

# EL COMERCIO EXTERIOR DE LA COMUNIDAD VALENCIANA Y LA INTEGRACIÓN EUROPEA

**Manuel López Estornell**

*Generalitat Valenciana*

**Vicent Soler i Marco**

*Universitat de València<sup>1</sup>*

El artículo analiza el comercio exterior valenciano tomando como referencia los cambios producidos a raíz de la incorporación de España a la entonces CEE. Se formaliza una nueva función de exportaciones valencianas con el fin de identificar las causas de su evolución temporal y contrastar su importancia relativa. Asimismo, se estudia el comportamiento del comercio exterior de la comunidad autónoma por sectores de demanda, modalidades de diferenciación, comercio inter e intraindustrial y por áreas comerciales. Este trabajo pretende matizar algunos de los tópicos sobre el comportamiento del sector exterior valenciano a la luz de las nuevas teorías del comercio internacional y de la organización industrial.

*Palabras clave:* comercio exterior, función de exportaciones, patrón comercial, comercio intraindustrial, diferenciación productiva.

## 1. INTRODUCCIÓN

El alto índice de cobertura exterior en el comercio valenciano de bienes ha sido destacado, tradicionalmente, como uno de los componentes más característicos de la economía de la Comunidad Valenciana. A partir de esta circunstancia se han desarrollado diversos tópicos, vinculados a la excelen-

---

(1) Los autores agradecen las contribuciones y sugerencias de un evaluador anónimo, así como la colaboración prestada por el Institut Valencià d'Estadística y por Eugenia Domenech.

cia emprendedora de la empresa valenciana, su dinamismo internacional y su amplia vocación europea.

Varios de estos tópicos han sido considerados analíticamente -y revisados en parte-, en el pasado. Este artículo toma como punto de partida estas aportaciones previas con el objeto de profundizar en un aspecto insuficientemente conocido: la incidencia de la *integración europea* sobre los flujos comerciales valencianos.

Transcurrida más de una década desde la adhesión de España a la entonces CEE e iniciada la Unión Monetaria con participación española, resulta oportuno avanzar en dicha dirección, con el doble objeto de actualizar diversos trabajos pre-existentes y considerar los principales *cambios* que, desde la integración, se han producido en el marco exterior de la economía valenciana, en particular por lo que atañe a los determinantes de su *función de exportaciones* y la reorientación del *patrón comercial y geográfico* de las mismas. Aspectos, estos últimos, que son considerados a la luz de determinadas orientaciones derivadas de la aplicación de la nueva teoría del comercio internacional y de la organización industrial, entre las que se sitúan las relativas al *comercio intraindustrial* y la *diferenciación productiva*.

A partir de estas consideraciones genéricas, el contenido del artículo permite alcanzar determinadas conclusiones que matizan algunos de los tópicos ya mencionados con anterioridad. Para llegar a éstas, el artículo se estructura en los siguientes apartados:

— El segundo apartado se refiere a las consideraciones teóricas y la evidencia empírica en los entornos económicos más inmediatos: España y los países comunitarios periféricos.

— En el tercer apartado, se estudia la evolución del comercio exterior valenciano, de manera que se pueda enmarcar el alcance y peculiaridades generales de éste desde una nueva perspectiva temporal. Dicho análisis sirve como referencia para remarcar los cambios *ex-ante* y *ex-post* que tienen como punto de transición el proceso de integración producido a partir de 1986.

— El cuarto apartado profundiza en el análisis, formalizando una nueva función a largo plazo de las exportaciones valencianas, con la finalidad de identificar los principales fundamentos de su evolución temporal y contrastar su importancia relativa.

— El quinto apartado acota en primer lugar el comportamiento del comercio exterior industrial *por sectores de demanda* para considerar, a continuación, el comportamiento de la producción industrial en relación con las propensiones exportadora e importadora de un amplio abanico de sectores. Para profundizar en el conocimiento de las estrategias exportadoras dominantes se realiza, igualmente, una exploración actualizada de las *modalidades de diferenciación* de los distintos sectores para los años 1988 y 1996.

— En el sexto apartado, se recoge la expresión y desplazamiento de las modalidades de *comercio inter e intraindustrial valenciano*, verificando la intensidad de los cambios temporales experimentados y procediendo a su contraste con los propios del conjunto del comercio español.

— El séptimo apartado evalúa la orientación del comercio valenciano *por áreas comerciales* entre 1985 y 1996, acotando las variaciones de sus cuotas de mercado e introduciendo, asimismo, la relevancia de las exportaciones valencianas en el marco de las importaciones comunitarias.

— Finalmente se recogen, en el apartado octavo, las principales *conclusiones* alcanzadas a lo largo del artículo.

## 2. MARCO TEÓRICO Y EVIDENCIA EMPÍRICA EN LOS ENTORNOS INMEDIATOS, ESPAÑA Y LA EUROPA DE LA PERIFERIA

Todo proceso de *integración o regionalización* económica tiene consecuencias complejas para los socios, dado que es muy difícil distinguir en la práctica los efectos de un cambio en las barreras internas de los que se originan de un cambio en las barreras externas. Poon (1997) ha calculado que la propensión a exportar en el seno de las regiones y hacia el resto del mundo ha crecido en términos parecidos. El *regionalismo* y el *multilateralismo* pueden ser tratados, pues, como complementarios más que como contradictorios. Para la economía valenciana -como para cualquier economía regional española- ambos serán marcos de referencia ineludibles, si bien el impacto de la integración europea merece una atención particularizada por la amplitud y ambición de sus objetivos y la trascendencia de sus consecuencias.

Como se sabe, en los procesos de integración, junto a los efectos estáticos (creación, expansión y desviación de comercio), hay que considerar los efectos dinámicos (efectos procompetitivos, reducción de los costes de comercio, reubicación de industrias, eliminación de la discriminación de precios por países, incentivación de la diferenciación de productos frente a las economías de escala, etc.) y otros de diversa índole, pero relacionados con los anteriores, de carácter cualitativo: efectos sobre el entorno, el sistema de incentivos y los estímulos a la innovación (Tugores, 1995). Un enfoque realista nos diría que el aumento del tamaño del mercado, en una situación de competencia imperfecta, puede alterar substancialmente las condiciones y situación en el mercado a todo tipo de agentes económicos. Igualmente, es una fuente de ganancias de la productividad porque la caída de precios también afecta a los productos intermedios (Dornbusch, 1989). Además, la convergencia de costes unitarios de los factores de producción puede incentivar el comercio intraindustrial a costa del interindustrial. En todo caso, la incidencia de los efectos de la integración (tanto estáticos como, sobretudo, dinámicos) no será la misma para los diversos sectores y territorios y los ajustes pueden ser más dolorosos en unos casos que en otros.

Como puede apreciarse, la literatura teórica y empírica sobre los efectos de la integración económica ha evolucionado considerablemente desde que Viner (1950), Meade (1955), Johnson (1962) y otros iniciaron la andadura en base a la teoría del comercio internacional en un marco de libre competencia. Si bien estos autores centraron su atención en el impacto de los cambios en las barreras arancelarias sobre los precios, la formulación de modelos de competencia imperfecta dotó de mayor realismo a los análisis (Helpman y Krugman, 1985). Finalmente, los desarrollos teóricos sobre *crecimiento endógeno* que se han realizado en los noventa a partir de los trabajos de Romer

(1986) y Lucas (1988) han permitido profundizar en los efectos *dinámicos* de la integración al permitir la introducción de magnitudes como ahorro, inversión o progreso técnico como argumentos en las funciones de comercio exterior (Baldwin, Forslid y Haaland, 1995).

En este marco teórico, se puede afirmar que, para mercados nacionales *segmentados*, la integración lleva a una reducción del margen precios/coste, pero también a una ampliación de las economías de escala para aquellas empresas que puedan obtenerlas. La reducción del margen precio/coste puede tener un efecto de reducción de comercio más que de creación. En todo caso, estos fenómenos se vivirán con mayor intensidad por las empresas comunitarias, lo cual conducirá a un aumento de la *competitividad*<sup>2</sup> de las supervivientes y a una más que probable pérdida de cuota de mercado interior para las empresas de terceros países.

En cuanto a los efectos dinámicos, si la integración conduce a un incremento de la renta, llevará igualmente a un incremento del ahorro y la inversión, del comercio entre socios y no socios pero no necesariamente a costa de la producción interna de los países. En todo caso, según la lógica del crecimiento endógeno, estos efectos conducen a la expansión de los sectores intensivos en capital y en alta tecnología y a una caída de los intensivos en trabajo sin cualificar y de bajo nivel tecnológico.

Tanto para el conjunto europeo como para diversos de sus países miembros se han realizado distintos estudios, en los que se consideran, bien expectativas *ex-ante* (Cecchini (1988), como evaluaciones provisionales *ex-post* de los efectos del Mercado Único Europeo (MUE) [*The Single Market Review (SMR)*, IV,3, (1997a)], persiguiendo incluso [*SMR*, VI, 2 (1997b)] una evaluación de los mismos sobre los países beneficiarios de los fondos de cohesión, entre los que se sitúa España.

Las aproximaciones empleadas en los trabajos mencionados han adoptado diversos enfoques metodológicos, que se concretan en modelos de equilibrio general y competencia imperfecta, con análisis estadístico-descriptivos y diversas estimaciones econométricas. A partir de las diversas orientaciones posibles, los efectos del Mercado Único para España, Portugal, Grecia e Irlanda se pueden clasificar como estáticos, dinámicos, locacionales y con relación al crecimiento económico.

Los efectos estáticos son los que resultan de que ciertos sectores se expanden con el MUE y otros se contraen. Globalmente considerados, los efectos estáticos son positivos para Irlanda, marginalmente negativos para Portugal, moderadamente negativos para España y profundamente negativos para Grecia. Sin embargo, Portugal y España ven más que compensados estos efectos por los beneficios de carácter locacional, particularmente por el crecimiento de los flujos de *inversión directa extranjera* (IDE). Los efectos

(2) El concepto de competitividad es controvertido como indicador de la eficiencia relativa de las economías. Krugman (1996) afirma que hay que distinguir entre competitividad entre empresas y competitividad entre países. Esta última no solamente depende de la eficiencia relativa de las empresas sino también por los salarios relativos, los tipos de cambio y las tasas de crecimiento relativas.

sobre el crecimiento vienen de la mano de que la liberalización económica incrementa la relación de bienes comerciables en el exterior respecto de los no comercializables y esto se vivirá más intensamente en los países periféricos que en los del centro.

En suma, si se consideran los efectos del MUE desprovistos de los de los flujos de IDE, la economía española se verá muy poco afectada en una perspectiva de largo plazo. Por el contrario, si se consideran conjuntamente los efectos del MUE y de la IDE, las consecuencias serán sensibles: el crecimiento del PIB será semejante al irlandés, que inicialmente era el que mejor impacto recibía: 9,16 % de desviación positiva respecto de la proyección en un escenario de *no-MUE*, para el período 1987-2010. Cifra que duplica prácticamente la estimada por el Informe Cecchini.

Existe un estudio por separado de los impactos del MCA (Marco Comunitario de Apoyo: paquetes Delors I –1989/1993– y Delors II –1994/1999– [SMR, VI, 2 (1997b)] que se estableció justamente por el temor a que las ganancias de los países del centro, por la creación del MUE, dominaran las de los de la periferia. Estos programas tienen efectos por el lado de la demanda (incrementan el gasto agregado) y por el de la oferta (incrementan la capacidad productiva de la economía). Los mecanismos subyacentes en el primer grupo de efectos, siendo de naturaleza keynesiana, son mucho menos complejos que los que subyacen en los efectos del lado de la oferta.

El escenario más beneficioso para España sería: que las IDE (Inversiones Directas Extranjeras) se mantengan (favorecidas por la creación del Mercado Único Europeo, MUE), que el MCA (Marco Comunitario de Apoyo, es decir las ayudas regionales de la UE) se mantenga también tras 1999 y que las inversiones del MCA contribuyan al crecimiento a largo plazo. En este escenario, hacia el 2010, España (como Irlanda) experimentaría un crecimiento relativo entre un 11 y un 12,6% (tres cuartas partes por el MUE y un cuarto por el MCA).

