

LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PRODUCTOS INDUSTRIALES EN LA DÉCADA 1961-1971. EVOLUCIÓN Y FACTORES DETERMINANTES

por José Casas Pardo *

INDICE

- I. **Introducción.**
- II. **Evolución de la economía en general y de las exportaciones.**
 1. La economía española en la década de los cincuenta.
 2. La economía española en la década de los sesenta.
 3. Comportamiento de las exportaciones industriales en los años 1960-1971.
- III. **Factores explicativos del comportamiento de las exportaciones industriales.**
 1. Consideraciones generales.
 2. Factores de demanda.
 3. Factores de oferta.
 - A) Mejora de la estructura productiva de la industria.
 - I) Esfuerzo de inversión y sus implicaciones.
 - II) Grado de concentración de la industria.
 - III) Productividad.
 - IV) Capacidad competitiva de la industria española.
 - 1) Estructura industrial comparada.
 - 2) Disponibilidad de recursos y combinación de factores.
 - 3) Precios comparados.
 - B) Coyuntura de la economía.
 - C) Otros factores de oferta.
- IV. **Resumen y consideraciones finales.**

(*) Doctor en Derecho (Granada), Bachelor of Science in Economics (London School of Economics).
Profesor adjunto de la Universidad Autónoma de Madrid.

I. INTRODUCCION

La finalidad de este artículo es estudiar la evolución de las exportaciones españolas de productos manufacturados en el periodo posterior al Plan de Estabilización, analizando las causas que han hecho posible su rápida expansión. Se presta especial atención a los factores que desde el lado de la oferta han influido en ellas.

Al considerar las exportaciones de productos manufacturados en general, este artículo pretende ser una introducción a una serie de trabajos posteriores que se ocuparán del análisis de aspectos concretos de aquéllas, en especial su problemática frente al acercamiento de España a la Comunidad Europea. En un momento tan crucial para el desarrollo económico español futuro, creemos que el mejor servicio que puede prestar esta revista es ofrecer a sus lectores estudios analíticos sobre las implicaciones que para este país tiene su integración cada vez mayor en la economía mundial y concretamente en el bloque económico del Mercado Común.

El comercio exterior es obviamente el factor más importante de integración de una economía en la economía mundial. Para un país en vías de desarrollo, el grado de esta integración constituye una de las decisiones críticas en relación con el ritmo que ha de seguir su proceso de modernización. En 1971, las exportaciones totales españolas alcanzaron la cifra record de 208.460 millones de pesetas. En 1959, el valor de las exportaciones españolas fue de 30.180 millones de pesetas. Considerando como manufacturas los productos incluidos en las secciones 5 a 8 de la clasificación CUCI, las exportaciones de productos industriales pasaron de 100 millones de dólares en 1959 a 1.347 millones en 1970 y a 1.829 millones en 1971. Si, por el contrario, se consideran como manufacturas algunos productos incluidos en las secciones 0, 1, 3 y 4 de la clasificación CUCI (1), entonces las exportaciones de productos manufacturados aumentaron de 300 millones de dólares en 1959 a 1.606 millones en 1970. En lo que sigue utilizaremos generalmente el concepto más amplio de productos manufacturados. Las exportaciones de manufacturas aumentaron en un 433 por 100 entre 1959 y 1970,

(1) Los grupos de productos de la clasificación CUCI, que se incluyen en las manufacturas, además de las secciones 5-8, son: 011, 012, 013, 022, 032, 046, 048, 053, 055, 062, 073, 09 y sección 4 para productos alimenticios; 11 para bebidas, y 332 para productos del petróleo.

y pasaron de representar el 53,2 por 100 de las exportaciones totales en 1959 a constituir el 64,5 por 100 en 1970. La producción española de manufacturas creció en un 286 por 100 y la mundial lo hizo en un 93 por 100.

II. EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA EN GENERAL Y DE LAS EXPORTACIONES

1. La economía española en la década de los cincuenta.

Antes de entrar en el análisis del período concreto que nos ocupa, quizás sea útil considerar brevemente el comportamiento de la economía española en la década de los años cincuenta como punto de partida. En los años 1951-1958, el PNB creció a una tasa anual media del 7,9 (2) en términos reales. Al mismo tiempo se produjo un cambio considerable en la estructura de la producción industrial, ampliándose sustancialmente la gama de productos manufacturados y adquiriendo importancia creciente la producción de manufacturas pesadas. En buena medida esta alta tasa de crecimiento y el cambio en la estructura de la industria, cambio que parece ser bastante típico de los países en proceso de industrialización (3), pudieron conseguirse a través de lo que se ha llamado en la literatura económica «la sustitución de importaciones» (4). En particular, la producción de bienes de consumo duradero y algunos productos químicos aumentó rápidamente. La producción de bienes intermedios y de inversión también creció en alguna medida, en sustitución de las importaciones, aunque no lo suficientemente de prisa como para hacer frente a la creciente demanda interna. De ahí que las importaciones se doblaran en ese período (5).

Por el contrario, las exportaciones de productos manufacturados permanecieron estancadas hasta el año 1958, tanto en volumen como en valor. Este pobre comportamiento del sector exterior se debió esencialmente al alto grado de protección que el Gobierno dio a la industria española, y a su política de control de las inversiones. Protegidas por unas tarifas aduaneras muy elevadas, era más rentable para las empresas producir artículos sustitutivos de las importaciones y venderlos en el mercado interno que aventurarse a exportar. Las medidas restrictivas de las importaciones consistieron principalmente en limitaciones cuantitativas por productos y por países y en el control del tipo de cambio (6).

Es evidente que el disponer del mercado interno permitió y estimuló a la industria a ampliar su producción y a diversificarla, dando con ello lugar a un aumento de

(2) La fuente de esta tasa es: J. B. Donges: «From an Authoritarian Towards a Cautiously Outward-Looking Industrialization Policy: The Case of Spain», *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 107, Heft 1, 1971, pág. 40. Esta tasa decayó a finales de los años cincuenta, obteniéndose un promedio anual de sólo un 4,3 por 100 entre 1955 y 1960. Por esto parece excesiva la tasa del 7,9 por 100 de crecimiento anual real para todo el período. Por otra parte, esta tasa no fue superior a la alcanzada por otros países, industrializándose a través de la sustitución de importaciones.

(3) Véase el artículo clásico de H. B. Chenery: «Patterns of Industrial Growth», *The American Economic Review*, Vol. 51 (1960); S. Kuznets: «Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations», *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 13 (1964-65); W. G. Hoffman: «The Growth of Industrial Economies», Manchester, 1958, y Naciones Unidas: «A study of Industrial Growth», Nueva York, 1963.

(4) Véase J. Little, T. Scitovsky y M. Scott: «Industry and Trade in some Developing Countries. A comparative study», Oxford University Press, Londres, 1970. Para una crítica de la polémica sobre la industrialización a través de la sustitución de importaciones en algunas obras recientes, véase J. B. Donges y W. E. Kasper: «Industry and Trade in some Developing Countries—A Review Article», *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 106, Heft 1 (1971). Véase, también, H. J. Bruton: «The Import-Substitution Strategy of Economic Development, A Survey», *The Pakistan Development Review*, Vol. X, 1970; B. Balassa: «Growth Strategies in Semi-Industrial Countries», *Quarterly Journal of Economics*, Vol. LXXXIV, 1970, y A. Maddison: «Economic Progress and Policy in Developing Countries», Londres, 1970.

(5) Aunque las importaciones se doblaron en ese período, su volumen era muy pequeño para el nivel de desarrollo industrial del país.

(6) Existió un sistema complejo de tipos de cambios múltiples hasta 1957.

la renta y, en consecuencia, a una expansión del mercado interno. A través de la tan discutida política de autarquía y protección, la industria española no tuvo que competir con industrias más desarrolladas, competencia que la habría inhibido en esa primera etapa de nacimiento y expansión. Este es, sin duda, el aspecto positivo de ese período tan controvertido de la economía española y que la puso en condiciones de iniciar el rápido crecimiento de los años sesenta. Naturalmente, el aspecto negativo fue el que la industria, que se desarrolló en esos años bajo una fuerte protección del exterior, se caracterizó por tener una estructura productiva deficiente, con bajo grado de eficacia técnica y baja productividad. En 1955, el 85 por 100 de las empresas tenían un tamaño muy reducido. La política económica seguida condujo necesariamente a una mala asignación de los recursos, que no tenía en cuenta la disponibilidad de éstos en el país ni las ventajas comparativas de ésta, a estimular fuertemente la producción de las manufacturas importadas y a desalentar las exportaciones, al no ajustarse el tipo de cambio de éstas a la subida de los precios internos. Los precios en el mercado interior de los productos importados aumentaron continuamente en relación con sus precios Cif, lo que implica un crecimiento continuo del grado medio de protección a la industria nacional y la obtención de beneficios altos por las empresas productoras de estos artículos.

Las industrias con un potencial de exportación fueron afectadas adversamente como consecuencia de la política proteccionista (tarifas altas sobre las importaciones de materias primas y maquinaria) y de los salarios superiores a los costes de oportunidad del trabajo que las industrias protegidas, con sus altos beneficios, imponían en el mercado laboral. Al mismo tiempo, el Gobierno controlaba la distribución sectorial y geográfica de las inversiones industriales a través de un sistema de licencias y permisos que eran concedidos sin un programa que estableciera un orden de prioridades.

No resulta extraño, en consecuencia, el que, bajo estas condiciones, la industria española no consiguiera aumentar sustancialmente sus exportaciones en los años cincuenta. Incluso las exportaciones tradicionales de cítricos, aceite, textiles y minerales no crecieron a una tasa significativa. Esto dio lugar a que, en la segunda mitad de la década, la escasez de divisas inhibiera el crecimiento de la producción industrial y la mejora de la productividad del trabajo (7).

Es difícil, pues, valorar los desarrollos ocurridos en la década 1950-1960. Por una parte, parece poder afirmarse que sin la protección de que disfrutó la industria, ésta no habría podido desarrollarse y diversificarse en la medida en que lo hizo. Pero el resultado fue el crecimiento de una industria con un bajo nivel de organización y eficacia técnica —menor cuanto mayor era el grado de protección—. En 1958, la atomización de las industrias era extraordinaria, la modernización realizada del equipo y utillaje era muy escasa, había estrangulamientos en el abastecimiento de «inputs» básicos para las industrias manufactureras, y el grado de apertura era anormalmente bajo para el estadio de desarrollo industrial en que se encontraba el país (las exportaciones más las importaciones representaban alrededor del 5 por 100 del PNB).

No cabe duda, sin embargo, de que si bien la industrialización a través de la sustitución de las importaciones como marco general fue beneficiosa, la forma concreta no fue ciertamente la más adecuada imaginable. Una protección discriminatoria y graduada según la competitividad de las industrias y una mayor libertad de las inversiones

(7) Para un análisis detallado de los efectos de la política autárquica, véase J. B. Donges, op. cit., páginas 33-48. Véase, también, M. de Torres: «Juicio de la actual política económica española», Biblioteca de Ciencias Sociales, Madrid, 1956, y H. Paris Equilaz: «Die Wirtschaftliche Entwicklung Spaniens von 1924 bis 1964», Weltwirtschaftliches Archiv, Band XCVIII, 1967.

y del funcionamiento del mecanismo de los precios, habría llevado a una mejor distribución de los recursos, al desarrollo de unas industrias más competitivas, y a la obtención de las ventajas comparativas del país en el comercio internacional (8).

2. La economía española en la década de los sesenta.

La economía española alcanzó una situación crítica en 1958. Una inflación crecientemente rápida venía experimentándose en el país y las reservas disminuyeron a 8 millones de dólares en julio de 1959, mientras que las obligaciones exteriores se acercaban a los 60 millones de dólares. Por otra parte, la creación del Mercado Común en 1957 y la adopción por los países industrializados de la convertibilidad de sus monedas abría nuevas posibilidades de crecimiento a los países occidentales, crecimiento en el que España podía participar si tomaba las decisiones adecuadas, o, por el contrario, la aislaría aún más si se abstenía de hacerlo.

Todos estos factores, con su carácter de urgencia, junto con el transfondo de la toma de conciencia por un número creciente de empresarios, altos cargos de la Administración y economistas de que el continuar la postura de autarquía sería perjudicial para los intereses del país, llevaron a que en 1959 se tomaran una serie de medidas que daban una nueva y radicalmente distinta orientación a la estrategia de desarrollo del país, pasando de un enfoque de autosuficiencia a otro de apertura de la economía hacia el exterior.

Las medidas más importantes adoptadas en esta dirección fueron: la reforma fiscal de 1958, que hizo posible el incremento de los ingresos del Estado y la reducción de sus déficits, la devaluación de la peseta de 42 a 60 pesetas por dólar, la liberalización en gran medida del comercio exterior (en 1968, las importaciones libres de arancel representaban el 70 por 100 de los productos importados), la supresión de la mayoría de los controles existentes sobre las inversiones y los precios, y el Plan de Estabilización de 1959, que contuvo la inflación y creó una atmósfera de confianza. Posteriormente los Planes de Desarrollo contribuirían a afianzar esta atmósfera y a señalar los objetivos a alcanzar. Era evidente que a finales de los años cincuenta, no sólo se estaba ante una crisis de la balanza de pagos, sino que la pobre estructura productiva de la industria, la falta de recursos de base en el país y lo reducido de sus mercados internos hacían imposible continuar el desarrollo aisladamente de la economía mundial, ya que la sustitución de las importaciones habría perdido en buena medida su poder estimulante (9).

Después del Plan de Estabilización, la economía española entró en un período de rápida expansión. La evolución que experimentó la economía en los años sesenta, en términos de crecimiento, cambios estructurales entre los sectores y, dentro del industrial, entre las diferentes industrias, y en las importaciones y exportaciones, permite pensar que el cambio de estrategia fue adecuado y oportuno.

Las consecuencias de esta reorientación de la política de desarrollo se pueden resumir así:

(8) La polémica sobre las ventajas y desventajas de la industrialización a través de la sustitución de las importaciones ha sido y sigue siendo muy acalorada. Para bibliografía, véase nota 4.

(9) La literatura sobre este período crítico de la historia de España es abundantísima. Sólo citaremos aquí algunas de las obras más significativas: R. Tamames: «Estructura económica de España», cuarta edición, Madrid, 1969; J. Prados Arrarte y otros: «La estabilización en España», conferencias en el Banco de España, Cátedra Luis Olariaga de Economía Bancaria, Facultad de Derecho, Madrid, 1960; C. W. Anderson: «The Political Economy of Modern Spain, Policy-Making in an Authoritarian System», Madison, 1970; E. N. Baklanoff: «Spain and the Atlantic Community: A study of Incipient Integration and Economic Development», Economic Development and Cultural Change, vol. 16, julio 1968; J. B. Donges, op. cit.

a) El PNB creció a una tasa anual media del 7,6, a precios constantes de 1964, entre 1961 y 1970, y la renta «per capita» pasó de 420 dólares en 1959 a 980 dólares en 1971 (10). Lógicamente la estructura de la economía por sectores cambió sustancialmente: en 1961, la agricultura generó el 22,5 por 100 del PNB, pasando este porcentaje a ser del 15,2 por 100 en 1971. La distribución porcentual de la población activa empleada en los distintos sectores en 1961 era: agricultura, 40,8 por 100; industria, 32,2 por 100, y servicios, 27,0 por 100. En 1971, estos porcentajes eran 28,6, 37,3 y 34,1 por 100 respectivamente.

b) La producción industrial, en términos reales, creció a una tasa anual media aun mayor que la del PNB (10,2 por 100 entre 1958 y 1969). La productividad de todas las industrias aumentó a una tasa anual acumulativa de alrededor del 8 por 100 (11). Las industrias manufactureras experimentaron una tasa de crecimiento de su producción del 10,2 por 100.

Al mismo tiempo, la estructura de la industria experimentó un cambio sustancial. El cuadro I muestra tres índices muy significativos: las tasas anuales de crecimiento acumulado de las diferentes industrias en el período 1958-1968, a precios constantes de 1962; la contribución porcentual por cada industria al crecimiento de la producción industrial en el mismo período, y la distribución, también porcentual, del valor añadido por cada una de las industrias al valor añadido total del sector manufacturero en los años 1958 y 1968, a precios constantes.

Es de notar que bastantes de las industrias que han experimentado unas tasas más elevadas de crecimiento han sido industrias que manufacturan bienes de inversión y bienes de consumo duradero: equipo de transporte (barcos y vehículos), maquinaria eléctrica (tanto en su vertiente industrial como en electrodomésticos), productos metálicos, metales básicos (hierro y acero), productos del caucho, productos derivados del petróleo y productos químicos. Estas han sido en buena medida las industrias que más han contribuido al crecimiento total del sector industrial y al valor añadido en el generado. También hay que señalar que la producción industrial se ha diversificado considerablemente en cuanto al número de productos manufacturados.

