

ÍNDICE

RESUMEN	1
ABSTRACT	1
1. INTRODUCCIÓN	1
2. IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	3
2.1 Principales teorías del comercio internacional	4
2.2 Nuevas teorías del comercio internacional.....	6
3. EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA	9
3.1 Evolución de los principales sectores económicos	12
3.2 Principales destinos para la exportación	13
4 ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE ESPAÑA CON PORTUGAL.....	19
5 CONCLUSIONES FINALES.....	30
6 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	32

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar las relaciones comerciales bilaterales mantenidas entre España y Portugal en los últimos años. Para ello, se realiza una serie de análisis gráficos y descriptivos de los principales indicadores de comercio exterior, así como una interpretación detallada de los mismos a partir de los resultados obtenidos, previamente elaborados en la base de datos *DataComex*. Además, como complemento a dicho análisis se exponen las principales teorías del comercio internacional, así como una descripción de las características del comercio exterior de España.

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze the bilateral business relations between Spain and Portugal in recent years. With this aim in mind, a series of graphs and descriptive analysis of the main indicators of foreign trade, as well as a detailed interpretation from the findings is conducted. The findings have been previously created in the data base *DataComex*. In addition, to complement this analysis the main theories of international trade are discussed, and a description of the characteristics of Spanish foreign trade.

1. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo exponemos una descripción teórica y gráfica sobre el comercio exterior de España poniendo de manifiesto las características del mismo con el resto de países, así como un análisis más detallado de su actividad comercial con Portugal comparando las transacciones comerciales entre ambos y los productos que conforman su mercado.

Comienza el trabajo con una exposición teórica del concepto de comercio internacional y las diferentes hipótesis que lo han calificado a lo largo de la historia. Así, podemos afirmar que el buen comportamiento del sector exterior puede atribuirse a la relevancia del comercio internacional en la economía y, por ende, en los consumidores, los cuales demandan nuevas necesidades que satisfagan todos sus deseos. Y es que el hecho de que el comercio internacional requiera economías abiertas provoca la dinamización y difusión de los gustos y preferencias de los consumidores de unos países a los consumidores de otros con mayor rapidez, contribuyendo así al bienestar social y la

mejora de la calidad de vida, todo ello, consecuencia del fenómeno globalizador que está afectando a las economías. Además, dentro de este apartado, vamos a exponer las distintas teorías que han sustentado la importancia del comercio internacional a lo largo de la historia, así como las más recientes.

El epígrafe 3 hace referencia a qué factores están impulsando la competitividad de las exportaciones españolas, así como aquellos que afectan negativamente a la misma y los efectos que provocan en los productos de las empresas españolas, las cuales siguen aunando sus esfuerzos por conseguir una mayor especialización en sus productos y servicios y una amplia diversificación geográfica, así como la intervención del Estado en dicha cuestión. Además, analizaremos la evolución de los principales sectores económicos. Al final de este epígrafe se exponen algunos de los países que ofrecen mayores oportunidades para la exportación y la internacionalización.

En el apartado 4, estudiadas ya las relaciones exteriores del comercio español, así como las características de su industria, pasamos a analizar la evolución de la actividad comercial existente entre España y Portugal. Para ello, hemos elaborado una serie de tablas y gráficos que nos permitirán conocer de forma más detallada los flujos comerciales de la última década, así como los principales productos propios de dichas transacciones, y las comunidades autónomas cuya actividad comercial con Portugal es más intensa. Además, nos centraremos en los productos importados y exportados por Andalucía con su país vecino y otros indicadores como el índice de ventaja comparativa revelada.

Por último, vamos a exponer las reflexiones finales, a modo de resumen, de los puntos comentados a lo largo del trabajo, centrándonos principalmente en las conclusiones extraídas en el epígrafe 4 de las relaciones bilaterales con Portugal en materia de comercio.

2. IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

En la actualidad podemos hacer uso de numerosas definiciones de comercio internacional. Todas ellas hacen referencia a la actividad comercial entre dos países, es decir, la transacción de mercancías. Así, Cristóbal Osorio en el *Diccionario de comercio internacional* (1995), lo define como “*el conjunto de movimientos comerciales y financieros, y en general en todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan las diversas comunidades humanas*”.

En otras palabras, un país exportador envía productos y servicios a un país importador por lo que se hace necesaria la existencia de economías abiertas, o que estén dispuestas a dicho intercambio comercial. Además, podemos considerar que el comercio internacional proviene de la distribución irregular de los recursos económicos y de las diferencias de precios cuyos productos están adaptados a las necesidades y gustos de los consumidores de cada país en cuestión. Sin embargo, estos gustos y necesidades, cada vez más, se expanden con mayor dinamismo a los mercados de los distintos países, gracias al fenómeno de la globalización, provocando el libre comercio y la evolución de las economías. Según Octavio Ianni (1998), “*la globalización es un fenómeno de homogeneización, en principio económica, que se encamina a borrar las fronteras del mundo, para formar una comunidad mundial, facilitada por el desarrollo electrónico de las comunicaciones y la información.*”

Además, la globalización obedece a una apreciación cada vez más generalizada del papel crucial del comercio exterior en el crecimiento económico (*Programa de política industrial y comercio exterior*, Diagnóstico), caracterizada por la interdependencia de las economías nacionales, las industrias, las empresas y los bloques regionales; el incremento en el comercio internacional y la gradual eliminación de las barreras al mismo, lo que permite la vinculación más estrecha y cercana entre países, las industrias y las empresas, haciendo con ello del mundo un mercado global; la incorporación de las nuevas tecnologías que han facilitado la integración de los mercados nacionales; y, por último, la movilidad de capitales.

De esta forma, la relevancia del comercio internacional radica en la satisfacción de las necesidades de los consumidores, en este caso, de cada país, mediante la producción de bienes y servicios y, con ello, la mejora del bienestar social y las condiciones de vida de la población, contribuyendo así a aumentar su renta y la consecuente movilidad de recursos. En este sentido, incurre también en la formación de políticas económicas a partir de su incidencia en los niveles de precios, empleo e inversión.

A continuación, vamos a analizar la evolución del comercio internacional mediante una serie de teorías económicas centradas en explicar las causas y beneficios del mismo.

2.1 Principales teorías del comercio internacional

Fue en 1776 con la publicación “La riqueza de las naciones” cuando Adam Smith dio los primeros pasos en el estudio sobre el comercio internacional. Sus principios se basaban en el libre comercio considerando que éste podría ser realmente beneficioso apoyándose en la teoría de la ventaja absoluta. Sostenía que *“Es la máxima de todo jefe de familia prudente nunca intentar tratar de producir en casa lo que le costaría más producir que comprar (zapatero a sus zapatos). Y que ese mismo principio debía aplicarse a las naciones”*.

De tal forma que un país podría especializarse en aquellos bienes en los que produjera de forma más eficiente, es decir, en los que tuviera una ventaja absoluta frente a otros países e importar aquellos cuyo coste de producción fuera superior al de compra. Este principio se fundamenta en la Teoría del Valor Trabajo.

Por su parte, el enfoque de David Ricardo y la ventaja relativa está basado en la especialización (exportación) del bien en el cual un país es relativamente eficiente (Caves y Jones, 1975). Ese país debería importar el bien en el que es relativamente ineficiente, aún si fuera más eficiente, en términos absolutos, en la producción de ambos bienes.

Dicha especialización internacional conduciría a un incremento de la demanda y, por consiguiente, de la producción mundial, del cual podrían beneficiarse todos los países participantes. En este contexto, la razón por la que comercian los países es la existencia de ventajas comparativas diferentes en la producción (en cuanto al coste relativo de un bien medido en términos de otro bien) y gracias a esa especialización pueden obtener

beneficios. Dichas diferencias pueden provenir, bien por diferencias en los factores de producción, o bien, por diferencias en la tecnología.

De acuerdo con la teoría clásica del valor, la medida de eficiencia usada es el producto por unidad de trabajo. Dada esta definición, y una curva de transformación derivada de funciones de producción con coeficientes fijos, el modelo muestra que la especialización completa constituye la situación más ventajosa para cualquiera de los dos países. Si se considera más de un factor productivo, dentro del contexto ricardiano, la medida de eficiencia que correspondería es la productividad total de los factores, que se puede expresar como la razón entre el producto (valor agregado) y el uso total de factores (capital, trabajo calificado y no calificado, etc.), evaluado a precios apropiados que reflejen costes de oportunidad social (Cline y Rapoport, 1976).

Así, David Ricardo 1817 en el libro “principios de política económica” muestra que en un mundo simplificado en donde sólo hubiera dos países y dos productos, aun suponiendo que un país dispusiera de una ventaja absoluta en la producción de ambas mercancías, es decir, que con una unidad de trabajo pudiera producir mayor cantidad de ambos productos, habría margen para establecer relaciones comerciales mutuamente beneficiosas si ambos países se especializaran en aquellos productos para los cuales el coste de oportunidad fuese menor (y la ventaja comparativa mayor) que los de otros países.

