

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIOLOGIA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA APLICADA V

LOS DETERMINANTES MICRO Y
MACROECONOMICOS DEL DEFICIT COMERCIAL
EN ESPAÑA: 1954-1994

TESIS DIRIGIDA POR EL DR. JOSE ANTONIO MORAL SANTIN

ASCENSION MEJORADO HOYOS
1996

A mi madre, a mi hermana y a Tere

INDICE

| | |
|--|----|
| Presentación | 1 |
| Capítulo 1. Introducción | 4 |
| Capítulo 2. Sumario de las teorías de competencia | 23 |
| 2.1. Introducción | 23 |
| 2.2. Revisión de las distintas teorías de competencia | 24 |
| 2.2.1. Introducción a la teoría clásica de competencia | 24 |
| 2.2.2. La teoría neoclásica | 28 |
| 2.2.3. Modelos de competencia imperfecta | 32 |
| 2.2.4. Otras teorías de competencia | 34 |
| 2.3. El concepto de competencia clásico aplicado al comercio internacional | 35 |
| Capítulo 3. Tipos de cambio, comercio internacional y balanza de pagos | 38 |
| 3.1. Introducción | 38 |
| 3.2. El significado de los tipos de cambio en la teoría convencional | 38 |
| 3.3. Tipos de cambio y el equilibrio de la balanza de pagos | 44 |
| 3.4. Los tipos de cambio en el modelo de Anwar Shaikh | 47 |
| Capítulo 4. Características de la economía española y de su industria: una visión de conjunto | 61 |
| 4.1. Introducción | 61 |
| 4.2. Características de la industria española | 61 |

| | |
|--|-----|
| 4.3. Desarrollo, crisis y sus consecuencias | 64 |
| 4.3.1. Descenso de la inversión y crecimiento del déficit público | 69 |
| Capítulo 5. El comercio exterior de España en el periodo 1954-1994: | |
| evolución y características | 75 |
| 5.1. Introducción | 75 |
| 5.2. Breve análisis del proteccionismo en España | 75 |
| 5.3. El déficit comercial español | 78 |
| 5.3.1. Características y evolución | 78 |
| 5.3.2. Composición sectorial del comercio exterior | 86 |
| 5.4. Determinante microeconómico del déficit comercial: | |
| evolución de las exportaciones | 88 |
| 5.5. Determinante macroeconómico del déficit comercial: | |
| demanda nacional e importaciones | 97 |
| 5.5.1. Inversión y déficit comercial | 101 |
| Capítulo 6. Competitividad internacional: CURL y TCER | 105 |
| 6.1. Introducción | 105 |
| 6.2. Competitividad internacional y ventajas absolutas | 106 |
| 6.3. Evidencia empírica de la competitividad de la industria española | 112 |
| 6.4. El tipo de cambio real y la tasa de variación de las exportaciones | 124 |
| Capítulo 7. El índice de tendencia de la competitividad de la exportación y | |
| cuota de mercado | 133 |
| 7.1. Introducción | 133 |

| | |
|--|-----|
| 7.2. El índice de tendencia de la competitividad de la exportación | 133 |
| 7.3. Tipo de cambio real y cuota de mercado | 137 |
| Capítulo 8. Consecuencias del déficit comercial | 148 |
| 8.1. Introducción | 148 |
| 8.2. Déficit comercial y tipos de interés | 149 |
| 8.3. Resumen | 155 |
| Capítulo 9. Índices de competitividad entre España y 14 países de la OCDE..... | 160 |
| 9.1. Introducción | 160 |
| 1. España y Alemania | 161 |
| 2 y 3. España y Bélgica-Luxemburgo | 166 |
| 4. España y Canadá | 172 |
| 5. España y Dinamarca | 176 |
| 6. España y Estados Unidos | 181 |
| 7. España y Francia | 184 |
| 8. España y Grecia | 188 |
| 9. España e Irlanda | 191 |
| 10. España e Italia | 195 |
| 11. España y Japón | 198 |
| 12. España y Países Bajos | 201 |
| 13. España y Portugal | 208 |
| 14. España y Reino Unido | 212 |

| | |
|--|-----|
| Capítulo 10. Conclusiones | 215 |
| Anexo 1. La naturaleza de la teoría de la competencia en el pensamiento clásico | 228 |
| A1.1. El concepto clásico de competencia industrial | 229 |
| A1.2. Resumen | 234 |
| Anexo 2. El modelo de competencia perfecta en detalle | 237 |
| A2.1. Condiciones de equilibrio en el corto plazo | 241 |
| A2.2. Condiciones de equilibrio a largo plazo | 246 |
| Anexo estadístico | 249 |
| Bibliografía | 305 |

Presentación

Soy licenciada en Ciencias Políticas en la rama de Estudios Internacionales, especialidad que escogí atraída por los acontecimientos que se estaban produciendo en la esfera internacional. La globalización de la economía, la adhesión española a la Unión Europea, la unificación de Alemania, los cambios en la Europa del Este eran temas candentes que situaban a las naciones como protagonistas de los acuerdos y de los tratados internacionales. Siendo aún alumna de quinto curso tuve la gran oportunidad de participar en un trabajo de investigación sobre las industrias de Madrid para la fundación FISERE dirigido por el profesor José Antonio Moral Santín. Esta investigación me acercó a los temas económicos e influyó en mi decisión de elegir el programa de doctorado del departamento de Economía Aplicada V de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología.

El segundo paso decisivo en mi interés y dedicación a la ciencia económica se debe a mi asistencia a la New School for Social Research de Nueva York, Facultad a la que asistí a distintos cursos y seminarios como oyente. Mi asistencia se centró en los seminarios y clases de Anwar Shaikh (*Advanced Political Economy, Seminar on Growth and Cycles, Seminar on Riardo, Sraffa, and Marx*, y *Seminar on Marx, Keynes, and Kalecki*), en los que participé en distintos periodos de los últimos cinco años: en noviembre de 1991, el semestre de otoño de 1992, el curso 1993-1994 y el curso 1995-1996. Paralelamente, he asistido a un semestre de cada uno de los siguientes cursos de la misma Facultad: Robert Heilbroner (*History of Economic Thought*), W. Milberg (*International Trade*) y T. Vietorisz (*Regional Development and Planning*).

Esta nueva orientación académica centró mi atención en temas tales como el funcionamiento de las empresas, la formación de sus precios, el papel que las ganancias desempeñan en el desarrollo económico, los niveles de producción y la riqueza nacional alcanzada. En una sociedad de mercado las naciones y sus empresas no son islas autónomas, sino entidades económicas interconectadas entre sí. Esta interconexión se produce a través de los flujos de mercancías y de los factores de producción. La dirección de estos flujos está determinada por los distintos grados de desarrollo en que se encuentran las empresas de cada país. La relación comercial mide el desarrollo y competitividad de estas empresas, así como su posición en relación con las de otros países. Por ello creo que el estudio de los determinantes del déficit comercial es fundamental para comprender tanto la verdadera naturaleza de las condiciones productivas internas de un país como la evolución futura de sus relaciones comerciales con otros países. Dado que el déficit comercial es el aspecto externo de las condiciones internas de desarrollo, la búsqueda de sus determinantes obliga al esclarecimiento de problemas nacionales, lo que a su vez está estructuralmente relacionado con el grado de bienestar de sus ciudadanos.

Dado el interés intrínseco de los déficit comerciales, cuando se presentan persistentemente y en las distintas fases del desarrollo de la economía nacional, como es el caso español, el interés se transforma en necesidad. Para mí es fundamental conocer sus causas y determinantes para enjuiciar los nuevos problemas que presenta la pertenencia a la Unión Europea, tales como la intensificación de la competencia, la moneda común, la desaparición de aranceles con 15 países europeos, la evolución de los tipos de interés y del tipo de cambio. ¿Un país con persistentes déficit puede hacer frente a estos retos?. Conocer cuáles son las causas que lo originan es el primer paso

para intentar revertir esta situación y mejorar el éxito comercial de las empresas españolas en el mercado internacional.

La investigación llevada a cabo en esta tesis me ha permitido acercarme a la verdadera naturaleza de los problemas que la sociedad española está haciendo frente en estos momentos en que las sociedades de mercado están buscando nuevas tomas de posición en el marco de una economía global aún más integrada que nunca.

Capítulo 1. Introducción

Esta tesis elabora un análisis detallado del déficit comercial en España desde 1954 hasta 1994, estableciendo sus determinantes, así como la causa de su variación desde la perspectiva micro y macroeconómica. Partimos del supuesto compartido por Porter, que son las empresas y no las naciones las que compiten en el mercado internacional¹. Por ello debemos estudiar con detenimiento las características y la evolución de las empresas protagonistas para comprender los resultados de sus actividades en el mercado. La relación exportación-importación sirve de marco para medir la competitividad de las industrias de una nación en el contexto internacional, porque la competitividad de las empresas nacionales, si es así, se extiende al comercio internacional y su nivel se refleja en la balanza comercial. Es fundamental entender la evolución y el desarrollo de la capacidad exportadora de estas empresas en relación con la evolución de los salarios y de la productividad, es decir, los costes unitarios reales de producción y el tipo de cambio real. Aquellas regiones o países que posean empresas competitivas en el mercado internacional tendrán superávit en su balanza comercial porque sus productos ganaran más cuota de mercado que los productos de sus competidores, siendo el comportamiento de las exportaciones la piedra angular para conseguir dicho superávit. Nuestro interés es ofrecer las causas subyacentes y determinantes del déficit comercial y los factores que determinan en el largo plazo el resultado del saldo comercial, reservando una menor atención a los acontecimientos coyunturales cuyo efecto no trasciende el corto plazo. A continuación exponemos las hipótesis que guían nuestro trabajo.

Hipótesis, estructura y argumento de la tesis.

Las hipótesis que encauzan nuestra investigación para establecer las causas y los determinantes de déficit comercial en España son las siguientes:

Hipótesis 1: el nivel del déficit comercial está determinado a largo plazo por el nivel relativo de la tasa de los salarios reales entre las empresas puntas de los países que comercian entre sí en relación con su eficacia productiva. Establecemos, por tanto, como medida de la competitividad de las empresas nacionales los costes unitarios reales laborales en relación con los costes unitarios reales laborales de las empresas extranjeras con que compiten. Costes unitarios más elevados determinan la apreciación del tipo de cambio real lo que ocasiona el encarecimiento de los bienes de exportación y, por tanto, la pérdida de la cuota de mercado y, en última instancia, la elevación del déficit comercial.

Hipótesis 2: el crecimiento del déficit público resulta en crecientes déficit exteriores al estimular el crecimiento de la demanda sin afectar (mejorar) las condiciones de la oferta, lo que implica mayores importaciones y menores exportaciones.

Hipótesis 3: la existencia de ambos déficit incide en el tipo de interés. El déficit comercial reduce la liquidez bancaria como consecuencia del flujo de salida de dinero al exterior. Igualmente, la necesidad de financiar el déficit público obliga a la elevación de los tipos de interés para atraer capital tanto nacional como extranjero. La elevación del tipo de interés eleva el coste de financiación de las empresas creando obstáculos adicionales en la mejora de la competitividad de las empresas nacionales y empeorando, por tanto, la situación inicial.

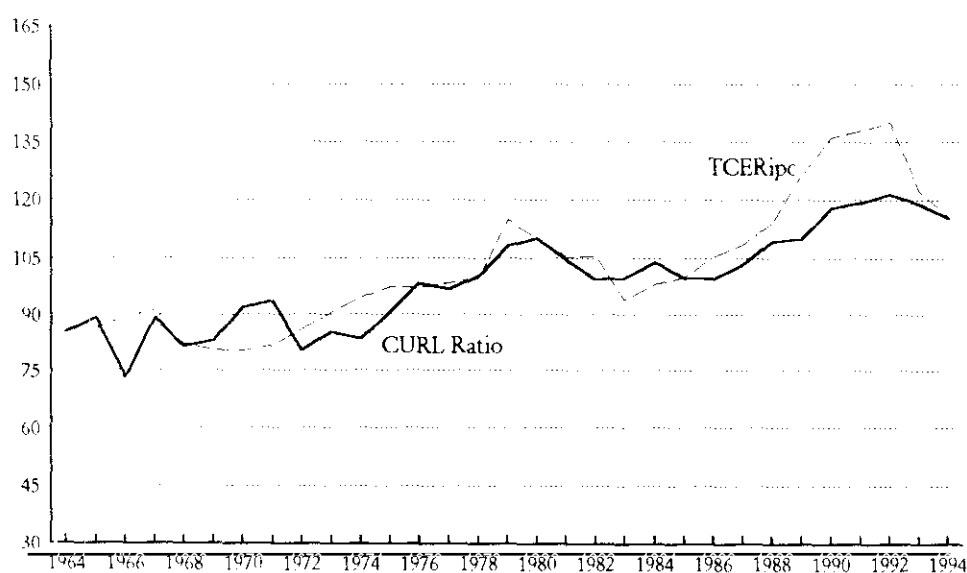
Esta tesis se apoya en la teoría de competencia libre de los clásicos y en la teoría del comercio internacional propuesta por Anwar Shaikh. La teoría de Anwar Shaikh lleva al terreno internacional la teoría de la competencia clásica basada en los costes absolutos y a partir de ella elabora su teoría de los tipos de cambio. Nuestra línea de argumentación se lleva a cabo desde la perspectiva micro y macroeconómica. El determinante microeconómico viene definido por la competitividad de las industrias españolas en relación con los competidores internacionales. Medimos el grado de competitividad alcanzado por las empresas españolas por el movimiento de los costes unitarios reales laborales (CURLs) de España en relación con el de sus socios comerciales. Sostenemos que la evolución de los CURLs relativos es el centro de gravedad de la evolución del tipo de cambio real (TCR) y éste a su vez establece la senda de la evolución del déficit comercial. Así, afirmamos que el ascenso de los CURLs relativos es el determinante fundamental de la elevación del tipo de cambio real. Su ascenso repercute tanto en las importaciones como en las exportaciones, promoviendo las primeras y desincentivando las segundas, lo que ocasiona la aparición o crecimiento del déficit comercial. El análisis del determinante macroeconómico está constituido por el estudio del déficit público y su incidencia, a través del exceso generado de demanda interna, en las importaciones. El crecimiento del gasto público, mantiene el nivel de demanda nacional en periodos de recesión económica, lo cual en una situación en que la oferta agregada es insuficiente, se canaliza a través de las importaciones, agravando así el resultado de la balanza comercial. La existencia del déficit comercial y del déficit público determina conjuntamente la subida del tipo de interés. Este comportamiento del tipo de interés, como consecuencia de la reducción de la liquidez bancaria, dificultará el éxito de las empresas nacionales en la competencia internacional.

Para desarrollar el aspecto microeconómico de la tesis llevaremos a cabo una revisión crítica de las teorías de competencia (clásica, neoclásica e institucionalista), de la teoría pura del comercio internacional y analizaremos el papel de los tipos de cambio en la teoría convencional como mecanismo de equilibrio de la balanza comercial, así como la determinación de los precios en el ámbito internacional y su expresión en los términos de intercambio. El propósito de esta revisión es establecer el armazón teórico que fundamenta y guía nuestro estudio de los déficits comerciales en España desde el punto de vista de la competencia internacional. Consideramos imprescindible determinar la evolución del déficit comercial como consecuencia de las condiciones económicas internas del país. Por ello, llevaremos a cabo, en primer lugar, un estudio sobre la evolución y características del sistema productivo nacional en los últimos cincuenta años, buscando en él los elementos que determinan el nivel competitivo de las empresas españolas y su incidencia en la tasa de variación de las exportaciones. Estudiaremos detenidamente el comportamiento de las exportaciones y su relación con la producción industrial, la renta mundial, los coeficientes de la demanda, los costes unitarios y sus precios en moneda común, esto es, el tipo real de intercambio. Igualmente, llevaremos a cabo un estudio del comportamiento de las importaciones en relación con la inversión nacional, el incremento de la demanda agregada, la elevación del déficit público y las consecuencias en los tipos de interés a largo plazo.

Como punto de partida, la teoría económica establece que el precio es clave en el éxito o fracaso en la lucha competitiva allí donde se dé, en el ámbito nacional o internacional. Esto hace necesario establecer los determinantes del precio en el marco de la competencia industrial. El movimiento de los precios relativos a largo plazo responde, obviamente, al de los costes de

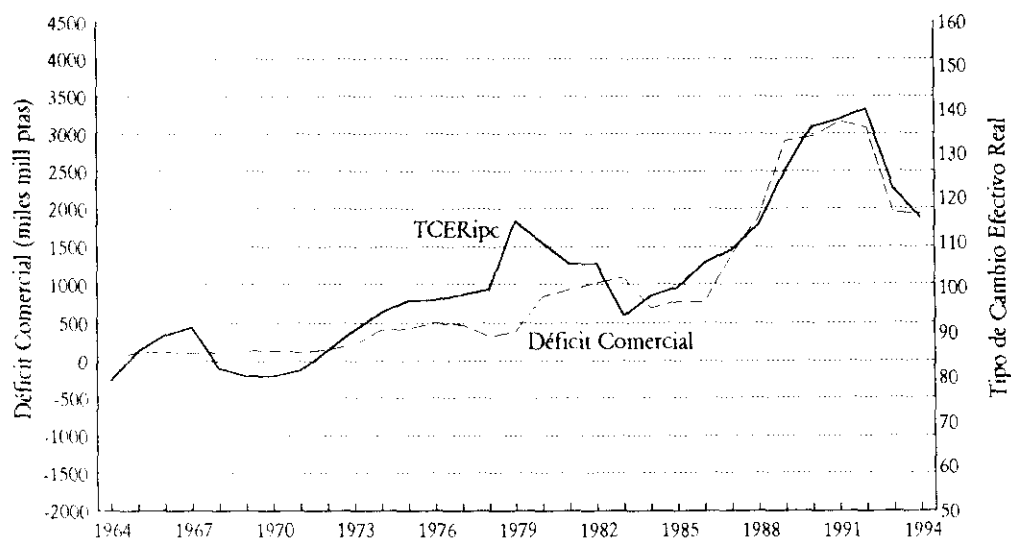
producción y, por tanto, un estudio comparado de los costes unitarios reales laborales nacionales con los de los países competidores es necesario para entender el movimiento de los precios relativos y los flujos de mercancías a los que dan origen. Siguiendo el enfoque clásico tomamos el movimiento de los costes unitarios como una buena aproximación de los costes totales de producción. Tales costes son inputs en todo el aparato productivo y, por tanto, sirven de patrón general. Entendemos que costes nacionales crecientes se traducen en precios más elevados y en pérdida de cuotas de mercado en el ámbito internacional, lo que ocasiona la aparición o el incremento del déficit de la balanza de mercancías. La cadena causal viene establecida de la siguiente manera: costes nacionales crecientes (\uparrow CURL) implican precios nacionales expresados en moneda común crecientes (\uparrow TCR) y éstos a su vez implican crecientes déficit comerciales (\uparrow DC). Esta relación se muestra a continuación en los gráficos 1 y 2.

1. CURL España/OCDE y TCERipc de la peseta frente a la cesta de monedas OCDE



FUENTE: FMI y OCDE

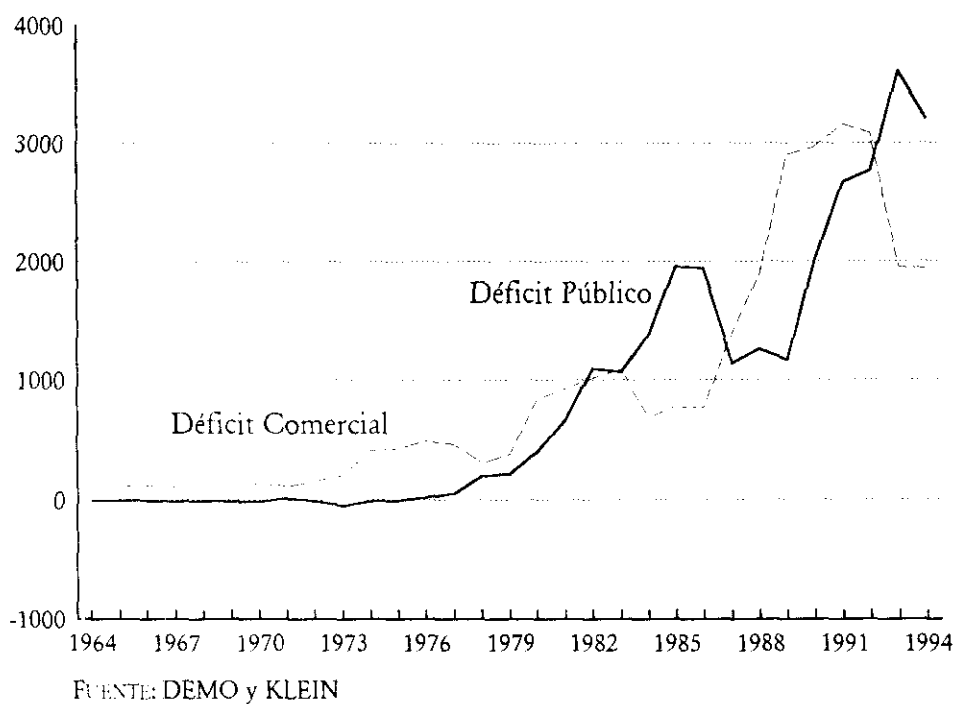
2. TCERipc y déficit comercial de España (miles millones ptas)



FUENTE: KLEIN, OCDE y S^a E^p de Comercio

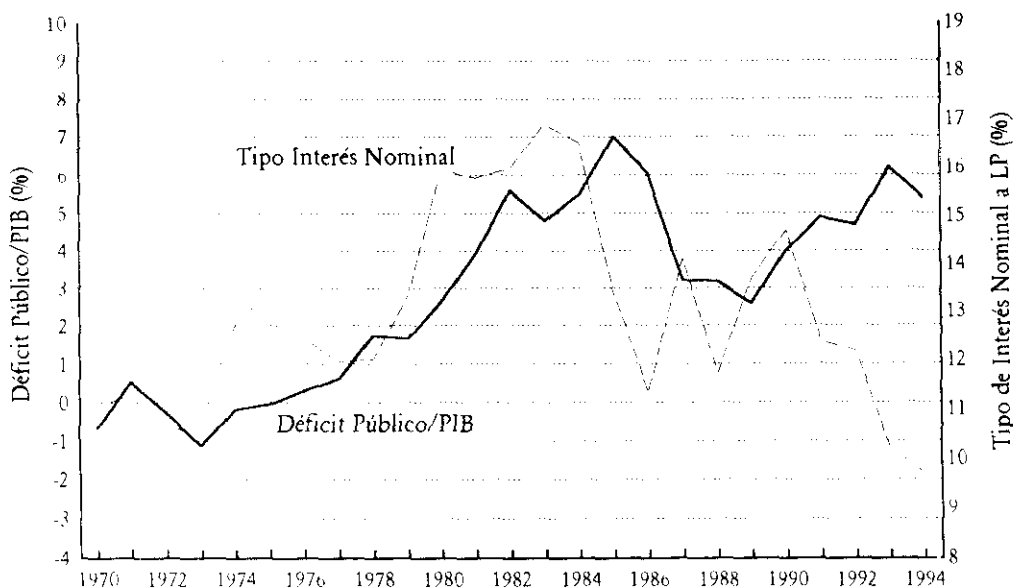
Abordando nuestra investigación sobre el déficit comercial desde el lado macroeconómico podemos señalar que desde mediados de los años setenta, periodo en que se inicia la contracción económica, el déficit público comienza a elevarse, pero será a partir de principios de la década de los 80 cuando alcanza niveles sin precedentes. A través del incremento de los gastos del estado se intenta contrarrestar la caída del PIB para así mantener la demanda efectiva o al menos evitar su caída. La relación entre el ascenso del déficit público y del déficit comercial se muestra en el gráfico número 3. La financiación del déficit procede básicamente de tres fuentes: impuestos, creación de dinero (recurso al Banco de España) y la emisión de deuda (bonos y obligaciones). Las consecuencias del modo de financiación, altos tipos de interés y elevados impuestos, desestimulan nuevas inversiones y añaden dificultades a la actividad de las empresas españolas.

3. Déficit comercial y déficit público (miles millones ptas)



Si el incremento del déficit público no induce a la expansión de la oferta agregada nacional porque la inversión nacional es poco rentable, el déficit público se traduce en déficit comercial. La necesidad de financiar el déficit público lleva a las autoridades monetarias a subir el tipo de interés para atraer capital. La política fiscal y monetaria adoptada por los distintos gobiernos que se sucedieron tuvieron una consecuencia negativa en el déficit comercial. La necesidad de financiar el déficit conduce a la elevación de los tipos de interés. Hay una relación estrecha entre la evolución del déficit público y los tipos de interés como se puede apreciar en el gráfico número 4.

4. Déficit público/PIB y tipo de interés a largo plazo



FUENTE: DEMO y KLEIN

La elevación del tipo de interés no es consecuencia exclusiva del ascenso del gasto público. Conjuntamente, el déficit comercial contrae la masa monetaria de la nación impulsando al alza el tipo de interés. Si la demanda de dinero cayese, el tipo de interés podría descender. Sin embargo, esto no pudo ocurrir por la política fiscal vigente durante los años ochenta. La subida del tipo de interés afecta a la inversión negativamente porque la relación entre los tipos de interés y la tasa de crecimiento de la inversión es inversa y, por esto, se agrava el desequilibrio entre la demanda efectiva expansiva y la rigidez de la oferta nacional. La elevación de los tipos de interés aumenta los costes totales y afecta a la rentabilidad empresarial, lo que desincentiva nuevas inversiones. Por tanto, las políticas monetarias adoptadas para contrarrestar la crisis de los setenta, no crearon condiciones óptimas que permitieran instaurar los niveles de rentabilidad necesarios para

promover nuevas inversiones, expansión de la producción y absorber el alza de los salarios. La confluencia de costes de financiación altos y costes unitarios reales laborales crecientes en relación con los países de la OCDE crearon dificultades a las empresas españolas para competir con éxito no solo en el mercado internacional, sino también nacional. Esto se tradujo en el ascenso del déficit comercial de España, que llegó a convertirse en el tercer país con mayores déficit comerciales de los países industrializados a partir de 1985.

Durante la época de desarrollo en que España contó con una mano de obra abundante y barata y con acceso a las técnicas necesarias para la modernización de sus métodos productivos, los CURTs de las empresas españolas se mantuvieron sin tendencia en relación con los CURTs de las empresas de los países de la OCDE y el déficit comercial se mantuvo constante y a niveles bajos. A principios de los años setenta el gran aumento de la ratio capital/producto afectó a la rentabilidad de las empresas españolas. La crisis que se instaura en el sistema lleva a la adopción de políticas macroeconómicas expansivas. Como consecuencia de la expansión del déficit público, y el modo de su financiación, los tipos de interés a largo plazo inician su senda ascendente a mediados de los años . A partir de 1985, cuando los CURTs, el déficit público y los tipos de interés alcanzaron los niveles más altos, el déficit se disparó considerablemente, casi quintuplicándose entre 1985 y 1991 (pasando de 756.200 millones de ptas a 3,570 billones de ptas).

Nuestro propósito es elaborar muy detalladamente lo que aquí hemos esbozado a grandes rasgos. Creemos que el déficit comercial que presenta España en los últimos cuarenta años debe ser analizado desde las condiciones internas de la economía española porque en ella se encuentran

las causas de su existencia y de su elevada tasa de crecimiento. Creemos igualmente que la balanza comercial indica la posición en el comercio internacional y el grado de competitividad de las empresas nacionales.

Vamos a iniciar el desarrollo de esta tesis con un estudio crítico de las distintas teorías de la competencia que existen, ya que si nuestro propósito es aplicar la teoría clásica de la competencia al ámbito del comercio internacional, es obligado para justificar la elección el examen crítico de los supuestos básicos de los distintos paradigmas con que se ha estudiado la competencia. Así, en el capítulo 2 exponemos la noción de competencia desde la perspectiva clásica, neoclásica institucionalista y postkeinesiana. Fundamentalmente debemos distinguir dos enfoques: el dinámico, representado por la escuela clásica, y el estático, en el que se basan los estudios neoclásicos. Desde el enfoque dinámico, la competencia aparece como el proceso organizador de las actividades de las empresas cuya principal característica es su estrategia para ganar cuota de mercado a expensas de sus rivales o, al menos, para asegurar su continuidad. Las decisiones que las empresas toman producen consecuencias que escapan a su control y, sin embargo, se convierten en reguladores del funcionamiento del mercado. La competencia entre empresas da lugar a dos tendencias: 1) la tendencia a la igualación del precio dentro de una misma industria y 2) la tendencia a la igualación de la tasa de ganancias entre industrias. Ambas tendencias establecen los parámetros que guían las decisiones de las empresas sobre inversión, tecnología, productos, empleo, marketing, etc. Por el contrario, el enfoque estático de la competencia perfecta analiza el comportamiento de las empresas en el corto plazo y en una situación de equilibrio. Las empresas son vistas como entidades pasivas, carentes de decisiones sobre precios, escalas de producción y

tecnología. Tomar decisiones introduciría desequilibrios en el mercado. La competencia perfecta es una visión idílica del funcionamiento de los mercados. Pretende representar el mercado perfecto en el cual sus participantes van a maximizar igualmente sus utilidades. La competencia imperfecta resalta la falta de correspondencia entre los postulados de la competencia perfecta y los acontecimientos del mundo real. Si la competencia perfecta es ideal, la competencia del mundo real debe ser, por tanto, imperfecta. Según la competencia imperfecta, las empresas representativas tienen una curva de la demanda con pendiente negativa, existe concentración industrial y barreras de entrada en el mercado. Otros autores se han centrado en el papel de las instituciones como factor determinante en la creación de un ambiente especial destinado a favorecer a las empresas. Debido a la importancia que los enfoques estático y dinámico tienen en la literatura económica y al importante papel que la noción de competencia desarrolla en nuestra investigación sobre el déficit comercial en España, elaboramos más detenidamente ambos enfoques en los anexos 1 y 2.

El capítulo 3 ofrece el papel que desempeña el tipo de cambio en las relaciones de intercambio y en el equilibrio de la balanza comercial. Bajo un sistema de tipos de cambio fijos el mecanismo de ajuste se da a través de la incidencia que el flujo de dinero de un país a otro tiene en los precios. Así, en el caso del país deficitario la reducción de la masa monetaria dará lugar al descenso de los precios. Esta bajada de los precios hará más competitivo al país que inicialmente tenía precios (costes) más elevados. Por otro lado, el ascenso de la masa monetaria en el país con superávit impulsa los precios al alza y éste pierde así las ventajas de su posición inicial, exportará menos e importará más reduciendo su superávit comercial a medida que el país deficitario reduce su déficit comercial. En el caso de tipos de cambio flexibles, la manipulación del tipo de cambio

nominal modificará (reducirá) el precio internacional haciendo igualmente competitivo al país con precios más elevados. Este enfoque, tanto en el caso de los tipos de cambio fijos como flexibles, se desprende de la relación precio-coste. Por ello, cualquier país, cualquiera que sea el grado de su tecnología o de las condiciones internas de producción, podrá ser tan competitivo como sus socios comerciales más avanzados debido a la influencia de la masa monetaria en los precios o la manipulación del tipo de cambio. En el modelo de Anwar Shaikh que presentamos a continuación, asumiendo una situación de libre comercio, los precios relativos de los bienes comerciados (determinados por los costes relativos de los socios comerciales) rigen las relaciones de intercambio en el largo plazo. El precio del producto en moneda extranjera viene definido por el tipo de cambio real, es decir, el tipo de cambio nominal ajustado por la ratio de los precios relativos. Aunque el tipo de cambio nominal pueda introducir desviaciones en el corto plazo, el tipo de cambio real está dominado en el largo plazo por el movimiento de los precios relativos que a su vez refleja la evolución de los costes unitarios reales laborales en ambos países.

En el capítulo 4 ofrecemos una visión global de las características de la economía española lo que nos permitirá observar los resultados del comercio exterior como consecuencia lógica derivada de las condiciones económicas internas. El argumento fundamental es el siguiente: La dependencia tecnológica española, la elevación del gasto público con una oferta nacional rígida y la evolución de los precios de exportación son los tres factores determinantes de la evolución del saldo comercial en los últimos cuarenta años. El factor determinante de todos ellos es la rentabilidad del capital en España que determina los niveles de inversión, producción y empleo. Niveles de inversión altos da lugar al ascenso de la productividad, lo que a su vez da lugar a la

reducción de los costes unitarios reales relativos, al descenso del precio y al crecimiento de la cuota de mercado. Cuando este proceso se invierte hacia mediados de los años setenta, la inversión desciende, los costes unitarios reales en relación con los socios comerciales se elevan, lo que determina el ascenso del precio de las exportaciones y la contracción de la cuota de mercado. Esta pérdida comercial se ve agravada por el crecimiento del déficit público ya que, en condiciones en que la oferta nacional no crece, mantiene el flujo de las importaciones abierto. La expansión de la inversión que tuvo lugar en la segunda mitad de los años ochenta no alcanzó los niveles del periodo de desarrollo. Los CURLs de España crecieron por encima de los CURLs de los países de la OCDE, invirtiéndose esta tendencia a partir de los primeros años de la década de los noventa.

El capítulo 5 presenta la evolución y las características del comercio exterior. Mostramos el déficit comercial español en relación con el de la OCDE y la tasa de variación de ambos. Igualmente presentamos su composición sectorial y la distribución de las importaciones y exportaciones según áreas geográficas. A continuación, ofrecemos la evolución de las exportaciones y de las importaciones tanto en pesetas corrientes como en pesetas constantes de 1980, así como sus determinantes. Desde la perspectiva microeconómica, las exportaciones dependen de los costes de producción y, por tanto, desempeñan un papel fundamental en nuestra teoría de la competencia. Por ello, continuamos su análisis en los capítulos 6 y 7. En el capítulo 5 exponemos la relación entre las exportaciones y la renta mundial, así como su evolución en relación con la del tipo de cambio real. La tendencia de la tasa de crecimiento de las exportaciones es inversa a la tendencia central que sigue el tipo de cambio real. Ambas han sido calculadas utilizando el método Hodrick-Prescott del programa Econometric News. Desde la perspectiva macroeconómica,

analizamos el vínculo entre las importaciones y la inversión y el gasto público, como factores determinantes en la evolución de la demanda agregada. Mostramos igualmente la relación de las importaciones con el ingreso nacional y la composición de las importaciones desde la perspectiva del producto.

Los capítulos 6 y 7 son centrales en nuestro argumento sobre los determinantes del déficit comercial. En ambos capítulos desarrollamos empíricamente el vínculo orgánico entre costes, tipo de cambio real y déficit comercial. Los CURLs relativos, el tipo de cambio efectivo nominal con la cesta de monedas de la OCDE y el ecus han sido calculados con números índices. Mostramos como la evolución de los costes unitarios reales laborales en España en relación con sus competidores de la OCDE es el centro de gravedad en torno al cual evoluciona el tipo de cambio real. La tendencia de la ratio de los CURLs relativos de España con los países industrializados durante el periodo 1964-1994 es alcista. No obstante, debemos distinguir distintas fases. Durante el primer periodo 1964-1974 presenta fluctuaciones, aunque la tendencia en sí es plana. Desde 1974 hasta 1980 los costes relativos ascienden y desde este año hasta 1985 frenan su crecimiento (o descienden ligeramente) para continuar su ascenso en la segunda mitad de los ochenta. La última fase corresponde a los primeros años noventa, momento en el que los costes vuelven a descender ligeramente en relación con su tendencia anterior. Igualmente el tipo de cambio efectivo nominal con la OCDE (calculado con precios de consumo) descendió hasta los primeros años setenta, elevándose continuación y hasta 1979. Descendió entre 1979 y 1983 arrastrado por la evolución de los costes relativos y volvió a elevarse hasta los primeros años noventa, siguiendo así la trayectoria de los CURLs relativos. Existe una relación inversa entre la evolución del tipo de

cambio real y la tasa de variación de las exportaciones. El ascenso del tipo de cambio determina el crecimiento negativo de las exportaciones y, consecuentemente, da lugar a la desviación de la cuota de mercado de las exportaciones españolas respecto de su tendencia. Presentamos esta relación a través del análisis gráfico y probamos su validez calculando regresiones y correlaciones utilizando los programas Quattro Pro y Econometric Views. Hemos calculado igualmente el índice de tendencia de la competitividad de la exportación utilizando la misma fórmula que utiliza el Gabinete del Sector Exterior y hemos contrastado sus resultados con los nuestros. Ambos cálculos ofrecen la misma interpretación: la competitividad de las industrias española se deteriora significativamente a partir de los primeros años ochenta y esta tendencia no se alterará hasta los primeros años noventa.

El capítulo 8 analiza las consecuencias que el déficit comercial tiene en las condiciones de producción nacional. El déficit comercial da lugar a la salida de dinero de los países deficitarios y consecuentemente reduce la liquidez bancaria del país. La contracción de la masa monetaria impulsa el tipo de interés al alza. La existencia conjunta del déficit público refuerza la tendencia del tipo de interés causada por la existencia del déficit. Y, como ya hemos señalado, la elevación de los tipos de interés desincentiva la inversión nacional al aumentar el coste de oportunidad financiero. Al mismo tiempo, esta elevación atrae capital a corto plazo promoviendo el ascenso del tipo de cambio nominal. La fuerte elevación del tipo de cambio real a partir de mediados de los ochenta se origina porque sus dos componentes evolucionan en la misma dirección: al alza. Hemos calculado el diferencial del tipo de interés con respecto al resto del mundo, Estados Unidos, Alemania, Francia y el Reino Unido y mostramos su evolución respecto del tipo de cambio real.

En el capítulo 9 llevamos a cabo nuestro estudio empírico sobre el déficit comercial de España en relación con 14 países de la OCDE, éstos son los países de la CEE (excepto Austria, Noruega y Suecia) junto con Estados Unidos, Japón, Canadá y Suiza. Habiendo comprobado que la teoría de la competencia se aplica al caso general hemos querido igualmente contrastar la teoría en el caso individual de cada país. Para ello, hemos calculado los costes unitarios reales laborales para estos países y el tipo de cambio real entre la peseta y las correspondientes monedas nacionales, presentando las respectivas tablas de regresión y correlación que se han calculado para cada caso. Ulteriormente, hemos construido los gráficos que muestran la relación entre la evolución del déficit comercial y el tipo de cambio real. Los cuadros correspondientes se ofrecen en el anexo estadístico.

Metodología

El cálculo de los costes unitarios reales laborales lo hemos realizado con datos procedentes de diversas fuentes. Los datos para el salario nominal, la producción y el empleo proceden de las estadísticas del *International Financial Statistic Yearbook* (Fondo Monetario Internacional, 1993). El índice de precios al consumo necesario para calcular los salarios reales proceden de *Main Economic Indicators* (OCDE, 1993) y *Economic Outlook* (OECD, 1994). En el caso de España, el empleo industrial procede de la fuente de datos Klein. Contamos con datos para el periodo 1964-1992.

El cálculo de los costes unitarios reales laborales se ha llevado a cabo aplicando la siguiente ecuación:

$$\text{CURL} = \frac{\left(\frac{\text{salario nominal}}{\text{índice de precios de consumo}} \right)}{\left(\frac{\text{producción industrial}}{\text{empleo}} \right)}$$

La ratio de los CURLs comparativos entre España y el conjunto de países pertenecientes a la OCDE es el resultado de dividir el CURL calculado para España por el CURL calculado para el total de países de la OCDE:

El tipo de cambio efectivo real (TCER) entre la peseta y la cesta de monedas de la OCDE es el resultado de multiplicar el tipo de cambio efectivo nominal (TCEN) por la ratio de precios relativos. El tipo de cambio nominal procede de la fuente de datos publicada por el Ministerio de Economía y Hacienda (Dirección General de Planificación) *Series Macroeconómicas de la Economía Española* y el banco de datos de la economía española del Instituto Lawrence R. Klein publicada por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid y patrocinado por CEPREDE. Demo ofrece datos para los años comprendidos entre 1964 y 1988 (en algunas ocasiones, la serie se inicia en el año 1954 como es el caso de las exportaciones e importaciones). Los datos procedentes de Klein abarcan el periodo 1970-1994, lo que nos ha permitido extender nuestros análisis hasta 1994. Hemos calculado dos TCER entre la peseta y la cesta de monedas de la OCDE, el TCER con el índice de precios al consumo (TCER_{ipc}) y con el

índice de precios de industriales ($TCER_{ipi}$). En ambos casos, los precios utilizados para hallar los TCERs proceden, como en el caso de los CURLs, de las estadísticas de la OCDE. Cuando abordamos la investigación desde la perspectiva de cada país individual el TCR ha sido calculado con precios de exportación para España y el país concreto con el cual establecemos el análisis comparativo. El tipo de cambio real lo hemos calculado a través de la siguiente ecuación:

$$TCR_{\text{peseta}}^{\text{monedaA}} = TCN_{\text{unidadesA/pta}} * \frac{\text{Precios}_{\text{España}}}{\text{Precios}_{\text{PaísA}}}$$

Específicamente, para el caso de la OCDE sería:

$$TCER_{\text{pta}}^{\text{ocde}} = \frac{\text{Cesta Monedas OCDE}}{1 \text{ pta}} * \frac{\text{Precios en España}}{\text{Precios en OCDE}}$$

El déficit comercial de España con el resto del mundo procede de la serie de datos que facilita Demo entre 1954 y 1960, la Secretaría de Estado de Comercio entre 1961 y 1972 y el banco de datos Klein durante 1973-1994. El déficit de España con cada uno de los países de la OCDE que hemos analizado individualmente procede de la fuente de datos EUROSTAT, pero solamente disponemos de datos entre 1973 y 1990. El déficit es dado en ECUS y lo hemos convertido en pesetas aplicando el tipo de cambio entre ecus y pesetas. En nuestro estudio comparativo entre el déficit comercial de España y OCDE en su conjunto, hemos utilizado los datos del FMI en billones de dólares.

NOTAS

1. Porter, M.1990: 33

Capítulo 2. Sumario de las distintas teorías de competencia

2.1. Introducción

En el presente capítulo pretendemos examinar críticamente las distintas teorías de competencia que existen (clásica, neoclásica, institucionalista y postkeynesiana) y las consecuencias que se derivan de ellas para el comercio internacional. El concepto de competencia sirve como principio organizativo en la mayoría de las teorías económicas y como medio de realización del proceso del desarrollo económico. Desde el punto de vista del desarrollo capitalista, la diferencia más importante en relación con la concepción de competencia reside en la diferencia entre la perspectiva estática y dinámica. Competencia en su sentido dinámico debe ser definida como aquella clase de actividades seguidas por las empresas para asegurar el crecimiento y la venta de su producción, convirtiéndose estas actividades en relaciones antagónicas con las actividades de las otras empresas. Aquí se debe incluir el cambio técnico, productos nuevos, nueva organización empresarial, etc. Como resultado de estas actividades, las empresas menos avanzadas pueden experimentar un descenso en su rentabilidad y hasta incluso pueden ver amenazada su continuidad en el mercado.

El enfoque dinámico de competencia centra su análisis en el largo plazo y en las características del desarrollo capitalista. Esta concepción de competencia se encuentra en los trabajos de los autores clásicos, Schumpeter y la Escuela de Austria (con economistas tales como

Hayek), así como en los estudios desarrollados por los autores institucionalistas y del mundo de la empresa (Porter). El enfoque estático de competencia está generalmente asociado con el análisis de las actividades económicas en el corto plazo y en una situación de equilibrio. Por lo tanto, la competencia se percibe como aquella clase de actividades que siguen un comportamiento destinado a mantener el equilibrio del sistema. Esta visión estática del sistema económico tiene su principal defensor en la escuela neoclásica.

2.2. Revisión sucinta de las distintas teorías de competencia

2.2.1. Introducción a la teoría clásica de competencia

El enfoque dinámico de competencia está representado por la escuela clásica. Para los clásicos desde Adam Smith hasta Thomas R. Malthus, la competencia se concebía como un proceso coercitivo y turbulento que gobernaba las decisiones de las empresas, de los trabajadores y de los terratenientes. Los clásicos se preocupan principalmente de las leyes del desarrollo a largo plazo de la estructura económica, como base material del desarrollo social e histórico, y consideran necesario que el descubrimiento de los principios o leyes generales que rigen este desarrollo fuese vinculado con la conducta de las individuos que componen esa estructura económica. La misión de los economistas clásicos era el descubrimiento de estas leyes económicas que gobiernan el desarrollo social. Consideraban que quienes componen la estructura económica, no por desconocer la naturaleza de estas leyes generales, eran ajenos a ellas. De esta manera, las presiones competitivas inciden sobre las decisiones de los individuos que participan en la estructura económica y social. Los clásicos buscan respuestas a todos los grandes interrogantes de la conducta individual, tanto

de empresarios como de trabajadores, la cual, en ninguna forma, es accidental o arbitraria. Mientras que el ámbito inmediato de la conducta individual parece estar regido por las leyes del azar, el choque de decisiones a que conduce la aparentemente anárquica estructura de decisiones resulta en pautas que forman parte de un orden regido por leyes generales al margen de la voluntad individual.

La competencia es el medio en que se manifiestan las leyes internas del movimiento del sistema económico. Para los clásicos la competencia es la batalla que se libra entre capitales y que se desarrolla a dos niveles: 1) competencia dentro de una industria, lo que conduce a la igualación del precio en el interior de dicha industria y a la existencia de distintas tasas de ganancias. 2) En segundo lugar, competencia entre industrias con la consiguiente igualación de las distintas tasas de ganancia de aquellos capitales que ocupan posiciones punta en cada industria. La importancia y significación de este enfoque se analiza detalladamente en el anexo número 1. La competencia es un proceso que impone retos a los capitales individuales e incluso mediatiza los resultados de sus decisiones, aunque estos resultados no fueran perseguidos o deseados por los capitales mismos o por el sistema como todo. Por ejemplo, la competencia fuerza a los capitalistas a mecanizar la producción y a la consecuente reducción de los costes unitarios. Los capitalistas que tienen más éxito crecen más y acceden a mercados más grandes. También tienen tasas de ganancias más elevadas que sus rivales. Pero estos resultados conducen al descenso de la tasa de ganancias para el sistema en general porque la ratio capital/producto aumenta debido a la creciente capitalización de los métodos productivos. El sistema económico funciona según su dinámica interna, no por la voluntad de sus protagonistas. El sistema está regulado por sus propias leyes internas, no por los

deseos de sus dirigentes o las políticas de estado. Para los clásicos, el método científico enfoca la teoría desde su fase de abstracción a la de concreción. La naturaleza de la abstracción en los clásicos es esencial, como en toda ciencia: captar en ideas, pensamiento, la estructura fundamental del proceso, el momento típico de una situación. En sus análisis de la competencia real no hay un "equilibrio general" de los factores de producción, sino la formulación de los fundamentos históricos, empíricos y teóricos del proceso, como una extracción de los modos esenciales y típicos de la situación. Para los clásicos existe una armonía (balance) dinámica entre oferta y demanda que no requiere la idea de igualdad. La oferta y la demanda se moverán dentro de unos límites comunes a ambas. Para los clásicos, la competencia entre capitales desencadena un proceso del cual surgen leyes que rigen las relaciones; tales como la ley del valor que actúa como regulador del precio. El proceso de reproducción aparece como un proceso desordenado cuyo movimiento aparentemente caótico oculta su orden implícito. Es decir, el proceso turbulento de reproducción tiene consigo sus reguladores internos.

Adam Smith, cuando intentó definir la noción de competencia, se centró en los dos aspectos siguientes: (1) La igualación de precios entre mercancías de la misma calidad y tipo producidas por diferentes productores; (2) la movilidad de los factores de producción (trabajo, capital y tierra) entre diferentes industrias. El primer aspecto de la *competencia libre*, de acuerdo con Adam Smith, asegura la existencia de un solo precio común entre las mercancías (*Ley de un Solo Precio*); el segundo aspecto conduce a que los precios naturales (es decir, aquéllos que resultan del movimiento de capitales buscando mayor rentabilidad) se conviertan en centro de gravedad de los precios de mercado (*Ley de Oferta y Demanda*).

En el capítulo VII de *La riqueza de las naciones*, Adam Smith, refiriéndose a la relación entre la movilidad de los factores de producción y los precios naturales como centro de gravedad, dice así:

“Si, en algún momento, la cantidad de la mercancía llevada al mercado excede la demanda efectiva, algunas de las partes componentes del precio deben ser pagadas por debajo de su tasa natural. Si se trata de la renta, el interés de su dueño es retirar parte de su tierra. Y si se trata de salarios o ganancias, el interés de los trabajadores o de sus empleadores, les impulsará a retirar parte de su trabajo o de su stock de su uso actual. La cantidad llevada al mercado llegará a ser menos que suficiente. Todas las diferentes partes del precio ascenderán hasta alcanzar su tasa natural y, así, el precio total ascenderá también hasta coincidir con su precio natural”¹.

Después de discutir el caso opuesto, en el cual la cantidad que ha sido llevada al mercado es inferior a la demanda efectiva, Adam Smith concluye:

“ El precio natural, por tanto, es el precio central alrededor del cual los precios de todas las mercancías están continuamente gravitando”².

En contraste con Adam Smith, David Ricardo define la noción de competencia (sin abandonar la esfera de los factores de producción) en términos de movilidad de capital, en vez de movilidad de todos los factores de producción. Esto es así ya que considera la movilidad del trabajo y de la tierra subordinada a la movilidad del capital. Ricardo defendía la idea de que los precios naturales, entorno a los cuales gravitan los precios de mercado, son determinados por los flujos de capital de industrias con tasas de ganancias bajas a industrias con tasas de ganancias altas. Este movimiento de flujos de capital de industrias menos rentables a aquellas que poseen una mayor rentabilidad va a conducir a la tendencia de la igualación de la tasa de ganancias. En el capítulo IV de su libro *Principios de Política Económica*, Ricardo afirma:

“ Es el deseo de todos los capitalistas desviar fondos empleados de forma menos rentable a fines de mayor rentabilidad, lo que previene a los precios de mercado de las distintas mercancías establecerse durante largo tiempo por debajo o encima de su precio natural. Es este tipo de competencia el mecanismo de ajuste del valor de intercambio de las mercancías, ya que después de pagar los salarios por el trabajo necesario en su producción y todos los demás costes necesarios para poner al capital utilizado en su estado original de eficiencia, el valor que queda será en cada intercambio proporcional al valor del capital usado”³.

Sin embargo, los autores clásicos insistieron que tal movilidad interna de capital no existe en el mismo grado a escala internacional. Ricardo así lo manifiesta en el siguiente párrafo:

“La diferencia a este respecto, entre un solo país y muchos, es fácilmente explicada al considerar la dificultad con la que el capital se mueve de un país a otro buscando un uso más rentable, en contraste con la gran rapidez con la que pasa de una provincia a otra dentro del mismo país”⁴.

Como resultado de esta diferencia:

“Dentro de un mismo país, las ganancias están siempre, generalmente hablando, al mismo nivel; o difieren solamente en el sentido de que el uso del capital podría ser más o menos seguro o más o menos aceptable. No es así entre diferentes países”⁵.

2.2.2. La teoría neoclásica.

En un estudio reciente, Semmler presenta la formulación moderna de la "economía perfectamente competitiva" de Arrow y Hahn:

"Los participantes en las actividades económicas (los productores y los consumidores) muestran un comportamiento maximizador: los productores, transformando inputs en outputs, maximizan sus ganancias bajo condiciones limitadas de producción y los consumidores

maximizan sus utilidades en condiciones de ingresos limitados. Las decisiones de los agentes en el mercado son independientes unas de otras.

No hay efectos secundarios de las decisiones tomadas sobre producción y consumo. Se asume la existencia de un elevado número de compradores y vendedores, de tal manera que tanto las empresas (individualmente) como los consumidores (individualmente) no tienen una influencia decisiva en la cantidad vendida o comprada en el mercado.

Todas las empresas producen bajo rendimientos constantes de escala. La curva de las posibilidades de producción es convexa al igual que también lo es la curva de indiferencia de los consumidores. Tanto los productores como los consumidores adoptan el precio del mercado (son precios aceptantes). Los precios son dados por la oferta y demanda agregadas. Los recursos son perfectamente móviles entre las posibilidades de producción, de tal manera que las tasas diferenciales pueden ser eliminadas. La perfecta movilidad de los recursos entre las posibilidades de producción asume así la libre entrada y salida de las empresas en una industria dada. Los productores y los consumidores tienen completa información sobre las curvas de producción y de consumo".⁶

Estas condiciones son reconocidas como las condiciones necesarias y suficientes para la existencia de una economía perfectamente competitiva. De acuerdo con la teoría del Equilibrio General estas condiciones garantizarán las propiedades de una economía perfectamente competitiva, incluido el vector del precio de equilibrio, el cual no necesita ser único una vez que la dotación de recursos y la estructura de preferencia de los consumidores están establecidas. También van a permitir el adecuado intercambio de mercancías entre los agentes del mercado. Tales condiciones darán lugar a un equilibrio que proveerá la perfecta asignación de recursos, de tal manera que las empresas maximizarán sus ganancias y los consumidores sus utilidades (el óptimo de Pareto). Más aún, se asume también (como la moderna teoría sobre el Equilibrio General intenta mostrar) que se producirá un grado de *alta estabilidad* en el sistema de mercado descentralizado. Se asume que el equilibrio es estable en relación con pequeños cambios en los

precios (estabilidad local) o en relación con cambios más importantes en los precios (estabilidad global). En este segundo caso el equilibrio es único.

La ley fundamental que da lugar a estos resultados es la ley de la demanda y la oferta. Según esta ley, la oferta y la demanda continuamente dependen de los precios de mercado que, a su vez, responden a la oferta y a la demanda. De acuerdo con esto, las variaciones en los precios de mercado son debidas a variaciones en relación con el *exceso de demanda*. El exceso de demanda es cero solamente en el caso del precio de equilibrio. Por esto, en la economía neoclásica la variación en la demanda es el determinante más importante de los precios actuales. Abordamos a continuación algunas implicaciones de la teoría neoclásica del Equilibrio General competitivo en relación con la naturaleza y el papel de la competencia perfecta y su impacto en la teoría de la empresa y del desarrollo capitalista.

Implicaciones para la teoría de la empresa

La teoría neoclásica de la empresa está basada en la noción de competencia perfecta. Deseamos aclarar aquí ciertas características de esta relación. Primero, la competencia perfecta asume que las empresas toman el precio establecido en el mercado. Las empresas no tienen ni la intención, ni la capacidad de influir en los precios. La empresa no tiene la intención de afectar (alterar) el precio porque cree que puede vender todas las mercancías que puede producir al precio de mercado dado, precio que es igual para todas las empresas porque hay conocimiento perfecto y perfecta movilidad. En la ausencia de diferencia de precios dentro de una industria, la empresa

se preocupa de la cantidad que debe producir. Por tanto, maximiza sus ganancias ajustando su producción en lugar de intentar modificar el precio. La empresa no tiene la capacidad de modificar el precio porque la economía neoclásica asume la existencia de un gran número de empresas de dimensión reducida. Por tanto, las empresas son consideradas pacíficas por su naturaleza e impotentes por sus características estructurales. Las empresas tampoco influyen el mercado desde el punto de vista de los inputs: por ser consideradas infinitesimales sus inputs son infinitamente divisible y por tanto el capital fijo es eliminado de la teoría.

Segundo, los procesos de la actividad económica son continuos (carentes de grandes fluctuaciones y alteraciones), ya que se asume que los precios y las cantidades convergen hacia el equilibrio. Así, el desequilibrio entre oferta y demanda será eliminado por la reacción de los precios y las cantidades y, por tanto, cualquier distorsión que se presente en el mercado desaparecerá en el curso del tiempo. Cambios en la técnica utilizada por la empresa y en la estructura de demanda conducirán a un nuevo equilibrio competitivo a través de un proceso de ajuste carente de fluctuaciones. El equilibrio es conseguido, no a través de severas y graves disrupciones, sino a través de un proceso armónico de convergencia, durante el cual los desequilibrios son eliminados.

Tercero, de los supuestos precedentes podemos inferir que, en el corto plazo, la empresa "perfectamente competitiva" acepta el precio de mercado dado y para conseguir maximizar sus ganancias solamente puede ajustar su producción de tal manera que su coste marginal se iguale al precio. A largo plazo, sin embargo, puede cambiar el tamaño de su planta y seleccionar la industria en la que desea operar (allí donde las ganancias sean más altas). A largo plazo, la empresa no

obtiene "ganancias puras" (o pérdidas), sino, por el contrario, la tasa de ganancias de las empresas va a ser la "tasa de ganancias normal" que es igual a todas las tasas de ganancias de las otras empresas. En otras palabras, "las ganancias de empresa", es decir, ganancias por encima de los tipos de interés, desaparecen y la tasa de ganancias se iguala a la de los tipos de interés.

Cuarto, la noción neoclásica de competencia implica una "teoría cuantitativa de competencia", de tal manera que la intensidad de la competencia en un mercado viene dada por el número de empresas que operan en él⁷. Cuanto mayor es el número de empresas en el mercado, los resultados que de él se derivan se encuentran más próximos a los resultados óptimos.

2.2.3. Modelos de Competencia Imperfecta

Una vez que se aceptan las condiciones ideales de funcionamiento del mercado como prerequisites necesarios de la competencia perfecta y el comportamiento óptimo de las empresas, se puede pensar que cualquier desviación de estas condiciones puede conducir a una competencia "imperfecta", "restringida" o monopolística". Teorías de la competencia imperfecta fueron abordadas por Chamberlain y Robinson (1933). Chamberlain afirma que las empresas venden productos diferenciados y tienen una curva de demanda negativa. De acuerdo con las teorías de la competencia imperfecta las desviaciones que la realidad presenta en relación con las condiciones ideales de la competencia perfecta son causadas por la concentración industrial (lo que permite a las empresas líderes tener una mayor cuota de mercado); por coaliciones y acuerdos entre los participantes en el mercado (comportamiento cooperativo); y por límites a la movilidad de los

recursos entre diferentes industrias (barreras de entrada en el mercado)⁸. Todos estos factores permiten que las empresas tengan influencia sobre precios y cantidades (reteniendo la producción y elevando el precio). Por tanto, una vez que la teoría de la competencia perfecta es aceptada la noción de monopolio u oligopolio se infiere dentro de su enfoque y desde los postulados de la teoría neoclásica:

"El concepto de competencia 'imperfecta' es en sí la otra cara del concepto de competencia 'perfecta'. En la competencia perfecta todas las tácticas y estrategias de la batalla que es la competencia real son eliminadas. Es entonces cuando, enfrentados con la inevitable discrepancia entre el mundo idealizado de la competencia perfecta y los hechos elementales de la competencia real, en vez de deshechar la competencia perfecta, la teoría ortodoxa busca reformarla. De aquí surge la competencia imperfecta. La verdadera imperfección se apoya, no en la competencia real, pero sí en el concepto de competencia perfecta y su errónea abstracción de las relaciones reales"⁹.

Los mayores intentos para desarrollar teorías de la competencia imperfecta se han centrado en la expresión gráfica de algunos modelos sobre la determinación del precio en el corpus de la teoría del equilibrio general. Estos intentos han fracasado mayoritariamente. Dos son las razones más conocidas que explican este fracaso. En primer lugar, los modelos de competencia imperfecta son altamente individuales: con "tantos modelos que arrojan predicciones conflictivas ... a veces parece que se puede formular un modelo de competencia imperfecta que puede predecir el resultado que se desea"¹⁰. En segundo lugar, los modelos de competencia imperfecta carecen de "formulaciones satisfactorias de mercados múltiples"¹¹.

2.2.4. Otras teorías de competencia

La teoría del *Managerial Capitalism*, cuyo mejor representante es Galbraith, sostiene que el comportamiento de la empresa está significativamente afectado por sus decisiones internas y no estrictamente determinado por su ambiente externo. Se podría inferir de esta corriente teórica que un desarrollo mayor del managerialism reduciría la influencia del mercado, es decir, habría un descenso de competencia. La *Escuela de la Planificación industrial*, representada por Chandler y Williamson, sostiene que la transformación clave en la estructura económica es el sustituto de:

"un mercado anónimo, con la mano visible del manager, de producción y venta de las mercancías. En este marco, acontecimientos cruciales para la emergencia de la sociedad industrial moderna fueron iniciados dentro de las empresas y no impuestos por un ambiente competitivo. En realidad, este enfoque está lejos de las relaciones de mercado y a favor de la planificación administrativa"¹².

En contraste con este enfoque, los *institucionalistas* enfatizan el papel de las instituciones en la creación del ambiente adecuado para el mejor desarrollo de las empresas. Esta tradición es altamente difusa, incluyendo:

"...la Escuela Histórica alemana, los Institucionalistas Americanos, los behaviouristas, los historiadores económicos y una amplia gama de opiniones no académicas incluidos los hombres de negocios y revistas especializadas en negocios y finanzas"¹³.

Auerbach nos ofrece una versión sintética de esta tradición. Primero, "niega un suficiente auto-interés como explicación del comportamiento económico de los actores"¹⁴. Segundo, "pone un énfasis especial en las instituciones (legales, financieras y de otro tipo), las que tienen un poder independiente separado de la interpretación *funcionalista*". Tercero, "el papel que desempeña el

realismo descriptivo en la construcción de la generalización conceptual"¹⁵. Va más lejos aún y nos ofrece dos importantes y útiles observaciones sobre los institucionalistas. En primer lugar,

"... tanto entre historiadores económicos como periodistas del mundo de los negocios, ha habido una implícita y subterránea teoría (o teorías) del comportamiento económico y de la competencia. Así, muchos historiadores económicos y periodistas del mundo de los negocios afirmarían que no es excepcional la siguiente declaración: 'reciente racionalización y compensación en la industria de los electrodomésticos ha incrementado la competencia'; una declaración que dejaría a la mayoría de los economistas académicos sin respiración"¹⁶.

En segundo lugar,

"...un problema endémico ha sido la falta de habilidad de sus portavoces para ofrecer una visión articulada de su posición metodológica"¹⁷.

2.3. El concepto de competencia clásico aplicado al comercio internacional

Esta tesis adopta como perspectiva en el análisis de los déficit comerciales de un país la teoría de las ventajas absolutas formulada por Adam Smith. Según Adam Smith:

"Sería una locura tanto para una nación como para cualquier individuo producir lo que puede comprar más barato... En el caso de que un país pudiese abastecernos con un bien más barato de lo que sería si fuese producido por nosotros, sería mejor que se lo comprásemos a ellos con parte del producto que elaboráramos en nuestra propia industria, empleada así de manera en la que tengamos más ventaja."(A.Smith, 1937: 424)¹⁸

Recordemos que casi todas las corrientes teóricas analizan la competencia en el interior de una nación como un proceso en el que las empresas con menores costes triunfan sobre las

empresas con costes más elevados. Dentro de una sola nación, las teorías económicas coinciden en que la competencia está gobernada por la ley de los costes absolutos. Esto significa que las empresas con costes unitarios de producción más bajos disfrutan de una ventaja competitiva absoluta. Sin embargo, la teoría ortodoxa considera que la ley de los costes absolutos no se aplica a la esfera internacional, sino, por el contrario, es la ley de los costes comparativos la que gobierna el intercambio de mercancías. Nosotros sostenemos que la rivalidad de precios que tiene lugar como consecuencia de la competencia entre empresas ubicadas tanto en el mismo país como en el extranjero se aplica igualmente al comercio internacional. Por tanto, aquellas naciones con costes de producción más bajos están en posición de ofrecer productos a precios más baratos tanto en el mercado nacional como internacional, por lo que expandirán su cuota de mercado y obtendrán (o incrementarán su) superávit comercial. Por otro lado, aquellas naciones con costes de producción más elevados ofrecerán sus productos a precios igualmente más elevados, reducirán su cuota de mercado e incurrirán en (o verán crecer sus) déficit comerciales. Se necesita una teoría de los precios internacionales coherente con esta noción de las ventajas absolutas llevadas al terreno internacional. Ésta va a ser desarrollada extensamente en el capítulo siguiente donde exponemos la teoría de los tipos de cambio en el modelo de Anwar Shaikh¹⁹. Su desarrollo empírico ha sido tratado laboriosamente en los capítulos 6, 7 y 9, donde se aborda el análisis comparativo de la competitividad de las industrias españolas en relación con las industrias de la OCDE en su conjunto y en el caso individual con catorce de sus países.

NOTAS

1. Smith, 1976: 65
2. Ibíd: 66
3. Ricardo, 1951: 91
4. Ricardo, 1951: 135-136
5. Ricardo, 1951: 134
6. Arrow y Hahn citados en Semmler 1984a: 11
7. Esta frase parece haber sido acuñada por J. Weeks (1981: 154)
8. Aunque las barreras de entrada también implica barreras de salida, la teoría neoclásica generalmetne enfatiza las primeras.
9. Shaikh, 1980c: 82
10. Roberts, 1987: 839
11. Roberts, 1987: 839
12. Auerbach, 1988: 9
13. Auerbach, 1988: 9
14. Auerbach, 1988: 10
15. Auerbach, 1988: 10-11
16. Auerbach, 1980: 11
17. Auerbach, 1988: 12
18. A. Smith, 1937: 424
19. Shaikh, A. 1995. *A Summary of my theory of Exchange Rate*, New School, no publicado.

Capítulo 3: Tipos de cambio, comercio internacional y balanza de pagos

3.1. Introducción

El presente capítulo está dividido en dos partes. La primera de ellas tiene por objetivo analizar el vínculo entre el tipo de cambio nominal y las ventajas comparativas en las que se basa la noción clásica del comercio. En la segunda parte exponemos el modelo alternativo de los tipos de cambio elaborado por Anwar Shaikh.

3.2. El significado de los tipos de cambio en la teoría convencional

La teoría convencional asume que el comercio internacional es equilibrado. En el caso de que la situación inicial no se corresponda con la situación de equilibrio, a través de la manipulación del tipo de cambio nominal (en un sistema de tipos de cambio flexibles) o de los flujos de capital (en el caso de tipos de cambio fijos) del país deficitario al país superavitario, la situación se revertirá llegándose al equilibrio competitivo entre los distintos participantes en el comercio. De la misma forma que la teoría de la competencia perfecta ofrece una visión pacífica y de beneficio general para los participantes, la teoría convencional elimina también conflictos competitivos y desequilibrios interregionales. Para analizar esta visión idílica del comercio internacional nos basamos en el trabajo de Chris Edwards, *The Fragmented World*, 1985.

Este autor al analizar el modelo de las ventajas comparativa utiliza el siguiente ejemplo:

*Precio por unidad en términos de dinero
internacional (por ejemplo, onzas de oro)*

| | <u>Reino Unido</u> | <u>India</u> |
|-------|--------------------|--------------|
| Tela | 40 | 60 |
| Trigo | 45 | 50 |

El argumento de este modelo afirma que el Reino Unido se beneficiaría más si produjese exclusivamente tela, pese a que puede producir ambas mercancías a un coste menor. Los residentes en el Reino Unido se beneficiarían si intercambiasen su tela por el trigo producido en la India, ya que ésta última tiene una ventaja comparativa o relativa en la producción de trigo. Es decir, el precio relativo de la tela es más barato en el Reino Unido (40/45), mientras que el precio relativo del trigo es más barato en la India (50/60). al producir una unidad adicional de trigo, India sacrifica menos de una unidad de tela (exactamente 50/60). Esto queda reflejado en los cuadros siguientes:

| | <u>Reino Unido</u> | <u>India</u> |
|-------|--------------------|--------------|
| Tela | 1.125 | 0.83 |
| Trigo | 1 | 1 |

| | <u>Reino Unido</u> | <u>India</u> |
|-------|--------------------|--------------|
| Tela | 1 | 1 |
| Trigo | 0.88 | 1.2 |

Esta presentación da lugar a dos importantes preguntas. La primera, conocida y estudiada por todos, es la siguiente: ¿qué determina estos costes comparativos?. La segunda, sin embargo, como reconoce Chris Edwards¹, no centra la atención de los teóricos del comercio internacional y puede formularse de la siguiente manera: ¿a través de qué mecanismo se hace rentable para los comerciantes comprar trigo en la India y venderlo en el Reino Unido cuando el precio del trigo en la India es más elevado (tanto en oro como en dinero internacional) que en el Reino Unido?.

En primer lugar, contestemos brevemente a la primera pregunta. El origen del modelo de las ventajas comparativas se encuentra en los trabajos de Robert Torrens y David Ricardo. Para D. Ricardo las diferencias en los costes de producción están basadas en las diferencias en tecnología o en las condiciones de producción. Por tanto, el Reino Unido puede tener una ventaja comparativa en la producción de tela por poseer una tecnología superior. En contraste con Ricardo, aproximadamente un siglo más tarde, el modelo de Heckscher-Ohlin enfatiza las diferencias en la dotación de los factores de producción como base de la ventaja comparativa. Esta teoría asume que la tecnología es igualmente accesible en todas las partes del mundo. El argumento central es que los países relativamente abundantes en mano de obra tenderán a especializarse en la producción de mercancías relativamente intensivas en trabajo. Así, en el ejemplo anterior, si el trigo es una mercancía intensiva en mano de obra en relación con la tela, y si el factor trabajo es relativamente abundante en la India, entonces la India tenderá a especializarse en la producción de trigo porque tendrá, de acuerdo con la teoría de Heckscher-Ohlin, una ventaja comparativa en la producción de trigo y, de aquí se deriva que, tanto para la India como para el Reino Unido la especialización de la primera en la producción de trigo será beneficioso para ambos países.

La teoría de Heckscher-Ohlin va aún más lejos. No solamente defiende que todos se beneficiarán del comercio libre, sino que habrá una tendencia a la igualación de la tasa de salarios y otros factores de producción. Este argumento es conocido como 'La igualación del precio de los factores' y fue desarrollado por Samuelson. De manera breve el argumento detrás de este teorema es el siguiente: cuando la India se especializa en la producción de trigo (reduciendo la de tela) su modelo de producción se hace más intensivo en mano de obra. Como resultado, disminuye la relativa abundancia de mano de obra de la India y consecuentemente los salarios se elevan. En el Reino Unido, por el contrario, cuando la producción de tela reemplaza a la del trigo, el factor trabajo se hace más abundante, lo que da lugar al descenso de los salarios. Así, la primera cuestión que aborda Heckscher (cómo y bajo qué condiciones el comercio internacional iguala la escasez de los factores de producción entre países) empieza a ser contestada. Así, la teoría del libre comercio no solamente defiende que se beneficiarán de él los países que formen parte del comercio, sino que dará lugar a la equidad internacional, ya que todo trabajo humano que posea las mismas características (mismo esfuerzo y destreza) serán pagados a la misma tasa internacionalmente.

El modelo neoclásico del comercio internacional basa la especialización internacional del comercio en las ventajas comparativas que cada país tiene como consecuencia de sus diferentes dotaciones factoriales. En el Reino Unido el capital es relativamente abundante y, consecuentemente, es relativamente más barato; en India, por el contrario, es el factor trabajo. Como asumimos que el trigo es intensivo en mano de obra, será más barato producirlo en la India, donde el factor trabajo es más abundante en relación con el capital de lo que es en el Reino Unido y, por ende, su producción implica un coste menor en la India que en el Reino Unido. Por ello se

infiere que la India tiene una ventaja comparativa en la producción de trigo. Es en este punto que el argumento neoclásico escapa una conexión fundamental: la relación entre el precio (en el país importador) y el coste de producción (en el país exportador). Recurriendo al ejemplo de Chris Edwards observamos que el precio de trigo en la India es igual a 50 onzas de oro, mientras que en el Reino Unido es igual a 45 onzas. La pregunta clave es la siguiente: dado que la venta del producto es la materialización de las ganancias empresariales, lo que es a su vez el motor del comercio, ¿por qué se va a vender trigo en el Reino Unido donde el precio es más bajo que en la India e incurrir, así, en pérdidas gananciales?. La respuesta es simple: el mecanismo de ajuste se lleva a cabo a través de la manipulación de los tipos de cambio. Así de esta manera la relación entre precios y costes se rompe en la esfera internacional. Esto necesita una mayor elaboración y un desarrollo más pormenorizado, del cual damos cuenta a continuación.

a) Tipos de Cambio flexibles

Teniendo en cuenta que el precio del trigo viene dado en onzas de oro, supongamos que 50 onzas de oro equivale a 100 rupias y 45 onzas de oro equivale a 20£. Así:

$$1 \text{ onza de oro} = 2 \text{ rupias}$$

$$1 \text{ onza de oro} = 0.44 \text{ libras}$$

Por tanto,

$$1 \text{ libra} = 4.5 \text{ rupias}$$

Así, la misma cantidad de trigo equivale a 100 rupias en la India y a 90 rupias en el Reino Unido. Si manipulásemos los tipos de cambio podríamos igualar los precios en India y UK. Es decir, si la rupia se devaluase en relación con la libra y el tipo de cambio fuera:

$$1 \text{ libra} = 5 \text{ rupias}$$

el precio por unidad de trigo tanto en la India como en UK sería el mismo: 100 rupias.

b) Tipos de cambio fijos

Si la India vende trigo al Reino Unido bajo un sistema de tipos de cambios fijos en el cual la moneda de pago sea el oro, existirá un flujo de oro de UK a India que alterará los precios de ambos países. Es necesario recurrir a la teoría cuantitativa del dinero para comprender la ligazón entre precios y flujos de oro. La teoría cuantitativa del dinero establece que:

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

Se asume constante V , al considerarse que la demanda de dinero es estable, y Q , al asumirse el pleno empleo de recursos. Por tanto, el crecimiento o la disminución de la masa de dinero afectará al precio en el otro lado de la ecuación. Si M asciende, para que la igualdad continúe siendo válida, P asciende igualmente. Si M desciende, P debe descender también. En nuestro ejemplo, la compra de trigo por parte del Reino Unido significa un flujo de oro de este país a la India. Esto hace que la masa monetaria descienda en el Reino Unido y, consecuentemente, los precios. En la India el crecimiento de M implica el ascenso de P . Por tanto, el Reino Unido

comenzará a ser más competitivo, lo que le conducirá a la producción de trigo. A partir de ahora el Reino Unido exportará trigo a la India en vez de importarlo de allí. Así hasta que el flujo de dinero de la India al Reino Unido revierta la situación nuevamente.

3.3. Tipos de cambio y el equilibrio de la balanza de pagos

El equilibrio de la balanza de pagos puede conseguirse, en el caso de los tipos de cambio fijos, a través de las variaciones del stock monetario y su repercusión en la demanda agregada o, en el caso de los tipos de cambio flexibles, a través de la devaluación de la moneda nacional, distinguiendo entre la evolución de los salarios y de la demanda agregada. A continuación analizamos con detalle ambos casos.

a) Tipos de cambio fijos

Recordemos que el tipo de cambio real es:

$$TCR = TCN * \frac{P_E}{P_{OCDE}}$$

siendo TCN el tipo de cambio nominal, P_E el nivel de precios en España y P_{OCDE} el nivel de precios en el resto de los países industriales. Bajo un sistema de tipos de cambio fijos el TCR se verá afectado por el movimiento de los precios relativos. Si los precios en España ascienden en relación con los precios en la OCDE, dado el tipo de cambio nominal, los productos españoles resultan

más caros para los consumidores de la OCDE , mientras que los productos procedentes de estos países se hacen relativamente más baratos en España. El ascenso en el nivel de precios en España determina que la demanda nacional se encauce hacia las importaciones, al mismo tiempo que da lugar a la reducción de las exportaciones. Consecuentemente, la balanza comercial española se deteriorará; es decir, España tendrá déficit comercial. En esta situación, la demanda de monedas extranjeras excede a la oferta en los mercados privados de divisas, lo que obliga al Banco de España a vender la diferencia. Esto ocasiona la reducción del stock monetario en el país. Consecuentemente, el tipo de interés se elevará con el consiguiente descenso en la inversión y, por tanto, de la demanda agregada. Si la oferta nacional se mantiene constante la caída de la demanda agregada conduce al descenso del nivel de precios, revirtiéndose así la situación inicial (ascenso del nivel de precios). Este proceso de equilibrio de la balanza de pagos descansa en el ajuste de precios y en el ajuste de la oferta monetaria basado en el balance comercial.

b) Tipos de cambio flexibles

En el caso de los tipos de cambio flexibles, el ascenso en el nivel de precios relativos dará lugar a la devaluación de la moneda nacional. Ahora bien, ¿cuán efectiva puede ser esta devaluación?. La devaluación eleva el precio de las importaciones, lo que se refleja en el índice de precios de consumo. La subida de los precios puede dar lugar también a la elevación de los salarios. Así, cambios en el coste de vida ocasionado por la devaluación puede conducir a cambios en el salario nominal, lo que afecta al nivel de precios y, consiguientemente, contrarresta los efectos de la devaluación. Este proceso según el cual el cambio producido en el nivel de precios afecta al nivel

de los salarios e, igualmente, los cambios que los salarios experimentan repercute a su vez en el nivel de precios es conocido como *la espiral precio-salario*, la cual da lugar a una importante volatilidad en el nivel de precios. Por tanto, podemos inferir que para que la devaluación tenga efectos positivos los salarios no deben variar como consecuencia de la variación en el nivel de precios nacionales. Las repercusiones que la devaluación tiene en la demanda agregada puede resumirse de la siguiente manera. La subida de los precios, sin subida de salarios, significa el descenso del ingreso. Esto da lugar al descenso de la demanda agregada, lo que reduce las compras (importaciones) y el balance comercial mejora.

Sin embargo, la mejora de la balanza comercial debido al descenso de las compras (importaciones) no implica que los productos nacionales hayan mejorado su posición competitiva. El aumento de la competitividad de las empresas nacionales se traduce tanto en el aumento de las exportaciones dado que los bienes son más baratos en el mercado internacional, como en el descenso de las importaciones ya que tales bienes son, igualmente, más baratos en el mercado nacional. Esto da lugar al equilibrio sostenido de la balanza comercial.

Es importante relacionar el movimiento de los precios con los costes y las repercusiones que esto tiene en la balanza comercial en el largo plazo. Es por ello que es importante la conexión entre competitividad y balanza comercial. La competitividad de las empresas se entiende desde el modelo clásico de competencia y se ve la balanza comercial como resultado de tal situación, no como una variable autónoma, sin raíces, alterable exógenamente. Apoyamos nuestro criterio en la teoría de Anwar Shaikh sobre los tipos de cambio.