Si se compara el crecimiento alcanzado por la industria española al final de la década de los sesenta con el que normalmente debería haber obtenido un país con la renta «per cápita» de España, su población y su grado relativo de industrialización en 1958, la economía española alcanzó un nivel de industrialización superior al normal (12). Según el estudio de J. B. Donges, antes citado, el valor añadido «per capita» en 1966 para toda la industria excedía en un 12 por 100 al valor normal, y seis industrias, entre las que se encontraban las de maquinaria no eléctrica y equipo de transporte, habían alcanzado valores bastante superiores a los normales. En 1969, la participación de la producción de manufacturas en el PIB era del 30,7 por 100, en lugar del 27,8 por 100 que habría sido normal. Este porcentaje pasó del 25,3 en 1961 al 31,1 en 1971.

Hay que señalar, sin embargo, tres consideraciones importantes a esta rápida revisión de la evolución de la economía española en la década de los sesenta. En primer lugar, lo que se ha llamado «renta de posición» de España ha jugado un papel determinante. La posición geográfica de España cerca de una de las zonas más ricas del

(10) Existe bastante consenso entre los economistas en admitir que el PNB está subvalorado en las estadísticas y en que la renta «per cápita» debe ser ya bastante superior a los 1.000 dólares. El I. N. E. ha dado la cifra de 1.227 dólares «per cápita» para 1972.

(11) Este dato está tomado de la monografía sobre Productividad del III Plan de Desarrollo, pág. 70.

(12) Véase J. B. Donges, op. cit., pág. 58. En la nota 1 de esta página se cita bibliografía sobre estudios comparativos entre países en vías de desarrollo. También, en la pág. 71, nota 2, se da bibliografía sobre países concretos.

mundo en un período de tranquilidad internacional y de rápido crecimiento de las economías y del comercio internacional de estos países, le ha permitido obtener unos ingresos por turismo y por inversiones extranjeras cuya importancia no cabe exagerar. Entre 1961 y 1971 España recibió 19.493 millones de dólares netos por los conceptos de turismo (11.372 millones), transferencias privadas (4.442 millones), correspondientes en su mayor parte a los envíos de los trabajadores españoles en Europa, y de inversiones extranjeras privadas (3.679 millones) (13). No cabe duda de que estos ingresos han jugado un papel de primera magnitud en el rápido desarrollo industrial español en varios aspectos: ha hecho posible que la balanza de pagos no haya sido, como es tan frecuente entre los países en vías de desarrollo, un factor limitativo de éste, al permitir la importación de bienes de equipo, materias primas e incluso bienes de consumo en cantidades muy superiores a las que las exportaciones españolas y el crédito internacional habrían hecho posible. Baste recordar a este respecto que las importaciones españolas pasaron de 1.038 millones de dólares en 1961 a 4.577 millones en 1971, sin las cuales difícilmente puede concebirse el desarrollo industrial español.

Pero, además, estos ingresos han complementado sustancialmente la demanda interna de bienes y servicios de consumo y de bienes de inversión, estimulando la producción y la modernización de la industria, que a su vez haría posible el rápido aumento de las exportaciones industriales. Por otra parte, al no tener graves problemas de balanza de pagos, las autoridades económicas no han tenido que recurrir más que en contadas ocasiones (si bien, como es lógico, cada vez se ven obligadas a hacerlo con más frecuencia) a políticas restrictivas (14), a pesar de las fuertes subidas de los precios experimentadas; políticas que, como es sabido, son muy nocivas para la consecución de una tasa alta y sostenida de crecimiento. La expansión sin precedentes del comercio mundial es otro factor importante.

En segundo lugar, hay que señalar que la tasa de crecimiento del PIB y de las industrias manufactureras disminuyó considerablemente a partir de 1967. Por primera vez, la economía española experimentó en ese año y en el siguiente una recesión autónoma de tipo cíclico, para recuperarse un poco en 1969 y principios de 1970 y volver a caer en otra recesión de la que sólo a finales de 1972 empezó a salir. Esto indica que, en adelante, los problemas con los que se enfrenta la economía española son más complejos y difíciles de resolver, como corresponde a una economía en un proceso bastante avanzado de industrialización.

Finalmente, y no obstante el largo camino recorrido, graves defectos estructurales de la industria española perduran, cuyo remedio no es fácil y cuya solución es necesaria si se ha de reducir el retraso organizativo y tecnológico de la mayoría de las industrias españolas respecto de las de los países altamente industrializados. La atomización de las empresas, su estructura financiera poco sana y la falta de tecnología propia son defectos bien conocidos y que trataremos más detalladamente en las páginas siguientes. Las frecuentes subidas del nivel de precios experimentadas en la década que nos ocupa no son más que un reflejo de la inadecuación de la estructura productiva (15).

(13) Fuente: Banco de España: «Informe Anual», 1971.

(14) Las conocidas políticas de «stop-and-go», con frecuencia aplicadas en Inglaterra en los últimos años.

(15) Para un análisis de la evolución de la economía española, véase: K. Holbick: «An Analysis of the Spanish Economic Miracle», *Review of Economics and Business*, Vol. VII, número 4, 1967, y los «surveys» del «Financial Times», miércoles 8, 1970, y del «Economist», del 19 de febrero de 1972.

3. Comportamiento de las exportaciones industriales en los años 1960-1971.

El sector exterior también cambió radicalmente, tanto en el crecimiento de las exportaciones e importaciones como en la estructura de éstas. Las importaciones totales pasaron de representar el 8,8 por 100 del PNB en 1961 a constituir el 12,6 por 100 en 1971. Del mismo modo, las exportaciones pasaron del 6,4 por 100 del PNB en 1961 al 8,2 por 100 en 1971. En este año, el grado de apertura de la economía española podía considerarse como casi normal, constituyendo las exportaciones más las importaciones cerca del 21 por 100 del PNB. Por otra parte, y por primera vez en la postguerra, las exportaciones jugaron el papel motor de la recuperación de la economía a mediados de 1968, pocos meses después de la devaluación de noviembre de 1967.

La evolución de las exportaciones industriales en la década de los sesenta mostró las siguientes características:

1) Las exportaciones de productos manufacturados crecieron a un ritmo considerablemente mayor que el PNB, que la producción industrial y que las exportaciones totales. Los cuadros I y II muestran las tasas anuales acumuladas de crecimiento de la producción y de las exportaciones de cada una de las 22 industrias en que se ha dividido el sector manufacturero. Estas tasas no son completamente comparables, ya que las primeras se refieren al período 1958-1968 y están calculadas a precios constantes de 1962, mientras que las segundas son para los años 1959-1970 y están expresadas en el valor corriente de cada año. No obstante, las tasas de crecimiento de las exportaciones son generalmente tan superiores a las del crecimiento de la producción que resulta obvio que las primeras exceden a las segundas en bastante más que el aumento de los precios. El cuadro III muestra estas tasas a precios corrientes para las industrias incluidas en el denominado sector de maquinaria y bienes de equipo en los períodos 1964-1967 y 1968-1971. Las diferencias entre las tasas de crecimiento de la producción y las de las exportaciones son impresionantes a favor de las segundas, particularmente en el período 1968-1971. De las 22 industrias especificadas, 14 obtuvieron una tasa anual acumulada de crecimiento del valor de sus exportaciones superiores al 20 por 100, 9 de las cuales alcanzaron tasas superiores al 30 por 100, y 6 tasas superiores al 40 por 100. Las restantes 8 industrias, con la excepción de las de productos derivados del petróleo y bebidas, registraron tasas anuales superiores al 10 por 100.

Es interesante también notar que las industrias con tasas más elevadas son las de equipo de transporte, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica, productos de minerales no metálicos, productos metálicos acabados, productos del caucho, papel y productos de papel, calzado, y confección, la mayoría de las cuales son industrias de relativamente nuevo desarrollo en el país y con un contenido tecnológico considerable implícito en sus productos.

2) Todas las industrias aumentaron su participación en las exportaciones mundiales entre 1962 y 1968. En particular es notable el progreso que hicieron el calzado, los productos del caucho, los productos químicos, los productos del petróleo, los productos metálicos acabados y la maquinaria eléctrica y no eléctrica (véase cuadro II). Estos porcentajes han debido aumentar considerablemente en los años 1969-1972, dado que las exportaciones españolas han crecido muy rápidamente en ese período.

3) Un número considerable y creciente de industrias han aumentado el porcentaje de su producción que exportan. Si una industria o empresa ha de obtener una tasa alta y sostenida de crecimiento necesita exportar un porcentaje alto de su producción, para evitar el estar limitada en su expansión a la evolución de la demanda interna y para no estar expuesta a las fluctuaciones coyunturales de la misma. El cua-

dro III da los porcentajes de la producción que exportaron los diferentes sectores de la industria de maquinaria y bienes de equipo en 1964 y en 1971. Resaltan inmediatamente dos características: el gran incremento que han experimentado todos los porcentajes en el breve período de seis años y, más aun, lo elevados que son estos porcentajes, en particular para maquinaria mecánica y electrónica. El progreso realizado ha sido enorme en maquinaria mecánica y eléctrica, en electrodomésticos y en vehículos. Dada la atonía de la demanda interna en 1972, es muy posible que estos porcentajes hayan aumentado en este año.

La industria textil aumentó el porcentaje de su producción exportado del 1,80 en 1964 al 3,34 por 100 en 1970. La confección pasó del 5,30 en 1964 al 15,44 por 100 en 1970. La industria del calzado realizó un progreso espectacular: en 1964 exportaba el 6,93 por 100 de su producción y en 1971 exportó el 45,1 por 100. La industria química aumentó su porcentaje del 3,75 en 1964 al 5,62 por 100 en 1970 (16).

4) La estructura de las exportaciones industriales se ha diversificado enormemente, adquiriendo creciente importancia productos con un grado de elaboración y un contenido de tecnología superiores a los de los productos que pueden llamarse de exportación tradicional de este país. Tal es el caso de la maquinaria de diversas clases, los vehículos y los productos químicos. En cambio, los productos de exportación tradicional, tales como los productos alimenticios, las bebidas, los productos textiles y los productos de la madera han visto decrecer drásticamente su importancia (véase cuadro II). Creemos que puede afirmarse que la estructura de las exportaciones industriales ha recorrido buena parte del camino necesario para acercarse a lo que se considera una estructura adecuada. Desde luego, puede decirse que la estructura que España ha alcanzado en sus exportaciones de manufacturas en los últimos años es adecuada al grado de su desarrollo industrial (17).

5) Finalmente, la diversificación de las exportaciones por mercados ha aumentado también de una forma notable. En particular es de señalar el progreso que aquéllas han hecho en los mercados de los países industrializados y más concretamente en los países de la Comunidad Económica Europea. Los cuadros IV y V muestran los porcentajes de las exportaciones industriales españolas por grupos de países de destino en los años 1962, 1970 y 1971. Nótese que los grupos de productos que aparecen en el cuadro V son mucho más agregados que los del cuadro IV. La mayoría de las industrias tenían una distribución de sus exportaciones por mercados más equilibrada en 1970 que en 1962. Las industrias que hicieron mayores progresos en este sentido fueron las del papel, metales no férreos y equipo de transporte. También se observa una tendencia hacia la concentración de las exportaciones de productos metálicos acabados, hierro y acero; minerales no metálicos, tabaco, productos de la piel, de la madera, del corcho y del caucho en los mercados de los países comunitarios. Con la excepción del calzado, la antigua CEE ha aumentado los porcentajes que absorbe de todas las exportaciones españolas de manufacturas. Además, en 1970, 17 de las 22 industrias especificadas vendían a estos países una cuarta parte o más de sus exportaciones, y siete, un tercio o más. Constituyen estos, además, uno de los principales mercados para las exportaciones españolas más dinámicas (la maquinaria y el equipo de transporte). También representan un mercado muy importante para los

(16) Las fuentes de estos datos son: Ministerio de Industria: «La Industria Española en 1970 y 1971».

(17) Véanse: S. Kuznets, op. cit.: UNTAD: «Trade in Manufactures of Developing Countries: 1969 Review», Nueva York, 1970; R. Banerji y J. B. Donges: «Economic Development and the Pattern of Manufactured Exports», Kieler Diskussionsbeiträge 16, enero 1972 (Institut für Weltwirtschaft, Kiel). La literatura sobre este tema es muy amplia. Véase, también, Naciones Unidas, Comisión Económica para Europa: «Foreign Trade Developments in Southern European Countries», Economic Bulletin for Europe, Vol. XX, 1968, y GATT: «Exports of Engineering Products for selected Industrializing Countries», International Trade, 1968, Ginebra, 1969.

demás productos, en particular para los productos alimenticios, textiles, productos de la piel (excluyendo el calzado), de la madera, del caucho y del petróleo, y productos químicos. Sólo las industrias de calzado, textil e impresos venden a los países de la CEE menos del 10 por 100 de sus exportaciones.

Los países miembros de la antigua EFTA han perdido importancia como mercado para los productos tradicionales, pero la han mantenido o la han aumentado en el caso de los productos más típicamente industriales (maquinaria y material de transporte). Sigue siendo un mercado muy importante para bebidas, productos de la madera, químicos y del petróleo. Los países de la Europa Occidental no incluidos en la CEE y en la EFTA (Grecia y Turquía) han disminuido su importancia como mercados y absorbían en 1970 porcentajes muy pequeños de las exportaciones españolas, excepto en equipo de transporte (10,4), manufacturas de minerales no metálicos (9,1) y papel y productos derivados (6,3).

Los países de la Europa del Este han aumentado en importancia como mercado, sobre todo porque en 1962 apenas si compraban productos españoles (sólo las compras de maquinaria no eléctrica y metales no férreos, sin duda comprados de una forma esporádica, tuvieron algún peso). En 1970 sus adquisiciones tuvieron alguna importancia en las exportaciones de metales no férreos (12,7 por 100), hierro y acero (5,6 por 100) y productos químicos (6,9 por 100). Lógicamente puede suponerse que en el futuro aumentarán su participación en las exportaciones españolas.

El mercado de USA y Canadá ofrece una estructura opuesta a la del mercado de los países comunitarios: en 1970 absorbía unos porcentajes muy elevados de varios de los productos menos típicamente industriales, tales como productos alimenticios (21,1 por 100), confección (43,4 por 100), calzado (79,9 por 100), tabaco (67,6 por 100) y productos de la madera (23,9 por 100). En cambio su participación en las exportaciones de maquinaria y material de transporte, aunque considerable, no es muy importante. En general, puede decirse que este mercado ha perdido importancia relativa en las exportaciones españolas.

El mercado hispanoamericano ha tendido a ganar importancia en la mayoría de los productos. Sin embargo, donde tiene una participación especialmente importante es en maquinaria y material de transporte, con porcentajes similares a los de la CEE. En los demás productos, con la excepción de papel e impresos, su participación es más bien reducida. También se puede esperar en este caso que aumente su importancia relativa en el futuro. Las exportaciones de maquinaria han alcanzado ese alto nivel gracias en buena medida a las afinidades culturales y al esfuerzo del Gobierno español para promoverlas.

Por lo que respecta a los demás mercados, su importancia es reducida y han tendido en general a perder peso relativo entre 1962 y 1970. Los mercados más importantes (CEE, EFTA, USA y Canadá e Hispanoamérica) han sido también los más estables. Habría que estudiar más detenidamente el grado de estabilidad de los distintos mercados, pues a menudo se hacen afirmaciones sobre el frecuente carácter esporádico de muchas de las exportaciones españolas. La comparación entre la distribución por mercados de las exportaciones en 1962 y 1970 que se dan en el Cuadro IV puede ser engañosa, ya que las ventas en un mercado, en un año determinado, no reflejan necesariamente la tendencia de éstas.

Así, pues, podemos resumir la evolución de las exportaciones españolas en la década de los años 60 como favorable en cuanto a volumen, diversificación por productos, adquiriendo una importancia grande los productos de mayor grado de elaboración y tecnología, y diversificación de la estructura por mercados. Más interesante aún es que los principales clientes de las exportaciones dinámicas españolas fueron los países industrializados,

a pesar de la fuerte competencia que en este tipo de productos se da en los mercados internacionales (18).

III. FACTORES EXPLICATIVOS DEL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES

1. Consideraciones generales.

Hemos visto hasta ahora la evolución del sector industrial y de las exportaciones de manufacturas en la última década. En las páginas que siguen intentamos hacer un análisis, que no pretende ser exhaustivo, de los factores que han jugado algún papel en el comportamiento de las segundas.