### 3. ANÁLISIS ESTADÍSTICO-DESCRIPTIVO DEL COMERCIO EXTERIOR VALENCIANO

La naturaleza de algunos de los métodos de análisis utilizados en los trabajos sobre Europa antes mencionados no admiten una aplicación directa al caso valenciano, salvo en lo que atañe al de índole estadístico-descriptiva y algunos tratamientos econométricos muy limitados. Aun en estos casos la escasez de información respecto a los flujos de la economía valenciana con el exterior se aprecian en toda su extensión cuando se observa que éstos se limitan a reflejar únicamente los movimientos de bienes exportados (desde 1973)<sup>3</sup> e importados (desde 1983), en ambos casos hacia y desde el extranjero. Quedan al margen, por lo tanto, los intercambios con el resto de España, así como los ítems distintos de los bienes –en particular los servicios– en lo

(3) Aunque existen datos relativos a 1970-72, su fiabilidad es considerada en general insuficiente.

que se refiere a las relaciones comerciales con el extranjero. Otro tanto sucede con los movimientos de la IDE. La formulación de la mayor parte de los modelos mencionados queda por lo tanto al margen de las posibilidades reales existentes, salvo en lo que se refiere, en parte, a la estimación de la función de exportaciones.

El análisis estadístico aplicable ofrece, además, ciertas dificultades objetivas para extraer conclusiones específicas sobre las diversas circunstancias que jalonan el tránsito de la Comunidad Valenciana, desde 1986, por la actual Unión Europea. La superposición de los efectos atribuibles a la unión aduanera, la creación del mercado único y las expectativas sobre la preparación de la unión monetaria se entremezclan con los derivados del propio proceso de liberalización de la Unión Europea, como resultado de la política comercial –multilateral y autónoma– adoptada con terceros países.

Si orillamos por el momento los límites, de por sí ya complejos, de la incidencia de la política comercial exterior común y de las restantes políticas e iniciativas europeas con reflejo directo o indirecto sobre ésta, resta por dilucidar el alcance de las consecuencias que, sobre los movimientos comerciales internacionales de la Comunidad Valenciana, han ejercido las propias fuerzas «endógenas», vinculadas al proceso valenciano de crecimiento económico. Tampoco éstas podrán ser objeto en este trabajo de una atención específica, aunque es evidente que su existencia planea sobre determinados resultados e interpretaciones de la actividad comercial externa realizada por las empresas valencianas. Circunstancia que se hace extensible a la influencia que sobre los flujos comerciales puede atribuirse a la creciente complejidad de los mercados hacia los que fluye y desde los que proceden, respectivamente, las exportaciones e importaciones valencianas. En consecuencia, el análisis estadístico que se refleja en las siguientes páginas paga un amplio tributo a la simplificación, al igual que ésta es deudora de las fronteras que origina la propia y limitada disponibilidad de información.

A partir del marco posible, unas referencias previas son necesarias para situar el objeto de nuestro estudio. Las exportaciones de la Comunidad Valenciana a partir de 1986, aunque progresen en valores absolutos, ofrecen un perfil en términos del PIB cada vez más próximo al español (cuadro y gráficos 1). La consecuencia es una participación descendente en el conjunto de la exportación española<sup>4</sup>. Una circunstancia que es propia tanto del período de apreciación de la peseta respecto a la mayor parte de las divisas internacionales, cuyo límite temporal podemos situar en 1992, como del posterior lapso temporal asociado a las devaluaciones de la peseta en un primer momento y a la posterior recuperación, a continuación, de la propia economía internacional, especialmente en Europa y Estados Unidos (cuadro y gráfico 2)

---

(4) Una primera aproximación al tema se realizó apenas tres años después de la integración con una percepción de las tendencias del comercio exterior que se confirmarán años después (Soler, 1989).

**Cuadro 1**  
**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES COMO PROPORCIÓN DEL**  
**PIBpm (COMUNIDAD VALENCIANA Y ESPAÑA)**

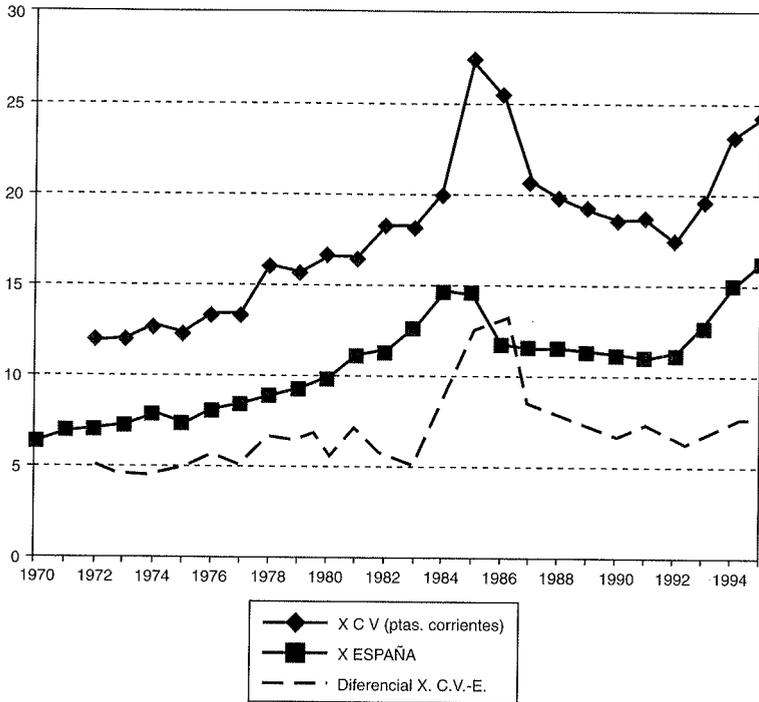
Año	X C.V.	X España	Diferencial X. C.V.-E.	M C. V.	M España	Diferencial M. C.V.-E.
	(pesetas corrientes)			(pesetas corrientes)		
1970			6,4		12,6	
1971		6,9			11,7	
1972	12,0	7,0	4,9		12,6	
1973	12,0	7,2	4,8		13,4	
1974	12,7	7,9	4,8		17,3	
1975	12,3	7,3	5,0		15,4	
1976	13,3	8,0	5,3		16,1	
1977	13,3	8,4	4,9		14,7	
1978	16,0	8,9	7,1		12,7	
1979	15,7	9,3	6,4		12,9	
1980	16,7	9,8	6,9		16,2	
1981	16,4	11,1	5,3		17,5	
1982	18,3	11,3	7,0		17,6	
1983	18,2	12,6	5,6	12,2	18,5	-6,3
1984	20,0	14,7	5,3	16,4	18,1	-1,7
1985	27,4	14,6	12,8	16,4	18,1	-1,7
1986	25,5	11,8	13,7	13,1	15,3	-2,3
1987	20,7	11,7	9,1	14,6	16,7	-2,1
1988	19,9	11,6	8,3	13,2	17,4	-4,2
1989	19,3	11,4	7,9	13,6	18,6	-5,1
1990	18,6	11,2	7,4	12,5	17,7	-5,3
1991	18,8	11,0	7,8	12,9	17,5	-4,7
1992	17,6	11,3	6,3	12,9	17,3	-4,4
1993	19,7	12,7	7,0	14,0	16,6	-2,6
1994	23,2	15,0	8,2	16,3	19,0	-2,7
1995	24,3	16,3	8,0	17,3	20,2	-2,9

Nota: X, Exportaciones; M, Importaciones.

Cifras en miles de millones.

Fuente: IVE, DG Aduanas, Cámaras de Comercio y elaboración propia.

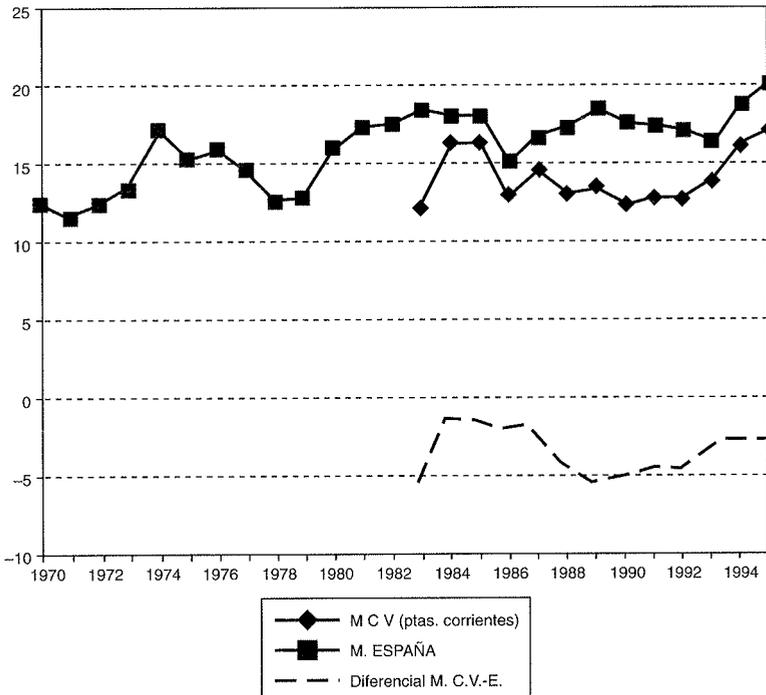
**Gráfico 1.a**  
**EVOLUCIÓN DE LA PROPENSIÓN A EXPORTAR (C.V.-E.)**



Este declive relativo de las exportaciones valencianas no encuentra un reflejo simultáneo en el comportamiento de las importaciones, cuya errática trayectoria abarca oscilaciones tanto procíclicas como anticíclicas. Pero las importaciones sufren un mal común adicional: la menor fiabilidad de los datos estadísticos existentes, ya que una parte adicional de las compras valencianas al exterior, no cuantificada regularmente por el momento, ingresa proveniente de otros puntos de España en los que se ubican las correspondientes empresas importadoras. Este hecho debe advertirnos, además, acerca de la elevada y previsiblemente exagerada tasa de cobertura del comercio valenciano de bienes, en relación con lo que sucede, en sentido contrario, en otras Comunidades como las de Cataluña y Madrid.

Una segunda característica es el sesgo que sobre ambos tráficos -de exportaciones e importaciones- introducen las operaciones comerciales de FORD e IBM (actualmente MSL). Sólo en lo que atañe a las exportaciones, se constata que ambas empresas representan, como media, más de la tercera parte del total de las ventas al exterior llevadas a cabo por las empresas valencianas. La magnitud de esta proporción se debe contemplar junto con las propias características de ambas empresas, con amplios vínculos inter-

**Gráfico 1.b**  
**EVOLUCIÓN DE LA PROPENSIÓN A IMPORTAR (C.V.-E.)**



plantas a nivel internacional, capacidad para segmentar sus precios y seguir estrategias diferenciadas que las alejan del comportamiento común de las empresas sumergidas en entornos competitivos distintos (López y Andrés, 1997).