3.4. Los Tipos de Cambio en el modelo de Anwar Shaikh²

a) Competencia en una economía cerrada

En una economía cerrada, los precios relativos de dos mercancías i, j , están dominados por los costes unitarios laborales relativos verticalmente integrados de los productores con menores costes (reguladores). Aunque es la tradición clásica la que tiene como centro de sus análisis la noción de los costes relativos verticalmente integrados, el principio general de que los precios están regulados por los costes (y su correspondiente noción de 'ventaja de los costes absolutos), es universal en las teorías de competencia dentro de una nación.

i. Consideremos, en primer lugar, que para la industria i , p_i = su precio, w_i^* = el salario nominal de su capital regulador, λ_i^* = los requerimientos de trabajo verticalmente integrados de su capital regulador, y $v_i^* = w_i^* \lambda_i^*$ = el coste unitario nominal laboral verticalmente integrado de su capital regulador. También podemos decir que wr_i^* = salario real de su capital regulador = w_i^*/pc , donde pc = índice del precio de consumo, y $vr_i^* = vr_i^* \lambda_i^*$ = su coste unitario real laboral verticalmente integrado. Entonces, en una economía cerrada:

$$1) \quad \frac{P_i}{P_j} \cong \left(\frac{v_i^*}{v_j^*} \right) \cong \left(\frac{w_i^*}{w_j^*} \right) \left(\frac{\lambda_i^*}{\lambda_j^*} \right) = \left(\frac{wr_i^*}{Wr_j^*} \right) \left(\frac{\lambda_i^*}{\lambda_j^*} \right) \cong \left(\frac{vr_i^*}{vr_j^*} \right)$$

Nótese que cuando $w_i^* = w_j^*$, tenemos la perspectiva de Ricardo: $p_i/p_j = \lambda_i/\lambda_j$. En general podemos decir que cuando el sector del capital regulador reduce su coste relativo, las leyes de la competencia impondrán el descenso de los precios relativos del sector, y por tanto, la paridad de su poder se depreciará cuando su situación competitiva mejore.

ii. Es necesario resaltar que la caída del precio da lugar a dos tipos de elasticidades. Cuando una empresa reduce su precio de venta puede suceder que: 1. Su precio más bajo atraiga clientes de otras empresas y 2. Que atraiga nuevos clientes dentro del mercado. La economía convencional asume que la competencia perfecta se da. Pero en la competencia perfecta, la primera de las dos elasticidades de la demanda es infinita: incluso una reducción muy pequeña del precio atraerá a todos los clientes. Así pues para mantener esta inestabilidad potencial bajo control es necesario asumir que las empresas nunca intentarán reducir sus precios (por ello, es obligado concebir a las empresas como precios aceptantes). Se sigue, por tanto, que solamente el segundo tipo de elasticidad (la expansión del mercado) es la que realmente se manifiesta en el mercado. De aquí que la economía tradicional se centre en la elasticidad del mercado, lo que se recoge en la famosa condición de la elasticidad de Marshall-Lerner-Robinson.

A. Shaikh argumenta que una empresa 'hace sitio' para sí misma en el mercado bajando su precio en relación con el de sus competidores, lo que atraerá clientes. Esto en general dará lugar a la expansión del mercado cuando nuevos clientes puedan acceder a la compra del producto. Es posible suponer que, dados los costes de información y transportes, la respuesta de los clientes es altamente no lineal: una pequeña diferencia en el precio es posible que no tenga gran repercusión,

pero cuando la diferencia se hace mayor la respuesta es también más acusada, por lo que la elasticidad de la demanda es, en sí misma, una función de la diferencia porcentual del precio. De aquí que aquella empresa que pueda reducir el precio puede mejorar el valor de su cuota relativa del mercado. Traduciendo esto al argumento del comercio internacional podemos decir que los países reguladores tienden a tener mayores cuotas de exportación y menores cuotas de importación (entendiendo que ambas son síntomas de una ventaja competitiva en el comercio). *De aquí que los países reguladores tengan una balanza comercial superavitaria.*

Nótese que la tradicional elasticidad de la demanda del mercado tiene un papel secundario aquí. Si una empresa tiene un veinteavo del mercado (digamos 50 clientes de un total de 1000) y si la reducción de sus costes de producción la permiten reducir su precio un 10%, puede atraer 50 clientes más de sus competidores (de los 950 compradores que no eran clientes suyos). Su volumen se ha incrementado en un 100% y el valor de sus ventas un 80% (ya que el descenso de su precio en un 10% merma parte de las ganancias derivadas del ingreso de su volumen). Sin embargo, esto no significa la expansión del mercado como un todo. Solamente en el caso excepcional de que la empresa (o país) sea el único productor de una determinada mercancía la elasticidad de la demanda del mercado es decisiva. Incluso entonces, se podría arguir que *un mercado dinámico es aquél que, por definición, tiene una alta sensibilidad (o puede tenerla a través de marketing, propaganda, publicidad, etc.) al descenso del precio; es decir, su demanda es elástica.*

Desde este punto de vista, la elasticidad general de la demanda por las mercancías (comercializables) de un determinado país es la media ponderada de los dos tipos de elasticidades

de este producto: es decir la 'elasticidad de la demanda del cambio' y la 'elasticidad de la demanda expansiva del mercado'. Es la primera (switching elasticity) la que cuenta en los análisis empíricos de 'la condición de Marshall-Lerner-Robinson'.

b) Competencia Internacional

Anwar Shaikh defiende que las leyes de la competencia (y, por tanto, el principio de las ventajas basadas en los costes absolutos) también se aplican en una economía abierta, en el largo plazo.

Empecemos suponiendo el más sencillo (y tradicional) ejemplo: un modelo de dos países completamente especializados en el cual las importaciones del país a son las exportaciones del país b. Nótese que como ambos países están completamente especializados cada uno de ellos es el capital regulador de sus propias exportaciones, de tal manera que en su análisis A.Shaikh se desprende de la distinción entre capital medio y regulador de cada sector exportador.

Definamos el tipo de cambio nominal del país a como el número de unidades de la moneda 'a' por cada unidad de la moneda 'b'. Esta definición es elegida así para que sea homogénea con la definición del tipo de cambio real que se dará más adelante. El ascenso del tipo de cambio definido así implica una *depreciación* de la moneda del país 'a', ya que necesita incrementar más unidades de su moneda para comprar una unidad de la moneda 'b'. Entonces el precio relativo de las exportaciones del país a en moneda común (que es simplemente la relación real de intercambio) es:

$$2) \quad t_{ab} \equiv \frac{P_{x_a}}{P_{x_b} e_{ab}} \cong \frac{v_{x_a}}{v_{x_b} e_{ab}} \equiv \left(\frac{w_a}{w_b e_{ab}} \right) \left(\frac{\lambda_{x_a}}{\lambda_{x_b}} \right) = \text{términos de intercambio}$$

La anterior ecuación no puede ser probada empíricamente porque el tipo de cambio aparece a ambos lados de la ecuación. Sin embargo, si asumimos que dos países consumen cestas similares de mercancías comercializables, entonces si p_{c_T} es el precio de las mercancías comercializables, la ley de un solo precio implica que $p_{c_{T_a}} = p_{c_{T_b}} e_{ab}$, por lo que

$$3) \quad t_{ab} \equiv \frac{P_{x_a}}{P_{x_b} e_{ab}} \cong \left(\frac{\frac{w_a}{P_{c_a}}}{\frac{w_b}{P_{c_b}}} \right) \left(\frac{\lambda_{x_a}}{\lambda_{x_b}} \right) \left(\frac{P_{c_{T_a}}}{P_{c_{T_b}} e_{ab}} \right) = \left(\frac{v_{r_{x_a}}}{v_{r_{x_b}}} \right) \left(\frac{P_{c_a}}{P_{c_b}} \right) \left(\frac{P_{c_{T_a}}}{P_{c_{T_b}}} \right)$$

Nótese que la ecuación 3 para los términos de intercambio es idéntica en forma a la ecuación 1 para los precios relativos nacionales, excepto por el ajuste requerido por la presencia de mercancías no comercializables (lo que podría haberse derivado del caso nacional, ya que puede haber también mercancías no comercializables entre regiones de una nación). Vamos a ignorar este último elemento en lo que sigue.

i. En el ejemplo de dos países, asumiendo que existe en ambos completa especialización, las exportaciones de cada país son, al mismo tiempo, las importaciones del otro país. Las mercancías comercializables totales de cada país es simplemente la combinación de las

exportaciones de los dos países. Dada la ley de un solo precio (LSP), que es parte integral de la historia, cada mercancía comercializable tendrá el mismo precio (en moneda común) en cada país, sujeta a los límites impuestos por los costes de transporte y tarifas.

La hipótesis de la *paridad del poder de compra* (PPC) sobre los tipos de cambio nos dice que el nivel general de los precios será más o menos el mismo en todos los países (en moneda común): $p_a \approx p_b e_{ab}$. Esto es equivalente a decir que el tipo de cambio es más o menos constante; es decir, $e_{ab} = (e_{ab}) / (p_a / p_b) \approx 1$. En nuestro ejemplo, esto será verdad para las mercancías comercializables si los dos países utilizan las mercancías comercializables en la *misma proporción*, porque entonces el nivel medio de precios de las mercancías comercializables será el mismo. Solo en este caso particular, la ley de un solo precio también implicará la paridad del poder adquisitivo de las mercancías comercializables. Pero un grupo de mercancías comercializables comunes a través de dos países es, obviamente, un caso especial. Cuando consideramos m-países y n-mercancías, la composición de las mercancías comercializables puede variar substancialmente entre países, por lo que el precio medio de estas mercancías diferirá a través de países; es decir, la hipótesis de la paridad del poder de compra no se cumplirá incluso cuando sea restringida a las mercancías comercializables entre países.

En general, cada país utilizará tanto sus exportaciones como las exportaciones del otro país. Si p_{ra}' = el precio medio de las mercancías comercializables en el país a en moneda común y a_a, b_a = la cuota de mercado cuantitativa de las exportaciones del país a y b en el total de las mercancías comercializables del país a, etc. Entonces,

$$p_{T_a}' \equiv a_a p_{x_a} + b_a p_{x_b} e_{ab}$$

$$p_{T_a}' \equiv a_b p_{x_a} + b_b p_{x_b} e_{ab}$$

Utilizando la ecuación 3 (e ignorando el término de ajuste de las mercancías no comercializables) podemos escribir:

$$4) \quad \frac{p_{T_a}}{p_{T_b}} \equiv \frac{a_a \left(\frac{p_{x_a}}{p_{x_b} e_{ab}} \right) + b_a}{a_b \left(\frac{p_{x_a}}{p_{x_b} e_{ab}} \right) + b_b} = \frac{a_a \left(\frac{vr_{x_a}}{vr_{x_b}} \right) + b_a}{a_b \left(\frac{vr_{x_a}}{vr_{x_b}} \right) + b_b} = \frac{a_a vr_{x_a} + b_a vr_{x_b}}{a_b vr_{x_a} + b_b vr_{x_b}} = \frac{vr_{T_a}}{vr_{T_b}}$$

Por tanto, es claro que en general los precios relativos de las mercancías comercializables dependen de los costes relativos reales. Solamente en el caso particular de que los dos países utilicen las mercancías comercializables en la misma proporción los dos costes reales, y por tanto el nivel de precios de las dos mercancías comercializables, sería el mismo. Solamente entonces la hipótesis de la PPA sería válida, incluso en el caso restrictivo de las mercancías comercializables.

ii. Siempre que los salarios reales (wr) y los requerimientos de trabajo verticalmente integrados (λ) sean determinados por factores locales dentro de cada país, estos a su vez determinarán los términos de intercambio. Los términos de intercambio están internamente determinados por los factores reales. Como tal, no son libres para moverse y traer el equilibrio

automático en el comercio entre naciones. Persistentes desequilibrios comerciales serán normales en aquellas situaciones en que existan diferencias competitivas persistentemente.

iii. Si un país mejorase su posición competitiva internacional reduciendo su coste laboral unitario real verticalmente integrado, podría reducir su precio relativo de exportación y, por tanto, expandir la cuota de mercado mundial de sus exportaciones. Su balanza comercial, por tanto, mejorará. La implicación de esto para el tipo de cambio tanto nominal como real serán analizadas en la sección siguiente.

3.5.1. *Movimientos de los Tipos de Cambio*

a) *El tipo de cambio real*

La ecuación 3 para los términos de intercambio y la ecuación 4 para el precio relativo de las mercancías comercializables implican expresiones correspondientes para el tipo de cambio real e_{ab} . Si p_a y p_b son el índice general de precios (CPI, deflactor del PIB, etc.) en el país a y b respectivamente, entonces, en términos de la ecuación 3 (eliminando el término de ajuste de las mercancías no comercializables), el tipo de cambio real es:

Recordemos que hemos definido el tipo de cambio nominal e_{ab} como la ratio de la moneda a/moneda b, por lo que el ascenso de e_{ab} significa su depreciación. Bajo esta definición de tipo de cambio, el mismo concepto se aplica al tipo de cambio real e_{ab} . Dos posibilidades surgen.

Supongamos que el país a reduce su coste real de todas las mercancías que produce en la misma proporción (tanto las que forman parte del comercio como las que son ajenas a él). Aunque el precio relativo de exportación (p_{xa}/p_a) a nivel nacional no cambia, el descenso en el coste real de exportación vr_{xa} hará ascender directamente (i.e. depreciación) el tipo de cambio real. Alternativamente, si solamente el sector exportador experimenta una reducción en sus costes, entonces tanto el precio relativo nacional (p_{xa}/p_a) y vr_{xa} descenderán. Pero como el índice general de precios incluye exportaciones, la caída en el precio relativo de las exportaciones no será tan notorio como la caída en su coste real. Como antes, el efecto neto es el ascenso (depreciación) del tipo de cambio real. En general, una mejora en la posición competitiva internacional de un país depreciará su tipo de cambio real.

i. Bajo la estructura de la ecuación 3 para los términos de intercambio, de la ecuación 4 para la ratio de precios de las mercancías comercializables y la ecuación 5 para el tipo de cambio real, subyace la idea común de que todas ellas están determinadas internamente por los costes reales (ya que los precios relativos están también regulados por los costes reales). Esto significa que el tipo de cambio nominal e_{ab} debe moverse en dirección opuesta a la ratio de precios de exportación en moneda nacional (p_{xa}/p_{xb}) de las mercancías comercializables (p_{ra}/p_{rb}) y de las mercancías en general (p_a/p_b), para una constelación de costes dada. Para completar la historia tenemos que analizar el comportamiento del tipo de cambio nominal.

3.5.2. *El tipo de cambio nominal y la Balanza de Pagos*

El tema de los determinantes del tipo de cambio nominal nos conduce al impacto que la balanza comercial, los flujos de capital y la balanza de pagos tienen sobre los tipos de cambio.

Defendemos que la mejora de la posición competitiva hará descender los términos de intercambio, mejorará la balanza comercial y depreciará el tipo de cambio real. Mike Casey ha señalado que además de mejorar la balanza comercial, también dará lugar al incremento de la entrada de capital a largo plazo (o al menos reducirá la salida de capital a corto plazo) ya que tanto el capital nacional como internacional se moverá hacia el sector de exportación boyante. En ambos sentidos, la balanza de pagos mejorará. Pero esto ocasionará que el tipo de cambio nominal se aprecie (descienda). El tipo de cambio nominal, por tanto, se mueve en dirección opuesta al tipo de cambio real. Para examinar con más detalle esto, empecemos con una situación en la que el comercio es equilibrado y los tipos de interés son iguales en cada país. Supongamos a continuación que el sector exportador del país se hace más competitivo, lo que origina que su balanza comercial y su balanza de pagos mejore (es decir, empiece a obtener superávit).

a) Tipos de cambio fijos.

Primero consideremos qué sucede en la situación en que los tipos de cambio sean fijos. Una balanza de pagos superavitaria conducirá a una reserva de capital lo que elevará la liquidez del sistema bancario, lo que a su vez se traducirá en el descenso de los tipos de interés. Una tasa de

interés baja estimulará el nivel de la salida de capitales de corto plazo hasta que se establezca un nuevo nivel relativo que contrarreste el relativo superavit en el resto de la balanza de pagos. A este punto, los tipos de interés deben igualarse una vez más porque sino el nivel relativo de los flujos de capital a corto plazo cambiaría de nuevo. Al final, los tipos de interés se igualarán una otra vez y la balanza de pago será igual a cero. La balanza de pagos del país con superávit se contrarresta a través del préstamo internacional. No es necesario decir que este proceso opera solo tendencialmente y puede llevar un tiempo considerable.

En el país con déficit comercial el mecanismo opuesto se cumple. El tipo de interés se elevará porque el déficit de la balanza comercial conduce a una reducción en la liquidez bancaria. Esto dará lugar a entradas de capital a corto plazo lo que cubrirá el déficit comercial consiguiéndose el equilibrio de la balanza de pagos. Este es el mecanismo endógeno que enfatizan Marx, Harrod, etc. Como ellos han observado, puede tomar la forma de política de gobierno ya que bajo un régimen de tipos de cambios fijos es el banco central el que tiene que cubrir el déficit comercial y por tanto perder reservar o parar este proceso a través del incremento relativo de los tipos de interés (relativo al de las otras naciones). Este mecanismo de 'equilibrio automático' de la balanza de pagos implica el ascenso en el nivel de deuda para los países deficitarios, aunque la ratio deuda/PIB puede estabilizarse a un nivel más alto. En la teoría ortodoxa una devaluación del tipo de cambio nominal es la respuesta generalizada al déficit comercial. Pero esto se basa en la hipótesis de que los términos de intercambio descenderán y por tanto mejorará la balanza comercial.

Como los términos de intercambio están internamente determinados por los costes unitarios reales, esto solamente se dará si la devaluación da también lugar a la reducción de los salarios reales (lo que solamente sucederá si los trabajadores no son lo suficientemente fuertes como para mantener su standard de vida mientras los precios de importación suben). Aunque esto puede darse en muchos países del Tercer Mundo, no es un mecanismo ni automático ni universal. No es, sin duda alguna, el principal mecanismo sugerido por la teoría ortodoxa del comercio internacional y como la historia nos dice, no conduce a la eliminación de los desequilibrios comerciales. Como el mecanismo de la devaluación es un caso especial de los tipos de cambio flexibles haremos mención especial en el apartado siguiente.

b) *Tipo de cambios flexibles*

Comencemos de nuevo por una situación en la que existe equilibrio en el comercio y consideremos los efectos de una mejora en la posición competitiva del país a. Como ha señalado Casey, la mejora inicial en el comercio y cualquier mejora en el influjo de capital a largo plazo va a conducir a una *apreciación* del tipo de cambio nominal. Esto, también, puede estimular la entrada de capital a corto plazo en el país con superávit ya que la apreciación de la moneda estimula la inversión a corto plazo ya que la ganancia por la apreciación se añade a la ganancia derivada del tipo de interés.

Los términos de intercambio inicialmente descienden cuando el coste real relativo desciende (es decir, cuando el país mejora su posición competitiva). Como los términos de

intercambio a largo plazo están determinados por los costes reales, la subsiguiente apreciación del tipo de cambio nominal en el país con superávit conducirá al descenso en la ratio de precios de exportación en la moneda nacional (p_{xa}/p_{xb}). Y como los términos de intercambio no varían, la balanza comercial no varía tampoco. Por lo tanto, cualquier influjo de capital exacerbará el superávit inicial de la balanza de pagos. Esto es perfectamente consistente con una caída inicial en los términos de intercambio. En el caso de países con déficit comerciales el mismo razonamiento implica que un tipo de cambio flexible conducirá a la depreciación de la moneda nacional; sin embargo no va a mejorar su situación deficitaria, sino que incluso su balanza de pagos puede empeorar a largo plazo.

Se sigue que ni los tipos de cambio flexibles o fijos corregirán los desequilibrios estructurales del comercio originados por la competencia internacional. La existencia de estos desequilibrios conduce a que el país deficitario pierda reservas y el país superavitario, contrariamente, las gane. Por tanto, habrá presiones hacia el incremento de los tipos de interés en el país con déficit (tanto por la pérdida de reservas como por acciones directas del banco central en esa dirección) y presiones a la baja en el país con superávit. Estas presiones continuarán hasta que el flujo de capital a corto plazo introducido en el país deficitario sea suficiente para cubrir el déficit, como se ha discutido anteriormente, o se tomen otras medidas.

NOTAS

1. Edwards, C. 1985: 22.
2. Ésta es una exposición breve del modelo de A. Shaikh sobre los tipos de cambio basada en su trabajo, *A Summary of My Real Exchange Rate Theory*, junio 1995, documento de trabajo para la New School for Social Research de Nueva York.

Capítulo 4. Características de la economía española y de su industria: una visión de conjunto

4.1. Introducción

El presente capítulo tiene por objetivo analizar la economía española durante el periodo 1954-1994 para explicar desde su mecanismo interno la evolución y las características de los costes unitarios reales laborales (CURLs). Por ello, pretendemos ofrecer el marco socioeconómico que determina la evolución de los salario reales y de la productividad por trabajador. Igualmente es importante presentar su evolución para presentar nuestro argumento del déficit público y su vinculación con el déficit comercial.

4.2. Características de la industria española

Es importante comprender las características de la industria española ya que su desarrollo pone de manifiesto las peculiaridades y problemas de la estructura productiva del país. Comencemos recordando que el grueso del proceso industrializador se inicia en la década de los años cincuenta, cuando España no había salido aún del periodo autárquico que se inicia después de la Guerra Civil. En 1941 se crea el Instituto Nacional de Industria (INI), el principal órgano director de la política industrial de la posguerra. El proceso de industrialización se llevó a cabo dentro de un contexto centralizado o sobre la base de empresas de titularidad pública durante veinte años de régimen

autárquico. Esto implica un crecimiento hacia adentro, en el que la estructura productiva se determina en función de la demanda interna del país. Esta situación va a dotar a la industria española con las siguientes características: 1) Las empresas son de pequeño tamaño, con series de producción corta, lo que no propicia el aprovechamiento de las economías de escala. 2) Utilización de técnicas de producción obsoletas. 3) Insuficiencia de recursos financieros, lo que dificulta las posibilidades de nuevas inversiones. 4) Protagonismo de los sectores básicos en relación con los de productos intermedios y bienes finales. 5) Elevadísimos aranceles proteccionistas con el objetivo de preservar el mercado interior para los productores nacionales.

Pese a todo, a partir de 1950 el proceso de industrialización empieza a ser considerablemente pujante y los pasos de la economía española siguen a aquéllos dados por los países capitalistas más avanzados. La década de los años cincuenta es crucial desde dos aspectos diferentes. En el plano estrictamente económico, la tasa de ganancias de las empresas se elevó respecto a las décadas precedentes. Se inicia así un proceso de acumulación que dará lugar a la amplia expansión y crecimiento de los años sesenta y la primera mitad de los años setenta. En el ámbito de la política económica, se toman dos importantes medidas: se formularon los Planes de Estabilización y se devaluó la peseta en 1959, lo que abrió, moderada y paulatinamente, las puertas de la economía al comercio internacional. Junto con esto, se debe señalar la existencia de condiciones internacionales favorables, ya que en 1958 se había decretado la convertibilidad de las principales monedas, a la vez que las economías occidentales estaban experimentando fuertes ritmos de crecimiento.

El proceso de liberalización y estabilización de 1959 supuso el final de la autarquía para la economía española y el inicio de una tímida apertura al exterior, lo que permitió la importación de los bienes de equipo y la tecnología necesaria para empezar a modernizar la industria y sostener importantes ritmos de crecimiento de la producción. Sin embargo, el gran crecimiento económico de la década de los años sesenta todavía tuvo lugar en un marco de fuerte intervencionismo y un alto nivel de protección a la industria española. Fuentes Quintana sostiene que a partir de 1964 el proceso de apertura y liberalización económicas se vio frenado por los Planes de Desarrollo¹. Se volvieron a intensificar las prácticas proteccionistas en España a través de elevados aranceles, listas restrictivas de productos liberalizados y contingentación de importaciones. En los años sesenta la economía española experimentó altos ritmos de crecimiento. Pero en esa etapa de crecimiento no se resolvieron los desequilibrios de la estructura productiva. Las altas tasas de crecimiento provocaban tensiones inflacionistas así como un creciente deterioro en la balanza comercial. Como Fuentes Quintana señala: “...los fines últimos del Plan eran -para los editores de *ICE*- dos: primero, el desarrollo económico y, segundo, la mayor integración en la economía internacional. Esos dos objetivos eran inalcanzables sin afianzar el equilibrio interno de precios y el equilibrio exterior. Ambos equilibrios están profundamente unidos a través de la estabilidad de precios, requisito indispensable para afianzar un equilibrio de la balanza de pagos”².

La tendencia a la inflación como consecuencia de una rígida oferta interior, tanto industrial como agrícola, va a constituirse en un problema grave ya que, por un lado, tiene como consecuencia inmediata la elevación de los tipos de interés y las restricciones al crédito lo que afecta a los niveles de inversión y, por otro, el efecto que esta tendencia puede tener en su

crecimiento futuro. De hecho, a principios de los años setenta, la sociedad española va a enfrentarse a una tasa de inflación de dos dígitos: antes de finales de 1973, la tasa de inflación es del 14%.

La economía española centró su crecimiento principalmente en cuatro actividades: bienes de consumo duradero, industria química, turismo y vivienda. El cambio tecnológico y su difusión tuvieron lugar en la industria española principalmente a través de la industria química, las manufacturas metálicas y la energía. La producción industrial se hizo fuertemente intensiva en el uso de energía. La composición sectorial de la industria cambió. Se produjo un importante aumento de las importaciones de bienes intermedios. La industria española se especializó en exportaciones de bajo contenido tecnológico basadas en las ventajas de mano de obra barata y recursos naturales. Se puede concluir que, la industria española se especializó en bienes básicos en contra de bienes intermedios y finales, contó con una mano de obra abundante y barata, haciéndose cada vez más intensiva en el uso de energía y presentando una creciente dependencia técnica e importadora del exterior.

4.3. Desarrollo, crisis y sus consecuencias

Conocer la situación de expansión y crecimiento en que se encontraban las economías occidentales es importante para entender el crecimiento económico de España. El desarrollo que se produjo en España en la década de los años sesenta y que continuó en los primeros años de la década de los setenta contó con factores cruciales que condicionaron y determinaron su proceso. Las nuevas

técnicas que las industrias españolas necesitaban para su expansión se nutrió de las nuevas tecnologías que habían sido creadas en los países más avanzados, lo que eliminaba el coste en gastos de desarrollo e investigación. Solamente se requería encontrar la fuente de financiación que permitiera el acceso a tales técnicas. Estas fuentes de financiación estuvieron constituidas fundamentalmente por las divisas de los turistas, las remesas de los emigrantes y las exportaciones de las industrias españolas más competitivas. Efectivamente, la expansión económica de los países de la OCDE se tradujo en niveles de bienestar social más elevados, lo que permitió la llegada masiva de turistas a España. Igualmente, el crecimiento económico de estos países incrementó la demanda de trabajadores, determinando el flujo migratorio de los trabajadores españoles a dichos países.

La rentabilidad es el motor de la actividad del sistema económico. Su evolución va a determinar los ciclos de expansión y recesión de la economía. Los bajos salarios y el bajo nivel de la ratio capital/producto iniciales hicieron posible la elevación de la tasa de ganancias hacia mediados de la década de los años cincuenta. La elevación de la rentabilidad inicia el proceso del desarrollo económico que tuvo lugar en España a partir de los primeros años sesenta. Como consecuencia de esta elevación y del incremento de la masa de ganancias, la inversión productiva creció durante toda la década de los sesenta y hasta el año 1974 (en pesetas constantes de 1980). Esto significa niveles crecientes de mecanización, es decir, el incremento del capital fijo por trabajador. La nueva situación comercial internacional originada en la liberalización de 1959 va a permitir durante los años sesenta la renovación del equipo industrial gracias a la importación de nuevas tecnologías producidas en los países más avanzados. Desde este punto de vista, el desarrollo

industrial está vinculado al déficit comercial. La relación entre importaciones e inversión la analizamos detenidamente en el capítulo siguiente.

La creciente mecanización del proceso productivo es una necesidad básica en la competencia entre las empresas. Asumiendo comunicación, infraestructura, transporte, constantes, la competencia depende básicamente de la tecnología y la tasa salarial. Las nuevas tecnologías aunque incrementan el coste fijo medio, permitirá reducir el coste variable por unidad, de tal manera que los costes medios totales se reducirán. Si la reducción se da no solamente en relación con previos años en el ámbito nacional, sino también en relación con otros productores en el ámbito internacional, la situación competitiva se hace favorable para estos productores con más bajos costes. La reducción del precio se hace posible por la previa reducción de los costes. Así, se podrá expandir la cuota de mercado, lo que puede llevar a obtener superávit o a la reducción del déficit.

Una característica crucial del desarrollo ocurrido en España es la rapidez con que se da tal proceso. Recordemos que por desarrollo económico entendemos el desarrollo de las fuerzas productivas, es decir, el incremento de la mecanización y automatización del proceso productivo. Esta modernización de los métodos productivos se refleja en el incremento del stock de máquinas por trabajador, o dicho de otra manera, en el crecimiento del capital fijo por trabajador (en lenguaje técnico, se eleva la ratio capital/trabajo, K/L). Debido a esto, la ratio capital/producto (K/O) asciende también. Si definimos K/O de la siguiente manera:

$$\frac{K}{O} = \frac{\left(\frac{K}{L}\right)}{\left(\frac{O}{L}\right)}$$

para que crezca la ratio capital/producto (K/O) debe elevarse la ratio capital/trabajo (K/L) a un ritmo superior al de la productividad laboral (O/L), como así ocurre efectivamente durante el periodo de rápido desarrollo. La elevación de la ratio capital/producto ocasiona que la producción de cada unidad de producto sea más y más costosa en términos de capital fijo, pero más barata en términos de capital total (capital fijo más capital variable). Esto reduce la rentabilidad del capital, ya que ésta depende de la ratio excedente/capital fijo, y por tanto, el incentivo para nuevas inversiones. Debido a este proceso, la masa de ganancias se estanca una vez que el descenso de la rentabilidad no es compensado por una tasa de acumulación superior y la inversión desciende (a partir de 1974). Como consecuencia de la caída de la inversión, la tasa de crecimiento de la productividad también desciende. Esto da lugar (a menos que los salarios reales desciendan aún más) a una elevación de los costes laborales (la relación entre productividad y costes laborales es una relación inversa). Como los CURLs es la relación entre salario real por trabajador y productividad, dado el comportamiento de los salarios en ascenso y la tasa de variación de la productividad en descenso, los costes laborales por unidad se elevaron a partir de 1974, con el consiguiente deterioro de la competitividad internacional de las industrias españolas.

Sin embargo, la crisis económica de mediados de los años setenta va a sentar las bases para que se inviertan estos movimientos. Por un lado, la nueva situación económica va a impedir que los salarios sigan subiendo. Por otro lado, debido al descenso en la inversión, la ratio K/O desciende también lo que es fundamental para la restauración de la rentabilidad. La crisis que comienza a partir de mediados de los años setenta va a tener las siguientes características: inflación galopante, alza del precio de las materias primas y de los costes unitarios laborales reales, altos tipos de interés y crecimiento del desempleo. La expansión del gasto público como medida para amortiguar la caída de la demanda efectiva va a contribuir al aumento de los tipos de interés. La inflación llegó a ser una de las más alta de los países de la CEE. La inflación se dispara porque simultáneamente al aumento de los gastos deficitarios públicos y privados se produce una fuerte contracción del producto real. Por otro lado, el encarecimiento real de los bienes energéticos dio lugar a una fuerte subida en los costes de producción, a lo que hay que añadir la fuerte explosión salarial de estos años. Durante los últimos años del sindicalismo vertical, los salarios eran fijados, como nos dice el profesor Fuentes Quintana por la siguiente fórmula: tasa de crecimiento salarial = tasa de inflación del *pasado* año + 2/3 puntos; al mismo tiempo crecieron los gastos de la Seguridad Social. Los salarios mantuvieron su crecimiento hasta 1978 quizá impulsados por lo que Daniel Bell llama 'la revolución de las expectativas alcistas del nivel de vida'³ o, probablemente, como reflejo del rápido aumento de la inflación de precios.

Como hemos indicado anteriormente, este proceso de industrialización que vivió España, caracterizado por la rápida mecanización de la producción, encontró muy pronto sus límites, ya que este intenso proceso de crecimiento de la ratio K/L tuvo como consecuencia el, igualmente

rápido, crecimiento de la ratio capital/output. A mediados de los años setenta se produce la crisis de la rentabilidad como consecuencia de la elevación de esta ratio. En los primeros años de esta década la masa de ganancias se estanca y descenderá posteriormente, llegando a presentar valores negativos en los últimos años de los setenta y principios de los ochenta. Como consecuencia la inversión desciende. La crisis de los setenta dio lugar a la elevación del desempleo y al descenso en la tasa de crecimiento de la producción nacional. Este proceso caracterizado por una rápida industrialización es también característico de Grecia:

“En sus análisis de la economía griega, Tsaliki y Tsoulfidis, observan que Grecia experimentó una rápida industrialización en los 1960s y 1970s, con, correspondientemente, una rápida mecanización de la producción y altas tasas de crecimiento del capital y la inversión. Pero hacia finales de 1970s, estas tasas de crecimiento habían colapsado e incluso se habían tornado negativas”⁴.

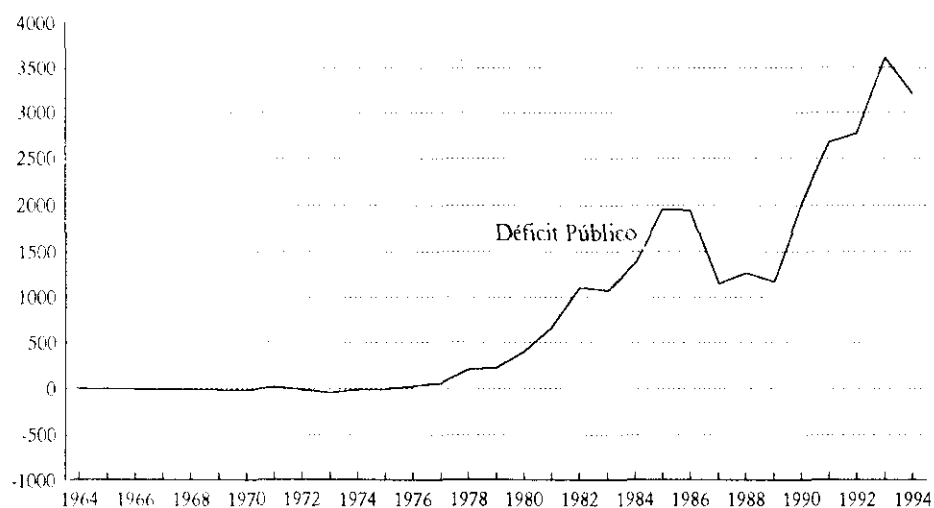
4.3.1. Descenso de la inversión y crecimiento del déficit público

Para contrarrestar el colapso de la demanda efectiva el déficit público inicia su ascenso a partir de 1976. La evolución del déficit público es inversa a la evolución de la inversión productiva. Desde 1976 hasta 1985 el déficit público crece desmesuradamente, años en los que la inversión está estancada o desciende. La necesidad de financiación del déficit obliga a las autoridades a incrementar el tipo de interés para poder atraer capital tanto internacional como nacional. Cuando las importaciones de bienes de equipo, fundamentales en la fase de desarrollo, descendieron considerablemente a partir 1975, el déficit comercial descendió igualmente tanto en términos reales como nominales. Sin embargo, el sostenimiento de la demanda agregada a través del gasto

deficitario, en un momento en que la oferta nacional no podía satisfacer las condiciones de la demanda interna, mantuvo el flujo de la importaciones abierto, aunque a niveles más bajos.

Como consecuencia de la caída de la inversión el déficit público crece como medida necesaria para evitar el desplome de la actividad económica. La evolución del gasto público se puede observar en el gráfico número 5. La relación inversa entre gasto público e inversión productiva la ofrecemos en el gráfico número 6.

5. Déficit Público (miles de millones ptas corrientes)

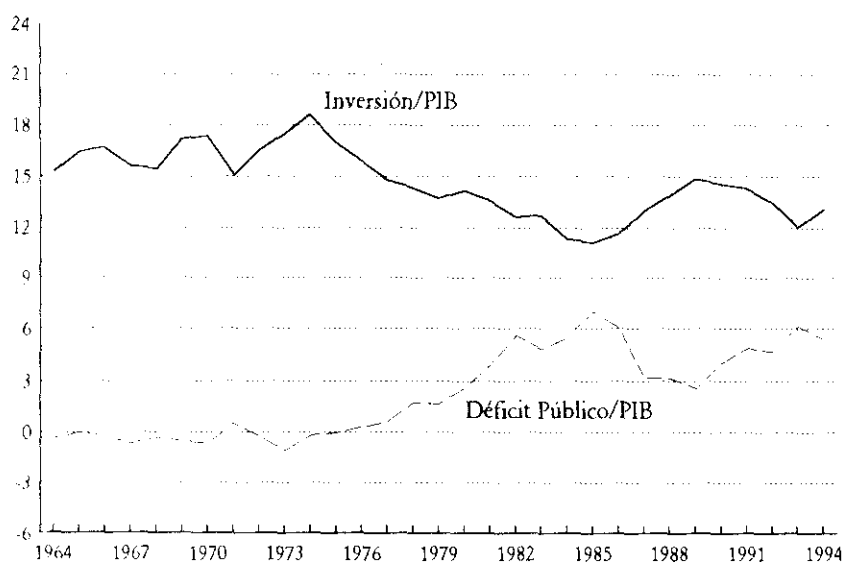


FUENTE: Mochón e ICAE

Se ha tomado la inversión y el déficit público como porcentaje del PIB. El crecimiento del gasto deficitario mantiene la demanda efectiva, la cual, en una situación en que la oferta nacional se encuentra en declive por las consecuencias de la crisis, se va a satisfacer principalmente a través

de la vía de las importaciones. También es importante señalar que el mantenimiento de la demanda a través de la expansión del gasto cuando la oferta nacional es rígida ha dado lugar a fuertes presiones inflacionistas que han sido corregidas a través de políticas monetarias. Así, la subida de los tipos de interés es la solución siempre recurrente para controlar el crecimiento del crédito. La política monetaria restrictiva tiene como objetivo desincentivar la expansión de créditos y por tanto controlar los gastos. Como podemos leer en el riguroso trabajo de F. Mochón, G. Ancochea y A. Avila *Economía española (1964-1990)*: “Para disminuir la inflación se ha acudido casi exclusivamente a la política monetaria procurando combatir el aumento de los precios mediante el control de la evolución de los Activos Líquidos en Manos del Público (ALP). Esta política ha determinado que la economía española se caracterice por tener, de forma persistente a lo largo del período, los tipos de interés más elevados del mundo occidental.”⁵

6. Déficit público e inversión (como porcentaje del PIB)



FUENTE: DEMO (PIBPM, IPP), KLEIN (GDPM, IVFP), Mochón e ICAE

La crisis española se desarrolló de forma paralela al proceso de transición a la democracia, lo que dificultó y postergó los ajustes necesarios para hacer frente a la crisis económica. A diferencia de la Unión Europea, España aborda tarde el ajuste y su recuperación será también tardía. Los planes de reconversión industrial no se abordan hasta 1979, media década más tarde que en los países de la Comunidad. El empleo industrial, según los datos procedentes de las fuentes estadísticas DEMO y KLEIN, creció ininterrumpidamente desde 1962 hasta 1975, descendió a partir de entonces y hasta 1985, elevándose en la segunda mitad de los ochenta y descendiendo de nuevo a partir de 1990. Entre 1977 y 1978 la inflación se había situado en una tasa entre el 23-25% anual. En los cuatro años siguientes, el PIB (a precios de mercado de 1980) permanece estancado. En 1982, el desempleo alcanza por primera vez la cifra de 16.5%. El dismantelamiento de la capacidad productiva se inició en los sectores siderúrgico, construcción naval y bienes de equipo, principalmente.

La elevación de la tasa de ganancia a partir de 1983 estimuló de nuevo la economía. Fue posible por el descenso de los salarios hacia finales de los años setenta y el estancamiento de la ratio K/O en los primeros años de la década de los ochenta. La elevación de la tasa de ganancia fue inferior a la producida en los años cincuenta por lo que las consecuencias en la inversión productiva y en la expansión de la economía fueron mucho más modestas. Tal es así que la tasa de desempleo no descendió del 15% en la segunda mitad de los ochenta. Es decir, la elevación de la rentabilidad no fue lo suficientemente grande ni extensa en el tiempo como para absorber la mano de obra desempleada. En verdad que las nuevas inversiones contaban con un gran enemigo: altos tipos de interés. La debilidad de la situación tuvo como resultado el colapso de 1992. La tasa

de ganancia volvió a descender en 1989, continuando su declive hasta 1994. Igualmente, la tasa de crecimiento de la inversión productiva desciende desde 1987 y es negativa en 1992 y 1993.

Hasta ahora hemos analizado brevemente la evolución de la economía española en los últimos cuarenta años. Hemos creído necesario exponer las características de la estructura productiva española para comprender la estructura y los determinantes tanto de las importaciones como de las exportaciones, lo cual analizamos detalladamente en el capítulo siguiente.

NOTAS

1. Fuentes Quintana, E, (1993): *Tres decenios Largos de la Economía española en perspectiva*, España, Economía, dir. J.L.García Delgado, Espasa Calpe, Madrid, pág. 23.
2. *Ibíd*: 11
3. *Ibíd*: 32.
4. Shaikh y Tonak, 1994: 190.
5. Mochón, Ancochea y Avila, A, 1991: 26

Capítulo 5. El comercio exterior de España en el periodo 1954-1994: evolución y características

5.1. Introducción

En este capítulo queremos abordar el estudio de la evolución y de las principales características del déficit comercial en España, centrándonos principalmente en los determinantes de las exportaciones y de las importaciones españolas, aunque dada su importancia, volveremos a retomar su análisis en el capítulo 6 donde desarrollamos ampliamente nuestra teoría de la competencia. Ofrecemos igualmente un análisis comparativo con el déficit de la OCDE y la distribución geográfica del comercio exterior español. Debido al importante peso que el proteccionismo ha tenido en las relaciones comerciales de España con el exterior queremos iniciar, en primer lugar, un sucinto repaso de su historia y llevar a cabo un estudio de sus consecuencias en nuestro análisis sobre las importaciones y exportaciones.

5.2. Breve análisis del proteccionismo en España

El proteccionismo es una práctica incesante en la economía española desde el segundo tercio del siglo XIX. Como muy bien indica el profesor Fuentes Quintana en su ejemplar trabajo *El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90*¹, el enfoque económico liberal que había dominado la política comercial durante el siglo XIX se desvanece a

partir de 1879. El proteccionismo que instauró Cánovas se verá legitimado con los sucesivos aranceles que se aprobaron a lo largo del siglo XX. Éstos son los siguientes: el Real Decreto de 24 de diciembre de 1890, el Arancel del 31 de diciembre de 1891, el Arancel de Amós Salvador (1906) y el Arancel Cambó (1922). Junto a ellos otras prácticas proteccionistas dominaron igualmente las relaciones comerciales con el exterior. A partir de la década de los años treinta se adoptaron otras medidas complementarias tales como la contingentación de las importaciones, las restricciones en el uso de divisa y los acuerdos bilaterales. El Plan Nacional de Estabilización de 1959 intentó contrarrestar estas medidas protectoras iniciadas con el viraje proteccionista de la Restauración. Sin embargo, el Arancel de 1960 retornaría nuevamente las habituales prácticas reguladoras con el comercio exterior, aunque a partir de este año las regulaciones del comercio exterior son más limitadas que en el pasado. Entre las aportaciones del Arancel de 1960 cabe destacar la adopción de una nomenclatura internacional convalidada en la clasificación de las mercancías. Esta adopción de la Nomenclatura de Bruselas dio lugar a una mayor agilización en los acuerdos comerciales con el exterior. Sin embargo, el Arancel contó con más de 1000 normas modificadoras entre 1960 y 1985, las cuales significaban excepciones necesarias en la apertura comercial.

La práctica del arancel de 1960 fue paralela a la aplicación de los diversos regímenes de comercio y de los ajustes fiscales en la frontera que suponían diferentes niveles de restricción de las importaciones. A través de la segregación de los cuatro regímenes de comercio las autoridades españolas se comprometieron ante los organismos internacionales a la liberalización del comercio exterior español. Estos cuatro regímenes de comercio son los siguientes. En primer lugar, *el comercio del Estado* (el más restrictivo de los regímenes de comercio) se aplicaba a las importaciones de

productos cuya venta estaba monopolizada por el estado. El segundo, el *régimen bilateral*, restringía las importaciones en función de su cuantía y de su lugar de procedencia. El tercero de los regímenes es el del *comercio globalizado*, el cual afectaba a determinadas mercancías estableciendo *el cupo o contingente*. En cuarto y último lugar, *el comercio liberalizado* abolía las restricciones respecto de la cuantía y lugar de procedencia de las importaciones. Estas medidas protectoras se completaban con un sistema de ajustes fiscales en la frontera. Entre ellos destacaba el Impuesto de Compensación de Gravámenes (ICGI) y las tarifas arancelarias.

España inicia una fase totalmente distinta en sus intercambios con el exterior cuando firma el Tratado de Adhesión a la CEE en 1985. El acuerdo comunitario requería que España redujese sus aranceles con los países miembros hasta su completa anulación en 1993 (medida que igualmente debían seguir los países comunitarios frente a España) y se adheriera a la Tarifa Exterior Común frente a terceros países. España también tuvo que rebajar sus aranceles con aquellos países con los que la Comunidad tenía suscritos acuerdos preferenciales (países mediterráneos, de la ACP y de la EFTA). La normativa comunitaria obligó a la supresión de los cuatro regímenes de comercio vigentes hasta entonces, los cuales fueron sustituidos por el *régimen general de importación* (el único que rige en la Comunidad), aplicable a los países del GATT. La firma del Tratado de Adhesión significó la elección de un modelo de economía orientado a la apertura y liberalización con el exterior. Esto sin duda alguna intensifica, desde la orientación que esta tesis ha tomado, la competencia entre las empresas de los países miembros. La reducción de las medidas proteccionistas simplemente significa que las leyes de la competencia se manifiestan más intensamente. Por tanto, su desaparición permite observar de forma directa el nivel

competitivo en el que se encuentran las empresas nacionales. El análisis de la competitividad relativa de las empresas nacionales se analiza en los capítulos 6, 7 y 9 de esta tesis.

5.3. El déficit comercial español

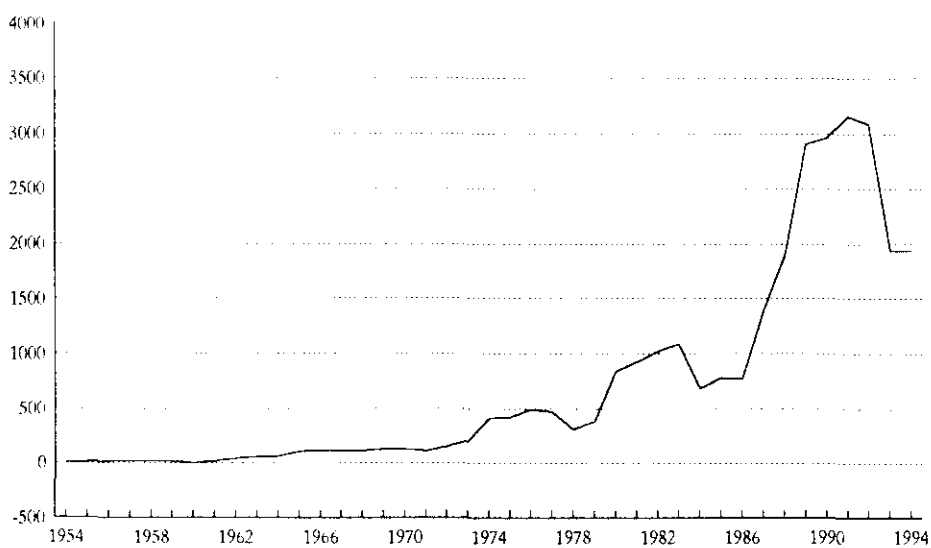
5.3.1. Características y evolución

Como hemos indicado en nuestra introducción, el propósito de esta tesis es analizar las causas y la evolución del déficit comercial en España en el periodo comprendido entre 1954 y 1994. El déficit comercial es en sí manifestación de la falta de competitividad de las industrias del país en relación con sus competidores internacionales. La evolución del déficit comercial sirve de índice para observar si la posición competitiva mejora, se deteriora o permanece en el mismo nivel. El grado de competitividad alcanzado se mide a través de los costes unitarios reales laborales relativos (en relación con los países de la OCDE). La investigación llevada a cabo en esta tesis permite afirmar que España ha pasado por distintas fases competitivas. Presentando las características propias de todo país atrasado en la década de los cincuenta, consigue mejorar su posición competitiva en la década de los sesenta y la mantiene hasta la segunda mitad de los años setenta. A partir de 1975 los logros competitivos de los quince años precedentes comienzan a reducirse, agravándose esta situación a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, cuando los CURLs relativos se elevan por encima de niveles anteriores. La evolución del déficit comercial y la evolución del crecimiento de las exportaciones está marcada por la senda que describe la evolución de la competitividad de las industrias españolas en el contexto internacional. En la fase de expansión, periodo en el que las empresas españolas mejoran su situación competitiva, la tasa

de variación de las exportaciones fue en ascenso (lo que evitó el crecimiento del déficit comercial), deteniéndose este crecimiento a partir de la década de los setenta (momento a partir del cual el déficit crece) y descendiendo considerablemente desde 1984 (el déficit se dispara a partir de 1985).

Queremos ofrecer en primer lugar, con detenimiento, la evolución y las características del déficit comercial español para poder ofrecer posteriormente y con rigor sus causas y determinantes. La balanza comercial española se ha caracterizado históricamente por su persistente déficit. Anteriormente a la devaluación de la peseta en 1959 y a la limitada liberalización del comercio del mismo año, la balanza comercial también presentaba signo negativo. El déficit irá creciendo en volumen desde entonces, aunque hay que considerar distintas etapas en el mismo. El gráfico siguiente ilustra esta evolución.

7. El déficit comercial en España (miles millones ptas)



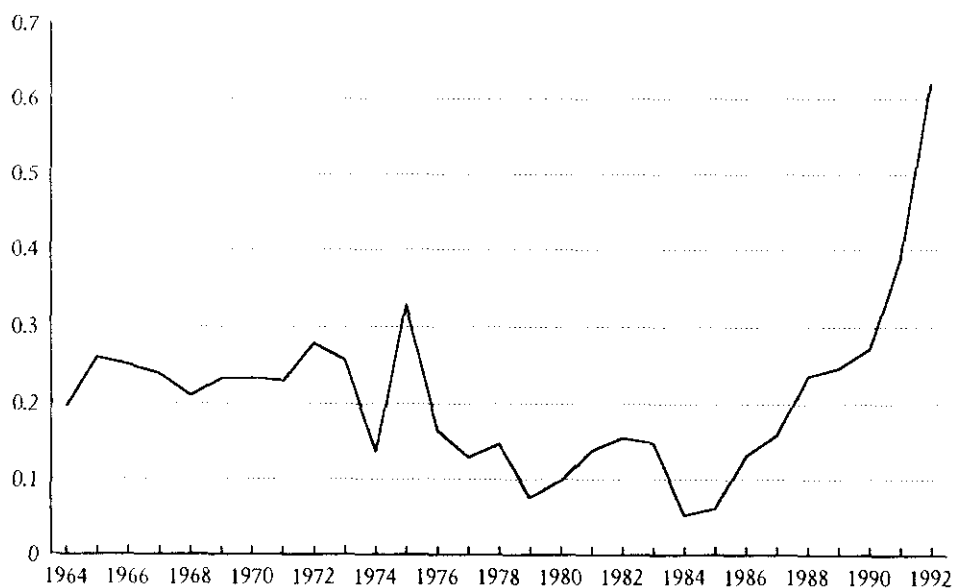
FUENTE: DEMO (XB y MB), S^a E^o Comercio y KLEIN (EXBPG y IMBPG)

El volumen del déficit es muy reducido hasta principios de la década de los sesenta, elevándose posteriormente y de manera persistente. Es notable el crecimiento que experimenta entre 1973-1975 y 1979-1981, crecimiento que si bien refleja la subida del precio del petróleo en ambas fechas, como en tantas ocasiones se ha reconocido, coincide con el ascenso de los costes unitarios reales laborales de las empresas españolas en relación con los de las empresas pertenecientes a los países de la OCDE. Es mucho más notorio el crecimiento que experimenta en la segunda mitad de los años ochenta y en los primeros años de la década de los noventa, ya que pasó de ser 0.7 billones de peseta en 1985 a ser 3 billones de ptas en 1992. Numerosos análisis señalan como factores determinantes de la expansión del déficit comercial en el periodo 1986-1991 el fuerte aumento de la demanda nacional, el alza del tipo de cambio nominal y la apertura comercial como consecuencia de la adhesión de España a la CEE. Otros autores, como José María Bonilla² han señalado también la falta de competitividad de la economía española tanto nacional como internacional. La tesis que presentamos tiene por finalidad establecer las tendencias subyacentes y estructurales del déficit comercial español y defiende que el determinante principal de la existencia y expansión del déficit comercial es la falta de competitividad de la industria española, medida en términos de CURTs relativos. Por ello, llevamos a cabo un desarrollo exhaustivo de la competitividad de la industria española en el contexto internacional y de sus consecuencias para el déficit comercial en los capítulos 6, 7 y 8. Los factores explicativos de la falta de competitividad industrial son los mismos que originan el crecimiento del tipo de cambio nominal y el crecimiento de la demanda nacional generada principalmente por la expansión del gasto público, los cuales obedecen a las condiciones mismas de la estructura productiva española, la cual analizamos en el capítulo anterior y sobrepasa los objetivos de este capítulo.

La evolución del déficit exterior en el periodo 1954-1994 presenta las siguientes características: 1) Cambios en la composición de las exportaciones. La proporción de las manufacturas en las exportaciones aumenta en relación con la proporción de productos primarios o agrarios. 2) La tasa de cobertura de las importaciones aumenta hasta mediados de los años ochenta y después desciende de manera notable. 3) La cuota bruta de mercado de las exportaciones españolas (es decir, la proporción de las exportaciones españolas en el conjunto de las exportaciones mundiales) crece en términos absolutos desde 0.51% en 1963 hasta 1.76% en 1994 (en relación con los países de la OCDE pasa de 0.71% a 2.43%); sin embargo, su tasa de variación presenta una tendencia descendente. La cuota neta de mercado (la cuota bruta menos la proporción de las exportaciones del resto de los países en el mercado nacional respecto de las exportaciones mundiales totales) crece hasta 1985 y desciende abruptamente a partir de entonces. 4) En relación con la OCDE el déficit comercial español se mantiene constante en la fase del desarrollo (1963-1974); desciende desde 1975 hasta 1984 y aumenta aceleradamente desde 1985 hasta 1992. 5) La senda del déficit comercial sigue muy de cerca la senda del tipo de cambio real de la peseta. 6) La tasa de variación de las exportaciones evoluciona inversamente a la senda que siguen los CURIs relativos y el tipo de cambio real. 7) El déficit comercial se cubre con los flujos de capitales procedentes tanto de las remesas de emigrantes, como del turismo, la inversión directa extranjera a largo plazo y el capital a corto plazo. El peso de estas variables en el flujo total varía según etapas. El turismo y la remesas de emigrantes mantienen su protagonismo durante los años sesenta y primera mitad de los setenta, manteniéndose la inversión extranjera constante y a un menor nivel hasta los años ochenta, mientras que la inversión en cartera ha experimentado un fuerte crecimiento en la segunda mitad de la década de los ochenta.

A continuación mostramos el déficit comercial español en relación con el déficit comercial de la OCDE. Para ello, y con el fin de utilizar la misma fuente, utilizamos datos procedentes del FMI. A partir de 1984 el déficit comercial español crece en relación con el déficit medio de los países de la OCDE, rompiendo la tendencia que había mostrado en años anteriores. Este gráfico muestra que es la segunda mitad de los ochenta y principios de los noventa el peor momento histórico para el déficit comercial. Coincide esta fecha con la incorporación de España a la Unión Europea, con la elevación de los CURTs por encima de niveles precedentes y con la enorme apreciación de la peseta en términos reales.

8. Déficit comercial de España en relación con países OCDE

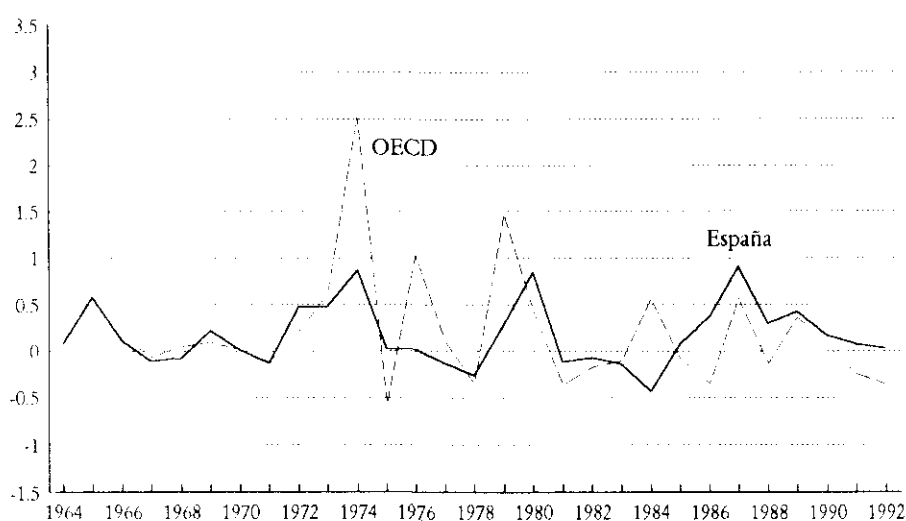


FUENTE: International Financial Statistic Yearbook, FMI 1993

La tasa de variación del déficit español en relación con el de la OCDE presenta las siguientes características: entre 1964 y 1974 crece al mismo ritmo que el de la OCDE (en estos

años, prácticamente la tasa de variación de ambos déficit se mantiene a bajos niveles). A partir de 1973 y hasta 1984 (excepto en 1975, 1978, 1980, 1981 y 1982) la tasa de variación del déficit de la OCDE supera a la tasa de variación del déficit español. Sin embargo, a partir de 1984, el crecimiento del déficit comercial español se eleva persistentemente, sobrepasando el nivel de la OCDE. A partir de 1986 España se convierte en el tercer país con más altos déficit comerciales después de Estados Unidos e Inglaterra. La tasa de crecimiento de ambos déficit se puede apreciar en el siguiente cuadro.

9. Tasa de variación del déficit comercial en España y en la OCDE

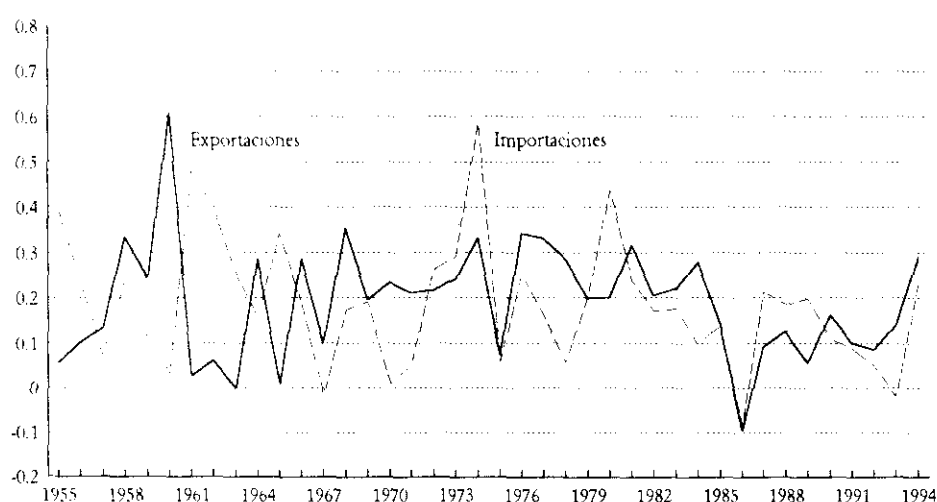


FUENTE: International Financial Statistic Yearbook, FMI 1993

Evidentemente el resultado del déficit se debe a la evolución de dos variables, importaciones y exportaciones. Las exportaciones pasaron de ser 12.000 millones de ptas en el año 1954 a ser 9.9 billones de ptas en 1994, lo que da cuenta de la magnitud del incremento de las mismas. Tal elevación muestra la enorme transformación del sistema productivo español, el crecimiento económico que ha tenido lugar durante los últimos ocho lustros. Sin embargo, es importante señalar que la tasa de variación de las exportaciones presenta distintas etapas: la primera (desde

1954-1974, exceptuando los años 1960-1963) es ascendente; en la segunda (1974-1984) la tasa de variación no presenta tendencia alguna, es estable, oscilando alrededor del 25% como media. La tercera etapa (1984-92) es descendente. Desde 1984 a 1986 la tasa de crecimiento de las exportaciones desciende considerablemente, llegando a ser negativa en 1986 (-9.7%), lo que solamente sucedió con anterioridad en 1963 (-0.2%). Ascenderá de nuevo en 1987 hasta el 10% y se mantendrá sin tendencia en el mismo nivel (más bajo que en años anteriores) hasta 1993, elevándose de nuevo en 1994 hasta el nivel medio de los años setenta. La tasa de crecimiento de las importaciones fluctúa sin tendencia entre 1955 y 1961. A partir de este año y hasta 1971 decrece. Destaca el fuerte crecimiento entre 1971-1974 y 1978-1980, lo que coincide con la primera y la segunda crisis del petróleo, respectivamente. Desciende desde 1980 hasta 1986 y se eleva nuevamente hasta 1989. A partir de entonces la tasa de crecimiento de las importaciones se reduce hasta 1993, volviendo a crecer en el último año, 1994. La representación gráfica de ambas trayectorias es sin duda alguna mucho más clara y directa, como puede apreciarse en el gráfico siguiente.

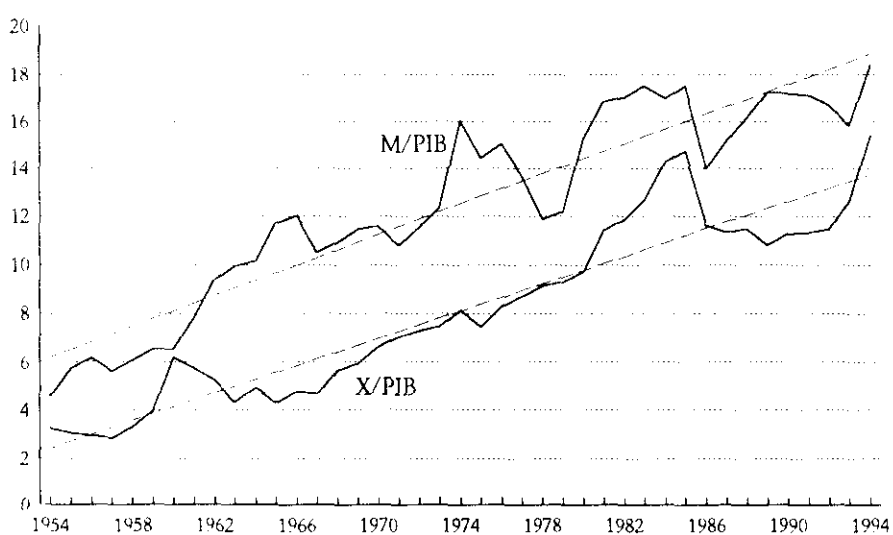
10. Tasa de variación de las exportaciones e importaciones



FUENTE: DEMO (XB y MB), S^a E^a Comercio y KLEIN (EXBPG y IMBPG)

Si desagregamos el déficit comercial en relación con el PIB en exportaciones e importaciones observamos que mientras las importaciones presentan una tendencia ascendente a lo largo de todo el periodo, la proporción de las exportaciones en el PIB detiene su crecimiento a partir de 1985. Siendo más precisos, el porcentaje de las exportaciones respecto del PIB desciende de 1985 a 1986 y después permanece casi sin tendencia, pero a un nivel inferior respecto a niveles previos, hasta 1992. En 1985 las exportaciones eran el 15% del PIB, mientras que en 1986 fueron tan solo el 11.7% y en 1989 el 10.8%. Todos los estudios realizados sobre las exportaciones manifiestan un cambio de tendencia en su evolución a partir de 1985. Esto no puede ser arbitrario o casual. Por el contrario, creemos y demostraremos a lo largo de esta investigación que obedece a la elevación de los costes unitarios españoles relativos a los países industrializados por encima de niveles previos que impulsaron al alza el tipo de cambio real.

11. Exportaciones e Importaciones en relación con el PIB



FUENTE: DEMO (XB, MB y PIBPM), S^a E^o Comercio y KLEIN (EXBPG, IMBPG y GDPM)

5.3.2. Composición sectorial del comercio exterior

Como numerosos análisis señalan, las importaciones de bienes de capital responden a las necesidades del aparato productivo mientras que las exportaciones reflejan la ventaja comparativa que el país tiene frente al resto del mundo. Por lo tanto, entendemos que los cambios originados en la economía española en todo el periodo estudiado repercuten en la naturaleza de los productos comerciables. Los cuadros que presentamos a continuación dan muestra de la evolución cualitativa de las importaciones y exportaciones. Esta evolución es coherente con el alto grado de industrialización que ha experimentado la economía española y el crecimiento de la renta de su sociedad en los últimos cuarenta años.

Cuadro 1. Composición sectorial de las exportaciones

| | Productos Aliment/Agrarios | Bienes de Capital | Bienes de Consumo | Productos Intermedios | Productos sin elaborar | Energía y Combustible |
|------|----------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|
| 1966 | 44 | 14 | 17 | 16 | 5 | 4 |
| 1970 | 35 | 15 | 22 | 18 | 4 | 5 |
| 1976 | 22 | 17 | 27 | 27 | 3 | 4 |
| 1980 | 18 | 15 | 27 | 33 | 3 | 4 |
| 1984 | 16 | 14 | 28 | 30 | 3 | 9 |
| 1987 | 17 | 15 | 32 | 26 | 4 | 6 |
| 1990 | 14 | 18 | 34 | 25 | 4 | 5 |

Fuente: Mochón, F., Ancochea, G. y Avila, A. 1991: 72 y Alonso, J.A. 1993: 418

Cuadro 2. Composición sectorial de las importaciones

| | Productos Aliment/Agrarios | Bienes de Capital | Bienes de Consumo | Productos Intermedios | Productos sin elaborar | Energía y Combustible |
|------|----------------------------|-------------------|-------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|
| 1966 | 17 | 30 | 3 | 25 | 16 | 9 |
| 1970 | 12 | 28 | 5 | 25 | 17 | 13 |
| 1976 | 10 | 19 | 9 | 19 | 14 | 29 |
| 1980 | 9 | 14 | 10 | 15 | 12 | 38 |
| 1984 | 9 | 15 | 10 | 16 | 12 | 38 |
| 1987 | 10 | 24 | 20 | 22 | 8 | 16 |
| 1990 | 7 | 27 | 23 | 22 | 9 | 12 |

Fuente: Mochón, F., Ancochea, G. y Avila, A. 1991: 71 y Alonso, J.A. 1993: 416

Desde mediados de los años cincuenta hasta la actualidad las exportaciones han cambiado cualitativamente su estructura y han aumentado su representación en el PIB nacional. Así como en los primeros años de la década de los cincuenta el grueso estaba constituido fundamentalmente por productos agrarios se ha ido produciendo paulatinamente un cambio en su composición a medida que se fue transformado la estructura productiva española. Esto puede corroborarse mediante la observación del cuadro 1, el cual muestra la composición porcentual de las exportaciones para los años 1966, 1976, 1984 y 1990. Los cambios más relevantes observados en la composición de las exportaciones se han producido fundamentalmente en torno a tres partidas: es significativa la reducción de los productos alimenticios en el total y el ascenso, por otro lado, de los bienes de consumo y de los bienes intermedios para el periodo considerado. El descenso sostenido de las exportaciones agrarias muestra el declive de la aportación del sector al PIB nacional. Las exportaciones de bienes de equipo durante los años ochenta se estancaron debido al descenso de las ventas a Iberoamérica, principal comprador de este tipo de productos, volviendo

a elevarse en 1990. El importante ascenso de las exportaciones de productos intermedios se debe a la fuerte elevación de las ventas de productos siderúrgicos y básicos no férreos.

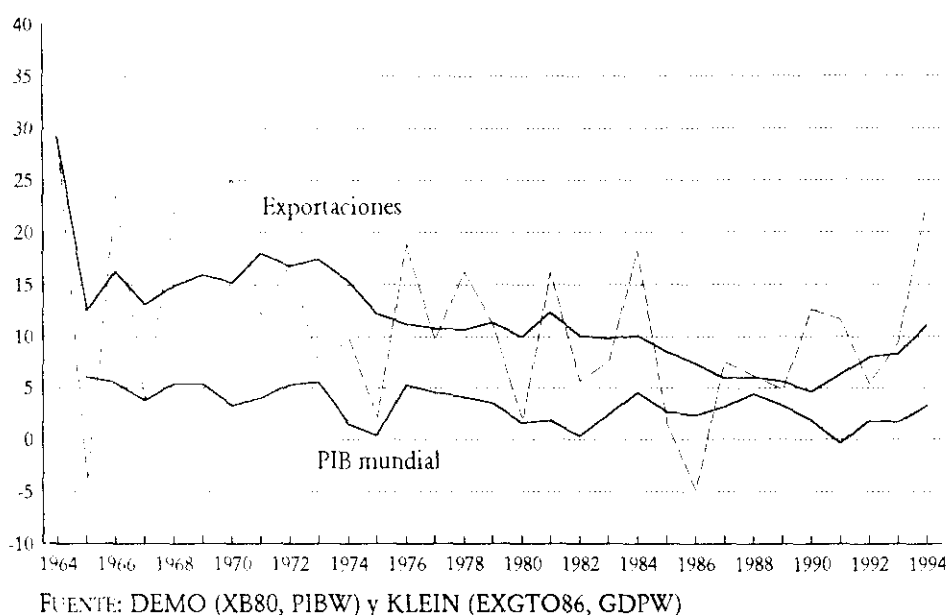
El cuadro 2 revela el descenso de los productos alimenticios y de los productos sin elaborar en el total de las importaciones y el aumento de los bienes de consumo. Al mismo tiempo pone de manifiesto la existencia de tres grupos de productos dominantes en el conjunto total de las importaciones: los bienes de capital, intermedios y energéticos, bienes tradicionales de dependencia comercial de la economía española. La evolución de la importación de los bienes de equipo es paralela a la evolución de la inversión en España. El porcentaje de estos bienes es elevado entre 1966 y 1976, reduciéndose su peso en el total entre 1976 y 1984, lo que coincide con el descenso de la inversión en el mismo periodo, volviendo a aumentar en la segunda mitad de la década de los ochenta cuando se recupera nuevamente la inversión. Por la importancia que tienen tanto las exportaciones como las importaciones les dedicamos a continuación un apartado dedicado al estudio y comprensión de su evolución.

5.4. Determinante microeconómico del déficit comercial: evolución de las exportaciones

La evolución de las exportaciones españolas en relación con el PIB agregado se ha caracterizado por su crecimiento sostenido desde 1954 hasta 1985 deteniéndose en la segunda mitad de esta década e iniciando nuevamente su ascenso en los años noventa (cuadro número 4, pág. 85). La favorable evolución del crecimiento de las exportaciones es muestra de la mayor apertura comercial española durante todo el periodo estudiado pasando de ser el 3.25% del PIB en 1954 a representar

el 16.75% en 1994. Los estudios empíricos realizados sobre el comercio internacional coinciden al afirmar que la evolución de las exportaciones depende básicamente de la renta mundial, de las condiciones de producción nacional, del tipo de cambio y de los precios relativos. El cuadro siguiente permite observar la evolución de la tasa de variación de las exportaciones (su media móvil está representada por la línea continua) y del PIB mundial, ambos en términos reales.

12. Tasa de variación de las exportaciones y del PIB mundial



La evolución de la tasa de variación de las exportaciones en términos reales muestra, como igualmente se puede observar en la evolución del crecimiento de las exportaciones en términos nominales, un fuerte descenso entre los años 1984 y 1986, alcanzándose en este año la menor tasa de variación. A partir de 1986 se produce un nuevo ascenso, aunque será inferior a años anteriores siendo 1994, por el contrario, el año en que el crecimiento de las exportaciones es equiparable al de la etapa de desarrollo.

En el cuadro siguiente ofrecemos la evolución del valor unitario de las exportaciones en España, OCDE y el mundo. Su análisis comparativo nos permite afirmar que el índice del valor unitario de las exportaciones españolas aumentó en relación con los países OCDE y el mundo durante el periodo 1964 y 1994. Sin embargo, se produce una mayor elevación del IVU (Índice del Valor Unitario) de las exportaciones españolas en relación con sus competidores comerciales a partir de 1980.

Cuadro 3. Índice del Valor Unitario de las Exportaciones de España, OCDE y el mundo 1980=1

| Año | IVUX de España Demo: IVUX Klein: PXGS | IVUX de la OCDE Demo: IVUXPI | IVUX del mundo Demo: IVUXW Klein: PXGS |
|------|---|------------------------------------|--|
| 1964 | 0.205 | 0.288 | 0.243 |
| 1965 | 0.217 | 0.293 | 0.246 |
| 1966 | 0.229 | 0.300 | 0.252 |
| 1967 | 0.247 | 0.302 | 0.253 |
| 1968 | 0.269 | 0.299 | 0.251 |
| 1969 | 0.273 | 0.309 | 0.259 |
| 1970 | 0.286 | 0.324 | 0.271 |
| 1971 | 0.303 | 0.342 | 0.286 |
| 1972 | 0.321 | 0.375 | 0.313 |
| 1973 | 0.352 | 0.453 | 0.385 |
| 1974 | 0.430 | 0.564 | 0.535 |
| 1975 | 0.477 | 0.628 | 0.582 |
| 1976 | 0.555 | 0.626 | 0.589 |
| 1977 | 0.662 | 0.677 | 0.642 |
| 1978 | 0.767 | 0.763 | 0.706 |
| 1979 | 0.838 | 0.881 | 0.835 |
| 1980 | 1 | 1 | 1 |

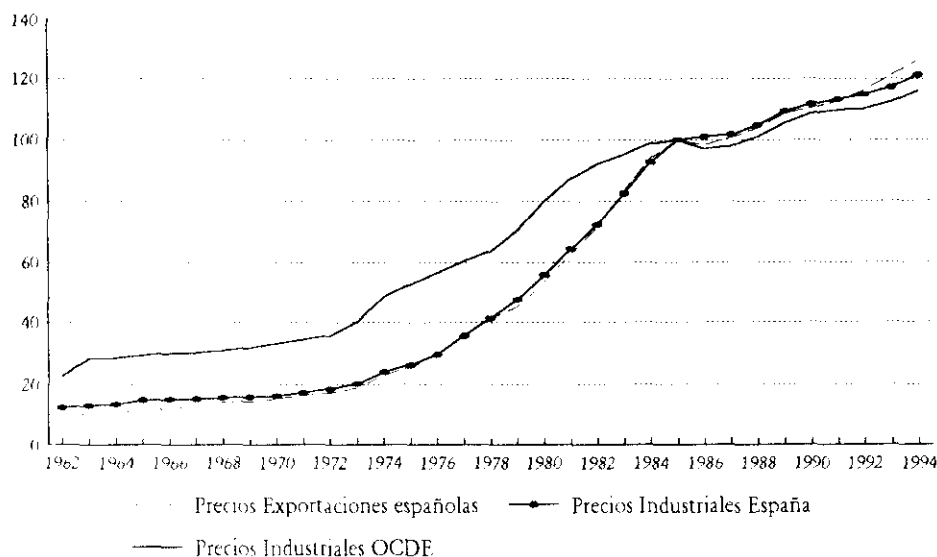
Cuadro 3: continuación

| | | | |
|------|-------|-------|-------|
| 1981 | 1.179 | 0.962 | 0.989 |
| 1982 | 1.342 | 0.928 | 0.953 |
| 1983 | 1.568 | 0.898 | 0.900 |
| 1984 | 1.765 | 0.875 | 0.882 |
| 1985 | 1.884 | 0.872 | 0.866 |
| 1986 | 1.848 | 0.993 | 0.919 |
| 1987 | 1.893 | 1.100 | 1.006 |
| 1988 | 1.950 | 1.166 | 1.046 |
| 1989 | 2.035 | | 1.020 |
| 1990 | 2.069 | | 1.160 |
| 1991 | 2.110 | | 1.050 |
| 1992 | 2.176 | | 1.120 |
| 1993 | 2.274 | | 1.013 |
| 1994 | 2.365 | | 0.985 |

FUENTE: DEMO y KLEIN

El gráfico siguiente ofrece la evolución de los precios de exportación. Esta evolución coincide con la seguida por los precios industriales. Comparando ambas trayectorias con la que presenta la evolución de los precios industriales en la OCDE podemos observar que los precios españoles han crecido más deprisa que los precios en el resto de los países occidentales. El precio es el elemento clave en la teoría de la competencia que desarrollamos en esta tesis y su evolución es clave para entender la evolución de la cuota de mercado, la cual analizamos extensamente en el capítulo 7. El análisis de los factores determinantes de los precios es una de las tareas más difíciles que tiene encomendada la teoría económica. Nosotros consideramos que es la evolución de los costes unitarios relativos el elemento clave decisivo del comportamiento de los precios relativos en el largo plazo.

