

Una metodología para el análisis del dinamismo sectorial

Producción, exportación e importación

Subdirección General de Análisis,
Estrategia y Evaluación*

1. Introducción

La economía española es una economía abierta, lo que se refleja en su elevado grado de apertura (56 por 100 del PIB en términos nominales, teniendo en cuenta el comercio de bienes y servicios) (1), de forma que el sector exterior afecta de manera decisiva en la evolución del crecimiento.

El alto nivel de apertura supone un mayor grado de exposición a la coyuntura y a los cambios que se producen en el contexto internacional. Reflejo de esta interdependencia son las notables influencias en la evolución de nuestro tejido económico doméstico derivadas de los movimientos económicos internacionales. Así por ejemplo, en la segunda mitad de los años ochenta y como consecuencia de la incorporación de España a la entonces Comunidad Económica Europea, y al Mercado Común establecido dentro de ésta, la industria española se vio sometida a la necesidad de reformarse y adaptarse al nuevo marco, en el que la clara ventaja competitiva de nuestro país en términos de costes laborales favorecía el desarrollo de los sectores más intensivos en mano de obra.

* Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Este artículo ha sido elaborado por Sergio Vela Ortiz. Técnico Comercial y Economista del Estado.

(1) *Ratio* calculado según Contabilidad Nacional con Base 2000

Más recientemente, el elevado y prolongado crecimiento en España de la demanda interna ha propiciado que algunos sectores sean incapaces de atender este incremento de la demanda o la diversificación de la misma, elevando la propensión importadora del país. Por otro lado, la reciente aparición en escena de nuevos actores en el comercio mundial, está provocando un notable aumento de la competencia internacional por sus grandes ventajas en costes y localización (2) y en consecuencia está afectando a la competitividad de algunos sectores.

Ante esta creciente influencia externa, se hace necesario un análisis sectorial para poder identificar la evolución del patrón productivo y exportador de nuestra economía y de su competitividad.

2. Objetivo

Este artículo pretende en consecuencia llevar a cabo un análisis agregado de la situación y evolución reciente de las principales ramas productivas de nuestro tejido económico centrándose en un análisis del dinamismo de la producción y de la competitividad del sector. A partir de este aná-

(2) Especialmente notorio es el caso de China que tras su adhesión a la OMC en 2001, se ha convertido en el tercer exportador mundial de mercancías con una cuota del 9 por 100 del total.



EN PORTADA

lisis podremos diferenciar los sectores más dinámicos y/o cuya capacidad de competir va en aumento y aquellos menos dinámicos. Este análisis nos permitirá obtener significativas conclusiones, como por ejemplo observar los sectores que ante la competencia internacional ya no sólo están sufriendo una pérdida de ventaja comparativa sino que además su evolución en el mercado doméstico se encuentra en retroceso.

3. Metodología

Para el estudio se ha buscado un horizonte temporal relativamente amplio y reciente para ver las tendencias más actuales en el patrón sectorial tanto en el ámbito doméstico como en el comercio exterior, por lo que se decidió abordar una etapa de cinco años, que viene dada por el periodo comprendido entre los años 2000 y 2004. Este estudio así diseñado proporciona un marco susceptible de irse actualizando con el paso del tiempo, por medio de la incorporación de nuevas etapas, y que facilitaría un análisis más dinámico y regular de la competitividad de los sectores.

Hay que señalar con anterioridad que el estudio se va a centrar en el análisis de las ramas productivas de la industria manufacturera y no así en los servicios, ya que la información necesaria para este estudio relativa a dichos servicios no es abundante, ni para el mercado doméstico ni para el comercio exterior, y además adolece de problemas, bien de falta de desagregación, bien de rigurosidad u homogeneidad. En cuanto a los sectores estudiados se decide agruparlos atendiendo a las clasificaciones de sectores económicos que otorgan la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93 Rev.1) y la clasificación de sectores económicos que utiliza la Secretaría de Esta-

do de Turismo y Comercio obtenida a partir de la agrupación de rúbricas del sistema TARIC.

El motivo por el cual se siguen dos clasificaciones responde a la búsqueda de compatibilizar tres objetivos con el fin último de tener una clasificación homogénea y amplia: la obtención de una información detallada y lo suficientemente desagregada para las distintas ramas productivas, la disponibilidad de datos suficientemente actualizados y fiables y la compatibilidad de datos entre las diferentes clasificaciones a utilizar. En este sentido, para los datos del sector exterior la clasificación aportada por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio cumple con los dos primeros objetivos o requisitos, mientras que para los datos de producción la información más desagregada, fiable y compatible con la seguida por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio la proporciona el Instituto Nacional de Estadística (INE) en la Encuesta Industrial de Empresas para la cual utiliza la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93 Rev.1).

El primer paso por lo tanto es realizar la correspondencia entre ambas clasificaciones, es decir, se establece la relación entre las rúbricas del CNAE-93 Rev.1 a cuatro dígitos y las rúbricas proporcionadas por el sistema TARIC a tres dígitos y posteriormente se agrupan para obtener una clasificación propia.

No obstante, hay que señalar que la Encuesta Industrial de Empresas del INE no proporciona datos de producción, por lo que se decide tomar como variable proxy los datos de cifra de negocios suponiendo que éstos mantienen una relación directa con los de producción y teniendo en cuenta que el fin último es estimar la tendencia y no así el valor absoluto de la producción de los sectores.

