

# Relaciones Económicas entre España y Brasil

# Relações Econômicas entre Brasil e Espanha



**Alfredo Arahuetes**  
**Célio Hiratuka**

# **Relaciones Económicas entre España y Brasil**

---

# **Relações Econômicas entre Brasil e Espanha**

**Alfredo Arahuetes**, Universidad Pontificia Comillas de Madrid  
**Célio Hiratuka**, Universidade Estadual de Campinas. São Paulo, Brasil

© 2007. Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos  
Príncipe de Vergara, 51  
28006 Madrid  
[www.realinstitutoelcano.org](http://www.realinstitutoelcano.org)

Depósito Legal: M-38657-2007  
ISBN-13: 978-84-690-7593-7

Ejemplar gratuito. Prohibida la venta.

---

# ÍNDICE

## **Relaciones Económicas entre España y Brasil**

<b>Texto Institucional</b>	7
<b>Introducción</b>	9
<b>1. Las economías de España y Brasil en el periodo reciente</b>	17
1.1 La economía Española	18
1.2 La economía Brasileña	38
<b>2. Las relaciones comerciales entre España y Brasil</b>	55
2.1 Relaciones comerciales España-Brasil	56
2.2 Relaciones comerciales Brasil-España	78
<b>3. Las inversiones directas entre España y Brasil</b>	111
3.1 La IED de España en Brasil	112
3.2 La IED entre Brasil y España	138
<b>4. Oportunidades en las relaciones económicas entre España y Brasil</b>	161
4.1 Desde la perspectiva española	162
4.2 Desde la perspectiva brasileña	166
<b>5. Conclusiones</b>	171

## **Relações Econômicas entre Brasil e Espanha**

<b>Texto Institucional</b>	177
<b>Introdução</b>	179
<b>1. As economias do Brasil e da Espanha no periodo recente</b>	187
1.1 A economia espanhola	188
1.2 A economia brasileira	208
<b>2. Relações comerciais entre Brasil e Espanha</b>	225
2.1 As relações comerciais entre Espanha e Brasil	226
2.2 As relações comerciais bilaterais entre Brasil e Espanha	248
<b>3. Investimentos diretos entre Espanha e Brasil</b>	281
3.1 O IDE da Espanha no Brasil	282
3.2 O IDE entre Brasil e Espanha	308

<b>4. Oportunidades nas relações econômicas entre Brasil e Espanha</b>	331
4.1 A partir da perspectiva espanhola	332
4.2 A partir da perspectiva brasileira	336
<b>5. Conclusões</b>	341
<b>Referencias Bibliográficas</b>	345
<b>Apêndice A. Índice de Tablas</b>	352
<b>Apêndice B. Índice de Gráficos</b>	354
<b>Apêndice A. Índice de Tabelas</b>	358
<b>Apêndice B. Índice de Gráficos</b>	360
<b>Anexos</b>	364

# **Relaciones Económicas entre España y Brasil**

**Alfredo Arahetes**, Universidad Pontificia Comillas de Madrid  
**Célio Hiratuka**, Universidade Estadual de Campinas. São Paulo, Brasil



La Embajada de Brasil en España, el Real Instituto Elcano y la Fundación Cultural Hispano-Brasileña tienen la satisfacción de asociarse a este amplio y detallado estudio de los profesores Alfredo Arahetes y Célio Hiratuka sobre las relaciones económicas entre Brasil y España.

Esta publicación, presentada durante la visita del Presidente Luiz Inácio Lula da Silva a España, en septiembre de 2007, representa el más completo esfuerzo realizado hasta el momento para interpretar el redimensionamiento por el que han pasado los vínculos económicos entre los dos países en los últimos años. Además de su amplitud y riqueza de datos, el libro también tiene el mérito de enfocar cada tema bajo ambas perspectivas: española y brasileña.

Los profesores Arahetes e Hiratuka comienzan su estudio situando las relaciones bilaterales en el contexto de los procesos de modernización y estabilización de las economías española y brasileña. Se ocupan, a continuación, de la ampliación y diversificación de los flujos comerciales a lo largo de los últimos años, haciendo hincapié en la tendencia al añadido de valor en las exportaciones brasileñas.

Parte importante del estudio está dedicada a la evolución de las inversiones españolas, cubriendo tanto el ciclo expansivo 1995-2000 - dominado por las grandes aportaciones en telecomunicaciones, energía y servicios financieros -, como el período 2001-2006, en el que se percibe un aumento de las inversiones en actividades manufactureras. También destacan la presencia creciente de las inversiones brasileñas en España. El estudio concluye con una valoración de las oportunidades que se ofrecen para el refuerzo del comercio bilateral y de los flujos de inversión.

El libro está estructurado, por lo tanto, con el objetivo de ser una obra de consulta indispensable para empresarios, estudiosos, periodistas y todos aquellos interesados en la ya sólida colaboración económica entre los dos países, cuyo potencial se preve tan amplio como las posibilidades de una continuada afirmación internacional de las economías brasileña y española.

Gustavo Suárez Pertierra  
Presidente del Real Instituto Elcano

José Viegas Filho  
Embajador de Brasil en España





# Introducción

El objeto de este trabajo es analizar las relaciones económicas recientes entre Brasil y España, principalmente las que tienen lugar a través de las relaciones comerciales y las inversiones directas. Hasta mediados de los años noventa del siglo XX las relaciones entre ambos países registraban un bajo perfil, lo que no se correspondía tanto por el tamaño de las dos economías como por la importancia de Brasil en el contexto de las economías de América Latina. En la segunda mitad de los años noventa se verificó un giro significativo que dio paso a una nueva etapa cuyas características se han prolongado hasta la actualidad. Atrás quedaba un largo periodo de modestas relaciones comerciales y una escasa presencia de inversiones directas de empresas españolas.

El nuevo dinamismo en las relaciones económicas ha descansado en una mayor intensidad de las relaciones comerciales y, en el caso de España, en la apuesta de las empresas españolas de canalizar hacia Brasil una parte significativa de los flujos de inversiones directas, tanto en la fase expansiva 1995-2000 como en la fase de menor intensidad relativa 2001-2006. Sin embargo, también hay que destacar que en los últimos cinco años se han registrado importantes inversiones directas de empresas de Brasil en la economía española, entre otros, en los sectores de metalurgia -con la entrada de Gerdau en la Corporación Sidenor y en GSB Acero- y en la industria textil -con la fusión entre Santita Textil y Tavex-.

