

LA ENCUESTA DE COYUNTURA DE EXPORTACION DE LA SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO Y TURISMO: CARACTERISTICAS Y VALORACION

*Enrique Verdeguer Puig**

En el análisis del proceso de internacionalización de la economía española predomina el enfoque de carácter macroeconómico. Sin embargo, resulta mucho menos frecuente el uso de indicadores de tipo microeconómico que recojan el comportamiento de los agentes económicos. En este artículo se describe el contenido de la Encuesta de Coyuntura de Exportación de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo del Ministerio de Economía, analizando su validez como reflejo del comportamiento de las exportaciones y como indicador adelantado de las mismas, y al mismo tiempo proponiendo alternativas que supongan una mejora de la información disponible.

Palabras clave: estadísticas, encuesta de coyuntura, indicadores económicos, exportaciones, cartera de pedidos, expectativas, precios internacionales, España.

Clasificación JEL: C81, F14..

1. Introducción

Una de las principales transformaciones experimentadas por la economía española en los últimos años ha sido su proceso de apertura e integración en los mercados internacionales.

Así, una economía que, ya desde el Pacto de la Restauración del siglo XIX, reservó su mercado interior para sus poco competitivos sectores, como era el caso del cereal castellano, la siderurgia vasca, y el textil catalán, y que, posteriormente, llegó a pasar incluso por épocas de práctica autarquía, ha dado paso, de manera aparentemente irreversible y en apenas década y

media, a una economía con un modelo de crecimiento abierto al exterior.

A la hora de analizar dicho proceso de apertura, los economistas hacen uso de indicadores como el coeficiente de apertura al exterior, que es simplemente el resultado de dividir la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios entre el producto interior bruto, o bien de algún indicador complementario que relacione los flujos de inversión directa y el PIB. Tanto si se consideran los intercambios comerciales como las inversiones, el resultado sitúa a la economía española como una economía tan abierta como la de Alemania, Francia, Italia, o el Reino Unido, y mucho más que la de otros grandes países como Estados Unidos y Japón.

Esta mayor integración de nuestra economía y de nuestras empresas ha generado un intenso debate sobre hasta qué punto

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Ministerio de Economía.

pueden mantenerse algunas de las afirmaciones tradicionales sobre nuestro sector exterior, tales como que la actividad exportadora es una actividad de carácter marginal para la mayoría de nuestras empresas, que el sector exterior supone una restricción al crecimiento económico de nuestra economía, que nuestro país carece de una imagen de marca adecuada, o que somos una economía con un importante déficit tecnológico.

El problema es que la mayoría de estos debates se realizan desde una perspectiva fundamentalmente macroeconómica, lo que en ocasiones conlleva la imposibilidad de detectar las características fundamentales, con sus correspondientes limitaciones y necesidades, de los agentes que protagonizan dicho proceso de apertura.

2. La Encuesta de Coyuntura de Exportación: contenido y características técnicas

En este sentido, y ante la creciente necesidad de analizar nuestro proceso de internacionalización, surge la conveniencia de elaborar cuestionarios que, con un diseño adecuado, reflejen la realidad de nuestras empresas exportadoras, recogiendo de manera sectorial, geográfica y en función del volumen de facturación, la evolución de los principales indicadores de nuestra actividad exterior.

Por esta razón, a lo largo de los años ochenta, la Secretaría de Estado de Comercio (perteneciente por aquel entonces al Ministerio de Economía y Hacienda) realizó una encuesta opinática sobre diversos temas que se consideraban de interés para el análisis de nuestra actividad exportadora, si bien las dificultades para obtener unos resultados significativos llevaron a que dicha encuesta terminara desapareciendo.

Ya en los años noventa, la Secretaría General Técnica del entonces Ministerio de Comercio y Turismo retomó la idea de disponer de un instrumento que analizara la situación de la actividad exportadora y de las expectativas a corto y largo plazo de las distintas empresas exportadoras. Surgió entonces la actual *Encuesta de Coyuntura de Exportación* (ECE), que fue incorporada al Plan Estadístico Nacional 1994-1997, entre las denominadas operaciones estadísticas nuevas, y que viene publicándose con carácter trimestral desde el tercer trimestre de 1994 hasta la actualidad.

Obviamente, el objetivo de dicha encuesta no es conocer los resultados de la actividad exportadora, que ya son publicados con carácter mensual por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales del Ministerio de Hacienda, sino saber cuáles son las opiniones de los responsables de exportación de las empresas encuestadas sobre la situación de su actividad exportadora y sobre sus expectativas.

Desde un punto de vista técnico, la encuesta se realiza basándose en una muestra estratificada de una población de algo más de 10.000 empresas exportadoras de mercancías, en concreto, todas aquellas que en la base de datos del ICEX han exportado más de 30.050 euros (cinco millones de pesetas originalmente) en los últimos tres años (véase la ficha técnica en el Anexo). La imposición de un número de años mínimo de actividad exportadora para ser incluido en el universo de empresas obedece al criterio de que sólo deben analizarse aquellas empresas que contemplan la venta en los mercados exteriores como un objetivo permanente y no residual o esporádico. Obsérvese que sólo se hace referencia a la exportación de mercancías, sin considerar los servicios, ni la inversión directa en el exterior, lo que supone que, en realidad, no se analiza el factor internacional de nuestras empresas, sino únicamente aquél que se refiere a la venta de bienes en el exterior. Un problema de la actual base de datos se deriva de la dificultad de su actualización, como consecuencia de que desde abril de 1994, se aplica el secreto estadístico a las ventas de las empresas en el exterior y a su consiguiente identificación, lo que para algunos sectores más dinámicos y en los que se producen mayores entradas y salidas de empresas, puede estar sesgando y haciendo menos representativos los resultados de la encuesta.

Se estima que el colectivo de empresas que componen la base de datos representa en torno al 90 por 100 del valor de la exportación total de bienes, siendo la cobertura del 100 por 100 en aquellos sectores, como el energético o la automoción, donde el número de empresas está muy acotado. Más concretamente, la muestra se estratifica en función del sector de actividad y del volumen de facturación. Por lo que a los sectores respecta, se contemplan un total de siete grandes sectores: alimentación,

energía, materias primas, semimanufacturas, bienes de equipo, automoción y bienes de consumo. Dichos sectores se dividen, a su vez, en otros subsectores más pequeños. Así, el sector de alimentación está compuesto por los productos hortofrutícolas y por la industria agroalimentaria; el sector de semimanufacturas se compone de hierro y acero, productos químicos, y otras semimanufacturas (básicamente, materiales de construcción); el de bienes de equipo está integrado por la maquinaria industrial, el equipo de oficinas y telecomunicaciones, el material de transporte, y otros bienes de equipo (motores, aparatos eléctricos, etcétera); finalmente, los bienes de consumo se dividen en manufacturas de consumo duradero (por ejemplo, electrodomésticos), textiles y confección, calzado, y otras manufacturas de consumo corriente (por ejemplo, muebles o juguetes). Esta agrupación sectorial se corresponde con la clasificación sectorial utilizada por la actual Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, y ha sido realizada a partir de la clasificación CUCI, revisión 3¹. La información de tipo sectorial es especialmente relevante dado que detrás de los resultados de carácter global hay que diferenciar el comportamiento de los sectores, en la medida en que existen notables diferencias en su respuesta ante la evolución de diversas variables, como el ciclo económico o los precios. En el caso de que una empresa exporte productos correspondientes a más de un sector, se le asigna al sector que porcentualmente sea más significativo en sus ventas.