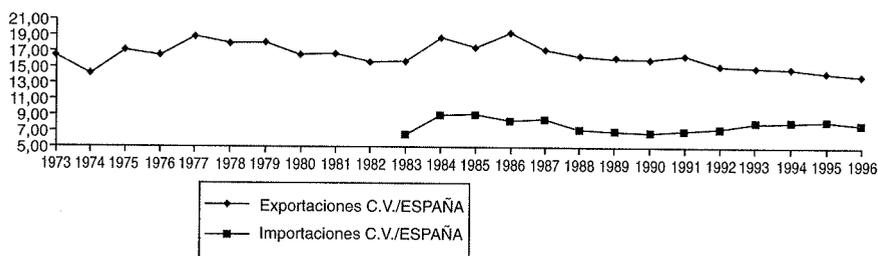
Es conveniente, pues, diferenciar los movimientos comerciales de estas dos empresas de las realizadas por las restantes que, en su inmensa mayoría, corresponden en la Comunidad Valenciana a pequeñas y medianas empresas. La aplicación de este ejercicio a las exportaciones pone de relieve, por ejemplo, que la participación de éstas en el conjunto español ofrece ciertos matices respecto a lo señalado con anterioridad. Así, si bien es cierto que se confirma una menor presencia de la exportación valenciana en la española desde el año de adhesión a la entonces C.E.E., también lo es que tal circunstancia se frena a partir de 1993, recuperándose posiciones, aunque sea de forma modesta (Cuadro 3). Una recuperación relativa que es propia de las restantes *exportaciones industriales*, ya que el peso de las exportaciones agrarias valencianas continúa su declive, pasando de más del 40 por ciento de la exportación agraria española a menos del 30 por ciento.

**Cuadro 2**  
**PORCENTAJE DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES**  
**DE LA COMUNIDAD VALENCIANA SOBRE ESPAÑA**

Año	Exportaciones C.V./España	Importaciones C.V./España	Año	Exportaciones C.V./España	Importaciones C.V./España
1973	16,43		1985	17,48	9,06
1974	14,22		1986	19,35	8,31
1975	17,18		1987	17,28	8,50
1976	16,50		1988	16,43	7,25
1977	18,84		1989	16,20	6,97
1978	18,02		1990	16,02	6,80
1979	18,18		1991	16,50	7,12
1980	16,59		1992	15,09	7,23
1981	16,72		1993	14,96	8,12
1982	15,76		1994	14,80	8,24
1983	15,74	6,53	1995	14,40	8,26
1984	18,71	9,01	1996	13,95	8,12

Fuente: Bases de datos Aitana-Link, DGA, IVE y elaboración propia.

**Gráfico 2**  
**PORCENTAJE DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES**  
**DE LA COMUNIDAD VALENCIANA SOBRE ESPAÑA**



Fuente: Bases de datos Aitana-Link, DGA, IVE y elaboración propia.

**Cuadro 3**  
**EVOLUCIÓN DEL PESO DE LAS EXPORTACIONES**  
**VALENCIANAS EN EL CONJUNTO ESTATAL, DEDUCIENDO LAS**  
**CORRESPONDIENTES A LAS MULTINACIONALES IBM Y FORD**

Año	Exportaciones		Importaciones		Año	Exportaciones		Importaciones	
	C.V./España	C.V./España	C.V./España	C.V./España		C.V./España	C.V./España	C.V./España	C.V./España
1973	16,43	-			1985	17,48			9,06
1974	14,22	-			1986	19,35			8,31
1975	17,18	-			1987	17,28			8,50
1976	16,50	-			1988	16,43			7,25
1977	18,84	-			1989	16,20			6,97
1978	18,02	-			1990	16,02			6,80
1979	18,18	-			1991	16,50			7,12
1980	16,59	-			1992	15,09			7,23
1981	16,72	-			1993	14,96			8,12
1982	15,76	-			1994	14,80			8,24
1983	15,74	6,53			1995	14,40			8,26
1984	18,71	9,01			1996	13,95			8,12

Fuente : IVE, Fuster (1995) y elaboración propia.

#### 4. UNA FUNCIÓN DE LAS EXPORTACIONES VALENCIANAS

¿Cuáles son las fuerzas más relevantes que movilizan a la exportación valenciana? La respuesta a esta pregunta se ha planteado en diversas ocasiones y arroja interrogantes tanto macro como microeconómicos.

Ciñéndonos a los primeros, resulta posible acotar una función de exportaciones que ponga de relieve, como hipótesis, la relación de la evolución a largo plazo de las exportaciones valencianas con la demanda internacional y con las variaciones en su competitividad relativa, considerando a tal efecto tanto los diferenciales de precios con el exterior como las propias variaciones de los tipos de cambio. Algunas estimaciones previas –Martínez (1988) y Fernández et al. (1992)– han tomado en consideración ambas variables como explicativas, al igual que ha sucedido en otros trabajos que abarcan al conjunto de la exportación española (entre las más recientes, Buisán y Gordo (1997)).

Adoptando en concreto las magnitudes empleadas por estas últimas autoras para reflejar la evolución de la demanda internacional<sup>5</sup> y de la competitividad relativa española<sup>6</sup>, se ha procedido por nuestra parte, a estimar

(5) Medido por el volumen de las importaciones de manufacturas en términos reales realizadas por los países de la OCDE.

(6) Medida mediante un índice que recoge la evolución de los precios de exportación en España frente a los de sus principales competidores, expresados ambos en una moneda común.

la función de exportaciones de la Comunidad Valenciana, para el período 1973-95. La estimación sufre una deficiencia inevitable, derivada de la adopción de los valores unitarios (IVU) de las exportaciones españolas para transformar a pesetas constantes las exportaciones valencianas, ante la ausencia de IVU propios. Tal circunstancia acota la fiabilidad de la estimación, dado la diferente composición de las exportaciones española y valenciana.

Asumiendo dicha limitación, la función de las exportaciones valencianas se adopta como hipótesis que responde al siguiente modelo teórico :

$$X_{cv} = g ( DEX, COM)^7,$$

con  $g_1 > 0$   $g_2 < 0$ ,

siendo:

$X_{cv}$ : exportaciones de la Comunidad Valenciana.

DEX: demanda internacional.

COM: competitividad relativa.

Se ha realizado un análisis de regresión múltiple constatándose que el modelo, con las magnitudes consideradas, cumple las hipótesis de normalidad e independencia y que no existe colinealidad.

Los resultados de la estimación, en términos logarítmicos –que nos permiten calcular las elasticidades de la variable exportaciones respecto a las restantes– arrojan el siguiente resultado:

**Cuadro 4**

Variable	Coficiente	Desv. Estándard	t-Estadístico	Probabilidad
DEX	1,81	0,089	20,21	0,0000
COM	-1,29	0,384	-3,36	0,0031
C	10,59	1,730	6,120	0,0000

R<sup>2</sup>: 0,953; R<sup>2</sup> ajustado: 0,948; D.W.: 1,235.

Fuente: Elaboración propia.

(7) La función, pues, no considera otras variables, derivadas de la introducción de la competencia imperfecta y de las economías de escala en el modelo (diferenciación horizontal), brecha tecnológica, poder de mercado –grado de concentración– y economías de escala.

De los resultados anteriores se infiere que la hipótesis enunciada se corresponde con los resultados alcanzados, con unas elasticidades de 1,81 para la demanda internacional y  $-1,29$  para la competitividad. En relación con otras estimaciones para las exportaciones valencianas como las mencionadas anteriormente, se constata una *menor* importancia de la elasticidad de las exportaciones valencianas respecto a la demanda exterior<sup>8</sup>, así como de la elasticidad de las exportaciones en relación con el índice de competitividad. Si el punto de referencia es el trabajo citado de Buisán y Gordo (1997) para la estimación de la función de las exportaciones españolas, las diferencias se reducen; si bien el período de estimación es más amplio del que se ha adoptado en el presente artículo (t:1964-1995), los resultados de los coeficientes de la función de las exportaciones españolas son, respectivamente, de 1,80 y  $-1,60$ , para las variables demanda internacional y competitividad, respectivamente<sup>9</sup>. Circunstancia que expresa una aproximación de las correspondientes elasticidades, en especial por lo que atañe al papel de la demanda exterior, que se mantiene si se excluyen, para el caso español, las exportaciones energéticas, cuyo peso en la composición de la exportación valenciana es, de otra parte, muy escaso: 1,71 y  $-0,97$ , de acuerdo a lo estimado por las autoras mencionadas.

Este hecho y la circunstancia de que las nuevas elasticidades estimadas para las exportaciones valencianas abarquen un período que incluye un mayor número de años de pertenencia de la Comunidad Valenciana a la UE, aportan nuevos interrogantes acerca del comportamiento de los flujos comerciales valencianos<sup>10</sup>, en particular tras su acceso a la Unión Europea. En

(8) En concreto, la estimación de A. Martínez (1988), para el período 1973-86, es de una elasticidad-renta de 3,89 para las exportaciones industriales valencianas. En el caso de I. Fernández et al. (1992), para 1970-1989, la elasticidad de las exportaciones industriales valencianas respecto a las importaciones reales de los países industrializados es muy similar (3,9), resultando la referente a los precios relativos de  $-3,6$ . Estos autores también introducen una variable representativa de la influencia de la demanda interna para la cual la elasticidad de las exportaciones industriales se sitúa en  $-4,0$ .

Para el caso de Cataluña, Parellada (1994) estima, para el período 1982-92, unas elasticidades de 1,22 para la demanda internacional (medida por las importaciones mundiales) y de  $-0,68$  para la competitividad (medida por los precios relativos corregidos por el tipo de cambio).

(9) Los resultados anteriores se incardinan en un amplio conjunto de estudios sobre las funciones de exportación, tal como resume Alonso (1997). Así cabe recordar, como indica este último autor, los realizados por Fernández y Sebastián (1991), Buisán y Gordo (1994), Mauleón y Sastre (1994, 1996) y el propio Alonso (1996), cuyos resultados se publican en el artículo mencionado. Como se señala en éste, la diversidad de la información de origen y de las técnicas empleadas en las distintas investigaciones impide una comparación directa de los resultados obtenidos por los diversos estudios que, para la elasticidad de la renta, oscilan entre 1,68 y 2,56, mientras que para la referente a los precios relativos la horquilla se mueve entre  $-0,88$  y  $-1,38$ .

(10) Gil y Máñez (1995) ya avanzaron esta reducción de las elasticidades en un análisis con datos de panel que hicieron para el período 1988-90, muy corto y que recogía la fase alcista del ciclo donde la demanda interna jugaba un papel decisivo. Con una función de exportaciones mucho más compleja (incluía variables explicativas de diferenciación horizontal, diferencias tecnológicas, concentración productiva y economías de escala), obtuvieron una elasticidad renta (significativa) del 0,86 y una elasticidad precio (no significativa) del  $-0,20$ .

realidad, no tienen por qué cuestionar frontalmente la opinión creada con anterioridad, que fundamentaba las altas elasticidades valencianas en el tipo de producción (con bajo nivel añadido y uso intensivo de trabajo) y de productos (ubicados en los segmentos inferiores de calidades, para bajos niveles de renta con una demanda más sensible a variaciones de su nivel de renta, con una estrategia competitiva basada en los precios) y la estructura empresarial (de pymes, precio aceptantes) que las sustenta. Pero para ser coherentes con los resultados, debemos admitir que esta explicación ya no resulta suficiente.

Desvelar las raíces de este profundo cambio exigirá, probablemente, considerar nuevas hipótesis de trabajo. De una parte, la posible incorporación de numerosas pymes españolas a la vertiente exportadora; circunstancia que reduciría la relevancia idiosincrática atribuida a la exportación valenciana en relación con otras áreas económicas españolas. De otra parte, también cabría considerar como hipótesis de trabajo la geografía asimétrica de la distribución de la inversión directa extranjera (IDE), que parece hallarse en la raíz de algunos de los nuevos flujos exportadores –e importadores– de España, a partir de su integración en el espacio económico comunitario. De confirmarse esta hipótesis, el débil asentamiento de la IDE en la Comunidad Valenciana durante el período de la post-integración habría amortiguado el aumento de los intercambios comerciales con el exterior, a diferencia de lo sucedido en los años setenta tras la implantación de FORD e IBM. Más aún, con el traspaso de la factoría valenciana de IBM de la Pobla de Vallbona a otra empresa multinacional, la MSL, con las repercusiones obvias en las estrategias comerciales empresariales. Igualmente, hay que considerar que en algunos períodos –como el de recuperación de 1985 a 1991– la demanda interna desempeñó un papel decisivo en la conformación de la demanda agregada, a costa de las exportaciones.