Brasil se ha convertido en un importante mercado para las exportaciones españolas, lo que ha hecho que se sitúe después de los principales países de la Unión Europea y Estados Unidos, Japón, China y México. Pese a todo, las exportaciones de España a Brasil no han alcanzado el nivel que les corresponde dado el tamaño de la economía brasileña y su creciente participación en el comercio internacional. Por su parte, Brasil ha visto aumentar sus exportaciones a la economía española a ritmos significativos que le han llevado a casi triplicar su valor en menos de diez años, superando a partir de 2005 los 2.000 millones de euros anuales, y eso sin que se haya aprobado el acuerdo de libre comercio entre MERCOSUR y la Unión Europea. La mayor parte de los años de este periodo, 1995-2006, las relaciones comerciales han registrado un saldo favorable a Brasil.

Un aspecto que conviene destacar de las relaciones comerciales es la asimetría que, tradicionalmente, ha caracterizado los intercambios entre Brasil y España. Según ésta, España exporta a Brasil productos manufacturados, principalmente bienes de equipo, y semimanufacturas, mientras que en las exportaciones de Brasil a España se caracterizarían por el importante peso relativo de las *commodities*. Es indudable que esta asimetría ha sido una característica esencial de las relaciones comerciales, pero no es menos cierto que no refleja los cambios en el perfil de los intercambios que están teniendo lugar en los últimos años. Las exportaciones de manufacturas de Brasil a España han seguido una trayectoria ascendente y se han constituido el componente de mayor dinamismo como se pone de manifiesto en el hecho de que se hayan duplicado en apenas 5 años. Sin embargo, el mayor peso relativo lo detentan las ventas de alimentos y pro-

ductos semimanufacturados que en los últimos años han gozado de una significativa mejora en los términos de intercambio por los precios vigentes en el mercado mundial.

El ámbito que ha dotado a las relaciones económicas de un relieve más destacado ha sido el de las inversiones directas. Las empresas e instituciones financieras españolas dirigieron un importante volumen de su IED hacia Brasil en la segunda mitad de los noventa, de forma que la economía brasileña se convirtió en el principal destino de las inversiones españolas en América Latina en el ciclo expansivo 1995-2000, en actividades de telecomunicaciones, intermediación financiera y electricidad, gas y agua. En los años dos mil se moderó la intensidad de los flujos, pero se dirigieron hacia el mercado brasileño nuevas inversiones directas en actividades manufactureras compensando el fuerte predominio de las inversiones en los sectores de servicios.

La destacada presencia de las inversiones directas de las empresas españolas en el mercado brasileño ha contribuido a intensificar las relaciones comerciales. Pero el hecho de que en el ciclo expansivo de la segunda mitad de los noventa la mayor parte de las inversiones españolas se realizasen en actividades de servicios y en escasa medida en actividades manufactureras no contribuyó a la creación de condiciones que propiciasen el aumento de modernas corrientes comerciales, como el comercio intra-empresa o *global sourcing*. El importante incremento de la IED de las empresas españolas en actividades manufactureras, en el ciclo 2001-2006, es probable que propicie un cambio de condiciones que contribuyan al aumento de las relaciones comerciales en los próximos años. De la misma forma, la expansión internacional de las empresas brasileñas y la creciente presencia en el mercado español es señal del atractivo y de la potencialidad de expansión de la IED de Brasil en España.

En los años dos mil *Goldman Sach* (2003) señalaba la importancia que habían adquirido y la que estaban llamados a tener, en el horizonte del año 2050, China, la India, Rusia y Brasil, grupo al que denominaba los BRICs. China y la India son economías de gran dinamismo que registran tasas elevadas de crecimiento económico a partir de una inserción externa de carácter comercial, aunque de distinta naturaleza. El crecimiento de Rusia se basa en la exportación de sus recursos naturales: petróleo y gas, minerales metálicos y no metálicos y madera. Sin embargo, Brasil presenta un crecimiento más errático y sólo en los últimos cuatro años ha recuperado su capacidad de realizar una inserción internacional de carácter comercial. Esta inserción que ha sido clave para robustecer su posición externa y desterrar la fragilidad que en diversos momentos le obligado a frenar el ritmo de crecimiento. India, Rusia y China han registrado en el último lustro tasas de crecimiento de sus economías superiores al 8,6 por ciento, mientras que Brasil, en el mismo periodo, ha sido de los BRICs el país que registrado una menor tasa de crecimiento, apenas el 2,5 por ciento, pero es una economía cargada de futuro.

**Tabla 1. Perspectiva de las 20 principales economías del mundo en 2006-2008**  
(en miles de millones de US\$ y en porcentaje del PIB total mundial)

Posición	Pais	PIB miles de millones US \$ 2006	%/s total mundial	PIB miles de millones US \$ 2007	%/s total mundial	PIB miles de millones US \$ 2008	%/s total mundial
1	EE.UU.	13.244,55	27,5	13.770,31	26,7	14.418,48	26,3
2	Japón	4.367,46	9,1	4.302,09	8,3	4.453,39	8,1
3	Alemania	2.897,03	6,0	3.080,55	6,0	3.184,13	5,8
4	China	2.630,11	5,5	3.051,24	5,9	3.416,57	6,2
5	Reino Unido	2.373,69	4,9	2.660,66	5,2	2.822,66	5,2
6	Francia	2.231,63	4,6	2.401,44	4,7	2.512,69	4,6
7	Italia	1.852,59	3,8	1.993,72	3,9	2.075,93	3,8
8	Canadá	1.269,10	2,6	1.266,40	2,5	1.334,39	2,4
9	España	1.225,75	2,5	1.359,11	2,6	1.454,35	2,7
10	Brasil	1.067,71	2,2	1.177,71	2,3	1.251,63	2,3
11	Rusia	979,05	2,0	1.166,56	2,3	1.344,54	2,5
12	Corea	888,27	1,8	942,98	1,8	1.000,53	1,8
13	India	886,87	1,8	984,21	1,9	1.079,90	2,0
14	México	840,01	1,7	897,32	1,7	951,73	1,7
15	Australia	754,82	1,6	822,09	1,6	854,07	1,6
16	Países Bajos	663,12	1,4	720,94	1,4	759,49	1,4
17	Bélgica	393,59	0,8	423,54	0,8	441,12	0,8
18	Turquía	392,42	0,8	432,51	0,8	455,54	0,8
19	Suecia	385,29	0,8	423,65	0,8	442,79	0,8
20	Suiza	377,24	0,8	389,41	0,8	397,49	0,7
	Mundo	48.209,33	100,0	51.584,82	100,0	54.758,23	100,0

Fuente: Fuente: *World Economic Outlook Database*, Fondo Monetario Internacional.