Por su parte, el volumen de facturación está compuesto por ocho tramos, que van desde las pequeñas empresas, cuyas ventas son inferiores a los 300.500 euros (50 millones de pesetas, en el original) hasta las grandes empresas, que facturan por encima de los 30.050.000 de euros (5.000 millones de pesetas). Al criterio sectorial y de volumen de ventas, se añade la división de la geografía española en seis regiones (norte, este, noroeste, noreste, centro, y sur), lo que resulta útil a la hora de analizar el perfil de especialización sectorial y geográfico de las regiones españolas. Una vez obtenidas las respuestas de tipo individual,

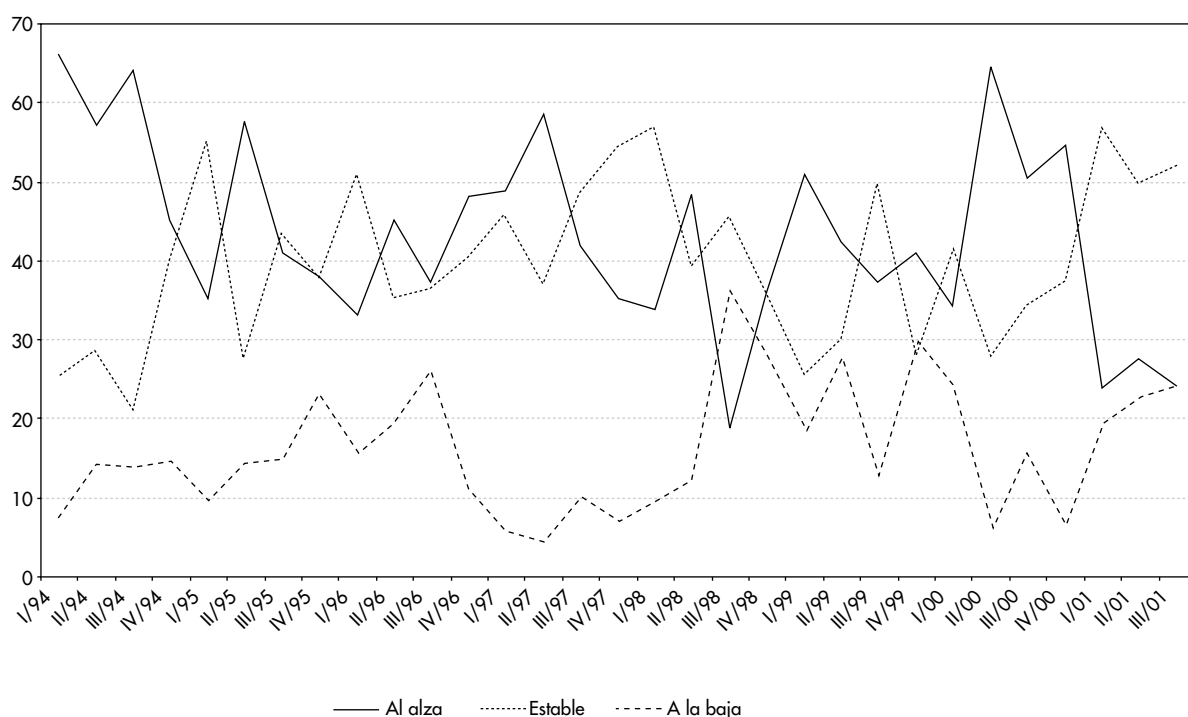
se ponderan por el volumen de exportación de la empresa en cuestión, del mismo modo que, para la agregación de tipo sectorial, se pondera por la importancia relativa de cada sector en el total de la exportación.

La información derivada de la encuesta se agrupa en seis grandes categorías (véase resumen del cuestionario en el Anexo).

- En primer lugar, la cartera de pedidos tanto por lo que respecta a su evolución en el trimestre en cuestión, como por lo que se refiere a sus expectativas a tres y doce meses, respectivamente.
- Junto con la información relativa a la cartera de pedidos, la encuesta analiza el nivel de actividad exportadora de las empresas, es decir, la opinión de las empresas respecto a si el nivel actual de exportación es superior, igual, o inferior a lo que históricamente se considera normal por la empresa. De alguna manera, la evolución de la cartera de pedidos estaría relacionada con las tasas de crecimiento implícitas del nivel de actividad exportadora de la empresa. Dicho de otro modo, es posible que la cartera de pedidos evolucione al alza, pero que, en términos de lo que tradicionalmente exporta dicha empresa, sea un momento en el que se está exportando por debajo de su nivel normal.
- En tercer lugar, la encuesta proporciona información sobre los precios de exportación de los productos ofertados por las empresas y los predominantes en sus sectores, así como de los precios internacionales, lo que permite comprobar en qué medida la empresa exportadora española gana o pierde competitividad-precio respecto de las empresas competidoras integradas en su sector, y hasta qué punto se cumple la ley del precio único, según la cual, en los mercados internacionales, los precios tienden a converger.
- En cuarto lugar, se recoge el comportamiento de los márgenes comerciales de exportación, tanto por lo que se refiere a su evolución reciente como por lo que se refiere a su comparación con los márgenes comerciales de las ventas en el interior.
- En quinto lugar, la encuesta pretende analizar la importancia en cada momento de los distintos factores determinantes que influyen en el comportamiento de las empresas exportadoras, tales como la demanda exterior, los precios internacionales, el tipo de cambio o la situación del mercado interior.

¹ Véase en este número el artículo de Rafael Fuentes Candau.

GRAFICO 1
EVOLUCION DE LA CARTERA DE PEDIDOS ACTUAL
(1994-2001)



FUENTE: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de Coyuntura de Exportación* de la SECyT.

- Finalmente, la encuesta presenta un análisis sobre el comportamiento de las exportaciones en diversas áreas geográficas, en concreto, la Unión Europea, el resto de Europa, Asia, Sudamérica, Norteamérica, Asia y Oceanía.

Aunque sea de forma esporádica, en determinadas circunstancias se ha considerado incorporar a la encuesta preguntas sobre aspectos que se consideraba estaban incidiendo de una manera significativa en el comportamiento de nuestras empresas exportadoras. Así, por ejemplo, se incorporaron preguntas relativas a los efectos de la crisis asiática de 1997-1998, la elección del tipo de paridad del euro, o las consecuencias más recientes de los acontecimientos del 11 de septiembre y la desaceleración económica internacional.