El segundo paso en nuestro estudio es



EN PORTADA

CUADRO 1
SECTORES, SUBSECTORES Y RAMAS PRODUCTIVAS OBJETO DEL ESTUDIO

INDUSTRIA ALIMENTICIA	Carne Pescado Frutas y hortalizas Grasas y aceites Lácteos Preparados alimenticios Azúcar y cacao Piensos animales Bebidas Tabaco	
MATERIAS PRIMAS	Materias primas	
SEMIMANUFACTURAS	Metales no ferrosos Hierro y acero	
	Químico	<i>Medicamentos Materias plásticas Otros químicos</i>
	Papel Cerámicos Otras semimanufacturas	
BIENES DE EQUIPO	Maquinaria para industria	<i>Maquinaria herramienta Maquinaria agrícola Maquinaria usos específicos Resto maquinaria industria</i>
	Equipo Oficina	
	Material de transporte	<i>Mat. ferroviario Mat. buques Mat. aeronaves</i>
	Aparatos eléctricos Aparatos de precisión Resto Bienes de equipo	
AUTOMÓVIL	Vehículos terminados Componentes automóvil	
BIENES DE CONSUMO DURADERO	Electrodomésticos	
	Electrónica de consumo	<i>Transmisores de radiodifusión y televisión Aparatos de grabación, reproducción sonido e imagen</i>
	Muebles	
MANUFACTURAS DE CONSUMO	Textil	<i>Confeción Fibras textiles Tejidos de punto Resto textiles</i>
	Calzado Cuero Juguetes Joyas Otras manuf. de consumo	
OTRAS MERCANCÍAS	Otras mercancías	

Fuente: Elaboración propia. Subdirección General de Análisis, Estrategia y Evaluación.


EN PORTADA

determinar la metodología de análisis a utilizar. En este sentido se ha considerado conveniente el cálculo y análisis de la evo-

lución de los índices de ventaja comparativa y tasas de variación anualizadas de la producción.

3.1. Evolución de los índices de ventaja comparativa

La ventaja comparativa

En la literatura se pueden encontrar dos significados de ventaja comparativa (3) (Tsakok 1990). El primero se relaciona con la comparación de la eficiencia en la producción de dos países: aquel con el coste de oportunidad más bajo es relativamente más eficiente y, por lo tanto, tiene ventaja comparativa. La eficiencia relativa puede deberse a diversos factores, tales como el uso de menos insumos por unidad de producto, la utilización de menos recursos domésticos por unidad de producto, un coste de oportunidad más bajo en los recursos domésticos, o el hecho de que el valor de la moneda no sea alto en comparación con otros países. El segundo significado se refiere a la eficiencia de las diferentes producciones en el ámbito doméstico, en el cual los productos se comparan en términos de sus ganancias y ahorro por unidad de divisas utilizadas.

Como es evidente, son muchas las dificultades que se pueden presentar a la hora de calcular índices de ventaja comparativa (4), sobre todo porque son muy laboriosos, porque el cálculo de precios sombra resulta

complicado y porque los precios al productor se ven influenciados por fuerzas fuera de su control, tales como políticas gubernamentales que afecten a los tipos de cambio. Por otro lado, las variaciones constantes en los tipos de cambio hacen muy difícil comparar costes de producción entre países. Otra limitación es que el concepto teórico de ventaja comparativa se define en términos de precios relativos, antes de que el comercio comience a funcionar, bajo el supuesto de que el mundo está ausente de distorsiones y que los mercados funcionan perfectamente, cuando en la realidad estos supuestos por lo general no se cumplen, y las ventajas comparativas son resultado de muchos factores, unos que no se pueden medir y otros que son muy difíciles de determinar.

Dadas estas dificultades, Balassa (1965) fue el primero en preguntarse si era posible inferir las ventajas comparativas del patrón de comercio en el mundo real y acuñó el término de «ventaja comparativa revelada», para indicar que las ventajas comparativas pueden ser reveladas por el flujo actual del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja los costes relativos y también las diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado. Por lo tanto, una forma de evaluar la ventaja o desventaja comparativa, sin calcular el coste de los recursos domésticos a precios sombra, es preguntarse qué revelan las estadísticas de comercio global sobre el desempeño de un país (5).

Este análisis ha sido desde entonces apoyado desde múltiples posturas por distintas razones. En primer lugar, existe una relación casi exacta entre el concepto teó-

ahorro neto en divisas (substitución de importaciones); y finalmente es necesario determinar el valor a precios sombra del coste de los factores de producción primarios o recursos domésticos utilizados en la producción y comparar el coste de los recursos con los beneficios netos. El dato así obtenido arroja una medida de eficiencia.

(5) Varios autores han usado datos sobre comercio



EN PORTADA

(3) Hay que aclarar que ventaja comparativa y ventaja absoluta no se refieren a lo mismo y pueden conducir a errores de interpretación. La ventaja absoluta la tienen los países con menores costes de producción, y la ventaja comparativa la tienen aquellas economías con un menor coste de oportunidad de los recursos. Un país que tenga «desventaja absoluta» se beneficia del comercio al exportar aquellos productos para los cuales tiene ventaja comparativa. De esta forma, todos los países se benefician de la especialización y el comercio internacional, al disfrutar de una producción mundial mayor, de mejor calidad y a un menor coste de oportunidad (mejores precios relativos).