Por su parte, la economía española superó con rapidez la crisis del periodo 1992-1994 y ha conseguido crecer por encima de la media de los países de la Unión Europea desde 1996 hasta ahora, lo que le ha proporcionado un avance significativo en la convergencia en renta media con los países europeos más avanzados. Uno de los aspectos que proporciona un mayor contraste entre las economías de los BRIC y la española es la inserción externa, ya que es donde se encuentra el talón de Aquiles de la economía española. Con todo, la economía española se situó, en 2006, en la novena posición del mundo medida por el PIB en dólares corrientes, apenas detrás de Canadá (véase tabla 1). La décima economía del mundo en 2006 era Brasil justo tras España. Las estimaciones del Fondo Monetario Internacional para 2007 y 2008 señalan que la economía española se situará en la octava posición superando a Canadá y que esta posición se mantendrá también en 2008. Brasil conservará su décima posición en 2007, pero en 2008 puede ser superada por Rusia, lo que le situaría en el decimoprimer lugar. En 2008 el único país de los BRIC que estaría fuera de las 11 primeras economías del mundo sería la India, que se situaría en el puesto 12 superando a Corea del Sur.

Sin embargo, el ranking de las principales economías del mundo estimado por el PIB en términos de la paridad del poder adquisitivo (PPA) muestra que Brasil sería ya la décima economía del mundo por encima de España, que se situaría en el decimoprimer lugar, en 2006, y se mantendrían así en 2007 y 2008 (véase tabla 2). En este caso China e India se encontrarían en el segundo y cuarto lugar respectivamente.

Sin embargo, hay que destacar que, a excepción de la India, las otras tres economías han fortalecido las balanzas comerciales en cuantías suficientes para obtener importantes saldos positivos en sus balanzas por cuenta corriente. El buen comportamiento de las balanzas por cuenta corriente ha estado acompañado de la entrada de capitales en forma de inversiones directas, saldos que han compensado las salidas de capitales por el resto de los conceptos y les ha permitido incrementar sus respectivos volúmenes de reservas. Este fortalecimiento externo ha hecho posible una apreciable reducción de sus pasivos externos en dólares al tiempo que conservan niveles destacados de reservas internacionales en una escala desconocida hasta estos últimos años. Esta nueva situación ha sido determinante para la reducción de sus diferenciales de riesgo con los activos de alto riesgo de los países desarrollados a niveles nunca vistos, hasta el punto de que la valoración de esos riesgos parezca una cosa del pasado que ya debía haber sido superada.

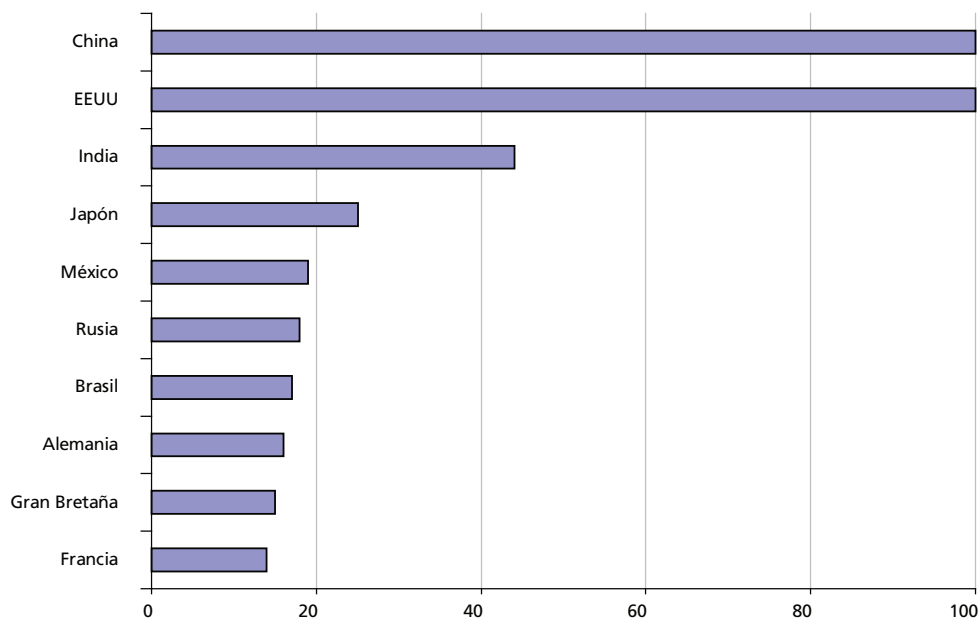
**Tabla 2. Perspectiva de las 20 principales economías del mundo en 2006-2008**  
(en miles de millones de US\$ PPA y en porcentaje del PIB total mundial PPA)