## 5. EL COMERCIO EXTERIOR VALENCIANO POR SECTORES DE DEMANDA

La confirmación de una de las respuestas citadas -la composición de las exportaciones valencianas- podemos ahora contrastarla a partir de la clasificación de las mismas por sectores de demanda (cuadro 5). Como se aprecia en dicho cuadro, entre 1986 y 1996, las principales modificaciones residen en:

- la reducción de la importancia de las exportaciones de bienes de *demanda fuerte*, que pasan de suponer el 16,5 por ciento de las exportaciones totales a representar tan solo el 12,7. Tras este cambio se sitúa, principalmente, la reducción relativa de las exportaciones de IBM a partir de 1991, continuada por su sucesora en la planta industrial de La Pobla de Vallbona. Disminución que no ha podido compensar, pese a su positiva evolución, el sector de maquinaria y material eléctrico.

- el crecimiento relativo de las exportaciones de *demanda media*, que pasan de representar el 34,5 a suponer el 40,4 por ciento de la exportación total, si bien la progresión no es continua a lo largo del período considerado.

En buena medida la evolución responde en este caso al comportamiento de las exportaciones de vehículos automóviles y sus componentes, centrada en FORD, aunque se observe una paulatina presencia –todavía no bien estudiada– de productos de empresas fabricantes de accesorios y componentes de automóviles, nacidas o reorientadas a partir de su vinculación con la industria automovilística. Junto a este sector también experimentan avances relativos los sectores vinculados con maquinaria y equipo mecánico, alimentación y bebidas y, sin una continuidad temporal definida, el sector de caucho y plásticos.

– la reducción de la importancia relativa de los sectores de *demanda débil* que, pese a representar un peso todavía mayoritario en el conjunto exportador, retroceden en relación con los sectores de demanda media. Esta realidad alberga, sin embargo, diferencias sectoriales notables. En particular, destaca la disminución de la presencia relativa del sector del calzado, en contraste con lo acaecido en el sector de productos minerales no metálicos, integrador, a su vez, de la industria de azulejos y revestimientos cerámicos que ha experimentado una intensa progresión desde mediados de la pasada década. Progresión a la que tampoco ha sido ajeno otro sector tradicional de la industria valenciana, como es el textil.

En consecuencia, pues, parte de la explicación del retroceso relativo de la exportación valenciana en el conjunto español desde 1986 se explicaría también por el todavía elevado peso de la industria valenciana emplazada entre sectores de demanda débil. La menor elasticidad de los productos de demanda débil a los incrementos de la renta de los países importadores y la existencia de una competencia añadida procedente de países terceros sería congruente con dicho retroceso. No obstante, éste también cabe vincularlo a la menor presencia de IDE en la Comunidad Valenciana dado que aquélla, mayoritariamente, se ha posicionado en España en sectores de demanda media y fuerte.

La confirmación de la influencia de la ubicación sectorial podemos considerarla a la luz de lo sucedido en el caso español (Martín, 1997). En este último, el peso conjunto de los sectores de demanda fuerte y moderada supera al de sus homónimos valencianos, al contrario de lo que ocurre en el caso de los sectores de demanda débil.

Por lo que atañe a las importaciones valencianas, su perfil varía sensiblemente respecto al de las exportaciones. El peso de los sectores de *demanda fuerte* y *media* es superior en ambos casos al de los sectores de *demanda débil*. Las importaciones de los sectores de maquinaria de oficina y ordenadores, productos químicos, vehículos automóviles, maquinaria y equipo mecánico y alimentación, bebidas y tabaco son las más representativas, sin que se manifiesten variaciones sensibles entre 1986 y 1996, salvo en lo que atañe a las importaciones de maquinaria de oficina y ordenadores, vinculada a los avatares de la anterior planta de IBM. De otra parte, la mayor presencia en 1996 de sectores de bienes de equipo y de determinados productos intermedios –productos químicos, caucho y plástico, papel– debe asociarse tanto a la renovación tecnológica como a la lenta pero progresiva diversificación de la industria valenciana generadora, a su vez, de intercambios de naturaleza intraindustrial, como se analiza posteriormente.

**Cuadro 5**  
**CLASIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**POR SECTORES DE DEMANDA**

	C.N.A.E.	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>SECTORES DE DEMANDA FUERTE</b>												
Aeronaves	382	16,5	16,3	14,1	12,8	11,6	15,4	14,7	15,5	13,0	12,3	12,7
Maquinaria oficina y ordenadores	33	12,0	10,8	8,6	6,8	6,2	10,1	8,3	7,8	5,2	3,2	3,2
Maquinaria y material eléctrico	34	1,2	1,2	0,7	1,0	1,1	1,1	1,4	1,7	1,7	2,1	2,5
Material electrónico	35	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6
Instrumentos de precisión	39	0,3	0,3	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0
Productos farmacéuticos	254	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Industria Química	25(exc.254)	2,8	3,6	4,2	4,4	3,8	3,7	4,4	5,5	5,5	6,2	5,9
<b>SECTORES DE DEMANDA MEDIA</b>												
Caucho y plástico	48	34,5	33,4	36,6	38,0	40,9	44,7	32,8	37,9	38,1	39,8	40,4
Vehículos automóviles	36	1,9	2,2	2,9	3,2	3,0	2,7	2,6	2,4	2,4	1,5	1,6
Maquinaria y equipo mecánico	32	1,7	1,7	2,0	2,2	2,4	2,2	2,1	3,1	2,2	3,1	3,1
Material ferroviario	381	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	2,5	0,0	0,0	0,5
Otro material de transporte	383 y 389	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2	0,2	0,0	0,1
Alimentación, bebidas y tabaco	41 y 42	5,3	5,5	5,0	5,3	5,1	4,6	12,1*	6,7	6,7	6,5	6,7
Refino de petróleo	13	2,7	1,9	1,1	0,9	1,7	0,8	0,8	0,8	0,5	0,0	0,5
Papel	47	0,4	0,5	0,6	0,8	0,8	1,0	0,8	0,9	0,8	1,1	0,9
<b>SECTORES DE DEMANDA DÉBIL</b>												
Siderurgia	221	49,0	50,3	49,2	49,2	47,5	39,9	40,4	46,6	48,9	48,0	46,9
Metales no férreos	224	2,6	2,3	1,6	1,8	1,8	1,3	0,9	0,9	1,1	1,2	0,9
Construcción naval	37	0,4	0,4	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,7	0,8	1,2	1,1
Productos metálicos	31	0,2	0,3	0,3	1,8	1,6	0,1	1,3	1,2	0,1	1,1	0,3
Productos minerales no metálicos	24	1,4	1,5	1,9	1,7	2,4	1,5	1,4	1,6	1,5	0,2	2,4
Madera y corcho	46	9,7	10,7	12,2	13,2	12,4	12,1	13,1	15,7	16,6	14,3	13,2
Textil	43	4,1	4,0	4,4	4,3	3,8	3,2	3,2	3,6	4,0	3,4	3,7
Cuero	44	4,4	4,4	4,4	4,3	4,4	4,3	4,2	4,7	5,0	7,6	7,7
Calzado y vestido	45	1,8	2,0	1,9	1,7	1,5	1,1	1,2	1,5	1,6	1,4	1,2
Otras industrias manufactureras	49	22,6	22,6	19,7	17,8	17,5	14,3	13,3	14,8	16,2	14,7	13,8
<b>TOTAL</b>		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: IVE y elaboración propia.  
\* Del 1,2%, el 8,6 pertenece a la fabricación de zumos y conservas vegetales.

**Cuadro 6**  
**CLASIFICACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**  
**POR SECTORES DE DEMANDA (en porcentajes)**

	C.N.A.E.	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>SECTORES DE DEMANDA FUERTE</b>												
Aeronaves	382	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	1,1	1,2	1,1
Maquinaria oficina y ordenadores	33	11,9	9,0	7,6	6,6	5,2	10,9	9,1	5,8	4,1	2,3	2,9
Maquinaria y material eléctrico	34	3,0	3,4	4,1	4,5	4,5	4,8	4,2	4,3	4,3	4,3	4,7
Material electrónico	35	1,6	2,0	3,4	3,1	2,5	2,2	1,5	1,2	1,3	1,9	2,0
Instrumentos de precisión	39	1,9	1,7	1,7	1,6	1,7	1,6	1,5	1,6	1,4	1,0	1,0
Productos farmacéuticos	254	0,2	0,1	0,2	0,4	0,3	0,4	0,6	0,7	0,4	0,6	0,5
Industria Química	25(exc.254)	10,1	9,3	10,1	10,5	12,0	10,3	9,3	9,4	10,0	12,7	13,0
<b>SECTORES DE DEMANDA MEDIA</b>												
Caucho y plástico	48	1,9	1,9	2,2	2,4	2,9	3,1	3,7	3,4	3,7	3,6	3,8
Vehículos automóviles	36	23,0	22,6	17,1	16,6	14,8	13,5	17,1	23,5	21,7	23,4	24,6
Maquinaria y equipo mecánico	32	10,0	14,3	14,3	11,3	11,3	8,5	8,6	7,7	8,1	8,7	8,2
Material ferroviario	381	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Otro material de transporte	383 y 389	0,2	0,2	0,2	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3
Alimentación, bebidas y tabaco	41 y 42	10,8	9,9	11,3	11,7	11,5	11,4	11,3	11,4	10,8	11,3	11,0
Refino de petróleo	13	1,3	1,1	0,9	0,7	0,8	0,8	0,4	0,7	0,8	0,4	0,9
Papel	47	1,8	1,9	2,4	2,4	3,0	3,1	3,0	2,9	3,2	3,8	3,2
<b>SECTORES DE DEMANDA DÉBIL</b>												
Siderurgia	221	6,5	6,0	4,7	4,5	3,7	3,4	3,5	3,3	4,2	5,9	5,7
Metales no férreos	224	0,8	1,0	1,2	1,3	1,4	1,3	1,3	1,0	1,1	1,5	1,6
Construcción naval	37	0,2	0,4	0,2	0,5	0,2	0,2	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1
Productos metálicos	31	2,4	2,2	1,9	2,2	2,6	2,8	2,7	2,6	2,8	0,5	0,3
Productos minerales no metálicos	24	2,0	2,0	2,9	3,1	3,3	3,4	3,2	2,5	2,3	0,6	0,6
Madera y corcho	46	3,4	3,7	4,3	4,7	4,7	4,1	4,2	3,6	3,8	1,3	1,3
Textil	43	2,8	2,9	3,8	4,9	5,3	5,5	5,2	4,9	5,7	4,8	5,1
Cuero	44	2,4	2,7	3,1	3,3	4,0	3,5	3,3	3,2	4,0	4,1	4,0
Calzado y vestido	45	0,5	0,7	1,0	1,2	2,1	2,6	3,2	2,9	2,5	2,9	1,3
Otras industrias manufactureras	49	0,9	0,8	1,1	1,3	1,4	1,8	2,1	2,5	2,2	2,8	2,5
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>										

Fuente: IVE y elaboración propia.

**Cuadro 7**  
**CLASIFICACIÓN POR SECTORES DE DEMANDA**  
**Y TECNOLOGÍA DE LAS EXPORTACIONES DE ESPAÑA**

	Exportaciones			
	Unión Europea		Resto del Mundo	
	1986	1996	1986	1996
Sectores de demanda fuerte e intensivos en tecnología	18,3	18,9	18,6	23,7
Sectores de demanda moderada y tecnología media	42,8	47,9	24,5	34,6
Sectores de demanda débil y tecnología baja	38,9	33,2	56,9	41,7
Total manufacturas	100	100	100	100

Fuente: Martín (1997).

Las importaciones de los sectores de *demanda débil*, aunque al inicio del período solo supera ligeramente la cuota del veinte por ciento (cuadro 6), experimenta una evolución creciente entre 1986 y 1992, tendiendo a remitir a continuación como resultado previsible de la incidencia de las devaluaciones de la peseta sobre algunos tipos de esta modalidad de bienes. No obstante, ciertos bienes de consumo y algunos de los inputs destinados a las producciones valencianas de éstos muestran una presencia más sostenida. Tales hechos se relacionan, a su vez, con la recuperación productiva experimentada a partir de 1993, así como a la inclusión en los catálogos de determinados fabricantes de productos adquiridos en terceros países con los que ampliar la oferta productiva ante su clientela.