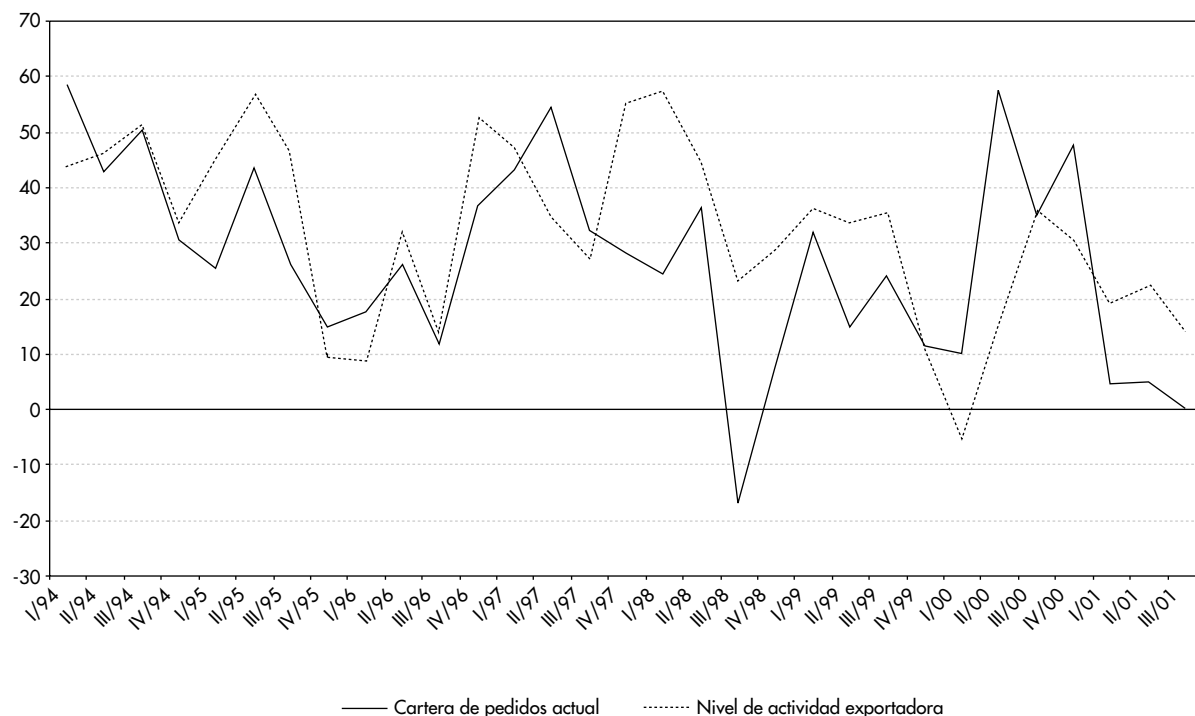
3. Principales resultados de la Encuesta de Coyuntura de Exportación

Como comentábamos con anterioridad, la ECE se viene realizando desde 1994, lo que supone que ya existe un número suficiente de datos para analizar en qué medida ha sido fiel reflejo de la evolución de la coyuntura exportadora en cada momento y hasta qué punto ha sido útil como indicador anticipado de la actividad exportadora. Por otra parte, su análisis nos permitirá proponer reformas que mejoren la capacidad explicativa y predictiva de la encuesta.

En el Gráfico 1 se presenta la serie correspondiente a la evolución de la cartera de pedidos actual, tal y como aparece en la

GRAFICO 2

SALDOS DE LAS CARTERAS DE PEDIDOS ACTUAL Y NIVEL DE ACTIVIDAD EXPORTADORA*



* Saldo = Diferencia entre respuestas al alza (alto) y a la baja (bajo).

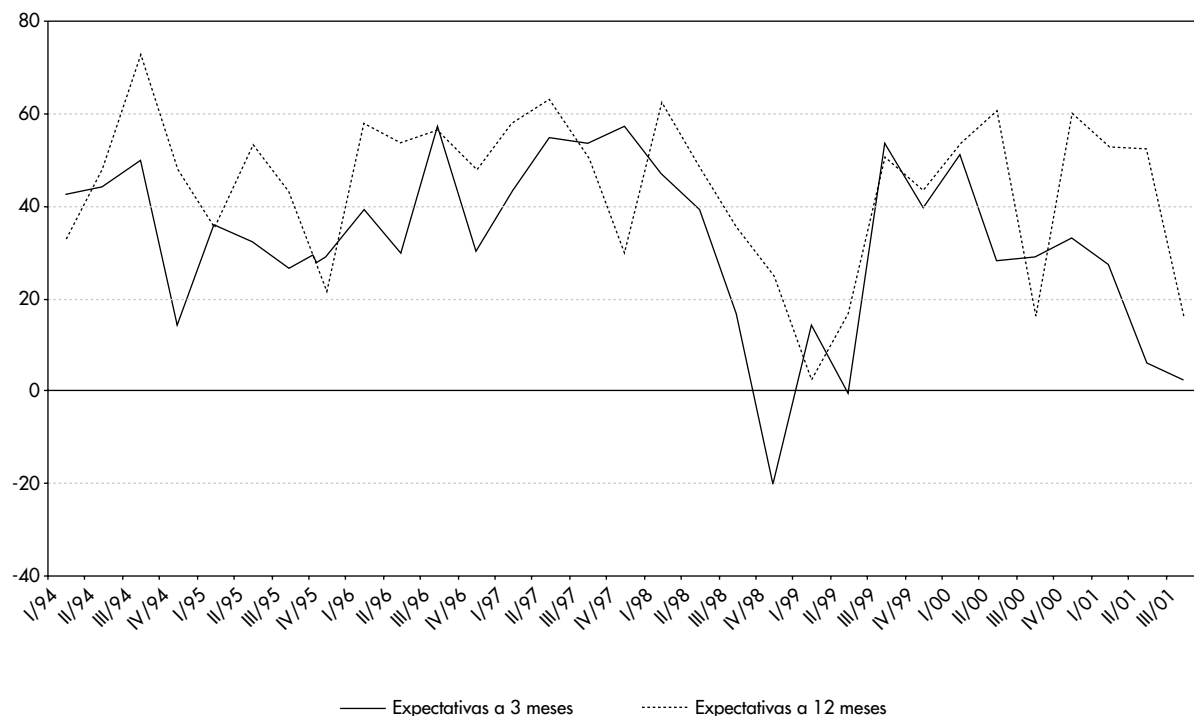
FUENTE: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Coyuntura de Exportación de la SECyT.

encuesta. Una presentación de estas características plantea una dificultad considerable de interpretación de los resultados, dada la existencia de tres tipos de respuesta (al alza, estable y a la baja), con la consiguiente dificultad para determinar cuál de los tres tipos de respuesta es más relevante y debe ser analizado más en profundidad. Una alternativa a este planteamiento es presentar los saldos de cada variable, entendiendo por saldo la diferencia entre las respuestas de signo opuesto.