Posición	Pais	PIB miles de millones US \$ PPA 2006	%/s total mundial	PIB miles de millones US \$ PPA 2007	%/s total mundial	PIB miles de millones US \$ PPA 2008	%/s total mundial
1	EE.UU.	13.020,86	19,6	13.675,13	19,3	14.384,87	19,0
2	China	9.984,06	15,0	11.206,81	15,8	12.517,84	16,5
3	Japón	4.170,53	6,3	4.346,01	6,1	4.518,83	6,0
4	India	4.158,92	6,3	4.555,32	6,4	4.973,33	6,6
5	Alemania	2.558,91	3,9	2.645,10	3,7	2.738,37	3,6
6	Reino Unido	2.121,77	3,2	2.224,65	3,1	2.326,71	3,1
7	Francia	1.934,68	2,9	2.019,58	2,8	2.109,80	2,8
8	Italia	1.790,90	2,7	1.851,97	2,6	1.915,60	2,5
9	Rusia	1.727,35	2,6	1.877,21	2,6	2.031,71	2,7
10	Brasil	1.701,18	2,6	1.804,59	2,5	1.912,20	2,5
11	España	1.214,93	1,8	1.276,37	1,8	1.341,62	1,8
12	México	1.171,51	1,8	1.237,28	1,7	1.306,29	1,7
13	Canadá	1.156,46	1,7	1.214,90	1,7	1.274,77	1,7
14	Corea	1.155,57	1,7	1.229,34	1,7	1.307,23	1,7
15	Indonesia	959,83	1,4	1.038,27	1,5	1.129,02	1,5
16	Taiwan	691,19	1,0	734,68	1,0	782,00	1,0
17	Australia	680,15	1,0	718,36	1,0	755,88	1,0
18	Turquía	660,84	1,0	708,05	1,0	758,38	1,0
19	Argentina	621,07	0,9	671,51	0,9	716,14	0,9
20	Sudáfrica	606,41	0,9	643,81	0,9	683,00	0,9
	Mundo	66.370,00	100,0	70.960,49	100,0	75.799,19	100,0

Fuente: *World Economic Outlook Database*, Fondo Monetario Internacional.

Sin embargo, cada uno de los BRIC presenta rasgos diferenciales que hay que tener en cuenta para estimar su potencial de crecimiento. El estudio de *Goldman Sach* señalaba que el crecimiento promedio de Brasil en el periodo 2000-2020 será del 2,8 por ciento frente 9,9 por ciento de China, y el 7,8 por ciento de la India y Rusia. En el periodo 2000-2040 la economía de Brasil crecería a una tasa promedio del 4,1 por ciento, en tanto que China lo haría al 8,3 por ciento, la India al 8,5 por ciento y Rusia al 6,3 por ciento. Las estimaciones del posible ranking de las diez economías más importantes del mundo en el año 2040 muestran que China se situaría en el primer puesto, la India en el tercero, Rusia en el sexto y Brasil en la séptima (véase gráfico 1).

**Gráfico 1. Ranking de las 10 principales economías del mundo en el año 2040 (según estimaciones del PIB en US\$ corrientes)**



Fuente: *The New Titans*, *The Economist*, 16 de septiembre de 2006.

La economía española no se encontraría dentro de este grupo, en tanto que en él se situaría la economía mexicana. Sin embargo, si la economía española consigue mejorar la competitividad externa y sus principales empresas, con inversiones directas, mantienen su capacidad de ex-



pansión internacional, España será un excelente socio para el establecimiento de asociaciones estratégicas, como la establecida con Brasil, que fomenten la interdependencia económica y fortalezcan la capacidad productiva de las economías.

La economía brasileña ha registrado una intensa expansión de las exportaciones, de forma que casi se han multiplicado por 2 en los últimos cinco años, y representan cerca del 15 por ciento del PIB frente al reducido 6 por ciento en el que se situaban en 1996. El crecimiento se ha basado, sobre todo, en el buen comportamiento de la demanda externa con un escaso dinamismo de la inversión. En todos estos años, la inversión ha sido la variable olvidada. En este sentido, el crecimiento de la economía brasileña en los próximos años y en el horizonte de los años 2020 y 2040, requiere que se lleven a cabo nuevas inversiones tanto en infraestructuras como en los sectores industriales intensivos en capital y, de esta forma, evitar estrangulamientos que determinarían el rebrote de la inflación, el deterioro de la balanza comercial y de cuenta corriente y la ralentización del ritmo de actividad económica (Coutinho, 2005). La creciente interdependencia entre Brasil y España a través del comercio, el turismo y las inversiones directas debe contribuir a crear condiciones favorables para intensificar aún más las relaciones económicas entre ambos países, a fin de contar con los elementos del moderno crecimiento económico y que sus frutos redunden en la mejora de las condiciones de vida de sus poblaciones.

# **Las economías de España y Brasil en el periodo reciente**

## 1.1 La economía española

El propósito de este capítulo es presentar los rasgos característicos de la economía española en la fase de incorporación y pertenencia a la Unión Económica y Monetaria (UEM), es decir desde 1999 a 2006. Sin embargo, parece conveniente, pensando en los lectores de Brasil, presentar una breve perspectiva de la evolución de la economía española a partir de la perspectiva de la convergencia con los países de la UE. En este sentido, este capítulo se estructura en tres epígrafes. En el primero se presenta una breve perspectiva de las distintas fases atravesadas por la economía española desde el comienzo de la apertura de la economía tras el Plan de Estabilización de 1959, pasando por la adhesión a la, entonces, Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986 hasta el comienzo de la fase de convergencia para acceder a la UEM. En el segundo se recogen las características del proceso de convergencia entre 1995 y 1998. Y en el tercero, los rasgos característicos de la etapa de pertenencia a la UEM.

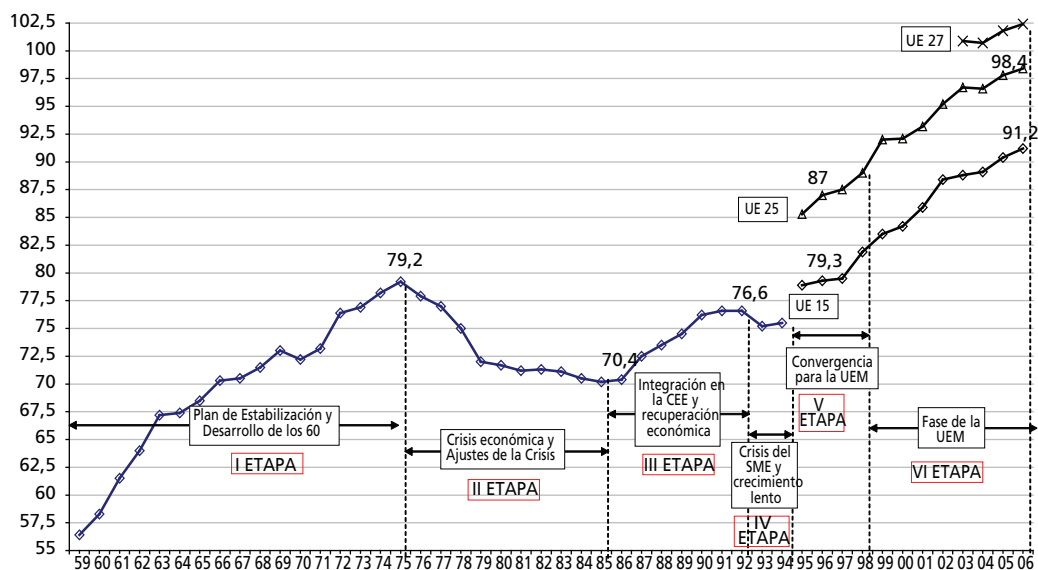
### 1.1.1 Una breve referencia a la evolución de la economía española desde el Plan de Estabilización, en 1959, hasta el comienzo de la etapa de convergencia en 1995