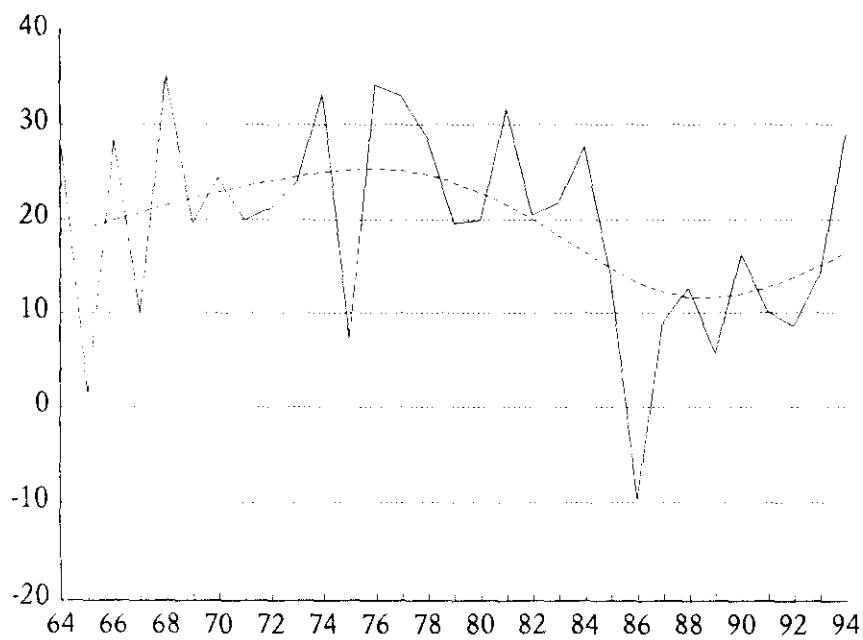
13. Precios exportación de España, precios industriales en España y OCDE



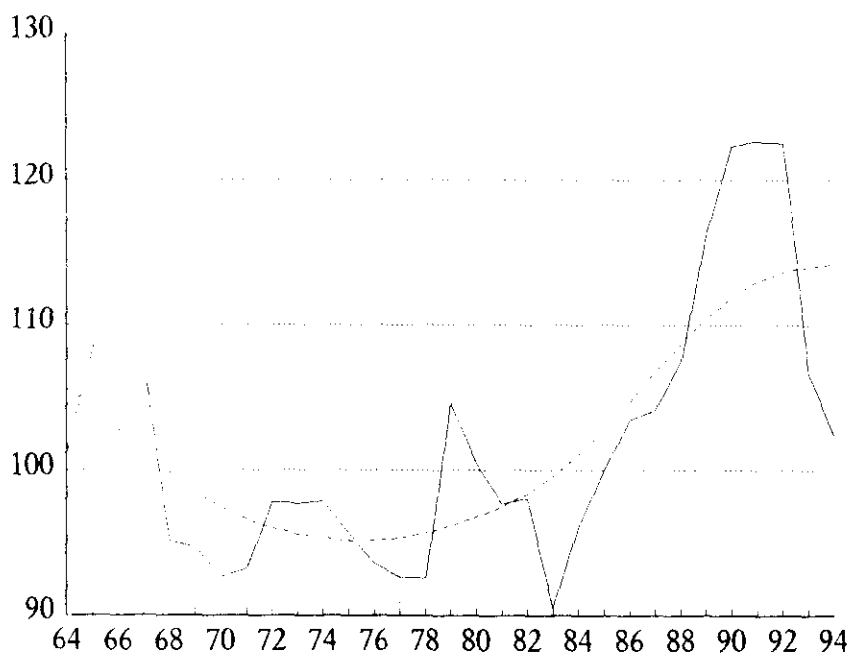
FUENTE: DEMO (PX), KLEIN (PXGS) y OCDE (Main Economic Indicators, 1993)

Costes unitarios laborales más elevados determinan la elevación del precio del producto por encima del precio de los competidores con el consiguiente descenso en la tasa de variación de las ventas. La elevación de los precios relativos españoles fue mucho más acusada a partir de la segunda mitad de los años setenta (hasta entonces el movimiento de los precios españoles es prácticamente paralelo al de los precios de los países de la OCDE). Las repercusiones de esta evolución en el tipo de cambio efectivo real se muestran en el cuadro 4. La tendencia del TCER fue en descenso hasta la mitad de la década de los setenta y aumentó a partir de entonces determinando inversamente la evolución de la tendencia de la tasa de variación de las exportaciones. La relación entre el TCER y la tasa de variación de las exportaciones es una relación inversa como puede comprobarse a través de la observación simultánea de los gráficos número 14 y 15. Hemos calculado la tendencia utilizando el método Hodrick-Prescott Filter a través del programa Econometric Views³.

14. Tasa de variación de las exportaciones y su tendencia

FUENTE: S^a E² Comercio y KLEIN (EXBPG)

15. TCER cesta monedas/ peseta y su tendencia



FUENTE: DEMO (TCPI), KLEIN (EERCIM) y OCDE (Main Economic Indicators, 1993)

Cuadro 4. Tendencias del tipo de cambio real y de las exportaciones calculadas con el método Hodrick-Prescott

| Años | Tendencia TCR | Tendencia Exportaciones |
|------|---------------|-------------------------|
| 1964 | 105.5 | 18.4 |
| 1965 | 104.1 | 19.1 |
| 1966 | 102.7 | 19.9 |
| 1967 | 101.3 | 20.7 |
| 1968 | 99.9 | 21.5 |
| 1969 | 98.6 | 22.3 |
| 1970 | 97.5 | 22.9 |
| 1971 | 96.7 | 23.5 |
| 1972 | 96.1 | 24.1 |
| 1973 | 95.6 | 24.6 |
| 1974 | 95.4 | 25.0 |
| 1975 | 95.2 | 25.2 |
| 1976 | 95.2 | 25.4 |
| 1977 | 95.4 | 25.2 |
| 1978 | 95.7 | 24.7 |
| 1979 | 96.2 | 23.9 |
| 1980 | 96.8 | 22.9 |
| 1981 | 97.5 | 21.6 |
| 1982 | 98.4 | 20.0 |
| 1983 | 99.6 | 18.3 |
| 1984 | 101.0 | 16.5 |
| 1985 | 102.7 | 14.7 |

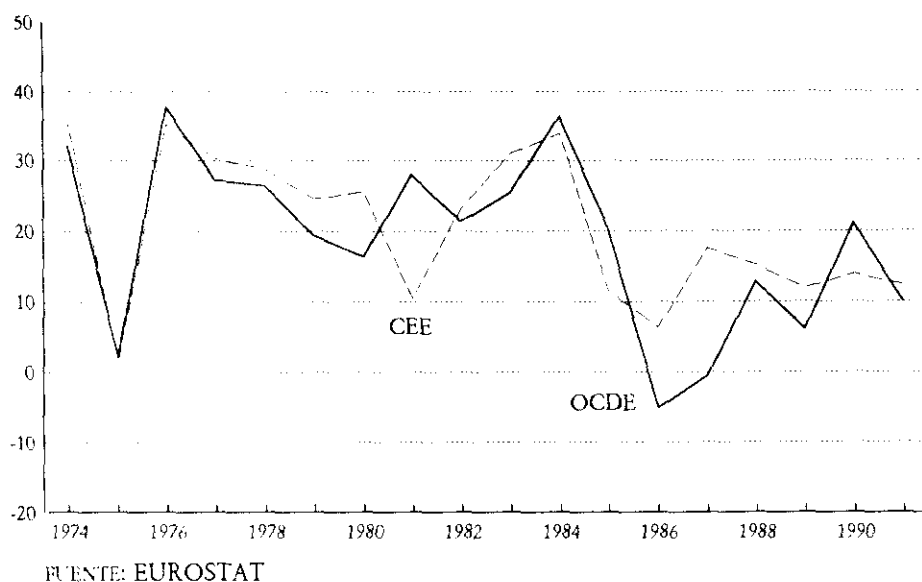
Cuadro 4: continuación

| | | |
|------|-------|------|
| 1986 | 104.6 | 13.2 |
| 1987 | 106.6 | 12.1 |
| 1988 | 108.6 | 11.6 |
| 1989 | 110.4 | 11.5 |
| 1990 | 111.9 | 11.9 |
| 1991 | 113.0 | 12.6 |
| 1992 | 113.6 | 13.6 |
| 1993 | 114.0 | 14.9 |
| 1994 | 114.2 | 16.3 |

FUENTE: ECONOMETRIC VIEWS

La evolución de la tasa de variación de las exportaciones españolas destinadas a la CEE y a la OCDE es común hasta 1985, como podemos observar en el siguiente gráfico. Como consecuencia de la integración española en la Unión Europea, las relaciones comerciales con la CE se intensificaron (tanto desde la perspectiva de las exportaciones como de las importaciones). La Comunidad se convirtió en el primer proveedor del mercado español y, sin duda alguna en el principal cliente de las exportaciones, ya que, como muestra el gráfico anterior, el crecimiento de las exportaciones dirigidas a la CEE fue superior al crecimiento de las exportaciones destinadas al conjunto de la OCDE (excepto en 1990). La CE pasó de ser el 52.83% del total de las exportaciones al 72.65% en 1991 (un ascenso de 20 puntos). La Comunidad es el área que ocupa un mayor peso en el comercio exterior español en los últimos años. Es importante también observar que los precios españoles en relación con los países comunitarios crecieron a una tasa inferior a la que crecieron con el resto de los países de la OCDE.

16. Tasa de variación de las exportaciones destinadas a la CEE y a la OCDE



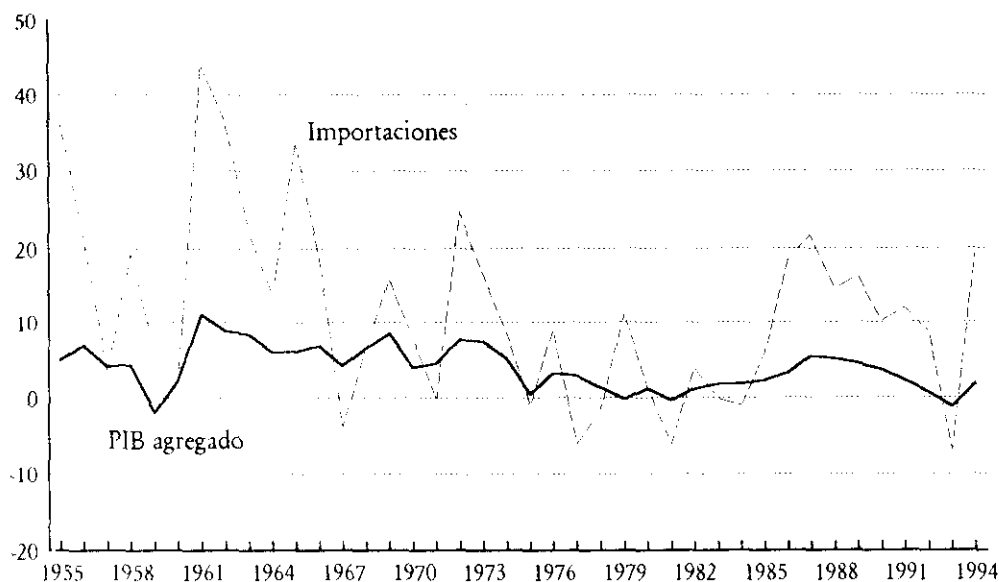
Es fundamental diferenciar las distintas causas que determinan el crecimiento de las exportaciones. Puede producirse un aumento de las mismas debido al incremento de la renta mundial, debido a las características especiales del producto que no pueden ser reproducidas por las industrias de otros países o a ambos factores a la vez. Esto no significa ser más competitivo. Sin duda alguna, ser más competitivo sí implica aumentar las ventas en relación con los competidores. En términos de importación-exportación, obviamente significa, en primer lugar el descenso de las importaciones como síntoma de conquista de la cuota de mercado nacional, y en segundo lugar aumento de las exportaciones como señal de expansión de la cuota del mercado internacional. Esto solamente se puede conseguir si se reducen los costes unitarios para poder rebajar los precios y conseguir así hacer más competitivos los productos que se comercian internacionalmente. Por ello, se defiende la concepción de competencia entendida como rivalidad entre empresas, no el enfoque

estático de la competencia perfecta donde hay ausencia de conflicto y donde se excluye la posibilidad de afectar y modificar los precios. La pugna por conseguir aumentar la cuota de mercado obliga a las empresas a buscar los medios necesarios para reducir los precios. Incrementar la productividad y/o congelar o descender los salarios reales por trabajador como medio para reducir los costes unitarios laborales (al máximo) será vital en la lucha competitiva. La elevación de la productividad necesita las últimas y más potentes técnicas. La otra cara de esta transformación técnica de las empresas, que desemboca en la reducción de costes por producto, se refiere al coste de conseguir este fin, ya que, la instalación de las más eficaces técnicas es también el mecanismo más costoso y, por lo tanto, el requisito al que solamente tienen acceso las empresas que desde un principio han tenido éxito.

5.5. Determinante macroeconómico del déficit comercial: demanda nacional e importaciones

La mayoría de los estudios realizados sobre las importaciones señalan la estrecha relación que las une a la renta nacional. Haciéndonos eco de esta corriente mostramos en el gráfico siguiente cómo la tasa de crecimiento de las importaciones está en consonancia con la tasa de crecimiento del producto nacional. Los datos para el PIB nacional los hemos obtenido de las fuentes DEMO y KLEIN. En nuestro cálculo de las importaciones hemos utilizado igualmente las fuentes DEMO y KLEIN. Las tasas de variación para el PIB agregado y las importaciones representa el crecimiento de ambas variables en términos reales (en pesetas de 1980).

17. Tasa de variación de las Importaciones y del PIB agregado



FUENTE: DEMO (MB80, PIBPM80) y KLEIN (IMGTO86, GDPM86)

Es ampliamente aceptado que el saldo comercial está vinculado al gasto interno, lo que puede expresarse así:

$$X-M = Y - (C + I + G) \quad (1)$$

donde, C es el consumo privado nacional, I es la formación bruta de capital y G es el consumo público. Desde esta perspectiva, podemos afirmar que el déficit comercial surge por un exceso de absorción interna sobre la renta disponible del país. Como,

$$Y = C + S + T \quad (2)$$

donde, S = ahorro y T = Impuestos, podemos reformular la ecuación (1) de la siguiente manera:

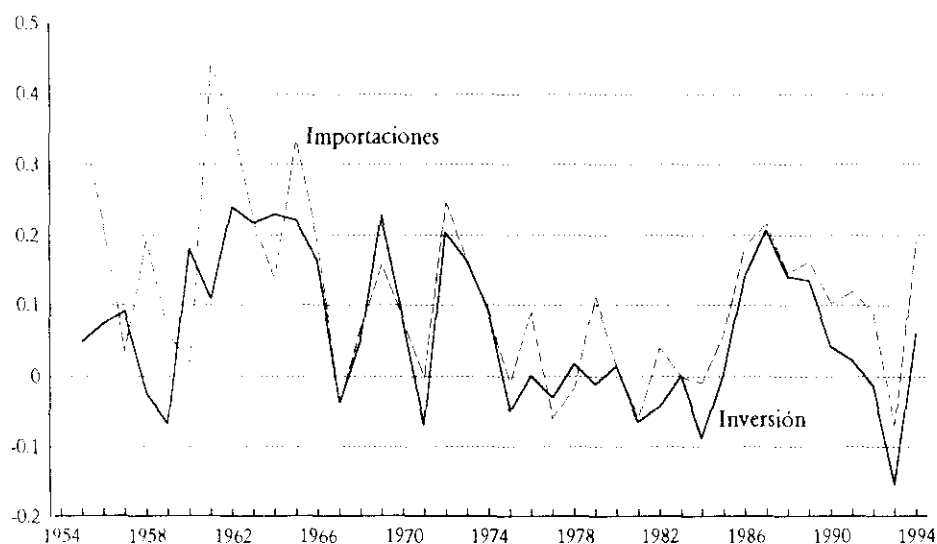
$$X-M = S - I + T - G \quad (3)$$

El déficit comercial implica un exceso del gasto nacional tanto privado como público por encima de los recursos nacionales. Su corrección exigirá, por tanto, medidas que equilibren renta

y gasto. A continuación analizamos la relación existente entre la inversión y el gasto público con el saldo comercial.

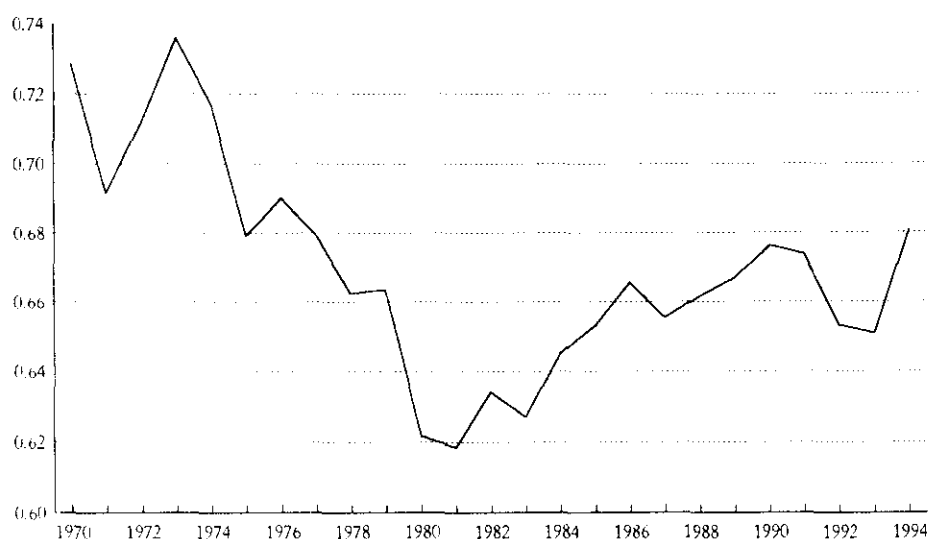
La industrialización en España no hubiese sido posible sin la vía de las importaciones, ya que el país carecía del equipo y de las materias primas y energéticas necesarias para acometer dicha empresa. La estrecha relación existente entre las importaciones españolas y la evolución de la inversión en bienes de capital en España, queda reflejada en el gráfico número 18. Las tasas de crecimiento de las importaciones españolas y de la inversión productiva tienen una mayor sincronía a partir del año 1965 (con la excepción del periodo 1975-1984). Las importaciones han estado marcadas por la preponderancia de las compras de bienes de equipo y bienes intermedios en el conjunto total de las importaciones, las cuales representan más del 60% durante los años 1970-1994, como puede apreciarse en el gráfico 19.

18. Tasa de variación de las importaciones y de la inversión



FUENTE: DEMO (MB80, IPP80) y KLEIN (IMGTO86, IFP86)

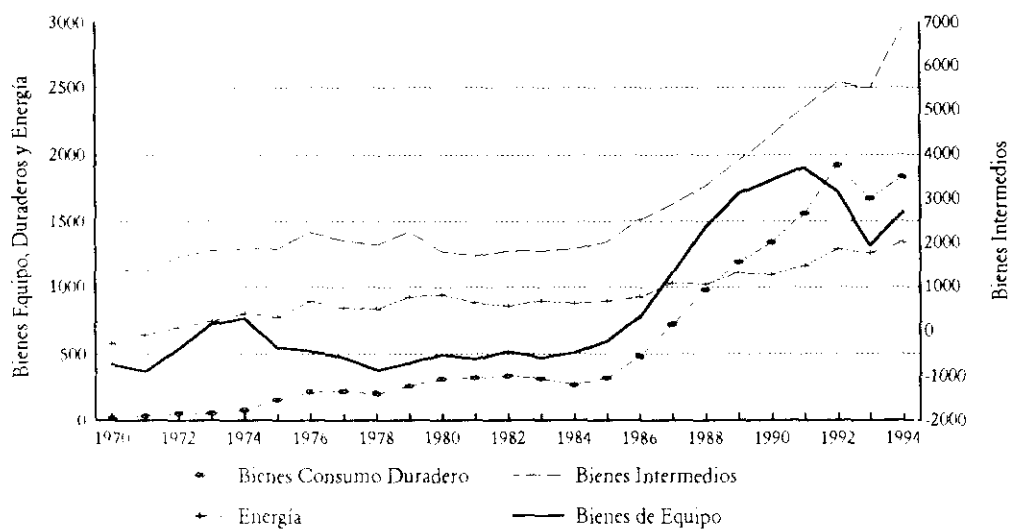
19. Importaciones de bienes de equipo e intermedios en relación con el total de las importaciones (pesetas constantes de 1986)



FUENTE: KLEIN (IMIN86, IMBE86, IMGTO86)

El gráfico anterior refleja la evolución de las importaciones de bienes intermedios y de equipo en relación con las importaciones totales en pesetas constantes de 1986. Carecemos de datos para el periodo anterior, pero creemos que la misma relación se manifiesta anteriormente ya que la renovación o ampliación de aparato productivo ha sido posible a través del acceso a la tecnología creada en los países más avanzados. El porcentaje de las importaciones de bienes intermedios y de equipo se reduce desde 1974 hasta 1981, año en el que la tasa de inversión alcanza los niveles más bajos, elevándose a partir de entonces y hasta 1990, coincidiendo igualmente con el periodo de recuperación de la inversión. Por tanto, el gráfico 19 muestra de forma nítida que la evolución de las importaciones está directamente relacionada con la evolución de la inversión. El gráfico que mostramos a continuación expresa la composición de las importaciones en pesetas constantes de 1986, resaltando el peso de los bienes intermedios en el total de las importaciones.

20. Importaciones de energía, de bienes duraderos, intermedios y de equipo

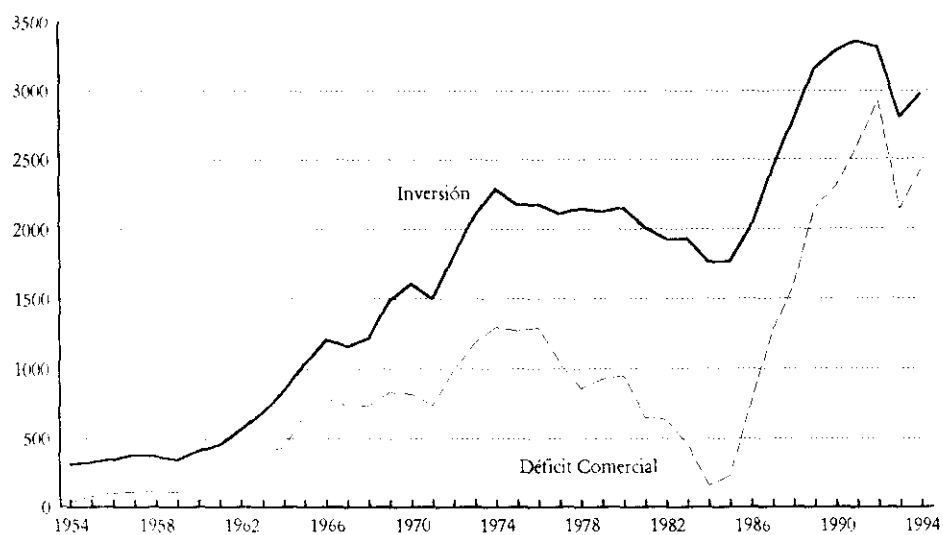


FUENTE: KLEIN (IMBC86, IMIN86, IMPE86, IMBE86)

5.5.1. Inversión y déficit comercial

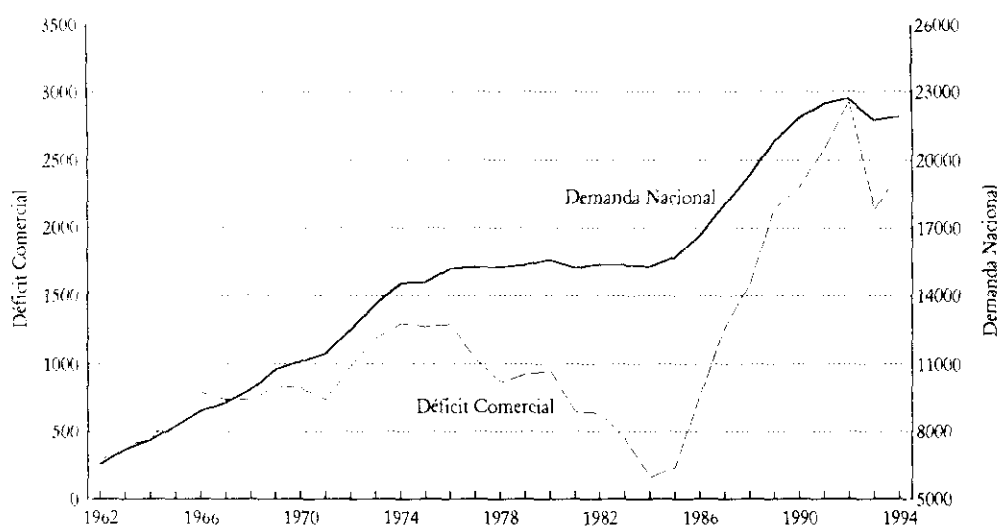
Brevemente queremos desarrollar el vínculo entre inversión y déficit comercial. Como hemos analizado la inversión en pesetas constantes de 1980 queremos ofrecer el déficit comercial en pesetas constantes de 1980 para poder observar la relación que existe entre la evolución del déficit y la inversión. Las fases de crecimiento y descenso de la inversión productiva coinciden con las fases de ascenso y descenso del déficit comercial. El gráfico 21 ilustra esta evolución. Una importante observación debe hacerse a este respecto. El descenso que se produce en el déficit comercial a partir de la segunda mitad de los setenta puede aparecer ligado a la caída de la inversión. Sin embargo, debe hacerse una precisión. La elevación del déficit público mantuvo constante la demanda nacional (como muestra el gráfico 22) lo que impidió el descenso de las importaciones totales. Sin embargo, en este lustro las exportaciones crecieron por encima de la importaciones en términos reales lo que dio lugar al descenso del déficit comercial (gráfico 23).

21. Déficit comercial e inversión productiva (en ptas de 1980)



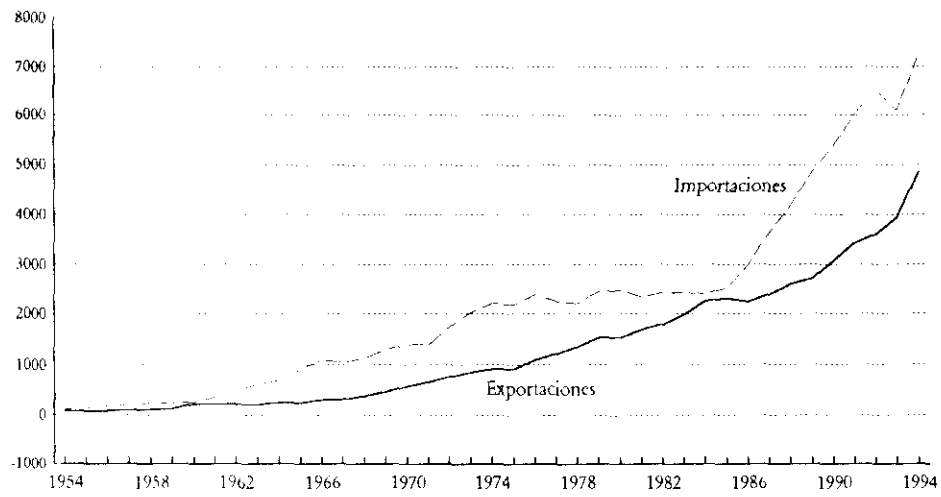
FUENTE: DEMO (IPP80, XB80, MB80) y KLEIN (IFP86, EXGTO86, IMGTO86)

22. Demanda nacional y déficit comercial (en ptas de 1980)



FUENTE: DEMO (DN80, XB80, MB80) y KLEIN (DEMA86, EXTO86, IMGTO86)

23. Evolución de las exportaciones e importaciones (en ptas 1980)



FUENTE: DEMO (XB80, MB80) y KLEIN (EXGTO86, IMGTO86)

NOTAS

1. Fuentes Quintana, E. 1995: 55-56
2. Bonilla, J.A., 1994: 7
3. Prescott, E. 1986: 9-22

Capítulo 6. Competitividad Internacional: Costes Unitarios Reales Laborales y Tipo de Cambio Efectivo Real

6.1. Introducción

Este capítulo tiene por objetivo demostrar empíricamente que las leyes de las ventajas absolutas rigen el comercio internacional a través de la relación causal entre los costes unitarios reales laborales (CURLs) relativos y el tipo de cambio efectivo real (TCER). En primer lugar, hemos calculado los CURLs entre España y la OCDE desde 1964 a 1994. La representación gráfica de este cálculo revela que, efectivamente, la evolución del TCER tiene como centro de gravedad la senda trazada por la evolución de los CURLs relativos. A continuación establecemos la relación funcional entre el déficit comercial y el tipo de cambio real. La elevación del TCER contribuye al aumento de la tasa de variación de las importaciones, así como al descenso de la tasa de variación de las exportaciones. Aunque somos conscientes de que la apreciación de la peseta tiene por efecto abaratar los precios de los productos extranjeros en relación con los nacionales promoviendo las importaciones, queremos centrar nuestra atención en el efecto que la subida del tipo de cambio real tiene sobre las exportaciones españolas. Demostramos que la evolución del TCER (ajustado por los precios industriales relativos) es simétricamente inversa, en el largo plazo, a la evolución de la tasa de variación de las exportaciones. Su fuerte elevación a partir de 1983 desincentivó las ventas de los productos españoles en el exterior (la tasa de variación de las exportaciones crece a un ritmo inferior al de la renta mundial en la segunda mitad de los años ochenta) y, como consecuencia de ello, se produce el descenso de la cuota neta de mercado.

6.2. Competitividad internacional y ventajas absolutas

En el capítulo tercero expusimos el argumento teórico que nos permite afirmar que las leyes de las ventajas absolutas y no comparativas rigen el intercambio de mercancías en el comercio internacional. Esto significa que el precio del producto en moneda común está también regulado por el coste de producción, como en el caso del precio nacional. Desde la perspectiva de la competencia clásica, aquellas empresas que tengan los costes más bajos tendrán una ventaja absoluta sobre sus rivales porque ello les permitirá reducir el precio y aumentar sus ventas a costa de sus competidores con precios más elevados. Por lo tanto, aquellas empresas que están ubicadas en regiones donde el coste de producción es menor tendrán precios inferiores tanto en el mercado nacional como internacional, lo que les permitirá expandir su cuota de mercado. Por tanto estas regiones de costes inferiores tendrán superávit en su comercio con otras. Por el contrario, aquellas regiones cuyos costes de producción son más elevados que sus rivales tendrán déficit en su balanza comercial.

En nuestro argumento, el vínculo entre costes y déficit (o superávit) viene establecido por el tipo de cambio real. Aquellas regiones con costes de producción que evolucionan a la baja y son las más competitivas, tendrán un tipo de cambio real descendente, dado que la ratio de precios relativos será también descendente. Por otro lado, aquellas regiones con costes de producción más elevados, las menos competitivas, tendrán un tipo de cambio real ascendente, dado que la ratio de precios relativos debe ser ascendente. El tipo de cambio real refleja la evolución de los costes unitarios reales laborales relativos. La evolución del tipo de cambio real está inversamente

relacionada con la evolución de la tasa de variación de las exportaciones. La elevación (descenso) del tipo de cambio real da lugar a la elevación (descenso) del déficit comercial dado que el flujo de mercancías se dirige de aquellas regiones con menores costes a aquellas otras con costes más elevados.

La competitividad internacional está determinada por la ratio de los precios relativos en moneda común para un determinado bien. Las empresas que lo producen a precios más bajos verán crecer sus ventas y aquellas con precios más elevados, por el contrario, sufrirán pérdida de mercado. Solamente el precio puede descender cuando previamente se se hayan reducidos los costes (bajo el supuesto de que el precio refleja el coste de producción más el margen de ganancia). Recordemos que esto es así tanto para la teoría clásica como para la teoría convencional en el caso de una economía cerrada o cuando consideramos el caso de un país concreto. Sin embargo, para la teoría neoclásica la existencia de fronteras desvirtúa esta noción ya que considera el tipo de cambio nominal como una herramienta para reducir las diferencias de competitividad internacionales. Esta tesis defiende que en el ámbito internacional los flujos de mercancías de una región a otra están regulados por las leyes de la competencia en su versión clásica que se imponen sobre los productores. Esto significa que el precio en moneda extranjera está también regulado por el coste en moneda nacional, como en el caso del precio nacional. Eso es así porque, aunque en el corto plazo, la manipulación del tipo de cambio nominal pueda contrarrestar el movimiento de los costes de producción relativos, en el largo plazo la senda del tipo de cambio real se ve dominada por la evolución de los costes unitarios reales laborales de un país relativos a otros extranjeros. Dado que el tipo de cambio real es el tipo de cambio nominal ajustado por la ratio de los precios

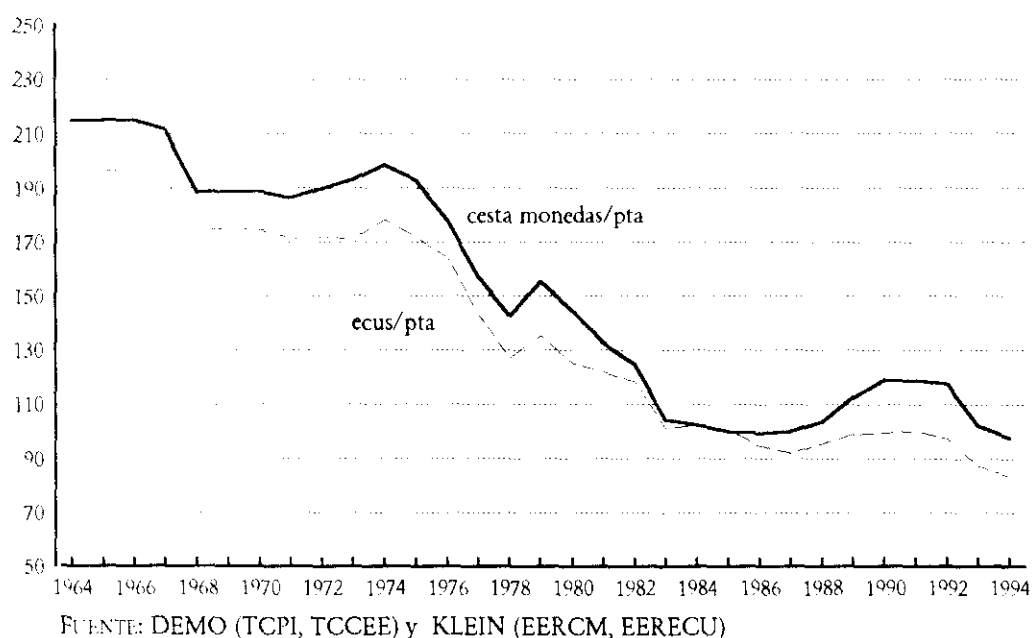
entre los países que comercian, la ratio de los precios es en sí reflejo de los costes relativos y esto se manifiesta en el ajuste que introducen en el tipo de cambio real.

Desde la perspectiva de la competencia clásica, los precios relativos es clave en la adquisición o pérdida de la cuota de mercado. Aquellas empresas con precios más bajos venderán más que sus competidores y extenderán su cuota de mercado. Por otro lado, aquellas empresas con precios más elevados venderán menos que sus competidores, viendo así reducir su cuota de mercado. Llevada esta idea al comercio internacional entendemos que, los flujos de mercancías se dirigen de aquellas regiones donde han sido producidas a costes más bajos a aquellas otras regiones donde los costes de producción son más elevados. Aquellas regiones con costes más elevados serán penetradas por productos más baratos producidos fuera de sus fronteras e, igualmente, las empresas asentadas en ellas verán reducir su cuota de mercado tanto en el mercado nacional como internacional. Por ello, en el país con déficit la cuota de las importaciones es superior a la cuota de las exportaciones. Por el contrario, las industrias asentadas en aquellas regiones con costes más bajos abastecerán tanto el mercado nacional como el de aquellas regiones con costes más elevados. Así, en el país con superávit la cuota de las exportaciones es superior a la cuota de las importaciones.

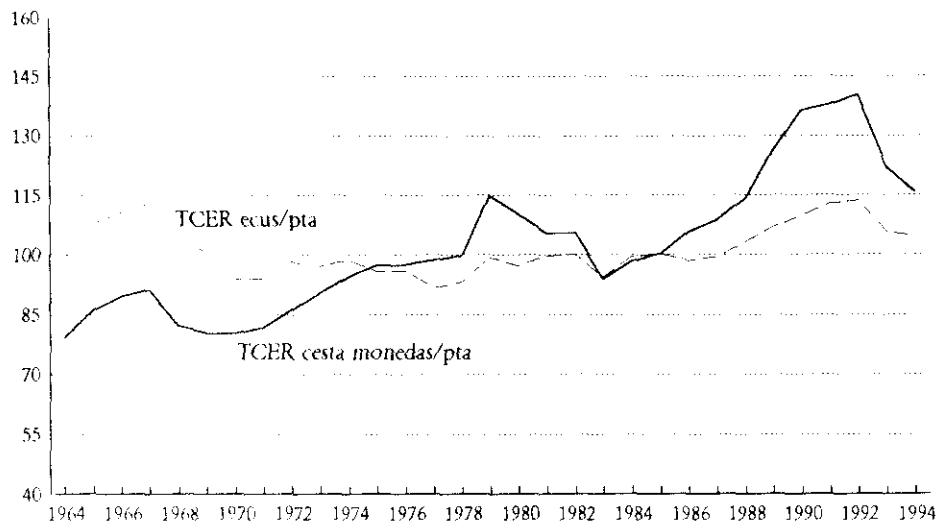
La teoría convencional argumenta que la manipulación (devaluación) del tipo de cambio nominal debe conducir al equilibrio de la balanza comercial del país deficitario (lo que en sí es síntoma de la falta de competitividad de sus empresas). Por tanto, independientemente del grado de competitividad que pueda existir en cada país, el país con déficit comercial podrá llegar a ser

competitivo exclusivamente depreciando su tipo de cambio nominal. Los gráficos 24 y 25 muestran la evolución del tipo de cambio efectivo nominal y real de la peseta frente a la CEE y a la OCDE. Podemos observar en el primer gráfico cómo desde 1964 hasta 1994 la tendencia de la pendiente de la curva de ambos tipo de cambio nominal es al descenso. Sin embargo, la tendencia del tipo de cambio efectivo real es, por el contrario, al alza, como consecuencia del mayor aumento de la ratio de los precios relativos. La depreciación de la peseta respecto de la cesta de monedas de la OCDE ha sido mayor que la sufrida en relación con el ecus. Los precios españoles han crecido a una tasa superior en relación con los precios de la OCDE, lo que ha determinado que el tipo de cambio de la peseta frente a la CEE haya sido más favorable que con el resto de los países de la OCDE. Consecuentemente, con este último grupo de países el balance comercial ha sido negativo (ver gráfico 30), mientras que con la Comunidad España ha tenido años de superávit (gráfico 31).

24. Tipo de cambio efectivo nominal de la peseta frente a la UE y la OCDE

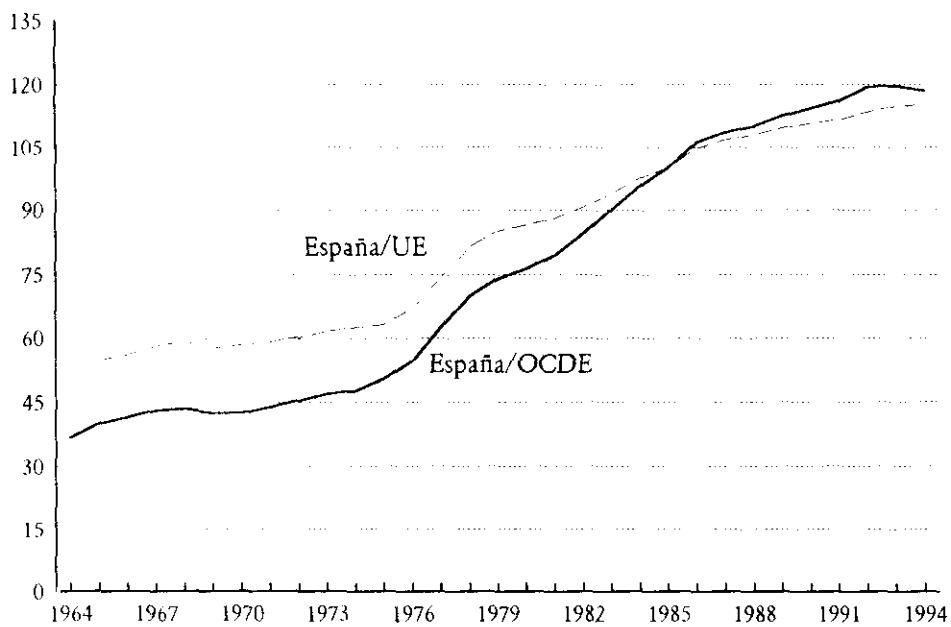


25. Tipo cambio efectivo real de la peseta frente a la UE y la OCDE



FUENTE: DEMO (TCPI, TCCEE), KLEIN (EERCM, EERECU) y *Main Economic Indicators*

26. Precios relativos (ipc) de España en relación con la UE y la OCDE



FUENTE: *Main Economic Indicators*

Hemos calculado dos tipos de cambio reales. El tipo de cambio efectivo real ajustado por la ratio de precios industriales (TCER_{ipi}) y el tipo de cambio efectivo real calculado con la ratio de precios de consumo relativos (TCER_{ipc}). Mostramos ambos en relación con la evolución del coste unitario real laboral relativo en los gráficos 27 y 28 del presente capítulo. La pendiente de la curva tendencial del tipo de cambio efectivo nominal ha sido negativa desde 1964 hasta 1986, elevándose a partir de entonces y hasta 1992. Las conclusiones que se pueden extraer son las siguientes. En primer lugar, la peseta se devalúa (en términos monetarios) en relación con las monedas de la OCDE sobre todo entre 1975-1985. Estos años coincide con la fase de mayor inflación en España. La tendencia del tipo de cambio real de la peseta (ajustado por la ratio de precios de consumo) es alcista en todo el periodo 1964-1994 (el descenso durante los años 1973-1981 y 1992-1994 no logró cambiar la tendencia). El tipo de cambio real (calculado con la ratio de precios industriales) fluctúa alrededor de una media sin tendencia entre 1964-1983, elevándose fuertemente a partir de entonces.

Para poder interpretar los cambios estructurales que subyacen en la evolución del TCER de la peseta frente a la OCDE debemos distinguir tres periodos. El primero 1964-1974 coincide con el momento de expansión de la economía española. En este periodo debido al aumento de la productividad los CURLs españoles en relación con los de la OCDE se mantienen sin tendencia o ligeramente descienden. Esto ocasiona el incremento de la tasa de variación de las exportaciones. También en este periodo contamos con una importante entrada de capital procedente del turismo y de las remesas de emigrantes. Desde 1969-1973 se produce un fuerte incremento en la entrada de capital debido a estas dos fuentes, lo que puede explicar la apreciación de la peseta en términos

nominales. A partir de 1974, como vimos en el capítulo anterior, la economía española entra en su etapa de estancamiento. Una de las características de esta nueva etapa es el gran crecimiento de los precios relativos. Así, pues, la gran depreciación de la peseta que se observa en términos nominales entre 1975 y 1985 puede entenderse como un intento por parte de las autoridades monetarias de contrarrestar esta elevación de los precios relativos para ayudar así a las exportaciones españolas, tanto de productos como de servicios relacionados con el turismo. Sin embargo, podemos igualmente observar en el gráfico, que la peseta se aprecia en términos reales (calculando el TCR con la ratio de precios de consumo, ipc) debido a que los precios relativos se incrementan a un ritmo más elevado.

En segundo lugar, el TCR_{ipp} no tiene tendencia alcista entre 1964 y 1983, elevándose a partir de este año hasta 1992. Sin embargo, el TCR_{ipc} se eleva a partir de 1970 en todo el periodo, hasta 1992 (excepto durante los años 1979-1983) en que desciende, pero sin cambiar el rumbo de su tendencia. Esto indica que el índice de precios al consumo se ha elevado a un ritmo superior al de los precios industriales, lo que es perfectamente comprensible, dado que el índice de precios industriales de que disponemos se refiere al comercio al por mayor.

6.3. Evidencia empírica de la competitividad de la industria española

Hemos desarrollado un estudio empírico de la evolución de los CURLs de España en relación con los CURLs de la OCDE y del TCR entre la peseta y la cesta del conjunto de monedas de la OCDE. Como explicamos en nuestro apartado sobre metodología el CURL de España en relación con la OCDE se define como:

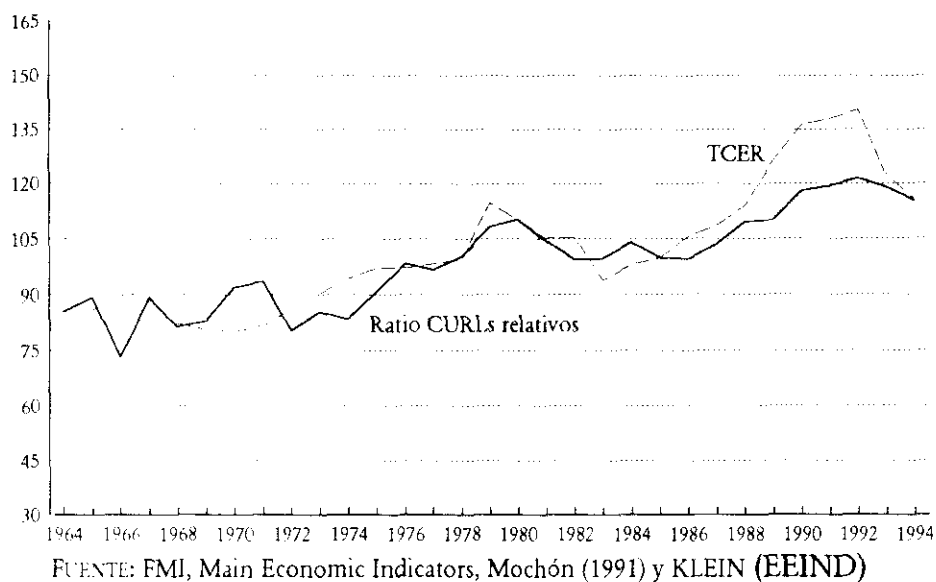
$$\text{CURL}_{\text{España/OCDE}} = \left(\frac{\text{CURL}_{\text{España}}}{\text{CURL}_{\text{OCDE}}} \right) = \frac{\left(\frac{\text{SalarioReal}}{\text{Productividad}} \right)_{\text{España}}}{\left(\frac{\text{SalarioReal}}{\text{Productividad}} \right)_{\text{OCDE}}} = \frac{\left(\frac{\frac{\text{Salario Nominal}}{\text{IPC}}}{\frac{\text{Producción}}{\text{Empleo}}} \right)_{\text{España}}}{\left(\frac{\frac{\text{Salario Nominal}}{\text{IPC}}}{\frac{\text{Producción}}{\text{Empleo}}} \right)_{\text{OCDE}}}$$

Los datos sobre producción, salarios y empleo proceden del Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistic Yearbook*, (1993). Para España, el empleo industrial procede de la fuente de datos Lawrence R. Klein. Los ipc vienen dados por las estadísticas de la OCDE, *Main Economic Indicators* (1991). Definimos el tipo de cambio nominal del país A como el número de unidades de la moneda del país B, 'b', por cada unidad de la moneda 'a'. Hemos obtenido el TCN de Demo (1964-1969) y Klein (1970-1994). El descenso del tipo de cambio definido así implica una depreciación de la moneda del país A, ya que significa que se necesita incrementar la cantidad de unidades de su moneda necesarias para obtener una unidad de la moneda 'b'. Y viceversa, el ascenso del tipo de cambio significa una apreciación de la moneda del país a, ya que necesita entregar menos unidades de su moneda para adquirir una unidad de la moneda 'b'. Entonces, el tipo de cambio real será:

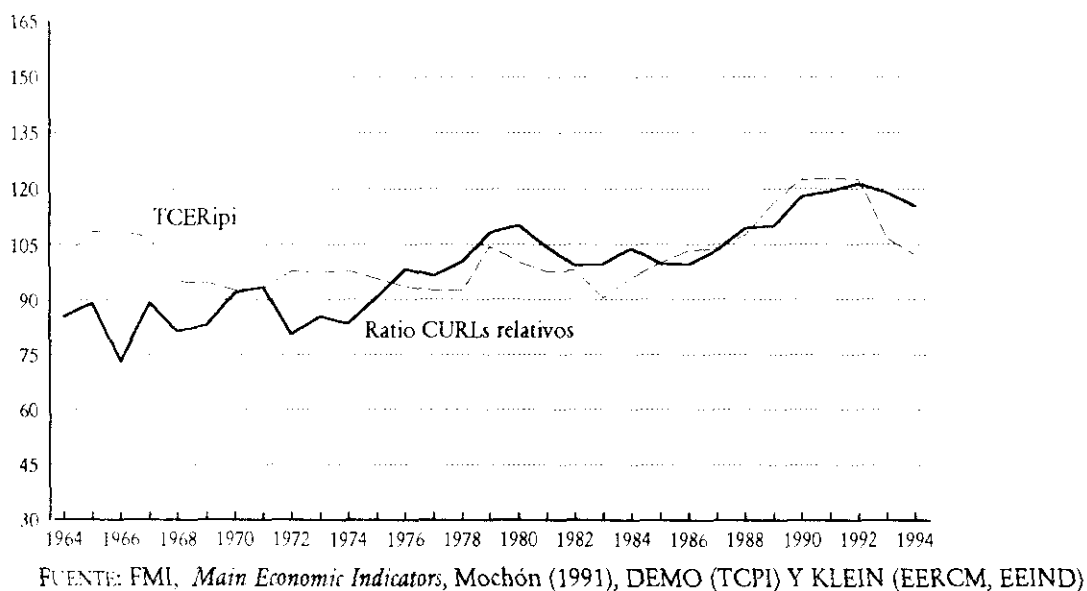
$$\text{TCER}_{ba} = \text{TCEN}_{ba} * \text{IPR} = \text{cesta monedas oecd/pta} * \frac{\text{Precios}_{\text{España}}}{\text{Precios}_{\text{OCDE}}}$$

A continuación mostramos el resultado de nuestro cálculo de los CURLs relativos España/OCDE y el TCR ajustado por la ratio de los precios de consumo y precios industriales.

27. CURL España/OCDE y tipo de cambio efectivo real con la cesta de monedas (precios de consumo)



28. CURL España/OCDE y tipo de cambio efectivo real con la cesta de monedas (precios industriales)

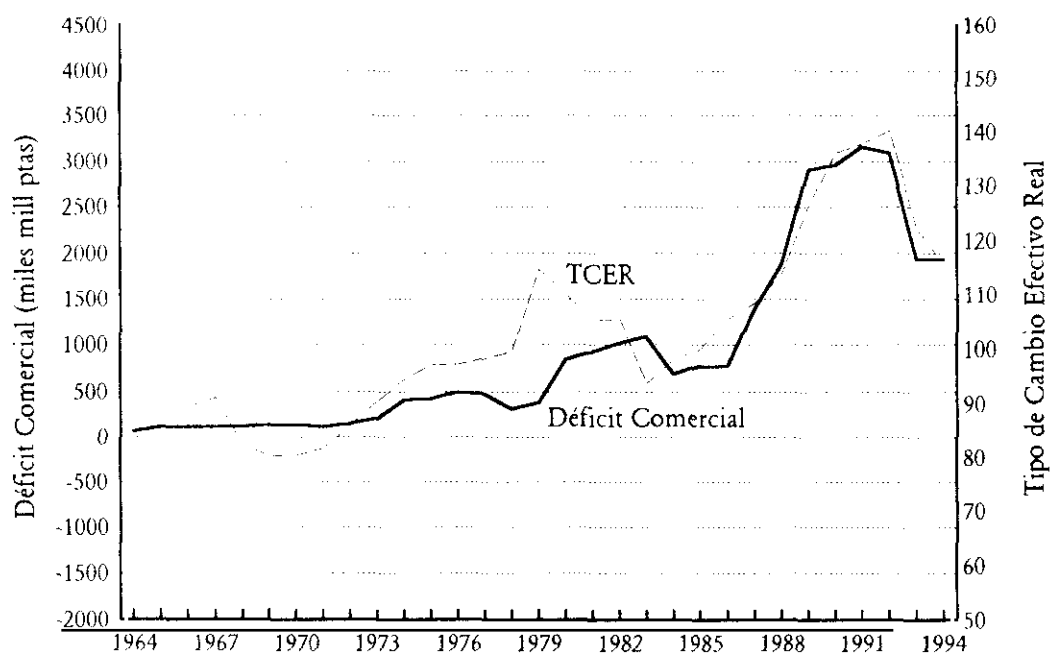


Los gráficos números 27 y 28 muestran cómo la senda que describe el tipo de cambio real en los años comprendidos entre 1964 y 1994 sigue muy de cerca a la senda que presenta la evolución de los costes unitarios reales laborales relativos durante el mismo periodo. Por ello, podemos afirmar que la evolución del tipo de cambio real está regulada por la evolución de los costes relativos. La consecuencia de esta evolución se traduce inmediatamente en la balanza comercial. El descenso del precio por debajo del de los competidores facilita el aumento de la cantidad vendida (asumiendo la elasticidad de la demanda >1) y, por tanto, la extensión de la cuota de mercado. Por otro lado, el ascenso del precio por encima del de los competidores significa el descenso de las ventas o la reducción de la cuota de mercado. Como consecuencia de ello, en el primer caso, el país tendrá superávit mientras que en el segundo caso, el país tendrá déficit comercial.

Obsérvese que esta conclusión depende de que el precio se encuentre por debajo o por encima de los competidores. Pudieramos encontrar también la situación en que el precio desciende en relación con su nivel previo aún sin hacerlo por debajo del precio de los competidores. Esto significa que la situación inicial es en sí deficitaria, pero dada la evolución del precio relativo el déficit se reduciría, pudiendo llegar a convertirse en superávit. Y viceversa, si el precio aumentase se iría perdiendo cuota de mercado de tal manera que si la situación de partida es de superávit el país podría llegar a presentar déficits (y por supuesto, si el país presenta ya déficit éste se agravaría).

Teniendo en cuenta que el tipo de cambio real es la expresión internacional del movimiento de los costes unitarios reales laborales de un país en relación con los de sus competidores internacionales, el ascenso del tipo de cambio real no puede más que expresar que la situación competitiva se está deteriorando y, consecuentemente, esto tiene que dar lugar, al incremento del déficit comercial. La elevación del tipo de cambio real hace más baratas las importaciones al mismo tiempo que encarece las exportaciones. La brecha entre exportaciones e importaciones se hace mayor y el déficit comercial se agudiza. La relación entre el TCER y el déficit comercial queda reflejada en el siguiente gráfico:

29. Tipo de cambio efectivo real cesta de monedas/pta y déficit comercial (miles millones ptas)



FUENTE: DEMO (TCPI, M, X), KLEIN (EERCM, EXBPG, IMBPG), S^a Comercio y *Main Economic Indicators*

La relación entre los CURLs relativos y el tipo de cambio real y el déficit comercial es directa. El ascenso de los costes unitarios laborales relativos determina el ascenso del tipo de cambio real y éste a su vez es responsable del crecimiento del déficit comercial. La evidencia gráfica *manifiesta claramente la fuerte dependencia entre estas variables. Presentamos a continuación los resultados econométricos.*

Cuadro 5: Regresión para el TCER y el CURL relativo:

TCR_{ipc} contra el CURL España/OCDE

| | |
|-----------------------|--------|
| Constante | -15.79 |
| Std Error de Y | 7.93 |
| Raíz Cuadrada | 0.80 |
| No. de Observaciones | 31 |
| Grados de Libertad | 29 |
| Coefficiente(s) X | 1.19 |
| Std Error del Coefic. | 0.11 |

TCER_{ip} contra el CURL España/OCDE

| | |
|----------------------|-------|
| Constante | 65.04 |
| Std Error de Y | 7.78 |
| Raíz Cuadrada | 0.29 |
| No. de Observaciones | 31 |
| Grados de Libertad | 29 |
| Coefficiente(s) X | 0.37 |
| Std Error de Coefic. | 0.11 |

Cuadro 6: Regresión para el TCER y el déficit comercial

| DC contra el TCER _{ipc} | |
|----------------------------------|----------|
| Constante | -4457.06 |
| Std Error de Y | 378.56 |
| Raíz Cuadrada | 0.86 |
| No. de Observaciones | 31 |
| Grados de Libertad | 29 |
| Coficiente(s) X | 52.79 |
| Std Error de Coefic. | 4.00 |

| DC contra el TCER _{ipi} | |
|----------------------------------|----------|
| Constante | -7649.37 |
| Std Error de Y | 635.49 |
| Raíz Cuadrada | 0.60 |
| No. de Observaciones | 31 |
| Grados de Libertad | 29 |
| Coficiente(s) X | 84.13 |
| Std Error de Coefic. | 12.82 |

Cuadro 7: Valores de Correlación para:

| | |
|---|------|
| CURL _{España/OCDE} y TCER _{ipc} | 0.89 |
| CURL _{España/OCDE} y TCER _{ipi} | 0.53 |
| TCER _{ipc} y Déficit Comercial | 0.93 |
| TCER _{ipi} y Déficit Comercial | 0.77 |

La relación causal entre los costes y el tipo de cambio no es una relación meramente lineal. La evolución de los costes unitarios reales laborales es el centro de gravedad del movimiento (apreciación y depreciación) que describe la evolución del tipo de cambio real. Igualmente sucede con la cadena de causalidad establecida entre tipos de cambio real y el déficit (superávit) comercial del país. Los efectos de la variación del tipo de cambio sobre el saldo comercial ha dado lugar a numerosos análisis los cuales revelan que dichos efectos en el saldo se manifiestan con un desfase temporal que oscila entre los seis y los doce meses. Su representación se conoce como curva de jota. Esto es debido a que los pedidos de importaciones y exportaciones se realizan con varios meses de anticipación, los cuales tardan un tiempo en adaptarse a los nuevos precios relativos internacionales. Por ello, hemos calculado de nuevo los coeficientes de regresión presentados en las dos páginas anteriores, introduciendo en el nuevo cálculo el desfase de un año. Esto ha sido posible utilizando el programa *Econometric Views*. Los resultados son los siguientes:

| | |
|---|-------------|
| TCER _{ipc} contra el CURL _{España/OCDE} | 0.87 |
| TCER _{ipi} contra el CURL _{España/OCDE} | 0.68 |
| Déficit Comercial contra el TCER _{ipc} | 0.92 |
| Déficit Comercial contra el TCER _{ipi} | <u>0.91</u> |

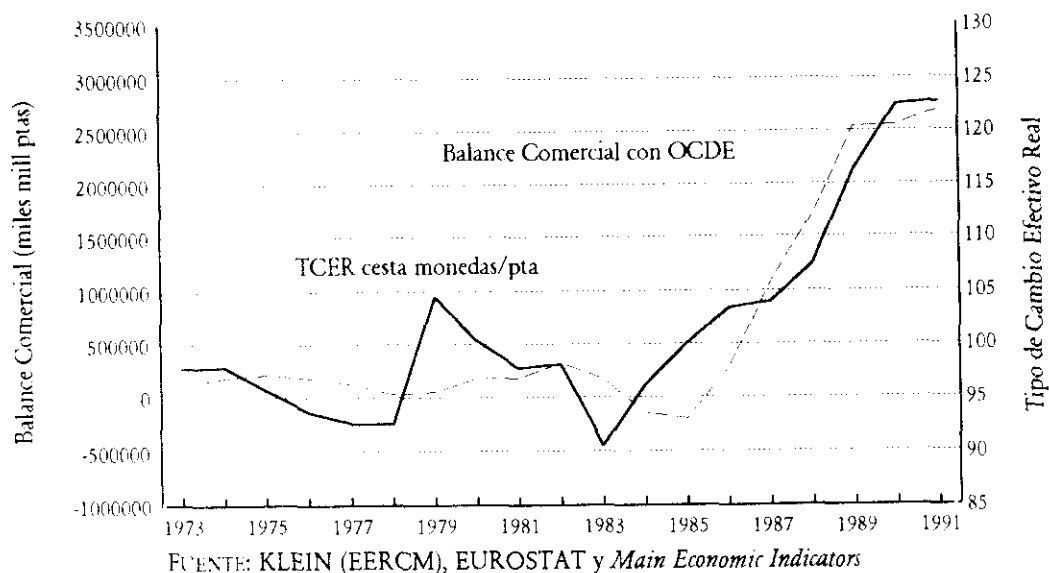
En todos los casos, los resultados se elevan cuando se tiene en cuenta el factor tiempo y se introduce la variable *lag* en los cálculos del coeficiente de regresión.

La OCDE es el área económica con la que España ha mantenido y mantiene el grueso de sus intercambios comerciales, por lo que el balance de las relaciones comerciales con los países miembros de la OCDE determina el resultado del saldo de la balanza comercial. Por ello, hemos asumido implícitamente que el saldo comercial estaba determinado por la evolución del tipo de cambio efectivo real de la peseta con la cesta de monedas, pudiendo ofrecer así la manifestación gráfica de la evolución del déficit comercial y el tipo de cambio efectivo real en el periodo comprendido entre 1964 y 1994. Adicionalmente, hemos calculado el déficit comercial con la OCDE, aunque el periodo se reduce considerablemente, ya que abarca los años comprendidos entre 1973 y 1991. Para ello hemos consultado la fuente de datos EUROSTAT. En el gráfico número 30 mostramos la evolución del déficit comercial con la OCDE y el TCER de la peseta con la cesta de monedas de los países industriales ajustado por los precios industriales. Hemos calculado igualmente el déficit comercial con la Unión Europea y el tipo de cambio efectivo real de la peseta respecta del ecus. El gráfico número 31 representa la evolución del déficit comercial de España con la Unión Europea y del TCER de la peseta con la CEE. Hemos calculado igualmente el coeficiente de regresión para las variables déficit comercial y tipo de cambio efectivo real, para el caso de la OCDE y CEE. El resultado es el siguiente:

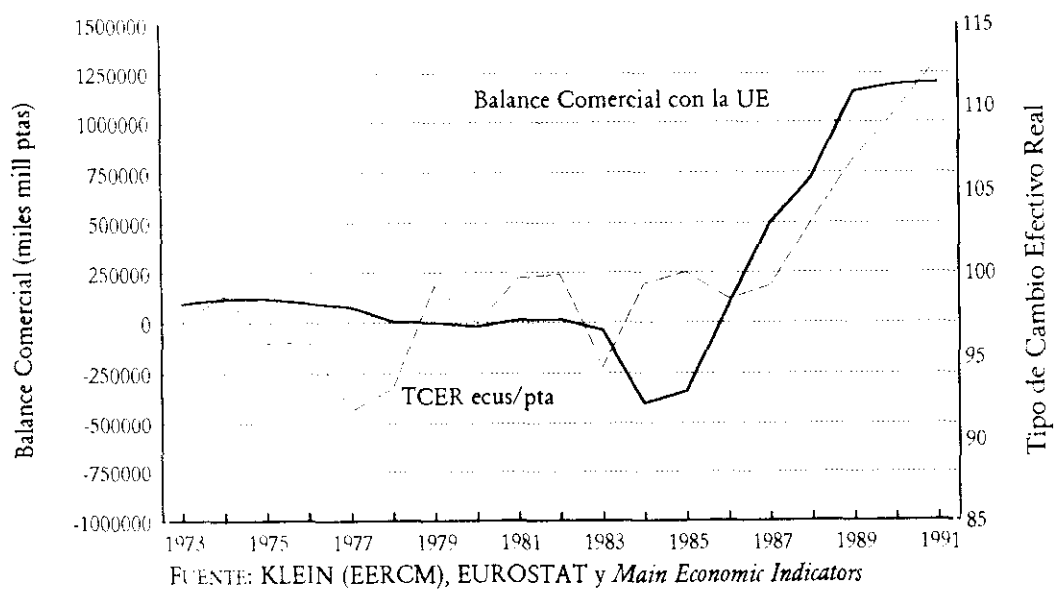
Cuadro 9: Coeficiente de Regresión R^2

| | |
|--|------|
| Déficit Comercial _{España/OCDE} contra el TCER _{ipi} | 0.83 |
| Déficit Comercial _{España/CEE} contra el TCER _{ipc} | 0.63 |
| Déficit Comercial _{España/OCDE} contra el TCER _{ipi} (lag) | 0.93 |
| Déficit Comercial _{España/CEE} contra el TCER _{ipc} (lag) | 0.86 |

30. TCER de la peseta con la OCDE y el saldo comercial de España con la OCDE



31. TCER de la peseta frente a la CEE y el saldo comercial entre España y la CEE



Conviene que nos detengamos en el significado de estos resultados (tanto econométricos como gráficos). Son numerosos los estudios que intentan explicar las causas del déficit comercial. La reflexión que suscita el artículo del profesor José Antonio Alonso, *El Sector Exterior*, nos sirve de referencia para elaborar nuestro argumento. El profesor Alonso nos recuerda que entre 1985 y 1991 el déficit comercial se multiplicó por cuatro. “La explicación de semejante comportamiento”, comenta, “ha de tomar en cuenta el efecto que sobre el comercio han tenido los rasgos propios del excepcional periodo al que se alude”¹. Como se ha mencionado en la introducción de esta tesis, nuestro interés consiste en establecer con claridad los determinantes del déficit comercial durante los últimos 50 años, haciendo especial reflexión en el incremento sustancial de la segunda mitad de los años 80. Evidentemente, los determinantes que regulan la existencia del déficit en tan largo periodo, deben igualmente regular la evolución y modificación de su trayectoria. Es decir, si la existencia del déficit manifiesta la falta de competitividad de las empresas nacionales para competir en el mercado internacional y la manipulación del tipo de cambio nominal no puede alterar esta condición en el largo plazo, el incremento del déficit comercial refleja el deterioro de la competitividad. El profesor J.A. Alonso nos dice que: “El cambio en la política comercial motivado por la integración comunitaria, el intenso crecimiento de la demanda interna, entre 1985 y 1989, y la adversa evolución del signo cambiario son tres factores de incidencia cierta en los resultados de comercio exterior. Una ponderación estimada del peso que cabe atribuir a cada uno de estos factores -tal como hacen Bajo y Torres- sitúa a la liberalización comercial motivada por la integración como el principal responsable del crecimiento de las compras -explica el 57 por 100 del efecto total-; restando una cuantía menor -43 por 100- para el efecto conjunto de la evolución de la competitividad y de la expansión de la demanda interna”². Permítasenos recordar que

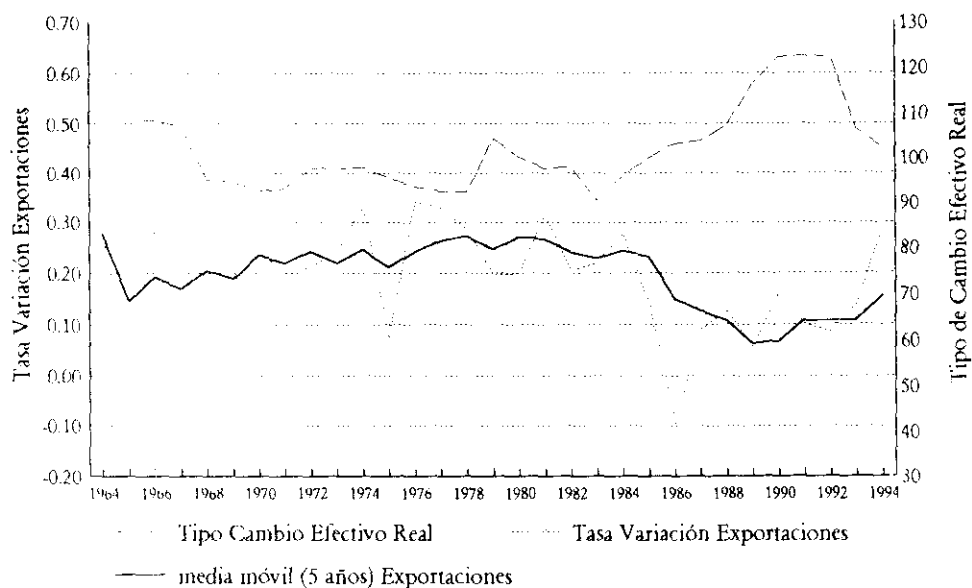
Alemania experimentó la apertura comercial mucho años antes que España y, sin embargo, es un país con superávit (de acuerdo con los datos disponibles provenientes del FMI, *International Financial Statistics Yearbook*, podemos afirmar que esto ocurre entre 1963 y 1992). Sin duda alguna, como explicamos en el capítulo destinado a la evolución de la economía española, el crecimiento de la demanda, *en condiciones de oferta nacional rígida*, se traduce en el crecimiento de las compras exteriores. No hay ninguna explicación acerca de la ‘adversa evolución del signo cambiario’. Y precisamente éste es nuestro intento. El crecimiento de los costes unitarios relativos determina el crecimiento de los precios relativos en moneda común. Consecuentemente, esto da lugar a la existencia o incremento del déficit comercial. Es decir, hay un flujo de entrada de mercancías que exceden a las ventas y un contraflujo de salida de dinero del país deficitario al resto del mundo. El contraflujo de salida de dinero reduce la liquidez bancaria de la nación lo que impulsa al alza a los tipos de interés. El tipo de interés es pieza angular en el sistema económico y vamos a estudiar detalladamente su importancia en el capítulo siguiente, pero permítasenos una breve reseña *ad hoc*. En la segunda mitad de los años 80 el tipo de interés está bajo la presión de tres fuerzas de peso: la lucha contra la inflación, el déficit comercial y el déficit público. Ambas actúan en la misma dirección: la lucha contra la inflación induce a las autoridades monetarias a la subida del tipo de interés para reducir la expansión del crédito; el déficit comercial influye en su elevación a través de la reducción de la liquidez bancaria; el déficit público necesita de altos tipos de interés para atraer capital con el que financiar la deuda. El ritmo de crecimiento de los tipos de interés fue superior a cualquier otro de los países que componen la OCDE. La consecuencia no se hizo esperar. La entrada masiva de capital elevó el tipo de cambio nominal de la peseta. Así pues, a partir de 1985, el tipo de cambio nominal se eleva y, debido a la elevación de los costes relativos, los precios

relativos también se elevan. Consecuentemente, el tipo de cambio real se eleva espectacularmente por encima de años precedentes. Esto puede explicar la desviación del tipo de cambio real de los CURLs relativos desde 1985.

6.4. El tipo de cambio real y la tasa de variación de las exportaciones

El tipo de cambio está inversamente relacionado con el crecimiento de las exportaciones. Si el tipo de cambio se eleva, la tasa de variación de las exportaciones tiende a descender. Precios más elevados desincentivan las ventas, lo que si en términos absolutos no se aprecia inmediatamente, si miramos a la tasa de variación de las ventas veremos que su crecimiento es más lento y consecuentemente conducirán antes o después a la caída de los niveles de las mismas. El argumento puede construirse también en el sentido opuesto. Los gráficos 32 y 33 que presentamos a continuación confirman esta idea. El gráfico 32 ofrece la evolución del tipo de cambio real y la tasa de variación de las exportaciones (la línea de puntos) junto con su media móvil de 5 años. La media móvil nos permite una visión más íntegra de su evolución, eliminando los zig-zag del corto plazo. El coeficiente de regresión entre el tipo de cambio efectivo real y la tasa de variación de las exportaciones es -0.53. La correlación entre el tipo de cambio real y la media móvil de la tasa de variación es de -0.80. Debido al ascenso del tipo de cambio efectivo real y el decrecimiento de la tasa de variación de las exportaciones, las exportaciones inician un acusado declive a partir de 1985 que persistirá hasta los primeros años noventa.

32. TCERipp de la peseta, tasa de variación de las exportaciones y su media móvil



FUENTE: DEMO (TCPI, X), KLEIN(EERCM, EXBPG) y *Main Economic Indicators*

Como hemos indicado anteriormente, la existencia del déficit comercial es muestra de la falta de competitividad de las empresas nacionales frente a las empresas internacionales. España parte de esta situación cuando inicia su desarrollo industrial en la década de los sesenta. En esta fase el incremento de la mecanización elevó la productividad laboral y abarató las mercancías, lo que fomentó las exportaciones. El crecimiento de las fuerzas productivas permitió a las empresas españolas acortar la distancia que las separaba de las más potentes de los países desarrollados. Teniendo en cuenta que la balanza comercial española se caracteriza históricamente por cerrarse con un saldo negativo, entendemos que 'la distancia' nunca fue acortada completamente.

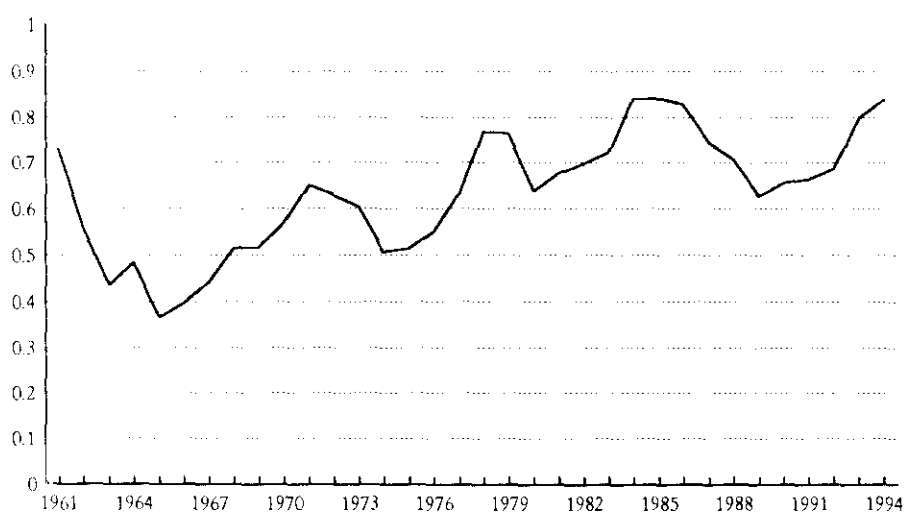
Por el contrario, la crisis económica que se inicia a mitad de los años setenta, va a abrir un camino de dificultades para las empresas españolas. La elevación de los costes unitarios y de los

tipos de interés entre 1974 y 1978 afecta a la masa de ganancias empresariales negativamente y frena el proceso de acumulación. La inversión en planta y equipo desciende y la productividad ralentiza su crecimiento. Desde 1976 hasta 1979 la tasa de crecimiento de las exportaciones desciende y después de agudas fluctuaciones se produce el gran descenso en la segunda mitad de los ochenta. Como puede observarse en el gráfico siguiente, la incapacidad de las empresas españolas para competir con empresas internacionales estanca el crecimiento de la tasa de cobertura de las importaciones desde 1984 hasta 1994. La tasa de cobertura de las importaciones es simplemente el ratio X/M . Es decir:

$$\text{Tasa de Cobertura } M = \frac{X}{M} = \left(\frac{\text{Lo que España vende al resto del mundo}}{\text{lo que el resto del mundo vende a España}} \right)$$

Gráficamente expresamos la evolución de la tasa de cobertura a continuación:

33. Tasa de cobertura de las importaciones



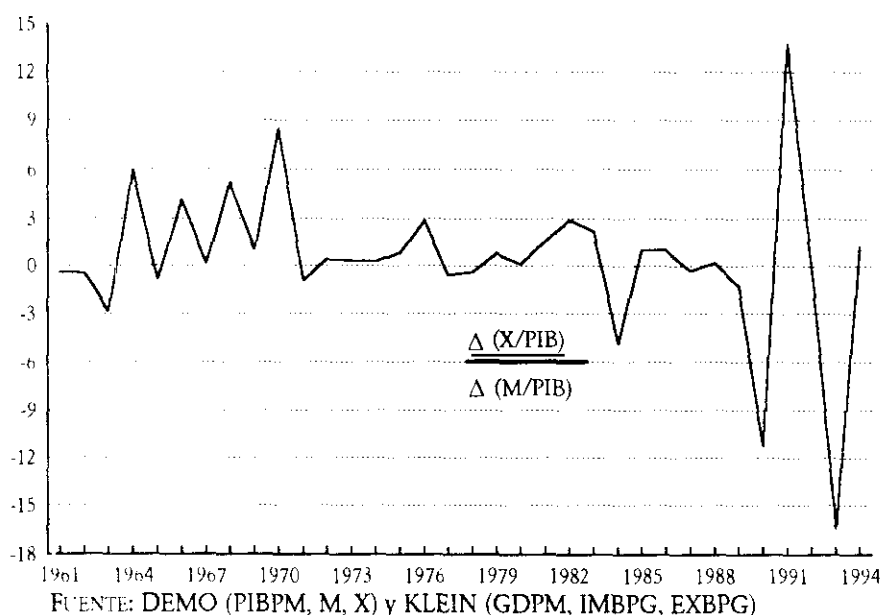
FUENTE: DEMO (M, X), KLEIN (EXBPG, IMBPG) y S^a Comercio

Se desprende de la evolución de la tasa de cobertura que, primero, el resto del mundo siempre ha vendido más a España que España al resto del mundo ya que la tasa de cobertura de las importaciones ha sido y es <1; y segundo, en los últimos diez años (1984-1994) el resto del mundo ha incrementado sus ventas en España en relación con las ventas de España al resto del mundo ya que entre 1984 y 1994 el promedio de las exportaciones no han aumentado respecto de las importaciones en relación con previos años. Esta etapa está llena de dificultades para las empresas española y a ello nos referiremos a continuación.

Como podemos leer en el artículo del profesor Antonio Torrero, *Problemas y desafíos de una economía abierta*: "Aún más importante es considerar la afluencia masiva del capital extranjero, no sólo desde la perspectiva financiera de compensar el déficit de las cuentas exteriores, sino desde la óptica -a mi juicio más importante- de enjugar la *carencia fundamental de la economía española, que es la escasez de proyectos empresariales capaces de ser rentables en un marco competitivo*"³. El crecimiento de la inversión en la segunda mitad de los 80 (véase gráfico número 18, capítulo 5) tiene como protagonista al capital extranjero destinado, no solo a la creación de nueva planta y equipo, sino también a la compra de empresas españolas. "Lo que se produce en esos años (1986-1989) es un auténtico aluvión de inversiones extranjeras directas que tenían como objeto, bien la compra de cuota de mercado mediante la adquisición de empresas españolas, bien la creación de nuevas empresas con objeto de constituir una plataforma exportadora para los países de la CE"⁴. Como hemos demostrado anteriormente el CURL relativo de la industria española crece a partir de 1985 y a lo largo de la segunda mitad de los años 80, curiosamente en la misma etapa en que los buenos augurios de la prosperidad española parecían no tener límites. Teniendo en cuenta este crecimiento

de los costes y la mayor rentabilidad del capital en actividades financieras, es fácil comprender el deseo de los empresarios españoles de vender las empresas a grupos extranjeros. Pero si los grupos extranjeros tenían deseo de comprar a bajo precio las empresas españolas con el fin de asegurarse la cuota de mercado perteneciente a ellas, el sistema productivo de la economía española no contó con la renovación y actualización de las técnicas de producción y la expansión de la capacidad de utilización en la misma medida en que se produjo en los años de desarrollo. La falta de nuevas técnicas capaces de incrementar la productividad laboral dado los problemas de rentabilidad de la economía impidió la reducción de costes en relación con sus competidores, dañando severamente las perspectivas comerciales españolas en el exterior. Una vez más podemos presentar gráficamente la naturaleza de los problemas relacionados con las exportaciones. Hemos calculado la media móvil (5 años) de la ratio de la tasa de variación de las exportaciones y de las importaciones en relación con el PIB. El resultado es el siguiente.