Esto es lo que se hace en el Gráfico 2, en el que se ofrecen los saldos de las carteras de pedidos actual y del nivel de actividad exportadora. No cabe duda de que con esta presentación se gana en claridad y consiguiente facilidad de análisis, si bien es cierto que se pierde la información de las respuestas interme-

dias que, en ocasiones, puede ser muy relevante. Del análisis de dicho gráfico se deduce que existe un elevado grado de correlación entre los saldos de la cartera de pedidos y los del nivel de actividad exportadora, si bien, como decíamos con anterioridad, un comportamiento alcista de la cartera de pedidos no tiene, necesariamente, que ir asociado a un nivel de actividad exportadora alto, dado que la cartera de pedidos es un indicador de coyuntura de la actividad exportadora respecto al trimestre anterior, mientras que el nivel de actividad exportadora recoge un indicador de carácter más estructural, en la medida en que se trata de ver si las empresas exportan más o menos respecto a su tendencia. Una posibilidad, que tampoco debe desdeñarse, es que los encuestados no perciban claramente la diferencia

GRAFICO 3
SALDOS DE LAS EXPECTATIVAS A 3 Y 12 MESES*



* Saldo = Diferencia entre respuestas al alza y a la baja.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de Coyuntura de Exportación* de la SECyT.

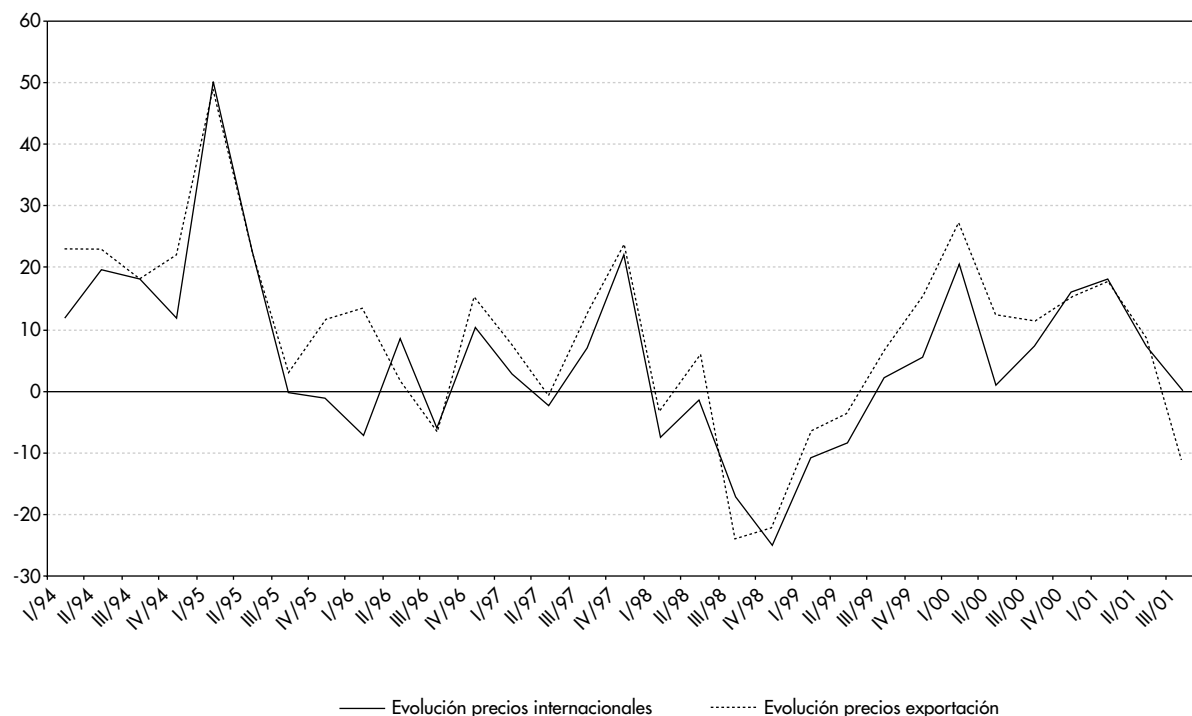
entre ambas variables o no acaben de delimitar qué se entiende por «nivel, considerado históricamente, normal».

En el Gráfico 3, se han recogido los saldos de las expectativas de la cartera de pedidos a corto plazo (tres meses) y a más largo plazo (doce meses), observándose que, en la mayoría de las encuestas, existe un nivel de correlación alto entre ambas variables y, además, que el saldo de las expectativas a doce meses se encuentra por encima del saldo de las expectativas a tres meses, lo que reflejaría que, en general, las empresas son más optimistas a medio-largo plazo que a corto plazo. Este hecho contrasta con otras encuestas y otros colectivos empresariales, y pone de manifiesto que nos encontramos ante un grupo de empresas

dinámico y con un nivel de actividad normalmente en crecimiento, lo que apoyaría la idea de que el comercio mundial es una actividad creciente, tal y como lo prueban las tasas de crecimiento experimentadas por el comercio mundial en la última década, con la única excepción, precisamente, del año 2001.

La correlación observada para la cartera de pedidos y el nivel de actividad exportadora, así como para las expectativas a tres y doce meses, es todavía mayor al analizar el saldo de los precios internacionales y de exportación. Como se observa en el Gráfico 4, las series de precios internacionales y de precios de exportación presentan una evolución casi idéntica, lo que parece corroborar, por una parte, que en los mercados internacionales

GRAFICO 4
SALDO DE LOS PRECIOS*



* Saldo = Diferencia entre respuestas al alza y a la baja.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Coyuntura de Exportación de la SECyT.

se cumple la ley de precio único y, por otra, que una economía como la española es precio-aceptante a nivel mundial.

Por lo que a la evolución de los márgenes comerciales de la actividad exportadora respecta (Gráfico 5), los resultados que se derivan del análisis de los saldos de los márgenes comerciales y de la relación existente entre márgenes de exportación y márgenes interiores no son tan concluyentes como en el caso de las otras variables. Un primer elemento relativamente sorprendente es la elevada volatilidad del comportamiento de dichos márgenes, especialmente en los últimos trimestres de la encuesta. Dicha volatilidad se puede explicar porque en un contexto en el que el objetivo es mantener o incrementar cuota de

mercado, las variaciones de precios son ajustadas por variaciones en los márgenes comerciales. Por otra parte, tampoco parece apreciarse una estrecha relación entre los períodos en que el saldo del margen de beneficio comercial de exportación evoluciona al alza y los trimestres en que se considera que el margen de exportación es superior al margen interior. Obviamente, podría contraargumentarse que, aunque el margen de exportación crezca, el margen interior puede crecer más en términos relativos, si bien conviene tener presente que las preguntas relativas a la rentabilidad empresarial siempre plantean dificultades ante las reticencias que explícita, o implícitamente, presentan las empresas, lo que en muchas ocasiones se ve reflejado en el

GRAFICO 5
SALDO DE LOS MARGENES COMERCIALES*



* Saldo = Diferencia entre respuestas al alza (superior) y a la baja (inferior).