Una referencia útil para conocer la evolución, a grandes rasgos, de la economía española en el largo período que media entre el Plan de Estabilización de 1959 y el comienzo de la etapa de convergencia en 1995 es seguir su aproximación respecto a las economías de la UE.

El Gráfico 1 ilustra las oscilaciones de la convergencia de España, medida por el PIB por habitante en relación a la media de los países de la UE-12 hasta 1994 y de la UE-15 y la UE-25 entre 1995 y 2006. Si analizamos el largo proceso que se inicia en 1959 y que se extiende hasta el comienzo de la fase de convergencia en 1995, cabe distinguir, siguiendo al profesor Fuentes Quintana (1993), cuatro etapas.

La primera es la que discurre entre la aprobación del Plan de Estabilización en 1959 y el comienzo de la crisis en España en 1975, tras los efectos de la crisis internacional que se desencadenó en 1974 y que ha quedado simbolizada por el primer *shock* del petróleo que tuvo lugar a finales de 1973. El punto de partida situaba la renta española por habitante en algo más de la mitad de la renta media de los países de la entonces CEE. La economía española se incorporó a la expansión de la economía internacional gracias a la apertura externa facilitada por el Plan de Estabilización. La expansión se prolongó en los primeros años setenta, de forma que en 1975 se alcanzó el punto de mayor convergencia con los países europeos, con una renta *per cápita* que representaba casi el 80% de la media europea. Se produjo, por tanto, una importante aproximación después de muchos años de atraso.

**Gráfico 2. Evolución del PIB de la economía española respecto a la UE-12 hasta 1994, a la UE-15 y la UE-25 desde 1995 hasta 2006 y a la UE-27 de 2003 a 2006 (a) (en porcentaje del PIB)**



(a) El nivel de esta serie presenta una ruptura en el año 1995; hasta esa fecha la serie se refiere a la UE-12, mientras que desde 1995 hasta 2006 se presentan tres series, la de la UE-15, la de la UE-25 y la de la UE-27 (en PPS).

Fuente: Fuentes Quintana (1993) y elaboración según datos de Eurostat (2007).

La segunda transcurre entre el comienzo de la crisis en España, 1975, y 1985, el último año antes de la adhesión a la CEE. Es un período de gran complejidad en el que se entrelazan problemas económicos derivados de las distintas crisis internacionales (primer *shock* del petróleo, estanflación, segundo *shock* del petróleo, brusca subida de los tipos de interés en EEUU, la intensa recesión internacional 1980-1982 y la crisis de la deuda externa), problemas políticos en España provenientes de los desafíos de la transición desde un régimen autoritario (tras la muerte de Franco, en noviembre de 1975) a la construcción de una democracia, y problemas económicos en España como consecuencia de la aplicación tardía de programas de ajuste, que se iniciaron con los Pactos de la Moncloa, en 1977, y continuaron con el Programa Económico a medio plazo del primer Gobierno socialista en 1983. Fueron 10 años de vértigo, en los que la sociedad española tuvo que pagar un gran coste, ya que la corrección de los desequilibrios

estuvo acompañada de una fuerte reestructuración productiva, para establecer las bases de la integración en la CEE, y como consecuencia se originó un elevado desempleo. La convergencia se transformó en divergencia y la economía española retrocedió, en renta media con los países europeos, al nivel de finales de los sesenta.

La tercera, entre 1986 y 1992, fue la etapa de culminación del proceso de apertura, iniciado en los sesenta, con la adhesión a la CEE y la del rápido crecimiento, gracias a que la mayor apertura externa, la competencia y la liberalización y el desafío de la construcción del mercado interior (Rojo, 2002) despertaron un proceso de intensa dinamización de la inversión y del conjunto de los sectores de la economía. El resultado fue una recuperación de la convergencia hasta el 77% de la renta media de los países europeos, pero sin alcanzar el nivel conseguido en 1975.

La cuarta es la fase que se inicia con la crisis del Sistema Monetario Europeo (SME), a finales de 1992, tras las celebraciones de los Juegos Olímpicos en Barcelona y la Exposición Universal de Sevilla, con motivo del Quinto Centenario. Es una crisis que llega a España con cierto retraso respecto a los países europeos, después de unos años en los que la economía española muestra importantes desajustes de inflación, déficit público y déficit en la balanza por cuenta corriente. La crisis se prolongó hasta 1994 (Powell, 2001). Se registró una caída del PIB en 1993 que fue seguida de una modesta recuperación, pero a finales de 1994 se registraba la mayor tasa de desempleo de nuestra historia reciente, el 24,1%. La convergencia registraba un importante retroceso, de forma que la renta de los españoles retrocedía al 75% de la renta media de los países de la UE.

### **1.1.2 Rasgos característicos del período de la convergencia, 1995-1998**

En la etapa previa al comienzo de la UEM, la economía española se encontraba en una fase alcista ya que el PIB había vuelto a crecer en 1995, y seguía creciendo el 2,4% y el 3,9% en 1996 y 1997, respectivamente, y registraba una tasa del 4,5% en 1998. El objetivo de la convergencia nominal según los criterios establecidos en el Tratado de Maastricht para entrar en la UEM, obligaba a una reducción del déficit público (al menos hasta el 3% del PIB) y de la inflación, ambas imprescindibles para el cumplimiento de la convergencia de los tipos de interés, la estabilidad del tipo de cambio –en torno al tipo de cambio central establecido en el SME– y que la deuda pública no se situase por encima del 60% del PIB. La política económica de la convergencia propició la reducción del déficit público desde el 6,3% del PIB en 1995 al 2,8% en 1998, que la inflación medida por el IPC se redujese del 4,8% en 1995 al 1,8% en 1998 y que se moderasen los salarios de manera significativa.