34. Tasa de variación X/PIB en relación con la tasa de variación de M/PIB



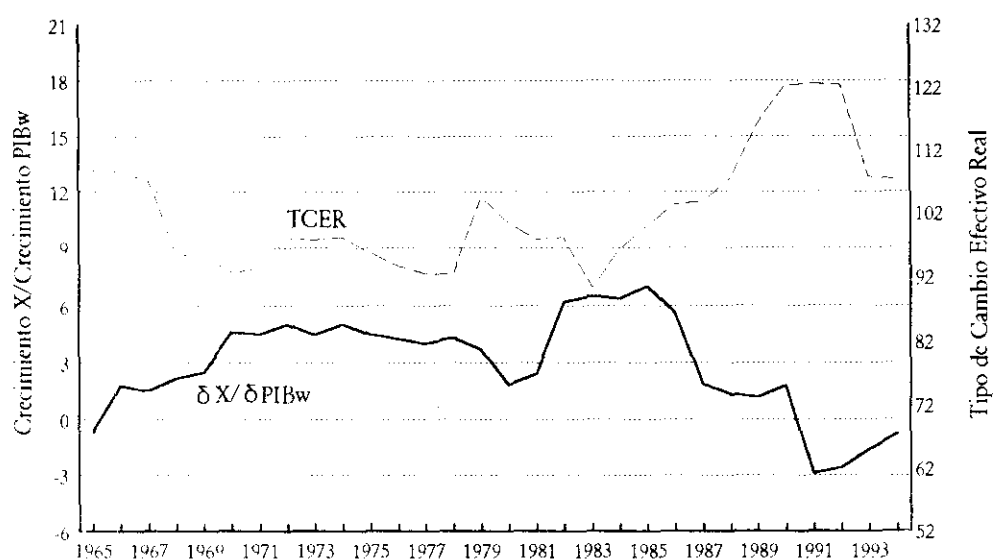
Hemos visto que la brecha que se abre entre las importaciones y las exportaciones españolas a partir de 1985 no es producto casual, sino que refleja el descenso progresivo de las exportaciones debido al deterioro de las condiciones de la oferta nacional. Como consecuencia de ello tenemos el gran declive de la segunda mitad de los años ochenta. Evidentemente, la apertura del comercio como consecuencia de la integración de España en la CEE acusa los síntomas, pero no es la causa raíz del problema.

Hemos intentado resaltar que el determinante fundamental en el fuerte incremento del déficit comercial a partir de 1985 es el incremento de los CURs relativos, a través de la incidencia de éstos en la cuota de mercado tanto nacional como internacional. No queremos olvidar que existen numerosos estudios apuntan a la renta mundial como determinante de las exportaciones. Cuando estudiamos los principios de economía el primer concepto que aprendemos es que el consumo depende del ingreso. Pensemos que si el ingreso asciende también lo hará el nivel de consumo. Sin embargo, que el ingreso mundial ascienda y, por tanto, el consumo mundial también, no significa que compren más los productos de las empresas españolas. Efectivamente, el ascenso de la renta mundial se traduce en la expansión de ventas, pero será precisamente el de aquéllas empresas más competitivas.

Es esta idea la que ilustra el gráfico siguiente. Las exportaciones española crecieron en relación con la renta mundial hasta 1985 y a partir de entonces el crecimiento de las exportaciones españolas fue inferior al crecimiento de la renta mundial. Hemos considerado que el TCR es el factor determinante de las exportaciones españolas. Como vemos la ratio X/PIB mundial se mueve

en dirección opuesta al TCR. Crece desde 1965 hasta 1975 (periodo en el que el TCR se deprecia), desciende levemente hasta 1980 para ascender hasta 1985 y caer empicado hasta 1991.

35. Ratio crecimiento X/crecimiento PIB mundial y TCER



FUENTE: DEMO (TCPI, PIBRPI, X) y KLEIN (EERCM, GDPW, EXBPG)

Sin embargo, conviene resaltar un principio fundamental de las elasticidades del precio de la demanda. Como bien sabemos, la elasticidad del precio de la demanda depende de cuatro factores: a) el número de sustitutos existentes para el producto concreto; b) si el producto es o no de necesidad vital; c) el precio del producto como proporción del ingreso; y d) el paso del tiempo. Sabemos que a partir de 1974 los CURTs relativos se incrementan, lo que no parece tener un efecto inmediato en las exportaciones. Esto puede explicarse recurriendo al factor c. Si el precio de los productos españoles representan una proporción pequeña del ingreso, el efecto de la subida no se hará notar de manera inmediata. El ejemplo típico que se usa en los libros de texto es la subida

del precio de los caramelos. Si suben de 70 ptas a 80, la subida es del 14% y no tendrá mayores repercusiones porque 10 pesetas más o menos no es una gran suma de dinero. Sin embargo, si el precio de un coche se eleva un 14%, el crecimiento absoluto del precio es lo suficientemente sustancial como para elegir otra marca. Si el precio del coche es de 2 millones, la subida significa que el precio final es de 2280000 ptas. Sin embargo, si el precio sigue elevándose, aunque sea una proporción pequeña del ingreso total, a partir de cierto momento repercutirá sobre la cantidad vendida porque dejará de ser 'un poco más' caro para llegar a ser 'muy caro'. Esta es la situación que encontramos a partir de 1985 en el caso español. Dado que los costes de producción relativos se fueron elevando como consecuencia de la insuficiente inversión, a partir de 1985 los costes se encontraban por encima de los que regían en los años sesenta y continuaron subiendo hasta principios de los años 1990. La situación por tanto fue emperorando y esto necesariamente tiene que repercutir en el déficit comercial.

NOTAS

1. Alonso, J.A.: 1993: pág. 408
2. *Ibíd.*: 409
3. Torrero, A. 1993: 467
4. *Ibíd.*: 467

Capítulo 7. El índice de tendencia de la competitividad de la exportación y cuota de mercado

7.1. Introducción

El presente capítulo tiene por objetivo el análisis de la evolución de la cuota de mercado en los últimos treinta años y las causas que determinan esta evolución. Distinguimos entre la cuota bruta de mercado de las exportaciones españolas y su cuota neta de mercado (basándonos en el libro de M. Román, *Growth and Stagnation in the Spanish Economy*). La primera es simplemente el porcentaje que las exportaciones españolas representa en el total de las exportaciones mundiales mientras que la segunda es la diferencia entre esta cuota y la que representa las ventas del resto del mundo en el mercado nacional también en relación con las exportaciones mundiales. Calculamos el índice de tendencia de la competitividad de las exportaciones españolas basándonos en la ecuación que ofrece el Gabinete del Sector Exterior y establecemos la relación causal entre el TCER el índice de tendencia de la competitividad y la cuota de mercado.

7.2. El índice de tendencia de la competitividad de la exportación

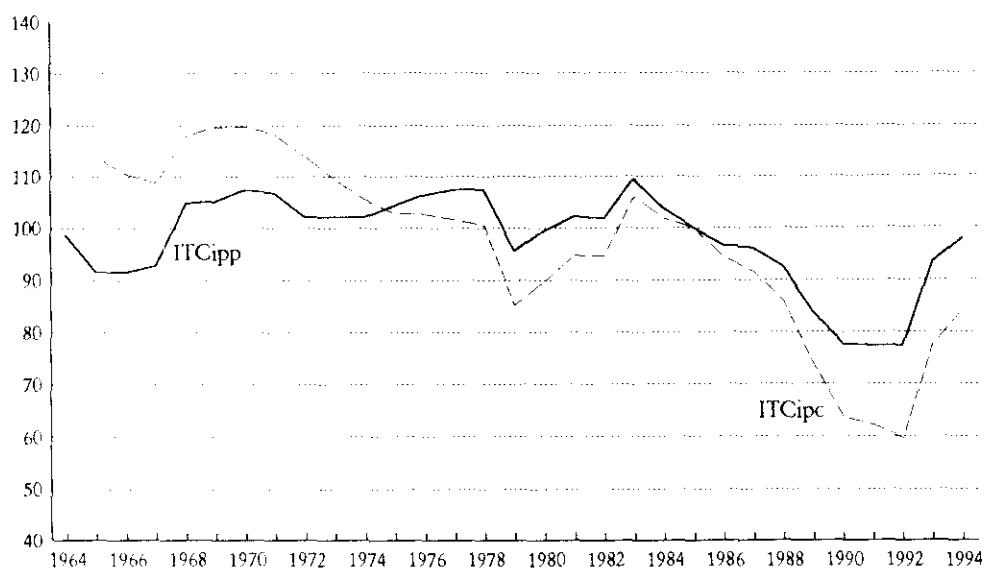
En la publicación de la Secretaría de Estado de Comercio, *Sector Exterior, 1990*, encontramos la siguiente definición del Índice de Tendencia de la Competitividad (ITC): “El ITC, que publica mensualmente el Gabinete del Sector Exterior, sirve para aproximarse con un grado de fiabilidad

bastante alto a la evolución de la competitividad de nuestras exportaciones en el mercado internacional. Combina un índice de precios con otro del tipo de cambio, señalando como la mayor inflación española o el alza de la peseta determina, en principio, nuestra capacidad de concurrencia frente a los exportadores de otros países industrializados en los distintos mercados”¹. El ITC está definido por la siguiente ecuación:

$$TC = 100 - \frac{IPR * IPX}{100} + 100$$

donde, IPR es el índice de precios relativos y IPX el índice ponderado de la peseta. De acuerdo con esta definición, la competitividad mejora cuando aumenta el índice. Es decir, si $IPR * IPX/100$ disminuye, el ITC ascenderá mostrando una mejora en la competitividad internacional. Si $IPR * IPX/100$ aumenta, el ITC descenderá siendo síntoma del deterioro competitivo. Recordemos que en nuestro cálculo del tipo de cambio efectivo real (TCER), definimos éste como: $IPX * IPR$. Demostramos en el capítulo anterior que el movimiento del TCER está condicionado por la evolución del CURL español relativo al resto de los países pertenecientes a la OCDE. El ascenso de los costes de producción relativos da lugar a la elevación del TCER y el ascenso del TCER da lugar al decrecimiento de la tasa de variación de las exportaciones. Por tanto, el ascenso del TCER ($IPX * IPR$) tenía como consecuencia el empeoramiento en la capacidad competitiva de las exportaciones españolas. Por el contrario, el descenso del TCER ($IPX * IPR$) significaba la mejora de la capacidad competitiva dado que significaba el descenso de los precios relativos. Hemos elaborado el ITC para el periodo 1964-1994 utilizando índices de precios de producción (ITCipp) y de consumo (ITCipc) para calcular el IPR. Su evolución se muestra en el siguiente gráfico:

36. Índices de tendencia de la competitividad de la exportación



FUENTE: DEMO (TCPI), KLEIN (EERCIM) y *Main Economic Indicators*

El ITC es, efectivamente, el inverso del TCER. Cuando el TCER asciende la competitividad de las exportaciones españolas desciende. La elevación de los costes de producción relativos tiene como consecuencia el descenso del índice de competitividad de las exportaciones con la consiguiente pérdida de la cuota neta de mercado. Esto puede corroborarse con el trabajo de J.A. Alonso, *Competitividad de la empresa exportadora española (1994)*. En relación con los obstáculos que las empresa españolas encuentran para exportar podemos leer:

“Así, una mayoría de empresas (56%) considera que el principal obstáculo al rendimiento exportador proviene de la competencia de otros países; en buena medida, dicha competencia se realia por el precio, ya que los mejores precios de otros países son vistos como el segundo factor en importancia (38%) con que se enfrentan sus ventas exteriores; a continuación, con un porcentaje igual de respuestas (27%), figuran los costes internos y las dificultades de financiación, ambos muy ligados a las condiciones macroeconómicas y a la política económica española;...; por lo que, en resumen, a la empresa exportadora española le preocupan sobre todo

los obstáculos que derivan de la competencia en costes y precios de los productores internacionales”².

El trabajo de Rafael Myro y Rosario Gandoy sobre la competitividad de la industria española recoge igualmente la idea de la pérdida de competitividad que experimenta el sector industrial en España:

“La competitividad de la industria española no ha permanecido inalterada a lo largo del periodo analizado, sino que, incluso se ha debilitado de forma muy sensible desde 1975 y, más claramente, desde 1980, como pone de relieve, sobre todo, el primero de los indicadores utilizados. En 1991 la cuota del valor añadido de la industria española respecto a la CE era la misma que en 1980 y casi similar a la de 1975”³.

En nuestra investigación intentamos demostrar que el resultado de la evolución de la competitividad de la industria española se encuentra en la evolución que han seguido los costes unitarios reales laborales relativos. Hemos intentado igualmente mostrar esta evolución desde las características de la economía española en sus fases de expansión y de recesión. Así, en el periodo de desarrollo, caracterizado por el incremento de la ratio K/L, la tasa de crecimiento de la productividad es superior a la tasa de crecimiento de los salarios reales, repercutiendo favorablemente sobre los costes relativos. A partir de 1974 la situación se invierte. La crisis de rentabilidad que se inicia en la economía a partir de este año afectó a la inversión y a la tasa de crecimiento del producto industrial. Las consecuencias sobre los CURLs relativos son inmediatas. Estos crecen desde 1974 hasta 1979, estabilizándose a partir de entonces (una vez que la presión sobre los salarios logró contener su crecimiento) hasta 1985 y volviendo a subir a partir de entonces. Nuestro objetivo fue mostrar que esta evolución de los costes determina la evolución del TCER y éste a su vez determina las ventas exteriores españolas. El ascenso de los CURLs determina

el ascenso del TCER y por tanto reduce la competitividad de las exportaciones. Como consecuencia de ello el déficit comercial se eleva, ya que la pérdida de competitividad de las industrias españolas da lugar a la reducción de la cuota de mercado. El argumento lo exponemos detalladamente en el apartado siguiente.

7.3. Tipo de cambio efectivo real y cuota de mercado

Esta tesis defiende que el precio internacional de cualquier mercancía, dado por el tipo de cambio real, oscila entorno al coste de producción nacional absoluto. Esto significa que: 1) si el coste absoluto de producción es más elevado que el de los competidores, el precio será también más elevado. 2) Si el coste absoluto de producción es más bajo que el de sus competidores, el precio será igualmente más bajo porque solo costes más bajos conducen a precios más bajos. Según la noción clásica de competencia libre, el precio es el arma que utilizan las empresas que compiten entre sí para penetrar el mercado y expandir sus ventas (aumentar cuota de mercado). La cuota de mercado de una empresa es el porcentaje que sus ventas representan en el total de ventas (nacionales o internacionales). Aquéllas empresas que poseen costes de producción absolutos más bajos son las empresas (reguladoras) capaces de establecer los precios de referencia que regulan las ventas. Tales empresas pueden eliminar a sus competidores reduciendo el precio de venta, dado que sus costes unitarios son inferiores. Aquéllas empresas que tienen costes más bajos, reducen el precio, expulsan a sus competidores y expanden su cuota de mercado.

Por otro lado, aquellas empresas que son expulsadas pierden su cuota de mercado. Esto nos permite afirmar que aquéllos países que posean empresas puntas (reguladoras) tendrán la siguiente situación: sus empresas venderán más en el mercado nacional por tener precios más bajos que las empresas internacionales y, al mismo tiempo, venderán más en el mercado internacional porque serán igualmente más competitivas en el extranjero. Por tanto, el porcentaje de las exportaciones (ventas totales) del país en relación con las exportaciones mundiales será superior al porcentaje de las exportaciones del resto del mundo a España (o ventas de los demás países en España) y, consecuentemente, tendrá superávit en su balanza comercial. Por otro lado, en aquellos países con costes superiores la proporción de las ventas extranjeras en su país será superior a las ventas de las empresas de dicho país en el mercado internacional y, por tanto, su saldo comercial será negativo. Cuando tomamos la perspectiva de un país tenemos que tener en cuenta las ventas de sus empresas en el extranjero y las ventas de las empresas internacionales en el mercado nacional. Por eso creemos que el déficit comercial de un país es el resultado de la evolución de su *cuota neta de mercado* y no de su *cuota bruta de mercado*. Definimos la cuota de mercado bruta como el porcentaje que las exportaciones españolas representan en el total de las exportaciones mundiales, es decir, la proporción de las ventas españolas en el conjunto de las ventas totales.

Podemos escribir que:

$$a = \frac{X_{TOT_{España}}}{X_{TOT_{mundo}}}$$

Este coeficiente ha crecido desde 1963 hasta 1992, pasando de ser 0.51% a ser 1.76%, respectivamente. Si calculamos este coeficiente en relación con las exportaciones totales para el

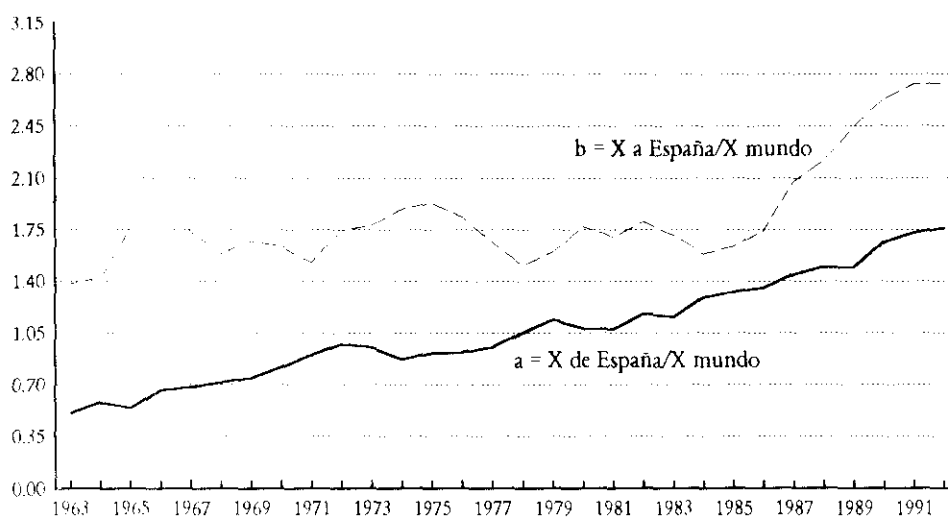
conjunto de países de la OCDE el coeficiente es más elevado, siendo 0.76% en 1963 y 2.5% en 1992. El saldo comercial es la relación entre lo que España vende al mundo y lo que el resto del mundo vende a España. Por ello, igualmente debemos definir la proporción de las ventas mundiales en España en el conjunto de las ventas totales, esto es, la cuota de mercado bruta del r.m. en el mercado español, para poder establecer la relación entre ambas cuotas. La definición de cuota de mercado del resto del mundo en España es:

$$b = \frac{X_{\text{TOT del mundo a España}}}{X_{\text{TOT del mundo}}}$$

Este coeficiente ha crecido también, siendo 1.38% en 1962 y 2.73% en 1992. Esto significa que la proporción de las ventas del resto del mundo a España ha sido superior al de las ventas de España al resto del mundo durante el periodo 1963 y 1992, como corresponde al caso de los países con déficit comercial. Igualmente, esto se cumple para los casos de Portugal, Grecia, Francia, Italia e Inglaterra. Para los países que tienen una balanza comercial superavitaria, la situación es inversa; la proporción de sus exportaciones en el total de las exportaciones totales mundiales es superior a la proporción de las ventas del resto del mundo en su mercado en relación con el total de las exportaciones globales. Esto se cumple para Alemania, Japón, Canadá y Estados Unidos (hasta los años 70) países con superávit durante el periodo 1963-1992.

El gráfico siguiente muestra la evolución del coeficiente a (línea continua) y el coeficiente b (línea discontinua) desde 1963 hasta 1992. En todo el periodo el coeficiente b se sitúa por encima del coeficiente a .

37. Cuota de mercado de España y del resto del mundo en España



FUENTE: International Financial Statistic Yearbook, IMF, 1993

El coeficiente b no presenta tendencia alguna durante los años comprendidos entre 1963 y 1985, creciendo desmesuradamente a partir de entonces. En contraste, el coeficiente a crece paulatinamente desde 1963 hasta 1992. Los países que poseen un coeficiente a superior al español son el Grupo de los 7, Holanda y Bélgica. Los países con un coeficiente a inferior al español son Irlanda, Portugal, Grecia y, desde 1977, Dinamarca.

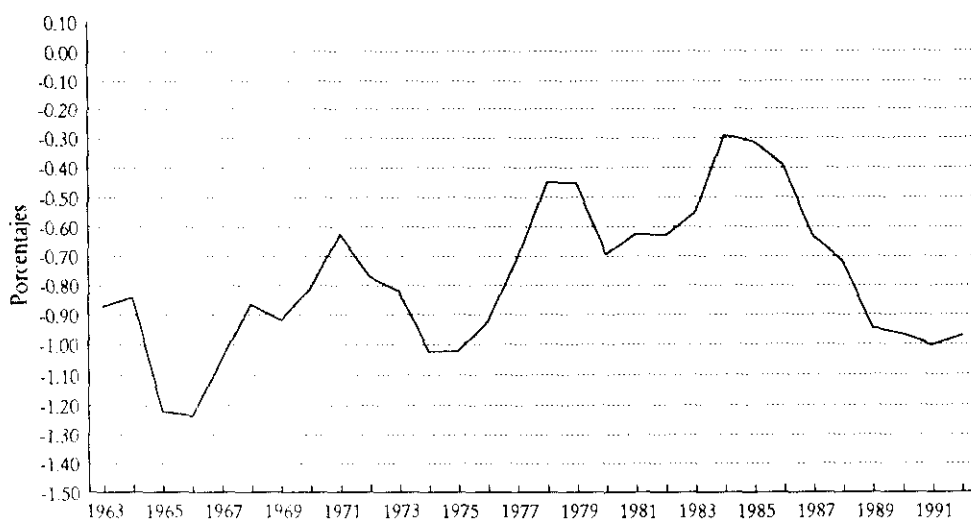
La cuota de mercado neta española es la diferencia entre el coeficiente a y b . Es decir,

$$\dot{A} = a - b = \left(\frac{X_{\text{TOT de España}}}{\bar{X}_{\text{TOT del mundo}}} \right) - \left(\frac{X_{\text{del mundo a España}}}{X_{\text{TOT del mundo}}} \right)$$

El significado de \hat{A} es el siguiente. Se trata de comparar cuál de ambos porcentajes es mayor. El coeficiente a nos dice cuál es la proporción de las ventas de España al mundo en el total de las ventas totales llevadas a cabo en el mundo. Desde otra perspectiva podemos decir que el coeficiente a indica cuál es la proporción de las compras del mundo a España del total de las transacciones comerciales que se llevan a cabo en el mundo. Sería incompleto mirar solo a las ventas españolas en el mundo para entender el saldo comercial español porque éste es resultado de las compras y ventas del país. Debemos igualmente analizar cuál es la proporción que representan las ventas del mundo a España en el total de las ventas mundiales.

Que el coeficiente a sea mayor que el coeficiente b indica que España es capaz de vender más al resto del mundo de lo que el resto del mundo es capaz de vender a España. Y viceversa, en aquella situación en la que el coeficiente b sea mayor que el coeficiente a , el resto del mundo vende más a España de lo que España es capaz de vender al resto del mundo. En ambos casos se producen transacciones en ambos sentidos. Ambas partes venden, pero una más que otra. Aquella parte que consiga vender más ha conseguido expandir su cuota de mercado. Este es el significado de la cuota neta de mercado \hat{A} ya que tiene en cuenta ambas cuotas. El resultado de esta operación se ofrece en el siguiente gráfico:

38. Cuota neta de mercado de las exportaciones españolas



FUENTE: *International Financial Statistic Yearbook*, FMI

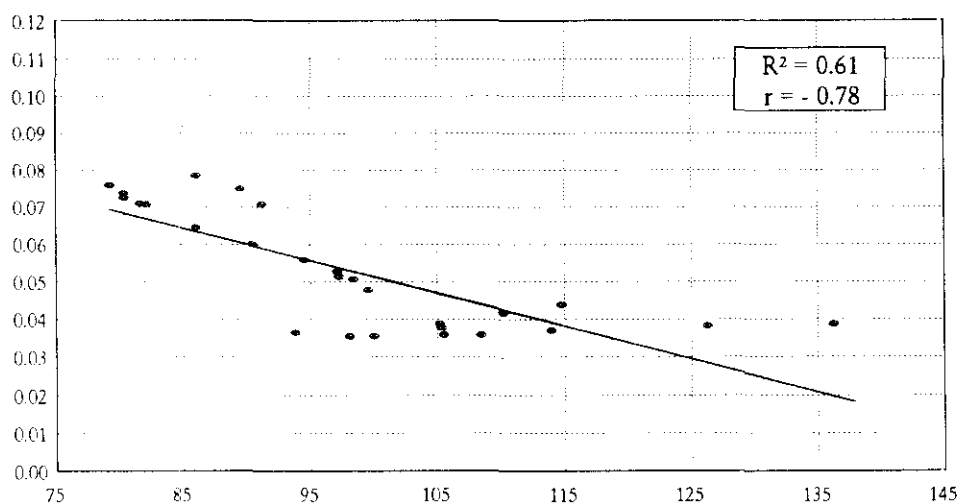
Dos conclusiones se extraen de este gráfico. En primer lugar, el porcentaje viene dado con números negativos. Esto indica que la cuota de mercado española es más pequeña que la que posee el resto del mundo en el mercado nacional. Según se aproxima a cero, la cuota neta de mercado de España crece, y aún sin ser superior a la del resto del mundo, se va aproximando a su valor. Es decir, a medida que el número negativo se reduce, se cierra la brecha entre el coeficiente a y el coeficiente b . En segundo lugar, a partir de 1984 se produce un gran descenso en la cuota neta de mercado española, llegando a alcanzar en los años 90 el mismo valor que tenía en 1963-1964. Es en este lustro (1985-1990) cuando el déficit comercial en España se dispara siendo uno de los más elevados de la OCDE. Es importante preguntarse por qué se produce este gran descenso y por qué se revierte la situación en el año 1984.

En esta tesis demostramos que los CURLs relativos es el determinante que regula la relación de intercambio. En el momento de expansión económica, la evolución de los CURLs relativos sitúa a las industrias españolas en una favorable posición competitiva, lo que induce a la expansión de sus ventas. A partir de la crisis de 1974, los CURLs relativos crecen y, por ello, los precios relativos crecerán igualmente. Las industrias españolas empiezan a perder lentamente la competitividad lograda en la década anterior. Las ventas no decaen de manera inmediata como consecuencia del empeoramiento de los CURLs relativos. Esto es debido a que la subida del precio, cuando los gastos totales son pequeños en relación con el ingreso total, no va a afectar inmediatamente las compras dado que la proporción del precio con respecto al ingreso es pequeña. Sin embargo, si el precio continúa creciendo, alcanzará un nivel a partir del cual se reducirán las ventas. El descenso que se produce a partir de 1984 no es casual, sino que es consecuencia de un proceso de deterioro que se inicia en la segunda mitad de la década de los 70. El tipo de cambio efectivo real se eleva a partir de 1984 a niveles superiores a los que había tenido hasta entonces, siguiendo la elevación de los CURLs relativos, como se puede apreciar en el gráfico número 27. La elevación del TCER desincentiva las exportaciones, dado que hay una relación inversa entre el TCR y la tasa de crecimiento de las exportaciones.

Cuando observamos el coeficiente a , éste crece durante los 30 años observados. Sin embargo, crece a una tasa de crecimiento descendente. Este descenso impide que las exportaciones crecieran suficientemente como para superar a las importaciones. Esto es debido a la evolución del tipo de cambio real. Como mostramos en el gráfico XY, la relación entre el TCER y la tasa de variación del coeficiente a es inversa.

La reducción sostenida del crecimiento del coeficiente a se traduce a medio o largo plazo en la reducción de las exportaciones.

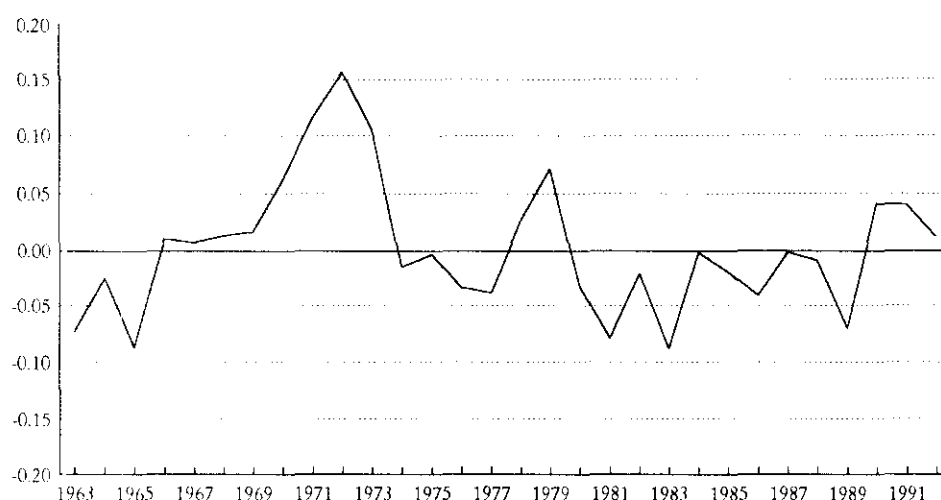
39. TCER y tasa de variación del coeficiente a



La línea de regresión con pendiente negativa del gráfico XY muestra la relación inversa entre el tipo de cambio real y la media móvil ponderada de la tasa de variación de la proporción de las exportaciones españolas en el conjunto de las exportaciones mundiales. Los resultados de regresión y correlación los ofrecemos en el interior del gráfico. Entendemos que el 61% de los movimientos en la tasa de variación del coeficiente a están causados por el movimiento del TCER, elevándose el grado de dependencia en la senda de la cuota bruta de las exportaciones al 78% si utilizamos el coeficiente de correlación. El signo negativo de la correlación indica que la elevación del tipo de cambio implica el descenso de la tasa de crecimiento de la cuota bruta de mercado. La regresión lineal tiene un R^2 de 0.61 y un coeficiente x negativo de -0.000871. Esta relación ha

determinado que desde 1974 hasta 1989 la cuota bruta de mercado de las exportaciones se sitúe por debajo de su tendencia como podemos apreciar en el gráfico siguiente. Los números positivos indica que la cuota bruta de mercado es superior a su tendencia, mientras que los números de signo negativo indican que es inferior a la misma.

40. Desviación de la cuota bruta de mercado de las X españolas de su tendencia



FUENTE: *International Financial Statistic Yearbook*, IMF

Desde 1963 hasta 1972-73, el mejor periodo competitivo para la industria española dado que los CURLs no se elevan en relación con las industrias extranjeras, la cuota bruta de mercado de las exportaciones es ascendente y desde 1966 hasta 1973 (ambos incluidos) se sitúa claramente por encima de su tendencia. Desde 1974 se abre una nueva fase en la economía española. Los problemas que surgen en la economía española se manifiestan en el incremento de los CURLs relativos, situándose a partir la segunda mitad de los setenta en un nivel mucho más elevado al de

los años sesenta. La tendencia alcista de los CURLs relativos desde 1974 hasta 1990 tiene como consecuencia el ascenso del TCER durante el mismo periodo. Ésta evolución incide negativamente en la tasa de crecimiento de las exportaciones. En el gráfico número 40 podemos comprobar que la cuota bruta de mercado de las exportaciones españolas se sitúa por debajo de su tendencia en el largo periodo en que los CURLs relativos suben y arrastran consigo al TCER, exceptuando los años 1978 y 1979. A partir de 1990, la tendencia del TCER se invierte y comienza su descenso. Es entonces cuando la cuota bruta de las exportaciones vuelve a situarse por encima de su tendencia, aunque sin alcanzar el nivel de los primeros años setenta. Durante estos años el déficit comercial se incrementa, levemente entre 1974 y 1985 y dramáticamente a partir de 1985. El gran ascenso de la segunda mitad de los años ochenta necesariamente muestra el descenso de la cuota neta de mercado de las exportaciones españolas. La cuota neta de mercado de las exportaciones españolas desciende como consecuencia del crecimiento mayor de la cuota bruta de mercado de las exportaciones del resto del mundo a España.

NOTAS

1. Secretaría Estado Comercio, 1991: 26
2. Alonso, J.A., 1994: 325
3. Myro y Gandoy, 1993: 195

Capítulo 8. Consecuencias del déficit comercial

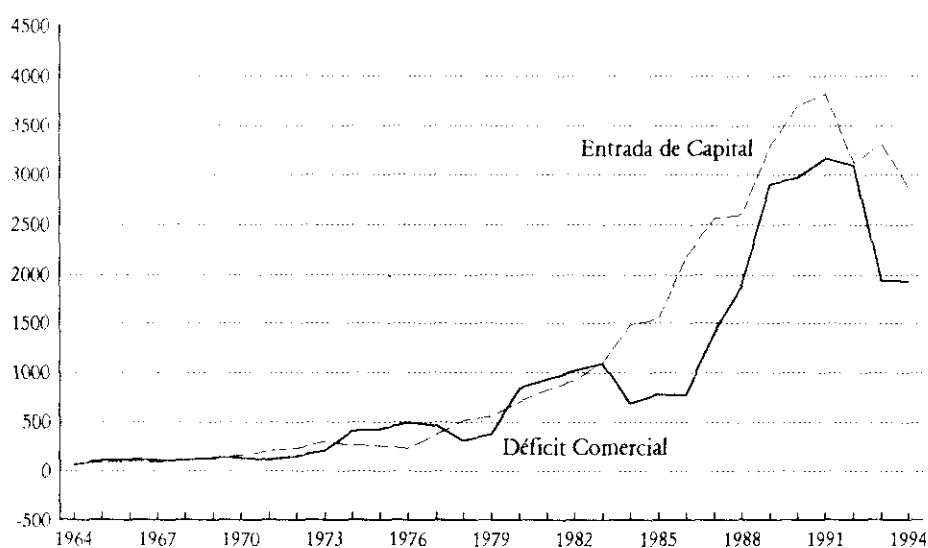
8.1. Introducción

En este capítulo queremos abordar el análisis sobre las consecuencias que el déficit comercial tiene para los niveles de inversión y su repercusión sobre las perspectivas de mejora en la competitividad nacional. Creemos que el déficit comercial en sí no solamente es síntoma de pérdida o bajo grado de competitividad de las industrias de un determinado país o región, sino que crea obstáculos que impiden revertir esta situación inicial. Nuestro argumento es el siguiente. La modernización de las técnicas productivas es la condición necesaria para la mejora competitiva de las empresas de un país en el largo plazo. El incremento de la inversión depende de las expectativas sobre la rentabilidad neta del capital, pero la existencia de persistentes déficit comerciales no permite la creación de condiciones favorables para la mejora de esas expectativas. Esto es así porque el déficit comercial reduce la liquidez bancaria e impulsa al alza el tipo de interés. Esta subida del tipo de interés reduce el incentivo para nuevas inversiones al elevarse los costes financieros de oportunidad. Igualmente, el ascenso del tipo de interés tiende a revaluar el tipo de cambio real, en cuanto que promueve entradas de capital que aprecian el tipo de cambio nominal, con el consiguiente efecto depresivo sobre la tasa de crecimiento de las exportaciones y el retroactivamente agravamiento del déficit comercial. En primer lugar vamos a analizar la relación existente entre el déficit comercial y la entrada de capital y el vínculo entre ambas variables y el tipo de interés. A continuación, llevaremos a cabo el estudio de la relación entre el tipo de interés con la inversión y el tipo de cambio real.

8.2. Déficit comercial y tipos de interés

A lo largo de los últimos treinta años, el desequilibrio de la balanza comercial ha sido compensado por la entrada de capital procedente del turismo, las remesas de emigrantes y la inversión extranjera. Cada uno de estos flujos monetarios ha tenido distinta importancia según el periodo que contemplemos. El turismo desempeñó un papel fundamental hasta mediados de los años ochenta, siendo la inversión extranjera, sin embargo, la principal partida compensatoria del déficit comercial a partir de la segunda mitad de esta década. En relación con la inversión, la inversión en cartera fue la modalidad que experimentó un mayor ascenso, llegando a representar el 43% del total de las inversiones en 1989. El gráfico siguiente muestra claramente como la evolución de la entrada de capital se corresponde con la evolución del déficit comercial. Bajo el rótulo de 'entrada de capital' se incluyen los ingresos netos por servicios, transferencias y la inversión neta extranjera en España.

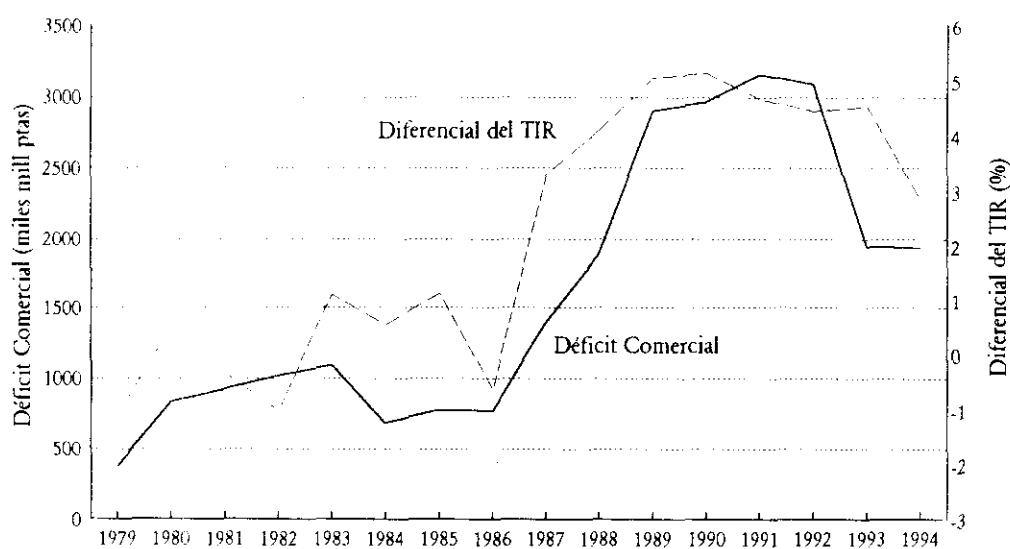
41. Déficit comercial de España y entrada de capital (miles mill ptas)



FUENTE: Alonso (1993), Mochón (1991) y FMI

La evolución del déficit comercial y los movimientos de los flujos de capital están relacionados con la elevación del diferencial del tipo de interés real en España como muestran los gráficos 42 y 43. Iniciamos el periodo en 1979 para poder observar con mayor detalle la relación entre ambas variables, ya que con anterioridad los diferenciales del tipo de interés real eran marcadamente negativos. El gráfico siguiente pone de manifiesto la estrecha relación que existe entre el diferencial del tipo de interés a corto plazo y el déficit comercial en los quince años que transcurren desde 1979 hasta 1994. El déficit de la balanza comercial conduce a una salida de fondos que reduce la liquidez bancaria y da lugar, a su vez, a la elevación del tipo de interés. El gráfico número 42 muestra como la evolución del diferencial del tipo de interés, definida como la diferencia entre el tipo de interés real en España y en el resto del mundo, presenta las mismas características que la evolución del déficit comercial.

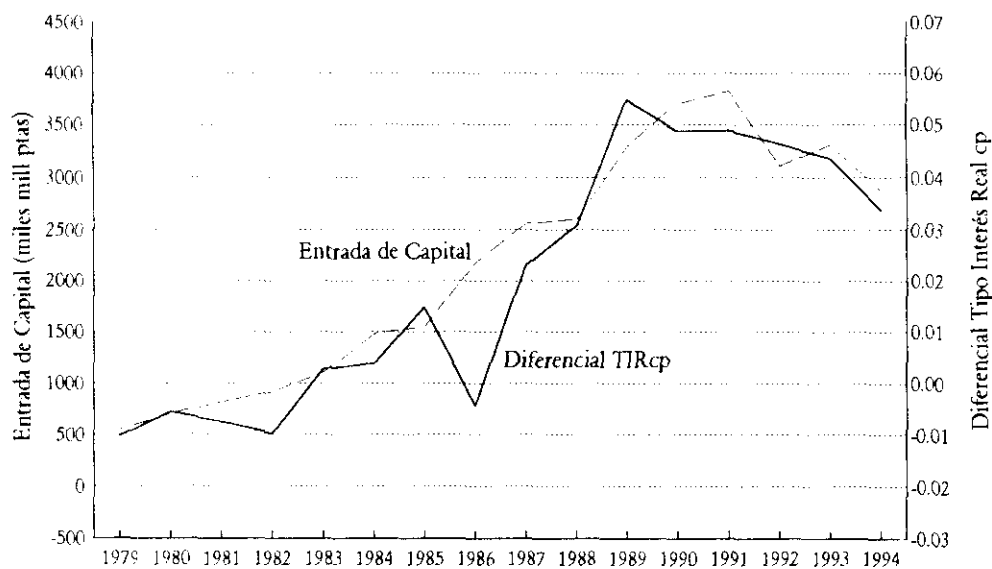
42. Déficit comercial de España y el diferencial del TIR a corto plazo
(media móvil ponderada de 5 años)



FUENTE: KLEIN (IMBPG, EXBPG, TCSP86, TCINTE86)

En ambos casos, se produce una notable elevación a partir de 1986 la cual se mantendrá hasta los primeros años de la década de los noventa para descender a partir de entonces. Respecto a la relación entre la entrada de capital y el diferencial del tipo de interés, el gráfico 43 es altamente expresivo. Si la elevación del tipo de interés se sitúa por encima de los niveles de otros países, se convertirá en incentivo para la llegada de capital a corto plazo. De hecho, el porcentaje que la inversión extranjera en cartera representaba en el total de la inversión extranjera neta fue muy reducido (e incluso llegó a alcanzar valores negativos) durante los años setenta, exceptuando 1973 en que llegó a ser 11.4%. Es a partir de los ochenta cuando existe completa libertad de movimiento del capital a corto plazo y cuando el diferencial del tipo de interés es determinante en la dirección del mismo. En el periodo 1979-1994, la evolución de la entrada de capital y el diferencial del tipo de interés real es ascendente, presentando un notable crecimiento en la segunda mitad de los

43. Entrada de capital y el diferencial del tipo de interés real a corto plazo (TIRcp)



FUENTE: Alonso (1993), Mochón (1991), FMI (1993) y KLEIN (TCSP86, TCINTE86)

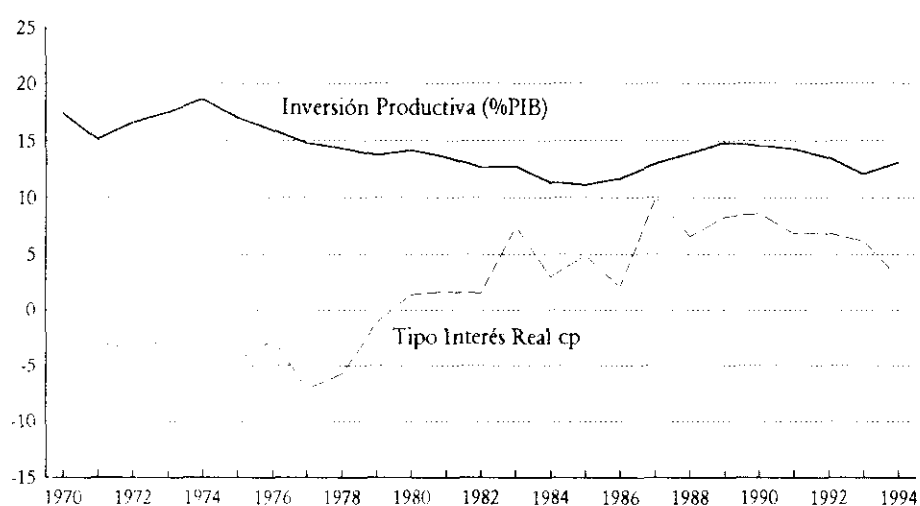
ochenta. Esta tendencia se modifica en la década de los noventa cuando el diferencial del tipo de interés y la entrada de capital descienden desde 1990 hasta 1994.

El inicio de la etapa de estancamiento económico hacia mediados de los años setenta tuvo como causa central el descenso de la inversión lo que se reflejó en la contracción del crecimiento del PIB. En esta situación, la expansión del gasto público que tuvo lugar conjuntamente para evitar la caída de la demanda efectiva, contribuyó a las presiones inflacionistas características de la fase de recesión. Desde 1973 hasta 1984 la tasa de inflación se mantuvo en los dos dígitos. Para reducir la presión inflacionista, las autoridades monetarias optaron por elevar los tipos de interés con el fin de controlar el incremento del crédito bancario. Tanto la necesidad de financiar el déficit público como la lucha contra la inflación obligaban a tomar medidas comunes: la elevación de los tipos de interés. Sin embargo, la entrada de capital contribuye al aumento de la masa monetaria, lo que en el contexto español de control de la inflación, obliga a las autoridades monetarias a elevar aún más el tipo de interés. Debido a ello, los préstamos procedentes del exterior se elevaron enormemente a partir de la década de los ochenta, con la correspondiente agravación de la deuda externa del país.

Los desequilibrios del sector exterior y los crecientes déficit presupuestarios se constituyen en fuerzas retroalimenticias que trabajan conjuntamente en la misma dirección. La política monetaria restrictiva que mantenía altos tipos de interés tuvo incidencia sobre el coste de uso del capital, desincentivando la inversión. El gráfico siguiente muestra la relación entre el movimiento de la inversión (como porcentaje del PIB) y el tipo de interés real. El descenso de la inversión a

partir de 1974 coincide con la elevación del tipo de interés y, aunque la inversión volvió a recuperarse en la segunda mitad de los ochenta, no contó con el mismo vigor que tuvo en los años sesenta, durante la etapa de prosperidad y expansión de la economía española.

44. Inversión y tipo de interés real



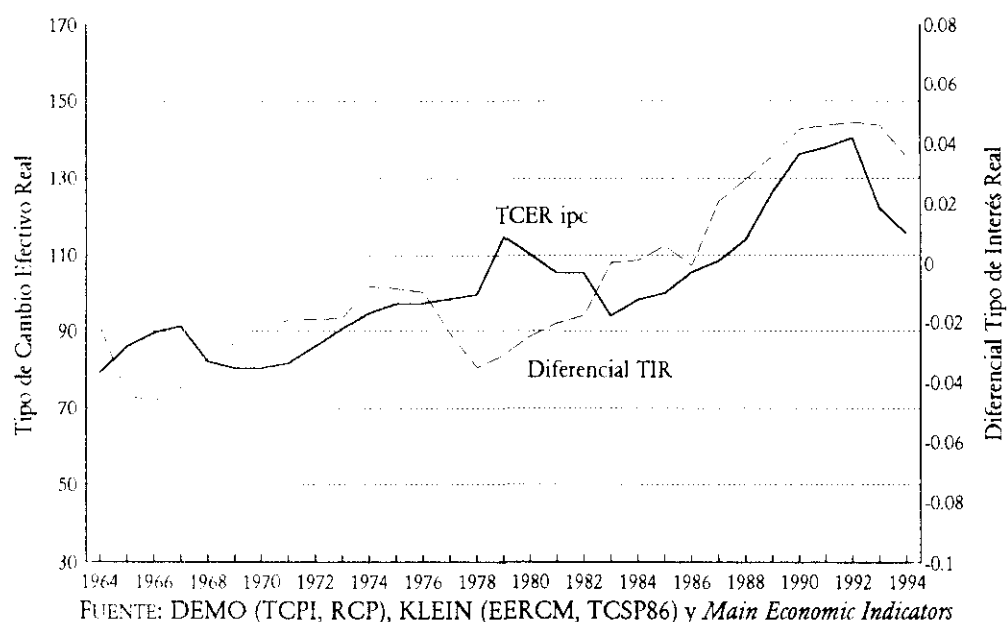
FUENTE: DEMO (PIPPM, IPP) y KLEIN (GDPM, IVFP, TCSP86)

Las expectativas de rentabilidad son el motor del desarrollo económico porque determinan la tasa de acumulación y promueven nuevas inversiones, lo que a su vez permite el descenso de los costes unitarios reales laborales y la mejora de la competitividad. Por tanto, debemos entender que los obstáculos creados para su recuperación son al mismo tiempo obstáculos para el éxito competitivo de las empresas nacionales. Los desequilibrios internos de precios y costes no podían ser corregidos en el ámbito internacional a través de la simple devaluación del tipo de cambio nominal. En nuestra investigación sostenemos que los precios internacionales de un país, traducidos a moneda común por el tipo de cambio nominal, no pueden evolucionar en sentido

opuesto al seguido por los costes y los precios nacionales. Por el contrario, su movimiento está determinado por la evolución de los costes unitarios reales laborales relativos. Los problemas internos relacionados con la producción y el crecimiento no pueden resolverse administrativamente en la esfera internacional. La incapacidad de solucionar estas dificultades en la esfera de la economía real empeora la situación porque se desencadenan consecuencias que agravan aún más la posibilidad de solucionarlas. En el comercio internacional se establecen flujos de mercancías y capitales que están determinados por el vigor competitivo de los participantes en el comercio. Aquel país o región en que los costes unitarios reales laborales relativos al resto del mundo desciendan tenderá a exportar más que aquel país o región con costes unitarios reales laborales relativos en alza. El superávit de capital procedente de sus ventas aumentará la liquidez bancaria y presionará a la baja a los tipos de interés, lo cual ha a favorecer los planes de inversión. En el país deficitario se produce la situación inversa. Inicialmente tiene lugar una salida de capital superior a la que ha entrado por la venta de sus exportaciones. Como consecuencia se reduce la liquidez bancaria con la consiguiente elevación de los tipos de interés. Esta subida del tipo de interés tiene consecuencias negativas tanto nacionales como internacionales para la competitividad de las empresas ubicadas en el país deficitario. Desde la perspectiva nacional, desincentiva nuevas inversiones necesarias para elevar la productividad laboral. Desde la óptica internacional influye igualmente en la elevación del tipo de cambio real porque la elevación del tipo de interés atraerá capital. Esta entrada de capital apreciará la moneda nacional en términos nominales lo que eleva aún más el tipo de cambio real en sí ascendente a causa del incremento de los precios relativos entre el país y sus competidores internacionales. Esta es la experiencia española. El tipo de cambio nominal ha tenido una tendencia al descenso desde 1964 hasta 1985, elevándose en la segunda

mitad de la década de los ochenta. Esta elevación junto con la que experimentaron los precios relativos tuvo como resultado una importante apreciación de la peseta. En el gráfico siguiente mostramos como la tendencia del tipo de cambio real calculado con precios de consumo (TCR_{ipc}) y del diferencial del tipo de interés real (TIR) es ascendente en todo el periodo 1964-1994.

45. Diferencial del tipo de interés real España-resto del mundo y el tipo de cambio efectivo real cesta de monedas/pta



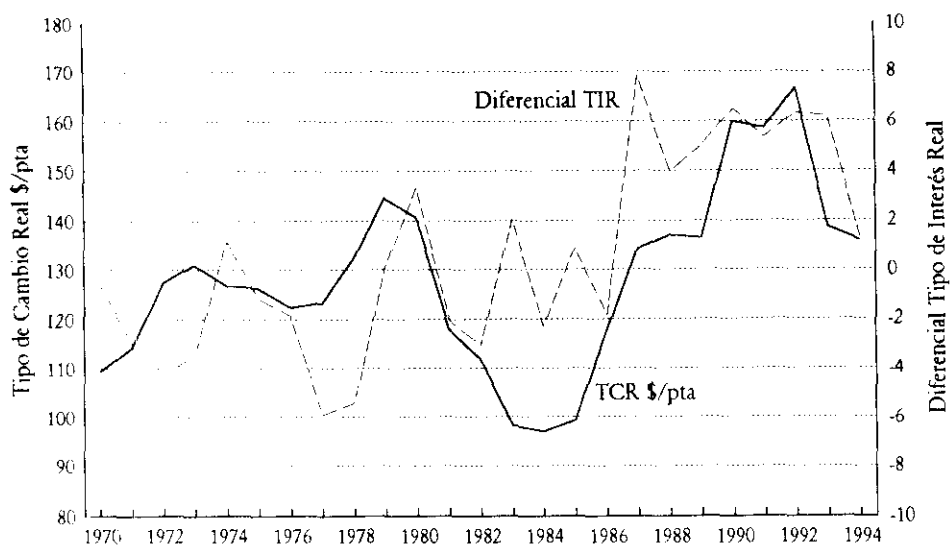
8.3. Resumen

Esta tesis sostiene que la evolución de los costes unitarios reales laborales de España en relación con los países de la OCDE es el centro de gravedad en torno al cual se constituye la senda del tipo de cambio real de la peseta. El encarecimiento de los costes ocasiona, por tanto, el encarecimiento

de la peseta, es decir, la elevación del tipo de cambio real. Consecuentemente, el déficit comercial se agravará debido a que este ascenso en el tipo de cambio real desincentiva la expansión de las exportaciones frente a las importaciones. El crecimiento del déficit reduce la liquidez bancaria impulsando al alza el tipo de interés, lo que a su vez estimula la entrada de capital. Esto elevará la demanda de la peseta en el mercado internacional de divisisas, dando lugar, por tanto, a la ulterior apreciación de la peseta en términos nominales. De esta manera, las consecuencias que el déficit comercial tiene sobre el tipo de interés complementa el rumbo tomado por la evolución de los costes unitarios reales laborales españoles en relación con los de sus socios comerciales. La elevación del tipo de interés afecta negativamente a la inversión porque la relación entre tipos de interés y la tasa de crecimiento de la inversión es inversa. La elevación de los tipos de interés aumenta los costes totales y reduce la rentabilidad empresarial, lo que desincentiva nuevas inversiones.

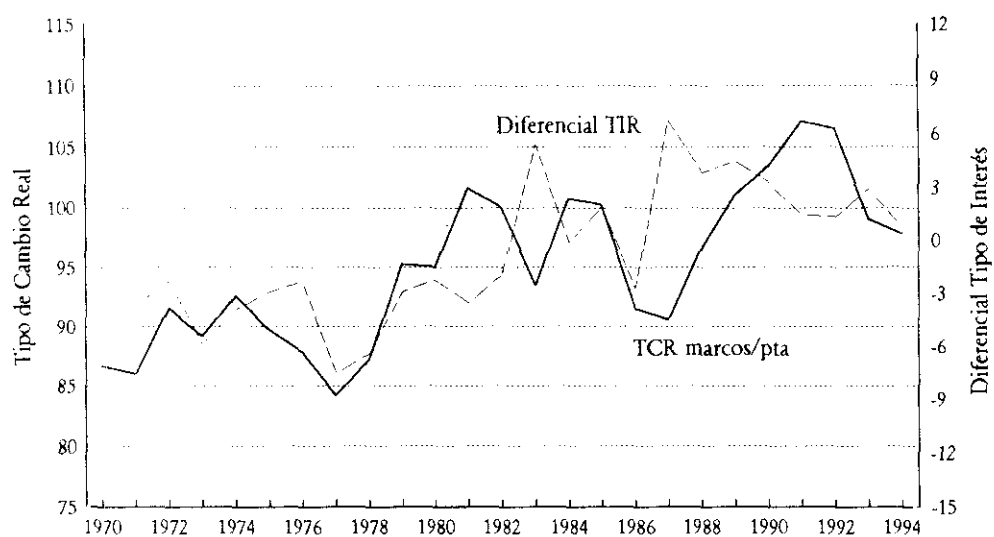
Hemos extendido nuestro estudio empírico de los tipos de interés y el tipo de cambio real al caso específico de países individuales. Hemos escogido los cuatro países que representan a los mayores socios comerciales de España para el periodo 1970-1994. Estos son los Estados Unidos, Alemania, Francia y Reino Unido. Los resultados se muestran en los gráficos 46, 47, 48 y 49. En todos ellos se puede apreciar la estrecha relación que existe en la evolución de ambas variables.

46. Diferencial del tipo de interés España-Estados Unidos
y el tipo de cambio real \$/pta



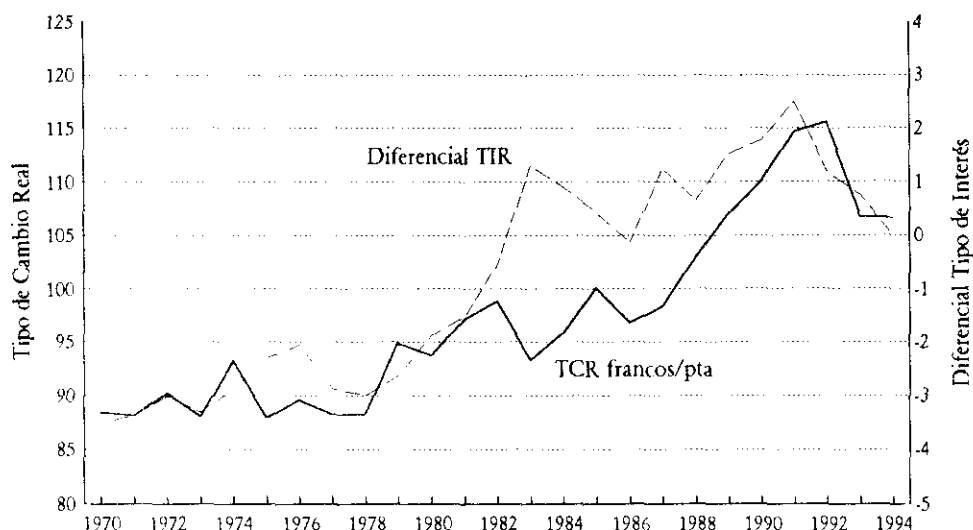
FUENTE: KLEIN (TCSP86, TCUS86, XRAT)

47. Diferencial del tipo de interés real España-Alemania
y el tipo de cambio real marcos/pta



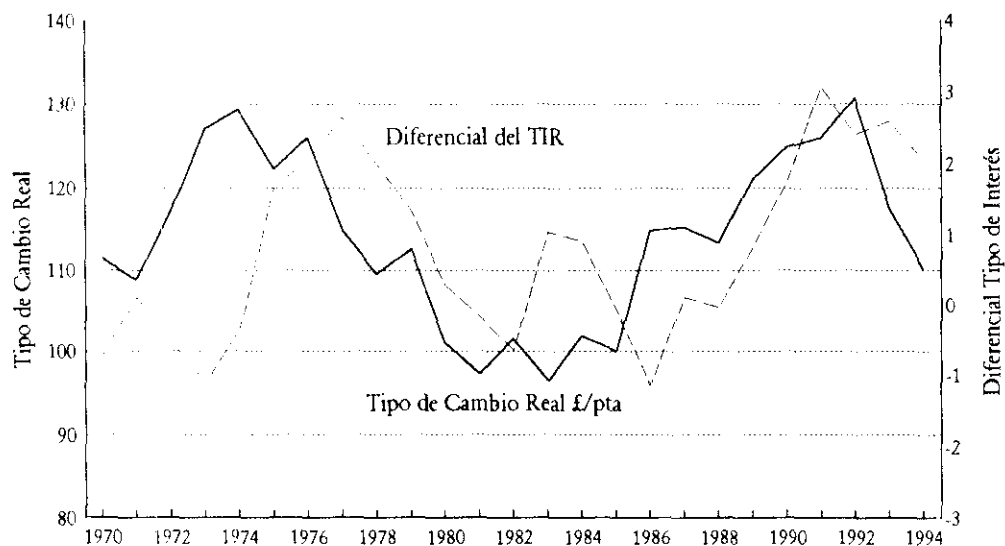
FUENTE: KLEIN (TCSP86, TCGF86, RSPGF)

48. Diferencial Tipo de Interés Real España-Francia y tipo de cambio real francos/pta



FUENTE: KLEIN (TCSP86, TCFR86, RSPFR)

49. Diferencial del tipo de interés real España-Reino Unido y el tipo de cambio real £/pta



FUENTE: KLEIN (TCSP86, TCUK86, RSPUK)

En los casos de Francia y Reino Unido, el diferencial del tipo de interés real representa la media móvil calculada para cinco años. Nuestro interés en este capítulo ha sido mostrar cómo la evolución de los tipos de interés complementa las condiciones económicas internas determinadas por la evolución de los costes unitarios. Obedeciendo a los objetivos de esta tesis queremos llevar a cabo a partir de ahora el estudio empírico que hemos desarrollado previamente entre los CURLs y el TCER y el déficit comercial entre España y la OCDE al caso concreto de cada país individual, estudiando trece países de la OCDE, estos son los países miembros de la Unión Europea (excepto los de última incorporación) junto con Estados Unidos, Canadá y Japón.

La relación entre el tipo de cambio y el diferencial del tipo de interés complementa la hipótesis según la cual el tipo de cambio real está determinado en el largo plazo por la evolución de los costes comparativos. Esto es corroborado por la revista económica del Federal Reserve Bank of Cleveland, *Economic Trends*, en la cual podemos leer en la página 19: “Los movimientos del tipo de cambio en el corto plazo deben relacionarse con cambios en el tipo de interés a corto plazo; sin embargo, en el largo plazo, los movimientos del tipo de cambio deben relacionarse con factores subyacentes (a los que nos referimos como fundamentales)”. Estos factores fundamentales han sido explícitamente referidos en esta tesis como los costes unitarios reales laborales de España en relación con sus competidores internacionales.

Capítulo 9. Índices de competitividad entre España y catorce países de la OCDE

9.1. Introducción

El objetivo de este capítulo es extender nuestra investigación sobre la determinación del déficit comercial al análisis por separado de los principales países de la OCDE con los que España mantiene importantes relaciones comerciales, complementando así la investigación desarrollada en los capítulos 6 y 7 de esta tesis. Hemos escogido once países comunitarios junto con Estados Unidos, Canadá y Japón, por formar parte, estos últimos, del Grupo de los Siete. Hemos calculado los costes unitarios reales laborales de España en relación con cada uno de estos países y hemos cotejado su evolución con la que sigue el tipo de cambio real de la peseta con las respectivas monedas. Posteriormente, hemos analizado las consecuencias que la evolución del tipo de cambio real tiene para la tasa de variación de las exportaciones españolas a cada uno de los países estudiados. Por último, analizamos la evolución del déficit comercial en relación con el movimiento del tipo de cambio real. Ofrecemos los resultados gráficos y econométricos en las páginas que siguen.

1. España y Alemania

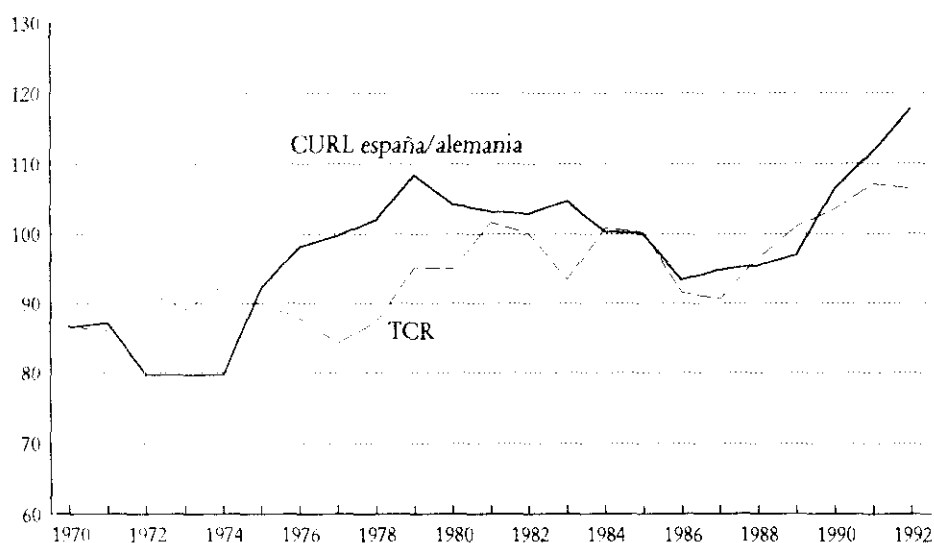
El CURL de España lo hemos calculado de acuerdo a las siguientes fuentes. Los salarios reales para el sector de las manufacturas proceden de los datos ofrecidos por Malo de Molina¹. Para calcular la productividad industrial hemos utilizados los datos de producción industrial ofrecidos por el Fondo Monetario Internacional en su publicación *International Financial Statistic Yearbook, 1993* y de empleo industrial procedente del banco de datos del Instituto Lawrence Klein. Hemos calculado el CURL de Alemania utilizando los datos sobre el coste unitario laboral (CUL) publicados por el *Main Economic Indicators* (OECD, 1993), dividiendo el CUL seguidamente por el índice de precios al consumo ofrecido por la misma fuente para calcular el coste unitario real laboral. Hemos extendido nuestra serie hasta el año 1992 utilizando los datos que la OECD aporta en su publicación *Economic Outlook* (OCDE, 1993). El TCR ha sido calculado con precios de exportación, procedentes, al igual que el tipo de cambio nominal, del Instituto Lawrence Klein.

El primer gráfico muestra la evolución de los costes unitarios laborales reales de las industrias españolas en relación con los de las industrias alemanas y del TCR entre la peseta y el marco. El CURL de España se eleva con relación al alemán entre 1974-1979 arrastrando consigo al TCR. Desciende a partir de 1979 y hasta 1986, manteniéndose el TCR constante (aunque con fluctuaciones) entre 1981 y 1985, descendiendo entre 1985 y 1987. Dado que los CURL

¹Malo de Molina, J.L. (1993): *Mercado de trabajo: empleo y salarios. Distorsiones y ajustes*, España, Economía, dir. J.L. García Delgado, Espasa Calpe, p. 1161

descendieron de forma constante por un periodo de siete años, el TCR llegó a descender igualmente. La tendencia del CURL relativo determina la evolución del TCR. Una tendencia descendente, impulsa al TCR al descenso. A partir de 1986 el CURL de España en relación con Alemania volvió a elevarse, levemente hasta 1989 y de forma acusada hasta 1992. La reversión en la tendencia de los CURL dio lugar a la reversión, también, en la evolución del TCR que se elevó de forma sostenida desde 1987 hasta 1992.

50. CURL España/Alemania y el TCR marcos/pta

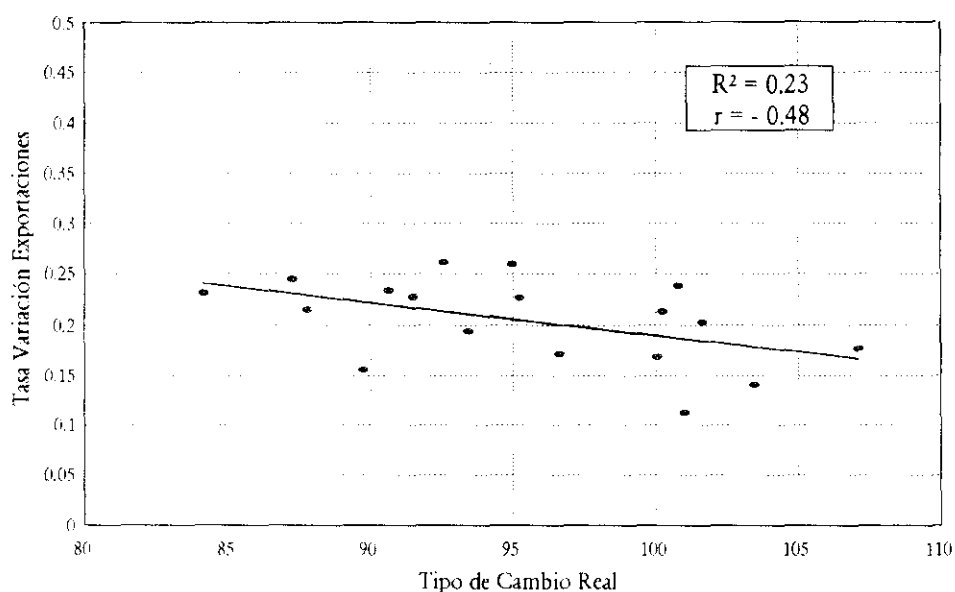


FUENTE: IMF, OCDE, KLEIN (RSPGF, PXGS, PXGSGF)

El resultado de la correlación entre los costes unitarios reales laborales relativos y el tipo de cambio real (medido como el número de unidades de marcos que cada peseta recibe) es de 0.63. El gráfico siguiente muestra la relación entre la tasa de variación de las exportaciones y del TCR.

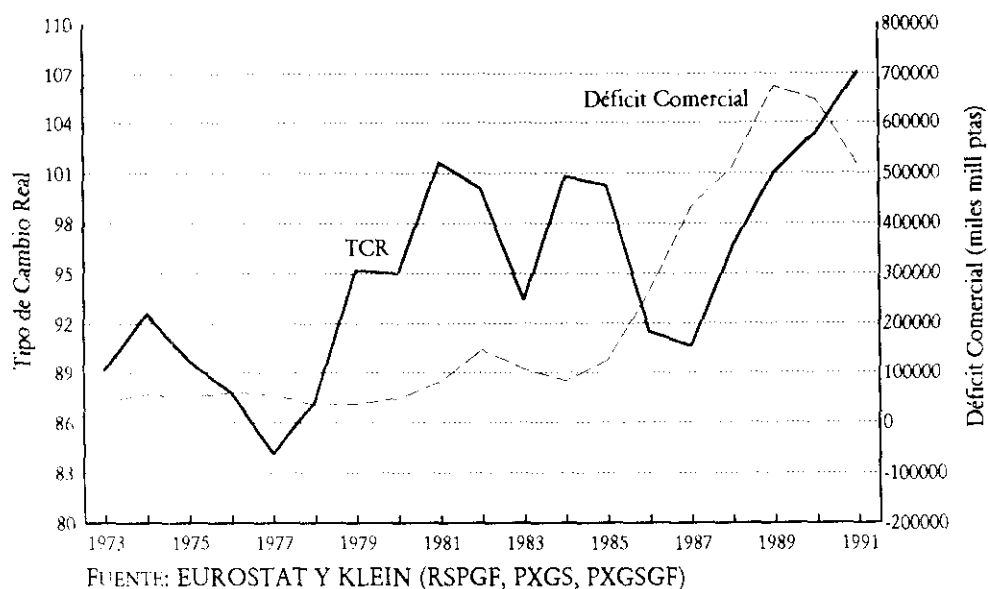
Los resultados de la correlación (r) y de la regresión lineal (R^2) aparecen en el interior del gráfico, lo que permite observar simultáneamente y de forma directa la naturaleza de la relación entre ambas variables (inversa, lo que se manifiesta en la línea de tendencia con pendiente negativa) y los resultados de las pruebas econométricas.

51. TCR y tasa de variación de las exportaciones a Alemania



La evolución de los costes relativos se refleja en los precios relativos y éstos influyen en el crecimiento de las exportaciones. El crecimiento de los costes relativos determina la subida de los precios relativos y, por tanto, el ascenso del tipo de cambio real. Esta evolución del tipo de cambio real determina, en el largo plazo, el descenso de la tasa de crecimiento de las exportaciones como muestra el gráfico número 51 y el ascenso del déficit comercial. La relación entre la evolución del TCR y del déficit comercial que España tiene con Alemania la mostramos en el gráfico siguiente.

52. TCR y déficit comercial (miles mill ptas)

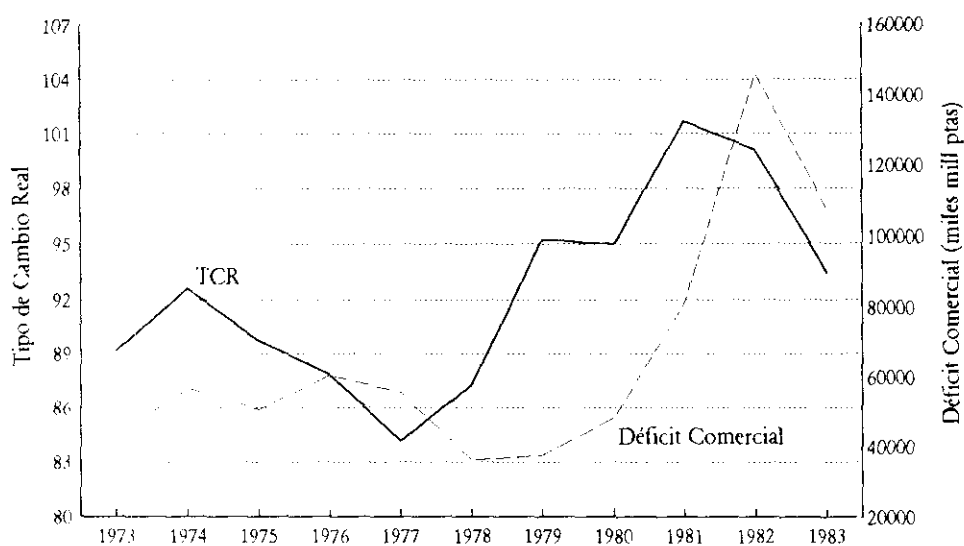


La correlación entre el TCR y el déficit comercial es de 0.53. El déficit comercial con Alemania fue reducido hasta 1985. Después de 1985 el déficit con Alemania es el mayor de la OCDE, siendo seguido por el de Japón y Estados Unidos. Debido a la elevada cifra que alcanza al final de nuestro periodo, el movimiento del déficit comercial no se aprecia; parece que no hay cambios en la evolución del déficit. Por ello, hemos construido un segundo gráfico que recoge los años 1973-1983 para observar su evolución. Es significativo cómo la evolución del déficit se adapta a la del TCR, con una diferencial temporal en el cambio. El déficit comercial modifica su evolución uno o dos años después de que el TCR ha cambiado su trayectoria.

El ascenso del tipo de cambio real entre 1977 y 1981 determinó el descenso de la tasa de crecimiento de las exportaciones y el ascenso del déficit comercial entre 1978 y 1982. Como

consecuencia del descenso del tipo de cambio real entre 1981-1983 el déficit comercial descendió igualmente entre 1982-1984, elevándose a partir de entonces y hasta 1989, modificando su trayectoria en los dos últimos años de nuestra serie.

53. TCR y déficit comercial (en miles millones de ptas)



FUENTE: EUROSTAT y KLEIN (RSPGF, PXGS, PXGSGF)

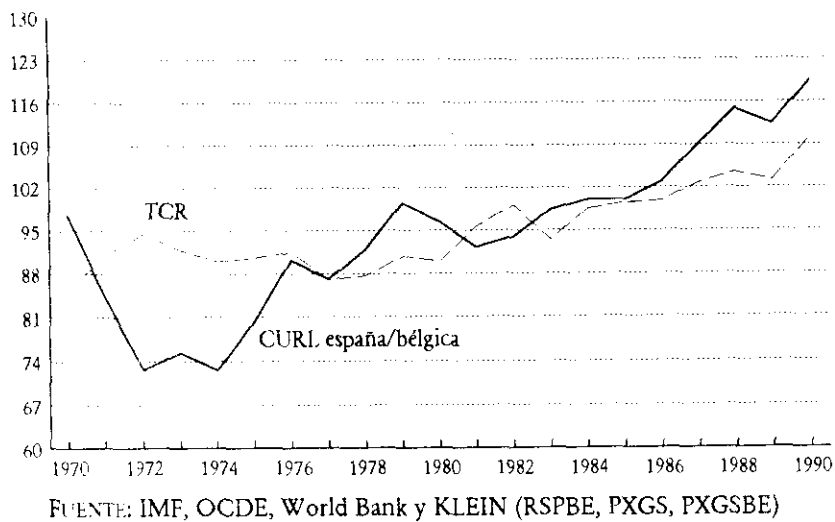
2 y 3. España y Bélgica-Luxemburgo.

La ratio de los costes unitarios reales laborales (CURLs) entre España y Bélgica y Luxemburgo es el resultado de dividir los CURLs industriales en España entre los CURLs industriales de Bélgica y Luxemburgo, respectivamente. El CURL es la ratio entre salarios reales (w/IPC) y la productividad (Y/L), donde w es el salario nominal; IPC , el índice de precios al consumo; Y es la producción; L el empleo. En el caso de España, como ya explicamos en nuestro análisis de los CURLs españoles en relación con la OCDE, los salarios y la producción industrial proceden del FMI; el índice de precios del consumo procede de *Main Economic Indicators, Historical Statistics*, publicado por la OCDE (1993); el empleo industrial procede de la fuente de datos KLEIN. Todos ellos con base 1985=100. En el caso de Bélgica los salarios reales y la productividad real, proceden de *World Tables*, publicado por el World Bank (1992). La serie de datos extraída del World Bank termina en 1990. Tanto los salarios como la productividad son números índices, siendo 1987=100. Hemos convertido estos números de base 1987 a base 1985 para homogeneizarlos con los datos para España procedentes del FMI. Hemos recurrido al World Bank en nuestro cálculo del CURL para Bélgica porque el FMI no ofrece datos de empleo para Bélgica (solamente producción y salarios). Aunque hubiésemos podido calcular los salarios reales utilizando el FMI, hemos preferido tomar tanto salarios como productividad del World Bank para ser así fidedignos a una sola fuente, buscando coherencia en la serie. Igualmente, los datos para calcular el CURL de Luxemburgo procede de *World Tables*, World Bank. El procedimiento es el mismo.

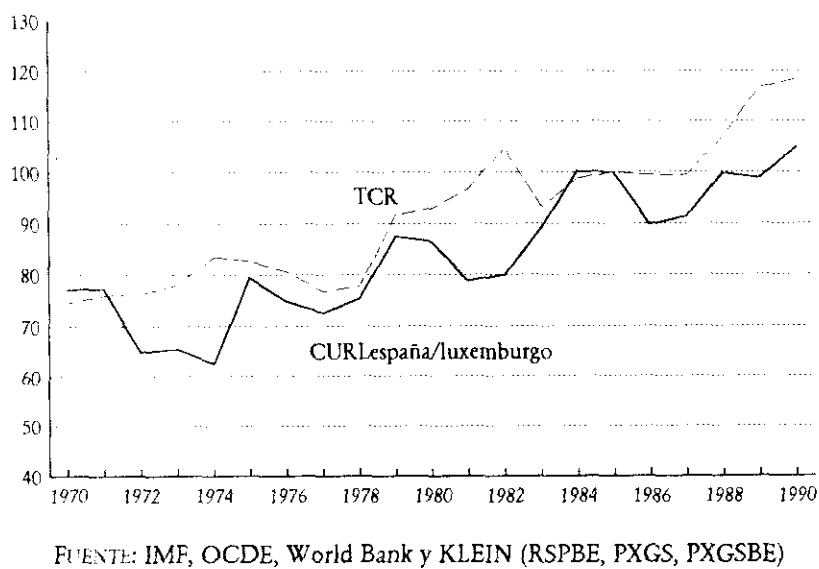
El tipo de cambio real (TCR) ha sido calculado con precios de exportación para Bélgica utilizando, como en los demás casos, datos procedentes de KLEIN y de consumo para Luxemburgo procedentes de las estadísticas de las estadísticas de la OCDE publicadas en *Main Economic Indicators*, (1992). El resultado gráfico de la evolución de costes y tipos de cambio real se ofrece en los gráficos 54 y 55.