(4) Para medir la ventaja comparativa utilizando el concepto de coste de oportunidad generalmente se necesita calcular en primer lugar el coste de oportunidad de la moneda extranjera (el valor de escasez de la moneda); a continuación es necesario calcular el valor agregado a precios internacionales y de frontera que es un indicador de la ganancia neta en moneda extranjera (exportaciones) o del

rico-económico de la ventaja comparativa, calculada con base en precios relativos, y el patrón que se observa en la práctica en los flujos del comercio internacional. Consecuentemente, estos índices de ventaja comparativa entre países, dentro de una industria en particular, son congruentes con la teoría económica. Esto es de especial importancia por cuanto permite medir la competitividad en forma indirecta. Además otra ventaja del índice si se calcula usando datos actuales de comercio es que incorpora la influencia de factores tales como niveles relativos de ingreso, eficiencias, así como políticas y estructuras de mercado.

Dado que las estimaciones de los índices de ventaja comparativa se pueden realizar para un sector determinado (o grupo de sectores) de un país concreto, estableciendo una clara diferencia entre un bien específico (o grupo de bienes) y el resto de bienes comercializados en la economía, y también entre un país determinado y el resto del mundo (o con respecto a un grupo de países), facilita el estudio profundo de la competitividad de un país al permitir un análisis tanto desde el punto de vista sectorial como geográfico. Además, como el cálculo de este índice utiliza tanto datos de importaciones como exportaciones, automáticamente considera tanto la demanda como la oferta de productos.

Cómo se mide la ventaja comparativa

Sobre una estructura dada de demanda doméstica e internacional, el índice que

para medir la ventaja comparativa (LIESNER 1958, BALLASSA 1965, VOLLRATH 1991, SCOTT Y VOLLRATH 1992, entre otros); sin embargo, BALLASSA (1965) fue el primero en llamar a este tipo de análisis ventaja comparativa revelada. Para una revisión completa de los índices que históricamente se han utilizado para medir ventajas comparativas reveladas, se puede revisar la publicación de VOLLRATH (1991), en la que también se presenta un análisis sobre su validez teórica.

aquí se va a utilizar y que denominaremos Índice de Ventaja Comparativa (*IVC_i*) por simplicidad, describe por una parte, la forma en que los productores de un bien específico (bien *i*) en el país de estudio compiten en el mercado doméstico, frente a otros bienes comercializados en el país. Por otra parte, también muestra la capacidad de un país para competir con un determinado producto en el mercado internacional de dicho bien. En definitiva mostraría el éxito relativo de los productores nacionales de un bien en la competencia tanto en el mercado doméstico como en los mercados internacionales frente a los productores del mismo bien del resto del mundo.

La expresión matemática del Índice de Ventaja Comparativa de un sector *i* (*IVC_i*) que seguiremos en nuestro estudio estima la ventaja comparativa de dicho sector manifestada en los flujos bilaterales de comercio, o dicho de otra forma, mide en qué medida un sector tiene una alta cobertura en relación con el comercio que realiza. Matemáticamente se puede expresar como sigue:

$$IVC_i = (100 \times (X_i - M_i) / (X_i + M_i)) + 100$$

Donde *X_i* representa las exportaciones del bien *i* del país objeto de estudio, y *M_i* representa las importaciones del bien *i* que realiza el país objeto de estudio. Este índice toma en consecuencia valores entre 0 y 200. En el caso extremo en que el índice tome el valor 200 estaría indicando máxima ventaja comparativa, ya que ello implica que tan sólo existen exportaciones, y no importaciones, del bien en cuestión. En el caso opuesto en que el *IVC* arroje un valor de 0 estaría indicando mínima ventaja comparativa (o máxima desventaja comparativa) ya que a este resultado sólo se llegaría si se produjesen importaciones del bien en cuestión sin que existan exportaciones del mismo.



EN PORTADA

No obstante, el objeto del estudio no es tanto determinar la ventaja comparativa de los sectores nacionales en términos absolutos sino ver la evolución de la competitividad de los mismos por lo que el análisis a llevar a cabo sería entonces el de la evolución de estos IVC, es decir un análisis dinámico. Para ello se han tomado las tasas de variación anualizadas medias (6) (TVAM) de los índices de ventaja comparativa asociados a los distintos sectores.

Sin embargo hay que interpretar este dato con prudencia ya que tanto una mejora como un empeoramiento del IVC pueden deberse a distintas situaciones. Así, una mejora del IVC puede venir dada por un crecimiento de las exportaciones mientras que las importaciones caen (7); pero también porque aún creciendo ambas, exportaciones e importaciones, el dinamismo de las exportaciones es mayor y permite una reducción del déficit (8). A su vez, un empeoramiento del IVC puede ser el reflejo tanto de un crecimiento en las importaciones y de una caída en las exportaciones como de un crecimiento de ambas variables siendo mayor el dinamismo

de las importaciones y ampliándose el déficit comercial para ese producto.