Son varios los factores que afectan al comportamiento de las exportaciones industriales de un país: la evolución de la demanda mundial en términos absolutos y en su estructura por productos y mercados, la elasticidad de la oferta de estos productos en el país considerado, el nivel y la composición de la demanda interna (coyuntura), los precios absolutos de los productos en el país en cuestión en relación con los existentes en los demás países y sus tasas relativas de cambio, las técnicas de producción empleadas, la eficacia de la comercialización, las políticas de exportación del Gobierno y las de importación de los países compradores y clientes potenciales, la disponibilidad y calidad de mano de obra especializada y de recursos naturales, la actitud de los industriales hacia la exportación y los determinantes no económicos de ésta.

Todos estos factores se pueden dividir en dos grupos: los que afectan a las exportaciones desde el lado de la demanda y los que lo hacen a través de la oferta. El primero de los factores mencionados en el párrafo anterior constituye lo que llamamos determinantes del lado de la demanda, y todos los demás entran en factores que afectan a las exportaciones por medio de la oferta.

2. Factores de demanda.

Para el estudio de estos factores es ya clásico el método de Tyszinski (19), que consiste en distinguir cuatro componentes en el crecimiento del valor de las exportaciones en el período considerado:

- el llamado «efecto de cambio medio» o aumento que se habría dado en el valor de las exportaciones del país si éste hubiera mantenido el mismo porcentaje de participación en las exportaciones mundiales a lo largo del período estudiado.
- el «efecto de composición de las exportaciones mundiales por productos» o diferencia entre el cambio que se ha dado en las exportaciones de cada grupo de productos y un cambio hipotético que se habría producido si la tasa de variación de aquéllas hubiera sido igual a la del total de las exportaciones mundiales. Dicho de otra forma: la estructura por productos y grupos de productos de las exportaciones mundiales cambia en el tiempo, en favor de unos productos y en contra

(18) Para seguir la evolución anual de la economía española, en todos sus aspectos, en los últimos años, las dos fuentes más importantes son, sin duda, los informes del Banco de España y los «surveys» que sobre España publica la OCDE anualmente.

(19) H. Tyszinski: «World Trade in Manufactured Commodities, 1899-1950», The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. XIX, 1951, y E. E. Leamer y R. M. Stern: «Quantitative International Economics», Boston, 1970.

de otros. Dadas las exportaciones de un país que incluye una gama de productos, las variaciones en la estructura de los intercambios mundiales favorecerán a las exportaciones del país de algunos productos y perjudicarán a las de otros, con un efecto neto sobre el valor de sus exportaciones totales.

- el «efecto de la estructura del mercado», o cambio en el valor de las exportaciones de cada grupo de productos que se habría dado si aquellas hubieran mantenido su participación porcentual en las importaciones absorbidas por los distintos mercados o áreas de mercado a lo largo del período analizado.
- el «efecto de competitividad», definido como la diferencia residual entre el cambio registrado en las exportaciones y la suma de los cambios calculados en los tres efectos anteriores. Este efecto recogería las variaciones producidas en las exportaciones como consecuencia de la mejora de la capacidad competitiva de la industria del país debida a aumentos de la productividad, mejor calidad de los productos, mayor eficacia en la comercialización, etc.

En varios estudios recientes, J. B. Donges (20) ha calculado estos cuatro efectos para las exportaciones españolas en el período 1962-1970, utilizando la siguiente fórmula:

$$\sum_{i=1}^3 X_i^1 - \sum_{i=1}^3 X_i^0 = \left(\sum_{i=1}^3 v_t X_i^0 - X_i^0 \right) + \left(\sum_{i=1}^3 v_{it} X_i^0 - v_t X_i^0 \right) + \left(\sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^{15} v_{ij} X_{ij}^0 - \sum_{i=1}^3 v_{it} X_i^0 \right) + \left(\sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^{15} X_{ij}^1 - \sum_{i=1}^3 \sum_{j=1}^{15} v_{ij} X_{ij}^0 \right)$$

X¹ y X⁰ son el valor de las exportaciones españolas en 1970 y 1962, respectivamente, V es el porcentaje de aumento en las exportaciones mundiales, el subíndice t hace referencia a las exportaciones totales de manufacturas, el subíndice i se refiere a los grupos de productos incluidos en las secciones 5, 7 y 6 más 8 de la clasificación CUCI, y el subíndice j denota las quince áreas de importación en que se agrupan los mercados mundiales (21).

Los resultados obtenidos son los siguientes:

| Distribución porcentual de las fuentes de variación de las exportaciones entre 1962 y 1970 | Productos químicos (CUCI 5) | Maquinaria y equipo de transporte (CUCI 7) | Otras manu. facturas (CUCI 6+8) | Total manu. facturas (CUCI 5-8) |
|--|-----------------------------|--|---------------------------------|---------------------------------|
| a) Efecto de cambio medio ... | 58,8 | 18,7 | 31,5 | 28,9 |
| b) Efecto de composición de las exportaciones mundiales por productos ... | 4,4 | 3,1 | — 1,6 | 0,6 |
| c) Efecto de la estructura del mercado ... | 0,8 | 54,7 | 2,1 | 21,7 |
| d) Efecto de competitividad ... | 36,0 | 23,5 | 68,0 | 48,8 |

(20) J. B. Donges: «Spain's Industrial Exports — An Analysis of Demand and Supply Factors», Weltwirtschaftliches Archiv, Band 108, Heft 2, 1972, y Donges: «Shaping Spain's Export Industry-Experience, Problems, Prospects», estudio que aparecerá en un volumen de Readings sobre «International Division of Labour and Industrialization of Developing countries».

(21) Estos mercados son USA, Canadá, Hispanoamérica, CEE, EFTA, COMECON, otros países europeos (excluyendo España), África del Sur, otros países africanos, Oriente Medio, países socialistas asiáticos, Japón, otros países asiáticos, Australia y Nueva Zelanda, y resto del mundo.

Según este modelo explicativo, el rápido crecimiento que han experimentado las exportaciones de productos químicos (pasaron de 2.179 millones de pesetas en 1962 a 8.775 millones en 1970 y 9.909 millones en 1971) y de maquinaria y material de transporte (de 3.211 millones de pesetas en 1962 se pasó a 32.600 millones en 1970 y 43.507 millones en 1971) se debió principalmente a factores de demanda. Hay, sin embargo, alguna diferencia entre los dos grupos de productos: para los primeros el aumento de la demanda mundial ha sido con diferencia el determinante más decisivo (58,8 por 100 del cambio total lo que explica este factor), mientras que para los segundos ha sido el cambio en la estructura de las exportaciones por mercados lo que más les ha favorecido. La estructura de las exportaciones mundiales por productos le ha favorecido a ambos grupos de manufacturas, pero en muy pequeña medida.

En el caso de otras manufacturas los factores de demanda jugaron un papel que aunque considerable fue mucho menor que en el caso de los dos grupos de productos anteriores. El cambio en la estructura de las exportaciones mundiales por productos le fue ligeramente adverso, y el cambio por mercados le favoreció algo. Para el total de los productos manufacturados los factores de demanda parecen explicar alrededor del 50 por 100 de la variación de las exportaciones españolas entre 1962 y 1970.

Naturalmente, estos resultados hay que tomarlos con reservas, dado el alto grado de agregación de los grupos de productos, el número reducido de años que se han utilizado y el no haber incluido los años 1971-1972, en los que las exportaciones de maquinaria y material de transporte y otras manufacturas aumentaron fuertemente (estas últimas pasaron de 7.860 millones en 1962 a 41.086 millones en 1970 y a 72.782 millones en 1971), debido esencialmente a la debilidad de la demanda interna.

No cabe duda que este modelo obtiene resultados significativos a grandes rasgos, pero la amplitud de los efectos y la elevada agregación de los productos hacen que no aparezcan matices muy importantes en la evolución y comportamiento de las exportaciones.

El caso de la maquinaria es bastante significativo a este respecto. Es evidente que en los últimos años se ha acentuado una división internacional del trabajo, por la que los países más industrializados van abandonando la producción de maquinaria con un contenido de tecnología relativamente bajo y se concentran cada vez más en la fabricación de maquinaria con niveles de tecnología crecientemente más elevados. Dado que estos países consumen maquinaria de todos los niveles tecnológicos, el comercio internacional de estos productos ha aumentado rápidamente. Países en el estadio de desarrollo industrial de España han podido y seguirán pudiendo aprovecharse de esta circunstancia para aumentar sus exportaciones de maquinaria con un nivel de tecnología bajo o intermedio. ¿Es éste un factor de demanda o de oferta? Resulta difícil poder cuantificar la medida en que unos u otros factores han afectado a esta evolución. Los elevados salarios en los países industrializados, junto con el relativamente bajo nivel tecnológico y el carácter casi artesanal de su fabricación, han hecho que sea más rentable para los países industrializados fabricar los productos de alta tecnología, por el elemento monopolístico que la posesión de ésta les da, por los mayores márgenes de beneficios que productos con elevados precios unitarios les ofrecen y por la pérdida de competitividad frente a los países con salarios más bajos. Por estas razones, creemos que los resultados obtenidos por Donges para la maquinaria y material de transporte no recogen suficientemente la mejora de la competitividad de España. Si se analizan en detalle los factores que han afectado a cada producto, se encontrarían matices importantes en la explicación del comportamiento de sus exportaciones.

Otro factor que ha debido perturbar la tendencia de las variables explicativas en el período es la existencia de dos años, entre los nueve considerados, en los que se dieron condiciones excepcionales. En 1968 se dejaron sentir los efectos de la devaluación (16,6 por 100) de la peseta de noviembre de 1967, al mismo tiempo que desde finales de 1966 se venía sufriendo una recesión del nivel de actividad y de la demanda interna. Quizás pueda decirse que fue en estos años cuando los empresarios españoles tomaron conciencia de la necesidad de exportar como medio de defenderse de las fluctuaciones del mercado interior. En 1970 volvió a iniciarse una recesión que, obviamente, afectó a las exportaciones de una forma considerable, acentuándose este fenómeno mucho más aún en 1971. El enorme incremento que en el valor absoluto de aquéllas se ha producido en estos dos últimos años no podría explicarse de otra forma. Este elemento de coyuntura no aparece suficientemente recogido en el modelo; la tendencia secular de las exportaciones españolas ha debido sufrir una discontinuidad como consecuencia de estos factores.

Más útil que este tipo de análisis tan general de los factores que afectan a las exportaciones desde el lado de la demanda sería el estudio de las elasticidades-renta y precio de los distintos productos o grupos de productos homogéneos o de características similares en las diferentes áreas de mercados. Se ha hecho muy poco trabajo en esta dirección. Una vez más, ha sido J. B. Donges quien ha intentado cuantificar las elasticidad-renta de los productos españoles, tomando como una de las variables explicativas del modelo el PIB de los países desarrollados (22). Ha calculado una ecuación para cada una de las 20 industrias desagregadas, obteniendo unos coeficientes de elasticidad-renta de la demanda de los diferentes productos que parecen bastante pausibles: 1,3 para productos alimenticios y bebidas; 9,1 para manufacturas del tabaco; 1,9 para textiles; 3,8 para confección; 7,9 para calzado; 11,2 para productos de la piel; 2,5 para productos de la madera y del corcho; 4,6 para papel y derivados; 11,0 para productos del caucho; 0,7 para productos químicos; 1,7 para productos del petróleo; 4,9 para manufacturas de minerales no metálicos; 2,8 para metales no férricos; 5,4 para productos metálicos acabados; 5,2 para maquinaria no eléctrica; 3,1 para maquinaria eléctrica, y 4,9 para material de transporte. Sólo los coeficientes para impresos y hierro y acero resultaron tener signo negativo. Para el conjunto de las manufacturas, el coeficiente obtenido es de 1,5.

3. Factores de oferta.

Bajo el epígrafe de factores que afectan a las exportaciones de manufacturas desde el lado de la oferta incluimos todos aquellos factores que han contribuido a mejorar la capacidad competitiva de los productos españoles en los mercados exteriores o que han empujado a las empresas españolas a exportar.

Si el cálculo de Donges (23) es correcto o simplemente aproximado, la mejora de la capacidad competitiva de la industria española contribuyó notablemente al aumento de las exportaciones españolas de productos industriales en el período 1962-1972: el 36 por 100 en el caso de los productos químicos; el 23,5 por 100 en el de maqui.

(22) J. B. Donges: «Spain's Industrial Exports, op. cit., pág. 201. La ecuación utilizada ha sido:

$$\ln X_i = a + b_1 \ln Y_1 + b_2 \ln Y_2 + b_3 \ln Y_3 + b_4 \ln Y_4 + b_5 \ln Y_5,$$

donde X_i son las exportaciones españolas de manufacturas, Y_1 es el PIB de los países miembros de la OCDE, Australia, Nueva Zelanda y África del Sur, Y_2 es el tipo real de cambio, Y_3 es la tasa de utilización de la capacidad productiva instalada en la industria española, e Y_4 , la política de exportación del Gobierno reflejada en las medidas de promoción a las exportaciones.

(23) J. B. Donges: «Shaping Spain's Export Industry...». Op. cit.

naría y material de transporte; el 68 por 100 en el de otras manufacturas, y el 48,8 por 100 en el del total de los productos manufacturados.

Según estos coeficientes, si las exportaciones españolas hubieran aumentado sólo en la medida en que lo hicieron las exportaciones mundiales, aquéllas habrían pasado de 13.249 millones de pesetas en 1962 a 55.007 millones en 1970, en lugar de los 92.461 millones que alcanzaron en este año. La diferencia, según este modelo explicativo, se debe a la mejora de la competitividad de la industria española en esos años. Sin duda, esta diferencia se acentuó en 1971, ya que las exportaciones alcanzaron la cifra de 126.198 millones de pesetas en este año (24). El aumento de los porcentajes que las exportaciones españolas pasaron a representar en las exportaciones mundiales entre 1962 y 1969 atestiguan en este sentido, como así lo hace el fuerte incremento en los porcentajes de su producción, que muchas industrias han conseguido exportar. Este fenómeno es particularmente notable en el caso de industrias que experimentaron un fuerte crecimiento de su producción, muchas de las cuales manufacturan productos de nivel tecnológico relativamente elevado: impresos, frutas y verduras en conserva, máquinas-herramienta, maquinaria textil, barcos, vehículos, frigoríficos y calzado.

Para el análisis de los factores que han afectado a las exportaciones españolas a través de la oferta, podemos agrupar aquéllos en tres epígrafes:

- A) Mejora de la estructura productiva de la industria.
- B) Coyuntura de la economía.
- C) Otros factores, tales como medidas gubernamentales de estímulo a las exportaciones, elasticidad de la oferta de mano de obra, salarios, actitud de los empresarios, disponibilidad, calidad y precios de las materias primas, etc.

A) Mejora de la estructura productiva de la industria.

Una variable clave en la consideración de la estructura productiva de un país es la productividad del factor trabajo. Los factores más importantes que afectan a la productividad son: la razón capital/trabajo (sin duda, el más importante), el tamaño de las empresas, la tecnología empleada (en buena medida es consecuencia del primer factor mencionado), la racionalización y organización de los procesos productivos, las innovaciones, los sistemas de control de calidad y de normalización de los productos, la formación profesional de la fuerza laboral y la calidad de las materias primas. Una de las medidas que se utilizan para calcular el crecimiento de la productividad del factor trabajo es la razón entre el índice del producto bruto o valor añadido a precios constantes y el índice de empleo en cada sector o industria.

1) Esfuerzo de inversión y sus implicaciones.

Como ya hemos visto, la producción de la mayor parte de las industrias manufactureras ha aumentado muy rápidamente en el período 1961-1971. También hemos señalado cómo las industrias más dinámicas han sido, en general, industrias que utilizan tecnología relativamente avanzada.

El aumento de la producción señalado anteriormente ha sido posible gracias al

(24) Fuente: Banco de Bilbao, «Boletín de Londres», número 243, enero-febrero 1972.

considerable esfuerzo de inversión que realizó la economía española en este período y al incremento del empleo en el sector industrial. La inversión anual en equipo y material de transporte, construcciones industriales y obras públicas, a precios constantes, aumentó en un 176,3 por 100 entre 1961 y 1971, mientras que el empleo en el sector industrial lo hizo sólo en un 25,4 por 100. La inversión anual en equipo y material de transporte aumentó en un 142 por 100 en el mismo período. La formación bruta de capital fijo a precios constantes creció a una tasa del 11,1 por 100 anual acumulativa entre 1961 y 1969, y la inversión en bienes de equipo lo hizo a una tasa del 12,5 por 100 anual acumulativa también. Para este mismo período, la inversión en capital fijo, excluida la inversión en viviendas, representó una media anual del 17 por 100 del PNB.