El CURL de las industrias españolas en relación con las belgas y luxemburguesas presenta una gran separación con respecto al tipo de cambio real entre la peseta y el franco en el periodo 1971-1976, siendo más acusado para el caso belga. Creemos que la diferencia en la tasa de inflación declina la ratio de los costes unitarios relativos separándolos del tipo de cambio real. A partir de 1976 ambas series están al mismo nivel y presentan una tendencia al alza. Los CURLs relativos crecen y arrastran consigo al TCR. El índice de correlación y el coeficiente x de la regresión lineal son positivos mostrando la relación directa entre ambas variables. El ascenso del CURL implica el ascenso del TCR y viceversa, el descenso en el CURL implica el descenso en el TCR. La relación y dependencia es elevada como indican los resultados econométricos. Para el caso belga, en el periodo 1970-1990 el coeficiente de regresión R^2 es 0.50 y el coeficiente de correlación r es 0.71. Sin embargo, si eludimos el periodo 1970-75, el resultado es el siguiente: R^2 es 0.74 y el coeficiente r es 0.86. Para el caso luxemburgués, hemos calculado el tipo de cambio real utilizando precios al consumo. El resultado es el siguiente: la regresión tiene un coeficiente de regresión, R^2 , de 0.69 y de correlación, r , de 0.83.

54. CURL España/Bélgica y TCR franco/pta

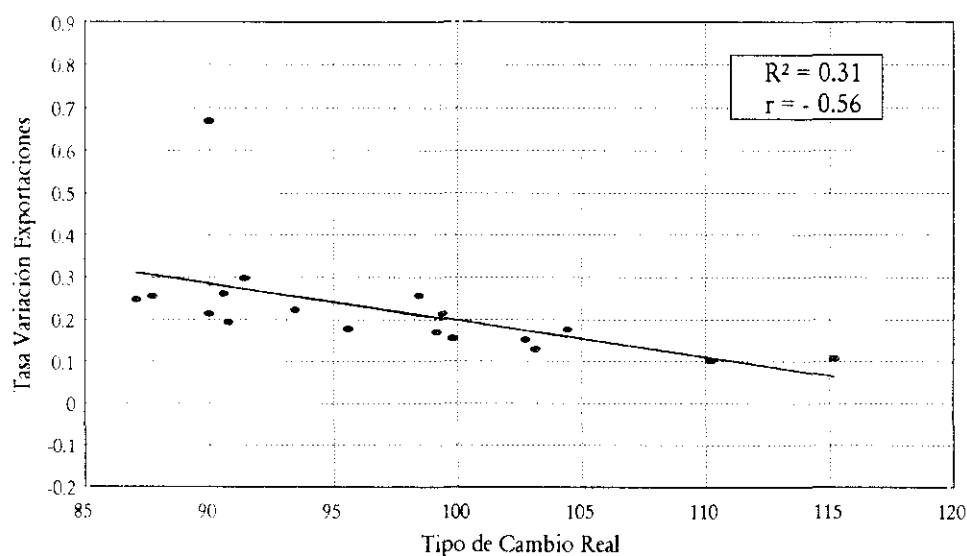


55. CURL España/Luxemburgo y TCR franco/pta



Los datos de exportación y déficit pertenecen al conjunto de los dos países. Las exportaciones a Bélgica-Luxemburgo pasaron de constituir el 3.18% del total de las exportaciones españolas en 1975 a ser el 3.01% en 1990. Las importaciones españolas procedentes de estos países pasaron de ser 2.09% del total de las importaciones en 1975 a ser el 3.12% en 1990. Las importaciones de Bélgica a España crecieron más que las exportaciones de España a Bélgica, lo cual es consecuente con un tipo de cambio ascendente. El gráfico número 56 muestra la relación inversa que existe entre el TCR y la tasa de variación de las exportaciones. El resultado de correlación y regresión que aparece en el interior del gráfico es dado para el periodo 1975-1991. Esto indica por tanto que entre 1975 y 1990 el saldo comercial de España con Bélgica empeora. Ciertamente es así. En 1975 el déficit comercial era de 5.784 millones y pasó a ser 79.426 millones en 1991. España tiene superávit con Bélgica entre 1978 y 1985.

56. TCR y tasa de variación de las X a Bélgica-Luxemburgo



Para entender cómo evoluciona el déficit español con Bélgica debemos comprender la evolución del TCR y de la cuota de mercado entre España y Bélgica. Queremos definir en primer lugar qué entendemos por cuota de mercado entre estos dos países. Nos referimos a la relación que viene dada por la siguiente ratio:

$$\text{Cuota de Mercado} = \frac{\left(\frac{\text{X de España a Bélgica}}{\text{X totales de España}} \right)}{\left(\frac{\text{X de Bélgica a España}}{\text{X totales de Bélgica}} \right)}$$

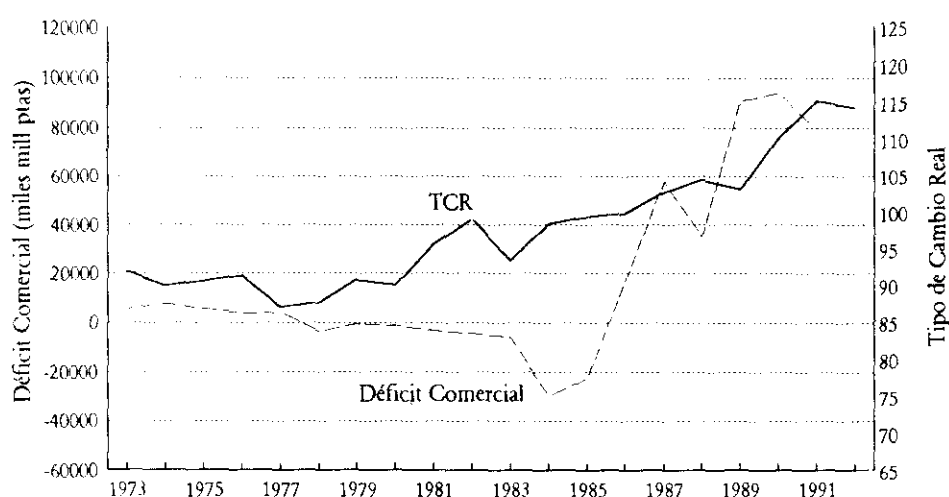
El numerador representa la proporción del total de las exportaciones españolas destinadas a Bélgica. El denominador representa la proporción del total de las exportaciones belgas destinadas a España. La conclusión que extraemos de la evolución de esta ratio es la siguiente: si el TCR desciende en España en relación con Bélgica los productos españoles se venderán más fácilmente en Bélgica debido a que su precio será consecuentemente más bajo, mientras que el producto belga reducirá su venta en España porque su precio se encarece. Esperamos, por tanto, que la ratio aumente dado que el numerador ascenderá y el denominador disminuirá.

Entre 1974 y 1977 el TCR descendió y la ratio aumentó en el mismo periodo. Por tanto, España pasó de tener déficit en 1973 a tener superávit en 1978. Entre 1978 y 1982 el TCR aumentó y la cuota de mercado descendió. En este periodo, el superávit se mantuvo pero sin crecer de forma considerable. Desde 1982 a 1985 la cuota vuelve a ascender motivada por el descenso de TCR y el

superávit volvió a crecer en 1984. Sin embargo, a partir de este año el TCR se eleva hasta 1991, periodo en el que la cuota de mercado desciende y el superávit de 1984 se torna déficit a partir de 1985, el cual crece considerablemente debido al ascenso continuado del TCR y el desplome de la cuota de mercado.

Es decir, la evolución TCR afecta a la cuota de mercado entre ambos países y por lo tanto determina el déficit comercial. El ascenso persistente del tipo de cambio se traduce en pérdida de cuota de mercado y, por tanto, da lugar a la existencia del déficit o a su incremento. El coeficiente de regresión entre el TCR francos/pta y el déficit comercial de España con Bélgica es 0.52. Como muestra el gráfico número 57, una continuada elevación del precio termina dando lugar a la aparición (y crecimiento) del déficit comercial.

57. TCR y déficit comercial (miles millones ptas)
de España con Bélgica-Luxemburgo



FUENTE: EUROSTAT y KLEIN (RSPBE, PXGS, PXGSBE)

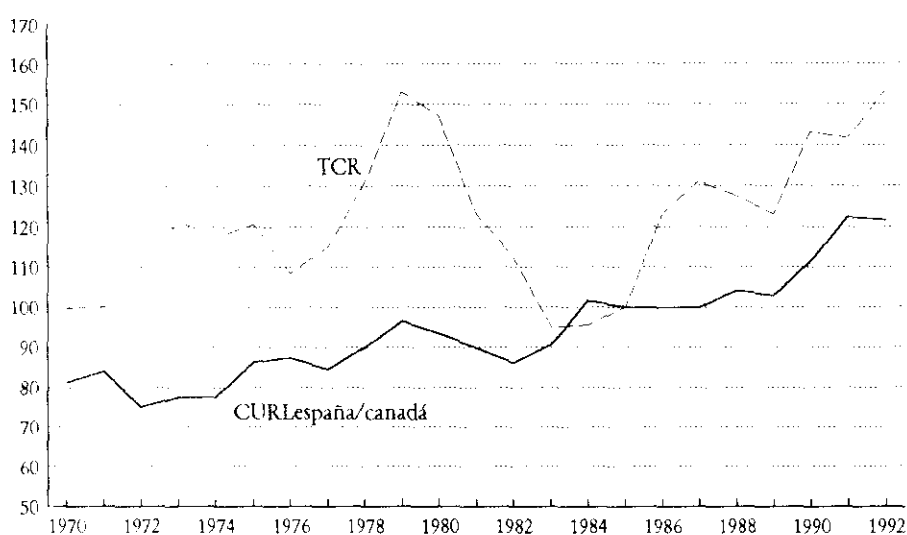
4. España y Canadá

El coste unitario real laboral de las industrias canadienses ha construido utilizando los datos del FMI para la producción industrial, los salarios y el empleo. Los salarios reales es el resultado de dividir los salarios nominales por el índice de precios al consumo, índice que obtenemos del *Main Economic Indicators* (OECD, 1993). Para el caso español, los datos de producción y salarios proceden del FMI igualmente. Para obtener los datos de empleo se ha recurrido a la fuente de datos KLEIN. El tipo de cambio real es el resultado de multiplicar el tipo de cambio nominal (\$ canadiense/pta) por la ratio de los precios de producción (España/Canadá). Dado que no son disponibles los precios de exportación, utilizamos los precios de producción en su lugar, considerando que éstos son próximos a los precios de las mercancías comerciables. Es sorprendente la separación entre el TCR y CURL relativo entre estos dos países. Esta misma brecha se aprecia para el TCR con Estados Unidos.

La correlación entre los CURLs relativos y TCR entre la peseta y el dólar canadiense es de 0.54. La correlación entre el tipo de cambio real y la tasa de crecimiento de las exportaciones españolas es de -0.56. El resultado econométrico entre TCR y saldo comercial es de 0.31 para el periodo 1973-1991 y de 0.41 desde 1979 hasta 1991. Estos datos demuestran que existe una alta dependencia entre estas variables y que se cumple la causación $CURL \uparrow - TCR \uparrow - Crecimiento Exportaciones \downarrow - Déficit \uparrow$ (o superávit \downarrow). El caso canadiense reviste en sí cierta peculiaridad. Esta moneda tiene una gran unión con la evolución del dólar americano. La evolución del tipo de

cambio para ambas monedas en relación con la peseta es prácticamente igual. La caída abrupta en la primera mitad de los ochenta muestra la gran apreciación del dólar en ese lustro, situación que se revirtió a partir de 1985. Los gráficos siguiente muestran la evolución del CURL relativo y el TCR y la influencia de éste en el crecimiento de las exportaciones.

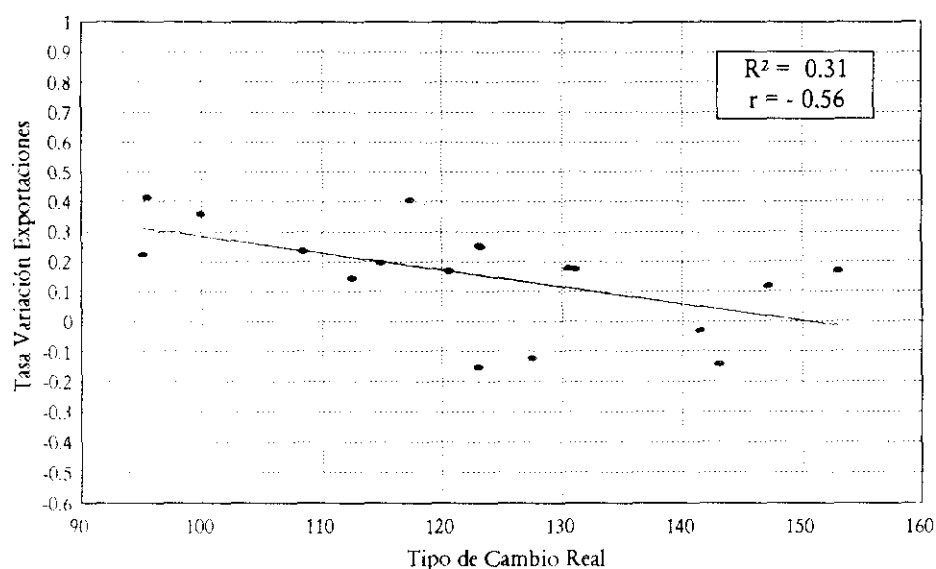
58. CURL España/Canadá y TCR \$canadiense/pta



FUENTE: FMI, OCDE, Economic Report of The President (1995) y KLEIN (XRAT)

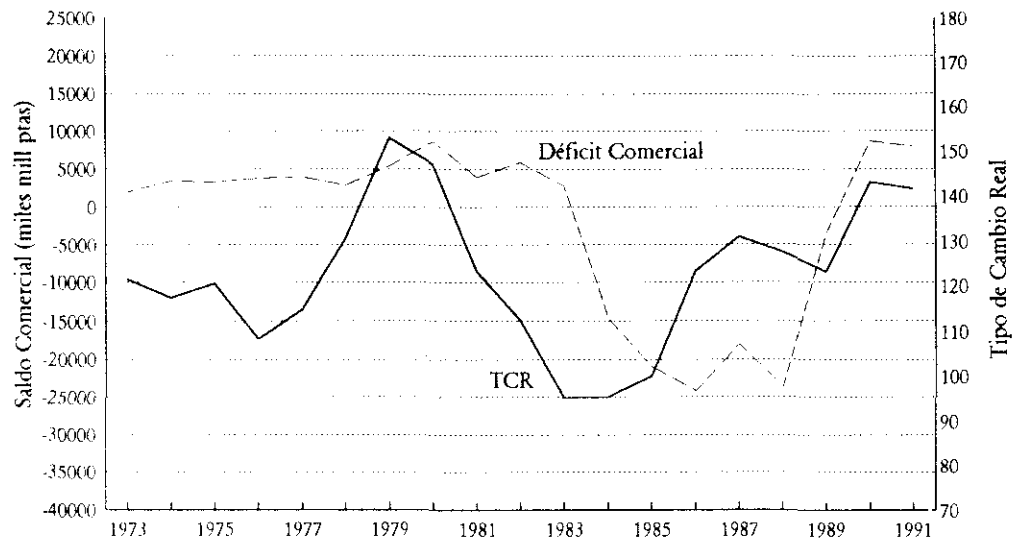
El gráfico 59 muestra la relación entre el tipo de cambio real y la tasa de variación de las exportaciones españolas a Canadá. El resultado de correlación es superior al de la regresión lineal y muestra una mayor dependencia entre ambas variables. Como en el resto de los casos se cumple la *relación inversa entre TCR y tasa de crecimiento de las exportaciones*. El incremento de las exportaciones a Canadá fue mayor en la primera mitad de los años ochenta, beneficiándose de la fuerte apreciación del dólar, periodo en el que desaparece el déficit comercial contraído con Canadá en años anteriores.

59. TCR y tasa de variación de las exportaciones a Canadá



La relación comercial de España con Canadá es una de las más reducidas del Grupo de los Siete. El porcentaje de las importaciones procedentes de Canadá en el total de las importaciones españolas no supera el 1%. Igualmente, el porcentaje de las exportaciones de España a Canadá en relación con el total de las exportaciones españolas es inferior al 1%, exceptuando los años 1985-1988, cuando llega a representar el 1.13%. España llega a tener superávit comercial con Canadá durante los años 1984-1989. En este mismo periodo el CURL de España en relación con el CURL de Canadá permanece en el mismo nivel. El gráfico número 60 muestra como el movimiento del saldo comercial, con cierta asincronía temporal, sigue el movimiento que marca la evolución del tipo de cambio real entre las respectivas monedas de ambos países, mostrándose una vez más la dependencia que tiene el resultado de la balanza comercial con la evolución del tipo de cambio real.

60. TCR y saldo comercial de España con Canadá (miles mill ptas)



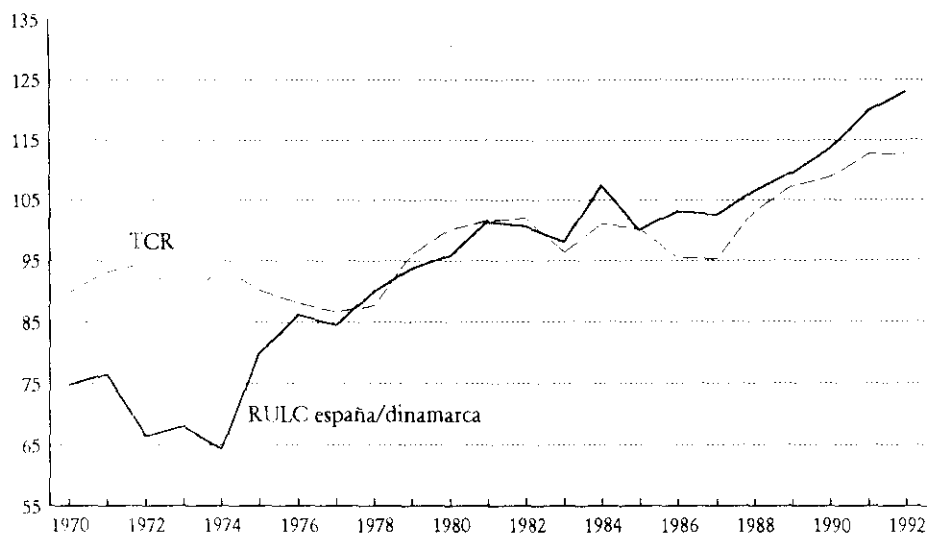
FUENTE: EUROSTAT, OECD, Economic Report of The President (1995)
y KLEIN (XRAT)

5. España y Dinamarca

El coste unitario real laboral para Dinamarca lo hemos elaborado con datos del FMI. Tanto salarios como producción y empleo se refieren exclusivamente al sector industrial. El coste unitario real laboral de España es calculado con datos del FMI y KLEIN, como en los anteriores análisis número 2 y 3. El tipo de cambio real está calculado con precios de exportación para ambos países, utilizando la fuente KLEIN tanto para obtener la ratio de los precios como el tipo de cambio nominal. Entre 1970 y 1975 existe una gran separación que desaparece después de 1975. Por ello, queremos mostrar la correlación tanto en el periodo 1970-1991, como en el periodo 1975-1991. El resultado es el siguiente. Para el periodo 1970-1991 el coeficiente de correlación es 0.82 y para el periodo 1975-1991 el coeficiente de correlación es de 0.93. Junto con Irlanda y Bélgica es el país al que corresponde el mayor coeficiente de correlación.

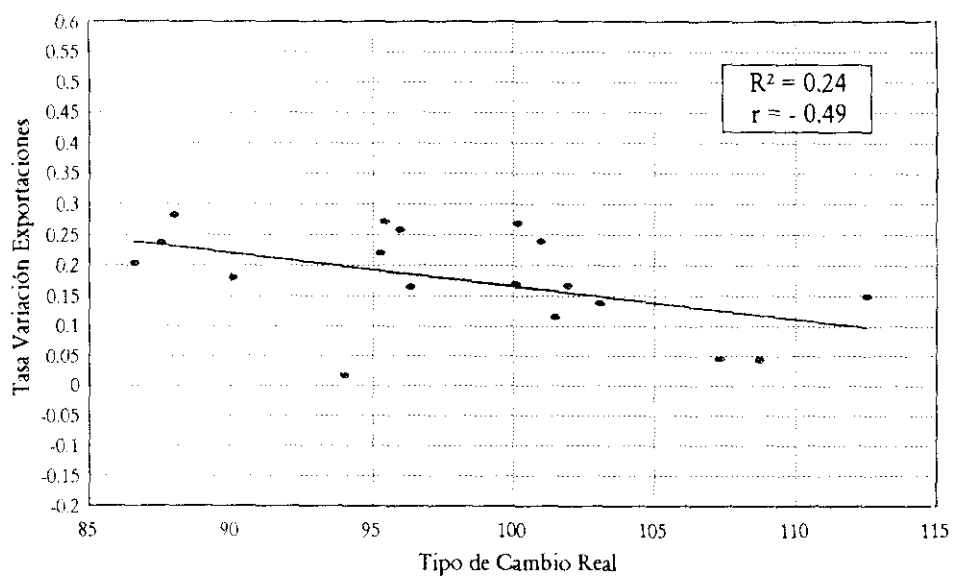
El resultado de la correlación entre el tipo de cambio real y la tasa de variación de las exportaciones para el periodo 1974-1991 es de -0.49. El coeficiente de correlación entre el TCR y el déficit comercial durante los años 1974-91 es de 0.61. Ofrecemos en primer lugar la representación gráfica de la senda de los costes y del tipo de cambio real en el gráfico 61 y la relación entre el tipo de cambio y la tasa de crecimiento de las exportaciones en el gráfico 62. La evolución del déficit comercial y el tipo de cambio real se puede observar en el gráfico 63.

61. CURL España/Dinamarca y TCR coronas/pta

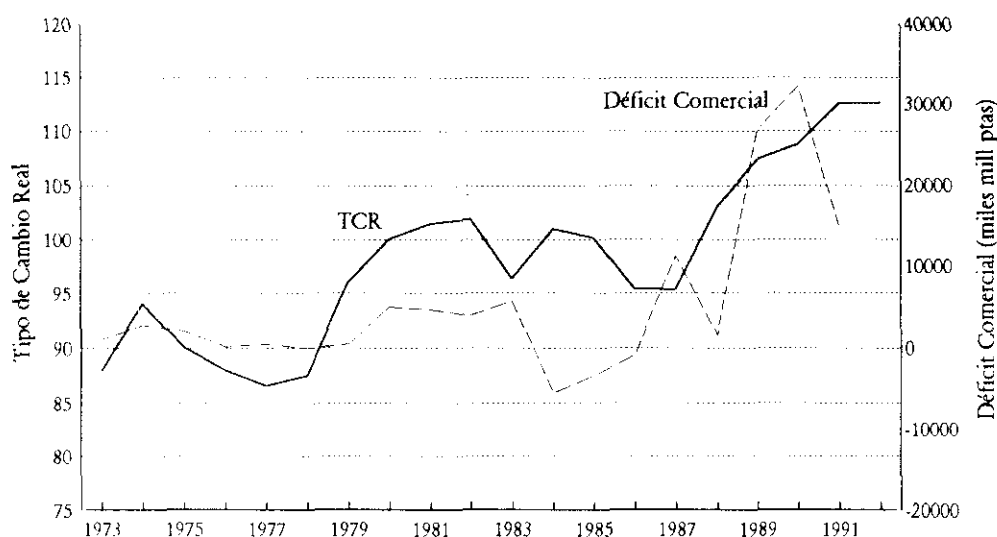


FUENTE: IMF, OECD, KLEIN (RSPDE, PXGS, PXGSDE)

62. TCR y tasa de variación de las exportaciones a Dinamarca



63. TCR coronas/pta y déficit comercial (miles millones ptas)
de España con Dinamarca

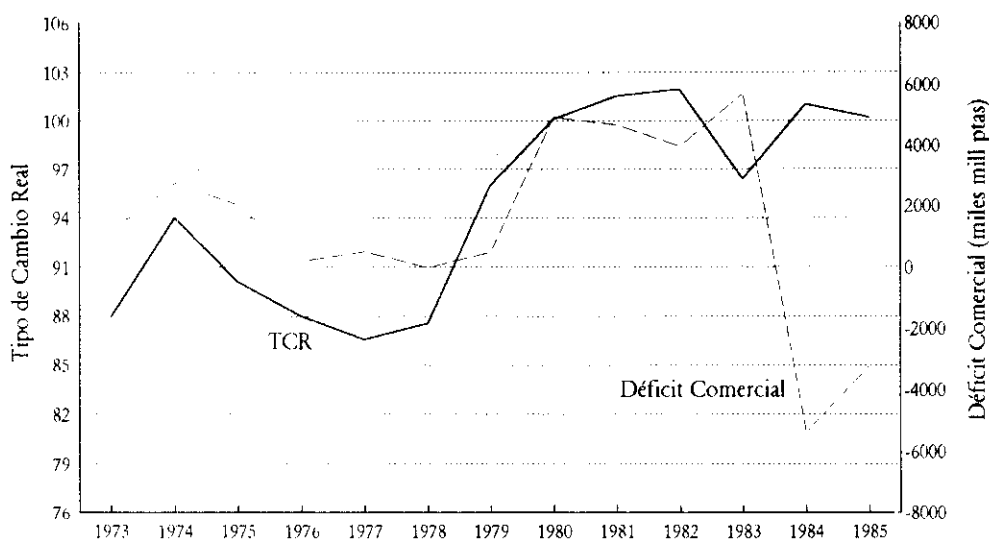


FUENTE: KLEIN (RSPDE, PXGS, PXGSDE) y EUROSTAT

El déficit comercial español con Dinamarca ha sido bastante reducido hasta la segunda mitad de los ochenta. Prácticamente cero entre 1976 y 1979 y con superávit durante los años 1978, 1984, 1985 y 1986. Aumentó considerablemente entre 1987 y 1991. El gráfico anterior muestra la evolución conjunta del tipo de cambio real de la peseta en relación con la corona danesa y del déficit comercial que España ha contraído con Dinamarca. Durante 1974-1978 el TCR desciende y el déficit comercial se reduce. A partir de 1979 el tipo de cambio se aprecia y el déficit crece. Entre 1982 y 1983 el TCR vuelve a decrecer y la respuesta en el déficit (descenso) se hará notar al año siguiente: 1983-1984. La elevación del tipo de cambio a partir de 1987 por encima de niveles previos determina la elevación del déficit comercial a finales de los años ochenta, hasta presentar cifras no alcanzadas con anterioridad. Dada la fuerte elevación de finales de los ochenta, la escala no permite observar con precisión el movimiento del déficit comercial, en relación con el tipo de

cambio real durante los años setenta. Por ello, presentamos un segundo gráfico que comprende el periodo 1973-1983 para poder apreciar el movimiento conjunto de ambas variables.

64. TCR y déficit comercial (miles millones ptas): 1973-1985



FUENTE: KLEIN (RSPDE, PXGS, PXGSDE) y EUROSTAT

Entre 1973 y 1982, el movimiento de ambas variables es perfectamente sincrónico. En primer lugar, desde 1973 y hasta 1974 tanto el tipo de cambio como el déficit comercial se elevan. Desde 1974 hasta 1978 la tendencia del TCR es descendente y el déficit comercial desciende igualmente, llegando a convertirse en superávit (165 miles de millones de peseta) en 1978. La elevación del tipo de cambio elimina la posibilidad de incrementar el superávit. Este se convierte de nuevo en déficit y asciende hasta 1983. El TCR desciende de 1982-1987 y el déficit se reduce, dando lugar a la aparición de un nuevo superávit durante 1984-86. El cambio en la dirección del TCR a partir de 1984, cambiará también la evolución del saldo comercial con Dinamarca.

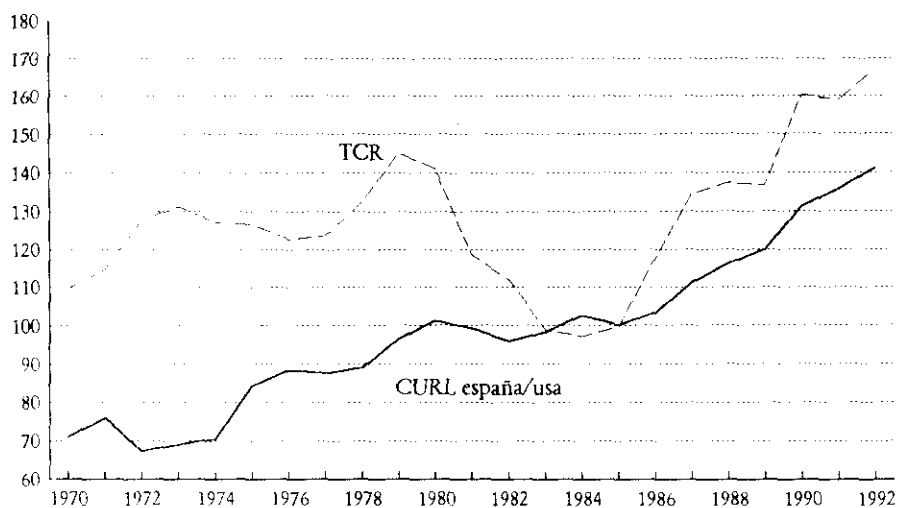
La relación comercial con Dinamarca es una de las de menor peso en el conjunto comunitario y de la OCDE. El balance comercial es muy reducido, siendo muy próximo al balance que tiene España con Irlanda y Canadá. El porcentaje de las exportaciones destinadas a Dinamarca es, como media, entre 1973-1991 de 0.70%. Durante la segunda mitad de los años setenta el porcentaje de las exportaciones dirigidas a Dinamarca tiene una tendencia descendente mientras que se eleva en la primera mitad de los años ochenta y desciende de nuevo en la segunda mitad de la década de los ochenta. El porcentaje de las importaciones procedentes de Dinamarca en el total de las importaciones españolas es, como media, el 0.61%.

6. España y Estados Unidos

Nuestro cálculo de los CURLs para España y Estados Unidos es el siguiente. Los datos de producción y salarios para ambos países proceden del FMI, *International Financial Statistic Yearbook*, 1993. El índice de precios, necesario para calcular el salario real, procede del *Main Economic Indicators* (OECD, 1992). Dado que las estadísticas sobre empleo que ofrece el FMI incluye construcción y servicios hemos recurrido a otras fuentes para calcular los datos de empleo porque nuestro interés es ofrecer la evolución de los costes en la industria. El empleo industrial de Estados Unidos procede de *Economic Report of the President* (febrero, 1995) y el empleo industrial para España procede de KLEIN. Ambos vienen dados en miles de trabajadores, por lo que hemos convertido estos datos en números índices de base 1985=100.

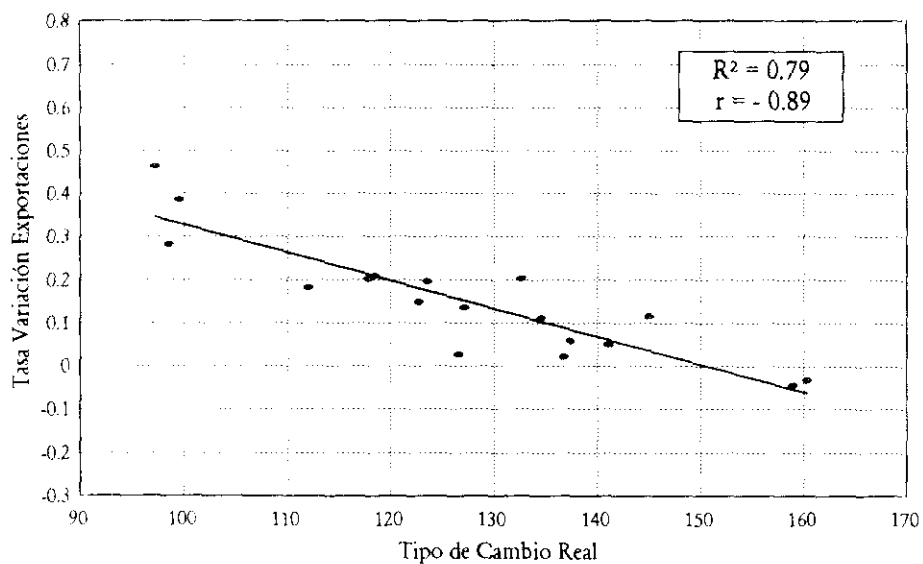
El tipo de cambio real ha sido elaborado con datos de KLEIN tanto para el tipo de cambio nominal como para los precios de exportación de ambos países. El CURL de España creció con respecto del CURL de Estados Unidos desde 1974 hasta 1980. Durante este periodo la tendencia del TCR es ascendente. Los costes relativos se estancan entre 1980 y 1985, periodo en que el TCR descende. A partir de este año el coste unitario en España se eleva con relación al americano y determina el ascenso del TCR. El primer gráfico expone la relación existente entre la senda de los CURLs en España en relación con los CURLs en Estados y la evolución del tipo de cambio real entre la peseta y el dólar.

65. CURL España/USA y TCR \$/pta



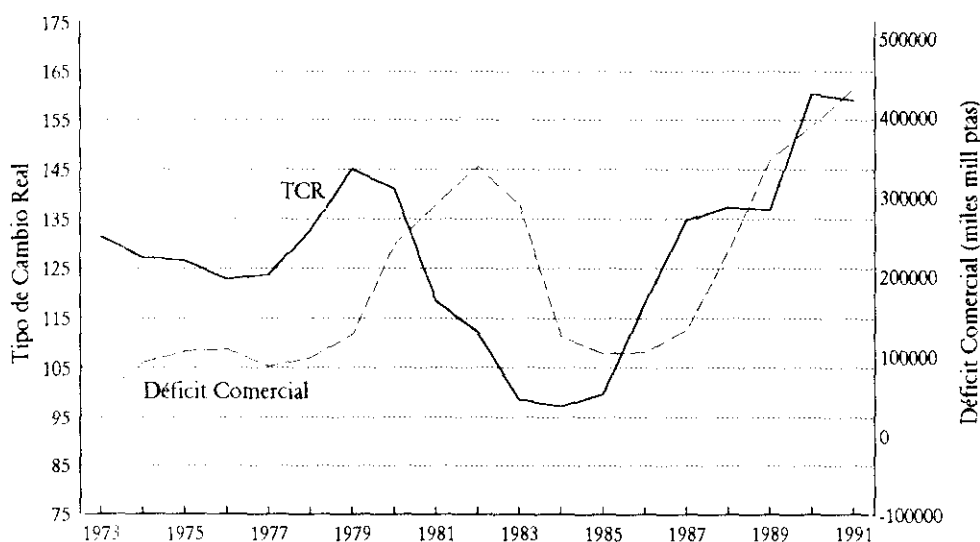
FUENTE: FMI, OCDE, Economic Report of the President y KLEIN (XRAT, PXGS, PXGSUS)

66. TCR \$/pta y tasa de variación de las exportaciones a USA



El resultado de la correlación entre los CURLs relativos y el TCR \$/pta es de 0.57, mientras que la correlación entre el TCR \$/pta y la tasa de crecimiento de las exportaciones es de -0.89. El gráfico número 67 refleja la evolución conjunta del TCR y el déficit comercial. Los movimientos del TCR son seguidos por el déficit comercial con la diferencia del ajuste temporal. Estados Unidos es el país con el que España tiene el mayor déficit comercial entre 1973 y 1985. A partir de 1985 Alemania pasó a ser el primer país con el que España adquirió una mayor deuda comercial, pasando Estados Unidos a ser el tercero entre 1985 y 1989 y el segundo entre 1989-1991. El porcentaje de las importaciones procedentes de Estados Unidos en el total de las importaciones españolas ha disminuido continuamente desde 1993 hasta 1991. Sin embargo, el porcentaje de las exportaciones de España destinadas a Estados Unidos ha presentado distintas fases: disminuyó desde 1973 hasta 1980, se elevó entre 1980-1985 y descendió de nuevo entre 1985 y 1991, consecuente con la evolución del TCR.

67. TCR\$/pta y déficit comercial con Estados Unidos

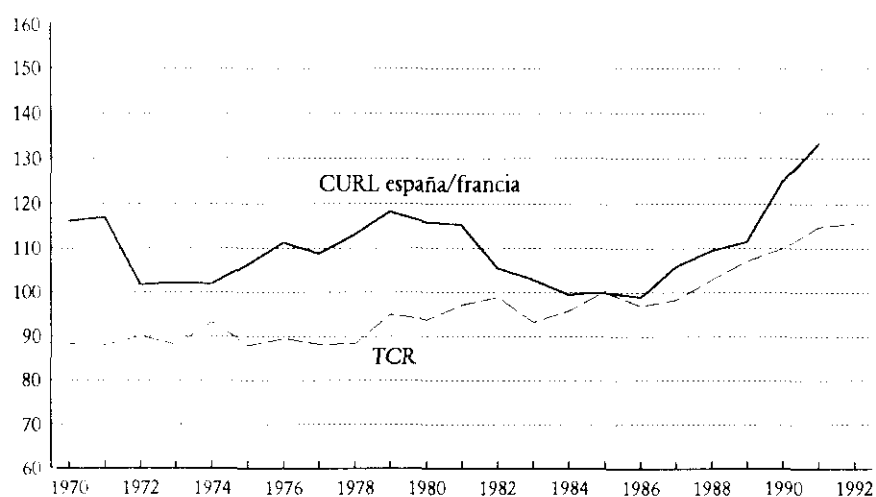


FUENTE: EUROSTAT y KLEIN (XRAT, PXGS, PXGSUS)

7. España y Francia

El CURL para Francia lo hemos calculado utilizando los datos de producción industrial y salarios que aporta el FMI. Los datos de empleo proceden del *Main Economic Indicators* (OECD, 1993). El CURL español se ha calculado utilizando el FMI y la fuente de datos KLEIN. La serie transcurre de 1970 a 1991, último años de que disponemos datos de empleo industrial para Francia. El CURL de España en relación con el país galo se eleva desde 1972 hasta 1979, desciende desde entonces hasta 1984, sin tendencia hasta 1986, año a partir del cual los costes relativos se elevan marcadamente. La correlación entre el CURL y el TCR para el periodo 1970-1991 es de 0.46, elevándose a 0.93 para el periodo comprendido entre 1982-1991.

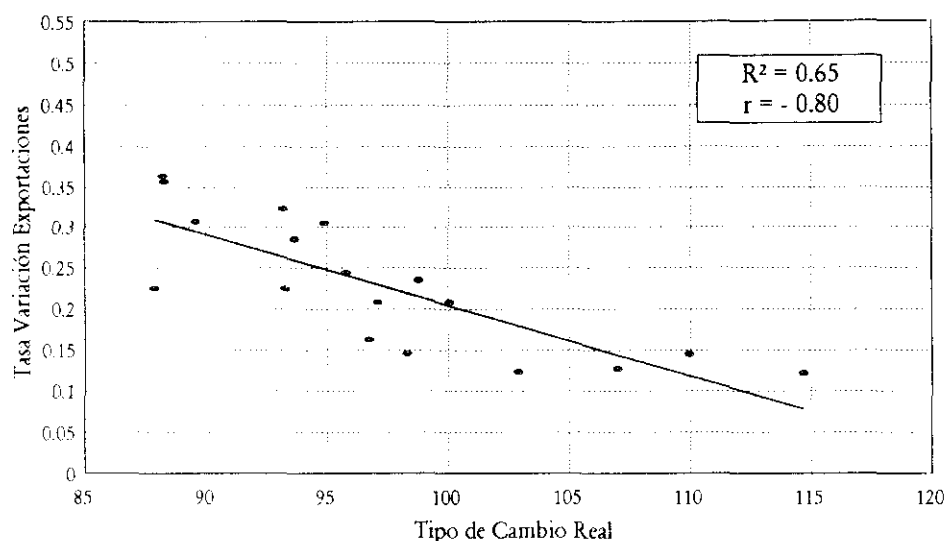
68. CURL España/Francia y $TCR_{\text{francos/pta}}$



FUENTE: OCDE, FMI y KLEIN (RSPFR, PXGS, PXGSFR)

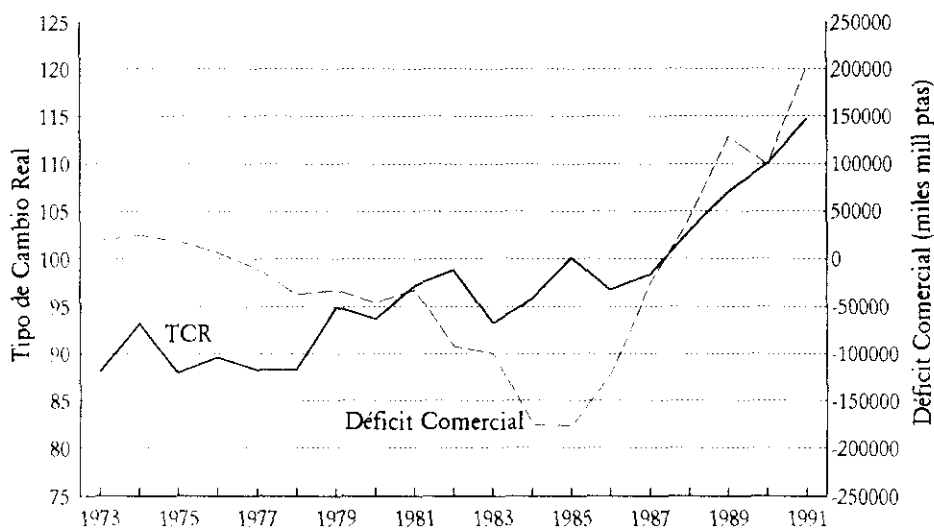
El coeficiente de correlación entre el tipo de cambio real y la tasa de variación de las exportaciones es de -0.80. La tasa de variación de las exportaciones ha ido en descenso desde los años setenta.

69. TCR y tasa de variación de las exportaciones a Francia



Francia es uno de los principales países en las relaciones comerciales de España. La proporción de las exportaciones dirigidas a Francia en el total exportador es la más alta en relación con el resto de los países de la OCDE. La proporción de las importaciones que proceden de Francia en el conjunto de las importaciones totales españolas ocupa el segundo lugar, después de Alemania, con la excepción de los años 1979, 1980 y 1981 en los que coincide con el porcentaje que las importaciones alemanas representa en el total de las importaciones españolas. El gráfico 70 muestra la evolución del tipo de cambio real y del déficit comercial (superávit) que España tiene con Francia.

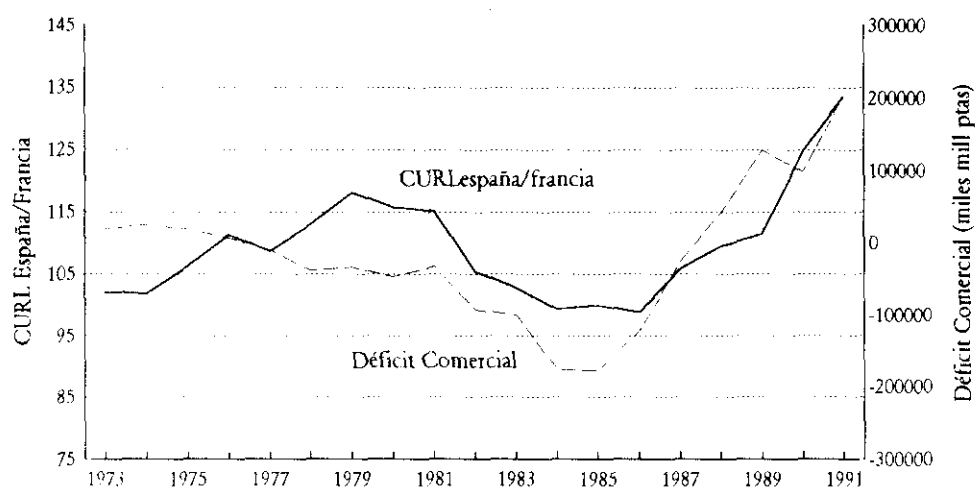
70. TCR francos/pta y déficit comercial (miles mill ptas)



FUENTE: EUROSTAT y KLEIN (RSPFR, PXGS, PXGSFR)

El último gráfico muestra la evolución del déficit comercial de España con Francia y la evolución de los costes unitarios reales laborales españoles en relación con los de Francia. Entendemos que el descenso de los costes relativos dio lugar al abaratamiento de los precios españoles en relación con los franceses lo que elevó las exportaciones de España. El aumento de las ventas repercutió en la evolución del tipo de cambio nominal lo que impidió que el tipo de cambio real descendiese desde el año 1979 hasta el año 1985. El ascenso de los costes industriales relativos en la segunda mitad de los años ochenta giró la tendencia de los precios relativos impulsando el tipo de cambio real al alza. Esto motivó, primero, el descenso del superávit que España tenía con Francia y, posteriormente, la aparición del déficit comercial.

71. CURL España/Francia y déficit comercial (miles mill ptas)



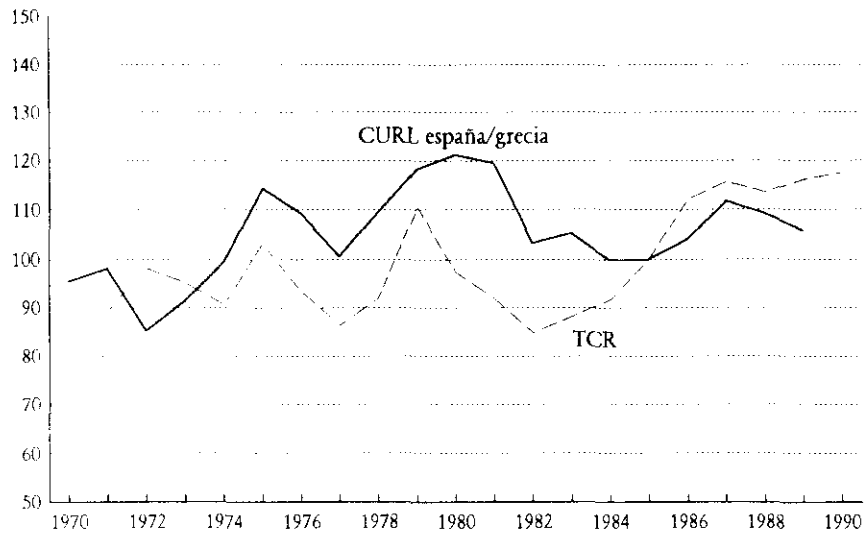
FUENTE: FMI, KLEIN (EEIND) y EUROSTAT

8. España y Grecia

Hemos calculado el coste unitario real laboral de las industrias de las industrias localizadas en Grecia con datos procedentes del *World Tables* (World Bank, 1994). El CURL de las industrias españolas ha sido calculado utilizando los salarios nominales y la producción industrial procedentes del FMI; el índice de precios del consumo procede de *Main Economic Indicators, Historical Statistics*, publicado por la OCDE (1993); el empleo industrial procede de la fuente de datos KLEIN. Los datos para la elaboración del tipo de cambio real (dracmas/pta) proceden de KLEIN, tanto el tipo de cambio nominal como los precios de exportación de ambos países. El coeficiente de correlación entre la ratio de los CURL entre España y Grecia y el TCR (dracmas/pta) es de 0.34 para los años 1970-1991. El resultado no refleja el gran paralelismo en los movimientos de ambas variables. El gráfico número 72 muestra como las sendas descritas por el coste y el tipo de cambio tienen una mayor relación que la que se refleja en el coeficiente de correlación.

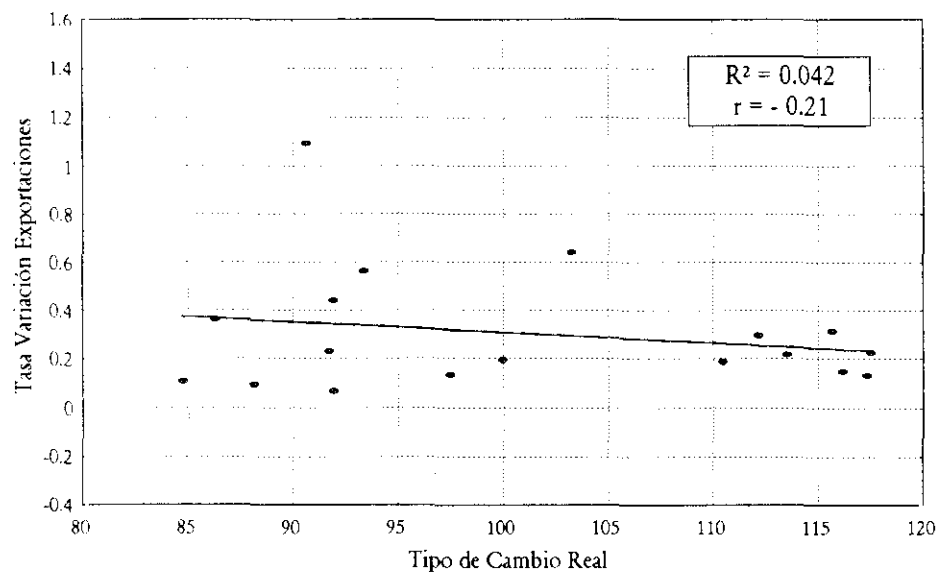
La correlación entre el TCR y la tasa de variación de las exportaciones es de -0.14. El TCR no tiene tendencia entre 1970 y 1984. A partir de entonces se eleva y aunque vuelve a tener tendencia cero entre 1986 y 1991, el nuevo nivel es más alto que el anterior. La ausencia de una clara tendencia en el periodo no puede, lógicamente, afectar al movimiento de las exportaciones. Es en sí comprensible, por tanto, el bajo resultado del coeficiente de relación entre la tasa de las exportaciones y TCR.

72. CURL España/Grecia y TCR dracmas/pta



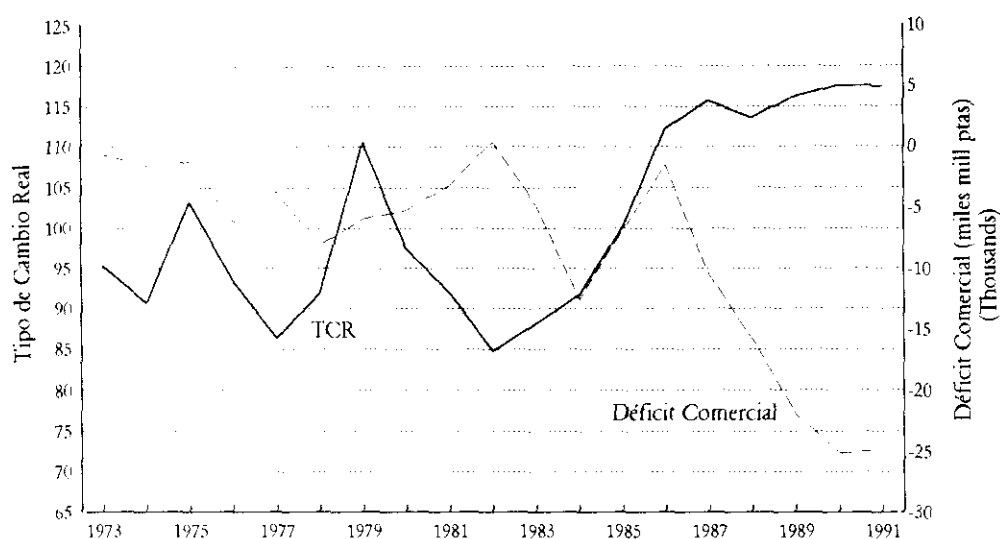
FUENTE: FMI, OCDE y KLEIN (RSPGR, PXGS, PXGSGR)

73. TCR y tasa de variación de las exportaciones a Grecia



España tiene superávit con Grecia durante todo el periodo 1973-1991. El coeficiente de correlación entre el TCR y el balance comercial es de 0.69.

74. TCR y déficit comercial (miles millones ptas) de España con Grecia



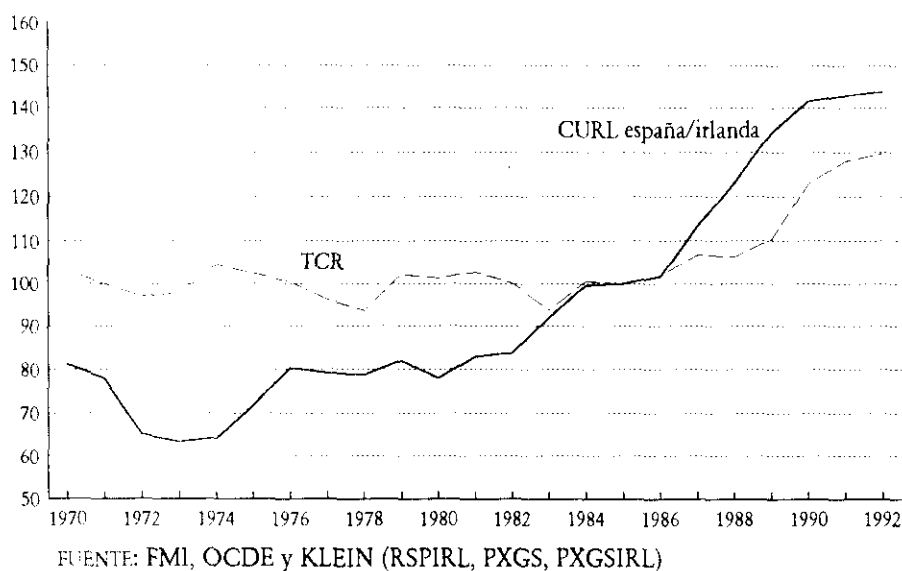
FUENTE: EUROSTAT y KLEIN (RSPGR, PXGS, PXGSGR)

Este gráfico es un buen ejemplo de cómo el movimiento del tipo de cambio real afecta al déficit comercial. Ambos no tienen una tendencia acusada (levemente en ascenso), pero los giros del TCR determinan los giros del superávit con Grecia. Entendemos que la subida del TCR entre 1973 y 1975 estabiliza el nivel del superávit. Cuando el TCR desciende entre 1975-1977, el superávit crece. Cuando el TCR vuelve a crecer 1977-1979 el superávit desciende. Cuando el TCR vuelve a cescender entre 1979-1982, el superávit desciende (1982-1984). La subida del BCR entre 1982 y 1983 determina que el superávit descienda entre 1984 y 1986. Cuando el TCR no vuelve a elevarse (la tendencia es plana) el superávit vuelve a crecer.

9. España e Irlanda

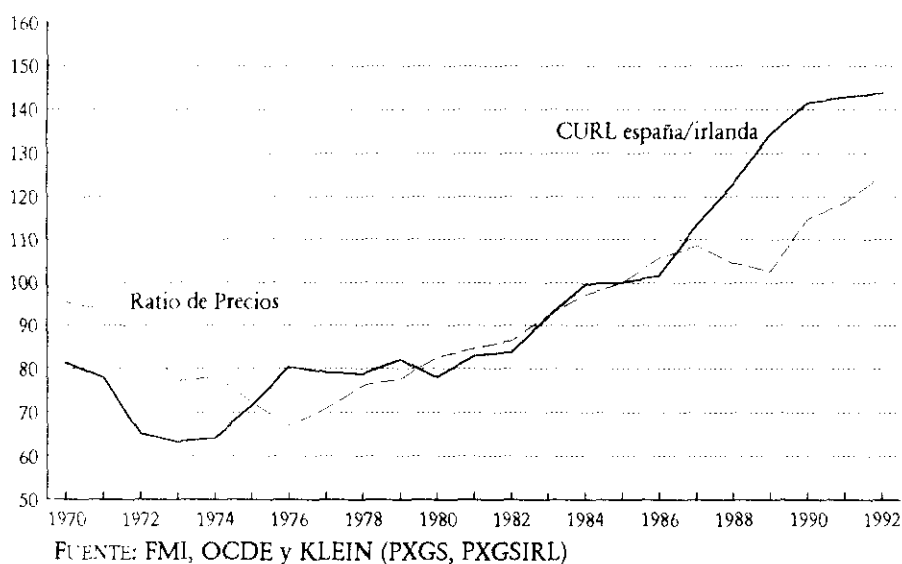
El CURL de España e Irlanda se ha calculado con datos del FMI. El empleo industrial en España procede de KLEIN; el empleo Industrial en Irlanda procede del FMI ya que ésta fuente aporta datos de empleo industrial para este país. Los datos para calcular el TCR proceden de Klein, tanto el tipo de cambio nominal como los precios de exportación para ambos países. El gráfico número 75 muestra la evolución de ambas variables. La separación entre el TCR y la ratio de los CURL es una de las más acusadas de todos los casos que hemos estudiado. Para entender esta separación queremos entender la evolución del TCR. El TCR es el resultado del multiplicar la ratio de los precios de exportación en España e Irlanda por el tipo de cambio nominal (libra irlandesa/peseta).

75. CURL España/Irlanda y TCR £ irlandesa/pta



El movimiento de la ratio de los precios es opuesto al movimiento del tipo de cambio nominal en todo el periodo 1970-1992. Durante los años 1970-1976 el tipo de cambio nominal se eleva (cada peseta obtiene un mayor número de unidades de la libra irlandesa), mientras que la ratio de los precios desciende. Desde 1976 hasta 1986 la peseta se deprecia frente a la libra irlandesa; durante este mismo periodo la ratio de los precios de exportación asciende. Durante 1986-89 la peseta vuelve a apreciarse respecto de la libra irlandesa y la ratio de los precios declina ligeramente. A partir de 1989, los precios de exportación españoles se elevan respecto de los irlandeses y la peseta, primero permanece constante, al mismo nivel hasta 1991 y se deprecia en 1992. La evolución de la ratio de los precios se adapta perfectamente a la evolución de los costes relativos entre España e Irlanda, como muestra el gráfico número 76. La apreciación de la peseta en la primera mitad de los años 70 eleva el TCR por encima de la ratio de los CURLs.

76. CURL España/Irlanda y ratio de los precios de exportación

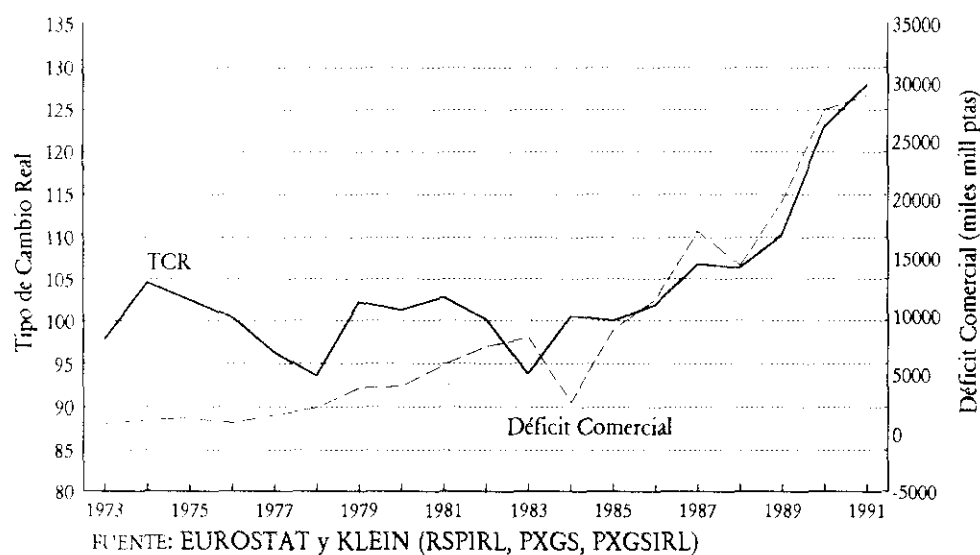


¿Qué explica el movimiento del tipo de cambio nominal?. 1. Quizá la depreciación de la peseta, a partir de 1975, constituya un acto consciente por parte de las autoridades para frenar el deterioro en el comercio con Irlanda debido a la subida de los precios españoles en relación con los irlandeses. 2. El tipo de cambio nominal se mueve directamente en relación con la tasa de variación de las exportaciones netas. Así, cuando la tasa de variación de las exportaciones netas se eleva de 1974-1978, sube la demanda por peseta y su precio asciende. Cuando desciende (1978-1985), desciende igualmente el tipo de cambio nominal. La siguiente elevación que se produce entre 1985-1989 da lugar a la elevación del tipo de cambio nominal. 3. El diferencial del tipo de interés. Cuando éste sube, lo hace igualmente el tipo de cambio; cuando declina, la peseta se deprecia. El tipo de interés diferencial entre España e Irlanda asciende en la primera mitad de los años 70, desde 1978-81 y desde 1985-1989. Cuando el tipo de cambio nominal de la peseta frente a la libra irlandesa se eleva coincide con el ascenso mutuo del tipo de interés diferencial y de la tasa de variación de las exportaciones netas.

Respecto a los resultados econométricos, éstos son los siguientes. El coeficiente de correlación entre el CURL de España respecto de Irlanda y el tipo de cambio real para el periodo 1970-1992 es de 0.82. Exceptuando el gap entre 1970-1976, el CURL se mantiene constante hasta 1982 y a partir de entonces se eleva. El tipo de cambio real fluctúa sin tendencia hasta 1983, año a partir del cual se eleva constantemente. La subida del tipo de cambio real desincentiva las exportaciones españolas a Irlanda, lo que viene expresado por una tasa de variación descendente. El análisis econométrico corrobora esta afirmación. El coeficiente de correlación entre el TCR y la tasa de variación de las exportaciones es de -0.75.

La relación comercial con Irlanda es una de las menos importantes del conjunto de países analizados en esta investigación. El porcentaje de las exportaciones a Irlanda en el total de las exportaciones totales españolas es el más bajo de los trece países analizados hasta 1987. Durante 1988-1991 Canadá tiene un porcentaje aún menor que el irlandés. Respecto a la proporción de las importaciones procedentes de Irlanda, ésta es, igualmente, una de las más bajas. Solamente Grecia queda por debajo de Irlanda y después de 1985, Canadá y Grecia tienen el menor porcentaje. España tiene déficit con Irlanda en todo el periodo 1973-1991, siendo éste uno de los más pequeños. El déficit crece a partir de 1984, coincidiendo con el ascenso del tipo de cambio real entre la peseta y la libra irlandesa, relación que muestra el gráfico número 77. El coeficiente de correlación entre el TCR y el déficit comercial es de 0.82.

77. TCR y déficit comercial (miles mill ptas) de España con Irlanda



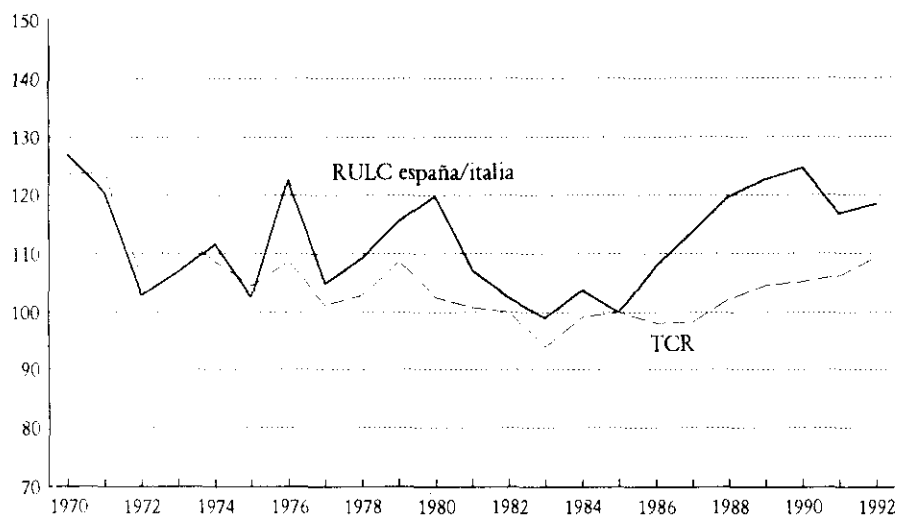
10. España e Italia

El CURL de Italia lo hemos calculado con datos procedentes del FMI, los cuales se refieren exclusivamente a la industria. Los CURLs de España en relación con Italia, pese a las alzas y bajas, no tienen ninguna tendencia alcista o descendente en todo el periodo 1970-1992. Desde 1980 hasta 1985 descienden y a partir de entonces se elevan (exceptuando el año 1991). El TCR es descendente hasta 1983, después sin tendencia hasta 1987, año a partir del cual se eleva, reflejando así la subida de costes que se ha producido a partir de 1985. Este año representa el año del cambio para la trayectoria de los CURLs relativos, ocupando en 1990 el mismo nivel que tenía en 1970. La correlación entre el CURL y el TCR es de 0.58 para el periodo 1970-1992, siendo de 0.67 para el periodo 1975-1992. La correlación entre el TCR y la tasa de crecimiento de las exportaciones es de -0.14 entre 1975 y 1991. La correlación entre 1983 y 1991 es de -0.82. En todo el periodo 1971-1992 la trayectoria de los CURL es plana, es decir, hay un descenso hasta 1985 y un ascenso después de 1985, terminando en el mismo nivel en el que empezamos. Por eso, en la primera fase, el TCR desciende y después asciende, aunque el último año es inferior al año 1973. No hay entre 1973 y 1991 una clara línea ascendente o descendente, por eso, no hay una incidencia sobre el crecimiento de las exportaciones. Para que haya repercusiones en la tasa de variación de las exportaciones tiene que haber una clara trayectoria entre el primer y último año. Si dividimos el periodo en distintas fases la relación que existe es la siguiente: entre 1974-79 el TCR no tiene tendencia y tampoco la tasa de variación de las exportaciones. Entre 1979 y 1983 el TCR desciende, promoviendo el crecimiento de las exportaciones a partir de 1981 (las exportaciones crecen entre 1981 y 1984). El

TCR se aprecia a partir de 1983 y esto conduce a un descenso de las exportaciones a partir de 1984.

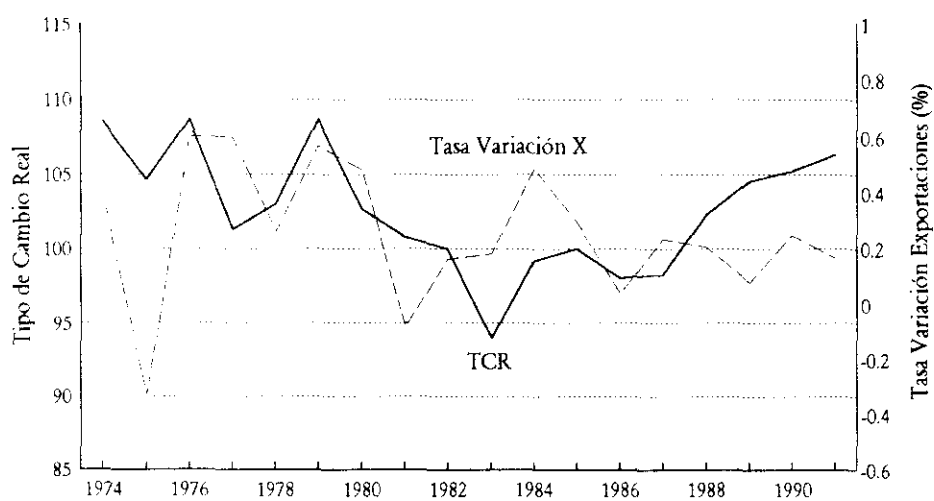
A continuación ofrecemos el trabajo gráfico.

78. RULC España/Italia y TCR liras/pta



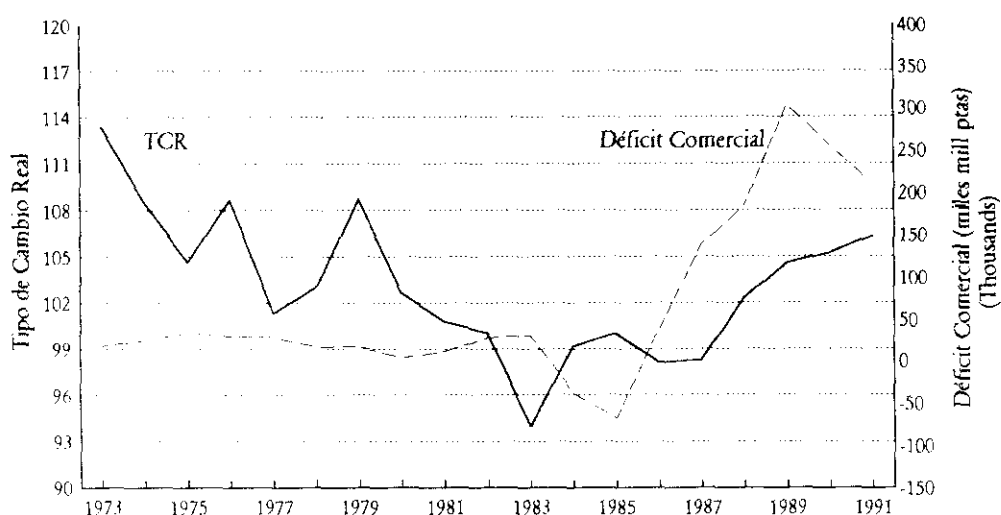
FUENTE: IMF, OCDE y KLEIN (RSPIT, PXGS, PXGSIT)

79. TCR y tasa de variación de las exportaciones a Italia



FUENTE: EUROSTAT y KLEIN (RSPIT, PXGS, PXGSIT)

80. TCR y déficit comercial (miles de millones de ptas)
de España con Italia



FUENTE: EUROSTAT y KLEIN (RSPIT, PXGS, PXGSIT)

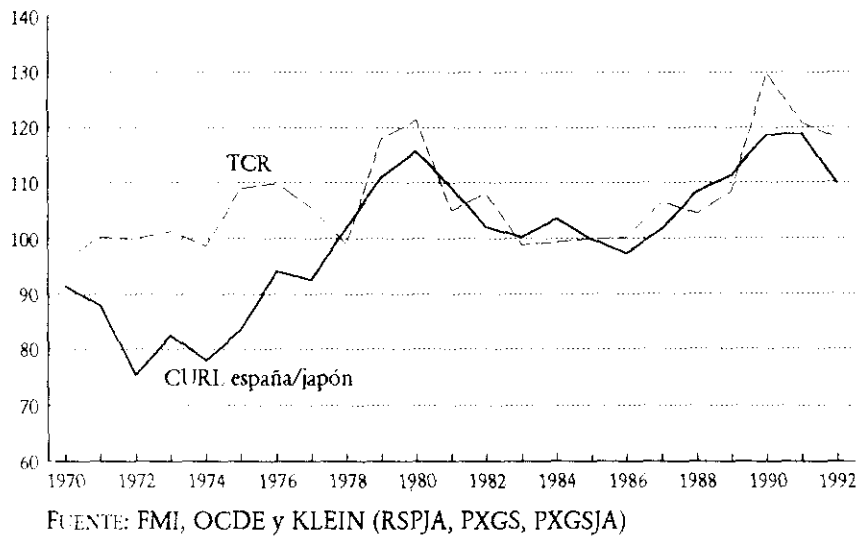
El déficit comercial es muy reducido y sin tendencia (no crece) en el periodo en el que los CURTs relativos y el TCR descienden, llegando a desaparecer y convertirse en superávit durante, 1980, 1984 y 1985. Cuando los CURTs relativos se elevan, e igualmente lo hace el TCR, el superávit se convierte en déficit, el cual se eleva siguiendo el ascenso del TCR en la segunda mitad de los ochenta. El déficit comercial con Italia es bastante reducido hasta 1983. El descenso del TCR reduce el déficit y durante tres años, da lugar a la existencia de superávit. Sin embargo, cuando la trayectoria cambia, el déficit con Italia crece, llegando a ser el cuarto, en relación con los países de la OCDE, a finales de los años ochenta.

11. España y Japón

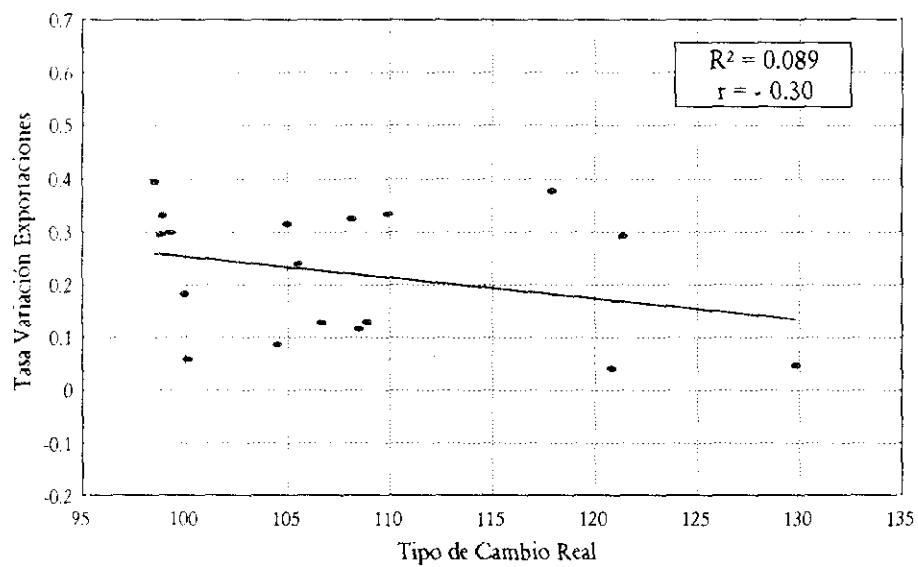
El CURL para Japón lo hemos calculado utilizando los datos de *International Financial Statistic Yearbook*, (IMF, 1992). Para Japón los datos para producción, salario y empleo se refieren exclusivamente al sector industrial. Como en los otros casos, para calcular el salario real hemos utilizado el índice de precios al consumo procedente del *Main Economic Indicators* (OECD, 1991). El TCR ha sido calculado utilizando precios de exportación. Hasta 1978 hay una gran separación entre el coste relativo y el tipo de cambio, pero a partir de entonces ambos movimientos están perfectamente sincronizados. Mostramos esta evolución en el gráfico número 81. La correlación entre el CURL relativo y el TCR para el periodo completo 1970-1992 es de 0.68, elevándose a 0.88 entre los años 1978 y 1992.

La correlación entre el TCR y la tasa de variación de las exportaciones es de -0.30 entre 1974 y 1991. La proporción de las exportaciones españolas a Japón en el total de las exportaciones es bastante pequeña, reduciéndose a partir de 1983. Desde 1973 hasta 1983 la media es del 1.5%, reduciéndose a partir de este año y llegando a ser del 0.8% en 1991. La proporción de las importaciones de Japón, por el contrario, ha aumentado su proporción en el total. Hasta 1983 el porcentaje de las importaciones de Japón representaban, como media, el 3%, llegando a ser del 5% en 1988 y del 4.5% en 1991. La evolución de las exportaciones a Japón y de sus importaciones es consecuente con la evolución del TCR entre la peseta y el yen.

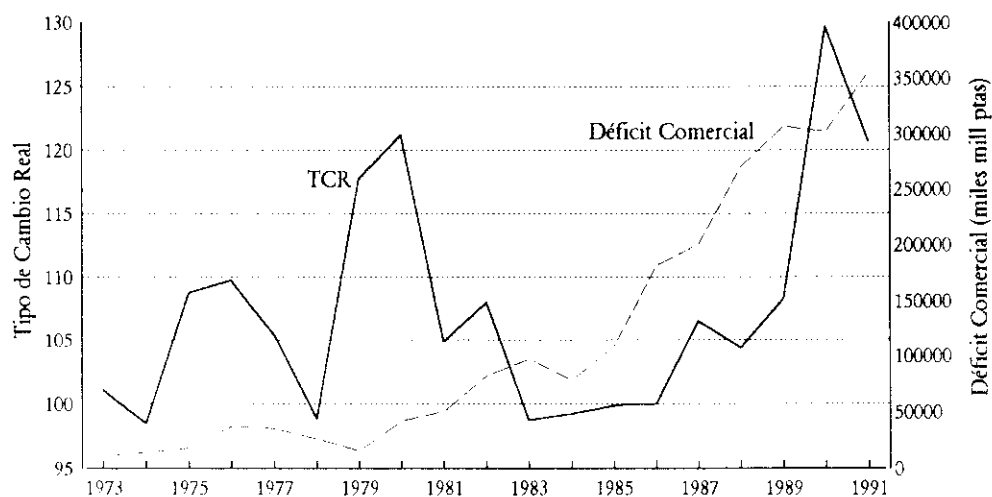
81. RULC España/Japón y TCR yen/pta



82. TCR y tasa de variación de las exportaciones a Japón



83. TCR y déficit comercial (miles mill ptas) de España con Japón



FUENTE: EUROSTAT y KLEIN (RSPJA, PXGS, PXGSJA)

El déficit con Japón es bastante reducido hasta la mitad de los años ochenta, pero llegó a ser el segundo en importancia entre 1985 y 1988, después de Alemania, y el tercero entre 1989 y 1991 después de Alemania y Estados Unidos, siendo muy similar al de Estados Unidos. La subida del tipo de cambio a partir de 1983 es la causa del crecimiento del déficit.