3.2. Evolución de la producción

El índice de la ventaja comparativa no tiene en cuenta la variación en la producción global del sector nacional. Para una visión más completa de la realidad sectorial se hace necesario analizar también las tasas de variación de la producción (a través de las tasas de variación anualizadas medias —TVAM—).

Además este análisis nos puede permitir vislumbrar algunos efectos de la competencia externa en algunas ramas productivas porque una caída de la producción puede venir dada entre otros factores por la fuerte competencia exterior en la que los productos de otros países están desplazando la producción nacional, o por el contrario el aumento de la producción de un sector puede venir dado por un tirón de su demanda relativa ante su éxito en los mercados externos y su alta competitividad.

Finalmente para una representación más ilustrativa de los resultados obtenidos a partir de la metodología especificada (TVAM de los IVC y de la producción de las distintas ramas productivas), se procede a reescalar los valores de dichas TVAM (tanto las de producción como las de IVC) de manera que su rango de variación sea entre -10 y 10 en el mapa. También se representan posteriormente en una escala «ampliada», entre -5 y 5, para eliminar los valores extremos.

4. El mapa del dinamismo sectorial

A partir de la metodología previamente descrita se ha diseñado el mapa que aparece en el Gráfico 1, donde en el eje de



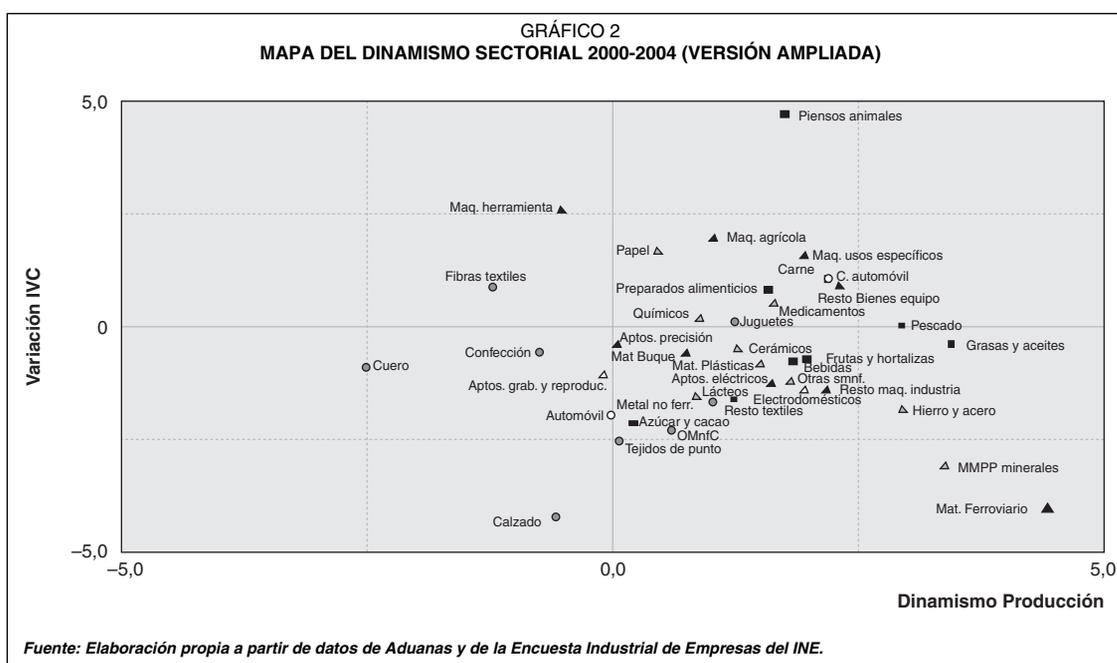
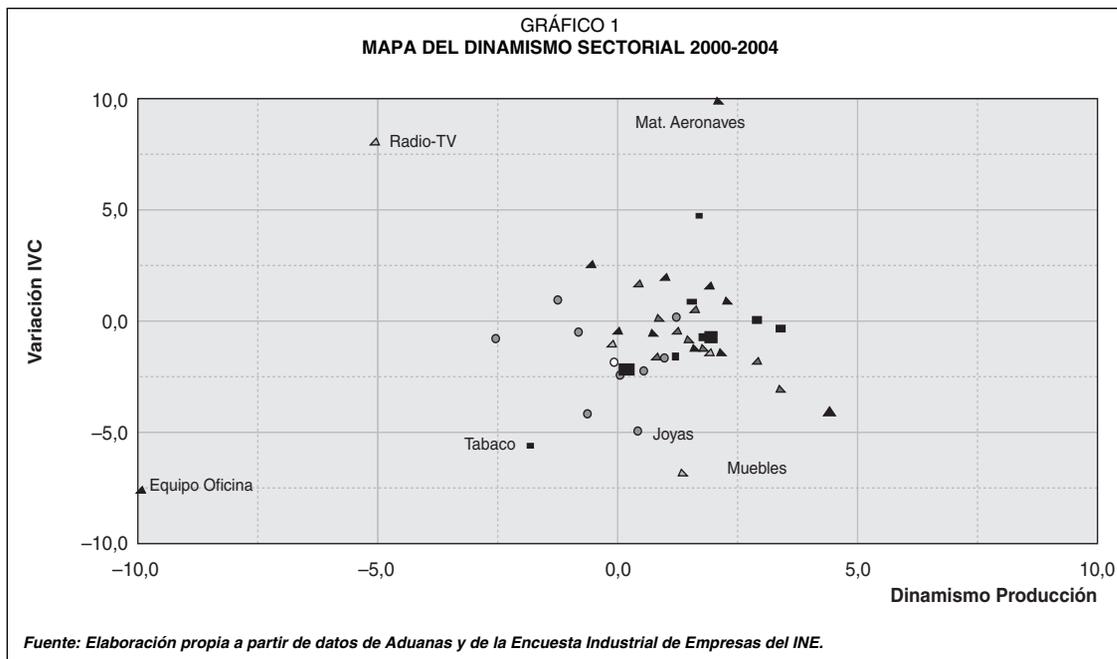
EN PORTADA