La elevada agregación de la clasificación sectorial utilizada en el anterior apartado impide apreciar con el suficiente detalle algunas variaciones experimentadas por el comercio exterior valenciano en el transcurso de tiempo transcurrido desde su presencia en la Unión Europea. Centrándonos en concreto en la exportación, puede establecerse el ránking para las primeras 25 partidas arancelarias (clasificación homogeneizada a cuatro dígitos), expresada en el cuadro 8. Como se aprecia en el mismo, las principales modificaciones se encuentran relacionadas con:

— el aumento del peso relativo de automóviles, motores y piezas y accesorios de vehículos y la fuerte intensificación de la exportación de azulejos, que contrasta con la reducción en importancia de las exportaciones de ordenadores y sus componentes.

— la diversificación de la exportación agraria, en la que el retroceso relativo de los cítricos y de ciertas hortalizas encuentra su contrapunto en la mayor presencia de otras frutas y productos agrarios sin transformar.

— la emergencia relativa de nuevos productos relacionados tanto con transformaciones intrasectoriales como con la paulatina diversificación interindustrial del entramado industrial valenciano. A tal respecto, la introducción de nuevas gamas de bienes y la diferenciación productiva de algunos sectores tradicionales se encuentra acompañada por la presencia de productos como polímeros o pigmentos, por citar algunos de los bienes de «nueva generación».

**Cuadro 8**  
**PRINCIPALES PARTIDAS DE LA EXPORTACIÓN**  
**DE LA COMUNIDAD VALENCIANA**

Partida	Ranking 1986	%	Ranking 1996	%
Cítricos	1	16,71	2	12,26
Calzado con suela de cuero, etc.	2	13,79	4	9,03
Vehículos automóviles	3	12,57	1	13,65
Máquinas tratamiento información	4	6,84	11	1,25
Azulejos	5	3,90	3	9,32
Legumbres y hortalizas	6	3,20	15	0,99
Motores	7	2,92	5	4,84
Piezas y acc. ordenadores	8	2,79	21	0,82
Aceites de petróleo	9	2,04	38	0,35
Piezas y acc. automóviles	10	1,78	6	3,08
Chapas de hierro y acero	11	1,63	25	0,62
Otras frutas	12	1,37	9	1,69
Cementos hidráulicos	13	1,11	67	0,18
Otros muebles	14	1,06	7	2,07
Otras frutas frescas	15	1,05	41	0,34
Estatuillas	16	1,01	23	0,67
Vinos de uva	17	0,97	20	0,83
Mantas	18	0,81	28	0,51
Sillas, otros asientos	19	0,79	22	0,70
Piezas ext., accesorios vestir	20	0,74	86	0,02
Piezas ext. hombres y niños	21	0,72	47	0,26
Otros juguetes	22	0,70	16	0,97
Artículos bisutería y joyería	23	0,66	52	0,25
Muñecas	24	0,61	33	0,41
Otro calzado	25	0,60	10	1,29
Ropa de cama, mesa, cocina	27	0,52	24	0,64
Tejidos de algodón	31	0,47	12	1,17
Manufacturas piedra, talla, etc.	33	0,45	14	1,15
Aparatos de iluminación	34	0,44	18	0,86
Otras legumbres y hortalizas	36	0,40	17	0,89
Pigmentos, opacificantes, colores	38	0,36	8	1,94
Tejidos de fibras sintéticas	44	0,29	19	0,84
Productos polimerización	77	0,12	13	1,16
Otros tejidos impregnados	86	0,01	15	0,38

Fuente: IVE y elaboración propia.

La hipótesis que alberga la visualización de estas transformaciones señala hacia una estructura industrial capaz de transformarse internamente y de aprovechar las necesidades de ciertos inputs de algunos sectores preexistentes –azulejos, envases, juguete, automóvil– para iniciar una senda dirigida a la fabricación directa de los mismos. Un aprovechamiento de nuevas oportunidades en el mercado interior que, trascendido cierto nivel de producción, se dirige, asimismo, hacia los mercados internacionales.

La comparación simultánea de las variaciones en la producción, la exportación y la importación, aunque solo para los productos industriales, puede deducirse del cuadro 9 en el que, para 21 sectores, se han estimado los cambios –entre 1986 y 1995– de dichas variables.

Globalmente destaca que la *propensión exportadora* de la industria valenciana de los sectores considerados –que a su vez son los más representativos de los intercambios exteriores– se ha reducido ligeramente entre 1986 y 1995, pasando de suponer el 29 por ciento a representar el 27 por

ciento. Por el contrario, la propensión importadora se ha intensificado, al variar del 15 al 20 por ciento. En consecuencia, aunque la reducción relativa es pequeña, la expansión industrial experimentada en la Comunidad Valenciana no ha respondido con igual intensidad en lo que atañe a su presencia exterior, lo cual justifica, aunque no explica directamente, el declive del peso exportador valenciano en el conjunto español al que nos hemos referido anteriormente. Este hecho contrasta con lo sucedido en el ámbito importador en el que, como era esperable, se ha generado previsiblemente una creación de comercio, simultánea con la profundización del proceso integrador.

No podemos, como consecuencia de la ausencia de información de los flujos comerciales de la Comunidad Valenciana con el resto de España, proceder al cálculo del consumo aparente de cada sector para, a su vez, poder inferir si la cuota de mercado de las importaciones se ha ampliado, desplazando producción interna. Para el conjunto de España (Martín, 1997) sí que se ha podido constatar tal circunstancia entre 1986 y 1996: la participación de las importaciones en la demanda interna española de manufacturas pasa del 34,9 al 55,8 por ciento para los sectores de demanda fuerte e intensivos en tecnología; del 24,6 al 57 por ciento en los sectores de demanda moderada y tecnología media y del 11,2 al 22,4 por ciento en los sectores de demanda débil y tecnología baja. Para el caso valenciano podemos, no obstante, sostener como hipótesis un hecho similar, al considerar ya no sólo el signo de las variaciones sectoriales del citado cuadro, sino también el hecho de que, entre las actividades que a nivel español han experimentado una mayor presión relativa de las importaciones, se sitúan algunos con apreciable presencia en el sector industrial valenciano. Con todo, cabe matizar que para el conjunto de España es entre los sectores de demanda débil donde menor fortaleza muestra la presencia de productos competidores, como se pone de relieve en las cifras anteriores.

Como puede apreciarse, las estrategias de respuesta no se corresponden miméticamente con la clasificación de los sectores por intensidad de la demanda a la que nos hemos referido con anterioridad. Esta pluralidad de respuestas debe servir como advertencia para relativizar el alcance analítico de tal clasificación. Más aún cuando, desde otro ángulo complementario, constatamos el *tipo de diferenciación* utilizado por los diversos productos industriales, distinguiendo a tal respecto la *diferenciación horizontal* (diferenciación de producto) de la *vertical* (diferenciación de calidad).

Según la literatura del comercio internacional basada en modelos de organización industrial cuya intención es explicar el comercio intraindustrial, parece razonable permitir que haya posibilidad de que la diferenciación del producto no «capturada» adecuadamente por las disparidades de precios se use como un factor estratégico para competir en mercados imperfectos. En otras palabras, en mercados imperfectos con bienes diferenciados, la demanda no depende solo del precio sino también de otras variables estratégicas. En este contexto, la demanda no es perfectamente elástica y los efectos de una disminución de precios son menores cuanto mayor es la diferenciación.

**Cuadro 9**  
**VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y DEL SALDO**  
**DE LA PROPENSIÓN EXPORTADORA E IMPORTADORA POR**  
**SECTORES EN LA COMUNIDAD VALENCIANA (1986-1995)**

		(+)	(-)
Participación relativa en la producción industrial	(+)	-química -azulejos y productos cerámicos -otros productos minerales no metálicos -géneros de punto y otras industrias textiles -muebles -juegos y juguetes -artes gráficas y edición	-alimentos, bebidas y tabaco -calzado -papel y cartón -metalurgia y productos metálicos -maquinaria informática y material eléctrico -otro material de transporte
	(-)	-fibras, hilados y tejidos -automóviles y componentes	-acabados de textiles -confección y cuero -madera -caucho y plástico -vidrio y materiales de construcción -manufacturas diversas

Fuente: elaboración propia.

En concreto, para el caso español se ha constatado recientemente (Moreno, 1997) que la diferenciación de producto (esfuerzo en capital tecnológico y en publicidad) influye en la evolución de las exportaciones. Primero, por el efecto directo: la elasticidad del esfuerzo de publicidad se estima entre 0,2 y 0,3 (muy similar a la elasticidad del esfuerzo tecnológico). Y también por el efecto sobre la elasticidad precio: cuanto mayor es la diferenciación del producto, menor es la elasticidad precio (-2,2 y -2,0). La elasticidad renta es independiente de la diferenciación del producto: se mantiene en el 1,6. Por su parte, la medición de la sensibilidad de las exportaciones a las variaciones en los precios relativos en los distintos sectores se ha constatado que es muy diversa.

Para el caso valenciano, las modalidades de diferenciación las hemos podido establecer para 1988 y 1996, calculadas sobre la base de los grupos CUCI (tres dígitos), tomando las proporciones entre los valores unitarios de las importaciones y de las exportaciones para cada uno de ellos. Para valores entre 0,75 y 1,25 se ha considerado como criterio la existencia de *diferenciación horizontal*. Valores superiores a 1,25 reflejarían, según esta convención, productos con *diferenciación vertical en los que la calidad de los productos valencianos es inferior* a la de los productos similares importados. Por el contrario, valores inferiores a 0,75 señalarían una *calidad superior de los productos exportados desde la Comunidad Valenciana*, en relación con los productos importados de igual o similares características.

**Cuadro 10**  
**PRINCIPALES GRUPOS DE PRODUCTOS (CUCI 3**  
**POR TIPO DE DIFERENCIACIÓN**

Grupo	Tipo de diferenciación 1988	Tipo de diferenciación 1996
Pigmentos, pinturas, barnices	VM	VM
Cuero	VX	VX
Hilados de fibra textil	H	H
Tejidos de mat. textiles manufacturadas	VX	VX
Arts. confeccionados de mats. textiles	VX	VX
Materiales de construcción y refractarios	VM*	VM *
Productos laminados planos de hierro o acero	H	H
Motores de combustión interna	VM	H
Ordenadores	H	VX
Automóviles	H	H
Partes y piezas de automóviles	VM	H
Muebles y sus partes	H	VX
Calzado	VX*	VX *
Juguetes	H	H

(\*) valor no representativo.

H: diferenciación horizontal.

VX: diferenciación vertical en exportaciones.

VM: diferenciación vertical en importaciones.

Fuente: elaboración propia.

Los resultados se reflejan en el cuadro 10, en el que aparecen seleccionados los productos industriales cuya suma de exportaciones e importaciones supera el 1 por ciento del total exportado e importado por la Comunidad Valenciana.

Se advierte en el anterior cuadro que las variaciones han afectado a un escaso número de sectores y que, en todos los casos en los que se han producido, han seguido la orientación de evolucionar en un sentido favorable: bien hacia la diferenciación horizontal o bien, desde ésta, hacia la diferenciación vertical por mejora de la calidad.

Como puede advertirse para 1996, con la excepción de juguetes y automóviles, los restantes grupos de productos en los que la *diferenciación horizontal* es predominante se caracterizan por responder a productos intermedios, mayoritariamente empleados para la fabricación de los propios automóviles. La existencia de normas estandarizadas para establecer el grado de calidad de esta modalidad de bienes resulta coherente con la elección de un tipo de diferenciación no ceñida a variaciones de aquélla<sup>11</sup>.