En este proceso, los tipos de interés siguieron una importante tendencia descendente, de forma que el tipo de interés de intervención se redujo desde cerca del 9% al 3% a finales de 1998,

a la vez que se verificaba una importante caída en el diferencial de los tipos de interés a 10 años con Alemania, puesto que desde finales de 1996 cayeron por debajo de los 200 pb y a finales de 1998 se situaban ligeramente por encima de los 30 pb. La economía española registraba tasas crecientes del PIB impulsadas por la expansión de la formación bruta de capital fijo, y en ella por los bienes de equipo, y de las exportaciones, beneficiadas por la estabilidad de precios y costes y con el viento a favor del tipo de cambio de la peseta situado en la zona superior de la paridad central fijada tras la devaluación de 1995.

El nuevo ritmo del crecimiento del PIB, en un momento en el que el mercado de trabajo aceptaba la flexibilización de los contratos y la moderación salarial, dio lugar a un inusitado dinamismo en la creación de empleo. La intensidad del ritmo era tal que incentivaba el aumento de la tasa de actividad y, a pesar del crecimiento de la población activa, se reducía la tasa de desempleo desde la elevada cota del 24,1% alcanzada en 1994 al 18,7% a finales de 1998. Entre 1995 y 1998, la economía española tuvo superávit en la balanza por cuenta corriente y en promedio para el período registró una capacidad de financiación en torno al 1% del PIB. Fue una fase en la que se dio un tipo de crecimiento que corregía desequilibrios, ya que se redujeron el déficit público, la inflación y el desempleo, y convirtió en superávit el déficit de la balanza por cuenta corriente que se registraba desde la entrada en la CEE en enero de 1986 hasta 1994.

De esta forma, se conseguía cumplir los criterios de convergencia para formar parte de la UEM en un clima de optimismo porque el nuevo crecimiento era capaz de crear empleo y corregir desequilibrios endémicos que hacían muy difícil que la economía española consiguiese instalar un régimen macroeconómico de estabilidad similar al de las economías industriales avanzadas.

Una interpretación a vuela pluma de los resultados cosechados por la economía española en esta etapa de convergencia puede llevar a pensar que el proceso virtuoso desde 1995 que permitía conseguir tasas de crecimiento del PIB y del empleo superiores a las de los países de la UE-15 reflejaba también el aumento de la capacidad futura de crecimiento potencial. Sin embargo, sería una interpretación optimista. La economía española aprovechó el viento favorable del ciclo de crecimiento que se verificó en la economía internacional a partir de 1995 liderado por la expansión de la economía de los EEUU, al tiempo que se adoptaban las medidas para corregir los desequilibrios agregados básicos para cumplir los criterios de convergencia establecidos en el Tratado de Maastricht e incorporarse a la tercera fase de la UEM en enero de 1999. Pero no hay que perder de vista que en este período de convergencia los impulsos expansivos que se generaron eran de tipo escalón y, por tanto, irrepetibles (Segura, 2005), derivados de efectos tan poderosos como la consolidación presupuestaria –por la que el déficit público pasó del 7% del PIB a comienzos de los noventa al 6,3% en 1995 y al 2,8% en 1998, al igual que la deuda pública–, la reducción de la inflación, la espectacular caída de los tipos de interés, y la mejora de la competitividad nominal proveniente de la fijación de un tipo de cambio a un nivel favorablemente depreciado.

Sin duda, se alcanzaron unas condiciones de estabilidad macroeconómicas no conseguidas nunca hasta entonces, que favorecían un crecimiento basado en la inversión productiva, en un contexto que estaría vigente, de ahí en adelante, de mayor equilibrio entre las políticas monetaria y fiscal. Pero debe destacarse que los impulsos recibidos de los efectos favorables señalados al ser de tipo escalón, una vez producidos son asimilados por los agentes económicos y pasan a formar parte de la normalidad y, por tanto, van perdiendo la capacidad de seguir generando la fuerza impulsora del diferencial de crecimiento. A partir de ese momento la fuerza del diferencial de crecimiento a largo plazo descansa en la productividad y la competitividad (Segura, 2005).

La incorporación de la economía española a la UEM desde enero de 1999 supondría la cesión de la política monetaria a favor del Banco Central Europeo (BCE) y la fijación definitiva e irreversible del tipo de cambio de la peseta al euro y a partir de ese momento la asunción del euro como moneda propia y con ella del tipo de cambio del euro. Por tanto, desde enero de 1999 ya no se podría contar ni con la política monetaria ni con el tipo de cambio como instrumentos de estabilización interna, de forma que las nuevas políticas económicas tendrían que apoyarse en la política fiscal para la gestión de la demanda agregada y en las políticas de oferta para flexibilizar y expandir la oferta agregada.

### **1.1.3 La etapa de incorporación y pertenencia a la UEM, 1999-2006**

En los dos últimos años de la etapa de la convergencia, a pesar de la agitación del fantasma de la Europa a dos velocidades en la que quedaría excluida España y los países con graves desequilibrios que les alejaban del cumplimiento de los criterios de Maastricht, los agentes económicos en España incorporaron a sus expectativas las ventajas derivadas del seguro acceso a la UEM, de manera que contribuyeron primero a impulsar el crecimiento y una vez confirmado, en 1998, a relanzar la expansión superando en los años 1999 y 2000 la tasa del 4,5% de 1998. En 2001 se inició una fase de desaceleración a consecuencia del cambio de ciclo de la economía internacional motivado por el nuevo giro de la economía de EEUU en el segundo semestre de 2000. En el caso español esta fase se prolongó hasta 2003 pero, al contrario de lo sucedido en episodios similares anteriores, fue una desaceleración de menor intensidad en la que las tasas de crecimiento del PIB descendieron desde el 5,1% de 2000 al 3,7% en 2001, al 2,7% en 2002 y al 3,1% en 2003.