$$(6) \quad TVAM_{t+n,t}^X = \left(\sqrt[n]{\frac{X_{t+n}}{X_t}} - 1 \right) \times 100$$

Donde $TVAM_{t+n,t}^X$ representa la tasa de variación anualizada media del índice de ventaja comparativa (X) entre los años t y $t+n$; y n es el número de años considerados.

(7) A su vez la desventaja comparativa revelada en las importaciones puede indicar dos situaciones. Una es que la demanda doméstica del producto es limitada. La otra es que el país revela ventajas comparativas para suplir su mercado interno; es decir, que el mercado internacional no compite en la comercialización interna del producto o que la existencia de barreras comerciales no le permite a ese producto entrar al mercado.

(8) El dinamismo de las importaciones puede indicar, entre otras posibilidades, que aunque el país es exportador de un bien, sus importaciones son relativamente importantes en el comercio mundial, que existe comercio intraindustrial de ese producto, que el resto del mundo muestra ventajas comparativas al competir con la oferta doméstica de productos, o una combinación de estos factores. Otra posibilidad es que se trate de un agregado de productos, en el cual algunos subproductos muestran ventaja comparativa revelada y otros desventaja comparativa.



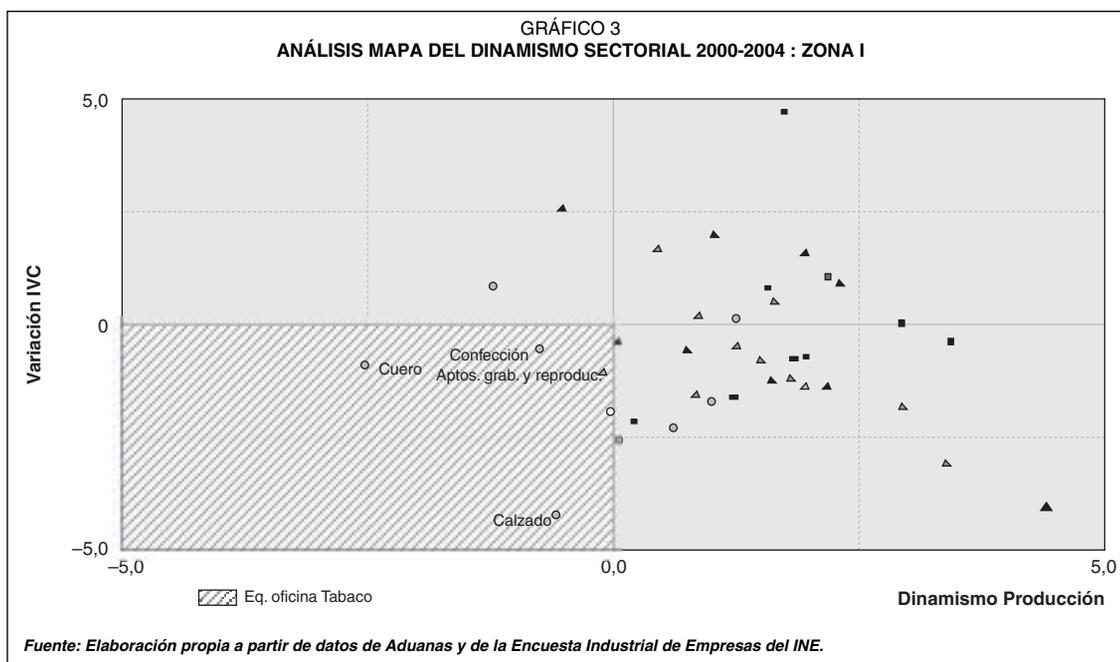
EN PORTADA

abcisas se representan los sectores según la variación de la producción y en el eje de ordenadas se ordenan en función de la variación del IVC (siguiendo la escala entre -10 y 10 mencionada anteriormente).

Como se observa la gran mayoría de sectores se sitúa en la parte central, en el

cuadro comprendido entre los valores -5 y 5 tanto de variación de la IVC como de variación de la producción, por lo que se presenta esta zona ampliada en el Gráfico 2.

En base a los dos criterios utilizados se pueden identificar las siguientes cuatro zonas:



EN PORTADA

- **Zona I (TVAM de IVC y TVAM de producción negativas):** sectores con caída de la producción y pérdida de ventaja comparativa.

- **Zona II (TVAM de IVC negativa y TVAM de producción positiva):** Sectores cuya producción aumenta pero que pierden ventaja comparativa.