(11) En determinados casos, sin embargo, la virtualidad de la clasificación empleada puede resultar insuficiente. Tal podría ser el caso de los productos sometidos a precios de transferencia inter-plantas de diversos países.

La *diferenciación vertical* aparece reflejada en muebles, tejidos, artículos confeccionados de materiales textiles, cuero y ordenadores. En los cuatro primeros casos tal circunstancia se relaciona con la adopción de gamas de productos dirigidos a nichos de mercado más exigentes en cuanto a calidad, lo cual supone un avance cualitativo relevante en relación con la estrategia pasada de estos bienes, relacionada con la explotación de ventajas competitivas tradicionales. En lo que se refiere a ordenadores<sup>12</sup>, el resultado es coherente con la dedicación mayoritaria a labores de ensamblaje adoptada por la planta existente en la Comunidad Valenciana. Hecho que, unido a la agregación de los datos, facilita valores unitarios mayores para los productos exportados<sup>13</sup>.

A diferencia de los bienes anteriores, la calidad de las importaciones de pigmentos, pinturas y barnices resulta ser superior –en principio– a la contenida en las correspondientes exportaciones. Es éste el único caso de diferenciación vertical negativa ya que, dada la pequeña cuantía de las importaciones, *no resulta representativo* el valor y tipo de diferenciación atribuible a los materiales de construcción y refractarios, entre los que se engloban los azulejos. Hecho que también impide considerar la diferenciación del calzado.

Aún con estas ausencias relevantes, resulta esclarecedor que la *diferenciación vertical* por la vía de ofertar peores calidades no resulte mayoritaria entre los principales productos del comercio exterior valenciano, sin que la consideración de nuevos grupos de productos cuya significación cuantitativa en los intercambios comerciales es menor altere tal apreciación. Esta conclusión matiza algunas de las consideraciones habitualmente vertidas en relación con el comportamiento empresarial de los sectores exportadores tradicionales valencianos y la asunción por éstos de actitudes adaptativas o, en el peor de los casos, en el simple aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas. Aunque el ritmo de la exportación valenciana haya decrecido en relación con la española, resultados como los ya constatados relativizan aquellas opiniones. La duda ya no parece situarse, en general, acerca de la orientación adoptada por los cambios –que se dirige hacia la dirección concreta– sino a la velocidad de la misma, tanto en lo que atañe a la diversificación industrial como a la implantación de estrategias más comprometidas con la actividad exportadora.

(12) Hay sectores donde los IVU no son una buena proxy de los precios de las exportaciones y de las importaciones.

(13) El alto nivel de agregación empleado (tres dígitos CUCI) obliga a adoptar una necesaria cautela ante los resultados alcanzados. Si bien las disponibilidades estadísticas no han permitido un mayor detalle, debe tenerse en cuenta que esta misma razón imposibilita establecer comparaciones con estimaciones realizadas para el conjunto de las exportaciones e importaciones españolas, donde la información aparece mucho más desagregada. También limita, asimismo, el propio valor explicativo de las magnitudes obtenidas, que deben considerarse, en todo caso, como aproximaciones a la diferenciación entre familias de productos, más que entre productos suficientemente individualizados.

## 6. COMERCIO INTRAINDUSTRIAL VERSUS COMERCIO INTERINDUSTRIAL

El desplazamiento de los flujos comerciales desde el comercio *interindustrial* hacia el comercio *intraindustrial* (CII) constituye uno de los fenómenos comerciales más importante de las pasadas décadas. El intercambio de bienes similares entre países con dotaciones de factores también relativamente parecidos ha supuesto una seria respuesta a las teorías del comercio interindustrial basadas, especialmente, en las aportaciones de Heckscher, Ohlin y Samuelson (H-O-S). Las nuevas teorías del comercio internacional han subrayado la existencia y difusión de este tipo de comercio, vinculándolo a la existencia de demandas cada vez más sofisticadas en los países desarrollados que facilitan la diferenciación del producto como argumento competitivo, a la extensión y peculiaridades de las diversas modalidades de mercados imperfectos, a la acción de las empresas multinacionales, a la extensión de la publicidad, la promoción y las marcas como nuevos elementos de *márketing*, entre otros motivos.

Estas nuevas teorías no han eliminado la capacidad explicativa de la *teoría H-O-S*, pero sí la han limitado para los flujos comerciales entre países con apreciables diferencias en sus dotaciones relativas de factores. Con todo, lo relevante desde una perspectiva estratégica es la firmeza con la que, a lo largo del tiempo, son capaces los países de mantener sus ventajas comparativas tradicionales.

La consideración de esta clave estratégica resulta ser de particular importancia para la Comunidad Valenciana, dado que sus sectores exportadores con mayor raigambre se han vinculado habitualmente a sectores y tecnologías trabajo-intensivas, con escasa capacidad de diferenciación del producto final y estrechas miras en lo que atañe a la internacionalización de las empresas. Dadas estas premisas de partida, una alteración al alza en el coste relativo del factor trabajo supondría la presencia de una dificultad añadida de difícil superación a largo plazo, salvo que se recurriese a fórmulas propias de la economía sumergida.

Por lo tanto, a las razones de eficiencia se añaden las relativas a la equidad. En un país con abundante CII se considera que serán menos costosos los ajustes sociales que en otro en el que predomine el comercio interindustrial, ya que una decadencia de éste comporta, en principio, reestructuraciones profundas en los sectores afectados, sin que pueda garantizarse un fácil trasvase intersectorial de la capacidad laboral excedente. Circunstancia que no resulta tan importante en el CII, puesto que la oferta puede desplazarse hacia nuevos segmentos del mercado, mediante ajustes en la diferenciación y desarrollo de productos similares a los manufacturados previamente.

Para acotar la presencia de ambas modalidades de plasmación del comercio internacional en el caso valenciano, hemos procedido a la estimación del comercio intraindustrial (CII), de acuerdo al procedimiento sugerido por Grubel y Lloyd (1975), partiendo de la información por grupos (tres dígitos) de la clasificación CUCI en su tercera revisión y proce-

diendo a su posterior ponderación<sup>14</sup>. En nuestro caso la desagregación empleada ha respondido a las posibilidades de la información estadística<sup>15</sup>.

En base a la misma, se constata que, entre 1988 y 1996, el índice del CII de la Comunidad Valenciana con el exterior ha pasado de representar el 39,2 por ciento de los flujos a suponer el 46 por ciento de los mismos<sup>16</sup>. Un cambio que ha adoptado la misma dirección en el caso español, como ha señalado Martín (1997). No obstante y aunque los cálculos de esta autora se realizan sobre una mayor desagregación (CUCI a 5 dígitos), los niveles de CII son superiores en el caso español: 48,7 en 1986 y 57,8 en 1996 para la Unión Europea y algo menores en lo que se refiere al resto del mundo: 28,2 y 39,9, respectivamente, para cada uno de los años indicados. Dado que una mayor agregación conlleva mayores valores del índice, resulta razonable concluir que el CII alcanza mayor importancia para el conjunto español que para la Comunidad Valenciana, aunque la variación intertemporal se aproxime en ambos casos si tenemos en cuenta la menor longitud del período considerado para el CII valenciano.

Considerando las modificaciones del CII a nivel de los grupos CUCI más importantes para la Comunidad Valenciana entre 1988 y 1996 y teniendo en cuenta, al mismo tiempo, el grado de diferenciación de cada uno de los mismos en este último año, podemos establecer los siguientes grupos (entre paréntesis, el peso de la suma de las exportaciones e importaciones de cada grupo respecto al total exportado por la Comunidad Valenciana):

La mencionada imposibilidad de clasificar los grupos en los que se situan el calzado y los azulejos y la exclusión de otros grupos con escasa representación en el conjunto total de los flujos comerciales valencianos, limita el alcance de la clasificación anterior al *57 por ciento de las exportaciones e importaciones valencianas totales (70 por ciento de las industriales)*. No obstante, como era esperable, puede comprobarse el predominio de los grupos en los que se produce incremento de CII y, entre éstos, –por orden de importancia–, los de *diferenciación horizontal (23,2 por ciento de los intercambios)*, seguidos los de *diferenciación vertical por mayor calidad de las exportaciones (8,7 por ciento)* y por los de *diferenciación vertical por mayor calidad de las importaciones (1,0 por ciento)*.

(14) En particular, para un grupo  $i$  el índice se define de la siguiente forma: 
$$B_i = \left[ 1 - \frac{[X_i - M_i]}{X_i + M_i} \right] * 100$$

(15) El hecho de que la tercera revisión de la clasificación CUCI se introdujera en la información del Institut Valencià d'Estadística (IVE) a partir de 1988, nos ha impedido considerar, como en otros apartados, el período 1986-96. No obstante, creemos que la pérdida de información para los dos primeros años tras la adhesión no altera apreciablemente los resultados. Más discutible es el grado de desagregación empleado ya que, a mayor desagregación, resulta más próxima la similitud entre los distintos bienes y, en consecuencia, se alcanza una mejor medición del índice del CII. A tal respecto son plenamente aplicables a este caso las cautelas ya señaladas en la Nota 12.

(16) Hine et al (1983) observan el crecimiento del CII en los años anteriores y una cierta estabilización a partir de 1988.

	Diferenciación horizontal	Diferenciación vertical Exportaciones	Diferenciación vertical Importaciones
Ganancia de CII	<ul style="list-style-type: none"> <li>-aceites de petróleo y de minerales bituminosos (excepto crudo) (0,4).</li> <li>-hilados especiales, tejidos especiales de fibras textiles y productos conexos (0,8).</li> <li>-productos laminados planos, de hierro o acero no aleado, chapados, revestidos o recubiertos (0,4).</li> <li>-motores de combustión interna, de émbolo, partes y piezas (4,6).</li> <li>-otras máquinas y equipos especiales para determinadas industrias, partes y piezas (0,6).</li> <li>-máquinas de oficina (0,3).</li> <li>-equipos de telecomunicaciones, ncap, partes y piezas, accesorios (0,4).</li> <li>-aparatos eléctricos para corte, protección o conexión de circuitos eléctricos; circuitos impresos; resistencias eléctricas (0,7).</li> <li>-automóviles y otros vehículos automotores (10,9).</li> <li>-partes, piezas y accesorios de automóviles (4,1).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-aceites y grasas fijos de origen vegetal (0,3).</li> <li>-otros productos químicos orgánicos (0,4).</li> <li>-hojas de madera para charpar, madera terciada, madera aglomerada y otras (0,7).</li> <li>-artículos confeccionados total o parcialmente de materias textiles (1,0).</li> <li>-cal, cemento y materiales de construcción (exc. de arcilla y vidrio) (1,0).</li> <li>-artículos de cerámica (exc. Azulejos) (0,5).</li> <li>-árboles de transmisión, cojinetes, engranajes, volantes, embragues, etc. (0,5)</li> <li>-máquinas para el procesamiento automático de datos (1,2).</li> <li>-muebles y sus partes, camas, etc. (2,1).</li> <li>-otros artículos de materias plásticas (0,7).</li> <li>-joyería y orfebrería (0,3)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-bebidas alcohólicas (0,7).</li> <li>-piedra, arena y grava (0,3).</li> </ul>
Pérdida de CII	<ul style="list-style-type: none"> <li>-hilados de fibra textil (1,0).</li> <li>-tejidos de algodón (0,9).</li> <li>-productos laminados planos de hierro o acero sin bañar, vestir o recubrir (1,6)</li> <li>-aluminio (0,7).</li> <li>-carritos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte (1,5).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-cuero (1,4).</li> <li>-tejidos de materias textiles manufacturadas (1,1).</li> <li>-artículos de vidrio (0,5)</li> <li>-partes, piezas y accesorios para máquinas de oficinas y de tratamiento de datos (0,8).</li> <li>-artefactos y accesorios de alumbrado (0,6).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-compuestos orgánicos-inorgánicos (0,6).</li> <li>-pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos (1,5).</li> <li>-insecticidas, raticidas, fungicidas (0,7).</li> <li>-otras manufacturas de metales comunes (0,8).</li> </ul>

Entre los grupos con pérdida de importancia del índice de CII, ocupan la primera posición los relacionados con la *diferenciación horizontal* (5,7 por ciento), seguidos por los vinculados con la *diferenciación vertical de las exportaciones* (4,4 por ciento) y, finalmente, por los de *diferenciación vertical de las importaciones* (3,6 por ciento).