La desaceleración estuvo amortiguada por una significativa reducción de los tipos de interés que comenzó en los primeros meses de 2001 y que se acentuó en 2002 y 2003, que prolongaron los efectos expansivos de la convergencia y facilitaron que la economía avanzase en convergencia real con los países de la UE y de la UEM, rompiéndose la evolución tradicional según la cual la convergencia alcanzada durante las fases de expansión se reducía en las de menor actividad (Malo de Molina, 2003). En 2004 la economía española parecía consolidar la recuperación que

se apuntaba en 2003 y en 2005 y 2006 el PIB volvía a registrar tasas de expansión del 3,5% y 3,9%, respectivamente. Sin embargo, el modelo de crecimiento virtuoso con creación de empleo y corrección de desequilibrios de la etapa de la convergencia iba a dar paso a otro modelo de crecimiento que mantiene la intensa capacidad de creación de empleo pero que se ha apoyado en nuevas variables dinámicas que propician algunos desajustes y un marcado sesgo al desequilibrio externo. Es indiscutible que el nuevo modelo ha seguido propiciando la convergencia de la renta *per cápita* con los países de la UE-15, la UE-25 y la UE-27 (véase el Gráfico 1), pero también es cierto que genera ciertos desajustes que ponen en peligro la competitividad de la economía y con ella la propia sostenibilidad del modelo a medio plazo.

En el período 1999-2006 el PIB real creció, en promedio anual, el 3,3%, en tanto que el gasto nacional crecía muy por encima, el 4,2%, lo que ha originado una brecha entre la tasa de crecimiento del PIB real y del gasto nacional. Esto ha dado lugar a tensiones de precios, deteriorando el diferencial de precios relativos con los mercados externos y contribuyendo a determinar un desequilibrio de la balanza comercial y de la cuenta corriente, que ha dado lugar a crecientes necesidades de financiación externa.

Desde la perspectiva del gasto nacional, el componente que ha registrado un mayor dinamismo ha sido la formación bruta de capital fijo, con una tasa promedio para el conjunto del período bastante elevada, el 6,1%. Esta alta tasa de crecimiento ha contribuido a que la inversión alcance una participación del 30% del PIB en 2006, más cercana a la de las economías emergentes del sudeste asiático que a la que registran los países industrializados de la OCDE. Dentro de la formación bruta de capital el componente que ha registrado una mayor tasa de crecimiento a lo largo de todo este período ha sido la construcción de viviendas (con una tasa promedio del 7%), seguido de otras construcciones (con una tasa promedio anual del 5,5%) y sólo en tercer término se encuentra la inversión en bienes de equipo (con una tasa promedio del 4%), si bien ha repuntado en 2005 y 2006 con tasas del 9% y del 9,7% respectivamente.

Al contrario que en la fase de convergencia, en la que destacó el fuerte impulso de la inversión en bienes de equipo, el componente más dinámico de la inversión, desde el comienzo de la fase de UEM, ha sido el de la construcción de viviendas, mientras que la inversión en bienes de equipo ha mostrado durante la mayor parte de los años cierto letargo del que afortunadamente ha despertado en estos dos últimos años. El bajo perfil de la inversión en bienes de equipo ha estado acompañado de un reducido nivel de gasto en I+D, ya que el gasto total, privado y público, en I+D se ha situado en el 1,07% del PIB mientras que los países de la UE-15 alcanzaba el 1,95% del PIB.

El intenso crecimiento de la formación bruta de capital fijo de la economía española en este período sesgado hacia la construcción de viviendas y con un perfil muy modesto hacia bienes de equipo, excepto en los últimos dos años, revela que el modelo de crecimiento se ha basado,



principalmente, en el componente que tiene la menor relación con el desarrollo tecnológico, la modernización de la capacidad productiva y la productividad y competitividad de las empresas. El insuficiente desarrollo tecnológico de la estructura productiva no ha contribuido al dinamismo de las exportaciones españolas ni a evitar la fuerte penetración de las importaciones, parte de las cuales han desplazado a la producción nacional por pérdida de competitividad-precio.

El otro componente del gasto nacional, el consumo final, también ha seguido una trayectoria expansiva aunque de menor intensidad que la de la inversión. Al igual que la inversión, la tasa de crecimiento del consumo final ha sido superior a la del PIB real todos los años del período, el 3,8% frente al 3,3%, contribuyendo a la ampliación de la brecha entre el gasto nacional y el PIB real y a la insuficiencia de ahorro. Sin embargo, dentro del consumo final el componente que ha registrado mayores tasas de crecimiento ha sido el consumo final del sector público (de las AAPP) con una tasa promedio anual del 4,7%, tasa que ha sido todos los años superior a la del PIB. Por su parte, el consumo final de los hogares e ISFLSH, que ha registrado una tasa de crecimiento promedio anual del 3,5%, si bien la mayor parte de los años su tasa de crecimiento ha sido inferior a la del PIB. Es cierto que los efectos riqueza han influido en las pautas de comportamiento de los hogares y por tanto, cada vez más, en sus decisiones de gasto/inversión, pero se han dirigido en mayor medida a la inversión en vivienda que al consumo final. El bajo nivel de los tipos de interés desde el comienzo de la UEM y sobre todo desde 2001 introdujo cambios permanentes en el valor de la riqueza y a la vez en las expectativas de renta relacionadas con ella. En este sentido, el nuevo nivel de los tipos de interés "es equivalente a un incremento de la renta permanente que amplía considerablemente las posibilidades de gasto a lo largo de todo el ciclo vital" (Malo de Molina, 2005, p. 18). Esta nueva situación proporciona a los agentes económicos un aumento del margen de endeudamiento, más fondos a menores costes y a mayores plazos con nuevos elementos de garantía, que estimula el gasto de consumo y, en el caso español, la inversión en vivienda.

De esta forma, los componentes de mayor dinamismo del nuevo modelo de crecimiento, en la fase de la UEM al menos hasta el 2006, han sido la inversión en vivienda y el consumo final público, acompañados en menor medida por el consumo privado, y han propiciado la ampliación de la brecha entre el gasto nacional y el PIB real (Espínola, 2006).