Por otro lado, destacamos también la teoría neoclásica desarrollada por Heckscher y Ohlin. Este modelo también conocido como la teoría de las proporciones factoriales se basa en las diferencias en cuanto a la dotación de factores (capital o trabajo) de los diferentes países, señalando que los países tienen ventajas comparativas en aquellos bienes que para su producción requieren más de los factores relativamente abundantes en ese país (Bhagwati, 1964; Caves y Jones, 1973. Hirsch, 1967).

La escasez relativa tiende a reflejarse en los precios, por lo tanto, a medida que el comercio internacional se desarrolla, la lista de productos de exportación de un país estaría fuertemente sesgada hacia los productos que usan una alta proporción de los factores abundantes, y la importación, hacia los bienes que tuvieran un componente relativamente alto de los factores escasos (Krueger, 1975).

Así, en un determinado sector de un país, el coste de un factor en el que su utilización

en dicho sector es abundante, debe ser menor que el coste de ese factor en otros países, disfrutando de esta forma de un coste de oportunidad menor. Este país debería especializarse en los bienes que requieran dicho factor para su producción consiguiendo una ventaja comparativa y competitiva frente a otros mercados.

2.2 Nuevas teorías del comercio internacional

Las nuevas teorías del comercio internacional surgen por la necesidad de explicar el comportamiento de los mercados intraindustriales, en el que los países intercambian bienes pertenecientes a una misma industria. Este comercio se deriva de disponer de un tamaño de mercado mayor: Por un lado, permite la profundización en el aprovechamiento de las economías de escala, que caracterizan los procesos de producción de los bienes manufacturados. Por otro lado, y simultáneamente, ofrece a los consumidores la posibilidad de disponer de una mayor variedad de producto dónde poder elegir, mediante la diferenciación de productos.

Las economías de escala se dan en presencia de rendimientos crecientes a escala internos de la empresa, y suponen un aumento de la eficiencia productiva, que genera un aumento de bienestar. En Markusen y Melvin (1981) se demuestra que, si los países tienen diferente tamaño y tan sólo la producción de uno de los dos bienes presenta rendimientos crecientes a escala, será el país mayor el que produzca y exporte este bien, ya que previamente en el mismo el precio era menor, dado que profundizaba más en el aprovechamiento de las economías de escala. En este contexto, y a pesar de que el comercio provoca la igualación de los precios de los bienes, no se produce la igualación de los precios de los factores, ya que en el país grande será mayor el precio del factor que se utiliza de manera intensiva en la fabricación del bien que se produce con economías de escala.

Ahora bien, tal y como se ha puesto de manifiesto, las economías de escala explican la realización de comercio, aunque por sí solas, tan sólo causan comercio interindustrial. La característica adicional que se requiere para justificar la realización de comercio intraindustrial es la diferenciación de producto. Ésta implica que en una industria, cada uno de los fabricantes de un mismo bien genérico, produce una variedad del mismo, con ligeras diferencias en sus atributos o calidades. La diferenciación de producto, puede ser de dos tipos: horizontal y vertical.

La diferenciación de producto horizontal (en la cual, los bienes tan sólo se diferencian entre sí por algunos de sus atributos) fue introducida en el estudio del comercio internacional por la aportación pionera de Linder (1961), en la que se argumentaba que el comercio internacional depende de la estructura de la demanda y no tanto de las dotaciones de factores de los países, ya que los requerimientos factoriales de los productos manufacturados que se intercambian en el comercio intraindustrial son similares.

Pero fue a partir del conocido trabajo de Krugman (1979), cuando se generalizó el uso de los modelos con una estructura de mercado de competencia monopolística para estudiar el comercio internacional. En el equilibrio resultante del modelo planteado en este trabajo, una vez que se establece comercio entre las naciones, aumenta la producción de todos los bienes, a la vez que disminuyen los precios —aumentando así el salario real— gracias al aprovechamiento de las economías de escala. Además, paralelamente, aumenta la variedad de producto que pueden comprar los consumidores en todos los países. En cuanto al comercio de los diferentes países, el modelo establece que éste es proporcional a la renta nacional, si bien, el patrón de comercio queda indeterminado, y por tanto, no se puede deducir qué bienes producirán y exportarán cada uno de los países, al no haber diferencias entre ellos que justifiquen la localización de la producción de una variedad concreta en uno de ellos. Otros de los trabajos que constituyen las principales aportaciones a la formalización del comercio intraindustrial, que introducen ligeras variaciones respecto a este estudio que acaba de ser comentado, son los de Krugman (1980) y Lancaster (1980).

Sin embargo, el comercio intraindustrial también puede realizarse en bienes diferenciados verticalmente, es decir, que los bienes de una industria son producidos por los diferentes fabricantes con distintos niveles de calidad. En tal caso, los países vuelven a especializarse según el criterio de la ventaja comparativa, ya que producirán, de un bien, aquellas variedades que por su calidad requieran intensivamente los factores que son relativamente abundantes en esa economía y los efectos sobre la demanda relativa de los trabajadores con diferentes niveles de cualificación vuelven a ser los predichos por el Teorema Stolper-Samuelson. En Falvey (1981), se plantea un modelo con dos países que tienen diferente dotación factorial relativa de capital / trabajo, que producen dos bienes y en el que el comercio provoca especialización, de tal modo que el país que

está relativamente mejor dotado en capital produce las variedades de mayor calidad del producto diferenciado, y el país relativamente mejor dotado en mano de obra produce las variedades de peor calidad y el producto homogéneo.

En la aportación realizada por Shacked y Sutton (1984), los autores formulan un modelo en el que los costes variables medios crecen con la calidad deduciendo que en el equilibrio se produce una mejora en la calidad y una disminución en los precios; aunque se ve reducido el número de variedades producidas, ya que desaparecen del mercado aquellas de peor calidad. En Falvey y Kierzkowski (1987), para formular la demanda de un bien diferenciado verticalmente, se parte de la existencia de una relación directa entre la calidad del producto consumido y la utilidad que obtiene el individuo, así como del supuesto, según el cual la producción de variedades de mayor calidad se consigue con la utilización de más capital. El resultado que obtienen Falvey y Kierzkowski establece que cuanto mayor sea la diferencia en la dotación relativa de capital, mayor será el volumen de comercio intraindustrial.

Una vez expuestas las principales teorías que explican la relevancia del comercio internacional, pasamos a analizar las relaciones en materia de comercio que mantiene España con países del exterior.

3. EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA

La incorporación de España al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) puede considerarse el motor impulsor del país al comercio exterior, pues desde entonces, España comenzó un proceso de comercialización con la Zona Euro, que se intensificó con el Acuerdo Preferencial con las Comunidades Europeas en 1970, y su integración 16 años más tarde en dicha zona.

Hasta mediados de los 60, España era un país cerrado al comercio internacional pues la producción nacional era suficiente para cubrir el mercado interior, por lo que la mejora en la competitividad y en nuestras exportaciones no suponía una necesidad imperiosa. (Eduardo Cuenca, 2011).

Tanto era así, que la existencia de déficit en la balanza comercial podía solventarse con modificaciones en la moneda, mediante devaluaciones de la peseta, lo que daba lugar a sustanciales aumentos en las exportaciones y en consecuencia, la reducción del déficit comercial. Podemos destacar un primer ciclo que comenzó en 1982 con dos devaluaciones de la peseta del 15% aproximadamente respecto a las principales monedas. Y un segundo ciclo, entre 1992 y 1997 con 4 devaluaciones por un total del 35%, experimentando así las exportaciones españolas una senda de crecimiento entre dicho periodo. En segundo lugar, la dependencia de un sector como el de la construcción o las rentas del turismo le ha permitido disfrutar de etapas de crecimiento y bienestar, así como la convergencia con países de la Unión Europea.

Sin embargo, hoy en día la solución no es tan fácil ya que disponemos de una moneda única, el Euro, por lo que las antiguas modificaciones que se llevaban a cabo en nuestra moneda no permiten ahora solventar esos desajustes en las cuentas con el exterior. En 2007, España presentaba un déficit en la cuenta corriente de casi un 10% del PIB, superado únicamente por Grecia y Portugal. Pero además la situación es mucho más grave, por dos motivos. El primero de ellos podría ser el comportamiento de la economía española, el cual deja entrever nuestra capacidad para hacer frente a los compromisos financieros con el resto del mundo, dado el escenario económico en el que se sitúa, desde hace aproximadamente 7 años el país, caracterizado por el significativo ritmo de desaceleración de la economía, los bajos niveles de ahorro, y la asignación de unos escasos recursos financieros en activos de baja liquidez. (Eduardo Cuenca, 2011).

El segundo problema hace referencia a la evolución de los tipos de interés a largo plazo y es que, en estos momentos, sostener en niveles relativamente bajos los tipos de interés depende principalmente de la situación económica de países como Estados Unidos, la Unión Europea y, especialmente China. Actualmente, China sigue una estrategia de crecimiento basada en la balanza comercial, con mayor peso de las exportaciones con el resto del mundo. Ahora bien, si por cualquier motivo, decidieran cambiar su estrategia e iniciaran un crecimiento apoyándose en el ahorro exterior, el resultado presionaría los mercados financieros, lo que daría lugar al consiguiente aumento de los tipos de interés. Este aumento provocaría la subida del crédito afectando a la capacidad para financiar las inversiones por parte del sector empresarial, así como su desarrollo y crecimiento, e incidiendo, a su vez, en el nivel de desempleo. Esto da lugar a una reducción de la demanda y el consumo y, por consiguiente, al aumento del ahorro, culminando todo ello en la bajada de los precios.