12. España y los Países Bajos

El CURL para los Países Bajos se ha calculado con datos del Fondo Monetario Internacional ya que las estadísticas sobre producción, salarios y empleo se refieren exclusivamente al sector industrial. La ratio es el resultado de dividir los costes unitarios reales laborales que se han calculado para el conjunto de la industria española por los costes unitarios reales laborales que se han calculado para el conjunto de las industrias holandesas. Como hemos procedido en los casos anteriores, calculamos el TCR con precios de exportación (TCRipe), utilizando la base de datos Klein, tanto para el tipo de cambio nominal como para los precios. La relación entre la ratio de los CURL y del TCRipe puede observarse en el gráfico número 84. Existe una gran separación entre ambas variables durante 1970 y 1976, la cual desaparece en los próximos diez años, existiendo de nuevo entre 1987-1992. El coeficiente de correlación es de 0.18. Queremos explicar la gran separación entre 1970-76 y 1987-1992. La teoría dice que la ratio de los precios en moneda común debe seguir la senda marcada por la ratio de los costes unitarios de producción, en términos reales. Es decir,

$$\frac{\text{CURL}_{\text{España}}}{\text{CURL}_{\text{Países Bajos}}} \cong \frac{P_{x\text{España}}}{P_{x\text{Países Bajos}}} * \text{TCN}_{\text{florines/pta}}$$

La separación (elevación) del TCRipe de la senda de la ratio de los CURLs es debido o bien a la elevación de la ratio de los precios o del tipo de cambio nominal. En términos nominales la peseta se deprecia respecto del florín hasta 1987; a partir de entonces se estabiliza en el mismo nivel. Por tanto, no es explicación suficiente para explicar la bifurcación entre el TCRipe y la ratio de los CURLs al principio del periodo y, tan solo una explicación muy limitada, para explicar la separación entre 1987-1992. Por tanto, la separación está originada principalmente por el comportamiento de los precios. ¿Por qué la ratio de los precios de exportación entre España y los Países Bajos se separa de la senda de los costes?. Recordemos, que, nuestra tesis afirma que los costes absolutos (y no los costes comparativos) de producción de las mercancías comerciables establece la senda en torno a la cual los precios de las mercancías comercializables (precios de exportación) fluctúan en el largo plazo. Es decir, los costes de producción de las mercancías comercializables es el centro de gravedad en torno al cual se establecen los precios de exportación, a lo largo del tiempo. Nuestro cálculo de los CURLs se refiere a la industria en general de los países que estudiamos. Asumimos que los costes de producción de las empresas exportadoras no difieren sustancialmente del coste medio de producción para el ámbito global del país. Sin embargo, para los Países Bajos creemos que sí hay una gran diferencia. Los costes de producción de las empresas exportadoras son más bajos que el coste medio de producción para el conjunto de las industrias, lo que da lugar a precios de exportación más bajos.

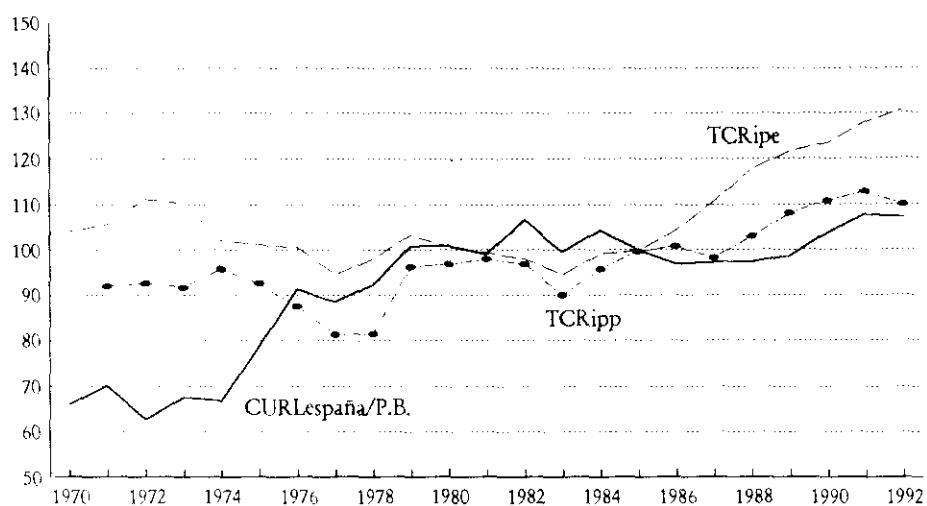
El precio que mejor puede adaptarse a nuestra ratio de costes industriales para el conjunto del país son los precios de producción. Hemos calculado igualmente el TCR con el índice de precios de los productores. Para el caso español, los precios de exportación y los precios de los

productores sin cuasi idénticos. Para los Países Bajos, los precios de exportación crecen más deprisa que los de los productores entre 1970 y 1981, y disminuyen más que los precios de los productores desde 1985 hasta 1992. La conclusión que extraemos es la siguiente. En España las empresas destinadas a la exportación tienen costes de producción similares al coste medio nacional. En los Países Bajos, las empresas dedicadas a la exportación mejoraron su posición competitiva con respecto al resto de las empresas nacionales.

Por tanto creemos que el curl que hemos calculado para Holanda se refleja en los precios de los productores y no en los precios de exportación. Por ello hemos calculado un segundo tipo de cambio real con precios de los productores para España y los Países Bajos. Hay una mayor relación en la evolución del TCR_{ipp} y la ratio de los costes. El coeficiente de correlación muestra esta mejora, ya que se eleva a 0.48 para el periodo 1970-1992; 0.63 para el periodo 1975-1991; y 0.73 para el periodo 197-1991.

El gráfico siguiente muestra la evolución de la ratio de los costes unitarios reales laborales de las industrias españolas en relación con las industrias de los Países Bajos junto a la evolución del TCR calculado con la ratio del índice de los precios de los productores (TCR_{ipp}) y con la ratio del índice de los precios de exportación de bienes y servicios.

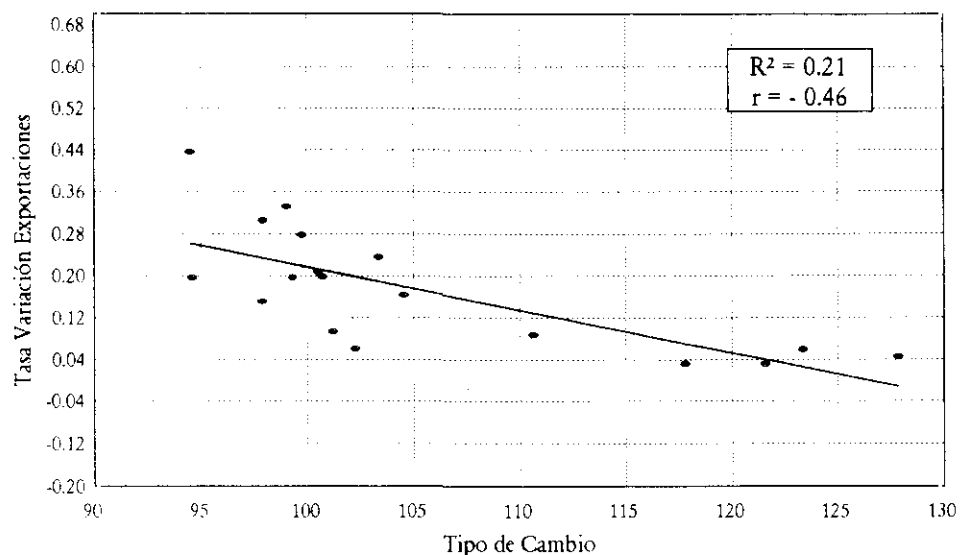
84. CURL España/Países Bajos y TCR florines/pta



FUENTE: IMF, OECD y KLEIN (RSPNE, PXGS, PXGSNE)

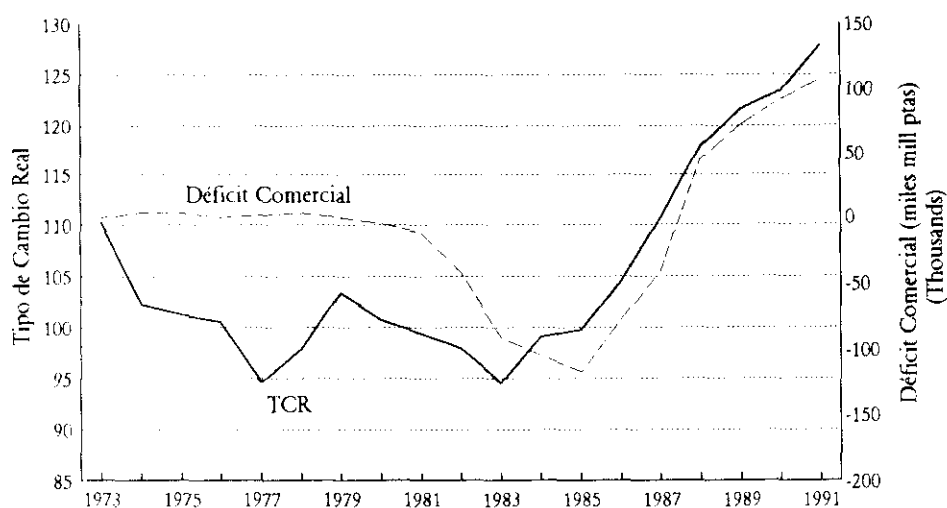
Nuestro análisis econométrico para el TCR y la tasa de variación de las exportaciones y del déficit comercial ha sido calculado con el TCRipe, ya que estos precios son los que pertenecen a las mercancías comerciadas y, por tanto, están conectados de manera directa a las exportaciones y al déficit comercial. El coeficiente de correlación entre el TCR calculado con el índice de precios de exportación y la tasa de variación de las exportaciones es de -0.74. El coeficiente de correlación entre el TCRipe y el déficit comercial es de 0.75.

85. TCR y tasa de variación de las exportaciones a los Países Bajos



La evolución del tipo de cambio real y del déficit (superávit) comercial aparece en el siguiente gráfico. España tiene superávit comercial con los Países Bajos durante los años 1973 y desde 1980-1987 (ambos incluidos). El TCR_{ipe} desciende desde 1973 hasta 1977, periodo en el que, excepto 1973, el déficit comercial es muy pequeño. Después de la elevación de 1977-1979, vuelve a descender hasta 1983, de tal manera que la tendencia entre 1973 y 1983 es descendente. Como consecuencia de esta tendencia, el déficit se mantuvo constante a un nivel muy bajo hasta el final de la década de los setenta, convirtiéndose en superávit desde 1980 hasta 1987. Es junto con Francia el periodo de superávit mayor (exceptuando Portugal y Grecia, países con los que el superávit es constante).

86. TCRipe y déficit comercial (miles millones ptas)
de España con los Países Bajos



FUENTE: EUROSTAT y KLEIN (RSPNE, PXGS, PXGSNE)

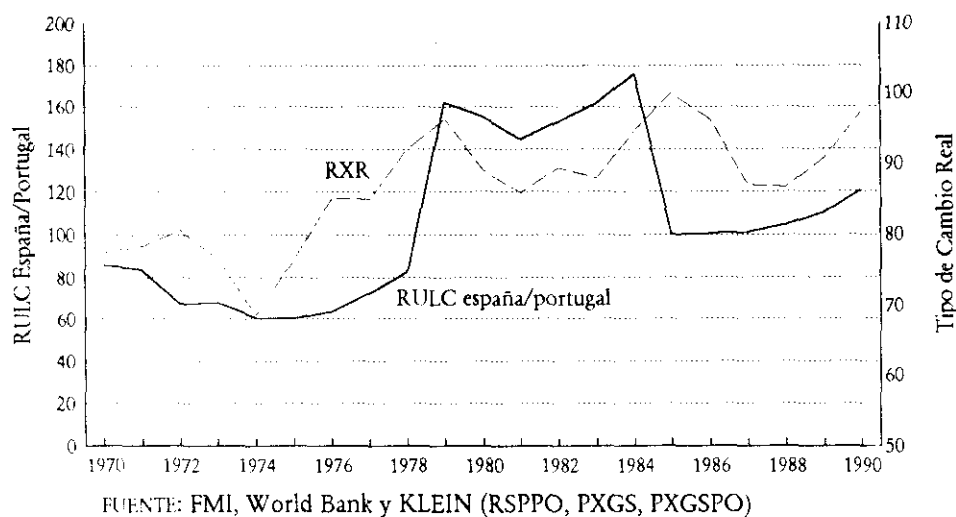
La elevación del TCRipe desde 1983 hasta 1991 repercute en el saldo comercial de España con los Países Bajos. A partir del año 1985 la evolución del saldo comercial cambia de rumbo. Como consecuencia de la apreciación de la peseta frente al florín, en términos reales, el superávit disminuye y se convierte en déficit, el cual sigue creciendo arrastrado por el ascenso continuado del tipo de cambio. El déficit se incrementa considerablemente entre 1987-1991 como consecuencia de la elevación sin precedentes del tipo de cambio real. Esto es consecuente con el comportamiento de la tasa de variación de las exportaciones. La tasa media de variación de las exportaciones es, entre 1973-1983, 26%, mientras que para el periodo 1984-1991 (ascenso continuo del TCR) es tan solo del 5%.

La relación comercial de España con los Países Bajos tiene un nivel medio. Los porcentajes de exportación e importación en el conjunto de las exportaciones e importaciones totales de España tienen un nivel inferior al que corresponde a Francia, Alemania, Estados Unidos, Reino Unido e Italia, pero más elevado que el correspondiente a Canadá, Dinamarca, Grecia, Irlanda y Portugal. El porcentaje de las exportaciones en el total sigue la siguiente trayectoria. Desciende hasta 1978, se eleva hasta 1986 y desciende a partir de entonces. Representa, como media estimada en los 18 años que comprende la investigación, el 4.79% de las exportaciones totales. El porcentaje de las importaciones en el total es de 2.94. Es constante desde 1970 hasta 1979, desciende hasta mediados de los años ochenta y después se eleva hasta 1991.

13. España y Portugal

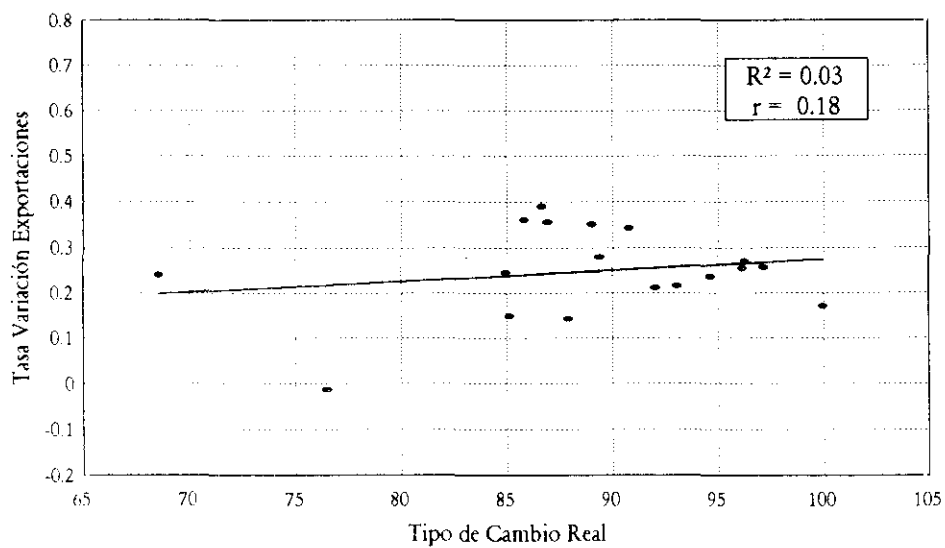
El CURL de las industrias localizadas en Portugal ha sido calculado utilizando distintas fuentes. Los datos de salario real proceden del World Bank (*World Tables*, 1994). Sin embargo, esta fuente no ofrece datos de productividad. Para hallarlos hemos utilizado los datos de producción industrial que ofrece el FMI en su publicación *International Financial Statistic Yearbook*, 1993) y dado que no ofrece datos de empleo, hemos obtenido esta información del World Bank. El CURL de España procede del FMI y de Klein, como en casos anteriores. El tipo de cambio real ha sido calculado utilizando precios de exportación ofrecidos por el banco de datos KLEIN. El gráfico 87 muestra una estrecha relación entre la senda que siguen los costes unitarios reales laborales españoles en relación con los portugueses y el tipo de cambio real entre la peseta y el escudo. El caso de Portugal corrobora una vez más la teoría. La senda del CURL de España en relación con el CURL de Portugal es el centro de gravedad de la evolución del tipo de cambio real entre la peseta y el escudo. Ofrecemos esta evolución en el gráfico 87. Hemos utilizado dos escalas distintas dada la fuerte elevación de los costes relativos entre 1978 y 1979 y el notable descenso experimentado entre 1984 y 1985. Esto es así porque los datos de producción industrial que ofrece el FMI para Portugal (números índices) para ser 80 en 1978 para llegar a ser 150 en 1979; sin embargo, desde 1984 a 1985 la producción industrial desciende de 169 a 100.

87. RULC España/Portugal y TCR escudos/pta

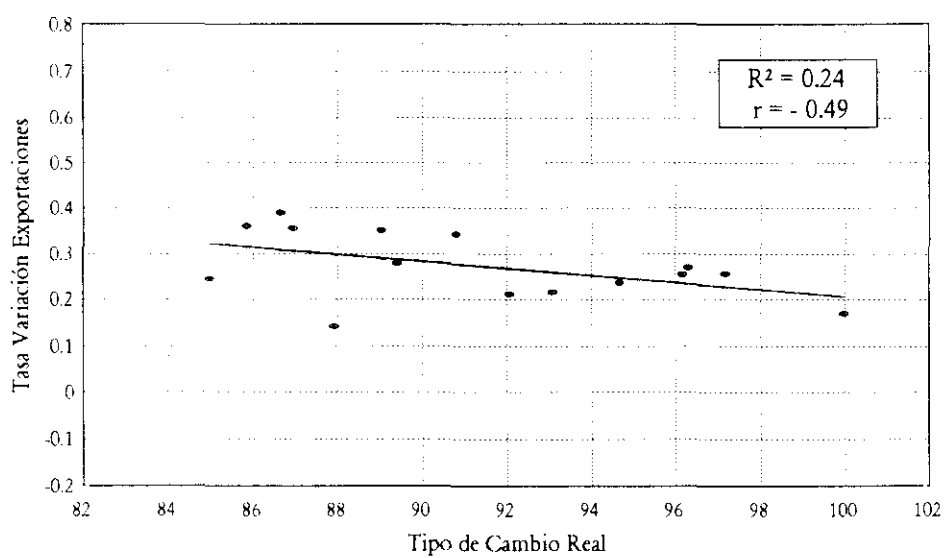


Los movimientos del tipo de cambio real entre la peseta y el escudo se adaptan a los movimientos que experimentan en su evolución los costes unitarios reales laborales de España en relación con los de Portugal durante el periodo 1970-1990. Los coeficientes de regresión lineal y correlación son, respectivamente, los siguientes: $R^2 = 0.35$ y $r = 0.60$. El gráfico 88 representa la relación entre la tasa de variación de las exportaciones y el TCR para todo el periodo considerado, 1970-1990. La línea de regresión es ascendente y el coeficiente de correlación es positivo. Hemos elaborado otro segundo gráfico (gráfico número 89) tomando en consideración los años comprendidos entre 1977 y 1990. El resultado econométrico muestra una relación inversa entre el TCR y la tasa de variación de las exportaciones.

88. TCR y tasa de variación de las exportaciones a Portugal:1975-1991

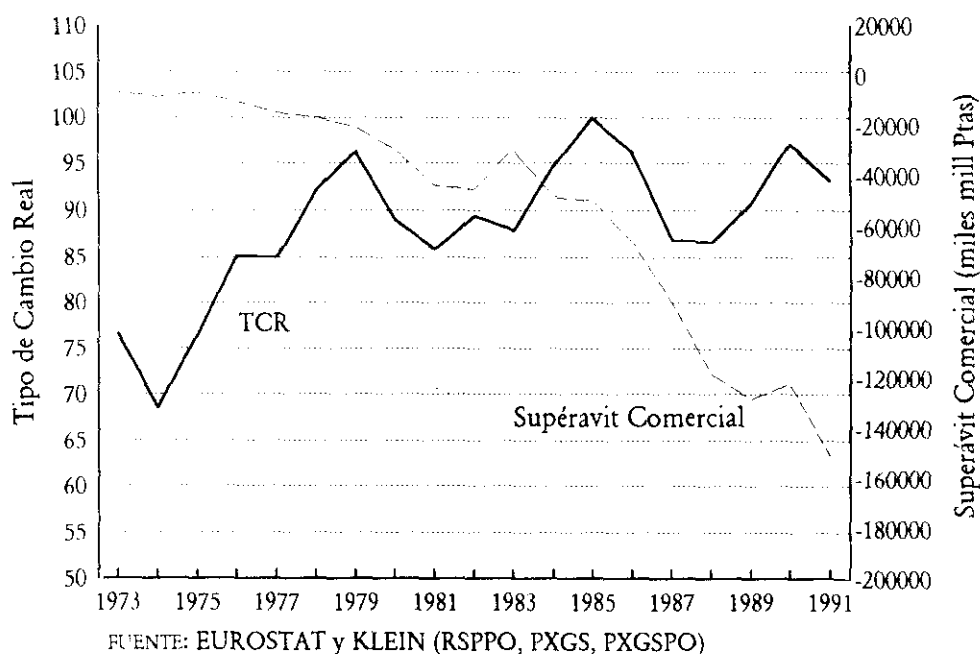


89. TCR y tasa de variación de las exportaciones a Portugal: 1977-1991



España tiene superávit con Portugal durante todo el periodo estudiado (1973-1991) y éste crece entre 1985 y 1989. Desde la perspectiva del comercio por áreas, el porcentaje de las exportaciones destinadas a Portugal se ha elevado en la segunda mitad de los años ochenta. Este periodo coincide con el descenso del tipo de cambio real. El gráfico 90 muestra la evolución del superávit comercial en relación con el tipo de cambio real. Las cifras del superávit se ofrecen con valores negativos debido a que, para facilitar el significado de la relación entre el TCR y el déficit comercial, hemos ofrecido las cifras del déficit con números positivos. Consecuentemente, el superávit debe ser ofrecido con valores negativos.

90. TCR y superávit comercial de España con Portugal

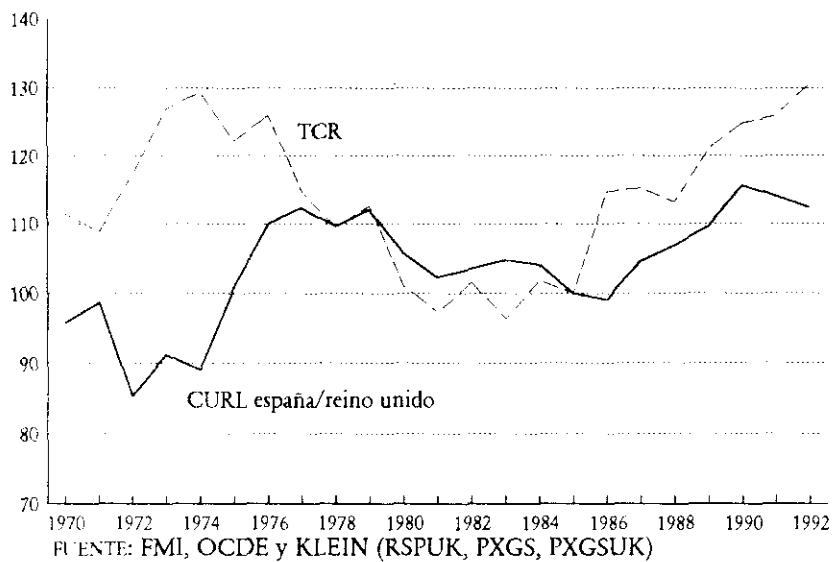


14. España y el Reino Unido

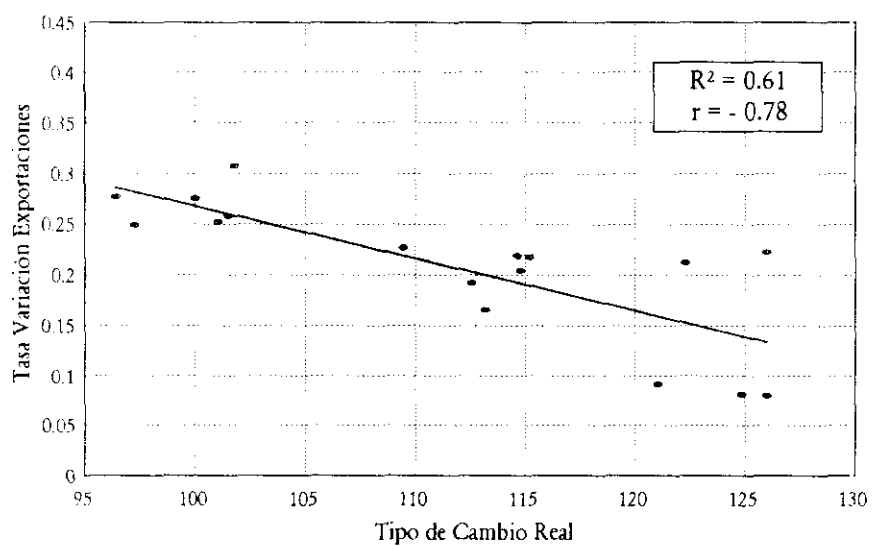
Hemos calculado el CURL para el Reino Unido utilizando los datos para el coste unitario laboral ofrecido por el *Main Economic Indicators*, OECD (1991). Hemos dividido la serie por el índice de precios al consumo para hallar el coste unitario en términos reales. El CUL que aporta la OCDE es exclusivamente en manufacturas. Por ello, hemos construido el CURL para España también en el sector manufacturas sustituyendo los salarios nominales del FMI por los aportados por Malo de Molina (salarios puramente industriales). El TCR es construido, como en el resto de los países, consultando la fuente Klein tanto para el tipo de cambio nominal como para la relación de precios de exportación. Existe una gran separación en la primera mitad de los años setenta. Esto es común con otros países de menor inflación que la española. A partir de 1977, el TCR y el CURL evolucionan de manera muy similar. Ambos descienden hasta 1985 y ascienden a partir de entonces. La correlación para ambos entre 1970 y 1992 es de 0.042, ascendiendo a 0.71 entre 1976 y 1991. Su evolución se puede apreciar en el gráfico 91.

La evolución entre el tipo de cambio real y la tasa de variación de las exportaciones se ofrece en el gráfico 92. La correlación (r) entre ambas variables es de -0.78; la regresión lineal (R^2) arroja igualmente un resultado elevado: 0.61 (con un coeficiente x negativo).

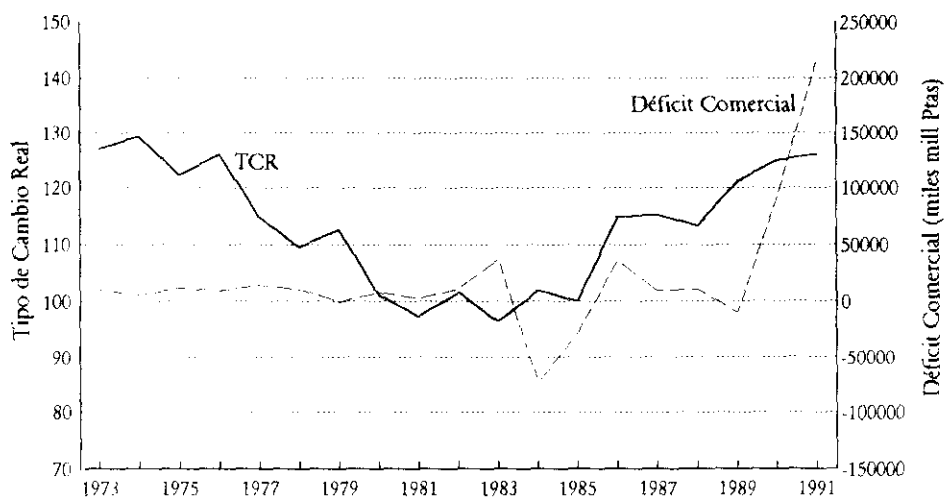
91. RULC España/Reino Unido y TCR £/pta



92. TCR y tasa de variación de las exportaciones al Reino Unido



93. TCR y déficit comercial (miles millones ptas)



FUENTE: EUROSTAT y KLEIN (RSPUK, PXGS, PXGSUK)

El déficit comercial con el Reino Unido es muy reducido hasta 1989, elevándose desde 1989 hasta 1991. El tipo de cambio real desciende durante los años setenta lo que mantiene el déficit a bajo nivel y da lugar a dos años de superávit: 1984, 1985. La subida del tipo de cambio real a partir de 1985 da lugar a la aparición del déficit el cual se convierte en superávit (muy reducido) en 1989, después de un leve cambio en el TCR, cuando desciende de 1987 a 1988. Pero el crecimiento continuado a partir de entonces da lugar al ascenso del déficit comercial a partir de 1989.

Capítulo 10. Conclusiones

La experiencia de la industria española en los últimos cuarenta años revela un proceso de transformación y cambio profundo. Recordemos que cuando España inicia su despeque económico a principios de la década de los sesenta, las características económicas y sociales que presenta son las que corresponde a un país atrasado industrial y predominantemente rural. Indiquemos brevemente que las características que configuran la sociedad y la economía española en los años que transcurren desde el final de la guerra civil hasta los primeros años sesenta son: una renta per capita baja, bajos niveles de educación y enseñanza, mano de obra poco especializada, abundante y barata, un elevado porcentaje de la población activa dedicado a la agricultura y mayor participación de las actividades agrarias en el PIB en relación con las actividades industriales. En contraste con esto, los cambios que sufrirá la sociedad española, promovidos por el elevado desarrollo industrial de la década de los sesenta ofrecerán una imagen muy distinta del país. A mediados de los años setenta, década y media después, el empleo agrario había caído considerablemente hasta situarse en el 21%, la industria y el sector servicios habían relevado a la agricultura del peso que hasta entonces había tenido en la economía, había aumentado abiertamente el comercio internacional, la composición de las exportaciones se había modificado sustancialmente con una mayor participación de los productos industriales. Estos cambios afectaron a la población española que alcanzó índices de bienestar desconocidos hasta el momento por la sociedad del país. Se elevó la renta per cápita, los índices de consumo, los niveles de educación y de sanidad.

Es innegable los logros socioeconómicos que la sociedad española ha experimentado en la segunda mitad de este siglo. Igualmente, el resto de los países industriales han experimentado transformaciones profundas y han renovado sus condiciones técnicas de producción en la última década. Por ello, sería incorrecto no contrastar los logros nacionales con los conseguidos por los países de la OCDE. El desarrollo económico de una nación está en función de la expansión de sus fuerzas productivas. Por tanto, la capacidad y desarrollo industrial es el elemento clave de su éxito. Por ello, hemos escogido el estudio de los costes unitarios reales laborales para comprender la evolución del aparato productivo, lo que nos ofrece una medida objetiva del desarrollo y la riqueza nacional.

Comparar la evolución de los costes unitarios españoles con el resto de los países industrializados nos permite observar si nuestra situación competitiva empeora o mejora. La manifestación visible del primer caso es el crecimiento del déficit comercial; su descenso, por el contrario, indica que el país está ganando posiciones competitivas. Creemos que el comercio internacional está regulado por las mismas leyes de la competencia entre empresas que se manifiestan en el interior de un solo país. Es decir, el comercio internacional está regido por la ley de las ventajas absolutas. Basándonos en este principio sostenemos que aquellos países o regiones con costes unitarios inferiores a los de sus socios comerciales obtendrán superávit, mientras que aquellos países o regiones con costes superiores respecto de sus competidores tendrán déficit.

Nuestra investigación se ha centrado en señalar los factores que determinan estructuralmente el déficit comercial en el largo plazo. Hemos establecido que el CURL de las

industrias españolas en relación con el CURL de las industrias de los países industriales determina el resultado comercial, porque su evolución condiciona el movimiento del tipo de cambio en el largo plazo, siendo éste el responsable directo de la expansión o reducción de la cuota de mercado.

La evolución de estas variables es la siguiente. Los CURLs relativos se mantuvieron sin tendencia durante 1964-1974. En este mismo periodo el TCER, calculado como el producto del tipo de cambio nominal y la ratio entre los precios de consumo nacionales y extranjeros (OCDE), no presenta tendencia. Igualmente el déficit comercial se mantuvo a un nivel constante y bajo. A partir de 1974, sin embargo, los CURLs relativos ascendieron y arrastraron consigo al TCER. Los costes descendieron desde 1980 hasta 1982, permaneciendo a ese nivel hasta 1986 y elevándose a partir de entonces (pese al descenso, no llegaron a tener el mismo nivel de 1964-1974). El TCER desciende de 1979 hasta 1983, elevándose en los años siguientes, hasta 1992. Consecuentemente, el déficit fue creciendo durante la década de los setenta, se redujo levemente entre 1983 y 1986 y a partir de este año creció enormemente hasta 1992. Es también a partir de 1986 cuando el TCER supera a sus niveles previos y cuando los CURLs relativos vuelven a ascender llegando a ocupar en los noventa el nivel más elevado de su trayectoria.

Hemos prestado una gran importancia a la relación entre el tipo de cambio y la evolución de las exportaciones. El peor momento para el déficit comercial existe cuando el crecimiento de las exportaciones desciende a partir de 1984. La competencia basada en las ventajas absolutas se da igualmente en el ámbito internacional: la elevación del precio (o el ascenso del tipo de cambio real) determina el descenso de las ventas (exportaciones). Calculamos la interdependencia entre el TCER

con precios industriales relativos y el crecimiento de las exportaciones a través de los coeficientes de regresión y de correlación. El coeficiente de regresión para el TCER y la media móvil de 5 años de la tasa de variación de las exportaciones es de 0.64. El coeficiente de correlación entre el TCER y la tasa de variación de las exportaciones (como en el caso anterior se trata de la media móvil de 5 años) es de -0.80.

La evolución de la cuota bruta de mercado de España es alcista en todo el periodo analizado, excepto durante los años 1972-1977 y 1979-1983, fase que coincide claramente con el descenso de la renta mundial. Por el contrario, la cuota de mercado bruta del resto del mundo en España ha estado situada por encima de la española, y ascendió de manera mucho más notable a partir de 1984. La cuota bruta de mercado española se encuentra por debajo de la cuota potencial en toda la década de los ochenta.

Creemos que la evolución de las exportaciones y de la cuota de mercado no es arbitraria, sino que está intrínsecamente relacionada con la evolución de los CURs relativos. Los resultados de la industria española cambiaron de rumbo a partir de 1975 y se deterioraron en la segunda mitad de los años ochenta. El crecimiento de la productividad, piedra angular en el éxito competitivo, se ha situado en tasas inferiores a la de los países de la OCDE desde los primeros años de la década de los ochenta. Desde 1982 hasta 1992 la productividad española no creció en relación con la media de los países de la OCDE. Al mismo tiempo, la expansión del gasto público sin el correspondiente efecto en la oferta nacional, ha dado lugar a la elevación de la inflación, los tipos de interés, los tipos de cambio y el déficit comercial.

Las importaciones de bienes de equipo y bienes intermedios representan la mayor partida de las compras al exterior, llegando a ser el 70%, como media, en los primeros años setenta y superior al 65% en la segunda mitad de los años ochenta. Su crecimiento ha estado determinado por los gastos de inversión y el gasto público. La inversión es el factor determinante de la expansión o contracción del ciclo económico y manifiesta, por tanto, el éxito de la actividad empresarial (es decir, su nivel de competitividad). Los tipos de interés desempeñan un papel fundamental en el nivel de inversión. Niveles bajos de inversión significa niveles de productividad igualmente bajos y costes unitarios más elevados. Consecuentemente, el precio de venta se eleva y crece el déficit comercial. El crecimiento del déficit da lugar a una mayor salida de dinero lo que drena la oferta monetaria nacional ocasionando la elevación del tipo de interés. Cualquier intento dirigido a solucionar el déficit comercial debe estar basado en el fomento de la inversión y en gastos en capital humano. Por tanto, se requiere necesariamente políticas fiscales beneficiosas (desgravación y ayudas a la exportación), la bajada de los tipos de interés y una mayor preparación técnica de la población.

Indices de competitividad entre España y la OCDE

La investigación llevada a cabo sobre el índice de competitividad de las industrias españolas en relación con catorce países individuales de la OCDE abarca el periodo 1970-1992. De manera sucinta, los resultados que arroja son los siguientes. Los costes unitarios reales laborales en las industrias españolas han aumentado desde 1970 hasta 1992 con respecto a todos los países analizados. Sin embargo, se distinguen diferentes fases en este largo periodo. El modelo general es

el siguiente: los CURLs relativos descienden desde el año 1970 hasta el año 1972, permanecen constantes durante los años 1972-1974 y se elevan a partir de esta año hasta 1979-80. Descienden durante 1980-85 y vuelven a elevarse durante los años 1985-1992. En el caso de Irlanda y Países Bajos, no se produce la caída de los costes relativos durante la primera mitad de los años ochenta. Sin embargo, los costes relativos se mantienen constantes, para el periodo 1976-1982 en el caso de Irlanda y 1979-1989 para el caso de los Países Bajos. En relación con Grecia, los costes se elevan hasta 1979, permanecen constantes hasta 1981 y después descienden hasta 1990 (exceptuando 1986 y 1987). El CURL relativo con Portugal desciende hasta 1975, se eleva a partir de entonces hasta 1978, quedando al mismo nivel que tenía en 1970. Crece hasta 1984 y después desciende hasta 1987, volviendo a ascender ligeramente durante 1988 y 1989. Con Italia, la tendencia de los CURLs relativos es descendente entre 1970 y 1985. Esta trayectoria se revierte y los costes relativos se elevan durante 1985 y 1992, teniendo la ratio de los CURLs en 1992 en el mismo nivel que en 1970. Los países con los que el CURL relativo asciende más a partir de 1985 son: Estados Unidos, Francia e Irlanda, Japón, Alemania e Italia (países con los que el déficit comercial crece más a partir de esta fecha). Los países con los que los CURLs relativos evolucionan favorablemente son Grecia y Portugal (países con los que España tiene superávit en todo el periodo analizado).

La senda que siguen los costes unitarios reales laborales de España en relación con cada uno de los 14 países analizados en este periodo establece el centro de gravedad de la evolución del tipo de cambio real de la peseta con cada una de las monedas correspondientes. La tendencia alcista de los CURLs relativos determinó la apreciación de la peseta con todas las monedas en el periodo que hemos estudiado. En los casos de Japón, Italia, Grecia y Portugal, destaca la perfecta sincronía entre

los movimientos de los CURLs relativos y el TCR de la peseta con las respectivas monedas. Para Japón, la evolución es la siguiente: los CURLs relativos se elevan desde 1972 hasta 1980; el TCR se eleva desde 1970 hasta 1980. Los CURLs relativos descienden desde 1980 hasta 1985; el TCR desciende desde 1980 hasta 1983 y después permanece sin tendencia hasta 1986. Los CURLs relativos se elevan a partir de entonces e, igualmente, lo hará el TCR. En el caso de Italia, los CURLs relativos desciende hasta 1985, tendencia seguida por el TCR entre la peseta y la lira italiana. El TCR sigue las fluctuaciones que la ratio de los CURLs describen en su tendencia. A partir de 1985 los costes relativos se elevan y el TCR ascienden. El TCR se ha apreciado más respecto del dólar americano, del yen y de la libra inglesa e irlandesa y el florín holandés, seguidos por la corona danesa, el franco francés, el marco y la lira.

El coeficiente de correlación medio para el periodo 1970-1992 entre los CURLs relativos y el TCR de la peseta es de 0.56, teniendo Dinamarca, Irlanda, Bélgica los mejores resultados, seguidos por los de Alemania, Japón y Estados Unidos. Si llevamos a cabo la correlación para el periodo 1975-1992 el coeficiente medio de correlación se eleva a 0.65. La evolución del déficit comercial que España tiene con cada uno de estos países es consistente con la evolución de la ratio de los costes unitarios reales laborales relativos a cada país y el tipo de cambio real de la peseta con cada una de las monedas nacionales.

El país con el que España tiene el mayor déficit comercial entre 1973 y 1975 es Estados Unidos y con Alemania desde 1985 hasta 1991. En la evolución del déficit comercial hay que destacar dos periodos. El primero de ellos abarca los años 1973-85. En esta fase, el déficit comercial

de mayor volumen es con Estados Unidos. Con el resto de los países el volumen es más reducido, siendo el déficit con Irlanda el menor de todos. Desde 1985 Alemania sucede a Estados Unidos, convirtiéndose a partir de entonces en el país con el que España tiene el mayor déficit comercial. Desde 1985 hasta 1988 (inclusive) Japón es el segundo país con el que España tiene mayor déficit, seguido de Estados Unidos (en tercer lugar) e Italia. A partir de 1989, Alemania, Estados Unidos, Japón, Reino Unido, Francia e Italia, son (en este orden) los países con los que España tiene mayor déficit. Como podemos esperar, España tiene superávit con Grecia y Portugal en todo el periodo 1973-1991 debido a que las industrias de estos dos países están menos desarrolladas y, por tanto, sus costes unitarios reales laborales son menos competitivos. Con Francia tiene superávit durante los años 1977-1987. Con Dinamarca en los años 84-85. Con Canadá durante 1984-1989. Con Reino Unido e Italia tiene superávit durante los años 1984 y 1985 (incluso 1980 para el caso italiano). Con Bélgica España tiene superávit entre 1977 y 1985.

Hemos calculado igualmente el porcentaje de las importaciones y exportaciones que cada país representa en el conjunto de las importaciones y exportaciones españolas. Observamos que existen tres grupos perfectamente diferenciados en ambos casos. El primer grupo representa el conjunto de países cuyo porcentaje de participación en el conjunto global de las importaciones y exportaciones españolas es el mayor. En relación con las importaciones, desde 1973-1985, los países que pertenecen a este grupo (en orden de importancia) son Estados Unidos, Alemania, Francia y Reino Unido e Italia con el mismo porcentaje. Desde 1986 hasta 1991 es Alemania, Francia, Italia, Estados Unidos y Reino Unido. Respecto al porcentaje que las exportaciones españolas destinadas a cada uno de ellos ocupa, respecto de las exportaciones totales, Francia es el primer país de destino

de las exportaciones españolas, seguido por Alemania a lo largo de todo el periodo 1974-1991. El tercer país es Estados Unidos, seguido por el Reino Unido e Italia hasta 1985. EL porcentaje de las exportaciones a Estados Unidos disminuye en la segunda mitad de los años ochenta y aumenta el porcentaje que las exportaciones a Italia ocupa en el conjunto global de las exportaciones, llegando a ser éste el tercer país al que se dirigen las exportaciones españolas entre 1987-1991.

En el segundo grupo de países se encuentran, desde la perspectiva de la proporción de las importaciones en el total y de mayor a menor, Japón, los Países Bajos y Bélgica. Desde el ángulo de las exportaciones, éstas se dirigen, por orden, a los Países Bajos, a Bélgica y Japón. El último grupo engloba a aquellos países cuyo porcentaje de participación en el conjunto global de las importaciones y exportaciones españolas es el menor. Estos países, son Canadá, Dinamarca, Irlanda y Grecia. El país del cual España importa menos, en relación con el total de países, es Grecia, para todo el periodo 1973-1991. El porcentaje que las exportaciones españolas destinadas a Irlanda representa en el conjunto global de las exportaciones es el menor, tan solo el 0.35%. Portugal, desde el punto de vista de las exportaciones se encuentra en el segundo grupo, llegando a ser el primero del grupo a partir de 1987, ya que el porcentaje de las exportaciones españolas destinadas a Portugal creció en la segunda mitad de los años ochenta. Sin embargo, desde el punto de vista de las importaciones se encuentra en el último grupo, cuya participación en el total es menor. El valor medio de estos porcentajes se expresan en el cuadro 10.

CUADRO 10. Valor medio de las exportaciones e importaciones por países individuales: 1973-1991

| PAÍS | valor medio % X | PAÍS | valor medio % M |
|----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| Francia | 16.48 | Estados Unidos | 12.63 |
| Alemania | 11.02 | Alemania | 12.53 |
| Estados Unidos | 8.52 | Francia | 10.82 |
| Reino Unido | 8.01 | Reino Unido | 6.04 |
| Italia | 6.90 | Italia | 6.53 |
| Países Bajos | 4.79 | Japón | 3.49 |
| Portugal | 3.37 | Países Bajos | 2.94 |
| Bélgica | 2.86 | Bélgica | 2.28 |
| Japón | 1.24 | Portugal | 1.01 |
| Canadá | 0.84 | Canadá | 0.71 |
| Dinamarca | 0.70 | Dinamarca | 0.61 |
| Grecia | 0.76 | Irlanda | 0.44 |
| Irlanda | 0.35 | Grecia | 0.25 |

FUENTE: KLEIN y EUROSTAT

El porcentaje que las importaciones estadounidenses representa en el total ha disminuido constantemente desde 1973 hasta 1991. El porcentaje de las exportaciones de este país disminuyó de 1973 a 1980, después ascendió hasta 1985 (lo que coincide con el descenso del TCR) y volvió a descender a partir de entonces (cuando el TCR se eleva). En el caso de Japón, hay una clara diferencia entre los años 1973-85 y 1985-91. La proporción de las exportaciones destinadas a este país disminuyó en la segunda mitad de los años ochenta. Para los años 1986-1991, el porcentaje medio de las exportaciones dirigidas al Japón fue tan solo del 0.90%. Por el contrario, el porcentaje que las importaciones del Japón representan en el conjunto de las importaciones totales fue desde

1986 hasta 1991 del 4.48%. La evolución de ambos porcentajes es consecuencia de la apreciación de la peseta respecto del yen. La relación comercial con Portugal también muestra una gran diferencia entre los años anteriores a 1985 y los años posteriores a esta fecha. El porcentaje de las exportaciones españolas a Portugal en relación con las exportaciones totales se eleva a 5.45% (siendo el valor medio de 2.48% entre 1973-1985). La proporción de las importaciones procedentes de Portugal se eleva igualmente en el total de las importaciones de España llegando a adquirir el valor medio de 2.16% durante los años 1986-1991 frente al 0.5% entre 1973-1985.

La evolución del déficit comercial está determinada por la evolución del TCR en el largo plazo. Sin embargo, la respuesta del saldo comercial no coincide sincrónicamente en tiempo con la del tipo de cambio, sino que existe un intervalo de ajuste. Esto se aprecia en la evolución del saldo comercial y el TCR con Alemania (1973-1983), Canadá, Dinamarca (1973-1985) y Estados Unidos, como muestran los gráficos 53, 60, 63 y 67, respectivamente. Los resultados del coeficiente de correlación entre el tipo de cambio y los países de la OCDE se presentan, a continuación, en el cuadro 11.

El coeficiente medio de correlación entre el tipo de cambio real y el déficit comercial con los trece países es de 0.48 en el periodo 1973-1991, siendo el más elevado para Irlanda (0.87), Países Bajos (0.75), Bélgica (0.72), Grecia (0.69) y Dinamarca (0.61), seguidos de Alemania (0.53) y Francia (0.48). El peor resultado se obtiene con Italia (0.13). La tabla siguiente da cuenta de los diferentes coeficientes de correlación.

Cuadro 11. Coeficiente de Correlación entre el DC y el TCR

| PAÍS | Coeficiente Correlación r DC&TCR: 1973-1991 |
|----------------|--|
| Alemania | 0.53 |
| Bélgica | 0.72 |
| Canadá | 0.31 |
| Dinamarca | 0.61 |
| Estados Unidos | 0.40 |
| Francia | 0.48 |
| Grecia | 0.69 |
| Irlanda | 0.87 |
| Italia | 0.13 |
| Japón | 0.39 |
| Países Bajos | 0.75 |
| Portugal | 0.44 |
| Reino Unido | 0.49 |

FUENTE: KLEIN y EUROSTAT

Podría suponerse que aquellos países con los que España tiene una mayor relación comercial, es decir, Francia, Alemania, Estados Unidos, Reino Unido e Italia hubieran obtenido los mayores coeficientes de correlación y, por el contrario, aquellos países con los que España tiene una menor relación comercial, esto es, Irlanda, Dinamarca, Grecia, e incluso podríamos citar Bélgica, hubieran obtenidos resultados más modestos.

Sin embargo, esto es perfectamente consistente con nuestra teoría sobre la determinación del déficit comercial. Aquellos países con los que existe un mayor intercambio comercial son también países con los que existe una fuerte demanda por los productos españoles. Las industrias españolas han penetrado el mercado de estos países y han conseguido asegurarse una determinada cuota de mercado en ellos. Es aquí donde el principio conocido como 'la importancia del precio en relación con el ingreso' o 'el precio como proporción del ingreso', se cumple, de tal forma que la elevación del precio de los productos españoles (dado que por su volumen no representan una suma considerable) no tiene una respuesta inmediata en la cantidad demandada. Aunque, por supuesto, la tiene en el largo plazo. Sin embargo, allí donde la penetración es menor, cualquier cambio en el precio afecta de manera más inmediata a la cantidad demandada; de ahí que cualquier modificación en el tipo de cambio real tenga consecuencias más inmediatas en el saldo comercial (y esto se refleja en un coeficiente de correlación más elevado).

ANEXO 1: La naturaleza de la teoría de la competencia en el pensamiento clásico

Los clásicos perseguían como objetivo la tipificación de los fenómenos económicos que se manifestaban en la realidad, es decir, la búsqueda de las tendencias fundamentales que caracterizan el desarrollo del sistema y su representación a través de leyes generales. Para la economía política clásica, cada empresa contrasta en el mercado la validez de sus conjeturas. Las empresas tienen que conseguir encajar con éxito sus expectativas y planes individuales en el marco de la división social del trabajo. Sin embargo, ninguna empresa conoce de antemano la estructura de esa división del trabajo social. De ahí que la obtención del éxito en el marco de la dinámica competitiva sea una experiencia turbulenta y arriesgada para las empresas. Su éxito dependerá de que sus decisiones respondan adecuadamente a las pautas intrínsecas de la división social del trabajo, es decir, que encuentren mercado para su producto a un precio rentable. La empresa privada produce sin previa articulación con la estructura de las necesidades sociales. La explicación de la pervivencia y reproducción del sistema requiere, en consecuencia, desvelar la existencia de los mecanismos de ajuste, enormemente flexibles, que subyacen y operan a través de esta dinámica turbulenta y carente de planeamiento consciente. La teoría neoclásica hace abstracción de la naturaleza turbulenta de la competencia industrial introduciendo, en su lugar, idealizaciones como el equilibrio general y el conocimiento perfecto. La competencia perfecta prefiere estudiar cómo debería ser el mundo si se ajustase a sus cánones y encuentra que la realidad es deficiente e imperfecta.

A1.1. El concepto clásico de competencia industrial

En el seno de cada industria coexisten empresas de diversas condiciones técnicas. Es decir, en cualquier momento se pueden encontrar una gran variedad de condiciones de producción. En el supuesto de que esta variedad de métodos productivos ha ocurrido en el curso del tiempo hay que suponer que los métodos más modernos serán también los más efectivos desde el punto de vista de la competencia. Cada empresa a su tiempo se enfrenta a rivales que la obligan a tomar decisiones con respecto a las técnicas productivas que va a utilizar. La competencia entendida como rivalidad entre empresas impone la necesidad a cada una de buscar la mejor forma de ampliar sus ventas. En un mercado dado la expansión de las ventas para cada empresa choca con los planes de sus rivales. Serán las empresas más poderosas desde el punto de vista financiero, técnico y organizativo las que podrán disponer de los medios más adecuados para ampliar su escala de producción y expandir sus ventas. Para poder conseguirlo cada empresa se ve obligada a elevar la productividad de sus plantillas, de sus trabajadores, lo que les obliga a introducir técnicas cada vez más eficaces. La eficacia de las técnicas depende del grado en que sean capaces de elevar el rendimiento por trabajador. Dado el nivel de salarios, esta elevación de la productividad se traduce en un descenso de los costes variables. Sin embargo, la necesidad de utilizar técnicas cada vez más potentes con mayores escalas de producción requiere que cada empresa que lo vaya a llevar a cabo tenga a su disposición fondos suficientes. Las nuevas técnicas que elevan la productividad son más costosas que las técnicas que reemplazan. Sin embargo, como el criterio de su introducción requiere que reduzcan el coste total por unidad de producto, eso quiere decir que deben reducir los costes variables en mayor proporción que aumentan los costes fijos. La naturaleza misma de la mejora

de la productividad significa que por cada unidad de producto se utilice menos tiempo laboral. Por lo tanto, las nuevas técnicas cada vez más mecanizadas, sustituyen la fuerza laboral por capital fijo, reduciendo así el tiempo laboral necesario para producir los bienes. En el curso del tiempo, sin embargo, no existe ninguna garantía de que aquellas empresas que tuvieron éxito en un momento lo sigan teniendo en el futuro. Esta es la razón por la que en cada industria van a coexistir diversas técnicas de producción en cualquier momento histórico.

Hay dos importantes tendencias en todo este proceso (las cuales pertenecen a la teoría del capital regulador). En primer lugar, la competencia entre las industrias. Este es el movimiento del capital atraído por las más altas anticipadas tasas de ganancia (tasas incrementales de ingresos). Esto conduce a una creciente expansión de la industria, y por tanto a un incremento de la oferta superior al de la demanda. El proceso central es la expansión de tales industrias y el crecimiento de la oferta en estas industrias a un ritmo mayor que el de la demanda. En las otras industrias, donde la anticipada tasa de ganancia está por debajo de la media, la situación es opuesta. Aquí, la expansión de la industria se desacelera y el crecimiento de la inversión desciende más rápidamente que el crecimiento de la demanda: así, la rentabilidad irá en ascenso. Tales ritmos de crecimiento no crean tasas de ganancias iguales en todas las industrias, pero sí fluctuaciones alrededor de una tendencia central, ciclos de los años de “vacas gordas y flacas”, y así sucesiva e incesantemente. Estas fluctuaciones conducen tendencialmente a la igualación de la tasa de ganancias: igualación como tendencia, no como un hecho de facto. En segundo lugar, la competencia dentro de una misma industria, la cual se refiere a la igualación tendencial de los precios de esa industria, lo que da lugar a la existencia de distintas tasas de ganancias. Esto quiere decir que la competición entre

las empresas dentro de una misma industria da lugar a variaciones en el precio que no pueden escapar de una cierta banda. ¿Cuáles son las fuerzas que actúan sobre las empresas e imponen cierto modo de comportamiento?. El precio es el centro de gravedad: el nivel del precio para un cierto nivel de calidad. La ley general dentro de una industria es la es la ley de la igualación (tendencial) del precio de venta. La competencia obliga a las empresas a vender a precios constreñidos a una banda. Es obvio que las empresas con los precios más elevados perderán cuota de mercado.

Para la empresa K: $P_K \approx \bar{P}$ (precio medio).

Las empresas con costes unitarios más bajos que esta media tendrán ganancias marginales más elevadas que la media:

$$\left(\frac{\Pi}{O}\right)_K + U_K \approx \left(\frac{\Pi}{O}\right) + \bar{U} = \bar{P}$$

donde, $U_K = \text{Coste Unitario}$

$$\left(\frac{\Pi}{O}\right)_K = \text{ganancias por unidad de producto}$$

Por tanto, si U_K está por debajo del coste unitario medio (dado el precio), $\left(\frac{\Pi}{O}\right)_K$ estará por encima de la media. Esto puede ser expresado igualmente como:

$$P = \left(\frac{\Pi/O}{U} + 1\right)U_K \approx (\mu + 1)\bar{U}$$

La competencia debe ser entendida como competencia entre capitales dentro de una industria, no entre empresas (lo que se refiere a la propiedad, lo cual es irrelevante para nuestro propósito en este contexto). La ley de la igualación de los precios se impone por los consumidores a los capitales envueltos en la competencia, ya que los consumidores son muy conscientes del precio que pagan. Por tanto, la reducción de los costes unitarios conduce a ganancias marginales más elevadas.

Desde esta perspectiva, podemos decir que las empresas que operan dentro de una misma industria tienden a ofrecer su producto a un precio más o menos similar debido a las leyes de la competencia. Por lo tanto, si $\text{Precio} = \text{Ganancias marginales} + \text{Costes Unitarios}$, la única manera de incrementar las ganancias marginales es reduciendo los costes unitarios. ¿Cómo se puede llevar a efecto esta reducción en los costes?. A través del cambio técnico. La introducción de métodos más avanzados tiene como consecuencia la reducción de los costes unitarios (abstrayendo de los salarios). Sin embargo, los métodos de producción más avanzados implican tasas capital/trabajo más elevadas, más elevadas escalas de inversión y una también más elevada capital/output ratio.

Por lo tanto, la elevación de la tasa de ganancias implica la elevación de los ratios $\left(\frac{K}{O}\right)$ y $\left(\frac{K}{L}\right)$. Las empresas (capitales) con métodos más avanzados también tendrán mayores cuotas de mercado. Todo esto es el resultado de la competencia, no de su ausencia. La literatura económica convencional explica todo esto como evidencia de Oligopolio, no de competencia. Ahora bien, las empresas más grandes eliminarán a los capitales con los métodos más obsoletos. A su vez estas triunfantes empresas se verán desplazadas por nuevos y más poderosos métodos.

Nuevos capitales entrando en la industria se abren espacio atrayendo compradores, que previamente compraban a las empresas rivales. Compulsión es el secreto del comportamiento competitivo.

Respecto a la competencia entre industrias, recordemos previamente que el concepto de industria no se refiere a nacionalidad o región (la industria del automóvil es internacional). Durante el ciclo económico de expansión y contracción aparece la tendencia hacia la igualación de la tasa de ganancias. Las tasas de ganancias se moverán una en torno de la otra, pero nunca llegarán a ser la misma. Sin embargo, aunque sean diferentes oscilarán, circularán, una alrededor de la otra. Hay una dispersión de tasas de ganancias en el tiempo, sin embargo, hay una tendencia a su igualación. Esta "igualación tendencial" no quiere decir que la tasa de ganancias tienda al "equilibrio", sino, a un centro de gravedad. Es un proceso turbulento regulado por leyes internas.

Si, $r_i = \bar{r}$ (media)

$$r_i = \frac{\Pi_i}{K_i} = \frac{\Pi_i / O_i}{K_i / O_i} = \frac{m_i}{K_i / O_i}$$

Esta ratio será a grosso modo igual entre industrias. Por tanto, cuanto más alta es la ratio capital/output (K_i / P_i), mayor será el margen de ganancias.

Diferentes entradas de costes determinará hasta qué punto la demanda de una industria conducirá a cambios en la utilización de la capacidad, en lugar de dar lugar a entradas o salidas de

empresas (capitales). Si el coste de entrada o salida es alto, entonces las fluctuaciones en la demanda de una industria y, por tanto, en el precio de mercado, serán absorbidas por los cambios en la utilización de la capacidad. Si la tasa de ganancias en una industria dada es alta, hay una tendencia a atraer nuevos capitales, pero si el coste de entrada es alto, en vez de llevarse a cabo la entrada de nuevos capitales, vamos a contemplar la expansión de los capitales ya existentes en esa industria. Industrias que tienen como requisitos de entrada elevados costes, tendrán grandes reservas de capacidad. Estas empresas responderán a los cambios en las condiciones de demanda, no a través de cambios en el precio, sino a través de cambios en la capacidad de su utilización. En contraste, industrias con costes de entrada bajos exhibirán grandes fluctuaciones en el precio como respuesta a los cambios en la demanda. Por el contrario, los precios de la industria desempeñan un papel más insignificante en los casos en los que los costes de entrada son altos.

A1.2. Resumen

Hay dos tendencias que actúan simultáneamente: 1) La competencia dentro de una industria: la competencia entre compradores y vendedores va a dar lugar a la existencia de un precio común. Esto hace referencia a la competencia entre distintos capitales operando dentro de una industria dada. Como los distintos capitales operan con diferentes ratios capital/trabajo, diferentes ratios capital/output y distintos costes unitarios, habrá distintos márgenes de ganancia. 2) La competencia entre industrias: si la industria A presenta una tasa de ganancias más elevada que la industria B, el capital se dirigirá a A más rápidamente que a B. Por lo tanto, la producción crecerá

en A y los precios, consecuentemente, descenderán (en relación con la media) y la tasa de ganancia en A descenderá. El proceso opuesto se dará en B: debido a que su tasa de ganancia es inferior a la dada en A, el capital irá más lentamente a B lo que dará como resultado un crecimiento más lento (o descenso) de su producción en relación con A, lo que va a ocasionar a su vez un ascenso en los precios y, por tanto, un ascenso en la tasa de ganancias de B. Por tanto, el margen de ganancias de los capitales en varias industrias será distinto, mientras que la tasa de ganancias entre industria tiende a su igualación.

Ahora bien, ¿qué tasa de ganancias entre las dos industrias, A y B, tenderá a igualarse? (ya que hay varias y distintas tasas de ganancia en ambas industrias). Como A. Shaikh ha indicado no es la tasa de ganancias media, sino la tasa de ganancia más alta que es accesible; es decir, aquella tasa de ganancias que se obtiene bajo las "condiciones reguladoras de producción": éstas son las mejores condiciones de producción generalmente accesibles; es decir, las mejores condiciones de producción que pueden ser duplicadas o reproducidas. Aquellos métodos de producción que son superiores, pero a los cuales no se puede tener acceso, es decir, no pueden ser duplicados o reproducidos, no están incluidos en lo que A. Shaikh denomina "las condiciones reguladoras de producción". Tampoco están incluidos aquellos métodos que, aún siendo accesibles, son inferiores en calidad. Específicamente, los métodos reguladores de producción son aquellos métodos sujetos a una más rápida expansión estimulada por los flujos de nuevo capital. Cuando el capital se dirige hacia una industria dada, la escala de producción de las empresas punta se expandirá y los precios de tales actividades descenderán. En las industrias de crecimiento más lento, los precios tenderán a elevarse dando lugar a una expansión de los métodos de producción y, por ende, de la

productividad y de la tasa de ganancias. Dicho brevemente, son las tasas de ganancias de los capitales reguladores o empresas punta en las distintas industrias las que tenderán a igualarse. Sin embargo, las tasas de ganancias que corresponden a los otros tipos de capitales serán diferentes; no habrá una tendencia a la igualación de la tasa de ganancias en estos casos.

ANEXO 2: El modelo de competencia perfecta en detalle

El modelo neoclásico de competencia o competencia perfecta está basado en las siguientes premisas: 1) La competencia perfecta es una estructura de mercado caracterizada por la existencia de numerosas y pequeñas empresas. 2) Cada comprador conoce perfectamente las mercancías producidas por cada empresa y el precio al cual son vendidas. 3) No hay restricciones de entrada y salida de compradores y vendedores. 4) Las empresas son infinitésimamente pequeñas. 5) El precio es dado: ninguna empresa puede establecer o cambiar el precio. 6) Cada empresa cree que puede vender tanto como quiera al precio de mercado dado 7) Todas ellas producen mercancías homogéneas. 8) No existen barreras de ningún tipo para la entrada o salida de capitales y otros factores productivos. 9) Todos los agentes económicos poseen un conocimiento perfecto del mercado y de las condiciones de producción. 10) La curva de demanda para la empresa individual es horizontal. 11) Las ganancias se maximizan cuando el precio del producto es igual al coste marginal de producirlo.

El núcleo de estos presupuestos se reduce a los siguientes: 1) La existencia de numerosas empresas de pequeño tamaño. 2) Las empresas aceptan el precio establecido por el mercado. 3) El producto es homogéneo. 4) Movilidad de los factores de producción. 5) Conocimiento perfecto de la situación del mercado.

En un mercado organizado bajo los principios de la competencia perfecta existe un número muy elevado de pequeñas empresas operando en la misma industria. Estas empresas se caracterizan

por tener un tamaño muy reducido (por lo que su producción es una parte despreciable del output total de la industria) y por producir una mercancía indiferenciada de las producidas por las otras empresas (producto homogéneo). Por ello, la empresa perfectamente competitiva no puede alterar el precio al cual vende su producto (o compra sus inputs) cambiando su escala de producción: las empresas tienen un tamaño tan reducido que no pueden influir los precios de la industria. Debido a esto, su curva de demanda es horizontal. Cuanto mayor es el número de las empresas en la industria, más pequeña es la participación de la empresa en la producción de la industria y su curva de demanda se aproximará cada vez más a una línea horizontal (lo que significa que el precio al cual vende su producto está determinado por la industria y no por sus propias acciones). Por tanto, en el modelo neoclásico de competencia perfecta, las empresas individuales son agentes económicos pasivos que están obligadas a tomar el precio del mercado. Sus decisiones están coartadas por la organización de su industria: es la estructura de su industria la que marca las pautas de su actuación. Cualquier empresa tiene como objetivo maximizar sus ganancias. El principio general que las empresas aplican para lograr su objetivo, según postula la teoría de la competencia perfecta, es producir una cantidad tal que el coste marginal (MC) de producirla iguale el ingreso marginal (MR) que se obtiene cuando el producto es vendido ($MC = MR$). En este modelo el ingreso marginal (MR) es igual al ingreso medio, el ingreso por unidad de producto (AR), debido a que la curva de la demanda es horizontal. Como el ingreso medio (AR) es igual al precio (P), la conclusión es obvia: $MC = P$. Si lo expresamos matemáticamente tenemos que:

$$TR = AR \cdot Q$$

tomando la 1ª derivada,

$$\frac{dTR}{dQ} = \frac{dAR}{dQ}Q + \frac{dQ}{dQ}AR$$

es decir,

$$MR = \frac{dAR}{dQ}Q + AR$$

si la demanda es horizontal,

$$\frac{dAR}{dQ} = 0$$

por tanto,

$$MR = AR = P$$

Estas igualdades nos permiten inferir:

$$MC = P$$

Como el precio es dado, cada empresa solamente puede decidir qué cantidad va a producir. Cada empresa basa sus decisiones en la creencia de que puede vender aquélla que decida producir. La cantidad que va a decidir producir es aquélla en la que el coste marginal iguala al precio de venta. Cuando el precio sube, también lo hará la cantidad producida. La suma de todas las producciones individuales en la industria es igual a la oferta de la industria a precios diferentes. La parte ascendente de la curva del coste marginal representa el grado en que las empresas aumentarán su producción cuando ha habido un incremento previo en los precios. Esto significa que la curva

de oferta de la empresa competitiva individual es la parte ascendente del coste marginal y más específicamente, la parte situada por encima de su coste medio. Un aumento en los precios implicará un ascenso en la cantidad producida y viceversa, una reducción en los precios es seguida de un descenso en la producción de la empresa. Si el precio estuviese situado debajo del coste medio mínimo, la empresa incurriría en pérdidas y dejaría de funcionar. La curva del coste marginal es la inversa de la curva de la productividad marginal. La parte ascendente de la curva de los costes marginales refleja la existencia de rendimientos decrecientes. La parte ascendente del coste marginal (que se corresponde con la parte decreciente de la curva de la productividad marginal) es resultado de la presencia de costes fijos. Es decir, la existencia de costes fijos en relación con costes variables crecientes tiene como consecuencia rendimientos decrecientes. Los inputs fijos más relevantes en relación con los rendimientos decrecientes están constituidos por la planta y el equipo de las empresas.

En una industria regida por los principios de la competencia perfecta las empresas son de un tamaño infinitesimal y, por tanto, su escala de producción es, consecuentemente, reducida. La ampliación de la producción está limitada por la presencia de los rendimientos decrecientes, lo que se manifiesta en costes medios y marginales en forma de U. En una primera fase, los costes marginales y medios descienden hasta que se llega a la utilización plena de la capacidad productiva. El nivel de producción que se corresponde con la plena utilización de la capacidad productiva es aquél que corresponde al coste medio mínimo. A partir de este nivel, los costes medios y marginales crecen. Como consecuencia de la existencia de los rendimientos decrecientes, las posibilidades de expansión de las empresas se encuentran estructuralmente limitadas. Solamente

cuando se eleve el precio de mercado podrá elevarse el nivel de producción. Esto parece contrastar con la evidencia empírica de la realidad empresarial. Las empresas más avanzadas incrementan su producción y reducen sus precios para aumentar su cuota de mercado y expulsar a sus rivales. La experiencia del mundo real parece ser distinta a los postulados de la competencia perfecta ya que en él las empresas son agentes económicos activos que toman decisiones que van a dar lugar a transformaciones en su industria.

A2.1 Condiciones de equilibrio en el corto plazo

El modelo neoclásico distingue entre el corto y el largo plazo. El corto plazo es aquél en el que la capacidad productiva de la industria está determinada por el número total de empresas establecidas en ella y por una estructura de coste dada.

a) Eficacia, ganancias puras y producción

El nivel de eficacia empresarial está determinado por el nivel del coste medio mínimo. Así pues, aquellas empresas que tienen el coste medio mínimo más bajo son las más eficaces. Las menos eficaces pueden funcionar en tanto que el precio del mercado cubra su coste mínimo por unidad de producto. Esta situación se mantiene en tanto que el incremento de la demanda haya elevado el precio sin que esta elevación haya atraído a su vez nuevas empresas en la industria. En cuanto se alteren las condiciones de oferta, aquellas empresas que operan con un coste medio mínimo más elevado tienden a desaparecer. Por tanto, en el corto plazo ha habido una expansión de la demanda,

pero no se ha producido todavía la entrada de nuevas empresas en la industria. La expansión de la demanda no ha sido seguida todavía por la expansión de capital. En esta situación, las empresas con costes medios mínimos más reducidos obtienen ganancias puras. Las ganancias empresariales (Π) se definen como la diferencia entre los ingresos totales (TR) y los costes totales (TC), tanto explícitos como implícitos.

$$\Pi = TR - TC$$

Los ingresos totales dependen del precio de la mercancía, P , multiplicado por la cantidad total vendida, Q_v . A su vez, los costes totales dependen del coste medio, AC , multiplicado por la cantidad total producida, Q_p . Por tanto, la ecuación anterior puede escribirse nuevamente como:

$$\Pi = P(Q_v) - AC(Q_p)$$

Cuando el precio de mercado se encuentra en equilibrio la cantidad vendida es igual a la cantidad producida ($Q_v = Q_p$). Esto significa que la empresa individual puede vender a ese precio la cantidad total de las mercancías producidas. Su demanda es infinitamente elástica a ese precio. Para conseguir el máximo de ganancias, cada empresa debe maximizar la diferencia entre sus ingresos y sus costes, es decir, la cantidad vendida debe ser igual a la producida:

$$\Pi = P(Q) - AC(Q)$$

La empresa podría maximizar sus ganancias de dos modos posibles: en primer lugar, incrementando el precio; y en segundo lugar, haciendo descender su coste medio. Si el precio aumentara, la empresa perdería cuota de mercado a favor de sus competidores y sería eliminada del mercado. Tampoco puede reducir sus costes medios porque están fijados por las técnicas productivas con las que la empresa opera. Para una técnica dada, solamente podría reducirse lo costes medios mediante una reducción en el coste de los inputs, pero de la misma manera que el precio de venta es exógeno y no puede ser alterado por la empresa, el precio de sus inputs es fijo y no puede reducirse. Por tanto, la única decisión que puede tomar la empresa individual es incrementar su producción tanto como sea posible. Sin embargo, el nivel de producción con el que puede maximizar sus ganancias (dado el precio y el nivel de demanda) ya está establecido por su estructura de costes, más específicamente, por la curva de su coste marginal (ya que ésta es igual a la oferta de la empresa). La empresa es, por tanto, un ente pasivo sin posibilidad alguna de toma de decisiones.

Recordemos que el margen de ganancias, esto es, las ganancias por unidad de producto (las ganancias en relación con el coste del producto) es el resultado de substraer al precio el coste medio de producción. Cuando el precio es igual al coste medio, la empresa obtiene *ganancias normales* (la tasa de ganancias es igual al tipo de interés). En esta situación no hay incentivos para que nuevas empresas penetren la industria y, por lo tanto, el sistema está en equilibrio. Cuando el precio (y por consiguiente el coste marginal) se sitúa por encima del coste medio mínimo, la empresa obtiene *ganancias puras*, es decir, ganancias superiores a los ingresos que recibiría si depositase su dinero en el banco. Estas ganancias puras constituyen un fuerte incentivo para nuevas

inversiones y para la atracción de nuevas empresas. El margen de ganancias varía paralelamente con el precio de venta si al mismo tiempo los costes fijos se mantienen constantes. Por esto, en el modelo neoclásico (y en contraste con el clásico) el margen de ganancias y la tasa de ganancias varían en la misma dirección. Consiguientemente, la elevación del margen de ganancias no tiene consecuencias negativas para la tasa de ganancias calculada en relación con el capital total (incluido el capital fijo) en el largo plazo.

b) Transición del corto al largo plazo

Las decisiones que la empresa individual adopta para maximizar sus ganancias están determinadas por la estructura de la industria. El precio de sus outputs e inputs están determinados exógenamente, pero sus costes marginales dependen de la función de producción que se deriva de su tecnología. Si el precio de venta sube, aumentará su producción a lo largo de la curva de su coste marginal. Cuando el precio (y por tanto, el coste marginal) se sitúa por encima de su coste medio, la empresa obtiene ganancias puras y actuará como un imán que atraerá a nuevos capitales a la industria. Cuando este precio sube por encima de los costes medios de las empresas más eficientes, la presencia de ganancias puras dará lugar al aumento de la producción debido a la entrada de nuevas empresas. Por tanto, las ganancias puras regulan la escala de producción de la industria en su conjunto.

El modelo neoclásico de competencia perfecta admite en el corto plazo la existencia de distintos métodos productivos y distintos costes medios mínimos, lo que permite la presencia de

ganancias puras a corto plazo. El corto plazo es un periodo en el que no ha variado la entrada de empresas externas a la industria. Se supone que, con el aumento inicial de la demanda, se habría elevado el precio de venta y, en consecuencia, las empresas marginales cuyos costes medios de producción se elevaban por encima del precio, ahora podrían funcionar, aunque sin conseguir ganancias puras, es decir, ganancias situadas por encima del tipo de interés. Las empresas pueden recibir ganancias puras solo cuando el precio se eleva por encima de su coste medio. Para los teóricos neoclásicos la tasa normal de ganancias es equivalente al tipo de interés bancario vigente, el cual es considerado como un coste de oportunidad. Las empresas que funcionan en la industria e invierten su capital en planta y equipo sacrifican los intereses que podrían obtener si hubiesen depositado su capital en valores financieros; de ahí que, por tanto, incurran en un coste implícito al dedicarse a la producción. Este coste debe añadirse, según el modelo, a los costes explícitos relacionados con la producción. Está claro entonces que un alza del tipo de interés incrementa los costes totales (explícitos más implícitos) de las empresas.

La existencia de ganancias puras actúa como polo de atracción para la entrada de nuevas empresas en la industria. Se da por supuesto que estas empresas serán más eficientes que las marginales. Al sumar su producción a la producción de las empresas ya instaladas en la industria, el precio de equilibrio deberá descender y, al hacerlo, las empresas marginales se verán obligadas a cerrar, dado que su coste medio sobrepasará al precio en descenso. Pero mientras que el precio del mercado se mantenga por encima del coste medio mínimo de las empresas inframarginales y, por tanto, sigan registrándose ganancias puras en tales empresas, continuará la entrada de empresas nuevas (y cada vez más eficaces). A medida que aumenta la producción de la industria (en cierta

medida contrarrestada por la desaparición de las empresas marginales que no pueden mantenerse en activo con el persistente descenso de los precios), se mantendrá caída del precio y la consiguiente erosión del nivel existente de ganancias. También persistirá la igualación de las técnicas utilizadas por las empresas a medida que las menos eficientes, las marginales, desaparecen (con cada nueva oleada de entradas los costes medios se reducirán). A largo plazo solamente podrán sobrevivir las empresas que posean las técnicas más eficaces, porque mientras persistan las ganancias puras el proceso no habrá terminado. Solamente se alcanzará el ajuste de la industria en el largo plazo cuando el precio haya descendido al nivel correspondiente al coste medio mínimo de las empresas que utilizan las técnicas más eficaces, porque mientras persistan las ganancias puras el proceso no habrá terminado. Entonces todas las ganancias puras habrán desaparecido, dejando de existir incentivo alguno para nuevas entradas de empresas. La industria habrá alcanzado la situación de equilibrio a largo plazo.

A2.2 Condiciones de equilibrio a largo plazo

El proceso de entrada de nuevas empresas cada vez más eficaces (con inferiores costes medios mínimos) establece un precio de equilibrio que corresponde al nivel del coste medio mínimo de las empresas que utilizan los métodos de producción más eficaces. En la competencia perfecta este precio es igual a:

$$P = MC = AC = MR = AR$$

donde, P = precio; MC = coste marginal; AC = coste medio; MR = ingreso marginal; AR = ingreso medio.

La entrada de nuevas empresas y la expansión de la producción industrial va a tener como consecuencia el descenso del precio. Este precio es compatible con la plena utilización de los recursos disponibles de la técnica más eficaz.

En el modelo neoclásico las empresas, aunque formalmente libres, se encuentran totalmente supeditadas a la estructura de la industria a la que pertenece. Todas ellas poseen un tamaño muy reducido, lo que va a tener como consecuencia su incapacidad para alterar el precio de venta de sus mercancías. Esto determina su carácter pasivo. El comportamiento de las empresas regido por los principios de la competencia perfecta carece del sentido de lucha y agresividad, de conquista y de supervivencia que aparece en la versión clásica de la competencia. Bajo los principios de la competencia perfecta todas las empresas pueden lograr sus fines (maximizar sus beneficios) pacíficamente. En el largo plazo todas las tasas de ganancias se igualan al tipo de interés, alcanzándose el equilibrio de la industria. Todas las empresas funcionan con las mismas técnicas, los márgenes de ganancias puras han desaparecido, las tasas de ganancias son normales. Esta situación ideal para el modelo neoclásico se interpreta desde la perspectiva clásica como una situación de crisis económica donde ha desaparecido el interés de las empresas para invertir.

En condiciones de equilibrio a largo plazo, el modelo neoclásico de competencia perfecta postula la desaparición de diferentes técnicas y distintas estructura de costes de las empresas;

desaparece también la diferencia entre la tasa de ganancia industrial y el tipo de interés y, por tanto, desaparece la ganancia de empresa. El modelo neoclásico de competencia perfecta no refleja las condiciones típicas y reales en que se desenvuelve la competencia industrial entre empresas. Lo que pretende es representar de forma idealizada a la competencia capitalista en el marco de la cual las empresas actúan pasivamente respecto a los precios y responden únicamente a los deseos de los consumidores aumentando o reduciendo su producción (según varíe el precio del mercado en relación con los cambios de la demanda).