Este rápido incremento de la inversión, con la consiguiente expansión de la capacidad productiva instalada, ha debido llevar necesariamente a una elevación sustancial de la razón capital/trabajo. No se dispone de una medida de esta razón. Para aproximarnos a ella podemos utilizar, sin embargo, otra magnitud que está relacionada con ésta: la relación marginal capital/producto, definida como la inversión en el año precedente para obtener una unidad adicional de producto. Esta pasó de 1,83 en 1961 a 4,32 en 1970. Como puede comprenderse, ésta es una medida muy grosera de aproximación a la razón capital/trabajo, ya que no tiene en cuenta el «stock» inicial de capital y considera sólo la formación interior bruta de capital (25).

Pero el incremento de la razón capital/trabajo obtenido a través de la nueva inversión no sólo significa un aumento del número de unidades de capital por unidad de trabajo, sino que también implica una serie de cambios en la estructura productiva conducentes a un aumento de la productividad.

En primer lugar, se ha elevado sustancialmente el nivel medio de tecnología implícita en el equipo y utillaje empleados por la industria española. La mayor parte de las plantas ya existentes a principios de la década de 1960 han renovado su equipo capital, y, lo que es más importante, se han creado un gran número de nuevas plantas que incorporan un alto grado de técnica moderna. No cabe duda de que la creación de una empresa industrial importante y su puesta en funcionamiento constituye un incremento adicional a la productividad media del sector, dado el escaso nivel de desarrollo y el tamaño relativamente pequeño de las empresas españolas. Las importaciones masivas de bienes de equipo, que crecieron a una tasa anual acumulativa del 23,3 por 100 entre 1960 y 1969, y el rápido crecimiento de la producción de maquinaria, material de transporte, productos químicos y otros productos de un contenido tecnológico relativamente elevado atestiguan en este sentido.

La inversión extranjera ha contribuido a la formación de capital en el país no sólo con un porcentaje apreciable de la inversión bruta en capital fijo (excluida la inversión en viviendas), sino, además, con su participación en la creación de nuevas empresas en un número amplio de industrias. Entre 1961 y 1971 ha habido unas inversiones extranjeras netas de capital privado de 3.679 millones de dólares, distribuidas de la siguiente forma:

(25) Fuente: Monografía del III Plan sobre Productividad, y Contabilidad Nacional de España, 1970, y avance de 1971.

| | Millones de dólares |
|--|------------------------|
| Inversiones directas | 1.401 |
| Inversiones en cartera | 454 |
| Préstamos a empresas | 1.152 |
| Préstamos comerciales para importación | 268 |
| Préstamos del Eximbank y otras instituciones | 317 |
| Otros préstamos | 87 |
| Total | 3.679 |

Estas inversiones representaron el 7,9 por 100 de la formación interior bruta de capital, excluida la inversión en viviendas, en el período 1961-1971 y el 8,9 por 100 en los años 1968-1971. Para el conjunto del período, el porcentaje fue del 8,4 por 100. La inversión extranjera es particularmente elevada en las industrias química, maquinaria eléctrica, coches y alimentación.

II) Grado de concentración en la industria.

En segundo lugar, ha aumentado el grado de concentración de la industria española. Una buena parte de la nueva inversión se ha realizado en nuevas plantas por empresas a menudo de nueva creación y con tamaño mayor que el medio existente, y, en consecuencia, más aptas para incorporar tecnología avanzada, introducir innovaciones y modernos métodos de racionalización de la producción y obtener economías de escala. Bastantes de estas empresas son filiales de grandes empresas multinacionales y extranjeras, que han podido disponer de los recursos financieros, tecnológicos y organizativos de éstas.

Finalmente, también han contribuido en esta dirección las fusiones, que, aunque en un número más reducido del deseable, se han realizado en el período que estudiamos. Hay que señalar, sin embargo, que el aumento del grado de concentración industrial alcanzado se ha debido más a la reestructuración favorable que se ha efectuado en la distribución porcentual del número de empresas en los diferentes intervalos de empleo, así como en el porcentaje del empleo total que dichas empresas realizan (26), que a la disminución del número de éstas. En la mayor parte de las industrias ha aumentado el número de empresas, con la posible excepción de la industria de la piel y calzado, que pasó de 8.315 empresas en 1960 a 6.162 empresas en 1971, y en la industria naval, al fusionarse varios constructores y formar Astilleros Españoles. En la industria de maquinaria mecánica pesada y ligera el número de empresas aumentó de 4.508 en 1968 a 4.779 en 1969 y parece que ha aumentado un poco en los tres últimos años. En maquinaria eléctrica había 1.063 empresas productoras en 1968. En la industria de electrodomésticos existían 550 empresas en 1971; en la industria química, 8.100 en 1970; en la naval, 29 empresas en el mismo año, y en la de vehículos, 12.

El cuadro VI muestra un índice de concentración para 22 industrias en los años 1958 y 1968 obtenido por J. B. Donges. Según esta medida del grado de concentración, todas las industrias, excepto cuatro (textiles, papel y productos del papel, petróleo y

(26) Para una exposición de estos dos porcentajes de distribución de las empresas en los diferentes intervalos, véase J. B. Donges: «From an Autharchic...», cuadro 4, págs. 47 y siguientes.

sus derivados, hierro y acero), aumentaron su índice de concentración. En particular, este aumento ha sido espectacular en productos alimenticios, bebidas y confecciones. Varias de las industrias con los índices más altos son industrias con un peso específico grande en el desarrollo del sector manufacturero (27).

Así pues, ha habido en la década de los años sesenta un cierto, aunque reducido, progreso en cuanto al grado de concentración, producido principalmente por la aparición de nuevas empresas de tamaño más grande que la media del país, sobre todo en los últimos años.

III) Productividad.

Todos estos factores han llevado a un aumento considerable del valor de la producción por persona empleada. Este pasó de 59.645 pesetas en 1960 para el conjunto del sector industrial a 152.634 pesetas en 1969 y 167.800 pesetas en 1971. Estas cifras están calculadas a precios corrientes. A precios constantes de 1964, el valor añadido por persona empleada pasó de 75.910 pesetas en 1961 a 136.000 pesetas en 1970.

Según los cálculos de la Comisaría del Plan de Desarrollo, y utilizando la fórmula antes indicada, la productividad real del sector secundario en el período 1960-1969 creció al 7,5 por 100 anual acumulativo, mientras que esta tasa fue del 7 por 100 para el total de la economía. Es interesante, además, notar que dentro del sector manufacturero han sido las industrias de cabecera, con una elevada relación capital/producción, las que han experimentado mayores incrementos en la productividad aparente del factor trabajo. Así, la industria de maquinaria y bienes de equipo obtuvo una tasa anual acumulativa del 10,5 por 100; la industria de productos químicos y derivados del petróleo creció al 9,3 por 100; las industrias metalúrgicas, de transformados metálicos, y del papel, imprenta y editorial lo hicieron a una tasa del 7,9 por 100, y las industrias fabriles diversas aumentaron su productividad a una tasa del 7,4 por 100. En cambio, las industrias textil, de la confección y del cuero obtuvieron una tasa del 5,1 por 100, y la industria de la alimentación, una del 4,4 por 100 (28).

Sería de interés desagregar más las industrias y analizar cómo ha evolucionado su productividad. Un estudio de esta variable exigiría datos sobre las razones valor añadido/persona empleada, capital/producto y capital/persona empleada, datos que no existen a ese nivel de desagregación. La Monografía del III Plan de Desarrollo sobre construcción de maquinaria y bienes de equipo da cifras sobre la facturación por persona empleada en las diferentes industrias del sector de maquinaria y bienes de equipo, como un índice que, aunque muy poco refinado, da una idea de cómo ha evolucionado la producción por persona empleada. Debe tenerse en cuenta que esta magnitud (facturación y no valor añadido) incluye el valor de los «inputs» (materias primas) por persona empleada, es decir, la cantidad utilizada de estos y sus precios. En general, puede decirse que la facturación por persona empleada será menor cuanto mayor es el valor añadido, ya que las compras de la industria a otras industrias serán menores. Esta afirmación tiene que ser matizada según el tipo de industria; es obvio que cuanto mayor es el nivel de tecnología implícita en el producto, mayor es el valor añadido. También ocurre que, generalmente, cuanto mayor es el precio de los productos, menor es su contenido en materias primas, proporcionalmente hablando, y, en consecuencia, mayor es el volumen de facturación por obrero. Este es el caso de la

(27) J. B. Donges: «From an Autharchic...», cuadro 4.

(28) Fuente: Monografía del III Plan de Desarrollo sobre Productividad, pág. 72 y siguientes.

industria electrónica, la industria aeroespacial y una parte de la industria de maquinaria.

El volumen de facturación por obrero en las diferentes ramas de la industria de maquinaria y bienes de equipo, en miles de pesetas, a precios corrientes, en los años 1965 y 1969 fue (29):

| | 1965 | 1969 | Proyección para 1975 |
|--|-------|-------|----------------------|
| Maquinaria mecánica pesada | 334 | 446 | 700 |
| Maquinaria mecánica ligera | 353 | 399 | 629 |
| Maquinaria y aparatos eléctricos | 451 | 592 | 925 |
| Electrónica | — | 604 | 945 |
| Electrodomésticos y lámparas de iluminación. | 1.051 | 1.086 | 1.563 |
| Automoción | 690 | 852 | 1.221 |
| Construcción naval | 259 | 710 | 1.593 |
| Construcción aeronáutica | 270 | 287 | 531 |

Las cifras para la industria aeronáutica se refieren al valor añadido por horas trabajadas. Esta es la razón de que sean tan bajas. La industria de la piel y productos derivados (calzado sobre todo) pasó de un volumen de facturación de 139.000 pesetas por persona empleada en 1960 a 585.000 pesetas en 1970. La industria química tuvo una facturación de 1.126.000 pesetas en 1970. Las industrias con cifras absolutas de producción por empleado más elevadas corresponden a electrodomésticos, automoción, construcción naval y productos químicos; en ellas se utilizan tecnologías relativamente avanzadas a nivel mundial, se da una relación capital-producto alta, existen empresas de tamaño relativamente grande que producen en series muy tipificadas y, con la excepción de la industria naval, se da un alto grado de penetración de capital extranjero. Por contraposición, en las industrias de maquinaria mecánica pesada y ligera y de maquinaria eléctrica, el volumen de facturación por empleado es el más bajo entre las industrias de maquinaria y bienes de equipo. Ello se debe principalmente a la insuficiencia de la tecnología de que disponen, al bajo precio por kilogramo de producto y a la existencia de un tamaño medio de las empresas muy pequeño con un insuficiente nivel de organización técnico-comercial. La mayoría de éstas son en realidad talleres mecánicos.

Además de las variaciones de la productividad en las diferentes industrias, dentro de éstas habría que considerar como ha cambiado la productividad de las empresas de mayor tamaño. Aparte las dificultades para obtener datos al respecto, el análisis de los cambios que se han producido en la productividad de estas empresas excede del ámbito de este trabajo. Digamos, no obstante, que algunas de las grandes empresas españolas han alcanzado un volumen de ventas por empleado equiparable al de las grandes empresas mundiales. Más adelante daremos algunos datos sobre este particular (30).

(29) Las cifras para 1965 están obtenidas de la monografía «La evolución del sector de construcción de maquinaria y bienes de equipo durante los periodos 1964-67, 1968-71, 1972-75», realizada por la Comisión de Construcción de Maquinaria y Bienes de Equipo de la Comisaría del Plan de Desarrollo, elaborada para el III Plan de Desarrollo.

(30) Para cifras sobre el volumen de ventas de las mayores empresas españolas, véase Ministerio de Industria: «Las 100 grandes Empresas Industriales Españolas en 1970». Varias de ellas han alcanzado unas ventas por persona empleada equiparables a las de las grandes empresas mundiales, si bien su volumen total de ventas suele ser muy inferior al de éstas. Véase, también, la publicación del mismo Ministerio: «Las 300 grandes Empresas Industriales Españolas».

A pesar de los datos poco elaborados en cuanto a dar una medida razonablemente exacta del aumento de la productividad en las industrias manufactureras españolas, puede afirmarse que aquélla ha experimentado un fuerte crecimiento en la década que estamos estudiando.

IV) Capacidad competitiva de la industria española.

Pero ¿qué significa esto en términos de la capacidad competitiva de la industria española en los mercados exteriores? Podemos utilizar tres índices que nos den alguna medida de ésta:

- 1) La estructura industrial española en relación con la de los países industrializados.
- 2) La disponibilidad de recursos en el país y la intensidad de factores productivos utilizada en la fabricación de los productos industriales.
- 3) Los precios de los productos en España y en los demás países.

1) Estructura industrial comparada:

Para el análisis de la estructura industrial habría que considerar la eficacia industrial, el tamaño de las empresas y establecimientos industriales, la modificación estructural producida por el nacimiento, creación y ampliación de nuevas empresas, la desaparición de algunas de éstas, así como las fusiones y concentraciones operadas y la financiación de las empresas.

Al hablar de eficacia industrial se trata de medir de alguna forma o en alguna medida la eficacia productiva de la industria o su competitividad entendida como la capacidad de retribución suficiente a los factores de la producción y, en lo posible, de autofinanciación del desarrollo de la industria como base de su expansión futura. El concepto fundamental que se utiliza es el de valor añadido bruto por persona ocupada. No se toma en consideración, por tanto, el precio, la calidad y la elasticidad de la oferta de los «inputs», factores que tienen una considerable influencia sobre los costes. La influencia que estos factores tengan sobre los costes es una de las áreas de estudio más descuidadas al analizar la capacidad competitiva de la industria española en los mercados exteriores.

Limitándonos al valor añadido y al coste de los factores trabajo y capital, la posición de España en relación con los demás países industrializados viene reflejada en el cuadro VII que muestra el valor añadido bruto por persona empleada para el conjunto del sector industrial en los años 1967-1968. El valor añadido bruto se obtiene deduciendo del valor de las ventas de la industria por persona empleada, las compras de «inputs» y los impuestos indirectos (también por persona empleada). Esta magnitud representa la eficacia de la industria ya que constituye los pagos de los factores que han intervenido en la producción: salarios, cargas financieras, dividendos, amortizaciones, impuestos directos y autofinanciación. Naturalmente el valor añadido expresado en dólares no refleja la productividad física, ya que ésta estará influenciada por el nivel de precios de cada país, que puede estar desvirtuado por factores tales como medidas estatales de control de precios, protección aduanera elevada o prácticas monopolísticas. No obstante, y no tomando en cuenta estos factores, puede decirse, en general, que cuanto más alto es el valor añadido por persona ocupada mayor será la eficacia industrial. Esta afirmación hay que matizarla. Cuando se trata de

comparar la competitividad de la industria de los distintos países en los mercados mundiales, el valor añadido por persona ocupada expresado en dólares al tipo de cambio dólar-moneda del país en cuestión, en el año considerado, no cabe duda de que es un índice importante para aproximarse a los costes: cuanto más alto sea aquél más bajos serán éstos, «ceteris paribus». Sin embargo el coste de producción depende del número y la cantidad de los factores utilizados y de sus precios por unidad producida. Intervienen, pues, la productividad física de los distintos factores y sus precios absolutos.

Las cargas de la empresa pueden agruparse en seis categorías:

- a) Pagos por materias primas, productos semielaborados, energía y combustibles, y servicios de todas clases obtenidos.
- b) Remuneraciones del trabajo.
- c) Amortización del capital fijo por depreciación y obsolescencia.
- d) Cargas financieras, incluida la remuneración al capital social.
- e) Pagos por licencias, patentes, «royalties», etc.
- f) Impuestos indirectos.

El valor añadido por persona ocupada calculado sobre la base del PIB a coste de factores da sólo un componente, ciertamente importante, del precio. El segundo componente del precio lo constituyen las cantidades de «inputs» y sus precios. Si el valor, añadido por persona empleada fuera el mismo en dos países, así como los precios de los factores trabajo y capital, el país cuyos «inputs» fueran más baratos, tuvieran mejor calidad, o su elasticidad de oferta fuera mayor podría vender a precios más baratos en los mercados internacionales. Naturalmente en la realidad los precios de los «inputs», los salarios, a tasa de interés aplicada, las relaciones capital-trabajo y capital-producto, y la productividad de los distintos factores están íntimamente relacionados. Normalmente un país con un valor añadido, por persona empleada, alto será un país en un estadio de industrialización avanzado, en el que las razones capital-producto y capital-trabajo serán elevadas, con las consiguientes cargas financieras altas, unos salarios altos en términos absolutos y unos precios de «inputs» elevados, en relación con los precios y los salarios existentes en países con un grado de desarrollo menor. No obstante, desde el punto de vista de la competitividad internacional, es la interrelación entre la productividad de los factores y sus precios lo que va a determinar la posición de cada país.

En el caso de España, el menor valor añadido por persona ocupada, que obviamente es un factor desfavorable, está contrarrestado por unos salarios inferiores, unas cargas financieras menores (ya que la relación capital-trabajo es, sin duda, inferior para el conjunto de la industria en España, e incluso el coste del capital ha sido mantenido artificialmente bajo en este país), y por unos precios de las materias primas que en general son más bajos que en los países que aparece en el cuadro VII.