Pero, al margen de esto, es de esperar que en una economía abierta se produzcan déficits comerciales en fases de crecimiento o fases expansivas, y por el contrario, reducciones del mismo en fases de recesión como consecuencia de disminuciones en las importaciones (Eduardo Cuenca, 2011). Sin embargo, en la economía española el déficit comercial viene dado, en gran medida, porque, como hemos comentado anteriormente, los recursos financieros procedentes del ahorro nacional y la financiación captada del exterior, han sido destinados a actividades poco productivas que han mermado significativamente la competitividad. Una competitividad cuyo nivel en la economía española se ha puesto en duda.

Según el Foro Económico Mundial (WEF), la competitividad es definida por el grupo de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. Determina su habilidad para sostener sus niveles de ingreso, además de ser un determinante esencial de las tasas de utilidad producto de las inversiones, y depende a su vez, tanto de los productos y servicios que produce como de la eficiencia con la que se producen. Es decir, es aquella economía que genera un valor añadido con respecto al resto de los países con los que compite.

Así mismo, si un país pierde competitividad y quiere recuperarla debe llevar a cabo un ajuste real, es decir, su productividad debe crecer más y/o sus precios y salarios menos que los del resto de las economías con las que comercia. Sin embargo, dicho ajuste es más lento que el utilizado en épocas anteriores mediante devaluaciones en la moneda,

ya que los aumentos de productividad y reducción de salarios requieren negociaciones y pactos, y esto supone un proceso más complejo.

En este contexto, desde mediados de la década de los noventa las importaciones crecieron con mayor intensidad. Pero además, a esto se suma que, desde el año 2000, con la integración de la peseta al euro, las exportaciones experimentaron una notable caída como consecuencia de la pérdida de competitividad en la economía. Todo ello, disparó a niveles máximos el déficit comercial, lo que supuso un deterioro de los precios y los costes laborales unitarios. (Eduardo Cuenca, 2011)

En la misma línea, un sector que se ha visto afectado principalmente por esta pérdida de competitividad es el de la tecnología, habiendo experimentado en el resto de países un fuerte dinamismo. Sin embargo, en España se mantiene una cuota de exportación con niveles relativamente bajos. Así, conforme crece la renta resulta más difícil competir por la vía de los salarios y se hace aún más necesaria la incorporación a la producción y mejora de la productividad y, con ello, el saldo de la balanza comercial. Esto puede llevarse a cabo mediante inversiones en tecnología, capital físico y formación de capital humano. Sin embargo, es responsabilidad de un Estado proveer las condiciones necesarias para el desarrollo potencial productivo de la nación. En este contexto, *Jose Luis Calva*, señala que es necesario aportar las condiciones externas que hagan factible el ambiente competitivo y éste asuma y cumpla eficazmente sus responsabilidades en el desarrollo económico y humano.

Además, el Ministerio de Economía y Competitividad anunciaba el pasado 20 de junio de 2014 la concesión, por parte del Consejo de Ministros, de un crédito extraordinario de 95 millones de euros para la I+D+I. Estos recursos adicionales se destinarán a las actuaciones enmarcadas en el Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica y de Innovación 2013-2016 que gestiona el Ministerio de Economía y Competitividad, hecho que deja entrever los esfuerzos encaminados a lograr un mayor nivel de competitividad en los sistemas productivos de las empresas españolas.

Por último, otro factor que incide en la pérdida de competitividad del país hace referencia a la ofertas de productos de bajo coste que producen terceros países mediante el aprovechamiento de recursos y dotaciones legales con las que resulta imposible competir. Y de ahí, el reclamo a las industrias españolas para que actualicen sus sistemas productivos, de forma que sus productos presenten una mayor eficiencia y su oferta sea más competitiva ajustándose a las necesidades propias de la nueva demanda.

3.1 Evolución de los Principales Sectores Económicos

Buena parte del comercio exterior de España está centrado en países de la Unión Europea como Francia y Alemania principalmente, siendo cada vez más habitual el comercio con el resto de países europeos y países de Asia e Iberoamérica.

Tradicionalmente España puede considerarse un país, en el cual gran parte del PIB proviene del sector primario (3% del PIB), cuya oferta está muy anclada a la industria agroalimentaria y sectores tradicionales, produciendo esencialmente grandes cultivos de trigo, tomates, cebada, remolacha azucarera, etc., dependiendo de las rentas de cultivos como el olivo, frutas cítricas, uvas y carne de cerdo. Así, España es un país considerado a nivel mundial, como el primer productor de aceite de oliva, limones, naranjas y fresas, y el tercer productor de vino. La balanza comercial agroalimentaria registró en 2012 un superávit de cerca de 6.142 millones de euros y un ratio de cobertura de 121,32%, lo que indica que la crisis económica no ha impedido que se mantenga la voluntad exportadora de nuestro sector agroalimentario. (Comercio exterior. Balanza comercial agroalimentaria. Mineco.)

Y es que en la zona del Mediterráneo, España representa una de las zonas agrícolas más importantes, y dentro de ésta, son Andalucía, Murcia, Castilla La Mancha, Extremadura, Castilla y León, La Rioja, Galicia y Navarra, las regiones que presentan un mayor peso de la agricultura. Por su parte, la flota pesquera española, junto a Dinamarca, es considerada como la más grande de la Unión Europea. Además, en los últimos diez años ha representado un sector importante, sobre todo en las exportaciones de pescados ahumados y alimentos preparados.

En cuanto al sector de la industria y manufactura podemos destacar el desarrollo de sectores como el hierro y acero, textil, procesamiento de alimentos, maquinaria e ingeniería naval, así como las nuevas tecnologías de la información y la telecomunicación, las cuales muestran un alto crecimiento potencial en los últimos años. Y por último, el turismo, un sector considerado como el motor de la economía española, responsable del freno del déficit en la balanza comercial debido a su gran aportación al PIB, 70.8 % (Comercio exterior. Mineco.) Esta predominancia del sector se traslada lógicamente a nuestro sector exterior. En 2011 España fue el undécimo país inversor en el exterior, según datos de la UNCTAD, representando el sector servicios cerca del 60% del total de nuestras inversiones. Además, España ocupa el quinto lugar dentro de los países de la OCDE por volumen total de su comercio de servicios.

Hay que tener en cuenta que, siendo los servicios parte fundamental de la infraestructura en que se desenvuelven otros sectores e incluso inputs para ellos en muchos casos, cuanto mayor sea su nivel de intercambio con el resto del mundo, mayor será su nivel de competitividad y, por derivación, la de la economía en su conjunto. Y, aplicada desde el punto de vista de la cooperación al desarrollo, esta misma idea permite darse cuenta de que el comercio internacional de servicios puede desempeñar un papel fundamental en la mejora de las infraestructuras (como el transporte, las telecomunicaciones o los servicios financieros) que necesitan para su despegue económico los países en desarrollo. (Comercio exterior. Mineco.)

Sin embargo, en lo que se refiere a las importaciones de España al resto del mundo, éstas llegan a ser una piedra en el camino que hacen desequilibrar la balanza comercial, especialmente en productos energéticos. La mayoría proceden de países europeos y de la OPEP (Organización de Países Exportadores de Petróleo) y son el principal sector importador (24,4% del total mensual) y experimentó un exiguo aumento de 1,4% interanual en enero de 2012. Por rúbricas, las compras de petróleo han registrado un aumento del 1,9%, cuando en las de gas se ha incrementado un 6,4%, según un informe de la Agencia Tributaria (información estadística, enero 2012). Además, nuestra dependencia energética no sólo incide en los precios del crudo sino también en la subida del precio de otros productos con movimientos inflacionistas, los cuales sólo podrían solventarse proyectando las fuentes energéticas hacia alternativas renovables.

3.2 Principales destinos para la exportación

Actualmente, la tendencia de las empresas españolas por internacionalizarse es cada vez mayor. Según Pablo O. Gómez, “antes se buscaban más mercados cercanos como Francia o Alemania, en cambio, ahora la tendencia es enfocarse a los países emergentes, por las oportunidades que ofrecen y porque cuesta menos cerrar acuerdos allí que en Alemania”. Así, países del Sur de América como Chile, Panamá, Brasil, Colombia o Perú se han convertido en los principales destinos de exportación de las empresas españolas. La causa es que éstos ofrecen una serie de ventajas competitivas frente a los destinos tradicionales, ya que adoptan productos que en otros países han quedado obsoletos o están desfasados, o sencillamente, la empresa puede introducirse en el mercado y ganar una considerable cuota, ofreciendo un servicio adecuado pero simple sin la necesidad de contar con atributos específicos y propios de esa demanda. Así

como, otros países emergentes, los cuales presentan un abundante potencial de crecimiento y desarrollo.