FUENTE: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de Coyuntura de Exportación* de la SECyT.

porcentaje relativamente elevado de no sabe/no contesta en sus respuestas. En cualquier caso, la relación entre el margen de exportación y el interior no parece confirmar la hipótesis según la cual las empresas exportan en aquellos momentos en que el mercado interior está saturado y, por lo tanto, la rentabilidad interna es baja, lo que corroboraría la idea de que la actividad de exportación ha dejado de ser una actividad residual.

4. Contrastación empírica de la ECE

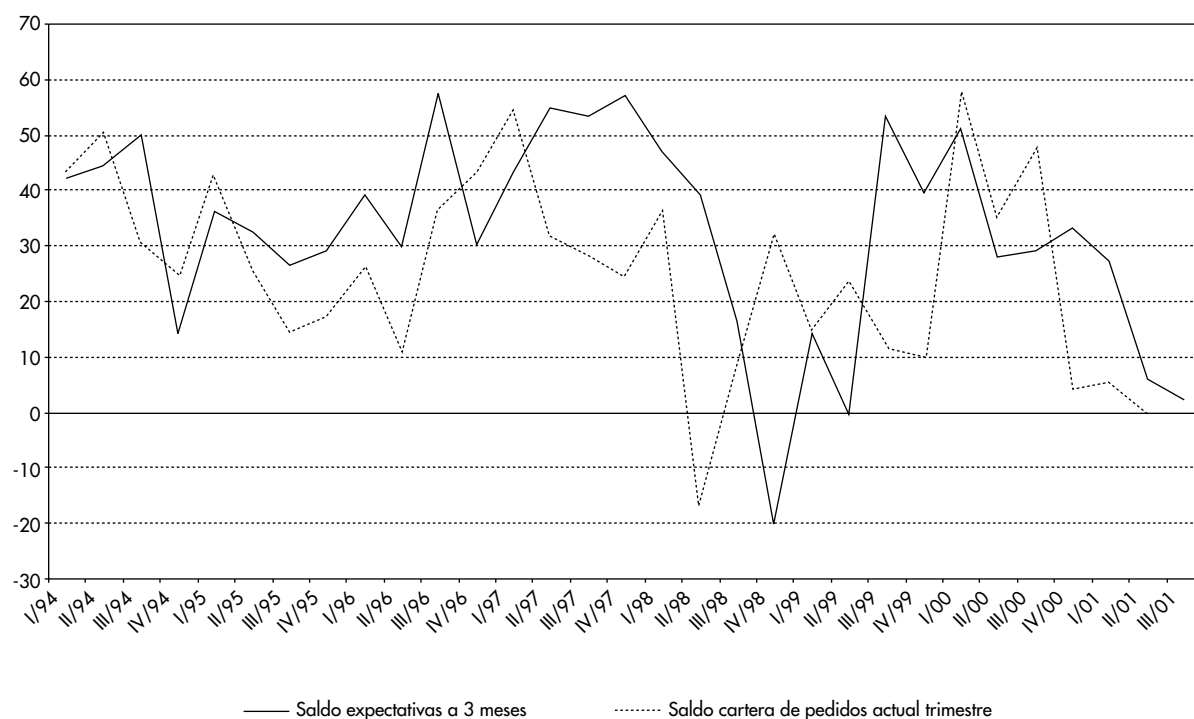
Hasta aquí hemos descrito las características de la ECE y el tipo de variables que recoge. Se trataría, a continuación, de

contrastar hasta qué punto los resultados proporcionados por ella se ven posteriormente refrendados por la realidad de los datos, y en qué medida puede utilizarse como un indicador adelantado del ciclo de exportación.

Un primer indicador de la consistencia de la ECE sería comparar los saldos de las expectativas a tres meses y los saldos de la cartera de pedidos en el trimestre siguiente. Un nivel de correlación elevado entre ambas variables permitiría el uso de las expectativas a tres meses como un indicador anticipado de la cartera de pedidos. Obviamente, el que la cartera de pedidos de un trimestre no refleje exactamente las expectativas del trimestre anterior no implica, necesariamente, un error de la encuesta,

GRAFICO 6

SALDO DE EXPECTATIVAS A 3 MESES Y SALDO DE CARTERA DE PEDIDOS ACTUAL DEL TRIMESTRE SIGUIENTE*



* Saldo = Diferencia entre respuestas al alza y a la baja.

FUENTE: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de Coyuntura de Exportación de la SECyT*.

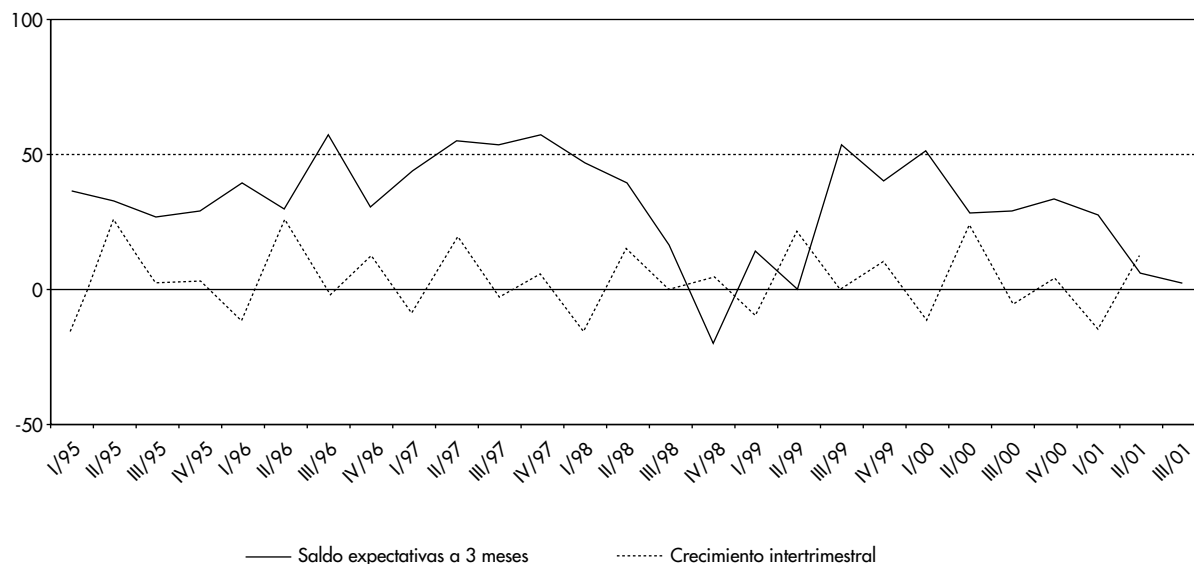
dado que la información disponible de las empresas no es perfecta y varía entre trimestres. Sin embargo, tampoco debe olvidarse que el entorno internacional no es tan variable, salvo en momentos muy concretos en el tiempo, ni tampoco se modifican tan rápidamente en el tiempo las decisiones de exportación de una empresa. Por lo tanto, con estos matices, sí que parece razonable valorar la cartera a tres meses como un indicador adelantado de la propia cartera de pedidos. Tal y como queda recogido en el Gráfico 6, en líneas generales, puede afirmarse que las expectativas a tres meses han sido un indicador adelantado adecuado de la posterior evolución de la cartera de pedi-

dos, salvo algunas excepciones, como pueden ser los resultados de la segunda mitad de 1998 y principios del año 1999, cuando un sustancial empeoramiento de las expectativas a tres meses de la encuesta iba acompañada de la mejora de la cartera de pedidos en el trimestre siguiente.

