

La incorrecta interpretación de las estadísticas de comercio exterior

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS
DEL SECTOR EXTERIOR

La integración económica y la liberalización de los intercambios comerciales y financieros a los que se asiste a nivel internacional en los últimos años están influyendo de manera muy directa sobre las estadísticas económicas, afectando a su contenido y fiabilidad, y dificultando en ciertas ocasiones su interpretación.

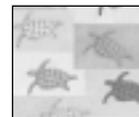
Por ello, en un contexto dominado por la creciente importancia de la información de carácter económico hay que ser muy cauto a la hora de analizar las estadísticas y especialmente las de comercio exterior.

Un par de ejemplos, recientemente recogidos en la prensa económica, pueden servir para reflejar dicha necesidad de realizar un análisis adecuado de la información y de ese modo evitar interpretaciones erróneas y extraer conclusiones incorrectas.

Las distintas metodologías: ¿de qué datos estamos hablando?

El lector de información sobre el comercio exterior español se ha enfrentado en los últimos meses ante dos mensajes, aparentemente, contradictorios. Por un lado, se ha podido leer que España es el país que registra mayores caídas de su comercio exterior de toda la UE. Por otro lado, la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, a partir del análisis realizado por la Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, informa de que el comportamiento del comercio exterior español a lo largo de 2002 está siendo más dinámico que el de la mayoría de nuestros socios comerciales, tales como Francia, Alemania, Italia o Estados Unidos. Ante esta paradoja, ¿quién

miente? o ¿quién está desinformando? El problema surge de la existencia de distintas metodologías de cómputo de las estadísticas mensuales de comercio exterior, lo que da lugar a discrepancias entre los datos proporcionados por Eurostat y los proporcionados por el Departamento de Aduanas español, a pesar de que la única fuente originaria sea Aduanas, que es quien calcula mensualmente los flujos de exportación e importación de nuestra economía. ¿Dónde se encuentra, pues, el problema? La diferencia, como decíamos, es de carácter metodológico y estriba en el hecho de que Eurostat toma los datos corregidos de España correspondientes al año 2001 y los compara con los datos sin revisar del año 2002. Esto da lugar a que una importante cuantía del volumen del comercio del año 2002 no quede recogido en las estadísticas mensuales acumuladas de Eurostat, correspondientes al año 2002, por lo que las tasas de crecimiento interanuales son menores. Por el contrario, Aduanas revisa las estadísticas mensuales, incorporando la información que no estaba recogida originariamente. De hecho, si uno toma el mes de enero, se observa cómo los datos de Eurostat prácticamente coinciden con los de Aduanas, obedeciendo las ligeras discrepancias existentes a qué se considera como territorio estadístico de la Unión Europea. Así, según Eurostat, en España, en enero de 2002, hubo 10,2 billones de euros de exportación y 13 billones de importación, con tasas de crecimiento del 2,5 por 100 y 1,8 por 100, respectivamente. El problema es que conforme avanza el año, las discrepancias se van aumentando por las mencionadas revisiones que realiza Aduanas y que Eurostat no recoge. Así, en el acumulado enero-julio de 2002, según Euros-



EN PORTADA

tat, las exportaciones españolas habían caído un 6 por 100 y las importaciones un 10 por 100, cuando según Aduanas las exportaciones españolas estaban cayendo un 1 por 100 y las importaciones un 3,4 por 100. Una cuestión similar le sucede, por ejemplo, a Francia, donde, según Eurostat, las exportaciones del período enero-julio cayeron un 5 por 100 y las importaciones un 8 por 100, cuando según las Aduanas francesas la caída era del 1,6 por 100 y del 4,8 por 100, respectivamente.

En definitiva, se trata de un problema de carácter metodológico, que da lugar a fuertes discrepancias y a errores de interpretación en las estadísticas mensuales, pero que en última instancia, en términos anuales, las diferencias desaparecen, como no podía ser de otra forma si tenemos en cuenta que Eurostat utiliza como fuente original los datos que le proporciona Aduanas.

La confusión en los conceptos. La diferencia entre variables reales y nominales



EN PORTADA

No existe semana, especialmente en los últimos tiempos, en que no surja alguna voz que haga referencia al concepto de competitividad. Cuando se habla de la competitividad-precio siempre aparece, por un lado, el problema metodológico sobre la representatividad de los precios o costes que se utilizan para calcular los precios relativos (precios de consumo, precios industriales, precios de exportación, costes laborales unitarios, etc.) y, por otro, la evidencia existente en los mercados internacionales de que en el comercio entre países avanzados la variable precio desempeña un papel secundario respecto a otras variables como la calidad o la imagen de la marca.