- **Zona III (TVAM de IVC y TVAM de producción positivas):** sectores en los que aumenta la producción y mejora la ventaja comparativa.

- **Zona IV (TVAM de IVC positiva y TVAM de la producción negativa):** sectores en los que a pesar de mejorar la ventaja comparativa la producción cae.

A partir de aquí el estudio continúa analizando de forma pormenorizada cada una de las zonas.

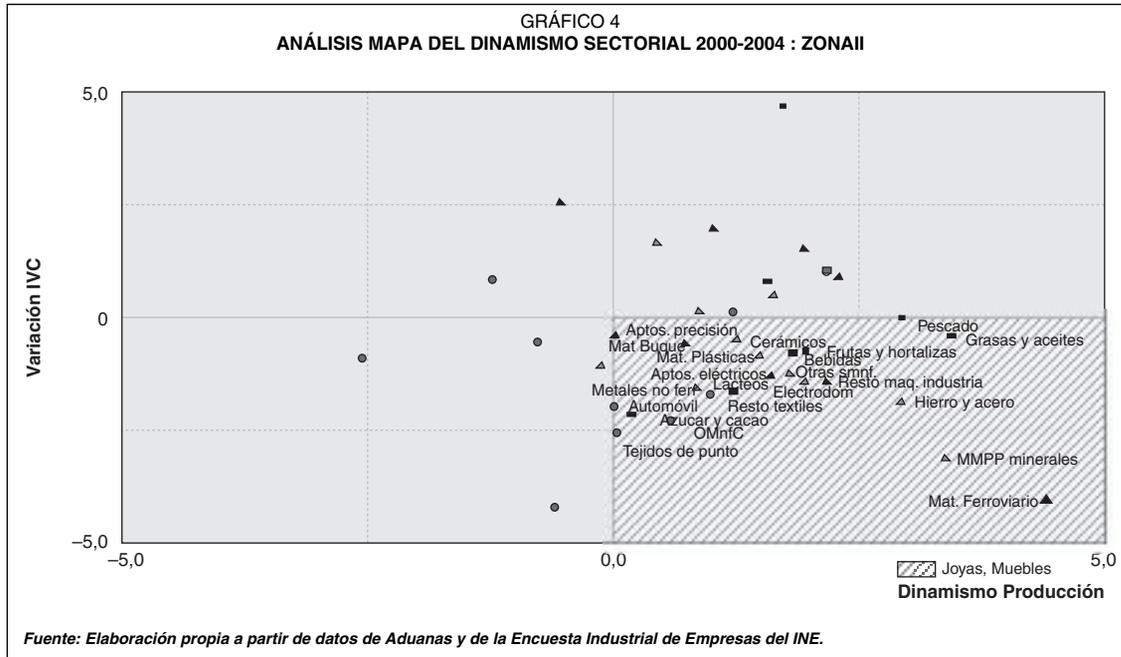
ZONA I: Sectores con caída de la producción y pérdida de ventaja comparativa

En estos sectores el ritmo anual de crecimiento de las importaciones supera al

de las exportaciones y paralelamente presentan caídas o estancamiento de la producción, por lo que es de esperar que el aumento del consumo aparente, se haya satisfecho con aumentos de importaciones. La caída de la producción podría explicarse en parte por la mayor competencia internacional (parece obvio en los casos de aparatos de grabación y reproducción sonido e imagen y equipos de oficina y telecomunicaciones).

Aparecen en esta zona básicamente ramas productivas del sector de Bienes de consumo duradero y de las Manufacturas de consumo pero también de otras rúbricas. Concretamente esta zona incluye al sector el Calzado, el del Cuero y artículos de piel, el de la Confección, el de Aparatos de grabación y reproducción de sonido e imagen, el de Tabacos y los Equipos de oficina y telecomunicaciones.

Estos sectores representan aproximadamente el 14,4 por 100 de las exportaciones españolas, el 14 por 100 de las importaciones, y el 7,9 por 100 de la producción industrial.



Zona II: Sectores cuya producción aumenta pero que pierden ventaja comparativa

Generalmente en estos casos se ha producido un incremento de la demanda (consumo aparente) que ha sido satisfecho fundamentalmente por importaciones. Ello bien puede deberse a un cambio en las preferencias de los consumidores, o bien porque el ritmo de crecimiento de la oferta es insuficiente para cubrir el dinamismo de la demanda, por lo que se recurre a las importaciones (podría ser el caso de Mueble o Electrodomésticos); otra posibilidad es que los incrementos de la producción hayan ido en mayor medida a los mercados exteriores (mostrando un aumento del esfuerzo exportador).