En este contexto, España debería afianzarse en esos mercados emergentes y aprovechar las oportunidades que ofrecen, asumiendo nuevos riesgos y abriéndose camino hacia nuevas culturas. Todo ello, requiere la asunción de barreras lingüísticas y técnicas, el desarrollo en la concepción de los empresarios a conocer nuevos mercados y superar retos desconocidos, así como la supresión de la distancia entre mercados geográficamente separados.

Precisamente, España cuenta con cierto prestigio en el sector turístico, desarrollo de energías renovables, productos de alimentación, sector textil, muebles y decoración,... lo que supone la adopción de ventajas competitivas que se están demandando en dichos mercados.

Según fuentes de consultorías y cámaras de comercio especializadas en el sector exterior, los mercados que ofrecen dichas oportunidades son algunos como Estados Unidos (cuyos niveles de consumo privado son enormes, un 70% del PIB, y en el que se están llevando a cabo políticas de apoyo a la inversión en eficiencia energética, conservación del medioambiente, etc.); Panamá (considerada la segunda zona franca más grande del mundo, con una consolidada estabilidad política, grandes índices de crecimiento y oportunidades en el sector de la construcción, ingeniería, transporte, etc.); Perú, Colombia y Brasil (considerados los países sudamericanos más abiertos a la internacionalización de las empresas españolas); Qatar (uno de los países más ricos del mundo, y dada su dependencia en la extracción de hidrocarburos, el gobierno apoya proyectos a empresas que favorezcan la diversificación) ; China (uno de los países con mayor población cuyo consumo está experimentando un desplazamiento hacia artículos de lujo y prestigio como productos de alimentación, vino, jamón, aceite de oliva o el sector textil y en los que España presenta una ventaja competitiva frente a otros países); Marruecos (su cercanía con España reduce los costes de transporte y logística y puede convertirse en un puente hacia otros mercados de África).

A continuación, vamos a analizar la situación que presenta la balanza comercial española en el periodo 2002-2012 con el resto del mundo. Los datos son extraídos de la fuente estadística del comercio español mediante la base de datos *datacomex*.

Tabla 1. FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON EL RESTO DEL MUNDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, 2002-2012. (MILES DE EUROS Y LA TASA DE CRECIMIENTO ANUAL)

AÑO	COMERCIO EXTERIOR		EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
2002	308.535.544	-	133.267.678	-	175.267.866	-
2003	323.232.724	4,76	138.119.047	3,64	185.113.677	5,62
2004	355.335.426	9,93	146.924.722	6,38	208.410.704	12,59
2005	387.959.200	9,18	155.004.734	5,50	232.954.466	11,78
2006	433.125.816	11,64	170.438.627	9,96	262.687.189	12,76
2007	470.061.531	8,53	185.023.218	8,56	285.038.313	8,51
2008	472.615.616	0,54	189.227.851	2,27	283.387.764	-0,58
2009	366.005.725	-22,56	159.889.550	-15,50	206.116.175	-27,27
2010	426.835.921	16,62	186.780.071	16,82	240.055.850	16,47
2011	478.371.111	12,07	215.230.371	15,23	263.140.741	9,62
2012	484.060.225	1,19	226.114.594	5,06	257.945.631	-1,97
TVMA		4,61		5,43		3,94

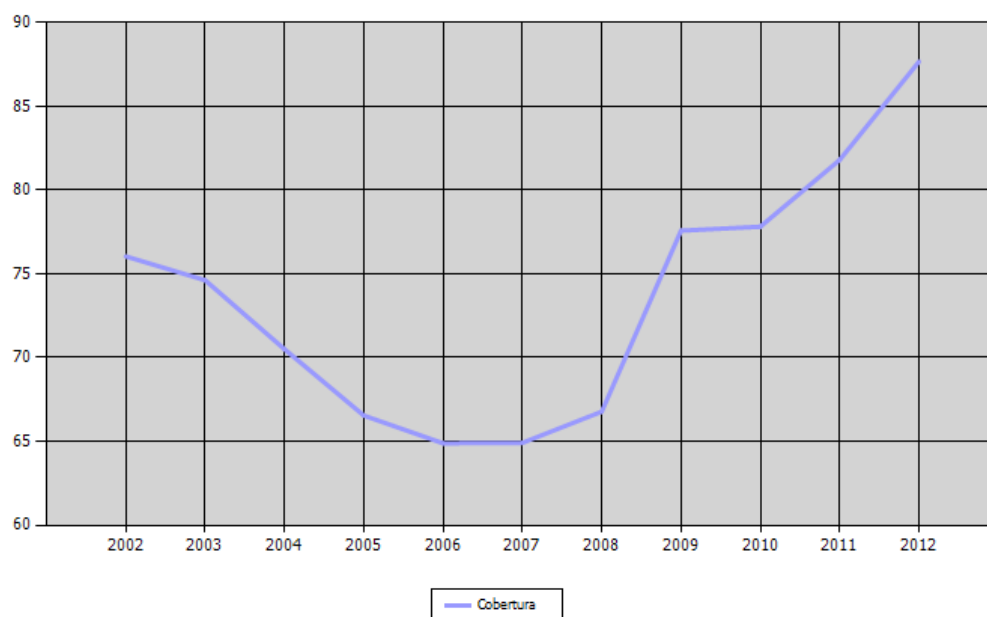
Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

Tabla 2. SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL Y TASA DE COBERTURA DE ESPAÑA (MILES DE EUROS Y TASA DE COBERTURA EN PORCENTAJE)

AÑO	SALDO COMERCIAL (X-M)	TASA DE COBERTURA
	Valor	%
2002	-42.000.188	76,04
2003	-46.994.630	74,61
2004	-61.485.981	70,50
2005	-77.949.732	66,54
2006	-92.248.563	64,88
2007	-100.015.096	64,91
2008	-94.159.913	66,77
2009	-46.226.624	77,57
2010	-53.275.780	77,81
2011	-47.910.370	81,79
2012	-31.831.037	87,66

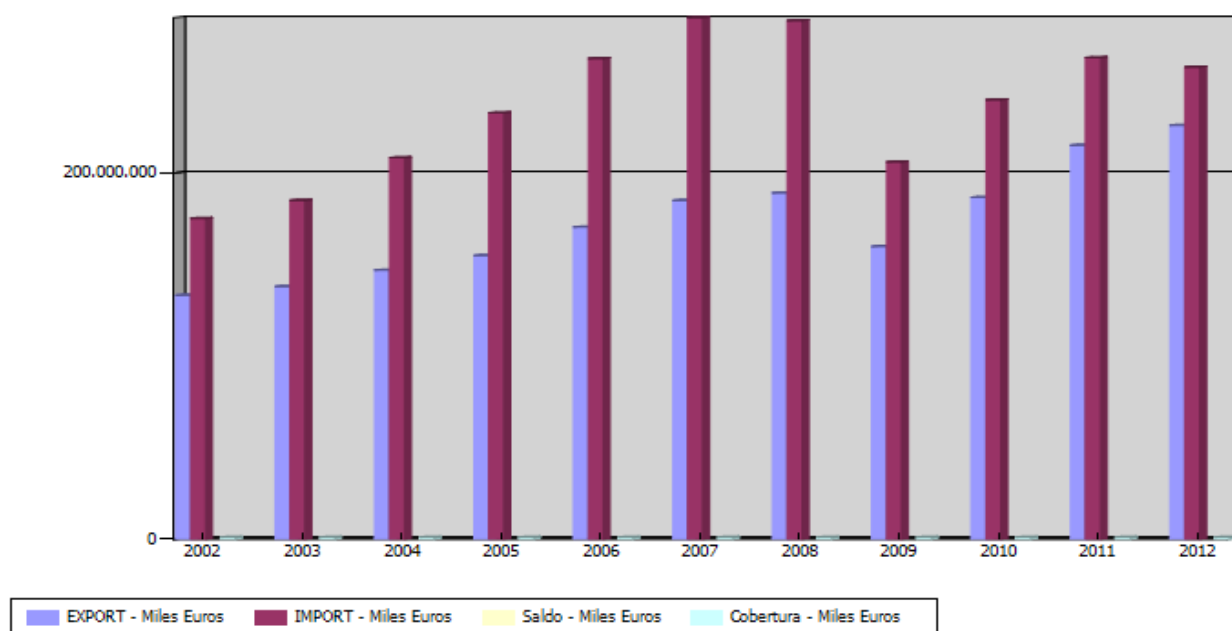
Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

Gráfica 1. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE COBERTURA (EN PORCENTAJE)



Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

Gráfico 2. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON EL RESTO DEL MUNDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, (2002-2012). (DATOS EN MILES DE EUROS)



Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

Tanto la Tabla 1. como el Gráfico 1. muestran los flujos de comercio exterior de España del año 2002 al 2012, ambos reflejados en miles de euros. El crecimiento medio acumulado de España con el resto del mundo presenta un coeficiente del 4.61%, con un crecimiento de 308.535 en 2002 a 484.060 en 2012, mostrando así un diferencial con respecto al que reflejan las exportaciones (5.06%), lo que muestra mayor peso de éstas en el PIB aunque su crecimiento con respecto a las importaciones sea menor, cuyo coeficiente de la TVMA es del 3.94 %.