Una alternativa para medir no tanto la consistencia de la encuesta, como la validez de la misma como indicador anticipado de la exportación, sería comparar el saldo de las expectativas a tres meses con el crecimiento intertrimestral efectivo de la exportación. En el Gráfico 7 aparecen los resultados del saldo de las expectativas a corto plazo, que se derivan de la encuesta, y el

GRAFICO 7

SALDO EXPECTATIVAS A 3 MESES Y CRECIMIENTO INTERTRIMESTRAL DEL TRIMESTRE SIGUIENTE



FUENTE: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de Coyuntura de Exportación* de la SECyT.

crecimiento intertrimestral de las exportaciones de mercancías del trimestre siguiente, es decir, por ejemplo, los datos relativos al primer trimestre de 2001 se corresponden con las expectativas a tres meses de la encuesta de dicho trimestre y con el crecimiento intertrimestral de las exportaciones de bienes del segundo trimestre de 2001. De la comparación de ambas series se observa que la correlación es relativamente pequeña, de modo que las expectativas a tres meses no parecen ser un indicador adelantado válido de la exportación. En buena parte esto se debe al carácter muy volátil del crecimiento intertrimestral de las exportaciones, derivado también del elevado grado de estacionalidad de las exportaciones, especialmente cuando se incluye el tercer trimestre, que distorsiona el análisis de la serie. Por el contrario, las expectativas a tres meses sí que funcionan como un indicador del comportamiento tendencial de la exportación.

Por su parte, para ver la validez de la encuesta a la hora de recoger los resultados de la exportación habría que analizar las

carteras de pedidos como *proxy* de los datos de exportación del Departamento de Aduanas. Esto es lo que se hace en el Gráfico 8, en el que se compara la evolución del saldo de la cartera de pedidos y el crecimiento intertrimestral de las exportaciones de mercancías. El análisis de dicho gráfico refleja una elevada correlación entre ambas variables, lo que, sin duda, debe considerarse muy positivo, en cuanto supone que la evolución al alza del saldo de la cartera de pedidos se corresponde mayoritariamente con el crecimiento nominal de las exportaciones respecto al trimestre anterior.

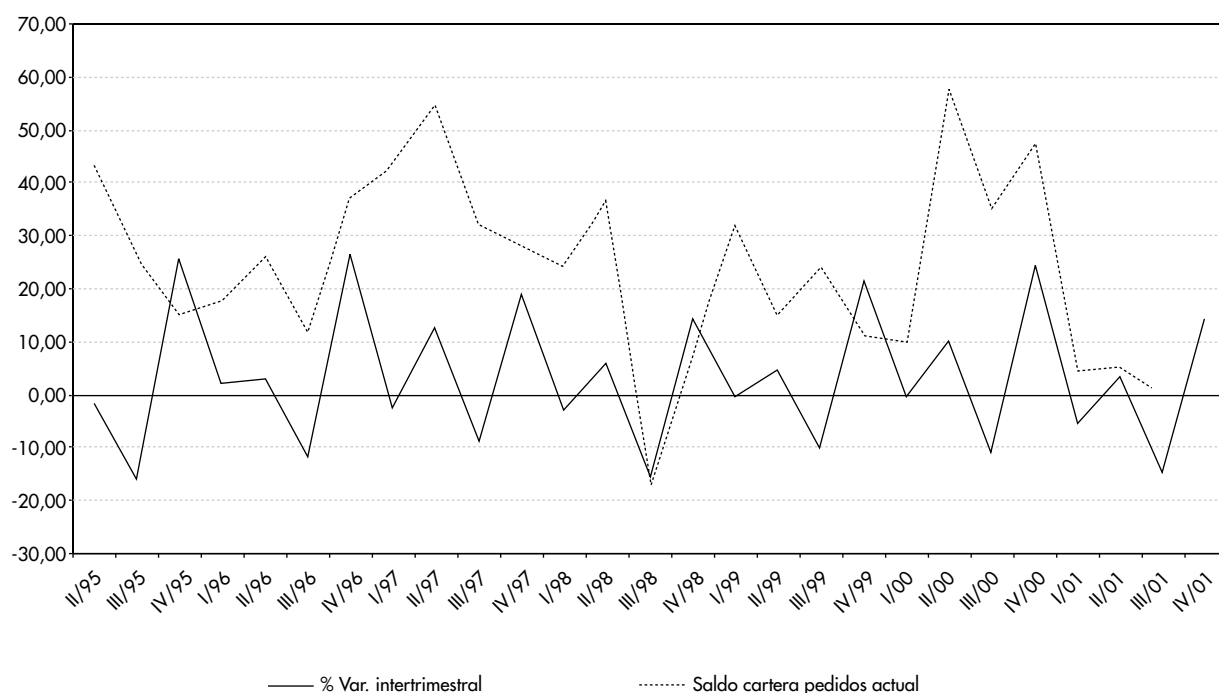
5. Posibilidades futuras

Tal como proponíamos en 1996², muchas encuestas opináticas llevan asociadas la elaboración de lo que se denomina un

² Véase VERDEGUER PUIG, E. (1996).

GRAFICO 8

CRECIMIENTO DE LA EXPORTACION INTERTRIMESTRAL Y SALDO DE LA CARTERA DE PEDIDOS ACTUAL



FUENTE: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Coyuntura de Exportación de la SECyT.