Los sectores con pérdida de ventaja comparativa en los que la producción ha crecido representan el 58,7 por 100 de las exportaciones totales, el 39,2 por 100 de las importaciones, y el 54,2 por 100 de la producción industrial e incluyen ramas del sector de Bienes de consumo duradero como el Mueble y los Electrodomésticos;

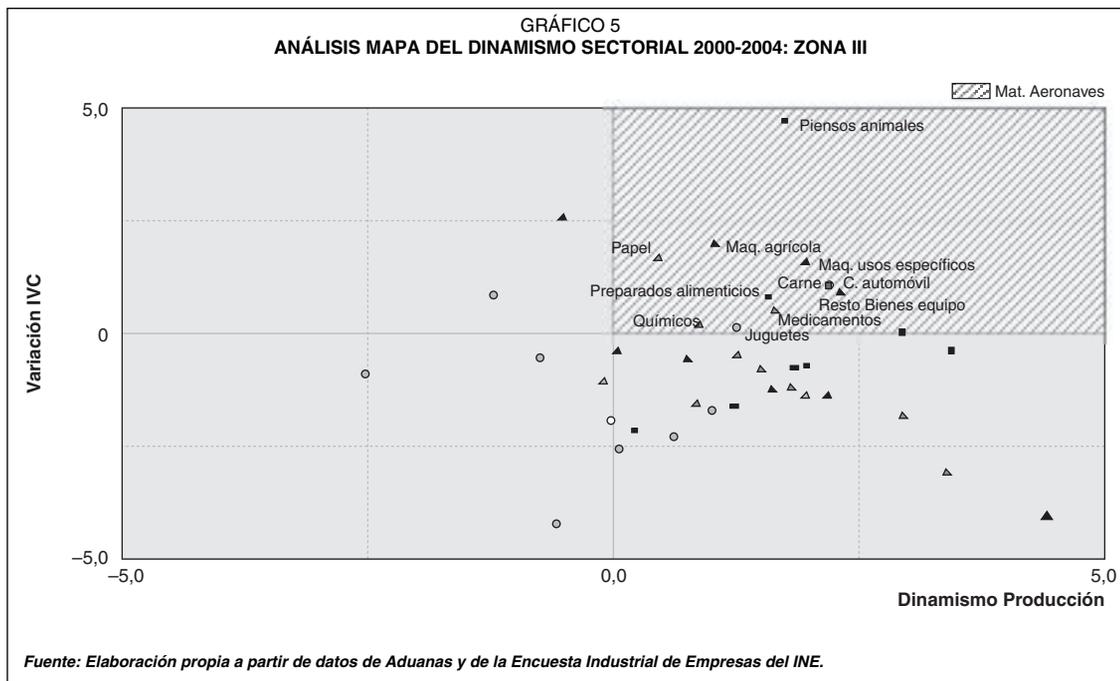
del sector de Manufacturas de consumo como los Tejidos de punto, la rúbrica de Resto de textiles, las Joyas y la rúbrica de Otras manufacturas de consumo; de los sectores de Materias primas y de Semimanufacturas como es el caso de las Materias primas minerales, el Hierro y el acero, los Cerámicos, los Materiales plásticos y Otras semimanufacturas; y del sector de Bienes de equipo como la rúbrica del Resto de maquinaria para la industria, el Material de transporte ferroviario, el Material de transporte para buques, los Aparatos eléctricos y los Aparatos de precisión; así como el sector del Automóvil terminado y finalmente también aparecen ramas de la industria alimenticia como el Pescado, las Frutas y hortalizas, las Bebidas, los Lácteos, el Azúcar y cacao y las Grasas y aceites.

Zona III: Sectores en los que aumenta la producción y mejora la ventaja comparativa

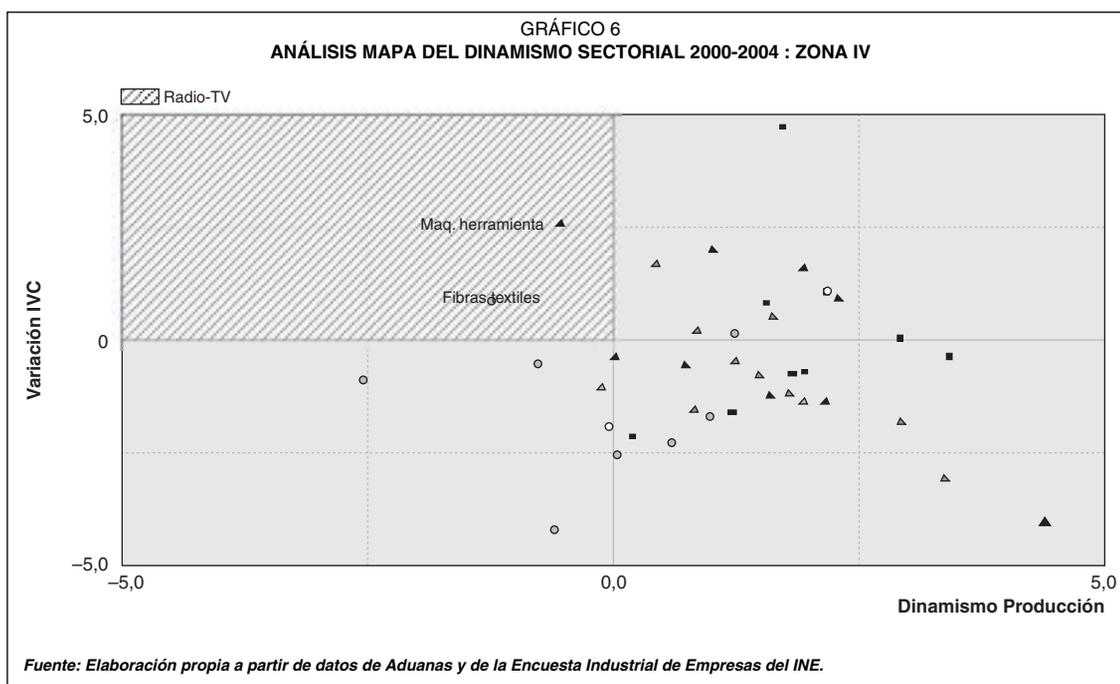
Se incluyen en esta zona sectores en los que se observa un mantenimiento o mejora



EN PORTADA



EN PORTADA



de la ventaja comparativa junto con un incremento de la producción, mostrando una gran capacidad de competir, como es el caso las ramas productivas de Cárnicos, los Preparados alimenticios, los Piensos animales, el Papel, los Químicos, los Medicamentos, la Maquinaria agrícola, la Maquina-

ria para usos específicos, el Material de aeronaves y los Componentes del automóvil.