Globalmente, con independencia del curso positivo o negativo seguido por el CII, puede concluirse que predomina la diferenciación horizontal (28,9 por ciento) en tanto que, en la de naturaleza vertical, es superior la fundamentada sobre la mayor calidad de las exportaciones (13,1 por ciento) que de las importaciones (4,6 por ciento).

La consideración conjunta de las cifras anteriores atenúa, por lo tanto, algunos estereotipos bien conocidos: si bien el avance global del CII en la Comunidad Valenciana, durante el período considerado es más moderado que en el caso español, el comercio que gana presencia en el ámbito intraindustrial se fundamenta especialmente sobre la diferenciación horizontal, compitiendo también con ventaja en lo que atañe al basado sobre la diferenciación dirigida a una mayor calidad relativa de las exportaciones.

## 7. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO VALENCIANO Y POSICIÓN COMPETITIVA

Nuestro trabajo, para evaluar los desplazamientos entre áreas comerciales de los flujos que tienen su procedencia u origen en la Comunidad Valenciana, debe tomar como referencia ineludible el cambio producido en la distribución de sus cuotas geográficas. El cuadro 11 refleja la evolución seguida a tal respecto por las exportaciones y las importaciones.

En el primer caso, cabe destacar que, entre 1985 y 1996, la participación relativa de la exportación valenciana en la U.E.(15) avanza 4,2 puntos. Sin embargo, en el caso español la evolución es mucho más espectacular ya que, en el mismo período, la progresión alcanza 16,9 puntos. De hecho, ya en 1993, la U.E. resulta ser un mercado relativamente más importante para España (destino del 70,6 por ciento de sus exportaciones) que para la Comunidad Valenciana (destino del 66,2 por ciento). Esta desigual evolución ha obtenido como contrapartida obvia el descenso de la exportación valenciana en el conjunto de la exportación española que se dirige a la U.E.: del 21 por ciento en 1985 al 13,6 en 1996.

Desde un primer punto de vista podría considerarse que los cambios descritos guardan cierta lógica. España, en el momento de la adhesión, disponía de una presencia europea relativamente baja, en tanto que la Comunidad Valenciana, por tradición histórica y naturaleza de algunas de sus producciones, había encaminado con anterioridad su presencia comercial hacia el espacio comunitario. Además, es a partir de finales de los años ochenta cuando se inicia en la Comunidad Valenciana una política expresa de introducción en mercados emergentes o en mercados complejos y con elevadas barreras de todo tipo, como puede comprobarse a partir del estudio de la implantación en el exterior de PROCOVA (actual IVEX).

Así sucede que, a diferencia asimismo de lo que ocurre para el conjunto español, la Comunidad Valenciana trata de mantener o ampliar su presencia en mercados extra-europeos. Este proceso de diversificación se constata en la creciente importancia que, entre 1985 y 1996, suponen para la Comunidad Valenciana destinos como Europa del Este, los países asiáticos de nueva industrialización (NPI), América Latina o Japón; destinos en los que se intensifica la presencia valenciana entre 1985 y 1996 hasta suponer el 26 por ciento de la exportación española, frente al anterior 15,4 (Europa del Este), el 19 por ciento, frente al previo 16,4 (NPI asiáticos), el 11,8 frente al 5,9 (América Latina) o el 13 por ciento, frente al 7 por ciento de 1985 (Japón).

**Cuadro 11**  
**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA COMUNIDAD**  
**VALENCIANA POR ÁREAS COMERCIALES**  
**(PORCENTAJES SOBRE LOS TOTALES)**

Área	1985		1990		1996		
	COM. VAL	ESPAÑA	COM. VAL	ESPAÑA	COM. VAL	ESPAÑA	
EXPORTACION	UNE (15)	64,7	54,1	74,9	71,4	69,1	71,0
	EE.UU.	15,0	10,0	7,4	5,8	6,7	4,2
	JAPON	0,5	1,3	0,8	1,1	1,1	1,2
	OCDE	84,3	71,1	86,6	83,3	81,0	80,7
	OPEP	5,9	7,1	3,5	3,5	3,5	2,7
	N.P.I. (*)	0,8	0,9	1,2	1,1	2,8	2,0
	EUR. ESTE	0,8	0,9	0,9	0,5	3,2	1,7
	ALADI	1,7	5,1	2,9	3,6	4,6	5,4
IMPORTACION	UNE (15)	44,1	39,1	57,2	63,5	63,8	66,3
	EE.UU.	8,6	10,9	8,6	8,4	7,9	6,3
	JAPON	0,9	3,4	2,7	4,4	0,5	2,8
	OCDE	55,5	62,6	71,3	81,1	75,5	79,4
	OPEP	5,6	20,1	7,9	7,0	5,7	6,2
	N.P.I. (*)	0,9	1,0	2,9	2,2	1,7	1,8
	EUR. ESTE	1,8	1,0	3,1	0,7	3,5	1,0
	ALADI	12,8	10,6	6,6	4,3	4,6	5,0

(\*) Corea del Sur, Taiwan, Hong-Kong y Singapur.

Fuente: I.V.E., D.G. Aduanas y elaboración propia.

El rumbo de las importaciones no ha seguido, sin embargo, al de las exportaciones. En este caso, la penetración europea en la Comunidad Valenciana adopta pautas muy similares a las constatadas para España. La U.E. (15) era en 1985 el origen, respectivamente, del 44,1 y del 39,1 por ciento de sus respectivas importaciones. En 1996, las proporciones eran del 63,8 (Comunidad Valenciana) y 66,3 por ciento (España). En ambos casos, excepto los NPI asiáticos para España y la Comunidad Valenciana y Europa del Este para el caso valenciano, la ganancia en cuota de mercado de las importaciones comunitarias se consigue a costa, fundamentalmente, de terceros países como Estados Unidos, Japón, América Latina, OPEP –en este caso influida por la evolución de los precios energéticos– y, en menor medida, de los NPI.

No es posible, en el marco de este análisis estadístico-descriptivo, extraer conclusiones definitivas acerca de la existencia de procesos de creación y desviación de comercio, si bien parecen existir indicios sólidos acerca de tal circunstancia, especialmente en el caso español, dada la rotundidad de los cambios constatados en el margen temporal de una década. En el caso valenciano, sin embargo, la dirección adquirida por las exportaciones merece una atención específica, dado que no solo resulta ser muy débil el incremento de Europa como destino geográfico sino que, además, es posible apreciar cómo esta variación se sitúa por detrás del ritmo seguido por el propio comercio comunitario.

Si se adopta, a tal respecto, la cuota de mercado de la exportación valenciana en *las importaciones europeas*, se comprueba que, entre 1988<sup>17</sup> y 1996, se experimenta un retroceso apreciable: si en el primer año mencionado la cuota era del 0,75 por ciento, en 1996 esta proporción se había reducido al 0,53. Un retroceso que, si consideran las exportaciones desagregadas a nivel de capítulos CUCI (dos dígitos) de los principales ítems exportadores valencianos, se concentra sobre todo en los sectores de legumbres y frutas, automóviles, calzado, manufacturas de corcho y madera (excepto muebles), cuero y sus manufacturas, máquinas generadoras, motores y equipamiento, maquinaria y equipo industrial y materias y productos químicos.

Excluyendo ordenadores, automóviles y materiales férreos (en el primer y último caso por falta de información para ambos años), las conclusiones no se modifican, sino que se intensifican: el retroceso global es en este caso de -0,86 puntos, al pasar la cuota de mercado de 1,8 en 1988 a 0,94 en 1996; esto es: una reducción próxima a la mitad.

A la luz de la evolución general seguida por las exportaciones valencianas y españolas y por la participación de aquéllas tanto en el conjunto de sus mercados exportadores como en la corriente comunitaria de importaciones, la conclusión que se desprende es que la integración en Europa ha afectado desigualmente a la Comunidad Valenciana, en relación con lo sucedido en el conjunto de España. La suma de efectos ligados al desarme arancelario, la mayor competencia externa, el desequilibrio espacial de la distribución de la IDE y, hasta 1992-93, el comportamiento del tipo de cambio de la peseta, parecen haber desequilibrado la capacidad de respuesta y adaptación de unos sectores exportadores afectados, a su vez, por serias carencias internas.

Con todo, esta conclusión precisa ser matizada, ya que no puede generalizarse: si la participación en la cuota de mercado europea constituye uno de los referentes más sólidos para expresar el avance o retroceso de la competitividad externa, los cambios negativos, como se ha indicado, solo afectan a 8 de los 25 grupos de productos considerados. Sin embargo, la presencia entre aquéllos de algunos de los que ocupan las primeras posiciones en las exportaciones valencianas -cítricos, calzado, automóviles y sus motores- arrastra hacia abajo la cuota de mercado global en la Unión Europea de los productos valencianos, sin que tal circunstancia puedan contrarrestarla los restantes 17 sectores tanto por su menor peso relativo como por el hecho de que su aumento de cuota específico, en la mayor parte de los casos, no supera las dos décimas entre 1988 y 1996<sup>18</sup>.

(17) Para años anteriores no ha sido posible obtener la información necesaria.

(18) Los estudios para los países del sur europeo (The Single Market Review, 1997b) ofrecen una casuística diversa que, para los sectores más sensibles desde la perspectiva valenciana se resumen en los siguientes:

Vidrio. Por su alta dispersión de precios netos, se estima de media para los países comunitarios, una importante reducción del margen precio/costes de un 4 % y un moderado 1,3 % de caída de la participación en el mercado propio (a favor, fundamentalmente, de los productos del Resto del Mundo).

Cerámica. Una industria con moderadas barreras no arancelarias pero alta dispersión de precios en el seno de la UE. La reducción de los costes de transporte tendría algún impacto. Se

## 8. CONCLUSIONES

La consideración del comercio exterior valenciano de bienes durante la década posterior a la adhesión de España a la CEE refleja cambios apreciables que se manifiestan tanto en el patrón de comercio como en la intensidad y dirección de su orientación geográfica. Aunque las limitaciones empíricas existentes no permiten adoptar modelos más sofisticados, puede concluirse que el dinamismo exportador valenciano ha resultado menor que el alcanzado por el conjunto de España.

Como se ha comprobado, este hecho no puede fundamentarse exclusivamente sobre la existencia de un comportamiento *singular* de la exportación valenciana respecto a la demanda mundial y el comportamiento de los precios relativos. La influencia indirecta de la inversión directa extranjera sobre los flujos comerciales regionales durante este lapso temporal se ha sugerido como hipótesis explicativa complementaria.

El abanico de causas que gravitan sobre la relativa debilidad de la exportación valenciana (variable sobre la que se ha extendido la mayor parte del análisis, dada la debilidad metodológica de la información estadística sobre las importaciones) se ha constatado que guarda relación con las debilidades internas del modelo industrial valenciano. En tal sentido, la consideración del comercio exterior valenciano por sectores de demanda refleja variaciones que, si bien suponen un avance respecto a la situación previa a la adhesión,

---

estima, de media comunitaria, una reducción del 3 % del margen precio/costes y una caída del 4,2 % de la cuota del mercado propio, a favor de importaciones procedentes tanto de los otros países comunitarios como del exterior.

**Química industrial básica.** Un sector moderadamente concentrado y también de moderada afectación por barreras no arancelarias. El margen cae substancialmente en una media del 6,2 % (12 % en Italia o 2-3 % en España), mientras que la cuota de mercado propio se estima en una reducción del 3,3 %, a favor tanto de los otros países comunitarios como de países terceros.