Concretamente, podemos observar cómo las importaciones crecen de forma más acelerada que las exportaciones hasta aproximadamente el año 2007. Esto se debe al auge experimentado en España antes del comienzo de la crisis en 2007, lo que provocó que el consumo y, con ello, las importaciones se dispararan.

De ahí que igualmente el saldo comercial presente un notable crecimiento con signo negativo hasta esa fecha. Sin embargo, y como consecuencia de la situación de crisis, a partir del 2009 se refleja un descenso del acusado déficit, por el menor peso de las importaciones en esta fase de recesión. (Véase Tabla 2.)

Y es que la contracción del mercado en los años de recesión supone una mejora considerable en el saldo de la balanza comercial, debido a la reducción en el ritmo de crecimiento de las importaciones, por lo que ambas comienzan a igualarse, llegando en el año 2012 a experimentar el menor valor (31.830) del saldo de esta última década, con una reducción de las importaciones (257.940) y un continuo incremento de las exportaciones (226.110) lo que nos lleva a considerar que en los próximos años la actividad comercial con el exterior comenzará a mostrar signos positivos.

Para calcular la tasa de cobertura hemos utilizado la siguiente fórmula:

$$T.C = [X_i/M_i]*100$$

X: Exportaciones en el periodo *i*.

M: Importaciones en el periodo *i*.

i: Año

La tasa de cobertura (Tabla 2. y Gráfico 1.) indica el porcentaje del pago por importaciones que queda cubierto con los ingresos por exportaciones, es decir, la

proporción de exportaciones que cubren las importaciones en un periodo i . Además, si dicho coeficiente es superior a 100, esto indica que la balanza comercial presenta un saldo positivo o superávit; por el contrario, si es inferior a 100, decimos que existe déficit en el saldo de la balanza comercial. Con ello, y contrastando los resultados, observamos que el saldo es negativo y, por consiguiente la tasa de cobertura es inferior a 100 en todos los años del periodo analizado. Ahora bien, si examinamos detenidamente año por año, vemos como en el periodo 2002-2008 el valor de la tasa disminuye, provocando un mayor déficit en el saldo. Sin embargo, a partir del año 2009 dicho valor experimenta un aumento hasta situarse en el 2012 en un 87.66% coincidiendo con el menor valor negativo, anteriormente comentado, del saldo en todo el periodo, mostrando una paulatina recuperación en el comercio con el exterior. (Véase Tabla 2. y Gráfico 1).

4. ANÁLISIS DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE ESPAÑA CON PORTUGAL (periodo 2002-2012).

Resulta evidente que las relaciones tanto comerciales como políticas entre España y Portugal nunca han destacado por ser las más cordiales. Sin embargo, desde hace aproximadamente 30 años, el balance global es positivo y es que el ingreso de ambos países en la Unión Europea, unido a la consolidación y el arraigo de las dos democracias y la inevitable convergencia de intereses, consecuencia de las históricas relaciones entre ambos países, han supuesto un notorio y rápido avance en este proceso de acercamiento. Desde su ingreso en la Unión Europea han comenzado un proceso de proyectos y acuerdos con países de Iberoamérica y África, los cuales han condicionado la evolución de los intercambios entre dichos continentes.

En materia política podemos destacar Las Cumbres bilaterales surgidas en 1983 en las que se reúnen los jefes de gobierno de ambas naciones junto con diversos foros de cooperación bilateral como es la Comisión de Cooperación Transfronteriza, el Consejo de Seguridad y Defensa y el Foro Parlamentario.

El Programa de Cooperación Transfronteriza entre España y Portugal 2007-2013 (aprobado por la Comisión Europea el 25 de octubre de 2007), pretende promover el desarrollo de las zonas fronterizas, reforzando las relaciones económicas y las redes de cooperación existentes entre las cinco Áreas definidas en el Programa. Además, permite aprovechar las amplias redes de cooperación existentes que se han venido desarrollando desde 1989, con ejecución de proyectos de infraestructuras materiales, a las que se han incorporado progresivamente otros sectores como el turismo, servicios sociales, medio ambiente, innovación tecnológica, sanidad, educación o cultura.

Por su parte, en materia fiscal, firmaron un protocolo para el apoyo y la cooperación contra el fraude y la evasión fiscal (Convenio para Evitar la Doble Imposición y Prevenir la Evasión Fiscal) en vigor desde el 28 de junio de 1995, así como en materia de Seguridad y Protección Social.

En noviembre de 2003 se firmó el Acuerdo de Cooperación Científica y Tecnológica entre España y Portugal en el que se pretendía promover y fomentar el desarrollo técnico y científico y la innovación.

En cuanto al sector turístico, podemos resaltar el Acuerdo de Cooperación en materia de Turismo firmado en noviembre de 2006, con el objeto de facilitar los flujos de turistas de ambas naciones fomentando así la inversión de capital en el sector turístico.

Por otro lado y, coincidiendo con la XXVI Cumbre Hispano-Portuguesa, destacamos la firma del Protocolo de Colaboración entre las Cámaras de Comercio e Industria Hispano-Lusa (CHP) de Madrid y Luso-Española (CCILE) de Lisboa con el fin de dinamizar las relaciones comerciales y empresariales entre los dos países.

Así como otros acuerdos de transporte terrestre (sistemas de cobro de peajes de las autopistas entre España y Portugal y la conservación de los últimos puentes en servicio); y transporte ferroviario (línea de AVE Vigo-Oporto).

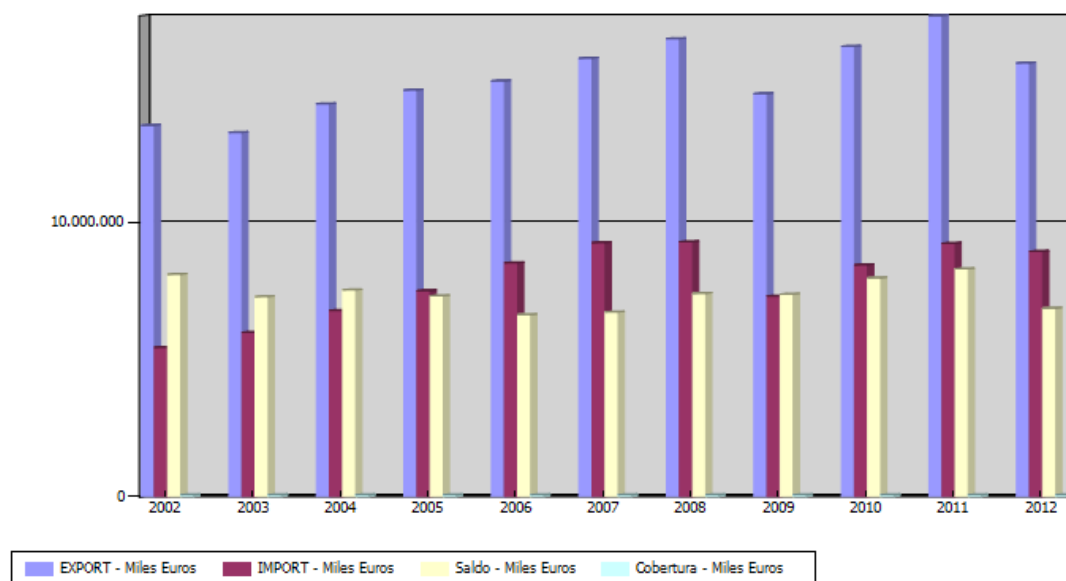
A continuación, pasamos a analizar una serie de indicadores que nos permitirán analizar los intercambios comerciales entre España y Portugal.

Tabla 3. FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON PORTUGAL, 2002-2012 (MILES DE EUROS Y TASA DE CRECIMIENTO ANUAL)

AÑO	COMERCIO EXTERIOR		EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
2002	19.008.435	-	13.559.606	-	5.448.829	-
2003	19.287.377	1,47	13.291.981	-1,97	5.995.396	10,03
2004	21.138.321	9,60	14.340.711	7,89	6.797.610	13,38
2005	22.350.644	5,74	14.838.205	3,47	7.512.438	10,52
2006	23.705.867	6,06	15.173.060	2,26	8.532.807	13,58
2007	25.270.477	6,60	16.002.868	5,47	9.267.610	8,61
2008	26.023.128	2,98	16.719.537	4,48	9.303.591	0,39
2009	22.026.485	-15,36	14.707.852	-12,03	7.318.632	-21,34
2010	24.897.630	13,03	16.439.589	11,77	8.458.041	15,57
2011	26.810.203	7,68	17.561.493	6,82	9.248.710	9,35
2012	24.779.270	-7,58	15.826.898	-9,88	8.952.371	-3,20
TVMA		2,69		1,56		5,09

Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

Gráfico 3. EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE ESPAÑA CON PORTUGAL, (2002-2012). (DATOS EN MILES DE EUROS).



Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

Podemos observar cómo en este periodo (2002-2012) el crecimiento medio acumulado del comercio exterior de España con Portugal es del 2.69%, un coeficiente superior al que presentan las exportaciones (1.56%), sin embargo, muy por debajo de la TVMA de las importaciones (5.09%). Más concretamente, observamos un incremento tanto en las exportaciones como en las importaciones, consecuencia del estrechamiento de las relaciones comerciales entre ambos. Así, por el lado de las ventas realizadas a Portugal el incremento es gradual (13.550 en 2002 a 15.825 en 2012) hasta el año 2009 en el que comprobamos que la variación es negativa, remontando de nuevo al año siguiente y, presentando finalmente un crecimiento negativo en el último año.

Por su parte, como hemos comentado anteriormente, ese diferencial es mayor por el lado de las importaciones pasando de 5.440 en 2002 a 8.950 en 2012. Sin embargo, a diferencia de las exportaciones, las compras presentan un crecimiento irregular a lo largo del periodo, no mostrando una tendencia clara de crecimiento.

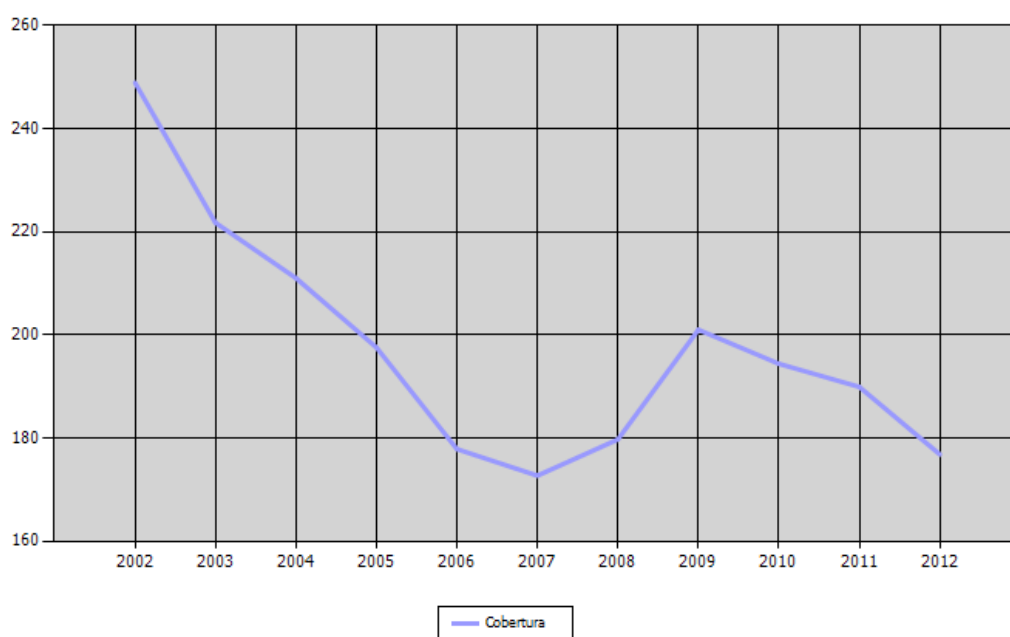
Si puntualizamos en el año 2009, en plena crisis financiera, en la que se encuentran inmersos ambos países, vemos cómo en ambos componentes se produce una notable reducción del crecimiento, mucho más intensa en las importaciones a Portugal (-21.34%) que en las ventas de productos españoles a dicho mercado (-12.03%).

Tabla 4. SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL Y TASA DE COBERTURA DE ESPAÑA CON PORTUGAL (MILES DE EUROS Y TASA DE COBERTURA EN PORCENTAJE)

AÑO	SALDO COMERCIAL (X-M)	TASA DE COBERTURA
	Valor	%
2002	8.110.776	248,85
2003	7.296.584	221,70
2004	7.543.101	210,97
2005	7.325.767	197,52
2006	6.640.254	177,82
2007	6.735.258	172,68
2008	7.415.945	179,71
2009	7.389.220	200,96
2010	7.981.549	194,37
2011	8.312.783	189,88
2012	6.874.527	176,79

Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

Gráfica 4. EVOLUCIÓN DE LA TASA DE COBERTURA (EN PORCENTAJE)



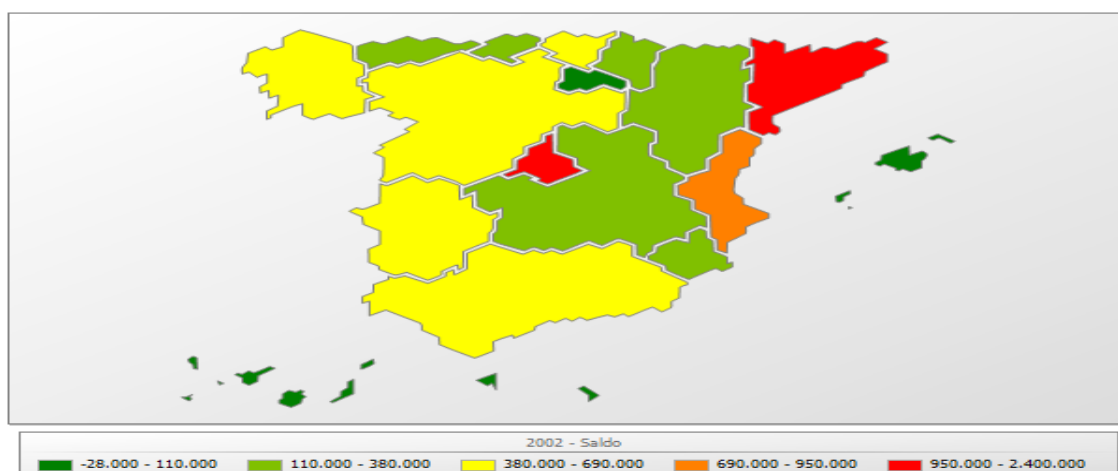
Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

De lo anterior se deduce un claro superávit del saldo de la balanza comercial con Portugal debido a la superior cuantía de las ventas en comparación con las importaciones. No obstante huelga decir que, desde el año 2002 al 2012 ha experimentado una reducción por un valor de 2000 aproximadamente (8100-6800). Este saldo puede ser consecuencia de la mayor dependencia de Portugal en cuanto a los productos españoles, en comparación con la orientación del mercado español hacia otros países.

En este caso, la tasa de cobertura (Tabla 4. y Figura 4.) sí supera el porcentaje 100 en todos los años del periodo analizado, por ello, el saldo de la balanza comercial presenta un claro superávit. Además, en comparación con la tasa de cobertura de España, ésta (la cual analiza el comercio entre ambas naciones, España y Portugal), es mucho mayor alcanzando en el año 2002 un valor de 248.85% lo que refleja la notable fuerza de las exportaciones a la demanda portuguesa. La tendencia es clara durante todo el periodo, experimentado una paulatina disminución llegando a alcanzar 176.79% en el año 2012, coeficiente que comparado con el primer año del periodo es notablemente inferior. Sin embargo, se observa un despunte en el periodo 2008-2009, en el cual el superávit de la balanza presenta una importante mejoría.

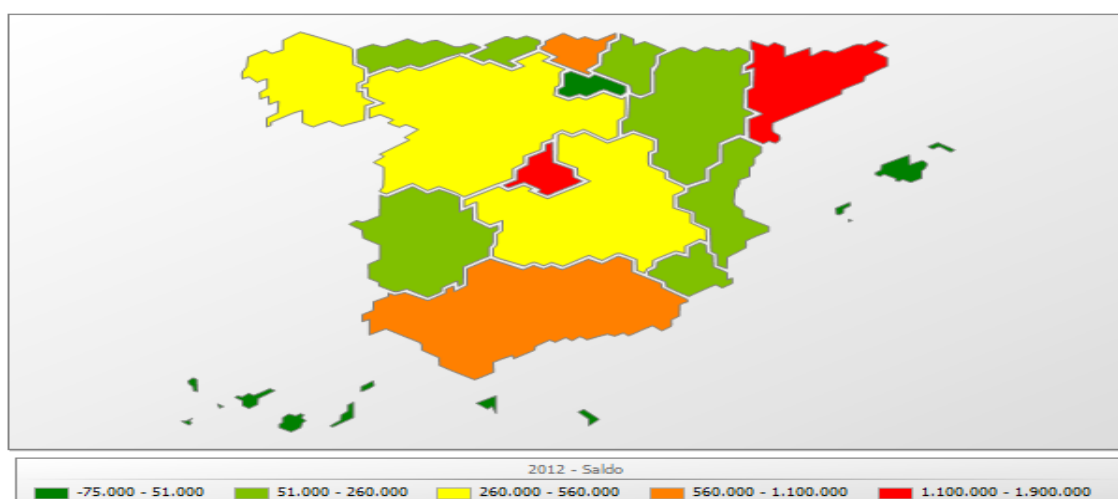
Por otro lado, resulta interesante conocer la actividad comercial mantenida con Portugal de cada una de las comunidades autónomas que forman el reino de España. Por ello, vamos a analizar la evolución de la balanza comercial comparando el mapa en el año 2002 y en el año 2012.