La medida en que cada uno de estos factores contrarresta la productividad menor del factor trabajo, y en la que lo hacen entre todos es muy difícil de cuantificar, pero no cabe duda de que el conocimiento de estas magnitudes nos daría la capacidad competitiva de España frente a los demás países. Todas las variables implicadas están cambiando continuamente y, en consecuencia, la posición relativa de cada país varía constantemente, aunque de una forma lenta y predecible. Además, habría que determinar la distribución óptima de los distintos recursos según las cantidades disponibles y las calidades de cada uno de ellos, y sus precios, de tal forma que se obtuviera el coste más bajo posible en la producción de los bienes para que el país alcance las ventajas absolutas y relativas posibles en el comercio internacional.

Sabemos, además, que la productividad o valor añadido por persona ocupada depende esencialmente de la relación capital-trabajo, relación que lleva ya implícita una tecnología que es generalmente más avanzada cuanto mayor es aquélla, y del tamaño y organización de las empresas. También habría que matizar esta afirmación según el tipo de producto de que se trate. Esto es cierto en el caso de productos estandarizados y que se producen en grandes series, pero no lo es tanto cuando se trata de productos muy individualizados que no se producen en serie (una buena parte de la maquinaria mecánica y eléctrica se encuentra en este caso). Por supuesto la organización y racionalización de la producción es fundamental, cualquiera que sea el tamaño de las empresas.

Según el cuadro VII, el valor añadido por persona empleada en España en los años 1962 y 1968 era muy inferior al obtenido en los demás países incluidos en el cuadro, representando el 40,8 por 100 del de la Comunidad en 1962, y el 40,4 por 100 en 1968. Según estos datos, el valor añadido creció menos en ese período en España (46,1 por 100) que en la CEE (62,0 por 100). Según otros datos, por el contrario el valor añadido en España creció en el mismo porcentaje, mientras que la Comunidad aumentó el suyo sólo en un 38,2 por 100. Parece plausible pensar, sin embargo, que dado el esfuerzo de inversión realizado en España en esos años y el bajo nivel del que se partía en 1962, este país haya mejorado su posición relativa frente a los países comunitarios, aunque sólo lo haya hecho en pequeña medida.

Las cargas salariales por persona empleada, aunque lógicamente más bajas en España que en los demás países, han aumentado considerablemente más (74,6 por 100) que en los demás países, con la excepción de Japón y Holanda. Si las cargas salariales han aumentado más en España que en los otros países, lógicamente el resultado bruto de explotación lo ha hecho en mucho menor cuantía (19,4 por 100 en España, frente a 63,6 por 100 en la CEE). Esto implica que la cantidad que resta para amortizaciones, cargas financieras, impuestos directos, autofinanciación y dividendos no ha crecido al ritmo adecuado para permitir a las empresas una situación financiera sana.

Esto corrobora el tan mencionado tema de la debilidad financiera de la mayoría de las empresas españolas, que con un mercado de capitales tan poco fluido como el español, las hace muy vulnerables a las restricciones crediticias. Las consecuencias más importantes de esta situación son una insuficiencia en las amortizaciones, una escasa autofinanciación y por ende un elevado endeudamiento, con las consiguientes altas cargas financieras y unos dividendos reducidos. Todo ello ha de afectar desfavorable y necesariamente a la inversión a plazo medio.

Sin embargo, a juzgar por la distribución porcentual del valor añadido entre cargas salariales y resultado bruto de explotación, la industria española parece estar en una posición ventajosa respecto a los demás países incluidos en el cuadro VII. En 1962 y en menor medida en 1968, España registraba los mayores porcentajes del valor añadido bruto destinado a resultados de explotación, con la excepción del Japón (véase cuadro VII). Esto no contradice, sin embargo, la afirmación anterior de la deficiente situación financiera de las empresas, y se explica por el elevado porcentaje que los trabajadores independientes representan en la población activa (18 por 100 en 1967) y por las cuantiosas cargas financieras de aquéllas. En los Estados Unidos, en 1968, la industria destinó a amortización el 32 por 100 del resultado bruto de explotación (31).

Parece, pues, que si bien el aumento de la participación de las cargas salariales en el valor añadido es normal y acerca este país a la situación existente en los países

(31) Estos datos están tomados de L. Guereca Tosantos: «Consideraciones comparativas sobre las estructuras industriales comunitarias y española», «Economía Industrial», diciembre 1970, págs. 15-51. No cita, sin embargo, este autor las fuentes concretas de donde obtiene los datos.

industrializados, la evolución de los resultados brutos de explotación ha sido insatisfactoria y puede constituir un obstáculo serio para el crecimiento a unas tasas razonablemente elevadas de la producción industrial en el futuro ya que las empresas se están descapitalizando. Además, el bajo porcentaje dedicado a amortizaciones está obtenido sobre un valor absoluto del resultado de explotación ya de por sí bajo.

Guereca Tosantos concluye que la posición competitiva de España ha mejorado frente a la CEE entre 1962 y 1968, ya que la diferencia absoluta en las cargas salariales a favor de España ha pasado de 1.170 dólares en 1962 a 1.800 dólares en 1968 (un aumento de 630 dólares), mientras que la diferencia absoluta en el resultado bruto de explotación pasó de 430 dólares en 1962 a 800 dólares en 1968 (un aumento de 570 dólares). También afirma que España ha mejorado su competitividad frente a Francia y Holanda, pero ha empeorado frente a Italia, Alemania y Bélgica. Esta afirmación parece poco fundamentada, dado el nivel de agregación y la falta de homogeneidad de los datos que él utiliza. Si la mejora de la capacidad competitiva se ha obtenido a base de que las amortizaciones, la autofinanciación y la remuneración del capital se hayan hecho cada vez más deficientes, y dado que los salarios tienden a aumentar y probablemente a acortar distancias (en contra de la afirmación de Guereca), entonces a plazo medio la posición de la industria española frente a los países industrializados empeorará. Este análisis es demasiado agregado para ser muy significativo. Es evidente que en un número de productos España puede competir en precios. Las razones pueden ser que empresas con ciertos tamaños grandes y tecnología y organización productiva modernas pueden alcanzar una productividad física del factor trabajo tan elevada como en los países comunitarios. Si además los salarios son más bajos, entonces la ventaja es obvia. La posición favorable de España es clara en el caso de productos con intensidad de trabajo tales como maquinaria mecánica pesada y ligera cuya producción se hace sobre encargo específico (32).

En cuanto al tamaño de las empresas y partiendo del supuesto de que cuanto mayores son éstas mejor podrán aprovechar las economías de escala en los aspectos tecnológico, financiero y comercial, España está en una situación muy desfavorable frente a los países industrializados. La atomización en la mayor parte de las industrias y la falta de grandes empresas son características muy acusadas del sector manufacturero español (33). Del mismo modo, la estructura financiera de las empresas españolas es, en general, muy deficiente. Baste señalar que la autofinanciación en las empresas es mucho más baja en España que en los demás países industrializados, con la excepción del Japón, con todas las implicaciones que ello tiene para la expansión de la producción, la modernización del utillaje y las exportaciones (34).

Sin duda la estructura productiva de la industria española ha mejorado sustancial-

(32) Véase Sercobe: «La exportación de bienes de equipo», VIII Jornadas de los Constructores Españoles de Bienes de Equipo, abril 1972. Existe un estudio muy exhaustivo y de una gran calidad sobre el comercio exterior de las máquinas-herramientas realizado por L. A. Domínguez Sol, J. L. Gorospe y A. Hernández Krahe y titulado «Condiciones y viabilidad del Sector de Fabricación de Máquinas-Herramientas». Estudios como éste deberían realizarse para las diferentes industrias por su gran utilidad para la planificación del comercio exterior.

(33) Para una comparación del tamaño medio de las empresas españolas con las de los países industrializados, véase Guereca Tosantos, op. cit., págs. 31 y siguientes. También, Ministerio de Industria: «Las 100...», op. cit., y la reciente publicación «Las 300 Grandes Empresas Industriales Españolas». Parece, sin embargo, que el tamaño reducido de éstas no es un obstáculo grave a la exportación, ya que las empresas pequeñas pueden hacer frente a los cambios en la demanda con una mayor flexibilidad y rapidez que las grandes empresas. Para un análisis de este aspecto, véase el interesante artículo de J. Viudez: «The Export Behaviour of Spanish Manufacturers — An evaluation of Interviews», Kieler Diskussionsbeiträge, número 25, Kiel Institute of World Economics, noviembre 1972.

(34) Para datos comparativos sobre este aspecto, que no tratamos más que de pasada en este artículo, véase: Guereca Tosantos, op. cit., págs. 40 y siguientes; OCDE: «Capital market study», París, 1967; Banco de España: «Informe Anual», 1968.

mente. No obstante, a juzgar por los datos comparativos sobre la posición de ésta frente a la existente en los países industrializados en 1968, España no parece estar en condiciones de competir con estos países. Debemos notar, sin embargo, que estos datos son muy agregados al referirse a la industria manufacturera en su conjunto, que entre 1968 y 1972 han ocurrido cambios en las estructuras productivas de España y de los demás países que no conocemos suficientemente y, sobre todo, que el valor añadido por persona ocupada no nos permite concluir cuál es el coste de fabricación de un producto, y en consecuencia el precio al que éste se puede vender. La ventaja comparativa de un país consiste en utilizar en la producción la combinación más adecuada de los factores según la oferta y, por tanto, los precios de éstos. Además las diferencias en la productividad por persona empleada entre las diversas empresas de una industria y entre industrias en un país en el estadio de desarrollo en que está España, son enormes. Las empresas más grandes y modernas han alcanzado una productividad similar a la de las empresas extranjeras de mayor tamaño.

2) Disponibilidad de recursos y combinación de factores.

Por comparación con los países industrializados, la economía española tiene una abundancia relativa del factor mano de obra no cualificada, mientras que tiene una escasez también relativa de mano de obra especializada y de capital físico. Esto implica que España tiene una ventaja comparativa frente a los países industrializados en producir y exportar manufacturas con intensidad de mano de obra.

Bajo ciertos supuestos debidos a las dificultades de obtener datos, recientes estudios muestran que las exportaciones totales españolas de manufacturas están principalmente formadas por productos de intensidad de capital. El valor medio añadido por persona empleada era en 1966 un 23 por 100 más alto en la producción para exportación que en la producción total y en 1970 ese porcentaje era del 17 (35).

Varios factores han podido tener una influencia sobre esta asignación de recursos que está un poco en contradicción con las disponibilidades de éstos en el país. En primer lugar, es posible que el nivel de salarios, las cargas de los seguros sociales y las restricciones al despido por parte de las empresas hayan hecho que los costes de la mano de obra hayan sido superiores a sus costes de oportunidad en la primera mitad de la década de los sesenta. Esta es una cuestión a estudiar de gran interés por sus implicaciones. Es muy posible que el aumento de la productividad experimentado en los últimos años haya mejorado esta situación en el caso de las empresas grandes.

En segundo lugar, el coste del capital ha sido mantenido artificialmente bajo, dada su escasez. El bajo nivel de los tipos de interés y su control por parte del Banco de España en la mayor parte de la década de los sesenta han hecho que el crédito haya representado en realidad una subvención para las empresas. Ultimamente ha empezado a cambiar la situación al elevarse los tipos de interés y permitir mayor libertad en el mercado de capitales.

La inversión extranjera también ha contribuido en esta dirección al concentrarse principalmente en industrias con intensidad de capital. También ha debido favorecer esta tendencia la política comercial de las principales áreas de mercados que tiende a proteger más la producción interna en cuanto mayor es su intensidad de mano de obra. Otros factores que han podido tener cierta influencia son el que un porcentaje alto de las exportaciones de algunos productos de intensidad de capital fueron a países

(35) Véase J. B. Donges: «Shaping Spain's Export Industry» y «Spain's Industrial Exports», op. cit., págs. 71 y 216, respectivamente.

en vías de desarrollo, frente a los que España tiene una ventaja relativa en la disponibilidad de capital, y el que el país disponga de ciertas materias primas que han estimulado la producción y exportación de manufacturas con intensidad de capital. Este es el caso de algunos productos químicos y de manufacturas de metales no férreos.

Esta tendencia cambió de signo en la segunda mitad de la década. Parece poder discernirse una tendencia a que los productos con intensidad de mano de obra aumenten su participación en las exportaciones. Entre 1962 y 1969, de dieciséis industrias exportadoras con intensidad de capital, ocho vieron disminuir su participación en las exportaciones industriales, mientras que diez de dieciséis industrias con intensidad de mano de obra vieron aumentar la suya. Esto implica que España no ha aprovechado completamente la ventaja comparativa que le permite su oferta de mano de obra abundante y que si se van reduciendo las distorsiones existentes en sus mercados de factores, su potencial de exportaciones puede aumentar en el futuro. Un estudio empírico reciente muestra que las posibilidades de sustitución entre factores en la industria española son altas. Las elasticidades de sustitución encontradas para once de las industrias estudiadas son mayores que la unidad, lo que implica que si se permite que los precios relativos de los factores indiquen la escasez de éstos, las proporciones en que se utilizarían el capital y la mano de obra se harían más adecuadas a las disponibilidades de los mismos y mejorarían la posición competitiva del país frente al exterior (36).

3) Precios comparados.

No es fácil llegar a conclusiones significativas sobre la competitividad de la industria de un país a través de comparar los precios. Si éstos reflejaran sólo los costes de producción, obviamente ellos serían el único índice del grado de competitividad de una industria. Pero aunque sin duda son importantes para medir la capacidad de competencia de un país, es necesario tener en cuenta los múltiples factores que además de los costes les afectan. Si se comparan los precios internos de los mismos productos en los diferentes países, hay que tener en consideración los impuestos indirectos, los impuestos sobre las empresas, las subvenciones a la producción y la eficiencia de los sistemas de comercialización. Cuando se trata de comparar el precio de venta de un producto español en un país extranjero con los de los productos competitivos de aquél fabricados en el país, es necesario tener en cuenta los aranceles, los márgenes de beneficios de los importadores y las ayudas a la exportación en España. Además, y esto es más importante, los precios de venta en el exterior de gran número de productos manufacturados no reflejan realmente los costes de éstos, ya que influyen en ellos factores tales como el deseo de penetración en un mercado, el tamaño de la operación o de las operaciones que se espera realizar en el futuro, la eliminación o reducción de excedentes en los «stocks», elementos de prestigio, razones políticas, etc.

En 1968 los precios internos de la mayoría de los productos industriales eran superiores en España que en los países de la CEE. Sólo las bebidas, los productos textiles y de confección, el calzado, los libros y los productos de metales no férreos tenían precios medios inferiores a los existentes en aquellos países (37). No obstante, sabemos que en varios productos la industria española puede ofrecer precios competitivos

(36) Véanse: J. B. Donges: «Shaping Spain's Export Industry», op. cit., pág. 18, y «Returns to Scale and Factor substitutability in the Spanish industry», *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 108, 1972.

(37) Véase, Donges: «Spain's Industrial Exports», op. cit., pág. 209.

en los mercados internacionales. Estos productos son principalmente la maquinaria mecánica, en particular, maquinaria para la industria siderúrgica y máquinas-herramienta, alguna de la maquinaria eléctrica, calzado y productos de la piel, confección, libros, productos metálicos acabados y ciertos tipos de barcos. También parece poder ofrecerse precios competitivos en algunos productos químicos (fertilizantes) y ciertos modelos de coches. Esta es otra área que exigiría un estudio más detallado (38).

B) Coyuntura de la economía.

La evolución del nivel de actividad económica (coyuntura) ha jugado, sin duda, un papel de primera magnitud en el comportamiento de las exportaciones. Las recesiones de la demanda interna han obligado a las empresas a buscar salida a su producción en los mercados internacionales para no tener que reducir aquélla demasiado y mantener los costes fijos a niveles razonables. Se puede considerar la demanda interna como igual al consumo aparente, definiendo éste como la producción interna más las importaciones y menos las exportaciones. El cuadro VIII muestra los porcentajes de variación anual del consumo aparente y de las exportaciones, y el cambio anual en valor absoluto de éstas para el sector de maquinaria y bienes de equipo. Este sector es significativo en cuanto al comportamiento de todas las exportaciones industriales, ya que en 1970 sus ventas en el exterior representaron el 45 por 100 de aquéllas (el 41,4 por 100 en 1971) y las industrias incluidas en él son industrias típicamente manufactureras.