Estos sectores representan alrededor del 24 por 100 de la exportación y el 22,5 por 100 de la importación respectivamente, y el 27,7 por 100 de la producción industrial.

Zona IV: Sectores en los que a pesar de mejorar la ventaja comparativa la producción cae

Estos sectores, a pesar de su mejor posición competitiva han reducido la producción, lo cual puede ser debido por un lado a la pérdida de importancia de las empresas menos competitivas, mientras que se mantienen las de mayor vocación exportadora, o por otro lado, a una reducción de la demanda interna manteniéndose (o aumentando) la demanda externa.

Los sectores en los que se observa un mantenimiento o mejora de la ventaja comparativa pero también un descenso de la producción son el de Maquinas herramientas, el de las Fibras textiles y el de Transmisores de radiodifusión y televisión. Estos sectores representan alrededor del 3 por 100 de la exportación y el 3 por 100 de la importación respectivamente, y el 1,8 por 100 de la producción industrial.

5. Ampliaciones

Antes de finalizar, parece aconsejable mencionar una serie de posibles extensiones que pueden realizarse a partir de la metodología que hemos expuesto en las páginas anteriores.

5.1. Mapa de situación de tres dimensiones

Se podría incluir una tercera variable en el estudio que ayudara a completar la visión del panorama sectorial, como podría ser el caso de variables representativas de la importancia de cada sector como el valor del IVC o las cuotas de mercado en los mercados externos. Por el contrario, el principal inconveniente de un mapa de tres dimensiones construido es que, al trabajar con volúmenes en lugar de con su-

perficies, la visualización gráfica directa de los resultados es más complicada.

5.2. Situación de la competitividad de un sector frente a diferentes países

Se trataría en este caso de repetir el análisis para un único sector pero diferenciando la evolución del IVC particular frente a los diferentes países socios comerciales en dicho sector, por lo que se podría observar qué países o mercados son los causantes del deterioro o éxito competitivo de este sector en nuestras relaciones comerciales. Este modelo puede resultar de gran utilidad en el caso de que se quieran realizar políticas de promoción diferenciada por países o para la internacionalización de una determinada empresa, que comercializa un número reducido de productos.

No obstante, para ello, se debería eliminar de los mapas uno de los ejes o dimensiones. En concreto, se eliminaría el eje de variación de la producción, ya que en este caso se trataría de una constante.

5.3. Análisis dinámico de resultados

De igual manera que se han construido los diferentes indicadores para un determinado periodo de tiempo, puede establecerse su construcción en diferentes periodos y analizar cómo han evolucionado a lo largo del tiempo. De esta manera, movimientos del indicador de IVC señalarían cómo ese sector se comporta cada vez de forma más o menos competitiva. De igual manera, los movimientos en los indicadores de producción indicarían si nuestro sector se ve afectado o promovido por las fuerzas competitivas.

Además, el análisis dinámico de los indicadores de variación del IVC y de la produc-



EN PORTADA

ción también puede servir como herramienta para la identificación de sectores en los que es necesaria algún tipo de actuación complementaria. En efecto, si se observa que en un corto espacio de tiempo se reduce de manera acusada el valor de alguno de estos indicadores, lo que implica es que se está perdiendo una posición alcanzada y que debe llevarse a cabo alguna política activa de defensa de dicha posición. Por último, una forma de medir la eficacia de la realización de planes y actuaciones específicas en determinados sectores podría consistir en comprobar cómo varía a lo largo del tiempo el valor de esos dos indicadores.

6. Conclusiones

Los continuos cambios experimentados en el panorama comercial internacional (aparición de nuevos competidores, apertura y liberalización de mercados, etcétera) justifican el replanteamiento de las acciones comerciales y de estrategia pro-

ductiva tanto en el entorno empresarial como por parte de los organismos estatales encargados de su promoción. De esta manera, parece necesario diseñar una metodología que nos permita identificar las oportunidades y amenazas a nivel sectorial que están surgiendo.

La metodología que se propone para identificar sectores con mayor o menor dinamismo competitivo se ha desarrollado a partir de una información desagregada para las distintas ramas productivas, actualizada, fiable y homogénea, que facilita la comparación de un grupo extenso de ramas productivas, para los cuales se construyen unos mapas de situación.

El análisis de los mapas construidos resulta, por tanto, una herramienta útil, en el sentido que permiten identificar a partir de su situación en el mapa, sectores en los que el país muestra una fortaleza competitiva o aquellos en los que por el contrario adolece de una debilidad y es aconsejable realizar algún tipo de política.



EN PORTADA