**Figura 1. SALDO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL CON PORTUGAL
DIVIDIDO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN EL AÑO 2002. (M ILES DE
EUROS)**



Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

**Figura 2. SALDO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL CON PORTUGAL
DIVIDIDO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN EL AÑO 2012. (M ILES DE
EUROS)**



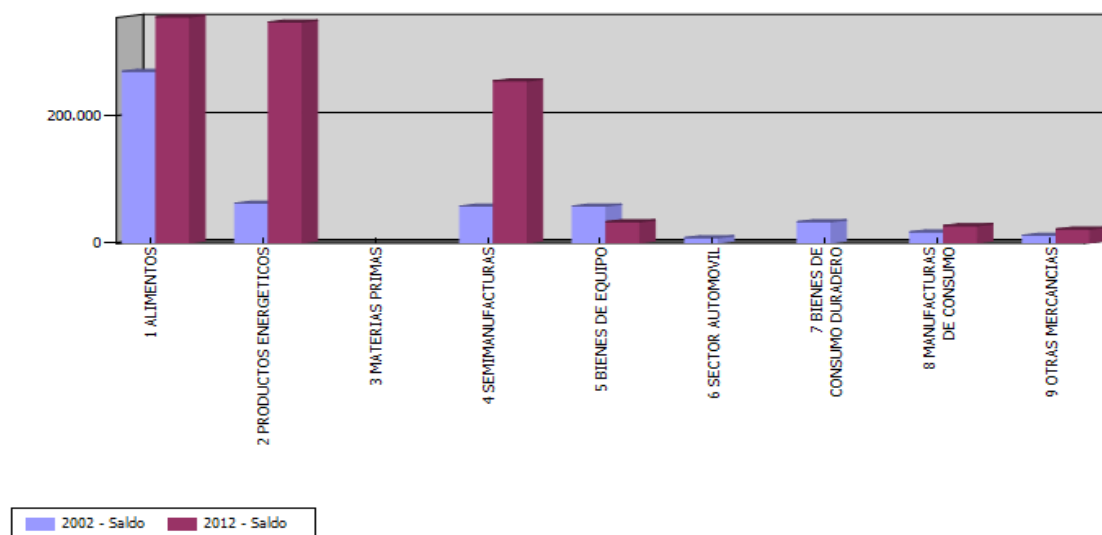
Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

Las figuras 1 y 2 reflejan la comparación del intercambio comercial que presentan las comunidades autónomas al comienzo y al final del periodo que estamos analizando. Así, podemos comprobar cómo la figura 1 muestra unos valores de la leyenda superiores a los reflejados en la figura 2, lo cual indica el descenso del saldo de la balanza desde el año 2002 al 2012. Sin embargo, no existe una significativa diferencia en cuanto a los colores en ambas figuras, los cuales indican el valor en miles de euros de la actividad comercial. Podemos destacar, Cataluña y Madrid como las principales comunidades que mantienen un intercambio comercial más fuerte con Portugal, cuyo intervalo máximo alcanza los 1.900.000 (miles de euros). Por el contrario, La Rioja, Islas Baleares, Islas Canarias, Ceuta y Melilla muestran una actividad más reducida.

Puntualmente, Andalucía, País Vasco y, en menor medida, Castilla La Mancha, han experimentado un incremento en las exportaciones de sus productos con Portugal y, con ello, una mejoría de la situación de su balanza comercial, tal y como muestran los colores de la leyenda. En contrapartida, observamos que la Comunidad Valenciana y Extremadura han sufrido un descenso del saldo, esta vez más acusado por parte de la primera, llegando a mostrar un intervalo mínimo en las transacciones de 51.000 (miles de euros).

Para el caso de Andalucía, vamos a examinar dicha evolución mediante un gráfico de barras dividido, a su vez, por sectores económicos, de forma que podamos conocer aquellos que presentan una actividad comercial más intensa con Portugal.

Gráfico 5. SALDO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL DE ANDALUCIA CON PORTUGAL POR SECTORES ECONÓMICOS. (AÑO 2002, AÑO 2012) (MILES DE EUROS).



Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

El gráfico 5 muestra el saldo de cada uno de los principales sectores económicos que conforman la actividad comercial andaluza con el mercado portugués para el año 2002 y 2012, tal y como aparece en la leyenda. Destacan, el grupo de los alimentos, los productos energéticos y las semimanufacturas, especialmente en el año 2012 (se puede apreciar un significativo incremento con respecto al comienzo del periodo), lo que indica una notable mejoría de dicho intercambio en estos sectores. Sin embargo, son las materias primas las que reflejan un saldo inferior y, concretamente, negativo para ambos años, por el mayor peso en las importaciones de menas y minerales. De la misma forma, el sector del automóvil y, más aún, el sector de bienes de consumo duradero han visto descender su saldo. Este último, con especial caída en las exportaciones de muebles y electrodomésticos, consecuencia de la situación de crisis en España.

A continuación, vamos a analizar la evolución experimentada por algunos productos y sectores pertenecientes al comercio entre España y Portugal. Para ello, vamos a utilizar el índice de ventaja comparativa revelada, expresado en porcentajes. Este indicador hace referencia a la evolución de los intercambios de carácter interindustrial, de manera que un país tiene ventaja comparativa cuando se beneficia de un menor coste de

oportunidad de los recursos. Así, cuanto mayor sea el coeficiente de VCR más favorable es la posición de ese producto en el mercado internacional.

$$\text{IVCR} = [(X_j - M_j) / (X_j + M_j)]$$

X: Exportaciones en el periodo j .

M: Importaciones en el periodo j .

j : Sector

**Tabla 5. ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (IVCR) DE ESPAÑA
CON PORTUGAL, 2002-2012 (PORCENTAJES)**

Elemento	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012
1 Alimentos	52,25	55,95	51,63	50,17	50,83	46,79	37,85	39,43	42,20	41,31	38,08
11 Carne	87,72	87,59	85,68	83,56	83,30	80,78	78,17	78,51	77,56	79,55	70,63
13 Pesca	38,56	43,47	44,34	43,15	45,13	46,03	38,48	46,69	38,64	39,93	36,16
18 Bebidas	74,78	65,33	53,57	57,84	44,36	43,24	55,34	60,82	60,28	44,64	46,36
2 Productos energéticos	75,71	71,91	58,21	34,42	14,68	25,59	32,91	36,15	49,57	40,17	52,17
3 Materias Primas	3,60	-2,15	-17,54	-29,02	-40,83	-39,61	-29,69	-22,32	-37,43	-29,81	-25,65
4 Semimanufacturas	36,81	31,14	28,63	30,31	27,42	24,43	30,91	38,58	37,89	35,13	35,87
41 Metales no ferrosos	28,06	31,65	32,89	25,08	29,92	36,53	37,03	43,52	47,99	59,13	60,06
42 Hierro y acero	25,10	12,86	15,05	11,46	2,61	6,83	24,29	26,48	31,61	23,22	30,55
43 Productos químicos	42,39	37,58	31,99	36,42	37,00	32,51	34,70	44,86	41,08	35,94	35,41
44 Otras semimanuf.	36,92	31,18	31,78	35,30	31,21	23,98	29,06	35,24	33,64	33,18	32,84
5 Bienes de equipo	49,73	46,76	49,04	48,33	41,28	40,71	41,51	47,89	42,69	43,08	42,39
51 Maq.. específica ciertas indust.	51,49	43,08	45,31	46,43	42,31	39,25	46,78	48,70	42,05	43,93	49,43
52 Equipo oficina y telecomun.	73,54	63,16	69,41	69,01	71,38	65,33	49,35	63,58	61,60	66,33	67,85
53 Mat transporte	24,74	18,37	34,12	41,06	31,82	63,19	61,98	67,90	29,01	51,53	26,65
54 Otros bienes equipo	39,13	44,09	41,67	38,86	30,36	27,53	30,96	35,64	38,38	32,97	31,74
6 Sector automóvil	52,20	40,73	36,76	23,38	23,30	29,80	29,86	26,30	28,93	18,35	-0,89
7 Bienes de consumo duradero	45,02	31,39	27,54	37,49	19,97	2,38	6,20	8,50	2,20	10,85	3,75
8 Manuf. consumo	26,52	20,39	23,11	21,21	19,69	17,01	17,72	23,00	22,21	27,88	13,06
81 Textil y confección	11,77	4,77	9,64	9,71	9,59	6,20	8,62	13,03	13,36	17,91	3,67
82 Calzado	50,33	40,07	33,27	26,19	25,07	25,82	20,15	22,25	25,31	24,44	9,35
83 juguetes	72,65	66,45	64,57	72,54	74,84	77,92	77,05	77,69	73,09	86,81	70,22
9 Otras mercancías	83,73	82,35	79,65	73,34	64,15	65,53	37,47	12,66	-11,81	-10,40	-31,87

Fuente: Elaboración propia. Eurostat, Comext databases.

La Tabla 3. muestra los resultados obtenidos de calcular el índice de ventaja comparativa revelada (IVCR). Generalmente, podemos observar la posición favorable de España en casi todos los sectores de actividad con respecto a su país vecino, excepto en materias primas, las cuales muestran un déficit a lo largo de todo el periodo y se va acentuando conforme avanza el mismo. En cuanto a los sectores mejor posicionados destacamos los juguetes.