A pesar de las distorsiones que introducen en la tendencia los bajos valores absolutos de las exportaciones en 1964, el elemento errático que sin duda ha habido en éstas como consecuencia de que prácticamente se iniciaba en ese año la actividad exportadora en muchos productos y se tenía muy poca experiencia comercial, y lo reducido del periodo considerado, puede verse que existe una estrecha relación entre las variaciones en la demanda interna y en las exportaciones. Los años 1967 y 1968 muestran una recesión en el consumo aparente y una subida considerable en los porcentajes de incremento de las exportaciones y más aún en el aumento de éstas en valor absoluto.

En los años 1969-1971 el factor de tendencia del comportamiento de las exportaciones empieza a jugar un papel más importante como consecuencia de la toma de conciencia por parte de los empresarios de que si desean aumentar su producción a un ritmo razonable y no estar expuestos a las fluctuaciones de la coyuntura tienen que buscar mercados más amplios que los internos, de la apertura de mercados exteriores en 1967-1968 con su propia dinámica de expansión, y de la creencia de que la demanda interna no volverá a crecer a la misma tasa que lo hizo en 1961-1966. No obstante, la recesión de 1970-1971 ha vuelto a ser un determinante fundamental del incremento de las exportaciones, no sólo en el caso de la maquinaria y bienes de equipo, sino también en el de las industrias del hierro y acero. En general los empresarios prefieren vender en el país a exportar, por varias razones: los precios a menudo son más altos en el país que en el extranjero o no son competitivos en los mercados exteriores, su experiencia de exportación es reducida en general y no disponen de redes comerciales y, sobre todo, las operaciones de exportación exigen una financiación que les resulta difícil obtener. Para algunos expertos en problemas de exportación, el prin-

(38) Para una comparación de los precios, véase J. Casas Pardo: «A Study of the Productive Structure and the Exports Performance of Eight Spanish Industries in the Sixties», trabajo preparado para el Keel Institute of World Economics, Madrid, julio 1972. La publicación anual del INE: «Precios al consumidor en los países del Mercado Común y en España», trae datos sobre bienes de consumo.

cial factor limitativo es la actitud de los empresarios que consideran sus ventas al exterior como lo que se ha llamado en la literatura «excedente exportable» (39).

Esta hipótesis es corroborada por los indicios existentes de que desde finales de 1972, en general los productores de maquinaria y bienes de equipo están menos interesados en exportar debido a que ha aumentado grandemente su cartera de pedidos para el mercado interno. No obstante, quizá puede esperarse que en el futuro la tendencia de las exportaciones jugará un papel cada vez mayor y, en consecuencia, la coyuntura tendrá una influencia menor, dado el éxito relativo de aquellas desde 1968, con el impacto que este va teniendo sobre la actitud de los industriales, y el elevado valor absoluto que aquellas han alcanzado.

Otra forma más precisa de relacionar la coyuntura con el comportamiento de las exportaciones sería tomar como variable explicativa el grado de utilización de la capacidad productiva instalada de las diferentes industrias. Se han hecho algunos cálculos de esta relación dentro de una función que incluye otras variedades explicativas, obteniéndose una alta dependencia de las exportaciones sobre la utilización de la capacidad productiva instalada (40). Es obvio que está relación de causa-efecto existe, pero sería de gran utilidad tratar de cuantificarla para las diferentes industrias. Parece además, por lo que el cuadro VIII muestra, que la influencia de la utilización de la capacidad instalada sobre la evolución de las exportaciones no es simétrica, en el sentido de que una alta demanda interna puede afectar adversamente a las exportaciones con mayor fuerza que lo haga favorablemente una recesión de aquéllas.

C) Otros factores de oferta.

Finalmente consideraremos una serie de factores que de alguna forma han afectado al curso de las exportaciones industriales españolas. Quizá pueda decirse que los cuatro factores más importantes con una influencia favorable sobre aquellas hayan sido:

a) La evolución que, aunque no muy profunda, se ha operado en la actitud de los industriales hacia las exportaciones. Una vez que éstas se han iniciado, venciendo las inercias y prevenciones del primer momento, se han creado unas redes comerciales más o menos eficientes y amplias y se han abierto y establecido mercados. La propia dinámica de estos fenómenos ha debido ser un factor importante en el comportamiento de las exportaciones en los últimos cuatro años.

b) Las características de la oferta de mano de obra y el nivel de salarios. Una gran ventaja de España sobre los países industrializados ha sido y es la mayor elasticidad de su oferta de mano de obra. Esto ha ayudado considerablemente, junto con el aumento de la relación capital-trabajo, a la expansión de la producción industrial. El elevado porcentaje de la fuerza laboral empleada en la agricultura ha representado y seguirá representando por algún tiempo todavía una reserva de mano de obra para la industria. Ha habido y seguirá habiendo escasez de ciertos tipos de mano de obra especializada, pero no parece que este haya sido un factor limitativo de la expansión industrial. El esfuerzo que el Estado y las empresas han realizado en el campo de la formación profesional ha paliado en buena medida este problema.

(39) Véase N. H. Leff: «The 'Exportable surplus' Approach to Foreign Trade in Underdeveloped countries», *Economic Development and Cultural Change*, abril 1969. Esta actitud es corroborada por las «interviews» realizadas por J. Viudez y publicadas en la obra citada de este autor. Tres industrias, sin embargo, constituyen una excepción hasta ahora: barcos, calzado y máquinas-herramientas.

(40) Donges ha cuantificado esta relación en una ecuación en la que incluye como variables explicativas la tasa de cambio real para las exportaciones españolas (R), el grado de utilización de la capacidad instalada (U), y el índice de la producción industrial (O) a precios constantes. La ecuación obtenida es: $\ln x = -0,17 - 1,32 \ln U + 0,74 \ln R + 1,72 \ln O$. El coeficiente que relaciona el grado de utilización de la capacidad instalada es bastante alto (1,32); Donges: «Shaping Spain's Exports», op. cit., pág. 13-14.

Que los salarios en la industria son en general más bajos en España que en los países industrializados es evidente. En 1970, el salario medio por persona empleada en el sector industrial era en España de 102.804 pesetas, mientras que en Holanda era de 328.055 pesetas y en Italia era de 110.994 pesetas. La cuestión está, sin embargo, en si el menor valor añadido por persona empleada que se da en España más que compensa la ventaja de los salarios más bajos. En ese mismo año la producción por persona empleada era de 159.946 pesetas en España, de 460.626 pesetas en Holanda y de 282.960 pesetas en Italia.

Lo agregado de estas cifras no permiten sacar conclusiones muy significativas. La producción por persona empleada varía más en España entre industrias y entre empresas que en los países con un grado mayor de industrialización, como también varían los salarios. Donde parece residir la ventaja de España es en el caso de productos con intensidad de mano de obra y con una tecnología relativamente avanzada (calzado, muebles, buena parte de la maquinaria eléctrica y mecánica y algunos productos químicos), y en aquellos otros productos que aunque tienen intensidad de capital, sin embargo la tecnología que se utiliza en su fabricación es alta y estable y las plantas son de tamaño grande y de nueva creación. Este puede ser el caso de los vehículos, barcos, productos del papel, metales no féreos y productos del petróleo. Estas industrias pueden alcanzar una productividad por persona empleada próxima a la obtenida en los países industrializados. Esta es, sin duda, una de las razones más importantes por las que empresas extranjeras han establecido filiales en España.

Esta diferencia en los salarios se va reduciendo rápidamente, sin embargo. Tomando 1964 como año base, el índice de salarios en 1971 era: España, 249; CEE, 178, y Holanda, 192. Otra ventaja que la industria española ha tenido sobre la de los países industrializados ha sido el menor número de huelgas. Está por estudiar la medida en que los salarios existentes en España representan una ventaja para las diferentes industrias y las empresas según tamaño.

c) Las medidas gubernamentales de estímulo a la exportación. Sin duda la devaluación de 1967 y las medidas de contención de los precios entonces adoptadas, influyeron favorablemente en la expansión de las exportaciones iniciada a mediados de 1968. La desgravación fiscal no puede tomarse en consideración puesto que todos los países la aplican. También han debido tener algún efecto positivo las exenciones arancelarias aplicadas a las materias primas y productos semielaborados destinadas a manufacturas para exportación (tráfico de perfeccionamiento de empresas y régimen de reposición). El Acuerdo Preferencial firmado con la CEE también ha debido favorecer las exportaciones.

El crédito juega un papel muy importante en las exportaciones. En el caso de España, éste parece haber sido y continúa siendo más un factor limitativo que permisivo. Parece que en la actualidad éste está siendo un handicap para los exportadores españoles. El nuevo sistema de financiar las operaciones de exportación a través, principalmente de la banca privada no está funcionando adecuadamente. Aunque los bancos pueden destinar una parte de su coeficiente de inversión a financiar las ventas al exterior, ello no es preceptivo ni tiene que estar dedicado a exportación. Los bancos prefieren dar crédito para operaciones internas, ya que no parecen tener gran confianza en las pólizas de la Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación. Además, los bancos, como es sabido, discriminan a favor de las compañías ligadas de alguna forma a sus grupos financieros. Por su parte el Banco Exterior de España no tiene medios para facilitar la financiación necesaria, y además sigue una política muy cauta, ya que es el Tesoro el que le facilita los fondos para sus operaciones. Normalmente este Banco no entra en una operación si no participa en ella otro banco también.

Por estas razones, y dada la debilidad financiera de la mayoría de las empresas

españolas, éstas se encuentran en una posición de desventaja frente a los competidores extranjeros que generalmente ofrecen mejores condiciones crediticias.

No obstante, parece poder afirmarse que el Gobierno ha contribuido bastante a crear y estimular la conciencia de que es necesario exportar.

d) La mayor elasticidad de la oferta por parte de la industria española que le ha permitido aprovechar la oportunidad que le ha ofrecido el que en los años de expansión económica de los países industrializados, las empresas de estos países tenían grandes carteras de pedidos que les obligaban a ofrecer plazos de entrega largos. Para una buena parte de la maquinaria (productos diferenciados), siempre que los precios no estén muy fuera de línea con los precios internacionales, los factores más importantes en el comercio internacional son su calidad técnica, los plazos de entrega, las condiciones de pago, los servicios técnicos, la agresividad y organización comercial y el apoyo del Gobierno. La elasticidad-precio de estos productos es muy baja. En los últimos años las industrias españolas ofrecían mejores plazos de entrega que sus competidores extranjeros, pero esta ventaja se está reduciendo al tener las empresas españolas mayores carteras de pedidos.

Otros factores han favorecido también las exportaciones españolas. Las buenas relaciones políticas con los países hispanoamericanos y árabes, junto con las facilidades de crédito que España les ha otorgado y la presión que el comercio de Estado le ha permitido al Gobierno español ejercer sobre ellos para la compra de productos españoles, no cabe duda que han tenido un efecto positivo sobre las exportaciones españolas.

Las empresas multinacionales han sido un obstáculo a la exportación en la primera etapa por las limitaciones que imponían a sus filiales sobre ventas en el extranjero. En los últimos años se nota, sin embargo, una tendencia a favorecerlas debido a que estas empresas proyectan sus plantas en varios países como complementarias entre ellas y exportan partes y productos acabados para mantener mercados cuando hay huelgas en otros países o aumenta tanto la demanda que no pueden abastecerla con la producción en ellos. También puede discernirse una tendencia a establecer plantas en España para producir artículos con tecnología estabilizada y de un nivel intermedio (coches, electrodomésticos, maquinaria eléctrica, productos químicos), para exportarlos a los mercados de países industrializados, debido a que los salarios son más bajos, los costes de seguridad social son menores, hay menos huelgas y la legislación en cuanto a repatriación de beneficios y del capital y control de empresas o participación en ellas es liberal. Ultimamente el Gobierno ha cambiado su actitud de favorecer toda la inversión extranjera a discriminar en favor de la inversión orientada hacia la exportación (41) (el caso de la industria del automóvil es ilustrativo a este respecto).

La especialización internacional del trabajo antes señalada ha sido otro factor positivo. España se encuentra, por su nivel de industrialización, en una posición casi única, y que le es ventajosa, ya que hay muy pocos países en vías de desarrollo capaces de producir manufacturas con el contenido de mano de obra y nivel de tecnología que los países industrializados encuentran poco rentable producir.

En el caso de ciertas industrias como la química, y la de metales no férreos, la existencia en el país de materias primas abundantes y de buena calidad ha sido un factor favorable.

(41) Para un análisis de la influencia que la inversión extranjera tiene sobre las exportaciones españolas, véase J. Viudez, op. cit.

IV. RESUMEN Y CONSIDERACIONES FINALES

La reorientación de la estrategia de industrialización que ha seguido España a partir de 1959 ha llevado a un período de expansión de la actividad económica sin precedentes en la historia del país y a una integración gradual de su economía en el sistema de división internacional del trabajo. La industria ha experimentado un rápido crecimiento y una transformación notable de su estructura. Las industrias de bienes de inversión jugaron el papel dominante en el crecimiento de la producción industrial, mientras que las industrias de bienes de consumo crecieron a un ritmo menor que la media para el total del sector manufacturero. Análisis empíricos muestran que casi la totalidad del crecimiento de la producción industrial se ha debido a la expansión de la demanda interna (42). Las exportaciones han contribuido a aquél en muy poca medida, y han sido las industrias de bienes de inversión las que han recibido el mayor impulso a su crecimiento desde el exterior. La sustitución de las importaciones no ha jugado apenas ningún papel, lo cual muestra que al final de la década de los 50, aquélla había agotado su fuerza como motor de la expansión industrial.

Sin embargo, en unas pocas industrias las exportaciones contribuyeron notablemente a su expansión. Este fenómeno se fue acentuando a lo largo de la década de los años sesenta, tanto en intensidad como en amplitud, en cuanto al número de industrias afectadas. Aunque las exportaciones de productos manufacturados contribuyeron modestamente al crecimiento industrial, aquéllas aumentaron espectacularmente en la década de los 60, pasando de 300 millones de dólares en 1959 a 1.600 en 1970. Su crecimiento fue muy superior al de las producciones industriales española y mundial, y al del comercio internacional. Los productores españoles pasaron de exportar el 2 por 100 de su producción en 1959, a vender en el exterior el 13 por 100 en 1971. Además de crecer rápidamente, las exportaciones vieron modificarse su estructura por productos y por mercados, diversificándose en ambos aspectos. Casi todas las industrias aumentaron su participación en las exportaciones mundiales. Las exportaciones de manufacturas que podemos llamar tradicionales (textiles, bebidas) han disminuido su participación en las ventas españolas al exterior, mientras que las exportaciones de productos no tradicionales (maquinaria y material de transporte) vieron aumentar la suya, produciéndose así una diversificación prometedora de la estructura de aquéllas. La diversificación de las exportaciones por mercados era más equilibrada al final de la década. La concentración geográfica que se ha dado hacia los países del Mercado Común en el caso de algunos productos se ha debido a la creciente importancia como mercado de esta zona. Lo más importante a destacar es que muchos productos españoles no tradicionales han penetrado los mercados de los países altamente industrializados. España ha podido fabricar estos productos, adoptando los procesos de producción de bienes tan maduros en cuanto a tecnología como coches, barcos, máquinas-herramienta, neveras, bicicletas, gafas, armas de fuego, etc., obteniendo una ventaja comparativa frente a los países industrializados al tener su producción un componente alto de mano de obra no especializada o semiespecializada y no exigir su fabricación intensidad de capital.

El crecimiento de la demanda mundial parece explicar en gran medida el rápido incremento de las exportaciones de productos industriales. No obstante, una alta proporción del aumento de las exportaciones se explica por la mejora de la capacidad competitiva de la industria española frente al exterior. Ello se ha debido al esfuerzo de inversión realizado en el período, a la aparición de un número considerable de nue-

(42) Véase J. B. Donges: «Shaping Spain's...», pág. 4 y siguientes.

vas empresas con tamaño y tecnología superior a la media de la industria, a la instalación en España de empresas extranjeras (estos dos factores han aumentado el grado de concentración del sector industrial), a la existencia de una oferta de mano de obra relativamente elástica y con salarios más bajos que en los países industrializados, al hecho de que la mayoría de las empresas han tenido capacidad no utilizada, lo que les ha obligado a buscar los mercados exteriores para mantener los costes bajos y les ha permitido ofrecer plazos de entrega más cortos, que sus competidores extranjeros, a las recesiones internas de los años 1967-68 y 1970-71 que obligaron materialmente a las empresas a vender en el exterior, a las medidas de estímulo del Gobierno, a la disponibilidad en abundancia de ciertas materias primas de calidad, y al cambio gradual de actitud de los empresarios respecto a las exportaciones.

La industria española ha podido fabricar con ventaja comparativa en los costes, productos con intensidad de mano de obra y/o de materias primas y otros con una relativa intensidad de capital, pero que utilizan una tecnología estable y no muy avanzada que permite la fabricación en serie. La división internacional del trabajo, la posición casi única de España como país semi-industrializado, su poca importancia como exportador (lo que hace que la curva de demanda exterior para sus productos sea casi totalmente elástica), el que casi todas las empresas vendan principalmente en el mercado interno, el acuerdo preferencial con el Mercado Común y la devaluación de la pesetas en 1967 son también factores explicativos importantes.