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO 1: Déficit Comercial, Exportaciones e Importaciones.

| Años | Déficit Comercial (miles mill ptas corrientes) | Exportaciones (miles mill ptas corrientes) | Importaciones (miles mill ptas corrientes) |
|------|---|---|---|
| 1954 | 5.08 | 12.32 | 17.39 |
| 1955 | 11.20 | 13.02 | 24.22 |
| 1956 | 15.61 | 14.33 | 29.94 |
| 1957 | 15.79 | 16.25 | 32.03 |
| 1958 | 18.01 | 21.68 | 39.69 |
| 1959 | 17.22 | 26.96 | 44.18 |
| 1960 | 2.39 | 43.32 | 45.71 |
| 1961 | 16.70 | 45.60 | 62.30 |
| 1962 | 38.40 | 48.00 | 86.40 |
| 1963 | 60.70 | 47.20 | 107.90 |
| 1964 | 64.20 | 60.30 | 124.50 |
| 1965 | 105.60 | 61.10 | 166.70 |
| 1966 | 119.50 | 78.50 | 198.00 |
| 1967 | 108.40 | 86.30 | 194.70 |
| 1968 | 110.20 | 116.70 | 226.90 |
| 1969 | 130.90 | 139.60 | 270.50 |
| 1970 | 131.20 | 173.80 | 305.00 |
| 1971 | 112.40 | 208.50 | 320.90 |
| 1972 | 149.35 | 252.75 | 402.09 |

Cuadro 1: Continuación

| | | | |
|------|---------|---------|---------|
| 1973 | 205.72 | 313.48 | 519.21 |
| 1974 | 406.47 | 417.74 | 824.22 |
| 1975 | 424.04 | 448.22 | 872.27 |
| 1976 | 490.24 | 601.51 | 1091.75 |
| 1977 | 465.92 | 800.34 | 1266.26 |
| 1978 | 309.29 | 1028.71 | 1338.00 |
| 1979 | 378.73 | 1230.84 | 1609.57 |
| 1980 | 838.37 | 1476.20 | 2314.57 |
| 1981 | 926.43 | 1943.26 | 2869.69 |
| 1982 | 1016.51 | 2341.06 | 3357.57 |
| 1983 | 1089.22 | 2852.52 | 3941.74 |
| 1984 | 688.19 | 3643.85 | 4332.04 |
| 1985 | 778.20 | 4153.10 | 4931.30 |
| 1986 | 770.10 | 3749.90 | 4520.00 |
| 1987 | 1393.50 | 4090.90 | 5484.40 |
| 1988 | 1887.60 | 4607.40 | 6495.00 |
| 1989 | 2902.00 | 4867.60 | 7769.60 |
| 1990 | 2963.80 | 5656.20 | 8620.00 |
| 1991 | 3159.20 | 6224.70 | 9383.90 |
| 1992 | 3088.40 | 6757.30 | 9845.70 |
| 1993 | 1943.80 | 7702.90 | 9646.70 |
| 1994 | 1934.40 | 9935.60 | 11870.0 |

FUENTE: DEMO, S²Comercio, KLEIN

CUADRO 2: Déficit comercial, exportaciones e importaciones en España y OCDE en billones de \$

| Años | España: DC | España: X | España: M | OCDE: DC | OCDE: X | OCDE: M |
|------|------------|-----------|-----------|----------|---------|---------|
| 1963 | 1.237 | 0.723 | 1.96 | 6.6 | 102 | 108.8 |
| 1964 | 1.335 | 0.92 | 2.255 | 6.8 | 115.8 | 122.6 |
| 1965 | 2.105 | 0.935 | 3.04 | 8.1 | 126.6 | 134.7 |
| 1966 | 2.337 | 1.254 | 3.591 | 9.3 | 139.7 | 149 |
| 1967 | 2.079 | 1.362 | 3.441 | 8.7 | 147.6 | 156.3 |
| 1968 | 1.916 | 1.589 | 3.505 | 9.1 | 166.5 | 175.6 |
| 1969 | 2.333 | 1.9 | 4.233 | 10 | 191.9 | 201.9 |
| 1970 | 2.359 | 2.388 | 4.747 | 10.1 | 222.3 | 232.4 |
| 1971 | 2.044 | 2.965 | 5.009 | 8.9 | 248.8 | 257.7 |
| 1972 | 3.012 | 3.817 | 6.829 | 10.8 | 296.6 | 307.4 |
| 1973 | 4.467 | 5.2 | 9.667 | 17.4 | 404.6 | 422 |
| 1974 | 8.337 | 7.091 | 15.428 | 61.3 | 541.9 | 603.2 |
| 1975 | 8.575 | 7.69 | 16.265 | 26.1 | 577.9 | 604 |
| 1976 | 8.744 | 8.73 | 17.474 | 53 | 643.5 | 696.5 |
| 1977 | 7.615 | 10.22 | 17.835 | 59 | 729 | 788 |
| 1978 | 5.593 | 13.118 | 18.711 | 38.1 | 873.1 | 911.2 |
| 1979 | 7.23 | 18.208 | 25.438 | 94 | 1074 | 1168 |
| 1980 | 13.358 | 20.72 | 34.078 | 135.1 | 1265.2 | 1400.3 |
| 1981 | 11.816 | 20.334 | 32.15 | 85.7 | 1243.2 | 1328.9 |
| 1982 | 10.967 | 20.498 | 31.465 | 70.8 | 1177.2 | 1248 |
| 1983 | 9.459 | 19.734 | 29.193 | 63.6 | 1161.7 | 1225.3 |
| 1984 | 5.323 | 23.508 | 28.831 | 99.7 | 1240.1 | 1339.8 |
| 1985 | 5.716 | 24.247 | 29.963 | 92.2 | 1282 | 1374.2 |
| 1986 | 7.851 | 27.206 | 35.057 | 59.8 | 1488.3 | 1548.1 |

Cuadro 2: Continuación

| | | | | | | |
|------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|
| 1987 | 14.921 | 34.192 | 49.113 | 93.7 | 1735.8 | 1829.5 |
| 1988 | 19.302 | 40.341 | 59.643 | 81.7 | 1986 | 2067.7 |
| 1989 | 27.522 | 43.432 | 70.954 | 111.5 | 2126.8 | 2238.3 |
| 1990 | 32.148 | 55.393 | 87.541 | 118.6 | 2453.6 | 2572.2 |
| 1991 | 34.504 | 59.363 | 93.867 | 89.3 | 2502.4 | 2591.7 |
| 1992 | 35.43 | 64.329 | 99.759 | 57.2 | 2646.3 | 2703.5 |

FUENTE: International Financial Statistic Yearbook, 1993, IMF

CUADRO 3: Saldo comercial de España con los siguientes países
(miles millones ptas)

| Años | Alemania | Bélgica | Canadá | Dinamarca |
|------|-----------|-----------|------------|-----------|
| 1973 | 42895.04 | 5784.47 | 1917.921 | 1159.37 |
| 1974 | 56581.44 | 7463.55 | 3365.846 | 2743.07 |
| 1975 | 50620.00 | 5751.48 | 3263.297 | 2038.20 |
| 1976 | 60444.46 | 3897.31 | 3800.736 | 189.83 |
| 1977 | 55415.65 | 4003.20 | 3958.570 | 505.24 |
| 1978 | 36129.41 | -3321.81 | 2864.808 | -16.41 |
| 1979 | 37631.91 | -531.08 | 5403.673 | 492.80 |
| 1980 | 48225.54 | -1131.20 | 8660.711 | 4923.30 |
| 1981 | 81354.66 | -3287.47 | 3949.665 | 4678.97 |
| 1982 | 145984.93 | -4077.78 | 5922.785 | 3970.01 |
| 1983 | 107316.21 | -5733.25 | 2806.692 | 5691.85 |
| 1984 | 83247.12 | -30029.11 | -14595.514 | -5360.86 |
| 1985 | 124083.17 | -22567.99 | -20909.748 | -3213.04 |
| 1986 | 264129.90 | 16486.14 | -24215.684 | -841.30 |
| 1987 | 431696.44 | 57977.26 | -18017.484 | 11284.69 |
| 1988 | 512485.76 | 35084.60 | -23631.090 | 1592.11 |
| 1989 | 673543.86 | 90797.63 | -3513.568 | 26759.38 |
| 1990 | 647138.92 | 94128.81 | 8675.588 | 32219.78 |
| 1991 | 516880.53 | 79426.76 | 7948.226 | 14729.76 |

Cuadro 3. Continuación

| Años | Estados Unidos | Francia | Grecia | Irlanda | Italia |
|------|----------------|------------|-----------|----------|-----------|
| 1973 | 50999.00 | 19908.35 | -597.56 | 885.59 | 18600.59 |
| 1974 | 92928.28 | 24978.27 | -1565.36 | 1252.50 | 25625.88 |
| 1975 | 106554.67 | 18346.88 | -1239.89 | 1330.62 | 34189.74 |
| 1976 | 109281.30 | 6634.66 | -6166.13 | 966.58 | 30413.53 |
| 1977 | 87870.90 | -10645.60 | -3686.07 | 1646.70 | 29586.15 |
| 1978 | 98332.90 | -37337.39 | -8019.77 | 2250.77 | 17939.14 |
| 1979 | 127016.62 | -33013.80 | -5887.42 | 3915.36 | 17739.56 |
| 1980 | 239933.92 | -46663.03 | -5195.01 | 3979.35 | 4067.76 |
| 1981 | 290821.93 | -32524.93 | -3162.87 | 5829.22 | 11396.38 |
| 1982 | 338212.34 | -91783.63 | 392.29 | 7384.52 | 28233.00 |
| 1983 | 289871.14 | -99294.96 | -4791.02 | 8119.21 | 31117.94 |
| 1984 | 125406.59 | -175987.42 | -12585.83 | 2692.32 | -38499.43 |
| 1985 | 103321.48 | -177069.83 | -6835.74 | 8777.55 | -68135.61 |
| 1986 | 104350.04 | -122094.90 | -1509.61 | 11362.38 | 39791.01 |
| 1987 | 133100.97 | -25382.77 | -10583.45 | 17322.64 | 139114.01 |
| 1988 | 231000.70 | 41844.02 | -15923.99 | 14346.32 | 184777.24 |
| 1989 | 346944.21 | 129030.71 | -21988.75 | 19865.11 | 303599.62 |
| 1990 | 389134.22 | 99252.63 | -25164.33 | 27703.55 | 256141.76 |
| 1991 | 435858.22 | 203651.22 | -24880.54 | 28992.75 | 210183.94 |

Cuadro 3. Continuación

| Años | Japón | PaísesBajos | Portugal | ReinoUnido |
|------|-----------|-------------|------------|------------|
| 1973 | 10695.49 | -287.20 | -6630.08 | 10166.27 |
| 1974 | 14527.21 | 3982.97 | -8621.51 | 5495.94 |
| 1975 | 17585.68 | 3426.97 | -6795.28 | 11601.13 |
| 1976 | 36844.56 | 531.27 | -10344.30 | 9483.92 |
| 1977 | 34806.09 | 1917.87 | -14703.89 | 13993.55 |
| 1978 | 25381.58 | 3387.84 | -16498.83 | 10288.05 |
| 1979 | 15584.44 | 24.83 | -20610.32 | -263.07 |
| 1980 | 41840.49 | -4712.96 | -29522.78 | 7560.10 |
| 1981 | 50327.65 | -11986.67 | -43733.16 | 2813.74 |
| 1982 | 82489.32 | -42180.70 | -45417.59 | 11257.29 |
| 1983 | 97192.55 | -90911.82 | -29464.80 | 37247.22 |
| 1984 | 78042.34 | -105125.02 | -48049.03 | -73149.97 |
| 1985 | 108574.74 | -117507.47 | -49675.21 | -27429.71 |
| 1986 | 181520.84 | -76924.71 | -65904.45 | 36259.98 |
| 1987 | 200388.43 | -40762.22 | -89718.79 | 9230.06 |
| 1988 | 270771.70 | 45319.52 | -118742.68 | 10384.13 |
| 1989 | 306981.24 | 72852.45 | -128601.01 | -9852.45 |
| 1990 | 302297.45 | 92183.04 | -122494.52 | 89528.71 |
| 1991 | 356164.14 | 107982.29 | -151455.35 | 214549.07 |

FUENTE: EUROSTAT

Cuadro 4. Coste Unitario Real Laboral en Alemania (1985=100)

| Años | Coste Unitario Laboral 1985=100 | Indice Precios Consumo 1985=100 | CURL 1985=100 |
|------|------------------------------------|------------------------------------|------------------|
| 1970 | 54 | 50.2 | 107.57 |
| 1971 | 59 | 52.8 | 111.74 |
| 1972 | 61 | 55.7 | 109.52 |
| 1973 | 65 | 59.6 | 109.06 |
| 1974 | 73 | 63.8 | 114.42 |
| 1975 | 79 | 67.6 | 116.86 |
| 1976 | 78 | 70.6 | 110.48 |
| 1977 | 81 | 73.2 | 110.66 |
| 1978 | 84 | 75.2 | 111.70 |
| 1979 | 85 | 78.3 | 108.56 |
| 1980 | 92 | 82.6 | 111.38 |
| 1981 | 97 | 87.9 | 110.35 |
| 1982 | 101 | 92.5 | 109.19 |
| 1983 | 100 | 95.5 | 104.71 |
| 1984 | 100 | 97.8 | 102.25 |
| 1985 | 100 | 100.0 | 100.00 |
| 1986 | 104 | 99.9 | 104.10 |
| 1987 | 107 | 100.1 | 106.89 |
| 1988 | 107 | 101.4 | 105.52 |
| 1989 | 108 | 104.2 | 103.65 |
| 1990 | 110 | 107.0 | 102.80 |
| 1991 | 115 | 110.7 | 103.88 |
| 1992 | 121 | 115.1 | 105.39 |

FUENTE: *Main Economic Indicators*, OCDE, 1993

CUADRO 5a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/Marco | TCN Marcos/Pta | TCN(index) Marcos/Pta 1985=100 | Precios X España 1986=100 | Precios X Alemania 1986=100 |
|------|-------------------|-------------------|--------------------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| 1970 | 19.207 | 0.0521 | 3.03 | 15.65 | 55.56 |
| 1971 | 19.925 | 0.0502 | 2.92 | 16.60 | 57.27 |
| 1972 | 20.154 | 0.0496 | 2.88 | 17.61 | 56.41 |
| 1973 | 21.986 | 0.0455 | 2.64 | 19.27 | 58.12 |
| 1974 | 22.309 | 0.0448 | 2.61 | 23.59 | 67.52 |
| 1975 | 23.394 | 0.0427 | 2.49 | 26.10 | 73.50 |
| 1976 | 26.59 | 0.0376 | 2.19 | 30.38 | 76.92 |
| 1977 | 32.746 | 0.0305 | 1.78 | 36.26 | 77.78 |
| 1978 | 38.258 | 0.0261 | 1.52 | 41.99 | 74.36 |
| 1979 | 36.658 | 0.0273 | 1.59 | 45.93 | 77.78 |
| 1980 | 39.504 | 0.0253 | 1.47 | 54.25 | 85.47 |
| 1981 | 41.013 | 0.0244 | 1.42 | 63.89 | 90.60 |
| 1982 | 45.25 | 0.0221 | 1.28 | 72.65 | 94.87 |
| 1983 | 56.13 | 0.0178 | 1.04 | 84.93 | 95.73 |
| 1984 | 56.53 | 0.0177 | 1.03 | 95.55 | 99.15 |
| 1985 | 57.99 | 0.0172 | 1.00 | 101.70 | 103.42 |
| 1986 | 64.61 | 0.0155 | 0.90 | 100.00 | 100.00 |
| 1987 | 68.65 | 0.0146 | 0.85 | 102.53 | 97.44 |
| 1988 | 66.35 | 0.0151 | 0.88 | 105.66 | 97.44 |
| 1989 | 62.98 | 0.0159 | 0.92 | 110.38 | 102.56 |
| 1990 | 63.06 | 0.0159 | 0.92 | 112.25 | 101.71 |
| 1991 | 62.64 | 0.0160 | 0.93 | 114.46 | 100.86 |
| 1992 | 65.55 | 0.0153 | 0.89 | 118.03 | 100.00 |

Cuadro 5b. Continuación

| Años | Ratio Precios X España/Alemania 1986=100 | Ratio Precios X España/Alemania 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|--|--|-----------------|
| 1970 | 28.17 | 28.65 | 86.71 |
| 1971 | 28.98 | 29.47 | 86.00 |
| 1972 | 31.21 | 31.74 | 91.56 |
| 1973 | 33.16 | 33.72 | 89.16 |
| 1974 | 34.94 | 35.53 | 92.59 |
| 1975 | 35.51 | 36.11 | 89.75 |
| 1976 | 39.49 | 40.16 | 87.81 |
| 1977 | 46.62 | 47.41 | 84.17 |
| 1978 | 56.47 | 57.43 | 87.27 |
| 1979 | 59.05 | 60.05 | 95.24 |
| 1980 | 63.47 | 64.54 | 94.98 |
| 1981 | 70.52 | 71.71 | 101.65 |
| 1982 | 76.58 | 77.87 | 100.05 |
| 1983 | 88.72 | 90.22 | 93.45 |
| 1984 | 96.38 | 98.00 | 100.79 |
| 1985 | 98.34 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 101.69 | 91.50 |
| 1987 | 105.23 | 107.01 | 90.62 |
| 1988 | 108.44 | 110.27 | 96.62 |
| 1989 | 107.62 | 109.44 | 101.02 |
| 1990 | 110.36 | 112.23 | 103.47 |
| 1991 | 113.48 | 115.40 | 107.11 |
| 1992 | 118.03 | 120.02 | 106.46 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 6. Coste Unitario Real Laboral en Bélgica (1985=100)

| Años | Salarios Reales World Table 1987=100 | Salarios Reales 1985=100 | Producción FMI 1985=100 | Empleo Indust World Table 1987=100 | Empleo 1985=100 | Productividad 1985=100 | CURL |
|------|--|-----------------------------|-------------------------------|--|--------------------|---------------------------|--------|
| 1970 | 61.6 | 62.86 | 78 | 146.2 | 140.44 | 55.54 | 113.18 |
| 1971 | 69.5 | 70.92 | 80 | 158.1 | 151.87 | 52.68 | 134.63 |
| 1972 | 74.2 | 75.71 | 85 | 156.2 | 150.05 | 56.65 | 133.66 |
| 1973 | 79.9 | 81.53 | 90 | 150.8 | 144.86 | 62.13 | 131.23 |
| 1974 | 84.9 | 86.63 | 93 | 152.5 | 146.49 | 63.48 | 136.46 |
| 1975 | 87.5 | 89.29 | 84 | 143.1 | 137.46 | 61.11 | 146.11 |
| 1976 | 92.0 | 93.88 | 92 | 137.2 | 131.80 | 69.80 | 134.49 |
| 1977 | 94.5 | 96.43 | 92 | 132.0 | 126.80 | 72.55 | 132.90 |
| 1978 | 96.8 | 98.78 | 93 | 126.3 | 121.33 | 76.65 | 128.86 |
| 1979 | 100.8 | 102.86 | 98 | 122.6 | 117.77 | 83.21 | 123.61 |
| 1980 | 102.7 | 104.80 | 97 | 120.2 | 115.47 | 84.01 | 124.75 |
| 1981 | 103.8 | 105.92 | 94 | 113.7 | 109.22 | 86.06 | 123.07 |
| 1982 | 103.0 | 105.10 | 94 | 109.4 | 105.09 | 89.45 | 117.50 |
| 1983 | 100.1 | 102.14 | 96 | 106.8 | 102.59 | 93.57 | 109.16 |
| 1984 | 99.0 | 101.02 | 98 | 105.7 | 101.54 | 96.52 | 104.67 |
| 1985 | 98.0 | 100.00 | 100 | 104.1 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 98.3 | 100.31 | 101 | 102.6 | 98.56 | 102.48 | 97.88 |
| 1987 | 100.0 | 102.04 | 104 | 100.0 | 96.06 | 108.26 | 94.25 |
| 1988 | 101.4 | 103.47 | 110 | 99.3 | 95.39 | 115.32 | 89.73 |
| 1989 | 103.6 | 105.71 | 113 | 101.2 | 97.21 | 116.24 | 90.95 |
| 1990 | 106.3 | 108.47 | 118 | 101.6 | 97.60 | 120.90 | 89.72 |

FUENTE: Banco Mundial y FMI

Cuadro 7a: Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN ptas/franco belga | TCN francos belga/pta | TCN(index) francos belga/ptas 1985=100 | Precios X España 1986=100 | Precios X Bélgica 1986=100 |
|------|--------------------------|--------------------------|--|------------------------------|-------------------------------|
| 1970 | 141.05 | 0.0071 | 2.04 | 15.65 | 40.77 |
| 1971 | 142.71 | 0.0070 | 2.01 | 16.60 | 40.00 |
| 1972 | 146.02 | 0.0068 | 1.97 | 17.61 | 40.00 |
| 1973 | 149.96 | 0.0067 | 1.92 | 19.27 | 43.85 |
| 1974 | 148.35 | 0.0067 | 1.94 | 23.59 | 55.39 |
| 1975 | 156.54 | 0.0064 | 1.84 | 26.10 | 57.69 |
| 1976 | 173.59 | 0.0058 | 1.66 | 30.38 | 60.00 |
| 1977 | 212.06 | 0.0047 | 1.36 | 36.26 | 61.54 |
| 1978 | 243.83 | 0.0041 | 1.18 | 41.99 | 61.54 |
| 1979 | 229.04 | 0.0044 | 1.25 | 45.93 | 69.23 |
| 1980 | 245.56 | 0.0041 | 1.17 | 54.25 | 76.92 |
| 1981 | 249.76 | 0.0040 | 1.15 | 63.89 | 83.85 |
| 1982 | 240.70 | 0.0042 | 1.19 | 72.65 | 95.39 |
| 1983 | 280.44 | 0.0036 | 1.02 | 84.93 | 101.54 |
| 1984 | 278.41 | 0.0036 | 1.03 | 95.55 | 109.23 |
| 1985 | 287.41 | 0.0035 | 1.00 | 101.70 | 111.54 |
| 1986 | 313.93 | 0.0032 | 0.92 | 100.00 | 100.00 |
| 1987 | 330.53 | 0.0030 | 0.87 | 102.53 | 94.62 |
| 1988 | 317.01 | 0.0032 | 0.91 | 105.66 | 100.00 |
| 1989 | 300.63 | 0.0033 | 0.96 | 110.38 | 111.54 |
| 1990 | 305.04 | 0.0033 | 0.94 | 112.25 | 104.62 |

CUADRO 7b: Continuación

| Años | Ratio Precios X España/Bélgica 1986=100 | Ratio Precios X España/Bélgica 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|---|---|-----------------|
| 1970 | 38.39 | 42.10 | 85.80 |
| 1971 | 41.49 | 45.51 | 91.66 |
| 1972 | 44.02 | 48.27 | 95.02 |
| 1973 | 43.95 | 48.20 | 92.40 |
| 1974 | 42.60 | 46.72 | 90.52 |
| 1975 | 45.25 | 49.62 | 91.12 |
| 1976 | 50.63 | 55.53 | 91.95 |
| 1977 | 58.92 | 64.62 | 87.59 |
| 1978 | 68.24 | 74.84 | 88.22 |
| 1979 | 66.34 | 72.76 | 91.31 |
| 1980 | 70.52 | 77.34 | 90.53 |
| 1981 | 76.20 | 83.57 | 96.17 |
| 1982 | 76.17 | 83.54 | 99.76 |
| 1983 | 83.64 | 91.73 | 94.02 |
| 1984 | 87.48 | 95.94 | 99.05 |
| 1985 | 91.18 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 109.67 | 100.42 |
| 1987 | 108.37 | 118.85 | 103.36 |
| 1988 | 105.66 | 115.88 | 105.07 |
| 1989 | 98.96 | 108.53 | 103.77 |
| 1990 | 107.30 | 117.68 | 110.89 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 8: Coste Unitario Real Laboral en Canadá (1985= 100)

| Años | Salarios Nominales | IPC | Salarios Reales | Producción Industrial | Empleo Industrial | Productividad | CURL |
|------|--------------------|-------|-----------------|-----------------------|-------------------|---------------|--------|
| 1970 | 25 | 32.3 | 77.40 | 62 | 109 | 56.88 | 136.07 |
| 1971 | 27 | 33.2 | 81.33 | 65 | 108 | 60.19 | 135.13 |
| 1972 | 29 | 34.8 | 83.33 | 70 | 109 | 64.22 | 129.76 |
| 1973 | 32 | 37.4 | 85.56 | 77 | 115 | 66.96 | 127.79 |
| 1974 | 36 | 41.5 | 86.75 | 80 | 118 | 67.80 | 127.95 |
| 1975 | 42 | 46 | 91.30 | 75 | 112 | 66.96 | 136.35 |
| 1976 | 48 | 49.4 | 97.17 | 79 | 113 | 69.91 | 138.98 |
| 1977 | 53 | 53.4 | 99.25 | 81 | 112 | 72.32 | 137.24 |
| 1978 | 57 | 58.2 | 97.94 | 84 | 113 | 74.34 | 131.75 |
| 1979 | 62 | 63.5 | 97.64 | 89 | 116 | 76.72 | 127.26 |
| 1980 | 68 | 69.9 | 97.28 | 86 | 114 | 75.44 | 128.95 |
| 1981 | 76 | 78.6 | 96.69 | 88 | 115 | 76.52 | 126.36 |
| 1982 | 85 | 87.1 | 97.59 | 79 | 104 | 75.96 | 128.47 |
| 1983 | 91 | 92.2 | 98.70 | 84 | 101 | 83.17 | 118.67 |
| 1984 | 96 | 96.2 | 99.79 | 95 | 98 | 96.94 | 102.94 |
| 1985 | 100 | 100 | 100.00 | 100 | 100 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 103 | 104.2 | 98.85 | 100 | 102 | 98.04 | 100.83 |
| 1987 | 106 | 108.7 | 97.52 | 106 | 112 | 94.64 | 103.04 |
| 1988 | 111 | 113.1 | 98.14 | 112 | 113 | 99.12 | 99.02 |
| 1989 | 117 | 118.7 | 98.57 | 112 | 113 | 99.12 | 99.45 |
| 1990 | 123 | 124.4 | 98.87 | 108 | 105 | 102.86 | 96.13 |
| 1991 | 130 | 131.4 | 98.93 | 104 | 92 | 113.04 | 87.52 |
| 1992 | 133 | 133.3 | 99.77 | 105 | 93 | 112.90 | 88.37 |

FUENTE: International Financial Statistic Yearbook, FMI, 1993

CUADRO 9a: Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN ptas/\$USA | TCN \$Canadiense/\$USA | TCN \$Canadiense/pta | TCN(index) \$Canadiense/pta 1985=100 |
|------|-------------------|---------------------------|-------------------------|--|
| 1970 | 70.03 | 1.04 | 1.49 | 1.86 |
| 1971 | 69.28 | 1.00 | 1.44 | 1.80 |
| 1972 | 64.27 | 0.99 | 1.54 | 1.93 |
| 1973 | 58.24 | 1.00 | 1.72 | 2.15 |
| 1974 | 57.69 | 0.97 | 1.68 | 2.10 |
| 1975 | 57.41 | 1.01 | 1.76 | 2.20 |
| 1976 | 66.90 | 0.98 | 1.46 | 1.83 |
| 1977 | 75.99 | 1.06 | 1.40 | 1.74 |
| 1978 | 76.68 | 1.14 | 1.49 | 1.86 |
| 1979 | 67.12 | 1.17 | 1.74 | 2.18 |
| 1980 | 71.70 | 1.16 | 1.62 | 2.02 |
| 1981 | 92.30 | 1.19 | 1.29 | 1.61 |
| 1982 | 109.92 | 1.23 | 1.12 | 1.40 |
| 1983 | 143.43 | 1.23 | 0.86 | 1.07 |
| 1984 | 160.76 | 1.29 | 0.80 | 1.00 |
| 1985 | 170.04 | 1.36 | 0.80 | 1.00 |
| 1986 | 140.01 | 1.38 | 0.99 | 1.23 |
| 1987 | 123.54 | 1.32 | 1.07 | 1.34 |
| 1988 | 116.62 | 1.23 | 1.05 | 1.32 |
| 1989 | 118.53 | 1.18 | 1.00 | 1.24 |
| 1990 | 102.02 | 1.16 | 1.14 | 1.42 |
| 1991 | 104.10 | 1.14 | 1.10 | 1.37 |
| 1992 | 102.12 | 1.20 | 1.18 | 1.47 |

CUADRO 9b: Continuación

| Años | Precios Industriales España 1985=100 | Precios Industriales Canadá 1985=100 | Ratio Precios España/Canadá 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|--|--|--|-----------------|
| 1970 | 16.30 | 30.30 | 53.80 | 99.86 |
| 1971 | 17.20 | 31.00 | 55.48 | 100.11 |
| 1972 | 18.40 | 32.30 | 56.97 | 109.69 |
| 1973 | 20.30 | 35.90 | 56.55 | 121.36 |
| 1974 | 23.90 | 42.80 | 55.84 | 117.36 |
| 1975 | 26.10 | 47.60 | 54.83 | 120.58 |
| 1976 | 29.60 | 50.00 | 59.20 | 108.40 |
| 1977 | 35.60 | 54.00 | 65.93 | 114.96 |
| 1978 | 41.40 | 58.90 | 70.29 | 130.62 |
| 1979 | 47.40 | 67.50 | 70.22 | 153.01 |
| 1980 | 55.70 | 76.50 | 72.81 | 147.25 |
| 1981 | 64.40 | 84.30 | 76.39 | 123.12 |
| 1982 | 72.40 | 90.00 | 80.44 | 112.52 |
| 1983 | 82.60 | 93.10 | 88.72 | 95.11 |
| 1984 | 92.60 | 97.30 | 95.17 | 95.46 |
| 1985 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 99.98 |
| 1986 | 100.90 | 100.90 | 100.00 | 123.21 |
| 1987 | 101.80 | 103.70 | 98.17 | 131.11 |
| 1988 | 104.80 | 108.30 | 96.77 | 127.58 |
| 1989 | 109.20 | 110.40 | 98.91 | 123.09 |
| 1990 | 111.50 | 110.70 | 100.72 | 143.16 |
| 1991 | 113.20 | 109.50 | 103.38 | 141.51 |
| 1992 | 114.80 | 110.10 | 104.27 | 153.16 |

FUENTE: KLEIN y Economic Report of the President, 1995

Cuadro 10. Coste Unitario Real Laboral en Dinamarca (1985= 100)

| Años | Salarios Nominales | IPC | Salarios Reales | Producción Industrial | Empleo Industrial | Productividad | CURL |
|------|--------------------|-------|-----------------|-----------------------|-------------------|---------------|--------|
| 1970 | 20 | 26.7 | 74.91 | 66 | 130 | 50.77 | 147.54 |
| 1971 | 23 | 28.3 | 81.27 | 68 | 124 | 54.84 | 148.20 |
| 1972 | 26 | 30.1 | 86.38 | 72 | 122 | 59.02 | 146.36 |
| 1973 | 30 | 33 | 90.91 | 75 | 120 | 62.50 | 145.45 |
| 1974 | 36 | 38 | 94.74 | 72 | 117 | 61.54 | 153.95 |
| 1975 | 42 | 41.6 | 100.96 | 68 | 99 | 68.69 | 146.99 |
| 1976 | 47 | 45.4 | 103.52 | 75 | 102 | 73.53 | 140.79 |
| 1977 | 52 | 50.4 | 103.17 | 76 | 101 | 75.25 | 137.11 |
| 1978 | 57 | 55.5 | 102.70 | 78 | 100 | 78.00 | 131.67 |
| 1979 | 64 | 60.8 | 105.26 | 81 | 101 | 80.20 | 131.25 |
| 1980 | 71 | 68.3 | 103.95 | 82 | 99 | 82.83 | 125.50 |
| 1981 | 77 | 76.3 | 100.92 | 82 | 91 | 90.11 | 111.99 |
| 1982 | 85 | 84 | 101.19 | 84 | 91 | 92.31 | 109.62 |
| 1983 | 91 | 89.8 | 101.34 | 86 | 93 | 92.47 | 109.58 |
| 1984 | 93 | 95.5 | 97.38 | 96 | 96 | 100.00 | 97.38 |
| 1985 | 100 | 100 | 100.00 | 100 | 100 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 106 | 103.6 | 102.32 | 108 | 103 | 104.85 | 97.58 |
| 1987 | 116 | 107.8 | 107.61 | 104 | 97 | 107.22 | 100.36 |
| 1988 | 123 | 112.7 | 109.14 | 106 | 94 | 112.77 | 96.78 |
| 1989 | 128 | 118.1 | 108.38 | 108 | 93 | 116.13 | 93.33 |
| 1990 | 133 | 121.2 | 109.74 | 108 | 93 | 116.13 | 94.49 |
| 1991 | 138 | 124.1 | 111.20 | 112 | 90 | 124.44 | 89.36 |
| 1992 | 142 | 126.7 | 112.08 | 113 | 88 | 128.41 | 87.28 |

FUENTE: International Financial Statistic Yearbook, 1993, IMF

Cuadro 11a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/Corona | TCN Corona/Ptas | TCN(index) Coronas/Ptas 1985=1 | Precios X España 1986=100 | Precios X Dinamarca 1986=100 |
|------|--------------------|--------------------|--------------------------------------|------------------------------|---------------------------------|
| 1970 | 9.30 | 0.108 | 1.73 | 15.65 | 30.99 |
| 1971 | 9.30 | 0.108 | 1.73 | 16.60 | 31.69 |
| 1972 | 9.30 | 0.108 | 1.73 | 17.61 | 33.10 |
| 1973 | 9.70 | 0.103 | 1.66 | 19.27 | 37.32 |
| 1974 | 9.50 | 0.105 | 1.70 | 23.59 | 43.66 |
| 1975 | 10.00 | 0.100 | 1.61 | 26.10 | 47.89 |
| 1976 | 11.10 | 0.090 | 1.45 | 30.38 | 51.41 |
| 1977 | 12.60 | 0.079 | 1.28 | 36.26 | 54.93 |
| 1978 | 13.90 | 0.072 | 1.16 | 41.99 | 57.04 |
| 1979 | 12.76 | 0.078 | 1.26 | 45.93 | 61.97 |
| 1980 | 12.72 | 0.079 | 1.27 | 54.25 | 70.42 |
| 1981 | 12.96 | 0.077 | 1.24 | 63.89 | 80.28 |
| 1982 | 13.17 | 0.076 | 1.22 | 72.65 | 89.44 |
| 1983 | 15.67 | 0.064 | 1.03 | 84.93 | 92.96 |
| 1984 | 15.53 | 0.064 | 1.04 | 95.55 | 100.70 |
| 1985 | 16.10 | 0.062 | 1.00 | 101.70 | 104.23 |
| 1986 | 17.32 | 0.058 | 0.93 | 100.00 | 100.00 |
| 1987 | 18.04 | 0.055 | 0.89 | 102.53 | 98.59 |
| 1988 | 17.31 | 0.058 | 0.93 | 105.66 | 97.89 |
| 1989 | 16.20 | 0.062 | 1.00 | 110.38 | 104.93 |
| 1990 | 16.48 | 0.061 | 0.98 | 112.25 | 103.52 |
| 1991 | 16.24 | 0.062 | 0.99 | 114.46 | 103.52 |
| 1992 | 16.96 | 0.059 | 0.95 | 118.03 | 102.11 |

Cuadro 11b: Continuación

| Años | Ratio Precios X 1986=100 | Ratio Precios X España/Dinamarca 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|-----------------------------|---|-----------------|
| 1970 | 50.51 | 51.76 | 89.77 |
| 1971 | 52.37 | 53.67 | 93.08 |
| 1972 | 53.19 | 54.51 | 94.54 |
| 1973 | 51.63 | 52.91 | 87.98 |
| 1974 | 54.03 | 55.37 | 94.01 |
| 1975 | 54.51 | 55.86 | 90.10 |
| 1976 | 59.09 | 60.56 | 88.00 |
| 1977 | 66.01 | 67.65 | 86.60 |
| 1978 | 73.62 | 75.44 | 87.54 |
| 1979 | 74.11 | 75.95 | 96.00 |
| 1980 | 77.03 | 78.94 | 100.10 |
| 1981 | 79.58 | 81.55 | 101.49 |
| 1982 | 81.23 | 83.25 | 101.95 |
| 1983 | 91.36 | 93.63 | 96.37 |
| 1984 | 94.89 | 97.24 | 100.99 |
| 1985 | 97.58 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 102.48 | 95.43 |
| 1987 | 104.00 | 106.58 | 95.29 |
| 1988 | 107.94 | 110.61 | 103.07 |
| 1989 | 105.19 | 107.80 | 107.33 |
| 1990 | 108.43 | 111.12 | 108.75 |
| 1991 | 110.56 | 113.30 | 112.53 |
| 1992 | 115.59 | 118.46 | 112.65 |

FUENTE: KLEIN

CUADRO 12a. Coste Unitario Real Laboral en Estados Unidos (1985= 100)

| Años | Salarios Nominales FMI | IPC OECD | Salarios Reales | Producción Industrial IMF |
|------|---------------------------|-------------|--------------------|------------------------------|
| 1970 | 35 | 36.1 | 96.95 | 63 |
| 1971 | 37 | 37.6 | 98.40 | 64 |
| 1972 | 40 | 38.9 | 102.83 | 71 |
| 1973 | 43 | 41.3 | 104.12 | 76 |
| 1974 | 46 | 45.8 | 100.44 | 75 |
| 1975 | 51 | 50 | 102.00 | 69 |
| 1976 | 55 | 52.9 | 103.97 | 75 |
| 1977 | 59 | 56.3 | 104.80 | 81 |
| 1978 | 65 | 60.6 | 107.26 | 86 |
| 1979 | 70 | 67.5 | 103.70 | 89 |
| 1980 | 76 | 76.6 | 99.22 | 88 |
| 1981 | 84 | 84.5 | 99.41 | 90 |
| 1982 | 89 | 89.7 | 99.22 | 83 |
| 1983 | 93 | 92.6 | 100.43 | 88 |
| 1984 | 96 | 96.6 | 99.38 | 98 |
| 1985 | 100 | 100 | 100.00 | 100 |
| 1986 | 102 | 101.9 | 100.10 | 101 |
| 1987 | 104 | 105.6 | 98.48 | 105 |
| 1988 | 107 | 109.9 | 97.36 | 110 |
| 1989 | 110 | 115.2 | 95.49 | 113 |
| 1990 | 114 | 121.5 | 93.83 | 114 |
| 1991 | 117 | 126.6 | 92.42 | 112 |
| 1992 | 120 | 130.3 | 92.10 | 114 |

Cuadro 12b. Coste Unitario Real Laboral en Estados Unidos (1985= 100)

| Años | Empleo Industrial <i>Economic Report President</i> (miles) | Empleo Industrial <i>Index Numbers</i> 1985=100 | Productividad | CURL |
|------|--|---|---------------|--------|
| 1970 | 19367 | 100.62 | 62.61 | 154.84 |
| 1971 | 18623 | 96.75 | 66.15 | 148.76 |
| 1972 | 19151 | 99.50 | 71.36 | 144.10 |
| 1973 | 20154 | 104.71 | 72.58 | 143.44 |
| 1974 | 20077 | 104.31 | 71.90 | 139.68 |
| 1975 | 18323 | 95.19 | 72.48 | 140.72 |
| 1976 | 18997 | 98.70 | 75.99 | 136.82 |
| 1977 | 19682 | 102.25 | 79.21 | 132.29 |
| 1978 | 20505 | 106.53 | 80.73 | 132.87 |
| 1979 | 21040 | 109.31 | 81.42 | 127.37 |
| 1980 | 20285 | 105.39 | 83.50 | 118.82 |
| 1981 | 20170 | 104.79 | 85.89 | 115.74 |
| 1982 | 18780 | 97.57 | 85.07 | 116.64 |
| 1983 | 18432 | 95.76 | 91.90 | 109.29 |
| 1984 | 19372 | 100.64 | 97.37 | 102.06 |
| 1985 | 19248 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 18947 | 98.44 | 102.60 | 97.56 |
| 1987 | 18999 | 98.71 | 106.38 | 92.58 |
| 1988 | 19314 | 100.34 | 109.62 | 88.81 |
| 1989 | 19391 | 100.74 | 112.17 | 85.13 |
| 1990 | 19076 | 99.11 | 115.03 | 81.57 |
| 1991 | 18406 | 95.63 | 117.12 | 78.91 |
| 1992 | 18104 | 94.06 | 121.20 | 75.98 |

FUENTE: Economic Report of the President, 1995 y FMI

Cuadro 13a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/\$ | TCN \$/Pta | TCN(index) \$/Pta 1985=1 | Precios X España 1986=100 | Precios X USA 1986=100 |
|------|----------------|---------------|--------------------------------|------------------------------|---------------------------|
| 1970 | 70.03 | 0.0143 | 2.42 | 15.651 | 33.628 |
| 1971 | 69.28 | 0.0144 | 2.45 | 16.597 | 34.513 |
| 1972 | 64.27 | 0.0156 | 2.64 | 17.606 | 35.398 |
| 1973 | 58.24 | 0.0172 | 2.91 | 19.271 | 41.593 |
| 1974 | 57.69 | 0.0173 | 2.94 | 23.592 | 53.097 |
| 1975 | 57.41 | 0.0174 | 2.95 | 26.103 | 59.292 |
| 1976 | 66.90 | 0.0149 | 2.53 | 30.379 | 61.062 |
| 1977 | 75.99 | 0.0132 | 2.23 | 36.26 | 63.717 |
| 1978 | 76.68 | 0.0130 | 2.21 | 41.992 | 68.141 |
| 1979 | 67.12 | 0.0149 | 2.53 | 45.929 | 77.876 |
| 1980 | 71.70 | 0.0139 | 2.36 | 54.246 | 88.496 |
| 1981 | 92.30 | 0.0108 | 1.84 | 63.888 | 96.46 |
| 1982 | 109.92 | 0.0091 | 1.54 | 72.653 | 97.345 |
| 1983 | 143.43 | 0.0070 | 1.18 | 84.928 | 99.115 |
| 1984 | 160.76 | 0.0062 | 1.05 | 95.553 | 100.885 |
| 1985 | 170.04 | 0.0059 | 1.00 | 101.7 | 99.115 |
| 1986 | 140.01 | 0.0071 | 1.21 | 100 | 100 |
| 1987 | 123.54 | 0.0081 | 1.37 | 102.532 | 101.77 |
| 1988 | 116.62 | 0.0086 | 1.45 | 105.657 | 108.85 |
| 1989 | 118.53 | 0.0084 | 1.43 | 110.378 | 112.389 |
| 1990 | 102.02 | 0.0098 | 1.66 | 112.25 | 113.274 |
| 1991 | 104.10 | 0.0096 | 1.63 | 114.455 | 114.159 |
| 1992 | 102.12 | 0.0098 | 1.66 | 118.032 | 114.159 |

Cuadro 13b. Continuación

| Años | Ratio Precios X España/USA 1986=100 | Ratio Precios X España/USA 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|---|---|-----------------|
| 1970 | 46.54 | 45.19 | 109.36 |
| 1971 | 48.09 | 46.69 | 114.22 |
| 1972 | 49.74 | 48.29 | 127.35 |
| 1973 | 46.33 | 44.98 | 130.91 |
| 1974 | 44.43 | 43.14 | 126.74 |
| 1975 | 44.02 | 42.74 | 126.19 |
| 1976 | 49.75 | 48.30 | 122.37 |
| 1977 | 56.91 | 55.25 | 123.24 |
| 1978 | 61.63 | 59.83 | 132.25 |
| 1979 | 58.98 | 57.26 | 144.59 |
| 1980 | 61.30 | 59.51 | 140.68 |
| 1981 | 66.23 | 64.30 | 118.08 |
| 1982 | 74.63 | 72.46 | 111.73 |
| 1983 | 85.69 | 83.19 | 98.31 |
| 1984 | 94.71 | 91.96 | 96.95 |
| 1985 | 102.61 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 97.09 | 117.53 |
| 1987 | 100.75 | 97.81 | 134.20 |
| 1988 | 97.07 | 94.24 | 136.96 |
| 1989 | 98.21 | 95.35 | 136.35 |
| 1990 | 99.10 | 96.21 | 159.84 |
| 1991 | 100.26 | 97.34 | 158.48 |
| 1992 | 103.39 | 100.38 | 166.61 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 14a. Coste Unitario Real Laboral en Francia (1985= 100)

| Años | Salarios Nominales IMF | IPC OECD | Salarios Reales | Producción Industrial IMF |
|------|---------------------------|-------------|--------------------|------------------------------|
| 1970 | 13 | 25.2 | 51.59 | 73 |
| 1971 | 15 | 26.6 | 56.39 | 78 |
| 1972 | 17 | 28.2 | 60.28 | 82 |
| 1973 | 19 | 30.3 | 62.71 | 88 |
| 1974 | 23 | 34.4 | 66.86 | 90 |
| 1975 | 28 | 38.5 | 72.73 | 84 |
| 1976 | 32 | 42.2 | 75.83 | 91 |
| 1977 | 37 | 46.1 | 80.26 | 92 |
| 1978 | 42 | 50.3 | 83.50 | 95 |
| 1979 | 48 | 55.7 | 86.18 | 98 |
| 1980 | 56 | 63.3 | 88.47 | 99 |
| 1981 | 64 | 71.8 | 89.14 | 98 |
| 1982 | 77 | 80.3 | 95.89 | 97 |
| 1983 | 87 | 88 | 98.86 | 98 |
| 1984 | 94 | 94.5 | 99.47 | 99 |
| 1985 | 100 | 100 | 100.00 | 100 |
| 1986 | 104 | 102.7 | 101.27 | 101 |
| 1987 | 109 | 105.9 | 102.93 | 103 |
| 1988 | 113 | 108.7 | 103.96 | 107 |
| 1989 | 118 | 112.7 | 104.70 | 111 |
| 1990 | 120 | 116.5 | 103.00 | 113 |
| 1991 | 125 | 120.2 | 103.99 | 113 |

Cuadro 14b. Coste Unitario Real Laboral en Francia (1985= 100)

| Años | Empleo Industrial MeinEconIndicators (miles) | Empleo Industrial Index Numbers 1985=100 | Productividad | CURL |
|------|--|--|---------------|--------|
| 1970 | 5651 | 113.41 | 64.37 | 80.14 |
| 1971 | 5736 | 115.11 | 67.76 | 83.22 |
| 1972 | 5810 | 116.60 | 70.33 | 85.72 |
| 1973 | 5947 | 119.35 | 73.74 | 85.04 |
| 1974 | 5999 | 120.39 | 74.76 | 89.44 |
| 1975 | 5838 | 117.16 | 71.70 | 101.44 |
| 1976 | 5826 | 116.92 | 77.83 | 97.43 |
| 1977 | 5801 | 116.42 | 79.03 | 101.56 |
| 1978 | 5715 | 114.69 | 82.83 | 100.81 |
| 1979 | 5649 | 113.37 | 86.45 | 99.69 |
| 1980 | 5590 | 112.18 | 88.25 | 100.25 |
| 1981 | 5418 | 108.73 | 90.13 | 98.90 |
| 1982 | 5368 | 107.73 | 90.04 | 106.49 |
| 1983 | 5263 | 105.62 | 92.79 | 106.55 |
| 1984 | 5120 | 102.75 | 96.35 | 103.24 |
| 1985 | 4983 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 4890 | 98.13 | 102.92 | 98.39 |
| 1987 | 4777 | 95.87 | 107.44 | 95.80 |
| 1988 | 4724 | 94.80 | 112.87 | 92.11 |
| 1989 | 4763 | 95.58 | 116.13 | 90.16 |
| 1990 | 4790 | 96.13 | 117.55 | 87.62 |
| 1991 | 4702 | 94.36 | 119.75 | 86.84 |

FUENTE: OCDE y FMI

Cuadro 15a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/Franco | TCN Francos/Pta | TCN(index) Francos/Pta 1985=100 | Precios X España 1986=100 | Precios X Francia 1986=100 |
|------|--------------------|--------------------|---------------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| 1970 | 12.668 | 0.0789 | 1.50 | 15.65 | 27.33 |
| 1971 | 12.569 | 0.0796 | 1.51 | 16.60 | 29.33 |
| 1972 | 12.729 | 0.0786 | 1.49 | 17.61 | 30.00 |
| 1973 | 13.111 | 0.0763 | 1.45 | 19.27 | 32.67 |
| 1974 | 11.984 | 0.0834 | 1.59 | 23.59 | 41.33 |
| 1975 | 13.410 | 0.0746 | 1.42 | 26.10 | 43.33 |
| 1976 | 14.019 | 0.0713 | 1.36 | 30.38 | 47.33 |
| 1977 | 15.463 | 0.0647 | 1.23 | 36.26 | 52.00 |
| 1978 | 17.023 | 0.0587 | 1.12 | 41.99 | 54.67 |
| 1979 | 15.786 | 0.0633 | 1.20 | 45.93 | 60.00 |
| 1980 | 16.991 | 0.0589 | 1.12 | 54.25 | 66.67 |
| 1981 | 17.087 | 0.0585 | 1.11 | 63.89 | 75.33 |
| 1982 | 16.730 | 0.0598 | 1.14 | 72.65 | 86.00 |
| 1983 | 18.820 | 0.0531 | 1.01 | 84.93 | 94.67 |
| 1984 | 18.410 | 0.0543 | 1.03 | 95.55 | 106.00 |
| 1985 | 19.000 | 0.0526 | 1.00 | 101.70 | 104.67 |
| 1986 | 20.220 | 0.0495 | 0.94 | 100.00 | 100.00 |
| 1987 | 20.540 | 0.0487 | 0.93 | 102.53 | 99.33 |
| 1988 | 19.570 | 0.0511 | 0.97 | 105.66 | 102.67 |
| 1989 | 18.570 | 0.0539 | 1.02 | 110.38 | 108.67 |
| 1990 | 18.720 | 0.0534 | 1.02 | 112.25 | 106.67 |
| 1991 | 18.420 | 0.0543 | 1.03 | 114.46 | 106.00 |
| 1992 | 19.340 | 0.0517 | 0.98 | 118.03 | 103.33 |

Cuadro 15b. Continuación

| Años | Ratio Precios X España/Francia 1986=100 | Ratio Precios X España/Francia 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|---|---|-----------------|
| 1970 | 57.26 | 58.93 | 88.44 |
| 1971 | 56.58 | 58.23 | 88.08 |
| 1972 | 58.69 | 60.40 | 90.20 |
| 1973 | 58.99 | 60.71 | 88.03 |
| 1974 | 57.08 | 58.74 | 93.19 |
| 1975 | 60.24 | 61.99 | 87.89 |
| 1976 | 64.18 | 66.05 | 89.57 |
| 1977 | 69.73 | 71.76 | 88.23 |
| 1978 | 76.81 | 79.05 | 88.29 |
| 1979 | 76.55 | 78.78 | 94.87 |
| 1980 | 81.37 | 83.74 | 93.70 |
| 1981 | 84.81 | 87.28 | 97.11 |
| 1982 | 84.48 | 86.94 | 98.80 |
| 1983 | 89.71 | 92.33 | 93.26 |
| 1984 | 90.14 | 92.77 | 95.80 |
| 1985 | 97.17 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 102.91 | 96.76 |
| 1987 | 103.22 | 106.23 | 98.32 |
| 1988 | 102.91 | 105.91 | 102.89 |
| 1989 | 101.57 | 104.53 | 107.02 |
| 1990 | 105.23 | 108.30 | 109.98 |
| 1991 | 107.98 | 111.12 | 114.69 |
| 1992 | 114.22 | 117.55 | 115.55 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 16. Coste Unitario Real Laboral en Grecia (1985=100)

| Años | Salarios Reales World Table 1987=100 | Productivity World Table 1987=100 | CURL 1987=100 | CURL 1985=100 |
|------|--|---|------------------|------------------|
| 1970 | 63.3 | 50.4 | 125.60 | 115.61 |
| 1971 | 68.4 | 54.5 | 125.50 | 115.52 |
| 1972 | 72.6 | 58.5 | 124.10 | 114.23 |
| 1973 | 74.8 | 63.7 | 117.43 | 108.09 |
| 1974 | 73.2 | 67.5 | 108.44 | 99.82 |
| 1975 | 79.8 | 71.6 | 111.45 | 102.59 |
| 1976 | 87.3 | 72.3 | 120.75 | 111.14 |
| 1977 | 93.6 | 74.9 | 124.97 | 115.03 |
| 1978 | 97.1 | 82.7 | 117.41 | 108.07 |
| 1979 | 102.4 | 90.7 | 112.90 | 103.92 |
| 1980 | 100.7 | 93.4 | 107.82 | 99.24 |
| 1981 | 99.6 | 96.5 | 103.21 | 95.00 |
| 1982 | 109.1 | 94 | 116.06 | 106.83 |
| 1983 | 107.4 | 96.9 | 110.84 | 102.02 |
| 1984 | 113 | 99.3 | 113.80 | 104.75 |
| 1985 | 113.2 | 104.2 | 108.64 | 100.00 |
| 1986 | 104.3 | 99.2 | 105.14 | 96.78 |
| 1987 | 100 | 100 | 100.00 | 92.05 |
| 1988 | 104.8 | 102.2 | 102.54 | 94.39 |
| 1989 | 113 | 107.6 | 105.02 | 96.67 |

FUENTE: Banco Mundial

Cuadro 17a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/Dracma | TCN Dracmas/Pta | TCN(index) Dracmas/Pta 1985=1 | Precios X España 1986=100 | Precios X Grecia 1986=100 |
|------|--------------------|--------------------|-------------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 1970 | 233.43 | 0.004284 | 0.53 | 17.93 | 10.71 |
| 1971 | 230.93 | 0.004330 | 0.53 | 19.68 | 10.71 |
| 1972 | 214.23 | 0.004668 | 0.58 | 20.07 | 10.71 |
| 1973 | 196.09 | 0.005100 | 0.63 | 23.10 | 13.89 |
| 1974 | 192.30 | 0.005200 | 0.64 | 28.33 | 18.25 |
| 1975 | 161.04 | 0.006210 | 0.77 | 29.95 | 20.24 |
| 1976 | 180.66 | 0.005535 | 0.68 | 33.38 | 22.22 |
| 1977 | 213.98 | 0.004673 | 0.58 | 40.45 | 24.60 |
| 1978 | 213.00 | 0.004695 | 0.58 | 44.96 | 25.79 |
| 1979 | 175.34 | 0.005703 | 0.70 | 49.26 | 28.57 |
| 1980 | 168.30 | 0.005942 | 0.73 | 57.95 | 39.68 |
| 1981 | 166.70 | 0.005999 | 0.74 | 64.42 | 47.22 |
| 1982 | 164.50 | 0.006079 | 0.75 | 72.88 | 58.73 |
| 1983 | 162.90 | 0.006139 | 0.76 | 85.22 | 66.67 |
| 1984 | 143.00 | 0.006993 | 0.86 | 95.88 | 82.14 |
| 1985 | 123.43 | 0.008102 | 1.00 | 102.46 | 93.25 |
| 1986 | 100.16 | 0.009984 | 1.23 | 100.00 | 100.00 |
| 1987 | 91.29 | 0.010954 | 1.35 | 102.58 | 109.13 |
| 1988 | 82.28 | 0.012154 | 1.50 | 107.57 | 129.37 |
| 1989 | 73.06 | 0.013687 | 1.69 | 112.43 | 148.81 |
| 1990 | 64.46 | 0.015513 | 1.91 | 109.16 | 161.91 |
| 1991 | 57.09 | 0.017516 | 2.16 | 106.00 | 177.78 |
| 1992 | 53.63 | 0.018646 | 2.30 | 110.39 | 191.67 |

Cuadro 17b: Continuación

| Años | Ratio Precios X España/Grecia 1986=100 | Ratio Precios X España/Grecia 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|--|--|-----------------|
| 1970 | 167.33 | 152.29 | 80.52 |
| 1971 | 183.70 | 167.19 | 89.36 |
| 1972 | 187.29 | 170.45 | 98.20 |
| 1973 | 166.33 | 151.37 | 95.28 |
| 1974 | 155.18 | 141.22 | 90.64 |
| 1975 | 147.98 | 134.67 | 103.22 |
| 1976 | 150.20 | 136.70 | 93.39 |
| 1977 | 164.41 | 149.62 | 86.30 |
| 1978 | 174.31 | 158.64 | 91.93 |
| 1979 | 172.42 | 156.92 | 110.46 |
| 1980 | 146.04 | 132.91 | 97.47 |
| 1981 | 136.43 | 124.16 | 91.93 |
| 1982 | 124.09 | 112.93 | 84.74 |
| 1983 | 127.82 | 116.33 | 88.14 |
| 1984 | 116.73 | 106.23 | 91.69 |
| 1985 | 109.88 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 91.01 | 112.15 |
| 1987 | 94.00 | 85.55 | 115.67 |
| 1988 | 83.16 | 75.68 | 113.52 |
| 1989 | 75.55 | 68.76 | 116.16 |
| 1990 | 67.42 | 61.36 | 117.49 |
| 1991 | 59.62 | 54.26 | 117.31 |
| 1992 | 57.59 | 52.41 | 120.63 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 18. Coste Unitario Real Laboral en Irlanda (1985= 100)

| Años | Salarios Nominales | IPC | Salarios Reales | Producción Industrial | Empleo Industrial | Productividad | CURL |
|------|-----------------------|-------|--------------------|--------------------------|----------------------|---------------|--------|
| 1970 | 10 | 15.6 | 64.10 | 50 | 106 | 47.17 | 135.90 |
| 1971 | 12 | 17.0 | 70.59 | 51 | 105 | 48.57 | 145.33 |
| 1972 | 14 | 18.4 | 76.09 | 54 | 106 | 50.94 | 149.36 |
| 1973 | 17 | 20.5 | 82.93 | 59 | 111 | 53.15 | 156.01 |
| 1974 | 20 | 24.0 | 83.33 | 61 | 113 | 53.98 | 154.37 |
| 1975 | 26 | 29.0 | 89.66 | 58 | 106 | 54.72 | 163.85 |
| 1976 | 31 | 34.2 | 90.64 | 63 | 105 | 60.00 | 151.07 |
| 1977 | 36 | 38.9 | 92.54 | 69 | 109 | 63.30 | 146.19 |
| 1978 | 42 | 41.9 | 100.24 | 74 | 111 | 66.67 | 150.36 |
| 1979 | 47 | 47.4 | 99.16 | 80 | 121 | 66.12 | 149.97 |
| 1980 | 56 | 56.1 | 99.82 | 79 | 122 | 64.75 | 154.16 |
| 1981 | 65 | 67.5 | 96.30 | 83 | 118 | 70.34 | 136.90 |
| 1982 | 74 | 79.0 | 93.67 | 81 | 114 | 71.05 | 131.83 |
| 1983 | 83 | 87.3 | 95.07 | 88 | 108 | 81.48 | 116.68 |
| 1984 | 93 | 94.8 | 98.10 | 97 | 104 | 93.27 | 105.18 |
| 1985 | 100 | 100.0 | 100.00 | 100 | 100 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 107 | 103.8 | 103.08 | 103 | 99 | 104.04 | 99.08 |
| 1987 | 113 | 107.1 | 105.51 | 114 | 98 | 116.33 | 90.70 |
| 1988 | 118 | 109.4 | 107.86 | 126 | 98 | 128.57 | 83.89 |
| 1989 | 123 | 113.8 | 108.08 | 142 | 100 | 142.00 | 76.12 |
| 1990 | 128 | 117.6 | 108.84 | 148 | 103 | 143.69 | 75.75 |
| 1991 | 133 | 121.4 | 109.56 | 152 | 104 | 146.15 | 74.96 |
| 1992 | 138 | 125.1 | 110.31 | 156.1 | 105.6 | 147.82 | 74.62 |

FUENTE: International Financial Statistic Yearbook, 1993, FMI

Cuadro 19a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/£irlandesa | TCN £irlandesas/Pta | TCN(index) £irlandesas/Pta 1985=1 | Precios X España 1986=100 | Precios X Irlanda 1986=100 |
|------|------------------------|------------------------|---|---------------------------------|----------------------------------|
| 1970 | 167.00 | 0.0060 | 1.08 | 15.65 | 17.36 |
| 1971 | 169.10 | 0.0059 | 1.07 | 16.60 | 18.75 |
| 1972 | 161.00 | 0.0062 | 1.12 | 17.61 | 21.53 |
| 1973 | 142.70 | 0.0070 | 1.27 | 19.27 | 26.39 |
| 1974 | 134.90 | 0.0074 | 1.34 | 23.59 | 31.94 |
| 1975 | 127.40 | 0.0078 | 1.42 | 26.10 | 38.19 |
| 1976 | 120.60 | 0.0083 | 1.50 | 30.38 | 47.92 |
| 1977 | 132.80 | 0.0075 | 1.36 | 36.26 | 54.17 |
| 1978 | 147.00 | 0.0068 | 1.23 | 41.99 | 58.33 |
| 1979 | 137.40 | 0.0073 | 1.31 | 45.93 | 62.50 |
| 1980 | 147.40 | 0.0068 | 1.22 | 54.25 | 69.44 |
| 1981 | 148.60 | 0.0067 | 1.21 | 63.89 | 79.86 |
| 1982 | 155.90 | 0.0064 | 1.16 | 72.65 | 88.89 |
| 1983 | 178.00 | 0.0056 | 1.01 | 84.93 | 97.22 |
| 1984 | 174.32 | 0.0057 | 1.04 | 95.55 | 104.17 |
| 1985 | 180.53 | 0.0055 | 1.00 | 101.70 | 107.64 |
| 1986 | 187.65 | 0.0053 | 0.96 | 100.00 | 100.00 |
| 1987 | 183.40 | 0.0055 | 0.98 | 102.53 | 100.00 |
| 1988 | 177.50 | 0.0056 | 1.02 | 105.66 | 106.94 |
| 1989 | 167.91 | 0.0060 | 1.08 | 110.38 | 113.89 |
| 1990 | 168.59 | 0.0059 | 1.07 | 112.25 | 103.47 |
| 1991 | 167.31 | 0.0060 | 1.08 | 114.46 | 102.08 |
| 1992 | 174.05 | 0.0057 | 1.04 | 118.03 | 100.00 |

Cuadro 19b. Continuación

| Años | Ratio Precios X España/Irlanda 1986=100 | Ratio Precios X España/Irlanda 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|---|---|-----------------|
| 1970 | 90.15 | 95.42 | 103.15 |
| 1971 | 88.52 | 93.69 | 100.03 |
| 1972 | 81.78 | 86.56 | 97.06 |
| 1973 | 73.03 | 77.29 | 97.79 |
| 1974 | 73.85 | 78.17 | 104.61 |
| 1975 | 68.34 | 72.34 | 102.51 |
| 1976 | 63.40 | 67.10 | 100.45 |
| 1977 | 66.94 | 70.85 | 96.32 |
| 1978 | 71.99 | 76.19 | 93.58 |
| 1979 | 73.49 | 77.78 | 102.20 |
| 1980 | 78.11 | 82.68 | 101.27 |
| 1981 | 80.00 | 84.67 | 102.87 |
| 1982 | 81.73 | 86.51 | 100.18 |
| 1983 | 87.35 | 92.46 | 93.78 |
| 1984 | 91.73 | 97.09 | 100.55 |
| 1985 | 94.48 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 105.84 | 101.83 |
| 1987 | 102.53 | 108.52 | 106.83 |
| 1988 | 98.80 | 104.57 | 106.36 |
| 1989 | 96.92 | 102.58 | 110.29 |
| 1990 | 108.48 | 114.82 | 122.96 |
| 1991 | 112.12 | 118.67 | 128.05 |
| 1992 | 118.03 | 124.93 | 129.58 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 20. Coste Unitario Real Laboral en Italia (1985= 100)

| Años | Salarios Nominales | IPC | Salarios Reales | Producción Industrial | Empleo Industrial | Productividad | CURL |
|------|--------------------|-------|-----------------|-----------------------|-------------------|---------------|--------|
| 1970 | 8 | 14.1 | 56.74 | 73 | 112 | 65.18 | 87.05 |
| 1971 | 9 | 14.8 | 60.81 | 73 | 113 | 64.60 | 94.13 |
| 1972 | 10 | 15.6 | 64.10 | 76 | 112 | 67.86 | 94.47 |
| 1973 | 12 | 17.3 | 69.36 | 84 | 112 | 75.00 | 92.49 |
| 1974 | 14 | 20.6 | 67.96 | 88 | 115 | 76.52 | 88.81 |
| 1975 | 19 | 24.2 | 78.51 | 79 | 115 | 68.70 | 114.29 |
| 1976 | 22 | 28.2 | 78.01 | 89 | 113 | 78.76 | 99.05 |
| 1977 | 29 | 33.3 | 87.09 | 90 | 114 | 78.95 | 110.31 |
| 1978 | 33 | 37.4 | 88.24 | 92 | 113 | 81.42 | 108.38 |
| 1979 | 40 | 43.3 | 92.38 | 98 | 113 | 86.73 | 106.52 |
| 1980 | 48 | 52.4 | 91.60 | 104 | 114 | 91.23 | 100.41 |
| 1981 | 60 | 62.2 | 96.46 | 102 | 112 | 91.07 | 105.92 |
| 1982 | 70 | 72.4 | 96.69 | 99 | 110 | 90.00 | 107.43 |
| 1983 | 81 | 83.3 | 97.24 | 96 | 107 | 89.72 | 108.38 |
| 1984 | 90 | 92.1 | 97.72 | 99 | 102 | 97.06 | 100.68 |
| 1985 | 100 | 100 | 100.00 | 100 | 100 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 105 | 106.1 | 98.96 | 104 | 98 | 106.12 | 93.25 |
| 1987 | 112 | 111 | 100.90 | 108 | 97 | 111.34 | 90.62 |
| 1988 | 118 | 116.5 | 101.29 | 114 | 97 | 117.53 | 86.18 |
| 1989 | 126 | 124.2 | 101.45 | 118 | 97 | 121.65 | 83.39 |
| 1990 | 135 | 131.7 | 102.51 | 118 | 99 | 119.19 | 86.00 |
| 1991 | 148 | 140.3 | 105.49 | 115 | 100 | 115.00 | 91.73 |
| 1992 | 155 | 147.7 | 104.94 | 115 | 99.4 | 115.69 | 90.71 |

FUENTE: International Financial Statistic Yearbook, 1993, FMI

Cuadro 21a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/Lira | TCN Liras/Pta | TCN(index) Liras/Pta 1985=100 | Precios X España 1986=100 | Precios X Italia 1986=100 |
|------|------------------|------------------|-------------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 1970 | 11.167 | 0.0895 | 0.80 | 15.651 | 10.465 |
| 1971 | 11.203 | 0.0893 | 0.80 | 16.597 | 11.047 |
| 1972 | 11.022 | 0.0907 | 0.81 | 17.606 | 13.954 |
| 1973 | 9.994 | 0.1001 | 0.89 | 19.271 | 15.698 |
| 1974 | 8.848 | 0.1130 | 1.01 | 23.592 | 22.674 |
| 1975 | 8.800 | 0.1136 | 1.01 | 26.103 | 26.163 |
| 1976 | 8.068 | 0.1239 | 1.11 | 30.379 | 31.977 |
| 1977 | 8.607 | 0.1162 | 1.04 | 36.26 | 38.372 |
| 1978 | 9.115 | 0.1097 | 0.98 | 41.992 | 41.279 |
| 1979 | 8.081 | 0.1237 | 1.10 | 45.929 | 48.256 |
| 1980 | 8.389 | 0.1192 | 1.06 | 54.246 | 58.14 |
| 1981 | 8.179 | 0.1223 | 1.09 | 63.888 | 71.512 |
| 1982 | 8.120 | 0.1232 | 1.10 | 72.653 | 82.558 |
| 1983 | 9.440 | 0.1059 | 0.94 | 84.928 | 88.372 |
| 1984 | 9.160 | 0.1092 | 0.97 | 95.553 | 97.093 |
| 1985 | 8.920 | 0.1121 | 1.00 | 101.7 | 105.232 |
| 1986 | 9.410 | 0.1063 | 0.95 | 100 | 100 |
| 1987 | 9.520 | 0.1050 | 0.94 | 102.532 | 101.163 |
| 1988 | 8.960 | 0.1116 | 1.00 | 105.657 | 106.395 |
| 1989 | 8.640 | 0.1157 | 1.03 | 110.378 | 112.791 |
| 1990 | 8.510 | 0.1175 | 1.05 | 112.25 | 115.698 |
| 1991 | 8.380 | 0.1193 | 1.06 | 114.455 | 118.605 |
| 1992 | 8.320 | 0.1202 | 1.07 | 118.032 | 119.767 |

Cuadro 21b: Continuación

| Años | Ratio Precios X España/Italia 1986=100 | Ratio Precios X España/Italia 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|--|--|-----------------|
| 1970 | 149.56 | 154.76 | 123.62 |
| 1971 | 150.24 | 155.46 | 123.79 |
| 1972 | 126.17 | 130.56 | 105.67 |
| 1973 | 122.76 | 127.03 | 113.39 |
| 1974 | 104.05 | 107.67 | 108.55 |
| 1975 | 99.77 | 103.24 | 104.65 |
| 1976 | 95.00 | 98.31 | 108.69 |
| 1977 | 94.50 | 97.78 | 101.34 |
| 1978 | 101.73 | 105.26 | 103.02 |
| 1979 | 95.18 | 98.49 | 108.72 |
| 1980 | 93.30 | 96.55 | 102.66 |
| 1981 | 89.34 | 92.45 | 100.83 |
| 1982 | 88.00 | 91.06 | 100.04 |
| 1983 | 96.10 | 99.44 | 93.97 |
| 1984 | 98.41 | 101.84 | 99.17 |
| 1985 | 96.64 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 103.48 | 98.10 |
| 1987 | 101.35 | 104.88 | 98.27 |
| 1988 | 99.31 | 102.76 | 102.31 |
| 1989 | 97.86 | 101.26 | 104.55 |
| 1990 | 97.02 | 100.39 | 105.24 |
| 1991 | 96.50 | 99.86 | 106.30 |
| 1992 | 98.55 | 101.98 | 109.34 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 22. Coste Unitario Real Laboral en Japón (1985= 100)

| Años | Salarios Nominales | IPC | Salarios Reales | Producción Industrial | Empleo Industrial | Productividad | CURL |
|------|--------------------|-------|-----------------|-----------------------|-------------------|---------------|--------|
| 1970 | 24 | 36.9 | 65.04 | 56 | 104 | 53.85 | 120.79 |
| 1971 | 28 | 39.3 | 71.25 | 58 | 105 | 55.24 | 128.98 |
| 1972 | 32 | 41.2 | 77.67 | 62 | 103 | 60.19 | 129.03 |
| 1973 | 38 | 46 | 82.61 | 71 | 103 | 68.93 | 119.84 |
| 1974 | 47 | 56 | 83.93 | 68 | 103 | 66.02 | 127.13 |
| 1975 | 56 | 63.3 | 88.47 | 61 | 97 | 62.89 | 140.68 |
| 1976 | 63 | 69.3 | 90.91 | 67 | 95 | 70.53 | 128.90 |
| 1977 | 69 | 74.9 | 92.12 | 70 | 95 | 73.68 | 125.02 |
| 1978 | 74 | 78.1 | 94.75 | 75 | 92 | 81.52 | 116.23 |
| 1979 | 78 | 81 | 96.30 | 80 | 92 | 86.96 | 110.74 |
| 1980 | 82 | 87.3 | 93.93 | 84 | 93 | 90.32 | 103.99 |
| 1981 | 86 | 91.6 | 93.89 | 85 | 94 | 90.43 | 103.83 |
| 1982 | 91 | 94.1 | 96.71 | 85 | 95 | 89.47 | 108.08 |
| 1983 | 94 | 95.8 | 98.12 | 88 | 96 | 91.67 | 107.04 |
| 1984 | 97 | 98 | 98.98 | 96 | 98 | 97.96 | 101.04 |
| 1985 | 100 | 100 | 100.00 | 100 | 100 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 103 | 100.6 | 102.39 | 100 | 101 | 99.01 | 103.41 |
| 1987 | 105 | 100.7 | 104.27 | 103 | 100 | 103.00 | 101.23 |
| 1988 | 109 | 101.4 | 107.50 | 113 | 100 | 113.00 | 95.13 |
| 1989 | 112 | 103.7 | 108.00 | 120 | 102 | 117.65 | 91.80 |
| 1990 | 116 | 106.9 | 108.51 | 125 | 104 | 120.19 | 90.28 |
| 1991 | 120 | 110.4 | 108.70 | 128 | 106 | 120.75 | 90.01 |
| 1992 | 123 | 112.2 | 109.63 | 120 | 107 | 112.15 | 97.75 |

FUENTE: International Financial Statistic Yearbook, 1993, FMI

Cuadro 23a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/Yen | TCN Yenes/Pta | TCN(index) Yenes/Pta 1985=1 | Precios X España 1986=100 | Precios X Japón 1986=100 |
|------|-----------------|------------------|-----------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| 1970 | 19.559 | 0.0511 | 3.65 | 15.651 | 69.4 |
| 1971 | 19.946 | 0.0501 | 3.58 | 16.597 | 69.4 |
| 1972 | 21.203 | 0.0472 | 3.37 | 17.606 | 69.4 |
| 1973 | 21.467 | 0.0466 | 3.33 | 19.271 | 74.1 |
| 1974 | 19.770 | 0.0506 | 3.61 | 23.592 | 101.2 |
| 1975 | 19.347 | 0.0517 | 3.69 | 26.103 | 103.5 |
| 1976 | 22.565 | 0.0443 | 3.17 | 30.379 | 102.4 |
| 1977 | 28.382 | 0.0352 | 2.52 | 36.26 | 101.2 |
| 1978 | 36.779 | 0.0272 | 1.94 | 41.992 | 96.5 |
| 1979 | 30.748 | 0.0325 | 2.32 | 45.929 | 105.9 |
| 1980 | 31.749 | 0.0315 | 2.25 | 54.246 | 117.6 |
| 1981 | 41.959 | 0.0238 | 1.70 | 63.888 | 121.2 |
| 1982 | 44.190 | 0.0226 | 1.62 | 72.653 | 127.1 |
| 1983 | 60.440 | 0.0165 | 1.18 | 84.928 | 118.8 |
| 1984 | 67.670 | 0.0148 | 1.06 | 95.553 | 118.8 |
| 1985 | 71.540 | 0.0140 | 1.00 | 101.700 | 118.8 |
| 1986 | 83.470 | 0.0120 | 0.86 | 100.00 | 100.0 |
| 1987 | 85.360 | 0.0117 | 0.84 | 102.532 | 94.1 |
| 1988 | 90.910 | 0.0110 | 0.79 | 105.657 | 92.9 |
| 1989 | 86.060 | 0.0116 | 0.83 | 110.378 | 98.8 |
| 1990 | 70.590 | 0.0142 | 1.01 | 112.25 | 102.4 |
| 1991 | 77.340 | 0.0129 | 0.92 | 114.455 | 102.4 |
| 1992 | 80.730 | 0.0124 | 0.88 | 118.032 | 103.5 |

Cuadro 23b. Continuación

| Años | Ratio Precios X España/Japón 1986=100 | Ratio Precios X España/Japón 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|---|---|-----------------|
| 1970 | 22.55 | 26.34 | 96.21 |
| 1971 | 23.91 | 27.94 | 100.04 |
| 1972 | 25.36 | 29.63 | 99.83 |
| 1973 | 26.00 | 30.38 | 101.08 |
| 1974 | 23.32 | 27.24 | 98.43 |
| 1975 | 25.21 | 29.46 | 108.76 |
| 1976 | 29.68 | 34.68 | 109.77 |
| 1977 | 35.84 | 41.87 | 105.38 |
| 1978 | 43.53 | 50.86 | 98.77 |
| 1979 | 43.38 | 50.68 | 117.73 |
| 1980 | 46.11 | 53.87 | 121.20 |
| 1981 | 52.72 | 61.60 | 104.86 |
| 1982 | 57.18 | 66.81 | 107.99 |
| 1983 | 71.47 | 83.51 | 98.69 |
| 1984 | 80.42 | 93.96 | 99.17 |
| 1985 | 85.59 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 116.84 | 99.98 |
| 1987 | 108.94 | 127.28 | 106.51 |
| 1988 | 113.68 | 132.82 | 104.36 |
| 1989 | 111.69 | 130.50 | 108.31 |
| 1990 | 109.67 | 128.13 | 129.66 |
| 1991 | 111.82 | 130.65 | 120.66 |
| 1992 | 114.01 | 133.20 | 117.86 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 24. Coste Unitario Real Laboral en Luxemburgo (1985=100)

| Años | Salarios Reales World Table 1987=100 | Productivity World Table 1987=100 | CURL 1987=100 | CURL 1985=100 |
|------|--|---|------------------|------------------|
| 1970 | 73.3 | 57.7 | 127.0 | 143.2 |
| 1971 | 75.1 | 57.7 | 130.2 | 146.7 |
| 1972 | 76.9 | 57.7 | 133.3 | 150.3 |
| 1973 | 79.4 | 59.2 | 134.1 | 151.2 |
| 1974 | 89.4 | 63.5 | 140.8 | 158.7 |
| 1975 | 90.1 | 68.7 | 131.1 | 147.9 |
| 1976 | 87.9 | 61.1 | 143.9 | 162.2 |
| 1977 | 89.5 | 63.2 | 141.6 | 159.7 |
| 1978 | 93.3 | 66.9 | 139.5 | 157.2 |
| 1979 | 94.8 | 76.0 | 124.7 | 140.6 |
| 1980 | 96.5 | 78.1 | 123.6 | 139.3 |
| 1981 | 93.9 | 73.4 | 127.9 | 144.2 |
| 1982 | 92.7 | 75.7 | 122.5 | 138.1 |
| 1983 | 88.7 | 82.9 | 107.0 | 120.6 |
| 1984 | 91.2 | 98.4 | 92.7 | 104.5 |
| 1985 | 93.8 | 105.7 | 88.7 | 100.0 |
| 1986 | 98.5 | 98.9 | 99.6 | 112.3 |
| 1987 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 112.7 |
| 1988 | 103.4 | 112.8 | 91.7 | 103.3 |
| 1989 | 107.0 | 116.5 | 91.8 | 103.5 |
| 1990 | 104.4 | 115.2 | 90.6 | 102.2 |