En el caso de la denominada competitividad estructural, que se mide con las cuotas de mercado, las confusiones y los errores de interpretación son todavía mayores. Así, se ha dicho que desde 1998 hasta 2001 (año de los últimos datos disponibles), España ha perdido más de un 10 por 100 de su cuota de mercado mundial. ¿Es ese dato incorrecto? No, el dato es correcto en la medida en que, según las estadísticas oficiales de OMC, la cuota de mercado mundial en valor de las exportaciones españolas ha pasado del 2,01 por 100 en

1998 al 1,78 por 100 en 2001. Entonces, ¿dónde está el problema? El problema radica en que no se está teniendo en cuenta cómo se estima dicho dato. En concreto, se trata de una cuota de mercado en valor, medida en dólares y, por lo tanto, muy condicionada por la evolución del dólar y de los precios internacionales, especialmente, de los precios energéticos. Así, en 1998, la depreciación del dólar hizo que el valor del comercio mundial en dólares cayera, lo que benefició a España, que tenía buena parte de sus exportaciones nominadas en pesetas/euros. Por el contrario, en 1999-2000, el euro se depreció un 17,5 por 100 respecto al dólar, al mismo tiempo que se multiplicaba el precio del crudo por 2,3, lo que afectó negativamente a nuestra cuota por dos vías: por un lado, al depreciarse el euro se reduce el valor de las exportaciones españolas en dólares y, por otro, el aumento del precio del petróleo genera un incremento del valor del comercio mundial, en el que no participa la economía española al no ser un país exportador neto de esta fuente de energía.

Como consecuencia de los argumentos anteriores, la caída de cuota de mercado en valor, medida en dólares, desde 1998 hasta 2001, no sólo afecta a España sino también a nuestros principales socios comunitarios. Así, entre 1998 y 2001, Alemania pasó de una cuota del 10 por 100 a otra del 9,3 por 100 (lo que supone una caída del 7 por 100); Francia pasó del 5,7 al 5,2 por 100 (lo que implica una caída del 8,8 por 100); el Reino Unido pasó del 5,1 por 100 al 4,5 por 100 (lo que significa una caída del 13,7 por 100), mientras que Italia pasó del 4,5 por 100 al 3,9 por 100 (lo que supone una caída del 13,7 por 100). Si esta comparación se realiza, por ejemplo, desde 1996, la comparación resulta más ventajosa para la economía española, lo que pone de manifiesto algo tan básico en estadística como el hecho de que los años que se eligen de una serie para hacer comparaciones no son neutrales.

Por otra parte, ¿qué nos interesa de verdad: un concepto de competitividad normal o uno real? Así, si en vez de utilizar datos en valor, se utilizan crecimientos en volumen, la evolución de la cuota de mercado es muy distinta, como lo prueba el que las exportaciones españolas en términos reales han crecido, en promedio, durante la segunda

mitad de los años noventa, por encima del comercio mundial y de las exportaciones de nuestros principales socios comerciales.

Conclusiones

Los ejemplo aquí utilizados son simplemente un botón de muestra de la relevancia que tiene

una adecuada interpretación y valoración de las estadísticas y más concretamente de las de comercio exterior. Sólo de esta manera el análisis podrá ser correcto y las estadísticas mantendrán su credibilidad, a pesar de un entorno caracterizado por la liberalización de los intercambios, con las consiguientes dificultades que ello conlleva para un adecuado registro de las operaciones.



EN PORTADA

EL SECTOR EXTERIOR



A LA VENTA

COMERCIO MUNDIAL Y TENDENCIAS
DE POLÍTICA COMERCIAL

EL SECTOR EXTERIOR EN ESPAÑA

ESTRUCTURA SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR

ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DEL SECTOR EXTERIOR

COMERCIO EXTERIOR POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA

APÉNDICE ESTADÍSTICO

Evolución histórica. Comercio exterior por sectores. Comercio exterior por áreas geográficas y países. Comercio exterior por comunidades autónomas. Turismo. Balanza de Pagos. Comercio internacional. Competitividad

Información y pedidos:

Ministerio de Economía. Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo
28071 Madrid - Teléf. 91 349 36 47

E-mail: venta.publicaciones@mineco.es

www.revistasICE.com