En los primeros años de la década de los 60 la estructura de las exportaciones españolas era tal que predominaban los productos con intensidad de capital. Esta estructura ha tendido a cambiar en los últimos años, adquiriendo importancia creciente, los productos con intensidad de mano de obra. El que esta tendencia se afiance o no dependerá de la habilidad del Gobierno para reducir las distorsiones del mercado de factores (permitiendo que las fuerzas del mercado determinen sus precios) y para estimular la economización de capital en la producción. Las posibilidades de sustitución entre factores parecen ser altas en el sector manufacturero español. Esto significa que España no ha explotado al máximo sus ventajas comparativas potenciales en la medida en que éstas vienen determinadas por las proporciones de capital-trabajo existentes. No obstante, puede temerse que la importación de tecnologías extranjeras (por falta de unas propias), que generalmente utilizan intensidad de capital, y las dificultades de eliminar las distorsiones de los mercados de factores reduzcan las posibilidades de alcanzar las relaciones capital-trabajo más adecuadas a las disponibilidades de estos factores en el país.

A pesar de su rápido crecimiento en los últimos diez años, existen serios obstáculos al mantenimiento en el futuro de las altas tasas de expansión de las exportaciones de productos manufacturados. Sin duda, los más importantes son:

a) La deficiente estructura productiva de muchas industrias (algunas de ellas de carácter estratégico, como es el caso de la industria del acero) que hace que no sólo esas industrias tengan costes elevados, sino que además propagan una estructura de costes defectuosa a todo el sector manufacturero. La atomización es una de sus manifestaciones más obvias con todas las implicaciones que ella tiene. Debe señalarse, sin embargo, que una encuesta realizada entre exportadores indica que no hay ninguna razón a priori para minimizar las posibilidades de exportación de las empresas pequeñas, ya que tienen mayor agilidad que las grandes para adaptar las características de sus productos y sus precios a las necesidades del mercado, lo que implica que quizás tengan funciones de producción más flexibles. El Gobierno tiene conciencia de la existencia en muchas industrias de demasiadas empresas produciendo para mercados muy pequeños, con una productividad del trabajo y del capital muy baja, con

un grado muy reducido de especialización, con una maquinaria obsoleta y con una subutilización permanente de su capacidad productiva. Para hacer frente a esta situación se está tratando de reorganizar y modernizar la estructura productiva de algunas industrias. El número reducido de grandes empresas es otro factor limitativo importante; el 99 por 100 de las empresas españolas emplean menos de 100 personas (43).

b) La estructura financiera poco sana de muchas empresas. Esto limita la capacidad de inversión y modernización por parte de éstas, así como la expansión de la producción. A menudo también es una rémora importante a las exportaciones, ya que con frecuencia en los mercados internacionales se compite en las facilidades de crédito dadas a los compradores. Las empresas se quejan de las dificultades que encuentran para obtener créditos para sus exportaciones y de la deficiencia del presente sistema crediticio. El mercado de capitales no es adecuado a las necesidades de una economía en el estadio de industrialización de la española. La falta de medios financieros será un obstáculo al desarrollo futuro de las exportaciones en otro aspecto: muchos países en vías de desarrollo, para aliviar su problema de balanza de pagos, prefieren que se creen en ellos empresas con participación extranjera que realicen parte de la fabricación de los productos. Si las empresas españolas no disponen de capital en suficiente medida, difícilmente podrán explotar adecuadamente esta nueva forma de aumentar las exportaciones.

c) La actitud de los empresarios hacia la exportación. Para muchos expertos esta es la mayor dificultad a la expansión de las exportaciones. Pocas empresas consideran sus exportaciones como un componente importante y permanente de sus ventas; la mayoría las consideran como algo marginal, que realizan cuando no pueden vender en el mercado interior (corroborando así la hipótesis del «excedente» o «surplus» de exportación, actitud típica de las empresas de los países en vías de desarrollo). Existe escepticismo entre los empresarios sobre la capacidad de competir de la industria española, con frecuencia las empresas encuentran más rentable vender en el mercado interior, es decir, los precios de exportación son frecuentemente inferiores a los internos, y ocurre que los productos españoles son algunas veces discriminados debido a la pobre imagen que España ha tenido en el exterior como país industrial. La falta de conocimiento de los mercados exteriores y de redes de comercialización y distribución han sido también factores negativos.

No obstante, es evidente que los empresarios son cada vez más conscientes de la necesidad de exportar para mantener tasas razonablemente altas de expansión de su producción, como lo muestra el que continuamente se preste más atención a la mejora de calidad y estandarización de los productos según especificaciones internacionales, al estudio de los mercados exteriores, a la participación en ferias y exposiciones, al perfeccionamiento de la organización de las empresas y a la diferenciación de los productos según mercados, campos en los que se han hecho avances significativos. Si un número creciente de empresas consigue alcanzar una razón exportación-producción más alta, ello puede llevar a que aquéllas consideren las ventas exteriores como un componente permanente de su actividad. Para alcanzar este objetivo las empresas necesitan que se les preste más ayuda en términos de subsidios a la exportación y facilidades crediticias. Los progresos realizados en la comercialización de los productos españoles en el exterior, a la que han contribuido considerablemente las empresas extranjeras instaladas en el país, es otro factor en favor de la expansión futura de las exportaciones y del cambio de actitud que se está operando entre los empresarios.

d) La elevada tasa de protección efectiva media que este país todavía aplica

(43) Véase J. Viudez: «The Export Behaviour...», pág. 18 y siguientes.

para inhibir la entrada de competidores extranjeros en el mercado interior. Esto hace que los costes de los exportadores sean más elevados debido a que las materias primas o las partes son más caras como consecuencia de las tarifas aduaneras que las gravan. Por otra parte, los precios internos son más elevados de lo que serían si se dieran tarifas óptimas sobre las importaciones y subsidios a las exportaciones. De esta forma se desalientan las exportaciones.

Por las razones que hemos visto, es obvio que el país tiene un potencial de exportación en casi todas las ramas de la industria. Esto no garantiza, sin embargo, que se vayan a mantener en el futuro indefinidamente las altas tasas de crecimiento obtenidas en el pasado. Otros países han experimentado una reducción de la tasa de crecimiento de sus exportaciones después de su primera penetración en los mercados exteriores. Por otra parte, a medida que adquieran experiencia, y dado que el mercado interior es reducido, los empresarios posiblemente orientarán cada vez más su producción hacia la exportación (más aún así, cuando la coyuntura interna sea recesiva). La creciente especialización de las empresas reducirá más aún su mercado interno. Se puede esperar, en consecuencia, que las exportaciones continúen expansionándose. Así lo prevé el III Plan de Desarrollo. Algunas proyecciones realizadas estiman que aquéllas pueden crecer a una tasa acumulada anual del 17 por 100 entre 1970 y 1980, pasando la industria de exportar el 13 por 100 de su producción en 1970 a exportar el 21 por 100 en 1980 (44).

(44) Véase J. B. Donges: «Shaping Spain's Exports...», pág. 20 y siguientes.

CUADRO I

CAMBIO DE LA ESTRUCTURA DE INDUSTRIA MANUFACTURERA ESPAÑOLA
ENTRE 1958 Y 1968

| | Tasa de crecimiento acumulada a precios de 1962 | Contribución porcentual por industrias al crecimiento industrial total | Distribución porcentual del valor añadido total por industrias | |
|--|---|--|--|-----------|
| | | | 1958 | 1968 |
| | | | 1958-1968 | 1958-1968 |
| Productos alimenticios | 6,5 | 7,9 | 12,91 | 9,52 |
| Bebidas | 9,3 | 3,9 | 3,97 | 3,82 |
| Tabaco | 5,7 | 0,3 | 0,56 | 0,38 |
| Textiles | 2,5 | 3,8 | 17,82 | 8,94 |
| Confección | 6,8 | 4,1 | 6,77 | 5,14 |
| Calzado | 10,6 | 2,2 | 1,83 | 1,37 |
| Piel y productos de la piel | 7,6 | 0,7 | 0,97 | 0,79 |
| Productos de la madera y del corcho ... | 5,6 | 2,3 | 4,31 | 2,92 |
| Muebles | 9,1 | 1,3 | 1,71 | 1,60 |
| Papel y productos del papel | 10,7 | 4,8 | 4,16 | 4,53 |
| Impresos | 8,6 | 2,3 | 2,72 | 2,44 |
| Productos químicos | 14,2 | 13,0 | 7,77 | 11,50 |
| Productos de petróleo y del carbón ... | 13,3 | 2,4 | 1,69 | 2,31 |
| Productos del caucho | 12,7 | 1,7 | 1,03 | 1,34 |
| Productos de minerales no metálicos. | 12,0 | 6,4 | 4,73 | 5,79 |
| Hierro y acero | 12,8 | 7,3 | 4,97 | 6,54 |
| Metales no féreos | 12,4 | 1,6 | 0,80 | 1,02 |
| Productos metálicos acabados | 13,7 | 7,6 | 4,72 | 6,72 |
| Maquinaria no eléctrica | 6,7 | 2,7 | 4,27 | 3,22 |
| Maquinaria agrícola | 6,9 | 0,6 | 1,03 | 0,79 |
| Maquinaria para el trabajo del metal ... | 2,7 | 0,1 | 0,46 | 0,24 |
| Maquinaria textil | 8,6 | 0,5 | 0,57 | 0,51 |
| Maquinaria eléctrica | 11,9 | 4,1 | 3,56 | 4,33 |
| Aparatos y maquinaria industrial | 10,7 | 1,3 | 1,58 | 1,71 |
| Radios, televisores y equipos de comunicación | 14,0 | 1,5 | 0,95 | 1,39 |
| Electrodomésticos | 18,1 | 0,7 | 0,28 | 0,49 |
| Equipo de transporte | 16,3 | 16,6 | 7,94 | 14,18 |
| Barcos | 11,6 | 2,2 | 2,08 | 2,46 |
| Equipo ferroviario | -1,1 | -0,1 | 1,42 | 0,50 |
| Vehículos | 25,0 | 16,2 | 2,73 | 10,39 |
| Motocicletas y bicicletas | 0,8 | 0,04 | 0,72 | 0,31 |
| Otras manufacturas | 12,3 | 1,6 | 0,80 | 1,00 |
| Total manufacturas | 9,7 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fuente: J. B. Donges: «From an Autharchic...», op. cit., en nota 2, pág. 59.

CUADRO II

CRECIMIENTO Y CAMBIO DE ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES ESPAÑOLAS 1958-1970

| | Tasas anuales acumuladas de creci- miento del valor de las exportaciones 1958/59- 1969/70 | Porcentaje del valor de las exportaciones españolas de productos manufacturados | | | Porcentaje de las exportaciones mundiales | |
|---|--|---|---------|------|--|-------|
| | | 1958/59 | 1969/70 | 1971 | 1962 | 1968* |
| Productos alimenticios | 13,7 | 29,6 | 17,8 | 16,3 | 2,81 | 3,28 |
| Bebidas | 5,9 | 14,7 | 4,4 | 3,1 | 3,90 | 3,91 |
| Tabaco | 24,0 | 0,1 | 0,2 | 0,1 | 0,10 | 0,45 |
| Textiles | 20,4 | 5,1 | 5,5 | 4,7 | 0,41 | 0,79 |
| Confección | 40,2 | 0,6 | 3,0 | 2,6 | | |
| Calzado | 58,7 | 0,4 | 6,2 | 7,4 | 1,08 | 5,36 |
| Piel y productos de la piel | 15,6 | 2,0 | 1,4 | 1,4 | 1,31 | 1,92 |
| Productos de la madera y el corcho. Muebles | 16,6 | 3,9 | 3,0 | 2,8 | 1,43 | 1,91 |
| Papel y productos del papel | 49,0 | 0,1 | 0,8 | 0,9 | 0,04 | 0,18 |
| Impresos | 19,3 | 3,9 | 3,8 | 3,6 | 3,19 | 3,50 |
| Productos del caucho | 44,7 | 0,4 | 2,4 | 3,2 | 0,10 | 1,55 |
| Productos químicos | 17,6 | 8,6 | 7,3 | 6,1 | 0,27 | 1,80 |
| Productos del petróleo | 9,0 | 14,9 | 5,9 | 4,3 | 1,29 | 2,77 |
| Productos minerales no metálicos. Hierro y acero | 27,7 | 1,0 | 2,0 | 2,6 | 0,23 | 0,36 |
| | 17,6 | 2,9 | 2,5 | 5,1 | 0,23 | 0,31 |
| Metales no férreos | 11,3 | 5,6 | 2,7 | 1,4 | 0,50 | 0,80 |
| Productos metálicos acabados | 27,2 | 2,2 | 4,1 | 4,4 | 0,22 | 0,78 |
| Maquinaria no eléctrica | 38,3 | 2,0 | 9,3 | 9,6 | 0,14 | 0,48 |
| Maquinaria eléctrica | 37,0 | 1,1 | 4,2 | 4,6 | 0,12 | 0,23 |
| Equipo de transporte | 55,3 | 0,8 | 11,3 | 12,7 | 0,28 | 0,40 |
| Instrumentos científicos, productos ópticos, relojes, etc. | 35,8 | 0,2 | 0,6 | 0,7 | 0,05 | 0,16 |
| Joyas, instrumentos musicales, ju- guetes, artículos deportivos | 66,9 | 0,1 | 1,6 | 1,7 | 0,45 | 0,59 |

Fuente: J. B. Donges: «Spain's Industrial...», op. cit., en nota 20, pág. 193.

CUADRO III

CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION Y DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN LOS PERIODOS 1964-1967 y 1968-1971 Y PORCENTAJES DE LA PRODUCCION, EXPORTADOS EN 1964 Y 1971

| | 1967-1964 | | 1971-1968 | | Porcentaje de la producción exportado | |
|--|---|---------|-----------|---------|---------------------------------------|-------|
| | Tasas anuales acumuladas de crecimiento | | | | 1964 | 1971 |
| | Prod. | Export. | Prod. | Export. | | |
| Maquinaria mecánica pesada. | 13,5 | 22,1 | 12,5 | 40,9 | 5,44 | 17,65 |
| Maquinaria mecánica ligera. | 12,4 | 64,6 | 2,8 | 3,5 | 12,12 | 35,99 |
| Maquinaria y aparatos eléctricos | 16,2 | 22,6 | 12,4 | 46,2 | 2,40 | 8,31 |
| Electrónica | 18,5 | 20,5 | 20,8 | 51,4 | 7,96 | 20,84 |
| Electrodomésticos | 8,3 | 35,8 | 11,4 | 90,0 | 0,47 | 7,98 |
| Automoción | 21,8 | 30,3 | 11,1 | 52,6 | 2,29 | 15,52 |
| Construcción naval | 19,3 | 8,7 | 19,8 | 39,7 | 31,79 | 44,22 |
| Construcción aeronáutica ... | 26,7 | -3,4 | 20,1 | 53,0 | 37,14 | 42,98 |
| Total maquinaria y bienes de equipo | 16,4 | 27,4 | 12,2 | 39,7 | 5,96 | 18,32 |

Fuente: Comisaría del Plan de Desarrollo: III Plan de Desarrollo, monografía sobre Construcción de Maquinaria y Bienes de Equipo.

CUADRO V
DISTRIBUCION PORCENTUAL POR PAISES DE LAS EXPORTACIONES EN 1971

| | Resto mun- do | Extremo Oriente ... | Oriente Me- dio | Africa | Hispanoamé- rica | USA - Cana- dá | Europa Este. | Resto Europa occidental.. | Países EFTA. | Mercado Co- mún |
|---|------------------------|------------------------|--------------------------|--------------|---------------------------|-------------------------|--------------|------------------------------|--------------|--------------------------|
| Productos químicos. | 2,3 | 2,7 | 3,1 | 8,4 | 10,3 | 8,9 | 5,1 | 1,2 | 26,5 | 29,4 |
| Artículos manufac- turados según materia | 2,6 | 1,2 | 4,9 | 9,5 | 8,9 | 15,9 | 3,2 | 3,0 | 14,4 | 36,1 |
| Maquinaria y mate- rial de transporte. | 2,0 | 1,7 | 2,7 | 5,2 | 28,6 | 6,5 | 1,2 | 3,0 | 13,9 | 33,1 |
| Artículos manufac- turados diversos. | 1,2 | 0,7 | 1,3 | 2,4 | 17,0 | 45,6 | 0,2 | 0,2 | 9,0 | 20,4 |

Fuente: Dirección General de Aduanas: Estadística del Comercio Exterior de España.