**Calderería, depósitos y contenedores metálicos.** Sector caracterizado por altas participaciones en los mercados propios. Los márgenes medios se contraen en un 4,8 % y la participación en los mercados propios cae en un 5,3% para beneficio de los productores de los otros países socios.

**Máquinas de oficina (incluidos los ordenadores).** Caracterizado por la alta tecnología y por una participación de las compras del sector público (public procurements) hasta un 25 %. Se estiman substanciales caídas en los márgenes precios/costes en una media del 15,7 % y de las cuotas de mercado doméstico de un 7,8 %, con una ganancia mayor de los productores extra-UE, aunque en el caso español son los intra-UE. Vehículos de motor. A diferencia de los otros sectores, los márgenes precio/costes se han ampliado en éste (en España sólo se mantienen). En cuanto a la cuota de mercado, hay una reducción en el caso italiano y español y un mantenimiento en el de Francia y Alemania.

**Bebidas.** Un sector con altas cuotas de participación en los mercados propios, hasta un 90% en algunos casos. Sufre de variadas barreras no arancelarias y de discriminaciones fiscales. Los costes se estiman estables, pero la cuota de mercado que caiga en una media del 6,6%, aunque esta caída se constata como tendencia de más largo plazo.

**Confeción.** Un sector aparentemente integrado pero que en realidad está muy condicionado por cuotas comunitarias asignadas desde Bruselas. Se estima una caída de 1,8% de los márgenes y de un 2,9 % de las cuotas, a favor de los productores de fuera de la UE.

no alcanzan sin embargo la misma intensidad que en el conjunto de España, permaneciendo todavía en un alto grado la presencia de bienes manufacturados vinculados con sectores de demanda débil. La leve reducción de la propensión exportadora de la industria valenciana, entre 1986 y 1995, frente a la variación de signo contrario de las importaciones, aporta otro rasgo concluyente acerca del limitado fortalecimiento de la presencia en el exterior del tejido productivo de la Comunidad Valenciana.

Sin embargo, la apreciación de diversos comportamientos sectoriales matiza la afirmación anterior. Se ha comprobado la presencia de actividades emergentes que pueden haber ocupado parcelas inexistentes con anterioridad a la adhesión y a la creación del Mercado Único Europeo (MUE) Se ha constatado, de igual modo, cierta tendencia orientada a buscar argumentos de diferenciación horizontal o bien, desde ésta, hacia la diferenciación vertical mediante la previsible mejora de la calidad. Se ha observado, en tercer lugar, la traslación de una parte de los flujos comerciales desde el comercio interindustrial hacia el de naturaleza intraindustrial, si bien de menor intensidad que la percibida para el conjunto español.

Los anteriores matices permiten visualizar una etapa de cambios positivos hacia una mejor posición competitiva, pero sin que de la misma se haya desprendido un avance significativo en lo que atañe a la presencia europea de la exportación valenciana, a diferencia de lo acaecido en las importaciones y en el comportamiento comercial español. Si bien la previa y amplia presencia de los bienes valencianos en el área europea era en 1985 muy superior a la española, -por lo que cabría esperar una reorientación más acelerada de ésta hacia los destinos comunitarios-, cabe subrayar que la Comunidad Valenciana no sólo ha avanzado en escasa medida su implantación europea durante el período posterior a la adhesión, sino que, a la vista de los resultados obtenidos, ha experimentado una pérdida neta de su cuota de mercado en esta área comercial. Hecho que resulta simultáneo con el aumento en intensidad absoluta y relativa de los flujos comerciales destinados hacia terceros mercados.

Considerados estos resultados en su conjunto, la conclusión final invita a considerar si la debilidad relativa del ritmo exportador valenciano y su orientación hacia nuevos mercados, manifestada entre 1985 y 1996, responde a alguna o algunas de las siguientes hipótesis: a) una respuesta productiva de la exportación valenciana a favor de la diversificación de mercados; b) la creciente dificultad, para determinados renglones comerciales valencianos, de aumentar su inserción en el mercado europeo como resultado de una pérdida de competitividad compensada mediante la irrupción de las empresas en mercados emergentes extra-comunitarios y/o c) la desigual evolución de las exportaciones vinculadas a las empresas multinacionales ubicadas en la Comunidad Valenciana.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abd-el-Rahman, K. (1991): «Firm's Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of trade Composition», *Welt. Archiv*, 127.

- Alonso, J. A. (1997): «Funciones de comercio: una nueva estimación», *Información Comercial Española*, 765.
- Aschauer, D. A (1989): «Is public expenditure productive?», *Journal of Monetary Economics*, 3
- Balassa, B. (1966): «Tariff reductions and trade in manufactures among industrial countries», *American Economic Review*, 56.
- Baldwin, R. E y Venables, A. J. (1995): «Regional economic integration», Grossman, G. y Rogoff, K. (eds.): *Handbook of International Economics*, 3, North-Holland, Amsterdam.
- Baldwin, R.E. et al. (1995): «Investment creation and investment diversion: simulation analysis of the single market programme», *Discussion Paper 1308*, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Ben-David, D. (1993): «Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence», *Quarterly Journal of Economics*, 108(3).
- Biehl, D. (1986): *The contribution of infrastructure to regional development*, 2, Office for Official Publications of the European Communities.
- Bradley, J. et al. (1992): *The role of the structural funds: analysis of the consequences for Ireland in the context of 1992*, Policy Research series Paper, 13, The Economic and Social Research Institute, Dublin.
- Bradley, J. et al. (1995): «Modelling in the EU periphery: the HERMIN Project», *Economic Modelling*, special edition.
- Buigues, O. et al. (1990): «The impact of the internal market by industrial sector: the challenge for the Member States», *European Economy*, special issue, Office for Official Publications of the EC, Luxembourg.
- Buisán, A. y Gordo, E. (1994): «Funciones de importación y de exportación de la economía española», *Investigaciones Económicas*, XVIII (1).
- Buisán, A. y Gordo, E. (1997): «El sector exterior en España», *Estudios Económicos*, 60, Banco de España, Madrid.
- Cagmani, R. (1992): «Development Sectorial and Policy Guidelines for the Lagging Regions in the 1990s», *Regional Studies*, 26,4.
- Catinat, M. y Italianer, A. (1988): «Completing the Internal Market, Primary Microeconomic Effects and their Implementations in Macroeconomic Models», *Report prepared for the European Commission*, DG II.
- Cecchini, P. (1988): *The European Challenge 1992. The benefits of a Single Market*, Wildwood House, Londres.
- Collado et al. (1992): *Efectos del Mercado Único sobre los sectores productivos españoles*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Comisión de la CE (1988): *Research on the «Cost of Non-Europa» (Informe Cecchini)*, Luxembourg.
- Comisión de la UE (1990a): «One market, one money», *European Economy*, 44.

- Comisión de la UE (1990b): «One Market, One Money: An Evaluation of the Potential Benefits and Cost of Forming an Economic and Monetary union», *European Economy*, 44.
- Dornbusch, R. (1989): «Europe 1992: Macroeconomics implications», *Brookings Papers on Economic Activity*.
- Falvey, R. (1981): «Commercial Policy and intra-industry trade», *Journal of International Economics*, 11.
- Fernández, I. y Sebastian, M. (1991): «El sector exterior y la incorporación de España a la CEE: análisis a partir de funciones de exportaciones y de importaciones», Molinas, C. et al. (eds.): *La economía española: una perspectiva macroeconómica*, Antoni Bosch eds., Barcelona.
- Fernández, I. et al. (1992): «Comercio Exterior», Martínez Serrano, J.A. et al. (eds.): *Estructura Económica de la Comunidad Valenciana*, Espasa-Calpe, Madrid.
- Fuster, B. (1995): *Dinámica y competitividad de la exportación valenciana*, Universidad de Alicante, Alicante.
- Gil, S. y Máñez, J. A. (1995): «Determinantes de las exportaciones manufactureras de la Comunidad Valenciana a la UE. Un análisis con datos de panel», *Economía Industrial*, 304.
- Gordo, E. y Martín, C. (1995): «El ajuste comercial de España en el mercado de la UE: inferencias sobre su impacto en la convergencia real», *Papeles de Economía Española*, 63.
- Gordo, E. y Martín, C. (1996): «Integración económica, comercio intraindustrial y coste de ajuste», *Revista de Economía Aplicada*, 12 (IV).
- Greenaway, D. et al. (1994): «Country-specific Factors and the pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK», *Welt Archiv*, 130.
- Greenaway, D. et al. (1995): «Vertical and horizontal intra-industry trade : a cross industry analysis for the United Kingdom», *The Economic Journal*, 105.
- Grubel, H.G. y Lloyd, P.J. (1975): *Intra-industry Trade*, Macmillan, Londres.
- Helpman, E. y Krugman, P. R. (1985): *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Hine, R. C. et al. (1993): «Comercio intraindustrial y convergencia económica en el ámbito regional: el caso de la Comunidad Valenciana», 2n. *Congrés d'Economía Valenciana, Comunicacions Tom III*, Generalitat Valenciana.
- Krugman, P. (1981): «Intra-industry specialization and the gains from trade», *Journal of Political Economy*, 89.
- Krugman, P. (1996): *Pop Internationalism*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- López, M. y Andrés C. (1997): «Dimensión de la empresa exportadora de la Comunidad Valenciana y orientación hacia el exterior de las empresas

- con presencia de capital extranjero», *Revista Valenciana d'Estudis Autònoms*, 20.
- Lucas, R. (1988): «On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics*, 22.
- Martín, C. (1997): *España en la nueva Europa*, Alianza Ed. y Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas, Madrid.
- Martínez, A. (1988): «Las exportaciones en la Economía Valenciana», *Revista Valenciana d'Estudis Autònoms*, 11/12.
- Mauleón, I. y Sastre, L. (1994): «El saldo comercial en 1993: un análisis econométrico», *Información Comercial Española*, 735.
- Mauleón, I. y Sastre, L. (1996): «El saldo comercial en el bienio 93-94: ¿asistimos a un cambio estructural en el comportamiento de nuestra balanza comercial?», *Información Comercial Española*, 752.
- Moreno, L. (1997): »The determinants of Spanish industrial exports to the European Union», *Applied Economics*, 29.
- Motta; M. (1990): «Recent models of international trade and distribution gains from integration», *Revista Internazionale de Scienze Economiche e Commerciale*, 37.
- Parellada, M. y García, G. (1994): «Las relaciones comerciales de Cataluña con el exterior», *La economía catalana ante el cambio de siglo*, BBV-Generalitat de Catalunya.
- Polo, C. y Sancho, F. (1993): «An analysis of Spain's integration in the EEC», *Journal of Policy Modelling*, 15.
- Poon, J. (1997): «The cosmopolitanization of Trade Regions: Global Trends and Implications, 1965-1990», *Economic Geography*, 73 (4).
- Romer, P. M. (1986): «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy*, 94.
- Soler, V. (1989): «Els efectes al País Valencià de l'entrada d'Espanya a la CEE», *Tribuna de les Corts Valencianes*, 3.
- The Single Market Review, IV, 3 (1997, a): *Impact on trade and investment. Trade creation and trade diversion*, European Commission, Luxembourg.
- The Single Market Review, VI, 2 (1997, b): *Aggregate and regional impact. The cases of Greece, Spain, Ireland and Portugal*, European Commission, Luxembourg.
- Tugores, J. (1995): *Economía internacional e integración económica*, McGraw-Hill, Madrid.

### ABSTRACT

This article analyses Valencian foreign trade and takes the changes produced as a result of Spain's entry into what was then the EEC as a point of reference. A new function of Valencian exports is posited so as to identify the causes of its development over time and contrast its relative importance. Likewise, it studies the performance of the autonomous community's foreign trade by demand sectors, means of differentiation, inter and intra-industrial trade and commercial areas. This paper attempts to refine some of the notions regarding the performance of the Valencian exterior sector in view of new theories on international trade and industrial organisation.

*Key words:* foreign trade, export functions, trade pattern, intra-industrial trade, productive differentiation.