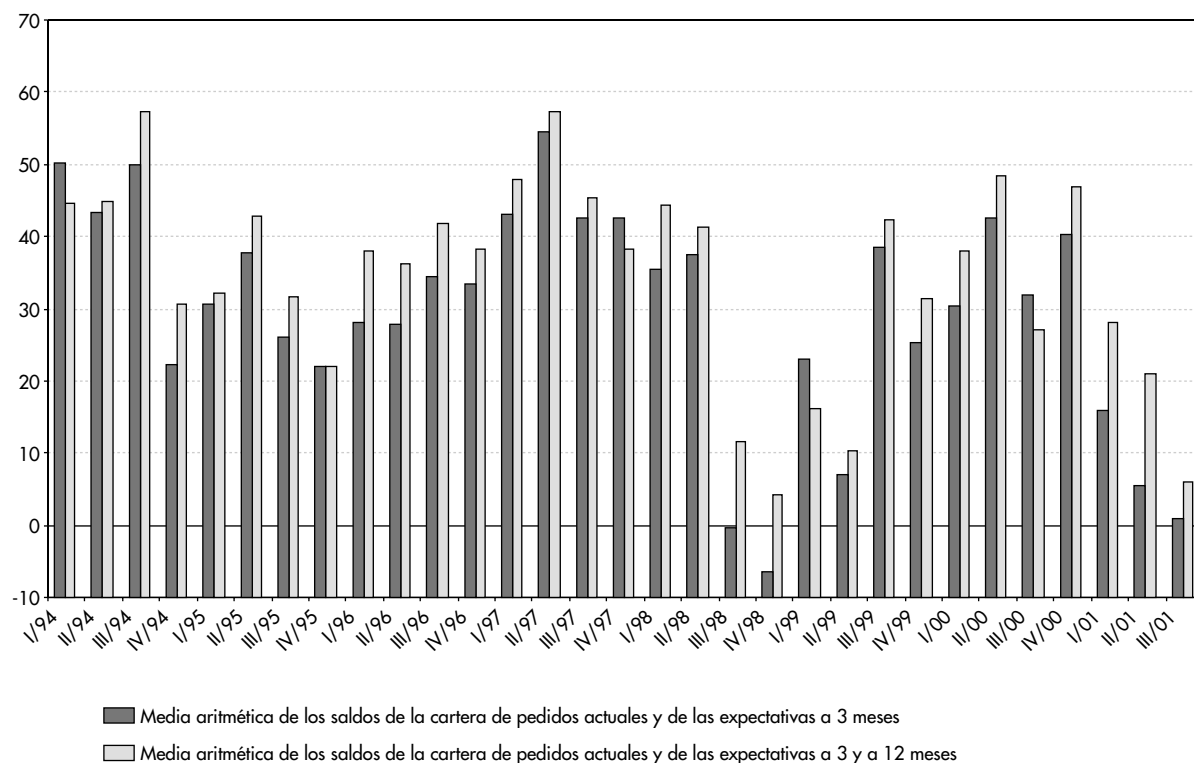
indicador sintético, es decir, un indicador que recoja la información de las cuestiones más relevantes de la encuesta³. En este sentido, en el Gráfico 9 se proponen dos indicadores alternativos: por un lado, la media aritmética de los saldos de la cartera de pedidos actuales y de las expectativas a tres meses y, por otro, la media aritmética de los saldos de la cartera de pedidos actuales, de las expectativas a tres meses, y de las expectativas a doce meses. Ambos indicadores presentan, como no podía casi ser de otra forma dada su composición, un elevado nivel de correlación, apreciándose que el indicador en

el que se incorporan las expectativas a doce meses refleja un nivel más optimista que el que no las incorpora, como consecuencia de que, tal como ya se ha visto, las expectativas a doce meses del colectivo exportador tienden a ser más alcistas que las de corto plazo.

En el Gráfico 10 se analiza el grado de correlación entre el indicador de confianza sin las expectativas a doce meses y la evolución de las exportaciones, desde el punto de vista de su crecimiento interanual. Se han excluido las expectativas a largo plazo porque, en principio, aunque sea una variable adecuada del nivel de confianza del sector exportador, se trata de una variable más volátil y menos relacionada con la coyuntura de las exportaciones. En general, se observa que el indicador de con-

³ Véase DE MIGUEL, C. (1994).

GRAFICO 9
INDICADORES DE CONFIANZA DE LA EXPORTACION



FUENTE: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de Coyuntura de Exportación* de la SECYT.

fianza que se deriva de la encuesta se encuentra muy correlacionado con la evolución de las exportaciones de mercancías.

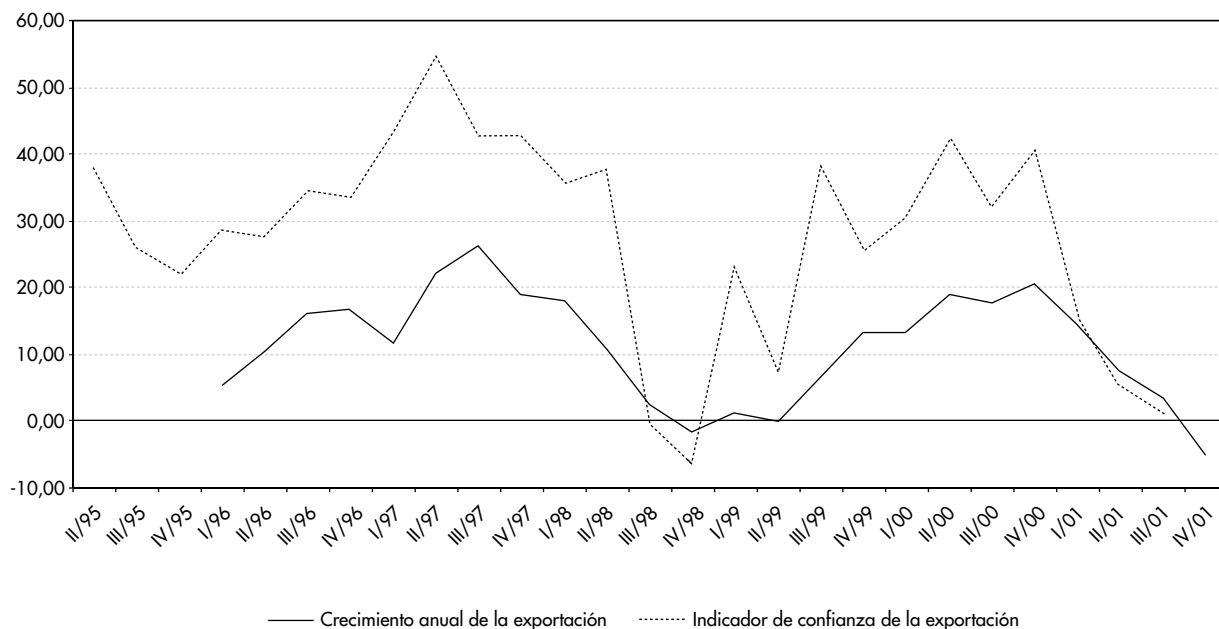
Junto con la elaboración de un indicador de confianza, sería también interesante incorporar algunas modificaciones en determinadas variables como, por ejemplo, la relativa a los factores que influyen en las exportaciones. Desde el principio de la serie, se observa un excesivo número de variables que aparecen como respuestas de las empresas, lo que debería tratar de corregirse, englobando determinadas respuestas, como insuficiencia de la demanda interna, reactivación del mercado interior, o recesión económica, en una misma categoría. Alternativamente, la variable competencia internacional debería ser

redefinida, dado que no se sabe si se está refiriendo a la competitividad, al grado de apertura y liberalización de los mercados, o a la evolución de los precios. En esta misma línea, se echa en falta alguna referencia a los precios relativos, puesto que la variable que se recoge en la encuesta es el tipo de cambio nominal, cuando el concepto de competitividad-precio está relacionado con el tipo de cambio real.