A partir del 2008, como consecuencia del comienzo de la crisis, vemos cómo algunos sectores se han visto más afectados que otros. En este sentido, los productos alimenticios experimentan un deterioro a partir de dicho año, interrumpido en 2010. Sin embargo, el sector textil y confección presentan un aumento considerable en los años de recesión, exceptuando el 2012 en el que se observa una clara caída.

Por su parte, el calzado ha experimentado una notable disminución en cuanto a su aventajada posición pasando de un coeficiente de 50.33 en 2002 al 9.35 en 2012.

En cuanto al tercer componente analizado del sector de bienes de consumo, los juguetes españoles señalan un claro superávit siguiendo la tendencia a lo largo de toda la fase, indicando la diferenciación de los productos españoles en esta materia con respecto a los ofrecidos por países competidores.

Además, resulta significativo la desventaja que presenta en el último año analizado el sector del automóvil con un coeficiente de -0.89, mostrando ya en el anterior ejercicio una disminución de su tendencia creciente.

Destaca también, la favorable evolución observada en los materiales no ferrosos comenzando en 2002 con un índice de 28.06 y culminando el 2012 con 60.06%.

Por el contrario, el sector que engloba el resto de mercancías refleja una tendencia decreciente a lo largo del periodo, llegando a convertirse en una desventaja comparativa para España en el 2010 con coeficientes negativos, alcanzando -31.87% en el último año, comparado con 83.73% que mostraba al comienzo del ciclo.

Por último, los productos energéticos muestran una tendencia con un notable punto de inflexión en mitad de la fase, concretamente en el año 2006.

5. CONCLUSIONES FINALES

A lo largo del trabajo hemos hecho un recorrido por la historia para explicar la importancia del comercio internacional haciendo referencia a las distintas teorías que algunos autores han defendido. También se han puesto de manifiesto las relaciones comerciales de España con el resto del mundo y, más concretamente, con Portugal, a partir de la elaboración de los análisis y gráficos pertinentes debidamente actualizados, que nos han permitido conocer información básica económica como los flujos de comercio exterior, el saldo de la balanza comercial española, los intercambios comerciales con cada una de las comunidades autónomas, las principales transacciones portuguesas con Andalucía, así como los índices de ventaja comparativa en función de cada sector de actividad.

Así, llegamos a la conclusión de la intensificación de las relaciones entre ambas naciones en la última década, incrementando la totalización de importaciones de España en cuanto a productos portugueses, sin embargo, éstas no llegan a tener el volumen alcanzado por las exportaciones, ya que la dependencia de España se orienta hacia otros países como Alemania, Francia, China o Italia, principalmente. Por su parte, las ventas de productos españoles siguen teniendo como principal destino los mercados lusos.

La participación de las comunidades autónomas en el comercio con Portugal ha permanecido más o menos constante a lo largo de toda la década, siendo Cataluña y Madrid las que mantienen una actividad más intensa; y Andalucía, País Vasco, y Castilla La Mancha las que han experimentado un progreso positivo en su relaciones comerciales con dichos mercados. Por el contrario, Extremadura y la Comunidad Valenciana han perdido participación en dicho intercambio comercial; y son Islas Baleares, Islas Canarias, La Rioja, Ceuta y Melilla las que han mantenido mayor debilidad en sus relaciones durante todo el periodo.

Dados los resultados obtenidos en el análisis por sectores económicos que mantiene Andalucía con su país vecino, llegamos a la conclusión de un significativo incremento con respecto al primer año del periodo en las exportaciones españolas de semimanufacturas, productos energéticos y alimentos. Así como una importante caída en las menas y minerales provocando un déficit en el saldo de las materias primas. Igualmente ha ocurrido en el sector del automóvil y en los bienes de consumo duradero

especialmente afectados por el declive en las exportaciones de muebles y electrodomésticos.

Pero además, el sector de materias primas no sólo se ha visto afectado en Andalucía, sino también para el conjunto de España, coincidiendo con los valores negativos reflejados en el IVCR, lo que indica una posición desfavorable para dicho sector frente al comercio internacional con Portugal. Sin embargo, podemos destacar los juguetes españoles como los productos que presentan mejor posición en el mercado. Por su parte, resulta significativa la paulatina caída del calzado a lo largo de todo el periodo; así como, el alarmante descenso en el último año del sector del automóvil llegando incluso a presentar valores negativos.

Por último, los alimentos, sector que ha visto descender su posición en dicho intercambio comercial, han experimentado de nuevo un crecimiento en los últimos dos años (2013 y 2014). Según apunta la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas vivas (FEPEX), en un comunicado publicado el día 11 de junio de 2014 por el ICEX, *“El pasado ejercicio, la venta de productos hortofrutícolas al mercado luso repuntó un 20%, hasta rondar los 378 millones de euros. Esta tendencia alcista se ha mantenido durante el primer trimestre de 2014, con un avance del 4%.”*, lo que indica la continua y creciente cooperación de la actividad comercial entre España y Portugal.

El fin de este proyecto es recopilar información comercial básica de las relaciones bilaterales entre España y Portugal a lo largo de la última década con el fin de conocer el comercio exterior español, sus características y evolución.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acuerdo de cooperación científica y tecnológica entre el Reino de España y la República Portuguesa, hecho en Figueira da Foz el 8 de noviembre de 2003. Publicado en BOE núm. 39 de 15 de Febrero de 2005.

Acuerdo entre el Reino de España y la República Portuguesa relativo a la creación de una Comisión Mixta en el ámbito de los transportes terrestres y las infraestructuras de transporte y Protocolo. BOE núm. 281 de 23 de Noviembre de 2001.

AGENCIA TRIBUTARIA. Información estadística sobre el comercio exterior. Enero 2012. Análisis por sectores.

BHAGWATI, J. (ed.): *International Trade*, Londres, Penguin Modern Economics, Reading, 1969. "The Pure Theory of International Trade; A Survey", *Economic Journal*, N° 74, 1964. "Comments", en Vernon (ed), 1970.

CAVES, R. y R. JONES, (1973): *World Trade and Payments*, Boston, Little Brown and Co. 1973.

CLINE W.R. y A.J. RAPOPORT, (1976): "Industrial Comparative Advantage in the Central American Common Market", *The Brookings Institution*, mimeo , 1976.

COMERCIO EXTERIOR. Ministerio de Economía y Competitividad. Información sectorial.

COMERCIO EXTERIOR. Ministerio de Economía y Competitividad. Información sectorial. Subdirección General de Comercio Exterior de Productos Agroalimentarios.

CRISTÓBAL OSORIO ARCILLA, (1995): "Diccionario de comercio internacional", México, Grupo Editorial Iberoamérica, 1995.

DAVID RICARDO, (1817): "Principios de economía política y tributación".

EDUARDO CUENCA (2011): *Rasgos del comercio exterior de España*, N°3, 2011.

FALVEY, R. (1981): «Commercial Policy and Intraindustry Trade», *Journal of International Economics*, 11.

FALVEY, R. y H. KIERZKOWSKI (1987), «Product Quality, Intraindustry Trade and (im)perfect competition», en *Protection and Competition in International Trade* editado por Kierzkowski, H., Oxford: Basil Blackwell.

HIRSCH, S.: *Location of industry and international competitiveness*, Oxford, Clarendon Press, 1967. "Technological Factors in the Composition and Direction of Israel's Industrial Exports" en Vernon (ed), 1970, op.cit.

Instrumento de ratificación del Convenio entre el Reino de España y la República Portuguesa para evitar la doble imposición y prevenir la evasión Fiscal en materia de impuestos sobre la renta y Protocolo, firmado en Madrid el 26 de octubre de 1993. «BOE» núm. 266, de 7 de noviembre de 1995.

JOSE LUIS CALVA: *Agenda para el desarrollo: educación, ciencia, tecnología y competitividad. LX Legislatura*, México, Porrúa, 2007, vol.10.

KRUEGER, A., 1975: "Growth, Distorsions and Patterns of Trade Among Many Countries", mimeo, Princeton University, abril de 1975. Además en, Princeton Studies in International Finance, N° 40, febrero de 1977. "Alternative Trade Strategies and Employment", mimeo, junio de 1975.

KRUGMAN, P. (1980), «Scale Economies, Product Differentiation and the pattern of Trade», *American Economic Review*, 70, diciembre.

LANCASTER, K. (1980), «Intraindustry Trade under Perfect Monopolistic Competition», *Journal of International Economics*, 10

LINDER, S. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*. Almqvist & Wiksell, Uppsala.

MARKUSEN, J. y J. MELVIN (1981), «Trade, Factor Prices, and the Gains form Trade with Increasing Returns to Scale», *Canadian Journal of Economics*, 14, Agosto *Programa de política industrial y comercio exterior*, Diagnóstico).

OCTAVIO IANNI, *Teorías de la Globalización*, México, Siglo XXI, 1998.

SHACKED, A. y J. SUTTON (1984), «National Oligopolies and International Trade» En *Monopolistic Competition and International Trade* editado por Kierzkowski, H., Clarendon Press, Oxford.