CUADRO IV

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE MANUFACTURAS POR MERCADOS EN 1962 Y 1970

| | Países Mer. Común | | Países EFTA | | Resto Europa Oc. | | Europa del Este | | USA y Canadá | | Hispanoamérica | | África | | Oriente Medio | | Extremo Oriente | | Resto del mundo | |
|---|-------------------|------|-------------|------|------------------|------|-----------------|------|--------------|------|----------------|------|--------|------|---------------|------|-----------------|------|-----------------|------|
| | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 | 1962 | 1970 |
| Productos alimenticios | 59,5 | 43,4 | 17,2 | 12,7 | 0,9 | 2,0 | 1,2 | 2,5 | 27,9 | 21,2 | 7,4 | 4,5 | 0,9 | 9,6 | 0,6 | 0,3 | 0,7 | 0,5 | 3,8 | 3,3 |
| Bebidas | 21,1 | 23,1 | 60,6 | 47,5 | 3,3 | 3,9 | 0,5 | 1,0 | 1,5 | 5,6 | 4,4 | 5,5 | 2,2 | 6,5 | — | — | 0,5 | 0,6 | 5,5 | 6,1 |
| Tabaco | 2,0 | 3,9 | 53,7 | 0,4 | — | 3,1 | — | — | — | 67,6 | 3,9 | 1,1 | 3,1 | 23,7 | — | 0,1 | — | 0,2 | 37,2 | — |
| Textiles | 28,3 | 29,8 | 25,4 | 15,1 | 6,4 | 1,9 | — | 3,8 | 10,5 | 15,6 | 2,6 | 3,9 | 15,7 | 17,8 | 7,3 | 4,9 | 0,1 | 1,6 | 3,6 | 6,5 |
| Confección | 16,6 | 25,0 | 28,5 | 11,6 | 2,6 | 1,8 | — | 2,2 | 43,9 | 43,4 | 3,1 | 2,7 | 1,0 | 6,6 | 3,2 | 2,1 | 0,3 | 1,3 | 0,9 | 3,5 |
| Calzado | 15,6 | 6,4 | 22,0 | 6,7 | 1,0 | 1,5 | — | 0,2 | 57,3 | 79,9 | 0,3 | 2,0 | 1,6 | 1,9 | — | 0,3 | — | 0,1 | 2,3 | 1,2 |
| Piel y productos de la piel | 31,4 | 57,0 | 32,0 | 10,3 | 0,4 | 3,8 | — | 3,9 | 32,0 | 17,3 | 2,2 | 1,9 | — | 0,6 | — | 1,1 | — | 3,9 | 2,0 | 0,3 |
| Productos de la madera y del corcho | 28,1 | 36,1 | 33,6 | 23,5 | 5,5 | 2,8 | 1,8 | 2,5 | 18,5 | 23,9 | 2,7 | 3,3 | 2,1 | 3,2 | 2,4 | 0,6 | 3,7 | 1,6 | 2,0 | 2,5 |
| Papel y productos del papel | 3,6 | 16,2 | 9,3 | 9,8 | 23,1 | 6,3 | — | 4,5 | 1,9 | 2,6 | 16,0 | 18,4 | 1,1 | 26,5 | 0,3 | 5,9 | 44,1 | 8,6 | — | 1,7 |
| Impresos | 4,3 | 8,8 | 2,6 | 5,6 | 0,2 | 0,6 | — | — | 6,6 | 8,5 | 85,4 | 74,2 | 0,4 | 1,7 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,3 | 0,3 | 0,2 |
| Productos del caucho | 17,2 | 52,9 | 7,2 | 23,9 | 35,0 | 2,3 | — | 4,1 | 0,1 | 11,2 | 4,4 | 3,6 | 24,9 | 7,5 | 1,1 | 2,3 | 0,6 | 0,5 | 9,4 | 3,7 |
| Productos químicos | 22,6 | 30,2 | 29,4 | 20,8 | 5,0 | 3,2 | 1,0 | 6,9 | 19,2 | 9,2 | 7,0 | 9,2 | 1,5 | 7,4 | 3,0 | 2,0 | 9,4 | 6,2 | 2,9 | 4,9 |
| Productos del petróleo | 21,8 | 24,7 | 30,8 | 33,9 | — | 1,0 | — | — | — | 20,0 | 0,5 | 11,0 | 42,2 | 7,0 | 4,4 | — | — | 0,2 | 0,2 | 2,0 |
| Manufacturas de minerales metálicos | 25,2 | 35,2 | 13,7 | 10,7 | 13,1 | 9,1 | — | 4,0 | 15,1 | 14,4 | 6,3 | 13,4 | 7,0 | 8,4 | 5,3 | 1,6 | 2,9 | 1,1 | 11,4 | 2,2 |
| Hierro y acero | 38,9 | 42,9 | 6,6 | 10,6 | 7,2 | 4,6 | 3,0 | 5,6 | 14,8 | 15,8 | 2,4 | 13,4 | — | 5,6 | 7,0 | 1,0 | 19,9 | — | 0,3 | 0,5 |
| Metales no férricos | 1,6 | 25,5 | 4,6 | 21,3 | 0,2 | 2,2 | 10,9 | 12,7 | 36,6 | 10,5 | 1,0 | 8,9 | 0,1 | 11,6 | 1,0 | 3,2 | 42,3 | 3,5 | 1,7 | 0,1 |
| Productos metálicos acabados | 20,5 | 23,6 | 3,5 | 9,6 | 13,7 | 4,6 | 0,1 | 0,4 | 18,1 | 19,5 | 24,6 | 26,6 | 6,9 | 10,6 | 0,2 | 1,6 | 4,2 | 0,9 | 8,2 | 2,6 |
| Maquinaria no eléctrica | 22,4 | 27,6 | 14,1 | 13,6 | 4,3 | 2,7 | 7,5 | 0,7 | 8,8 | 10,2 | 36,4 | 30,4 | 2,6 | 6,0 | 2,5 | 2,0 | 1,6 | 3,9 | 2,0 | 3,1 |
| Maquinaria eléctrica | 28,9 | 33,0 | 5,8 | 14,0 | 1,8 | 2,0 | 0,8 | 1,5 | 25,7 | 10,4 | 27,3 | 28,8 | 0,6 | 5,2 | 2,4 | 2,4 | 3,5 | 1,2 | 3,1 | 1,5 |
| Equipo de transporte | 3,2 | 24,8 | 9,2 | 9,9 | 12,8 | 10,4 | — | 0,1 | 2,7 | 3,7 | 56,0 | 34,0 | 0,3 | 16,4 | — | 0,4 | 12,2 | 0,2 | 3,5 | 0,7 |
| Otras manufacturas | 33,6 | 34,1 | 16,2 | 15,2 | 2,8 | 4,9 | — | 0,2 | 33,0 | 26,2 | 3,3 | 9,0 | 0,9 | 3,9 | 1,6 | 1,2 | 1,0 | 2,4 | 7,5 | 2,5 |

Fuente: D. B. Donges: «Spain's Industrial Exports. An analysis of Demand and Supply Factors». Weltwirtschaftliches Archiv, Band 108, Heft, 1972, pág. 107.

CUADRO VI

INDICE DE CONCENTRACION DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA EN 1958 Y 1968 (*)

| | 1958 | 1968 |
|--|------|------|
| Productos alimenticios | 0,24 | 0,44 |
| Bebidas | 0,15 | 0,42 |
| Tabaco | 0,61 | 0,61 |
| Textiles | 0,49 | 0,44 |
| Confección | 0,09 | 0,41 |
| Calzado | 0,19 | 0,32 |
| Productos de la madera y del corcho | 0,15 | 0,19 |
| Muebles | 0,23 | 0,29 |
| Papel y productos del papel | 0,43 | 0,39 |
| Impresos | 0,30 | 0,34 |
| Piel y productos de la piel | 0,23 | 0,32 |
| Productos del caucho | 0,55 | 0,60 |
| Productos químicos | 0,47 | 0,48 |
| Petróleo y productos derivados | 0,65 | 0,59 |
| Productos de minerales no metálicos | 0,28 | 0,32 |
| Vidrio y productos derivados | 0,49 | 0,51 |
| Hierro y acero | 0,58 | 0,51 |
| Metales no férreos | 0,54 | 0,58 |
| Productos metálicos acabados | 0,33 | 0,45 |
| Maquinaria no eléctrica | 0,38 | 0,41 |
| Maquinaria eléctrica | 0,56 | 0,62 |
| Equipo de transporte | 0,50 | 0,51 |
| Otras manufacturas | 0,29 | 0,41 |
| Total productos manufacturados | 0,35 | 0,46 |

Fuente: J. B. Donges: «From an Autharchic Towards a Caustiously Outward-Looking industrialization Policy: The Case of Spain»; Weltwirtschaftliches Archiv, Band 107, Heft 1, 1971, pág. 47-48.

(*) La fórmula utilizada para calcular los índices de concentración es:

$$C = 1 - (\sum p_i : \sum f_i)$$

en la que n es el número de intervalos de empleo (0-4, 5-9, 10-49, 50-99, 100-499 y más de 499), i es la industria concreta, p la proporción porcentual acumulativa de empleados y f la proporción porcentual acumulativa de empresas. El mínimo teórico de este índice es 0, que se obtiene cuando las empresas y los empleados están distribuidos de igual forma entre los intervalos. Cuanto mayor sea la diferencia entre f_i y p_i, mayor será el índice de concentración. Esta magnitud no puede ser superior a la unidad.

CUADRO VII

| | Valor Añadido Bruto Industrial al Coste de Factores por Persona Empleada | | | Cargas Salariales por Persona Ocupada | | | Resultado Bruto de Explotación por Persona Ocupada | | | Distribución Porcentual del Valor Añadido Bruto | | | |
|-------------------|--|------|--------------|---------------------------------------|------|--------------|--|------|--------------|---|----------------------------------|-------------------|----------------------------------|
| | | | | | | | | | | 1962 | | 1968 | |
| | 1962 | 1968 | % incremento | 1962 | 1968 | % incremento | 1962 | 1968 | % incremento | Cargas salariales | Resultados brutos de explotación | Cargas salariales | Resultados brutos de explotación |
| CEE | 2,9 | 4,7 | 62,0 | 1,8 | 2,9 | 61,1 | 1,1 | 1,8 | 63,6 | 62,0 | 38,0 | 62,0 | 38,0 |
| España | 1,3 | 1,9 | 46,1 | 0,63 | 1,1 | 74,6 | 0,67 | 0,8 | 19,4 | 48,5 | 51,5 | 58,0 | 48,0 |
| Alemania | 3,1 | 4,8 | 54,8 | 1,9 | 2,9 | 52,6 | 1,2 | 1,9 | 58,3 | 61,0 | 39,0 | 61,0 | 39,0 |
| Francia | 3,8 | 6,1 | 60,5 | 2,3 | 3,8 | 65,2 | 1,5 | 2,3 | 53,3 | 61,0 | 39,0 | 62,0 | 38,0 |
| Holanda | 2,9 | 5,3 | 82,7 | 1,8 | 3,3 | 83,3 | 1,1 | 2,0 | 81,2 | 62,0 | 38,0 | 62,0 | 38,0 |
| Bélgica | 2,8 | 4,4 | 57,1 | 1,8 | 2,7 | 50,0 | 1,0 | 1,7 | 70,0 | 64,0 | 36,0 | 61,0 | 39,0 |
| Italia | 1,9 | 3,2 | 68,4 | 1,2 | 2,0 | 66,7 | 0,7 | 1,2 | 71,4 | 63,0 | 37,0 | 63,0 | 37,0 |
| USA | 8,8 | 11,7 | 33,0 | 6,3 | 8,2 | 30,2 | 2,5 | 3,5 | 40,0 | 72,0 | 28,0 | 70,0 | 30,0 |
| Inglaterra | 2,7 | 3,4 | 25,9 | 1,9 | 2,4 | 26,3 | 0,8 | 1,0 | 25,0 | 70,0 | 30,0 | 70,0 | 30,0 |
| Japón | 1,7 | 3,3 | 94,1 | 0,8 | 1,6 | 100,0 | 0,9 | 1,7 | 88,9 | 47,0 | 53,0 | 48,0 | 52,0 |

Fuente: L. Guereca Tosantos: «Consideraciones...», op. cit. en nota 34.

DEMANDA INTERNA Y EXPORTACIONES EN EL SECTOR DE MAQUINARIA Y BIENES DE EQUIPO
VARIACIONES ANUALES PORCENTUALES DEL CONSUMO APARENTE Y DE LAS EXPORTACIONES, Y CAMBIOS EN EL VALOR ABSOLUTO DE ESTAS *

| | 1965 | | | 1966 | | | 1967 | | | 1968 | | | 1969 | | | 1970 | | | 1971 | | |
|--|---------------------------|--------------------------|---|---------------------------|--------------------------|---|---------------------------|--------------------------|---|---------------------------|--------------------------|---|---------------------------|--------------------------|---|---------------------------|--------------------------|---|---------------------------|--------------------------|---|
| | Δ% Consumo aparente | Δ% Exporta- ciones | Δ Valor absoluto exporta- ciones | Δ% Consumo aparente | Δ% Exporta- ciones | Δ Valor absoluto exporta- ciones | Δ% Consumo aparente | Δ% Exporta- ciones | Δ Valor absoluto exporta- ciones | Δ% Consumo aparente | Δ% Exporta- ciones | Δ Valor absoluto exporta- ciones | Δ% Consumo aparente | Δ% Exporta- ciones | Δ Valor absoluto exporta- ciones | Δ% Consumo aparente | Δ% Exporta- ciones | Δ Valor absoluto exporta- ciones | Δ% Consumo aparente | Δ% Exporta- ciones | Δ Valor absoluto exporta- ciones |
| Maquinaria mecánica pesada | 23,01 | 27,5 | 448 | 14,5 | 16,3 | 339 | -0,9 | 23,9 | 578 | -0,7 | 40,8 | 1.222 | 20,2 | 20,2 | 2.961 | 10,3 | 21,7 | 3.650 | 0,2 | 35,0 | 3.059 |
| Maquinaria mecánica ligera | 11,4 | 36,1 | 419 | 8,3 | 91,6 | 1.102 | 0,8 | 57,8 | 1.332 | -5,6 | 37,9 | 1.380 | 5,1 | -2,8 | -142 | 25,6 | -23,5 | -1.146 | 2,7 | 12,1 | 450 |
| Maquinaria y aparatos eléctricos | 27,1 | 50,4 | 139 | 21,0 | 13,5 | 56 | -0,4 | 7,9 | 27 | 6,5 | 21,1 | 107 | 18,6 | 36,9 | 237 | 8,0 | 15,9 | 976 | 6,7 | 27,3 | 497 |
| Electrónica | 27,0 | -25,6 | 134 | 17,2 | 27,3 | 106 | 11,0 | 85,3 | 522 | 15,2 | 7,2 | 708 | 21,6 | 64,2 | 1.033 | 22,6 | 41,0 | 1.099 | 8,3 | 23,4 | 1.068 |
| Electrodomésticos | 15,4 | 117,1 | 96 | 6,2 | 0,6 | 1 | 2,8 | 14,0 | 25 | 18,1 | 152,0 | 310 | 8,0 | 152,3 | 783 | 5,7 | 55,6 | 721 | 6,2 | 32,3 | 651 |
| Automoción | 27,2 | 89,1 | 715 | 40,1 | 54,2 | 822 | -3,4 | 10,3 | 240 | 3,2 | 53,6 | 1.383 | 17,0 | 70,6 | 2.796 | 16,1 | 49,3 | 4.333 | -2,8 | 46,7 | 4.713 |
| Construcción naval | 5,1 | 30,9 | 775 | 11,8 | 57,4 | 1.881 | 60,6 | -37,5 | -1.934 | 20,3 | 3,4 | 110 | 16,6 | 74,4 | 2.497 | -23,6 | 103,5 | 6.022 | 41,1 | 2,8 | 326 |
| Construcciones aeronáuticas | -205 | 21,4 | 39 | 21,8 | -8,6 | -19 | 517,3 | -19,3 | -39 | 14,3 | 17,3 | 28 | -14,1 | 5,2 | 10 | 48,1 | 53,8 | 108 | -51,4 | 189,0 | 584 |
| Total maquinaria y bienes de equipo | 22,2 | 34,8 | 3.397 | 21,0 | 46,2 | 4.288 | 3,5 | 4,9 | 661 | 5,3 | 36,9 | 5.248 | 16,1 | 52,2 | 10.171 | 12,1 | 428,0 | 12.673 | 1,6 | 25,1 | 10.623 |

* En millones de pesetas corrientes.

Fuente: Comisaría del Plan de Desarrollo: III Plan de Desarrollo, Monografía sobre Construcción de Maquinaria y Bienes de Equipo.