Al margen de la elaboración de un indicador de confianza de la exportación y de la redefinición de determinadas variables, consideramos que las posibilidades adicionales que plantea la encuesta son numerosas. Así, podría elaborarse algún indicador de precios de exportación, lo que sería especialmente rele-

GRAFICO 10

INDICADOR DE CONFIANZA Y CRECIMIENTO ANUAL DE LA EXPORTACION



FUENTE: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de Coyuntura de Exportación* de la SECyT.

vante si se tiene en cuenta que los índices de valores unitarios utilizados para convertir las exportaciones nominales en exportaciones reales tienen una validez limitada para el análisis del comercio exterior y de la evolución de los precios. Por otra parte, el análisis que normalmente se realiza cuando se utilizan los datos de la encuesta tiende a centrarse en los aspectos agregados sin entrar en la información de carácter sectorial. En la medida en que, por ejemplo, el comportamiento del sector energético es claramente distinto del de manufacturas de consumo o de la automoción, no cabe duda de que una información equivalente a la que se proporciona a nivel agregado, para cada uno de los sectores de la encuesta, podría ser muy útil. Esta desagregación sectorial debería extenderse al análisis geográfico, de tal forma que la encuesta sirviera para delimitar el perfil de especialización de nuestra exporta-

ción. Este hecho es particularmente relevante en un contexto como el actual, en el que se está planteando la necesidad de que la exportación española diversifique sus mercados, aumentando su presencia en regiones en las que estamos comparativamente poco implantados, como Europa Central y del Este y Asia.

Obviamente, a estas cuestiones, cabría añadir otros aspectos, más de tipo metodológico en algunos casos, y que servirían para hacer de la encuesta un instrumento más útil. En este sentido, adquiere una relevancia fundamental la actualización de la base de datos, la desestacionalización de las series, y la incorporación del comercio de servicios y de la inversión directa, de tal forma que la encuesta se convirtiera en un verdadero termómetro de la componente internacional de nuestra economía.

6. Conclusiones

A lo largo del presente trabajo se han presentado las principales características de la Encuesta de Coyuntura de Exportación de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo del Ministerio de Economía, analizando sus principales resultados, y proponiendo modificaciones que permitirían mejorar su capacidad para explicar el comportamiento de la exportación española, así como su validez como indicador anticipado de nuestras ventas en el exterior.

La conclusión fundamental que se obtiene es que, con independencia de que puedan incorporarse aspectos que complementen la estructura actual de la encuesta, nos encontramos ante un instrumento muy útil para el estudio, desde un enfoque de tipo microeconómico, de nuestro comercio exterior y de la internacionalización de nuestra economía.

Referencias bibliográficas

- [1] DE MIGUEL, C. (1994): «Los indicadores de confianza y el ciclo económico», *Síntesis de Indicadores Económicos*, Ministerio de Economía y Hacienda, diciembre.
- [2] FUENTES CANDAU, R. (2002): «Clasificaciones sectoriales: hacia un esquema integrado», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 798.
- [3] MELIS, F. (1991): «La estimación del ritmo de variación de las series económicas», *Estadística Española*, número 126.
- [4] SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO Y TURISMO: *Encuesta de Coyuntura de Exportación*, varios años.
- [5] VERDEGUER PUIG, E. (1996): «La Encuesta de Coyuntura de Exportación del Ministerio de Comercio y Turismo: valoración y posibilidades futuras», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 752.

ANEXO

La Encuesta de Coyuntura de Exportación de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo

RECUADRO A1 FICHA TECNICA

- **Ambito:** nacional.
- **Universo:** empresas exportadoras.
- **Muestras:** entre 1.001 y 1.010 casos, según los trimestres.
- **Estratificación:** según sector de actividad y volumen de facturación en exportaciones.
- **Entrevista:** telefónica, con directivos de exportación de las empresas consultadas.
- **Cuestionario:** estructurado.
- **Trabajo de campo:** dependiendo según trimestre: en torno a la segunda quincena del último mes del trimestre en cuestión y la primera semana del primer mes del trimestre siguiente.
- **Margen de error:** +/- 3,1 por 100 para $p=q=0,5$ y un nivel de confianza del 95,5 por 100 para datos globales.
- **Trabajo de campo:** INTERGALLUP, S.A.

RECUADRO A2 RESUMEN DEL CUESTIONARIO

1. **Cartera de pedidos:**
Opiniones sobre la variación al alza, a la baja, o estabilidad de esta variable respecto al trimestre anterior.
2. **Nivel de actividad exportadora:**
Estimación sobre el nivel alto, medio o bajo de exportación en la situación actual, en relación con el nivel considerado históricamente como normal.
3. **Expectativas a tres meses:**
Variación al alza, a la baja o estabilidad de las previsiones para el próximo trimestre respecto al trimestre vencido.
4. **Expectativas a doce meses:**
Evolución al alza, a la baja o estabilidad de la cartera en ese plazo respecto a la situación actual.
5. **Precios de exportación de la empresa:**
Variación al alza, a la baja o estabilidad de esta variable respecto al trimestre anterior.
6. **Precios internacionales:**
Variación al alza, a la baja o estabilidad de esta variable respecto al trimestre anterior.
7. **Margen de beneficio comercial de exportación:**
Variación al alza, a la baja o estabilidad de esta variable respecto al trimestre anterior.
8. **Relación margen comercial exterior-margen comercial interior:**
Recoge la relación entre ambos en el período encuestado y da lugar a respuestas de identidad, superioridad o inferioridad de uno respecto a otro.
9. **Factores que inciden de forma positiva en la exportación:**
Se recogen íntegramente en el gráfico correspondiente.
10. **Factores que inciden de forma negativa en la exportación:**
Se recogen íntegramente en el gráfico correspondiente.
11. **Expectativas de exportación en ciertas áreas:**
Recoge previsiones respecto a las áreas comerciales mencionadas en el cuadro correspondiente.
12. **Estratificación:**
La muestra ha sido estratificada atendiendo al sector de actividad y al volumen de exportación de las empresas.

SECTOR EXTERIOR

2000



COMERCIO MUNDIAL Y TENDENCIAS
DE POLITICA COMERCIAL

EL SECTOR EXTERIOR EN ESPAÑA

ESTRUCTURA SECTORIAL DEL COMERCIO EXTERIOR

ESTRUCTURA GEOGRAFICA DEL SECTOR EXTERIOR

COMERCIO EXTERIOR POR COMUNIDADES AUTONOMAS

LA POLITICA COMERCIAL ESPAÑOLA

APÉNDICE ESTADISTICO

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:

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