FUENTE: Banco Mundial

Cuadro 25. Coste Unitario Real Laboral en los Países Bajos (1985= 100)

| Años | Salarios Nominales | IPC | Salarios Reales | Producción Industrial | Empleo Industrial | Productividad | CURL |
|------|--------------------|-------|-----------------|-----------------------|-------------------|---------------|--------|
| 1970 | 33 | 40.3 | 81.89 | 69 | 141 | 48.94 | 167.33 |
| 1971 | 37 | 43.3 | 85.45 | 74 | 140 | 52.86 | 161.66 |
| 1972 | 41 | 46.7 | 87.79 | 77 | 136 | 56.62 | 155.07 |
| 1973 | 47 | 50.4 | 93.25 | 84 | 132 | 63.64 | 146.54 |
| 1974 | 55 | 55.3 | 99.46 | 87 | 130 | 66.92 | 148.61 |
| 1975 | 62 | 60.9 | 101.81 | 86 | 126 | 68.25 | 149.16 |
| 1976 | 67 | 66.3 | 101.06 | 92 | 121 | 76.03 | 132.91 |
| 1977 | 72 | 70.5 | 102.13 | 92 | 118 | 77.97 | 130.99 |
| 1978 | 76 | 73.4 | 103.54 | 92 | 114 | 80.70 | 128.30 |
| 1979 | 80 | 76.5 | 104.58 | 96 | 112 | 85.71 | 122.00 |
| 1980 | 83 | 81.5 | 101.84 | 95 | 111 | 85.59 | 118.99 |
| 1981 | 86 | 87 | 98.85 | 93 | 108 | 86.11 | 114.79 |
| 1982 | 92 | 92.1 | 99.89 | 89 | 92 | 96.74 | 103.26 |
| 1983 | 94 | 94.7 | 99.26 | 92 | 100 | 92.00 | 107.89 |
| 1984 | 95 | 97.8 | 97.14 | 96 | 99 | 96.97 | 100.17 |
| 1985 | 100 | 100 | 100.00 | 100 | 100 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 102 | 100.1 | 101.90 | 100 | 102 | 98.04 | 103.94 |
| 1987 | 103 | 99.4 | 103.62 | 101 | 103 | 98.06 | 105.67 |
| 1988 | 104 | 100.1 | 103.90 | 101 | 103 | 98.06 | 105.95 |
| 1989 | 106 | 101.2 | 104.74 | 106 | 105 | 100.95 | 103.75 |
| 1990 | 109 | 103.7 | 105.11 | 109 | 107 | 101.87 | 103.18 |
| 1991 | 113 | 107.7 | 104.92 | 113 | 107 | 105.61 | 99.35 |
| 1992 | 118 | 111.6 | 105.73 | 113 | 107 | 105.61 | 100.12 |

FUENTE: International Financial Statistic Yearbook, 1993, FMI

Cuadro 26a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/Florín | TCN Florines/Pta | TCN(index) Florines/Pta 1985=1 | Precios X España 1986=100 | Precios X Países Bajos 1986=100 |
|------|--------------------|---------------------|--------------------------------------|------------------------------|------------------------------------|
| 1970 | 19.361 | 0.0517 | 2.65 | 15.65 | 46.43 |
| 1971 | 19.845 | 0.0504 | 2.58 | 16.60 | 47.32 |
| 1972 | 20.028 | 0.0499 | 2.56 | 17.61 | 47.32 |
| 1973 | 20.942 | 0.0478 | 2.45 | 19.27 | 50.00 |
| 1974 | 21.486 | 0.0465 | 2.39 | 23.59 | 64.29 |
| 1975 | 22.755 | 0.0439 | 2.25 | 26.10 | 67.86 |
| 1976 | 25.331 | 0.0395 | 2.02 | 30.38 | 71.43 |
| 1977 | 30.970 | 0.0323 | 1.66 | 36.26 | 74.11 |
| 1978 | 35.512 | 0.0282 | 1.44 | 41.99 | 72.32 |
| 1979 | 33.476 | 0.0299 | 1.53 | 45.93 | 79.46 |
| 1980 | 36.121 | 0.0277 | 1.42 | 54.25 | 89.29 |
| 1981 | 37.181 | 0.0269 | 1.38 | 63.89 | 103.57 |
| 1982 | 41.120 | 0.0243 | 1.25 | 72.65 | 108.04 |
| 1983 | 50.220 | 0.0199 | 1.02 | 84.93 | 107.14 |
| 1984 | 50.150 | 0.0199 | 1.02 | 95.55 | 115.18 |
| 1985 | 51.410 | 0.0195 | 1.00 | 101.70 | 118.75 |
| 1986 | 57.270 | 0.0175 | 0.90 | 100.00 | 100.00 |
| 1987 | 60.920 | 0.0164 | 0.84 | 102.53 | 91.07 |
| 1988 | 58.960 | 0.0170 | 0.87 | 105.66 | 91.07 |
| 1989 | 55.840 | 0.0179 | 0.92 | 110.38 | 97.32 |
| 1990 | 55.980 | 0.0179 | 0.92 | 112.25 | 97.32 |
| 1991 | 55.580 | 0.0180 | 0.92 | 114.46 | 96.43 |
| 1992 | 58.220 | 0.0172 | 0.88 | 118.03 | 92.86 |

Cuadro 26b. Continuación

| Años | Ratio Precios X España/P.B. 1986=100 | Ratio Precios X España/P.B. 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|--|--|-----------------|
| 1970 | 33.71 | 39.36 | 104.26 |
| 1971 | 35.07 | 40.95 | 105.83 |
| 1972 | 37.21 | 43.44 | 111.24 |
| 1973 | 38.54 | 45.00 | 110.21 |
| 1974 | 36.70 | 42.85 | 102.28 |
| 1975 | 38.47 | 44.92 | 101.23 |
| 1976 | 42.53 | 49.66 | 100.54 |
| 1977 | 48.93 | 57.13 | 94.61 |
| 1978 | 58.06 | 67.80 | 97.91 |
| 1979 | 57.80 | 67.49 | 103.39 |
| 1980 | 60.76 | 70.94 | 100.72 |
| 1981 | 61.69 | 72.03 | 99.35 |
| 1982 | 67.25 | 78.53 | 97.93 |
| 1983 | 79.27 | 92.56 | 94.52 |
| 1984 | 82.96 | 96.87 | 99.06 |
| 1985 | 85.64 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 116.77 | 104.56 |
| 1987 | 112.58 | 131.46 | 110.66 |
| 1988 | 116.02 | 135.47 | 117.83 |
| 1989 | 113.42 | 132.43 | 121.62 |
| 1990 | 115.34 | 134.68 | 123.38 |
| 1991 | 118.69 | 138.60 | 127.88 |
| 1992 | 127.11 | 148.43 | 130.74 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 27. Coste Unitario Real Laboral en Portugal (1985=100)

| Años | SalarioReal WorldTables 1987=100 | SalarioReal 1985=100 | Producción FMI 1985=100 | EmpleoIndust WorldTables 1987=100 | EmpleoIndust 1985=100 | Productividad 1985=100 | CURL |
|------|--|-------------------------|-------------------------------|---|--------------------------|---------------------------|--------|
| 1970 | 76.7 | 86.76 | 48 | 71.3 | 71.16 | 67.46 | 128.62 |
| 1971 | 80.9 | 91.52 | 52 | 77.2 | 77.05 | 67.49 | 135.59 |
| 1972 | 86.3 | 97.62 | 59 | 88 | 87.82 | 67.18 | 145.32 |
| 1973 | 90 | 101.81 | 66 | 94.3 | 94.11 | 70.13 | 145.17 |
| 1974 | 103.7 | 117.31 | 68 | 95.4 | 95.21 | 71.42 | 164.25 |
| 1975 | 114 | 128.96 | 64 | 97.2 | 97.01 | 65.98 | 195.47 |
| 1976 | 113.7 | 128.62 | 67 | 100 | 99.80 | 67.13 | 191.59 |
| 1977 | 104.9 | 118.67 | 75 | 101.6 | 101.40 | 73.97 | 160.43 |
| 1978 | 97.7 | 110.52 | 80 | 104.1 | 103.89 | 77.00 | 143.53 |
| 1979 | 93.4 | 105.66 | 150 | 107.8 | 107.58 | 139.42 | 75.78 |
| 1980 | 99.6 | 112.67 | 159 | 109.5 | 109.28 | 145.50 | 77.44 |
| 1981 | 100.4 | 113.57 | 159 | 110.1 | 109.88 | 144.70 | 78.49 |
| 1982 | 98.4 | 111.31 | 167 | 108.5 | 108.28 | 154.22 | 72.18 |
| 1983 | 93 | 105.20 | 169 | 107 | 106.79 | 158.26 | 66.48 |
| 1984 | 86.3 | 97.62 | 169 | 103.1 | 102.89 | 164.25 | 59.44 |
| 1985 | 88.4 | 100.00 | 100 | 100.2 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 93.8 | 106.11 | 106 | 100.2 | 100.00 | 106.00 | 100.10 |
| 1987 | 100 | 113.12 | 111 | 100 | 99.80 | 111.22 | 101.71 |
| 1988 | 102.1 | 115.50 | 115 | 98.3 | 98.10 | 117.22 | 98.53 |
| 1989 | 102.7 | 116.18 | 123 | 98.3 | 98.10 | 125.38 | 92.66 |
| 1990 | 106 | 119.91 | 134 | 99.4 | 99.20 | 135.08 | 88.77 |

FUENTE: Banco Mundial

Cuadro 28a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/Escudo | TCN Escudos/Pta | TCN(index) Escudos/Pta 1985=1 | Precios X España 1986=100 | Precios X Portugal 1986=100 |
|------|--------------------|--------------------|-------------------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| 1970 | 244.64 | 0.00409 | 0.40 | 15.65 | 7.42 |
| 1971 | 244.94 | 0.00408 | 0.40 | 16.60 | 7.76 |
| 1972 | 237.57 | 0.00421 | 0.42 | 17.61 | 8.26 |
| 1973 | 238.25 | 0.00420 | 0.42 | 19.27 | 9.48 |
| 1974 | 227.18 | 0.00440 | 0.44 | 23.59 | 13.61 |
| 1975 | 225.23 | 0.00444 | 0.44 | 26.10 | 13.61 |
| 1976 | 221.88 | 0.00451 | 0.45 | 30.38 | 14.46 |
| 1977 | 199.01 | 0.00502 | 0.50 | 36.26 | 19.27 |
| 1978 | 175.46 | 0.00570 | 0.56 | 41.99 | 23.37 |
| 1979 | 137.40 | 0.00728 | 0.72 | 45.93 | 31.21 |
| 1980 | 143.22 | 0.00698 | 0.69 | 54.25 | 38.24 |
| 1981 | 149.79 | 0.00668 | 0.66 | 63.89 | 44.67 |
| 1982 | 138.30 | 0.00723 | 0.72 | 72.65 | 52.81 |
| 1983 | 129.91 | 0.00770 | 0.76 | 84.93 | 66.85 |
| 1984 | 109.49 | 0.00913 | 0.90 | 95.55 | 82.87 |
| 1985 | 98.96 | 0.01011 | 1.00 | 101.70 | 92.39 |
| 1986 | 93.47 | 0.01070 | 1.06 | 100.00 | 100.00 |
| 1987 | 87.37 | 0.01145 | 1.13 | 102.53 | 121.358 |
| 1988 | 80.79 | 0.01238 | 1.22 | 105.66 | 135.679 |
| 1989 | 75.21 | 0.01330 | 1.32 | 110.378 | 145.315 |
| 1990 | 71.49 | 0.01399 | 1.38 | 112.25 | 145.239 |
| 1991 | 71.93 | 0.01390 | 1.38 | 114.455 | 153.663 |

Cuadro 28b. Continuación

| Años | Ratio Precios X España/Portugal 1986=100 | Ratio Precios X España/Portugal 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|--|--|-----------------|
| 1970 | 210.96 | 191.64 | 77.48 |
| 1971 | 213.80 | 194.22 | 78.43 |
| 1972 | 213.15 | 193.63 | 80.62 |
| 1973 | 203.19 | 184.59 | 76.63 |
| 1974 | 173.29 | 157.42 | 68.54 |
| 1975 | 191.74 | 174.18 | 76.49 |
| 1976 | 210.16 | 190.92 | 85.11 |
| 1977 | 188.14 | 170.91 | 84.95 |
| 1978 | 179.72 | 163.26 | 92.04 |
| 1979 | 147.18 | 133.71 | 96.25 |
| 1980 | 141.85 | 128.86 | 89.00 |
| 1981 | 143.04 | 129.94 | 85.80 |
| 1982 | 137.57 | 124.97 | 89.38 |
| 1983 | 127.05 | 115.42 | 87.88 |
| 1984 | 115.31 | 104.75 | 94.63 |
| 1985 | 110.08 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 90.84 | 96.13 |
| 1987 | 84.49 | 76.75 | 86.89 |
| 1988 | 77.87 | 70.74 | 86.61 |
| 1989 | 75.96 | 69.00 | 90.75 |
| 1990 | 77.29 | 70.21 | 97.14 |
| 1991 | 74.48 | 67.66 | 93.05 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 29. Coste Unitario Real Laboral en el Reino Unido (1985=100)

| Años | Coste Unitario Laboral 1985=100 | Indice Precios Consumo 1985=100 | CURL 1985=100 |
|------|------------------------------------|------------------------------------|------------------|
| 1970 | 22.60 | 19.6 | 115.31 |
| 1971 | 24.60 | 21.4 | 114.95 |
| 1972 | 26.20 | 23 | 113.91 |
| 1973 | 27.20 | 25.1 | 108.37 |
| 1974 | 32.40 | 29.1 | 111.34 |
| 1975 | 42.00 | 36.1 | 116.34 |
| 1976 | 46.40 | 42.1 | 110.21 |
| 1977 | 50.30 | 48.8 | 103.07 |
| 1978 | 57.00 | 52.8 | 107.95 |
| 1979 | 65.70 | 59.9 | 109.68 |
| 1980 | 80.40 | 70.7 | 113.72 |
| 1981 | 87.80 | 79.1 | 111.00 |
| 1982 | 91.60 | 85.9 | 106.64 |
| 1983 | 92.00 | 89.8 | 102.45 |
| 1984 | 94.70 | 94.3 | 100.42 |
| 1985 | 100.00 | 100.0 | 100.00 |
| 1986 | 105.10 | 103.4 | 101.64 |
| 1987 | 105.90 | 107.7 | 98.33 |
| 1988 | 109.00 | 113.0 | 96.46 |
| 1989 | 113.60 | 121.8 | 93.27 |
| 1990 | 123.6 | 133.4 | 92.65 |
| 1991 | 132.60 | 141.2 | 93.91 |
| 1992 | 139.89 | 146.4 | 95.55 |

FUENTE: Índice de Precios al Consumidor, L 00e

Cuadro 30a. Tipo de Cambio Real (1985= 100)

| Años | TCN Ptas/£ | TCN £/Pta | TCN(index) £/Pta 1985=1 | Precios X España 1986=100 | Precios X Reino Unido 1986=100 |
|------|---------------|-----------|-------------------------------|------------------------------|--------------------------------------|
| 1970 | 167.79 | 0.00596 | 1.31 | 15.65 | 19.70 |
| 1971 | 169.32 | 0.00591 | 1.30 | 16.60 | 21.21 |
| 1972 | 160.80 | 0.00622 | 1.36 | 17.61 | 21.97 |
| 1973 | 142.81 | 0.00700 | 1.54 | 19.27 | 25.00 |
| 1974 | 134.94 | 0.00741 | 1.63 | 23.59 | 31.82 |
| 1975 | 127.56 | 0.00784 | 1.72 | 26.10 | 39.39 |
| 1976 | 120.82 | 0.00828 | 1.82 | 30.38 | 46.97 |
| 1977 | 132.65 | 0.00754 | 1.65 | 36.26 | 56.06 |
| 1978 | 147.13 | 0.00680 | 1.49 | 41.99 | 61.36 |
| 1979 | 142.43 | 0.00702 | 1.54 | 45.93 | 67.42 |
| 1980 | 166.78 | 0.00600 | 1.32 | 54.25 | 75.76 |
| 1981 | 187.22 | 0.00534 | 1.17 | 63.89 | 82.58 |
| 1982 | 191.64 | 0.00522 | 1.15 | 72.65 | 87.88 |
| 1983 | 217.27 | 0.00460 | 1.01 | 84.93 | 95.46 |
| 1984 | 214.37 | 0.00466 | 1.02 | 95.55 | 103.03 |
| 1985 | 219.46 | 0.00456 | 1.00 | 101.70 | 109.09 |
| 1986 | 205.27 | 0.00487 | 1.07 | 100.00 | 100.00 |
| 1987 | 201.83 | 0.00495 | 1.09 | 102.53 | 103.79 |
| 1988 | 207.11 | 0.00483 | 1.06 | 105.66 | 106.06 |
| 1989 | 194.06 | 0.00515 | 1.13 | 110.38 | 110.61 |
| 1990 | 181.36 | 0.00551 | 1.21 | 112.25 | 116.67 |
| 1991 | 183.29 | 0.00546 | 1.20 | 114.46 | 116.67 |
| 1992 | 179.90 | 0.00556 | 1.22 | 118.03 | 118.18 |

Cuadro 30b. Continuación

| Años | Ratio Precios X España/R.U. 1986=100 | Ratio Precios X España/R.U. 1985=100 | TCR 1985=100 |
|------|--|--|-----------------|
| 1970 | 79.46 | 85.23 | 111.47 |
| 1971 | 78.24 | 83.93 | 108.78 |
| 1972 | 80.14 | 85.96 | 117.31 |
| 1973 | 77.08 | 82.68 | 127.06 |
| 1974 | 74.15 | 79.53 | 129.35 |
| 1975 | 66.26 | 71.07 | 122.27 |
| 1976 | 64.68 | 69.37 | 126.01 |
| 1977 | 64.68 | 69.38 | 114.78 |
| 1978 | 68.43 | 73.40 | 109.48 |
| 1979 | 68.12 | 73.07 | 112.58 |
| 1980 | 71.60 | 76.80 | 101.07 |
| 1981 | 77.37 | 82.99 | 97.28 |
| 1982 | 82.67 | 88.68 | 101.55 |
| 1983 | 88.97 | 95.43 | 96.40 |
| 1984 | 92.74 | 99.48 | 101.84 |
| 1985 | 93.23 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 100.00 | 107.26 | 114.68 |
| 1987 | 98.79 | 105.96 | 115.22 |
| 1988 | 99.62 | 106.85 | 113.23 |
| 1989 | 99.79 | 107.04 | 121.05 |
| 1990 | 96.21 | 103.20 | 124.88 |
| 1991 | 98.10 | 105.23 | 125.99 |
| 1992 | 99.87 | 107.13 | 130.68 |

FUENTE: KLEIN

Cuadro 31a. Componentes del CURL en España (1985= 100)

| Años | Salarios Nominales IMF | IPC OECD | Salarios Reales | Producción Industrial IMF |
|------|---------------------------|-------------|--------------------|------------------------------|
| 1964 | 3 | 9.3 | 32.26 | 32 |
| 1965 | 4 | 10.6 | 37.74 | 37 |
| 1966 | 4 | 11.3 | 35.40 | 43 |
| 1967 | 5 | 12.0 | 41.67 | 44 |
| 1968 | 5 | 12.6 | 39.68 | 47 |
| 1969 | 6 | 12.8 | 46.88 | 55 |
| 1970 | 7 | 13.6 | 51.47 | 59 |
| 1971 | 8 | 14.7 | 54.42 | 63 |
| 1972 | 9 | 15.9 | 56.60 | 73 |
| 1973 | 11 | 17.7 | 62.15 | 81 |
| 1974 | 13 | 20.5 | 63.41 | 87 |
| 1975 | 17 | 23.7 | 71.73 | 83 |
| 1976 | 23 | 28.2 | 81.56 | 88 |
| 1977 | 29 | 35.0 | 82.86 | 93 |
| 1978 | 37 | 42.0 | 88.10 | 95 |
| 1979 | 46 | 48.6 | 94.65 | 96 |
| 1980 | 54 | 56.2 | 96.09 | 96 |
| 1981 | 61 | 64.3 | 94.87 | 96 |
| 1982 | 71 | 73.4 | 96.73 | 95 |
| 1983 | 81 | 82.6 | 98.06 | 97 |
| 1984 | 91 | 91.9 | 99.02 | 98 |
| 1985 | 100 | 100.0 | 100.00 | 100 |
| 1986 | 111 | 108.8 | 102.02 | 103 |
| 1987 | 119 | 114.5 | 103.93 | 108 |

Cuadro 31a. Continuación

| | | | | |
|------|-------|-------|--------|-----|
| 1988 | 127 | 120.0 | 105.83 | 111 |
| 1989 | 136 | 128.2 | 106.08 | 116 |
| 1990 | 148 | 136.8 | 108.19 | 116 |
| 1991 | 160 | 144.9 | 110.42 | 115 |
| 1992 | 172 | 153.5 | 112.05 | 113 |
| 1993 | 183.6 | 160.5 | 114.39 | 108 |
| 1994 | 192.4 | 166.1 | 115.83 | 116 |

Cuadro 31b. Componentes del CURL en España (1985= 100)

| Años | Empleo Industrial Mochón + Klein | Empleo Industrial Index Numbers 1985=100 | Productividad | CURL |
|------|-------------------------------------|--|---------------|--------|
| 1964 | 2828.00 | 109.06 | 29.34 | 109.94 |
| 1965 | 2773.00 | 106.94 | 34.60 | 109.07 |
| 1966 | 2833.00 | 109.25 | 39.36 | 89.94 |
| 1967 | 2968.00 | 114.46 | 38.44 | 108.39 |
| 1968 | 2932.00 | 113.07 | 41.57 | 95.47 |
| 1969 | 3014.00 | 116.23 | 47.32 | 99.06 |
| 1970 | 3271.08 | 126.15 | 46.77 | 110.05 |
| 1971 | 3395.60 | 130.95 | 48.11 | 113.12 |
| 1972 | 3247.35 | 125.23 | 58.29 | 97.10 |
| 1973 | 3340.43 | 128.82 | 62.88 | 98.84 |
| 1974 | 3498.20 | 134.91 | 64.49 | 98.33 |
| 1975 | 3557.42 | 137.19 | 60.50 | 118.56 |
| 1976 | 3388.80 | 130.69 | 67.34 | 121.12 |

Cuadro 31b. Continuación

| | | | | |
|------|---------|--------|--------|--------|
| 1977 | 3374.45 | 130.13 | 71.47 | 115.94 |
| 1978 | 3310.00 | 127.65 | 74.42 | 118.37 |
| 1979 | 3232.02 | 124.64 | 77.02 | 122.89 |
| 1980 | 3114.67 | 120.12 | 79.92 | 120.22 |
| 1981 | 2981.37 | 114.97 | 83.50 | 113.62 |
| 1982 | 2818.92 | 108.71 | 87.39 | 110.69 |
| 1983 | 2754.02 | 106.21 | 91.33 | 107.37 |
| 1984 | 2686.37 | 103.60 | 94.60 | 104.68 |
| 1985 | 2593.07 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 2636.40 | 101.67 | 101.31 | 100.71 |
| 1987 | 2771.06 | 106.86 | 101.06 | 102.84 |
| 1988 | 2803.90 | 108.13 | 102.65 | 103.10 |
| 1989 | 2897.95 | 111.76 | 103.80 | 102.20 |
| 1990 | 2978.10 | 114.85 | 101.00 | 107.11 |
| 1991 | 2890.15 | 111.46 | 103.18 | 107.02 |
| 1992 | 2804.21 | 108.14 | 104.49 | 107.24 |
| 1993 | 2539.60 | 97.94 | 110.08 | 103.92 |
| 1994 | 2473.50 | 95.39 | 121.16 | 95.61 |

FUENTE: FMI, OCDE, Mochón y KLEIN

Cuadro 32a. Componentes del CURL en la OCDE (1985= 100)

| Años | Salarios Nominales IMF | IPC OCDE | Salarios Reales |
|------|---------------------------|-------------|--------------------|
| 1964 | 17 | 22.9 | 74.24 |
| 1965 | 18 | 23.7 | 75.95 |
| 1966 | 19 | 24.6 | 77.24 |
| 1967 | 20 | 25.3 | 79.05 |
| 1968 | 21 | 26.3 | 79.85 |
| 1969 | 23 | 27.6 | 83.33 |
| 1970 | 25 | 29.2 | 85.62 |
| 1971 | 27 | 30.8 | 87.66 |
| 1972 | 30 | 32.3 | 92.88 |
| 1973 | 33 | 34.9 | 94.56 |
| 1974 | 38 | 39.7 | 95.72 |
| 1975 | 44 | 44.3 | 99.32 |
| 1976 | 49 | 48.3 | 101.45 |
| 1977 | 54 | 52.7 | 102.47 |
| 1978 | 59 | 57.0 | 103.51 |
| 1979 | 65 | 63.0 | 103.17 |
| 1980 | 71 | 71.5 | 99.30 |
| 1981 | 79 | 79.2 | 99.75 |
| 1982 | 86 | 85.5 | 100.58 |
| 1983 | 91 | 90.3 | 100.78 |
| 1984 | 95 | 95.4 | 99.58 |
| 1985 | 100 | 100.0 | 100.00 |
| 1986 | 104 | 103.0 | 100.97 |
| 1987 | 107 | 106.7 | 100.28 |

Cuadro 32a. Continuación

| | | | |
|------|-----|-------|-------|
| 1988 | 111 | 111.3 | 99.73 |
| 1989 | 116 | 117.3 | 98.89 |
| 1990 | 121 | 124.1 | 97.50 |
| 1991 | 127 | 130.5 | 97.32 |
| 1992 | 130 | 135.7 | 95.80 |
| 1993 | 134 | 141.3 | 94.48 |
| 1994 | 137 | 147.5 | 92.88 |

Cuadro 32b. Componentes del CURL en la OCDE (1985= 100)

| Años | Producción Industrial | Empleo Industrial | Productividad | CURL |
|------|-----------------------|-------------------|---------------|--------|
| 1964 | 48 | 83 | 57.83 | 128.37 |
| 1965 | 52 | 85 | 61.18 | 124.15 |
| 1966 | 55 | 88 | 62.50 | 123.58 |
| 1967 | 57 | 88 | 64.77 | 122.04 |
| 1968 | 61 | 90 | 67.78 | 117.81 |
| 1969 | 65 | 93 | 69.89 | 119.23 |
| 1970 | 67 | 94 | 71.28 | 120.12 |
| 1971 | 68 | 94 | 72.34 | 121.18 |
| 1972 | 73 | 95 | 76.84 | 120.87 |
| 1973 | 80 | 98 | 81.63 | 115.83 |
| 1974 | 79 | 98 | 80.61 | 118.74 |
| 1975 | 73 | 95 | 76.84 | 129.26 |
| 1976 | 79 | 96 | 82.29 | 123.28 |

Cuadro 32b. Continuación

| | | | | |
|------|-----|-----|--------|--------|
| 1977 | 83 | 97 | 85.57 | 119.75 |
| 1978 | 86 | 98 | 87.76 | 117.95 |
| 1979 | 90 | 99 | 90.91 | 113.49 |
| 1980 | 91 | 100 | 91.00 | 109.12 |
| 1981 | 91 | 99 | 91.92 | 108.52 |
| 1982 | 88 | 97 | 90.72 | 110.87 |
| 1983 | 90 | 96 | 93.75 | 107.49 |
| 1984 | 97 | 98 | 98.98 | 100.61 |
| 1985 | 100 | 100 | 100.00 | 100.00 |
| 1986 | 101 | 101 | 100.00 | 100.97 |
| 1987 | 104 | 103 | 100.97 | 99.32 |
| 1988 | 110 | 104 | 105.77 | 94.29 |
| 1989 | 114 | 107 | 106.54 | 92.82 |
| 1990 | 116 | 108 | 107.41 | 90.78 |
| 1991 | 116 | 107 | 108.41 | 89.77 |
| 1992 | 115 | 106 | 108.49 | 88.30 |
| 1993 | 115 | 106 | 108.16 | 87.35 |
| 1994 | 120 | 107 | 112.07 | 82.87 |

FUENTE: FMI (*International Financial Statistic Yearbook*, 1993) y OCDE (*Main Economic Indicators*, 1993)

BIBLIOGRAFÍA

- Agmon, T. 1979. "Direct Investment and Intra-Industry Trade: substitutes or Complements?", *On the Economics of Intra-Industry Trade*, Giersch, H. (ed.), J.C.B. Mohr, Tübingen, pp. 49- 62.
- Aizenman, J. 1986. "Testing Deviations from Purchasing Power Parity", *Journal of International Money and Finance*, 5: 25-35.
- Ali Khan, M. 1987. "Perfect Competition", en *New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*. London: Macmillan.
- Alonso, J.A. 1993. "El Sector Exterior", *España, Economía*, García Delgado, J.L (ed.), Madrid:Espasa Calpe.
- Alonso, J.A. y Donoso, V. 1994. *Competitividad de la empresa exportadora española*, Madrid: ICEX.
- Allen, William R. 1967. *International Trade Theory: Hume to Ohlin*.
- Amin, S. 1977a. "The End of Debate", en S. Amin, *Imperialism and Unequal Development*. NewYork: Monthly Review Press.
- 1977b. "Accumulation and Development: A Theoretical Model", *Review of Radical Political Economics*, Vol. 9.
- Aquino, A. 1978. "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 114, No.2, pp. 275-296.
- Arrow, K.J. y Hahn, F.H. 1971. *General Competitive Analysis*. San Francisco: Holden Jay.
- Auerbach, P.1988. *Competition: The Economics of Industrial Change*. London: Basil Blackwell.
- Bacha, E.L. 1978. "An Interpretation of Unequal Exchange From Prebisch-Singer to Emmanuel", *Journal of Development Economics*, Vol. 5, pp. 319-330.
- Backhouse, R. 1985. *A History of Modern Economic Analysis*. New York: Basil Blackwell.
1990. "Competition", en J. Creedy (ed.), *Foundations of Economic Thought*, Oxford: Basil Blackwell Inc.
- Bajo, O. 1985a. "Un replanteamiento de la teoría del comercio internacional en presencia de empresas multinacionales". *Boletín Económico de Información Comercial Española*, No.1985, abril, pp. 1413-1416.

1985b. "A Contribution to the Analysis of the Spanish Industry's Exports Performance in Relation to the EEC" M.A. Dissertation, University of Warwick, Coventry.

1986. "Organización industrial y comportamiento exportador de los sectores industriales españoles ante la CEE", trabajo presentado en las II Jornadas de Economía Industrial, Madrid. Publicado en *Investigaciones Económicas* (segunda época), Vol 11, septiembre, 1987, pp. 497-520.

Balassa, B. 1984. "The Terms of Trade Controversy and the Evolution of Soft Financing: Early Years in the U.N.-Comment", en G.M. Meier and D. Seers (eds.). *Pioneers in Development*. Oxford: Oxford University Press, pp. 304-311.

Baldwin, R.E. 1971. "Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade", *American Economic Review*, Vol. 61, marzo, pp. 126-146.

1979. "Determinants of Trade and Foreign Investment: Further Evidence", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 61, febrero, pp. 40-48.

Baran, P. 1968. *The Political Economy of Growth*. New York: Monthly Review Press.

Baran, P. y Sweezy, P. 1966. *Monopoly Capital*. New York: Monthly Review Press.

Barker, T. 1977. "International Trade and Economic Growth: An Alternative to the Neoclassical Approach", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 1, junio, pp. 153-172.

Barnet, R. Y Muller R. 1974. *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*. New York: Simon & Schuster.

Barro, R.J. 1984. *Macroeconomics*, John Wiley and Sons. New York. 1984.

Basevi, G. 1970. "Domestic Demand and Ability to Export", *Journal of Political Economy*, Vol. 78, marzo-abril, pp. 330-337.

Bauer, P.T. 1956. "Lewis' Theory of Economic growth Growth", *American Economic Review*, Vol. 46, No. 4, pp. 630-641.

Beveridge, W.H. 1924. "Mr. Keynes' Evidence for Over-Population", *Economica*, febrero, pp.1-20.

Beveridge, W.H. 1923. "Population and Unemployment", *Economic Journal*, diciembre: 447-475.

Bhagwati, J. 1959. "Protection, Real Wages and Real Incomes", *Economic Journal*, Vol. 69, diciembre, pp. 733-744. (Reimpreso en Bhagwati, J. 1969, pp. 269-283.)

1964. "The Pure Theory of International Trade: A Survey", *Economic Journal*, Vol. 74, marzo, pp. 1-84.

1969 (ed.). *International Trade*, Penguin, Harmondsworth.

1972. "The Heckscher-Ohlin Theorem in the Multi-Commodity Case", *Journal of Political Economy*, Vol. 80, septiembre-octubre, pp. 1052-1055.

1981. "Immiserizing Growth: A Geometrical Note", en *International Trade: Selected Readings*, J. Bhagwati (ed.). Cambridge, MIT Press. Capítulo 21, pp. 301-306.

Bhagwati, J. and Johnson, H. 1960. "Notes on Some Controversies in the Theory of International Trade", *Economic Journal*, marzo: 74-93.

Bhagwati, J. and Srinivasan, T. 1983. *Lectures on International Trade*, The MIT Press.

Bienenfeld, M. 1988. "Regularities in price changes as an effect of changes in distribution", *Cambridge Journal of Economics*, 12 (2), junio: 247-255.

Biersteker, T. 1978. *Distortion or Development? Contending Perspectives on the Multinational Corporation*. Cambridge, Massachusetts: M.I.T. Press.

Bonilla, J.A. 1994. "El déficit comercial: evolución y perspectivas", en *Cuadernos de Información Económica*, No. 87, junio: 7-19.

Botwinick, H.I. 1988. *Wage Differentials and the Competition of Capitals: A New Explanation for Inter- & Intra-Industry Wage Differential Among Workers with Similar Skill Levels*, Ph.D. dissertation, New School for Social Research.

Bowley, A.L. 1987. "Import and Export Index-Numbers", *Economic Journal*, Vol. VII, pp. 274-278.

Bowley, A.L. 1903. "The Prices of Imports and Exports of the United Kingdom and Germany", *Economic Journal*, Vol. XIII, pp. 628-632.

Bowring, J. 1982. *The Dual Economy: Core and Periphery in the Accumulation Process in the United States*. Dissertation, University of Massachusetts, Amherst.

1986. *Competition in a Dual Economy*. Princeton: Princeton University Press.

Braun, O. 1973. *International Trade and Imperialism*, Part 1, New Jersey, Humanities Press Inc.

- Brozen, Y. 1971. "The Persistence of 'High Rates of Return' in High Sle Concentration Industries", *Journal of Law and Economics*, Vol. 15, No. 2, pp. 351-370.
1973. "Concentration and Profits -Does Concentration Matter?", en Weston y Ornestein (eds.), *The Impact of Large Firms on the U.S. Economy*. Lexington, Massachusetts: Lexington Books.
- Buckley, P. y Casson, M. 1979. *The Future of Multinational Enterprise*. London: Macmillan.
- Buesa, M.; Molero, J. 1988. *Estructura industrial de España*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- Burda, M. & Wyplosz, C. 1993. *Macroeconomics. A European Text*. New York: Oxford University Press.
- Burgos, J. y Ruiz, J.J. 1987: "España y la CEE. Impacto de la adhesión sobre los flujos comerciales", *Economistas*, No. 23, enero, pp. 34-38.
- Cairncross, A.K. 1953. *Home and Foreign Investment 1870-1913*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cardoso, F.H. y Faletto, E. 1979. *Dependency and Development*. Berkeley: University of California Press.
- Carreras, A. 1993. "La industrialización Española", *España, Economía*, García Delgado, J.L. (ed.), Madrid: Espasa Calpe.
- Caves, R.E. 1981. "Intra-Industry Trade and Market Structure in the Industrial Countries", *Oxford Economic Papers*, Vol. 33, julio: 203-223.
1982. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. New York: Cambridge University Press.
1985. "International Trade and Industrial Organization. Problems, solved and unsolved", *European Economic Review*, Vol. 28, agosto: 377-395.
- Caves, R.E. y Johnson, H.G. (eds.) 1968. *Readings in International Economics*, George Allen and Unwin, London.
- Caves, R.E. y Porter, M.E. 1977a. "From Entry Barriers to Mobility Barriers: Conjectural Decisions and Contrived Deference to New Competition", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 41, No. 2, pp. 241-261.
- Caves, R.E., Porter, M.E. y Gale, B.T. 1977b. "Interfirm Profitability Differences: Comment", *Quarterly Journal of Economics*.

- Caves, R.E. y Jones, R.W. 1985. *World Trade and Payments*. Boston: Little, Brown.
- Caves, R.E. y Williamson, P.J. 1985. "What Is Product Differentiation, Really?", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 34, diciembre: 113-132.
- Chacholiades, M. 1978. *International Trade Theory and Policy*, McGraw-Hill Kogakusha, Tokyo.
- Chamberlin, E.H. 1933. *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Clifton, J. 1977. "Competition and the Evolution of the Capitalist Mode of Production", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 1, No. 2.
1983. "Administrated Prices in the Context of Capitalist Development", *Contributions to Political Economy*, Vol. 2, pp. 23-38.
- Coase, R.H. 1937. "The Nature of the Firm", *Economica*, Vol. 4, pp. 386-405.
- Cournot, A. 1838. *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*. New York: Macmillan 1927.
- Creedy, J. (ed.) 1990. *Foundations of Economic Thought*. Oxford: Basil Blackwell Inc.
- Da Silva, E.A. 1987. "Unequal Exchange" en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*, London: Macmillan.
- Deardorff, A.V. 1982. "The General Validity of the Heckscher-Ohlin Theorem", *American Economic Review*, Vol. 72, Septiembre, pp. 683-694.
1984. "Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows", *Handbook of International Economics*, Jones, R. y Kenen, P.B. (eds.), Amsterdam: North-Holland, Vol. 1, capítulo 10, pp. 467-517.
- De Janvry, A. y Garramon, C. 1977. "Laws of Motion of capital in the Center and Periphery Structure", *Review of Radical Political Economics*, Vol. 3, pp. 29-38.
- De Janvry, A. y Kramer, F. 1979. "The Limits of Unequal Exchange", *The Review of Radical Political Economics*, Vol. 11, No. 4, pp. 3-14.
- Dehesa, G. de la, 1995. "Convergencia real y movilidad de factores de producción en la Unión Europea", *Papeles de Economía Española*, No. 63, pp. 178-191.
- Dernburg, Thomas E. 1989. *Global Macroeconomics*, Harper and Row, New York.

Dollar, D., Wolff, E. and Baumol, W. "The Factor Price Equalization Model and Industry Labor Productivity: An Empirical Test across Countries", en *Empirical Methods for International Trade*, R. C. Feenstra (ed.) Cambridge, Massachusetts: M.I.T. Press.

Donges, J.B. 1973. "La configuración de la exportación industrial española", *Información Comercial Española*, Nos. 481-482, septiembre-octubre: 185-208.

1976. *La industrialización en España. Políticas, logros, perspectivas*, Barcelona: Oikos-Tau.

1993. "La Unión Monetaria Europea y los problemas de convergencia en el seno de la Comunidad Europea", *El País-Negocios*, 21 de febrero, p. 28.

Dornbusch, R. 1988. "Real Exchange Rates and Macroeconomics: A Selective Survey", NBER Working Paper No. 2775, November.

1992. *Exchange Rates and Inflation*, Cambridge: MIT

Dreze, J. 1960. "Quelques réflexions sereines sur l'adaptation de l'industrie belge au Marché Commun", *Comptes Rendus des Travaux de la Société Royale d'Economie Politique de Belgique*, No. 275, diciembre, pp. 4-26

1961. "Les exportations intra-CEE en 1958 et la position belge", *Recherches Economiques de Louvain*, Vol. 27, No. 8, pp. 717-738.

Duce, M. 1995. "El impacto de la integración en la UE sobre la inversión internacional directa en España", *Papeles de Economía Española*, No. 63, pp. 192-208.

Dumenil, G. y Levy, D. 1989. "Competiting Factors in the Inducement of Technical Progress". CEPREMAP.

Dunning, J. 1981. *International Production and the Multinational Enterprise*. London: George Allen & Unwin.

Earwell, J. 1987. "Competition: Classical Conceptions", en *New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*, London: Macmillan.

Edgeworth, F.Y. 1881. *Mathematical Psychics*. London: Kegan Paul, 1932.

Edwards, C. 1985. *The Fragmented World: Competing Perspectives on Trade, Money and Crisis*. New York: Methuen.

Edwards, R. 1979. *Contested Terrain*. New York: Basic Books Inc.

Eichner, A.S. 1980. *The Megacorp and Oligopoly*. White Plains: M.E. Sharpe Inc.

Ellis, H.S. y Metzler, L.A. (eds.) 1950. *Readings in the Theory of International Trade*, George Allen and Unwin, London.

Emerson, M. 1988. *The Economics of 1992. The EC Commission's Assessment of the Economic Effects of Completing the Internal Market*, Oxford University Press, Oxford.

Emmanuel, A. 1969. "Exchange Ingal et Development Inegal", *Politique Aujourd'hui*, No. 12. 1972. *Unequal Exchange*. New York: Monthly Review Press.

Escriva, J. L.; Malo De Molina, J. L. 1991. *La instrumentación de la política monetaria española en el marco de la integración europea*, Documento de Trabajo n. 9104, Banco de España.

Ethier, W.J. 1982. "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade", *American Economic Review*, Vol. 72, junio: 389-405.

1984. "Higher Dimensional Issues in Trade Theory", *Handbook of International Economics*, Jones, R. y Kenen, P.B. (eds.), Amsterdam: North-Holland. Vol. 1, capítulo 3, pp. 131-184.

EUROSTAT

Evans, H.D. 1984. "A Critical Assessment of Some Neo-Marxian Trade Theories", *the Journal of Development Studies*, enero: 202-226.

1989. *Comparative Advantage and Growth: Trade and Development in Theory and Practice*, New York: St. Martin's Press.

Fariñas, J.C. y Martín, C. 1986. "El comercio intra-industrial en España: medición y determinantes", trabajo presentado en las II Jornadas de Economía Industrial, Madrid. Editado como Documento de Trabajo No. 8611 de la Fundación Empresa Pública.

Feito, M. A. 1992. "El sector exterior de la economía española y la Unión Económica y Monetaria", *Información Comercial Española*, 710, octubre, pp. 21-27.

Fetherson, M.; Moore, B.; Rhodes, J. 1977. "Manufacturing Export Shares and Cost Competitiveness of Advanced Industrial Countries", *Cambridge Economic Policy Review*, 3: 87-99.

Figuera, J. R.; Ramos, R. 1984. "Desarrollo, situación y perspectivas de la industria de la Comunidad de Madrid", *Economía Industrial*, 238:137-143.

Findlay, R. 1980. "The Terms of Trade and Equilibrium Growth in the World Economy", *American Economic Review*, junio: 291-299.

1981. "The Fundamental Determinants of the Terms of Trade". *The World Economic Order: Past and Prospects*, S. Grassman and E. Lundberg (eds.). London: Macmillan, pp. 425-463.

1984. "Growth and Development in Trade Models", *Handbook of International Economics*, Vol I. R.W. Jones and P.B. Kenen (eds.). Amsterdam, North-Holland, Capítulo IV, pp. 185-236.

Frenkel, J.A. 1971. "On Domestic Demand and Ability to Export", *Journal of Political Economy*, Vol. 79, mayo-junio: 668-672.

1978. "A Monetary Approach to the Exchange Rate: Doctrinal Aspects and Empirical Evidence" in J.A. Frenkel and H.G. Johnson (eds.) *The Economics of Exchange Rates*, Addison-Wesley, Massachusetts, 1978.

Fuentes Quintana, E. 1995. *El modelo de economía abierta y el modelo castizo en el desarrollo económico de la España de los años 90*, Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.

Gandoy, R. 1987. *Medición y análisis de la productividad global desagregada sectorialmente para la industria española*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense, Madrid.

García Delgado, J.L. (dir.) 1993. *España, Economía* (edición aumentada y actualizada), Madrid: Espasa Calpe.

Gibson, B. 1980. "Unequal Exchange: Theoretical Issues and Empirical Findings", *The Review of Radical Political Economics*, otoño: 15-35.

Giovannini, A. 1988. "Exchange Rates and Traded Goods Prices", *Journal of International Economics* 24, pp. 45-68.

Glick, M. 1985. "Monopoly or Competition in the U.S. Economy?", *Review of Radical Political Economics*, Vol. 17, No. 4, pp. 121-127.

Gómez, J. 1987. *Cambio técnico en la economía española: un análisis desagregado para el periodo 1964-1981*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense, Madrid.

González Calbet, L.; Salido Amoroto, M. P. 1988. "Aproximación estadística al conocimiento del comercio exterior madrileño", *Economía y Sociedad*, n. 1, diciembre, pp. 34-69.

González Calbet, L.; Castillo Cuervo-Arango, F. Del 1990. "La industria madrileña a la luz de las nuevas cifras", *Economía y Sociedad*, n. 4, pp. 167-190.

Gowland, D. 1984. *International Economics*. Totowa: Barnes & Noble

Graham, F. 1923a. "Some Aspects of Protection Further Considered", *The Quarterly Journal of Economics*, febrero: 199-227.

1923b. "The Theory of International Values Re-Examined", *The Quarterly Journal of Economics*, noviembre: 54-86.

1932. "The Theory of International Values", *The Quarterly Journal of Economics*, agosto: pp. 581-616.

1948. *The Theory of International Values*, Princeton: Princeton University Press.

Grauwe, P. De; Papademos, L. (eds.) 1991. *The European Monetary System in the 1990s*, Longman, Londres.

Gray, H.P. 1973. "Two-way International Trade in Manufactures: A Theoretical Underpinning", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 109, No. 1, pp. 19-39.

Greenaway, D. y Milner, C. 1984. "A Cross Section Analysis of Intra-Industry Trade in the U.K.", *European Economic Review*, Vol. 25, agosto: 319-344.

Grubel, H.G. 1967. "Intra-Industry Specialization and the Pattern of Trade", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, Vol. 33, agosto: 374-388.

1970. "The Theory of Intra-Industry Trade", *Studies in International Economics*, I.A. McDougall y R.H. Snape (eds.), Amsterdam: North-Holland, pp. 35-51.

Gual, J.; Torrens, L.; Vives, X. 1992. "El impacto de la integración económica europea en los sectores industriales españoles. Análisis de sus determinantes", en J. Viñals (ed.), pp. 229-312.

Gual, J.; Martínez Giralt, X.; Vives, J. 1990. *El impacto del Mercado Unico en los sectores industriales españoles*, Papeles de Trabajo, 3/90, Instituto de estudios Fiscales, Madrid.

Guerrero, D. 1995. *Competitividad: teoría y política*, Barcelona: Ariel.

Hamilton, C. y Svensson, L. 1983. "Should Direct or Total Factor Intensities be Used in Tests of the Factor Proportions Hypothesis?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 119, No. 3, pp. 453-463.

Harbeler, G. 1961a. "A Survey of International Trade Theory", *Special Papers in International Economics*, No.1, Julio, Princeton University. Capítulos II, III, IV y V.

1961b. "Terms of Trade and Economic Development", *Economic Development for Latin America*, Eilis, H.S. (Ed.). London, Macmillan. Capítulo 10, pp. 275-307.

- Harris, D.J. 1989. "A Model of the Productivity Gap", en R. Thomson (ed.), *Learning and Technological Change*. London: Macmillan.
- Harrison, J. 1992. "Spain", *The National Economies of Europe*, Dyker, D. (ed.), New York: Longman.
- Harrod, R. 1933. *International Economics*, University of Chicago Press (Revised Edition, 1957).
- Heckscher, Eli 1919. "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", *Ekonomisk Tidskrift*, Vol. 21, pp. 497-512. (Reimpreso en *Readings in the Theory of International Trade*, Ellis, H. y Metzler, L. (eds.), 1950, pp. 272-300.)
- Helpman, E. 1981. "International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: a Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach", *Journal of International Economics*, Vol. 11, Agosto, pp. 305-340.
- 1984a. "The Factor Content of Foreign Trade", *Economic Journal*, Vol. 94, Marzo, pp. 84-94.
- 1984b. "Increasing Returns, Imperfect Markets and Trade Theory", *Handbook of International Economics*, R.W. Jones and P.B. Kenen (eds.) Amsterdam: North-Holland, Capítulo 7, pp. 325-365.
- Helpman, E. y Krugman, P. 1985. *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, Brighton: Harvester Press.
- Hollander, S. 1987. *Classical Economics*. New York: Basil Blackwell.
- Hood, N. y Young, S. 1979. *The Economics of Multinational Enterprise*, Longman, London.
- Hooper, P.; Larin, K. 1988. *International Comparisons of Labour Costs in Manufacturing*, Documento de Trabajo n. 330, Federal Reserve Board, agosto.
- Horverak, O. 1988. "Marx's View of Competition and Price Determination", *History of Political Economy*, Vol. 20, No. 2, pp. 275-297.
- Hymer, S.H. 1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge, Massachusetts: M.I.T. Press.
1979. *The Multinational Corporation: A Radical Approach*. R.B. Cohen, N. Felton, M. Nkosi y J. Van Liere (eds.). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hymer, S.H. y Resnick, S. 1970: "International Trade and Uneven Development", en J. Bhagwati, R.W. Jones, R.A. Mundell y J. Vanek (eds.), *Trade, Balance of Payments and Growth*. Amsterdam: North-Holland.

- ICAE. Enero 1994. *Informe sobre la economía española*. Universidad Complutense, Madrid.
- Junio 1994. *Informe sobre la economía española*. Universidad Complutense, Madrid.
- Enero 1995. *Informe sobre la economía española*. Universidad Complutense, Madrid.
- Iguiniz-Echeverria, J.1979. *Elements Towards a More General Theory of Unequal Exchange*. Tesis Doctoral, Departamento de Economía, New School For Social Research, New York.
- Isard, P. 1995. *Exchange Rate Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Jacquemin, A. 1982. "Imperfect Market Structure and International Trade -Some Recent Research", *Kyklos*, Vol. 35, No.1, pp. 75-93.
- Jacquemin, A., De Ghellinck, E. y Huveneers, C. 1980. "Concentration and Profitability in a Small Open Economy", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 29, diciembre, pp. 131-144.
- Jaumandreu, J. 1986. "El empleo en la industria: destrucción de puestos de trabajo 1973-1982", *Papeles de Economía Española*, No. 26, pp. 108-128.
- Jenkins, R. 1987. *Transnational corporation and Uneven Development*. London: Methuen.
1989. "Transnational Corporation, Competition and Monopoly", *Review of Radical Political Economics*, Vol 21, No. 4, pp. 12-32.
- Jevons, W.S. 1871. *The Theory of Political Economy*. London: Macmillan.
- Jiménez, F. y Guindos, L. 1985. "Algunos efectos económicos de la inversión extranjera en España", *Información Comercial Española*, No. 624-625, agosto-septiembre: 39-50.
- Jiménez-Ridruejo, Z. Y Martín Palmero, F. 1980. "Una estimación estática de los factores determinantes de la especialización en el comercio exterior español", *Investigaciones Económicas*, No. 13, septiembre-diciembre: 5-65.
- Johnson, H. 1957. "Factor Endowments, International Trade, and Factor Prices", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 25, Septiembre, pp. 270-283. (Reimpreso en *Readings in International Economics*, en Caves, R. y Johnson, H. (eds.), 1968.)
1958. *International Trade and Economic Growth*. London, George Allen & Unwin Ltd. Capítulos 3 y 4, pp. 65-119.

- Jones, R.W. 1956. "Factor Proportions and the Heckscher-Ohlin Theorem", *Review of Economic Studies*, Vol. 24, Octubre, pp. 1-10. (Reimpreso en *International Trade*, Bhagwati, J. (ed.), 1969.)
- Jones, R.W. y Kenen, P.B. (eds.) 1984. *Handbook of International Economics*, Vol. 1, Amsterdam: North-Holland.
- Jones, R.W. y Neary, J.P. 1984. "The Positive Theory of International Trade", *Handbook of International Economics*, en Jones, R.W. y Kenen, P.B. (eds.), Vol. 1, Amsterdam: North-Holland, Capítulo 1, pp. 1-62.
- Kalecki, M. 1943. "Costs and Prices", en M. Kalecki, *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970*. Cambridge: Cambridge University Press, 1971.
1952. *Theory of Economic Dynamics*, Monthly Review Press, 1968.
- Kemp, M. 1956. "The Relation Between Changes in International Demand and the Terms of Trade", *Econometrica*, enero, pp. 41-46.
1962. "The Gain from International Trade", *Economic Journal*, Vol. 72, diciembre: 803-819
- Kierzkowski, H. (ed.) 1984. *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford: Clarendon Press.
- Kindleberger, C.P. 1956. *The Terms of Trade: A European Experience*. New York: Technology Press of Massachusetts Institute of Technology and Wiley.
1958. "The Terms of Trade and Economic Development", *The Review of Economics and Statistics* (Supplement), Vol. 40, febrero, pp. 72-85.
- Kravis, I. y Lipsey, R. 1974. "International Trade Prices and Price Proxies", *The Role of the Computer in Economic and Social Research in Latin America*, Nancy Ruggles (ed.). New York: National Bureau of Economic Research, pp. 253-268.
1978. "Price Behavior in the Light of Balance of Payments Theories", *Journal of International Economics*, 8, pp. 193-246.
1984. "Prices and Terms of Trade for Developed Country Exports of Manufactured Goods", *The Economics of Relative Prices*, Bela Csikos-Nagy, Douglas Hague, y Graham Hall (eds.) New York: Saint Martin's Press, pp. 415-445. También en National Bureau of Economic Research Working Paper, Reprint No. 561. Cambridge, Mass., enero, 1985.
- Kravis, I.; Heston, A.; Summers, R. 1982. *World Product and Income: International Comparisons of Real Gross Product*, Johns Hopkins, Baltimore.

Krueger, A. 1984. "Trade Policies in Developing Countries", *Handbook of International Economics*, R.W.Jones y P.B. Kenen (eds.). Vol. I, Amsterdam: North-Holland, Capítulo II, pp. 519-569.

Krugman, P. 1979a. "A Model of Innovation, Technology Transfer and the World Distribution of Income", *Journal of Political Economy*, Vol. 87, abril: 253-366.

1979b. "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *Journal of International Economics*, Vol. 9, Noviembre: 469-479.

1980. "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade", *American Economic Review*, Vol. 70, diciembre: 950-959.

1981. "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, Vol. 89, octubre: 959-973.

1983. "New Theories of Trade Among Industrial Countries", *American Economic Review*, Vol. 73, mayo: 343-347.

1985. "A 'Technology Gap' Model of International Trade", *Structural Adjustment in Developed Open Economies*, Jungenfelt, K. y Hague, D. (eds.), London: Macmillan, pp. 35-49.

Laborda, A.; Lorente, J.R.; Prades, F. 1986. "Los costes laborales unitarios y la competitividad de la economía española", *Economía Industrial*, noviembre.

Lall, S. 1984. *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprise*, S. Lall (ed.). Chichester: John Wiley & Sons.

Lall, S. y Streeten, P. 1977. *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*. London: Macmillan.

Lancaster, K. 1957a. "The Heckscher-Ohlin Trade Model: A Geometric Treatment", *Economica*, Vol. 24, Febrero, pp. 19-39. (Reimpreso en, J. Bhagwati (ed.), *International Trade*, 1969, pp. 49-74.

1957b. "Protection and Real Wages: A Restatement", *Economic Journal*, Vol. 67, junio, pp. 199-210.

1980. "Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition", *Journal of International Economics*, Vol. 10 mayo, pp. 151-175.

Leamer, E. 1980. "The Leontief Paradox Reconsidered", *Journal of Political Economy*, Vol. 88, junio, pp. 495-503.

Leontief, W. 1953. "Domestic Production and Foreign Trade; the American Capital Position Re-Examined" *Proceedings of the American Philosophical Society*, Vol 97, Septiembre, pp. 332-349. (Reimpreso en *Readings in International Economics*, Caves, R. Y Johnson, H. (eds.), 1968, pp. 503-537 y en *International Trade*, Bhagwati, J. (ed.), 1969, pp. 93-139.)

1956. "Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 38, noviembre: 386-407.

Lerner, A.P. 1952. "Factor Prices and International Trade", *Economica*, Vol. 19, febrero: 1-15.

Levich, R.M. 1985. "Empirical Studies of Exchange Rates: Price Behavior, Rate Determination and Market Efficiency", *Handbook of International Economics*, vol. II Elsevier.

Lewis, W.A. 1969. *Aspects of Tropical Trade 1883-1965*, Estocolmo: Almqvist y Wicksell.

Linder, S.B. 1961. *An Essay on Trade and Transformation*, Uppsala: Almqvist & Wiksell.

Lipse, R., Molinari, L. y Kravis, I. 1991. "Measures of Prices and Price Competitiveness in International Trade in Manufactured Goods", *International Economic Transactions: Issues in Measurement and Empirical Research*, Peter Hooper y J. David Richardson (eds.). Chicago: The University of Chicago Press, pp. 144-195. También en National Bureau of Economic Research Working Paper, Reprint No. 1714, Cambridge, Mass., mayo, 1992.

Loasby, B.J. 1990. "The Firm", en J. Creedy (ed.), *Foundations of Economic thought*. Oxford: Basil Blackwell Inc.

Love, J. 1980. "Raul Prebisch and the Origin of the Doctrine of Unequal Exchange", *Latin American Research Review*, Vol. 15, No. 3, pp. 45-72.

Lluch, E. 1994. "Una descriptible mejora de la balanza comercial", en *Cuadernos de Información Económica*, No. 87, junio: 20-23.

Madison, A. 1991. *Dynamic Forces in Capitalist Development*, New York: Oxford University Press.

Mainwaring, L. 1979. "A Neo-Ricardian Analysis of International Trade", *Fundamental Issues in Trade Theory*, I. Steedman (ed.). New York: St. Martin's Press Inc., Capítulo 9, pp.110-122.

Malo De Molina, J. L.; Perez, J. 1990. "La política monetaria española en la transición hacia la unión monetaria europea", *Papeles de Economía Española*, n. 43.

Malthus, T.R. 1966. "Principles of Political Economy", en Notes on Malthus, Vol II. *The Works & Correspondence of David Ricardo*, Sraffa P. y Dobb M. (eds.). Cambridge University Press.

Mann, M. 1966. "Sellers Concentration, Barriers to Entry and Rates of Return in Thirty Industries, 1950-60", *Review of Economics and Statistics*, agosto.

Mansfield, E. 1983. *Principles of Economics*. New York: W.W. Norton Co.

Manzano, D. 1989. "Una contrastación empírica de la paridad del poder adquisitivo", *Boletín Económico de ICE*, n. 2177.

Maravall, F. y Torres, A. 1986. "Comporamiento exportador de las empresas y competencia imperfecta", *Investigaciones Económicas (segunda época)*, Suplemento, pp. 159-177.

Marcos, C. 1988. "La economía de la Comunidad de Madrid: de la crisis a la expansión", *Papeles de Economía Española*, n. 34, pp. 141-154.

Markusen, J.R. y Melvin, J.R. 1981. "Trade, Factor Prices, and the Gains from Trade with Increasing Returns to Scale", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 14, Agosto, pp. 450-469.

Marshall, A. 1956a. "Mr. Mill's Theory of Value", *Memorials of Alfred Marshall*, A. Pigou (ed.), pp. 119-133.

1956b. "The Graphic Method of Statistics", *Memorials of Alfred Marshall*, A. Pigou (ed.), pp. 175-187.

1965. *Money Credit & Commerce*. New York: Sentry Press, Book III, pp. 98-233.

1974. *The Pure Theory of Foreign Trade, The Pure Theory of Domestic Values*. New York: Sentry Press.

Martín, C. 1992. "La competitividad de la industria española frente a la CEE: un análisis sectorial", *Información Comercial Española*, n. 705, mayo, pp. 95-109.

Martín, C. y R.Romero, L. 1983. "Un análisis discriminante sobre el comportamiento diferencial de la empresas industriales españolas con capital extranjero", *Cuadernos Económicos de ICE*, No. 22-23, pp. 53-74.

Martín, C. y Viaña, E. 1985. *Repercusiones de la integración en la CEE para la industria española*, Ministerio de Industria y energía, Madrid.

Martín, C. y Gordo, E. 1995. "El ajuste comercial de España en el mercado de la UE: inferencias sobre su impacto en la convergencia real", *Papeles de Economía Española*, No. 63, pp. 164-177.

Maskus, K.E. 1985. "A Test of the Heckscher-Ohlin-Vanek Theorem: the Leontief Commonplace", *Journal of International Economics*, Vol. 19, noviembre, pp. 201-212.

- Maté, J.M. 1995. "La productividad del trabajo en España y en la UE. Análisis comparado del conjunto de la economía y de la industria manufacturera", *Papeles de Economía Española*, No. 63, pp. 112-125.
- McCloskey, D.N. and Zecher, J.1985. "How the gold standard worked, 1880-1913", en B.Eichengreen (ed.) *The Gold Standard in History and Theory*, Methuen, New York.
- McNulty, P.J. 1987. "Competition: Austrian Conceptions", en *New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*. London: Macmillan.
- Means, G.C. 1935. *Industrial Prices and their Relative Inflexibility*, 74th Congress, 1st Session, S. Document 13.
- Meier, G. 1968. *The International Economics of Development*, New York: Evanston, London: Harper & Row. Capítulos 2 y 3, pp. 10-65.
- Melo, F. y Mones, M.A. 1982. *La integración de España en el Mercado Común. Un estudio de protección arancelaria efectiva*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Mella Márquez, J. M. 1991. "Comercio exterior y competitividad de las regiones españolas", en Alcaide, Julio, y otros (1991), pp. 233-246.
- Michaely, M. 1985. "The Terms of Trade between Poor and Rich Countries", *Trade, Income Levels and Dependence*, Amsterdam: North-Holland.
- Mill, J.S. 1844. *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, Essay I, pp. 1-45.
1848. *Principles of Political Economy*. Fairfield: August M. Kelly, 1976.
1900. *Principles of Political Economy*. Vol. II (The Colonial Press), Book III.
- Myro, R. y Gandoy, R. 1993: *Sector Industrial*, Lecciones de Economía Española, dir. J.L. García Delgado, Madrid: Civitas.
- Mochón, F., Ancochea G. y Avila, A. 1991. *Economía Española, 1964-1990*. Madrid: McGraw-Hill
- Molero, M.; Sánchez Ortiz, L. 1989. "La Comunidad de Madrid en el contexto de los nuevos enfoques regionales de la CEE", *Economía y Sociedad*, n. 2, pp. 41-62.
- Molero, J.; Buesa, M. 1989. *La estructura industrial de España*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- Moral Santín, J.A., Guerrero, D., et al. 1993. *Configuración estructural, competitividad y especialización de la industria madrileña (1975-1990)*, Fisere-Fundación Caja de Madrid.

- Moral Santín, J.A. y Román, M. 1994. *Demanda Efectiva, Competencia y Crédito*. Madrid: Trotta.
- Moreno More, J.L. 1981. "Inversión extranjera en España: Perspectiva desde la balanza de pagos", *Información Comercial Española*, No. 574, Junio, pp. 65-80.
- Morgan, T. 1963. "Trends in Terms of Trade, and Their Repercussions on Primary Producers", *International Trade Theory in a Developing World*, R. Harrod (ed.), Capítulo III, pp. 52-73.
- Murphy, E. 1971. "A Comparison of the Bureau of Labor Statistics' Indexes of Export Prices for Selected U.S. Products with Unit Value and Wholesale Price Indexes", *Proceedings of the Business and Economic Statistics Section, American Statistical Association*, pp. 462-467.
- Myro, R. 1993. "Crecimiento y cambio estructural, 1960-1992", *Lecciones de Economía Española*, José Luis García Delgado (dir.), Madrid: Civitas.
- Ochoa, E. 1988. "Values, prices, and wage-profit curves in the U.S. economy", *Cambridge Journal of Economics*, 13(3), septiemb3: 413-430
- Officer L.H. 1976. "The Purchasing Power Parity Theory of Exchange Rates: A Review Article", *IMF Staff Papers*, marzo: 1-60.
- Ohlin, B. 1933. *Interregional and International Trade*, Cambridge: Harvard University Press.
- Oliver, F. 1960. "Shifting Demand Schedules and the Terms and Volume of Trade", *Metroeconomica*, abril: 21-27.
- Palloix, C. 1975. "Internationalization of Capital and the Circuit of Social Capital", en H. Radice (ed.), *International Firms and Modern Imperialism*. Hamondsworth: Penguin.
- Pasinetti, L.L. 1977. *Lectures on the Theory of Production*, New York: Columbia University Press, Capítulo V, pp. 71-273.
- Pérez Simarro, R. y Berges, A. 1985. "Situación competitiva de las grandes empresas industriales españolas ante la integración", *Economía Industrial*, No. 242, Marzo-Abril, pp. 37-42.
- Phelps B.H. y Hopkins, S.V. 1956. "Seven Centuries of Price of Consumables and Builders Wage Rates", *Economica*, noviembre: 296-314. (Reimpreso en, Phelps, Brown y Hopkins, *A Perspective on Wages and Prices*. London: Methuen, 1981.)
- Pindyck, R. y Rubinfeld, D.L. 1981. *Econometric Models and Economic Forecasts*. New York: McGraw Hill.

- Pitelis, C. 1989. "The Transnational Corporation: A Synthesis", *Review of Radical Political Economics*, Vol 21, No. 4, pp.1-11.
1990. "Review of R. Jenkins. Transnational Corporation and Uneven Development, Methuen", *International Review of Applied Economics*, Vol. 4, No. 2.
- Porter, M.E. 1980. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
- 1985a. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- 1985b. "Beyond Comparative Advantage", Working Paper. Harvard Graduate School of Business Administration.
- 1986 (ed). *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press.
1987. "From Competitive Advantage to Corporate Strategy", *Harvard Business Review*, mayo-junio: 43-59.
1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Posner, M.V. 1961. "International Trade and Technical Change", *Oxford Economic Papers*, Vol. 13, octubre: 323-341.
- Prescott, E. 1986. "Theory ahead of Business Cycle Measurement", en Federal Reserve Bank of Minneapolis, *Quarterly Review*, otoño 1986, pp. 9-22.
- Protopapadakis, A.A. and Stoll, H.R. 1986. "The Law of One Price in International Commodity Markets: A Reformulation and Some Formal Tests" *Journal of International Money and Finance*, 5: 335-360.
- Pryor, F. 1966. "Economic Growth and the Terms of Trade", *Oxford Economic Papers*, marzo, pp. 45-57.
- Qualls, D. 1972. "Concentration, Barriers to Entry and Long Run Economic Profit Margins", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 20, 2: 231-242.
- Quinto, J. de. 1994. *Política Industrial en España. Un análisis multisectorial*. Madrid: Pirámide.
- Radice, H. (ed.) 1975. *International Firms and Modern Imperialism*, Hamondsworth: Penguin.
- Ramaswami, V. 1972. *Trade and Development*, The MIT Press, Capítulo VII, pp. 77-83.

- Requeijo, J. 1984. "La restricción exterior de la economía española", en *Cuadernos de Información Económica*, No. 87, junio: 24-48.
- Ricardo, D. 1951. *The Principles of Political Economy and Taxation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Roberts, J. 1987. "Perfectly and Imperfectly Competitive Markets", en *New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*. London: Macmillan.
- Robertson, D. 1952. *Utility and All That and Other Essays*, Capítulo 13, pp. 174-181.
- Robinson, J. 1933. *Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan.
- Román, M. 1972. *The Limits of Economic Growth in Spain*. Praeger Special Studies. New York: Praeger.
- 1996 (No publicado aún): *Growth and Stagnation in the Spanish Economy*. New York: Ivory.
- Rostow, W. 1950. "The Terms of Trade in Theory and Practice", *The Economic History Review*, Vol. III, 1: 1-20.
- Ruiz, A. 1994. "Las relaciones económicas de España con el exterior", en *Cuadernos de Información Económica*, No. 87, junio: 3-6.
- Rybczynski, T.M. 1955. "Factor Endowment and Relative Commodity Prices", *Economica*, Vol. 22, noviembre: 336-341. (Reimpreso en *Reading in International Economics*, Caves, R. y Johnson, H. (eds.), 1968, pp. 72-77.)
- Samuelson, P. 1939. "The Gains from International Trade", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, Vol. 5, mayo: 195-205. (Reimpreso en *Readings in the Theory of International Trade*, Ellis, H. y Metzler, L. (eds.), 1950, pp. 239-252.)
1948. "International Trade and the Equalization of Factor Prices", *Economic Journal*, Vol. 58, junio: 163-184.
1949. "International Factor-Price Equalization Once Again", *Economic Journal*, Vol. 59, junio: 181-197. (Reimpreso en *Reading in International Economics*, Caves, R. y Johnson, H. (eds.), 1968, pp. 58-71.)
1962. "The Gains from International Trade Once Again", *Economic Journal*, Vol. 72, diciembre: 820-829. (Reimpreso en *International Trade*, Bhagwati, J. (ed.), 1969, pp. 171-183.)

Sapsford, D. 1988. "The Debate Over Trends in the Terms of Trade", *Economic Development and International Trade*, D. Greenaway (ed.), New York: St. Martin's Press, Capítulo VII, pp. 117-131.

Scheifler, M. A.; Goicochea, A.; Gil, J. M. 1990. *Estructura y dinámica del crecimiento económico en la región de Madrid (1980-1990)*, Comunidad de Madrid, Consejería de Economía, Madrid, Documento de Trabajo, abril.

Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. 1991. *El sector exterior. 1990*. Madrid.

Segura, J. 1992a. *La industria española y la competitividad*, discurso de ingreso en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Espasa Calpe, Madrid.

Segura, J. y Restoy, F. 1986. "Una explotación de la las Input-Output de la economía española para 1975 y 1980", Documento de Trabajo 8608, Fundación Empresa Pública, Madrid.

Semmler, W 1984a. *Competition, Monopoly and Differential Profit Rates*. New York: Columbia University Press.

1984b. "On the Classical Theory of Competition, Value and Prices of Production", *Australian Economic Papers*, junio: 130-150.

Shaikh, A. 1979a. "Foreign Trade and the Law of Value: Part I", *Science and Society*, Vol. 43, No. 3, pp. 281-302.

1980a. "Foreign Trade and the Law of Value: Part II", *Science and Society*, Vol. 44, No. 2, pp. 27-57.

1980b. "On the Laws of International Exchange", en E. Nell (ed.), *Growth, Profits and Property: Essays in the Revival of Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, Capítulo 13, pp. 204-235.

1980c: "Marxian Competition versus Perfect Competition: Further Comments on the So-Called Choice of Technique", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 4, No. 4.

1984. "The Transformation from Marx to Sraffa: Prelude to a Critique of the Neo-Ricardians", en E. Mandel y A. Freeman (eds.), *Marx, Ricardo, Sraffa*, London: Verso, pp. 43-84.

1990a. "Competition and Exchange Rates: Theory and Empirical Evidence", Working Paper, No. 25, Departamento de Economía, de la New School for Social Research.

- 1990b. *Valor, Acumulación y crisis: Ensayos de Economía Política*. Tercer Mundo Editores, Bogotá.
1992. "A Note on the Determination of the Real Exchange Rate", New School for Social Research, No publicado.
- Shaikh, A. Y Tonak, A. 1994. *Measuring the Wealth of Nations*. New York: Cambridge University Press.
- Shaked, A. Y Sutton, J. 1984. "Natural Oligopolies and International Trade", *Monopolistic Competition and International Trade*, Kierzkowski, H. (ed.), pp. 34-50.
- Singer, H.W. 1950. "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", *American Economic Review*, Vol. 40, Part 1, No. 2, pp. 473-485.
1974. "The distribution of Gains from Trade and Investment - Revisited", *Journal of Development Studies*, Vol, 11, pp. 376-382.
1984. "The Terms of Trade Controversy and the Evolution of Soft Financing: Early Years in the U.N.", *Pioneers in Development*, G.M. Meier and D. Seers (eds.), Oxford: Oxford University Press, pp. 275-303.
1987. "Terms of Trade and Economic Development", J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The New Palgrave: A dictionary of Economics*. London: Macmillan, pp. 626-628.
- Smith, A. 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nation*. New York: Random House, 1937.
1937. *The Wealth of Nations*. New York: The Modern Library, 1937.
- Spraos, J. 1980. "The Statistical Debate on the Net Barter Terms of Trade Between Primary Commodities and Manufactures", *Economic Journal*, 90: 107-128.
1983. *Inequalising Trade? A Study of Traditional North/South Specialisation in the Context of Terms of Trade Concepts*, Oxford: Oxford University Press.
- Sraffa, P. 1926. "Law of Returns Under Competitive Conditions", *Economic Journal*, Vol. 36.
- Staiger, R.W. 1987. "Heckscher-Ohlin Theory in the Presence of Market Power", *European Economic Review*, Vol. 31, febrero-marzo: 97-102.
- Stanford, J. 1993. "Continental Economic Integration: Modeling the Impact on Labor, Annals of the American Academy", AAPPS, 526: marzo

- Steedman, I. 1979. *Trade Among Growing Economies*, New York: Columbia University Press, Capítulo 9, pp. 109-129.
- Stern, R.M. 1975. "Testing Trade Theories", *International Trade and Finance: Frontiers for Research*, Kenen, P.B. (ed.), New York: Cambridge University Press, pp. 3-49.
- Stern, R.M. y Maskus, K.E. 1981. "Determinants of the Structure of U.S. Foreign Trade, 1958-76", *Journal of International Economics*, Vol. 11, mayo: 207-224.
- Stigler, G.J. 1952. *The Theory of Prices*. New York: MacMillan.
1957. "Perfect Competition, Historically Contemplated", *Journal of Political Economy*, Vol. 65, pp. 1-17.
1963. *Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries*. Princeton: Princeton University Press.
1987. "Competition", en *New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*. London: Macmillan.
- Stolper, W.F. y Samuelson, P. 1941. "Protection and Real Wages", *Review of Economic Studies*, Vol. 9, Noviembre, pp. 58-73. (Reimpreso en *Readings in the Theory of International Trade*, Ellis, H.S. y Metzler, L.A. (eds.), 1950, pp. 333-357 y en *International Trade*, Bhagwati, J. (ed.), 1969, pp. 245-268.
- Stonebraker, R.J. 1976. "Corporate Profits and the Risk of Entry", *Review of Economics and Statistics*.
- Esteban, A. 1994. "Turismo: actividad esencial del sector exterior", en *Cuadernos de Información Económica*, No. 87, junio: 29-33.
- Tarrafeta, L. 1979. *La capitalización de la agricultura española 1962-75*, Banco de Crédito Agrícola, Madrid.
- Taussig, F. 1906. "Wages and Prices in Relation to International Trade", *Quarterly Journal of Economics*, agosto: 497-522.
1925. "The Change in Great Britain's Foreign Trade Terms After 1900", *Economic Journal*, marzo: 1-10.
1927. *International Trade*, New York: Sentry Press, Part 1, pp. 3-148.
- Thompson, H. 1993. *International Economics. A Microeconomic Approach*. New York: Longman.
- Thomson, R. 1990. "Economic Forms of Technological Change", en R. Thompson (ed.), *Learning and Technological Change*. London: Macmillan.

Torrero, A. 1993: *Problemas y desafíos de una economía abierta*, Lecciones de Economía Española, dir. J.L.García Delgado, Madrid: Civitas.

Tsoufidis, L. Y Velentzas, K. 1995. "Technical Change and the Rate of Profit in Greek Manufacturing: 1955-1989", Eastern Economic Association Conference, New York.

United Nations Commission for Trade and Development, 1972. "Long Term Changes in the Terms of Trade, 1954-71", *Proceedings*, Vol. 4, New York: United Nations.

Vanek, J. 1968. "The Factor Proportions Theory: The n-Factor Case", *Kyklos*, Vol. 21, Octubre, pp. 749-756.

Veblen, T. 1904. *The Theory of Business Enterprise*. New York: Modern Library, 1934.

Venables, A.J. 1985. "International Trade, Trade and Industrial Policy, and Imperfect Competition: a Survey", Discussion Paper No. 74, Center for Economic Policy Research, London.

Venables, A.J. y Smith, A. 1986. "Trade and Industrial Policy Under Imperfect Competition", *Economics Policy*, No. 3, octubre: 622-672.

Vera, F. y Gámir, L. 1973. "El comercio exterior y la intensidad de factores", *El comercio exterior de España*, Gámir, L. (dir.), Madrid: Moneda y Crédito, Capítulo V, pp. 113-139.

Vernon, R. 1966. "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, mayo: 190-207.

1979. "The Product Cycle hypothesis in a new International Environment", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41, noviembre: 255-267.

Viner, J. 1951. *International Economics Studied by Jacob Viner*, Capítulo II, pp. 40-48

1953. *International Trade and Economic Development: Lectures delivered at the National University of Brazil*, Oxford: Oxford University Press, Capítulo III, pp. 34-54.

1965. *Studies in the Theory of International Trade*, New York: Sentry Press, Capítulos VIII y IX, pp. 437-593.

Viñuela, J. 1979. "El comercio exterior de España, 1960-1975", *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, Viñas, A., et al., Banco Exterior de España, Madrid, Capítulo 10, pp. 1289-1359.

Vives, X.; Gual, J. (Eds.) 1990. *Concentración empresarial y competitividad: España ante la CE*, Ariel, Barcelona.

Weeks, J. y Dore, E. 1979. "International Exchange and the Causes of Backwardness", *Latin American Perspectives*, Vol. 6, No. 21, pp. 62-83.

Weiss, L. 1963. "Average Concentration Ratios and Industrial Performance", *Journal of Industrial Economics*.

Well, S. 1969. *International Economics*, New York: Atherton Press, Inc., pp. 56-67.

Weston, J.F. y Ornstein, S.J. 1973. *The Impact of Large Firms on the U.S. Economy*. Lexington, Massachusetts: Lexington Books.

White, L.J. 1974. "Industrial Organization and International Trade: Some Theoretical Considerations", *American Economic Review*, Vol. 64, diciembre: 1013-1020.

Wilson, T., Sinha, R.P. y Castree, J.R. 1969. "The Income Terms of Trade of Developed and Developing Countries", *Economic Journal*, Vol. 79, pp. 813-832.

Williams, J.R. 1970. "The Resource Content in International Trade", *Canadian Journal of Economics*, Vol. 3, febrero: 111-122.

Williamson, J. y Milner, C. 1991. *The World Economy*. New York: New York University Press.

Young, A. 1928. "Increasing Returns and Economics Progress", *Economics Journal*, Vol. 38.

Zelko, L. 1980. *International Value, International Prices*. Budapest: Akadmiiai Kiad.

Zoninsein, J. 1990. *Monopoly Capital Theory: Hilferding and Twentieth Century Capitalism*. New York: Greenwood Press.