El análisis del PIB desde la perspectiva de los sectores productivos muestra que en la dinámica del proceso, en esta etapa de UEM, ha estado determinada por el crecimiento del sector de la construcción, con una tasa promedio anual del 6,1%, seguido de los servicios de mercado, en tanto que la industria ha registrado un crecimiento muy débil con una tasa promedio anual del 1%. Pero el fenómeno que más ha destacado, sin duda, ha sido el *boom* de la construcción, en primer lugar, de viviendas, pero también de otras construcciones, de forma que la construcción total, que en 1995 representaba el 12,3% del PIB, inició un ciclo alcista en 1999, que en 2001 alcanza un participación en el PIB del 14% y en línea ascendente ininterrumpida hasta el

17,8% en 2006. La divergente intensidad en el crecimiento de la construcción y los servicios de mercado, por una parte, y la verificada en el sector industrial, por otra, ha sesgado la expansión de la oferta hacia actividades que no pueden impedir que una parte creciente de la demanda interna se traslade hacia bienes importados, y que no pueda evitar cierta tensión de precios que mitigue su divergencia respecto a los vigentes en los mercados externos provocando la erosión de la competitividad.

No obstante, la economía española ha dado pasos para crear condiciones favorables a la flexibilización y ampliación de la oferta. El propio régimen macroeconómico introducido con la UEM, con la política monetaria anti-inflacionista y la política fiscal limitada por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, ha enfriado las posibles expectativas de subidas de precios y las aspiraciones a incrementar los costes. La política monetaria debería haber estado acompañada de reformas estructurales y de liberalización que contribuyesen a que la oferta diese una respuesta eficiente a los aumentos de la demanda interna y se mitigasen las fricciones de precios. Sin embargo, los avances en materia de reformas y liberalización no han sido continuos ni amplios, si bien se mantiene la estrategia como se pone de manifiesto con el Plan Nacional de Reformas y el PDEIP (Plan de Dinamización de la Economía y de Impulso a la Productividad).

Mientras tanto, la evolución del deflactor del PIB muestra que los precios han crecido más en el período de la UEM, en el que han registrado una tasa del 4%, que en el de la convergencia, cuya tasa fue del 2,9%. Y lo que también es importante, los precios que más han crecido han sido los del sector de la construcción (8%) y los del sector de los servicios de mercado (4,3%), en tanto que los industriales han registrado una variación media anual del 2,8%. Esta situación pone de manifiesto la existencia de un mercado dualismo inflacionario entre la construcción y los servicios de mercado, por un lado, y el sector industrial por otro (Malo de Molina, 2005).

La resistencia de los precios a la baja se ha dado en un contexto de moderación de las demandas salariales en los convenios, aunque a veces no se haya renunciado a garantías para defender el mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios mediante cláusulas de revisión automáticas. El salario nominal medio del conjunto de la economía (incluyendo las cotizaciones de las empresas a la seguridad social) ha crecido a una tasa del 3,2% anual. Se ha verificado una reducida dispersión sectorial en la tasa de crecimiento de los salarios nominales, reflejo de la existencia de cierta indiciación salarial. En todo caso, como el crecimiento de los salarios ha sido inferior al del deflactor del PIB, se ha originado una reducción del salario real medio del -0,9% al año en el período de 2000 a 2006. La observación del comportamiento de los salarios reales desde la perspectiva sectorial aporta ciertos matices. Al comparar el crecimiento más o menos homogéneo de los salarios nominales medios con la evolución de los deflatores sectoriales se pone de relieve que los salarios reales han bajado mucho en la construcción y, en menor medida también, en los servicios de mercado, mientras que en la industria han registrado una tasa

de crecimiento moderadamente positiva del 0,6% en promedio anual debido al menor deflactor del PIB sectorial al ser la industria un sector sometido a una intensa competencia.

La moderación de los salarios y las reformas estructurales y de liberalización, en el contexto de un nuevo régimen macroeconómico de estabilidad, estimularon la demanda de empleo para el crecimiento de los sectores de la construcción y los servicios de mercado, ambas actividades intensivas en la utilización del factor trabajo. El perfil sectorial de la oferta estuvo estimulado, desde el principio y ha seguido después, por el comportamiento de una demanda interna orientada hacia la inversión en vivienda y los servicios, por lo que el comportamiento de la demanda reafirmaba que el nuevo modelo de crecimiento fuese, también, intensivo en empleo. El buen funcionamiento del nuevo modelo requería que se diese una intensa creación de empleo, ya que contribuiría a aumentar la renta disponible de las familias que, en un contexto macroeconómico de bajos tipos de interés, produce, como se ha señalado, un aumento de la renta permanente y propicia la adquisición de inmuebles (primera y segunda residencia), al tiempo que aumenta la propensión al consumo. De esta forma, la acción de la demanda inclinada hacia la vivienda y el consumo y la coherente interacción con la oferta ha requerido una importante creación de empleo que ha realimentado el proceso de crecimiento en curso.

La expansión de la oferta, en este proceso, no se ha visto restringida por la falta de trabajadores puesto que se ha registrado, a lo largo de todo el período, un intenso flujo migratorio, equivalente a las grandes oleadas de inmigración registradas por las economías industrializadas, con tasas de inmigración medias del 1% comparables a las de EEUU a principios del siglo XX o a las de Alemania en los años sesenta (Malo de Molina, 2007). Una idea del intenso proceso de inmigración se obtiene cuando se conoce que en la economía española trabajaban 84.700 inmigrantes en 1994, que esa cifra se había elevado a 454.200 en el año 2000 y que ya en 2006 ha alcanzado los 2.461.100 inmigrantes, es decir algo más del 30% del empleo creado entre 1994 y 2006. Así, el ritmo de crecimiento de la población en España ha pasado de tasas cercanas al estancamiento a registrar tasas del 1,5% anual. En este cambio de ritmo, el crecimiento de la población inmigrante explica cerca del 80% del crecimiento de la población. En este contexto, se ha verificado una significativa expansión de la población activa gracias tanto a la incorporación de la mujer al mercado laboral a la continua llegada de trabajadores emigrantes. Los emigrantes no sólo han realizado una aportación positiva al crecimiento del PIB partiendo de su revisión al alza en un 5%, sino que se estima que aportan al menos el 0,5% al año desde 2000 (Malo de Molina, 2007); y además, cubierta buena parte de la demanda de trabajo en los sectores que registraban mayor dinamismo como han sido la construcción y los servicios, introduciendo elementos de flexibilidad y a moderar los costes salariales.

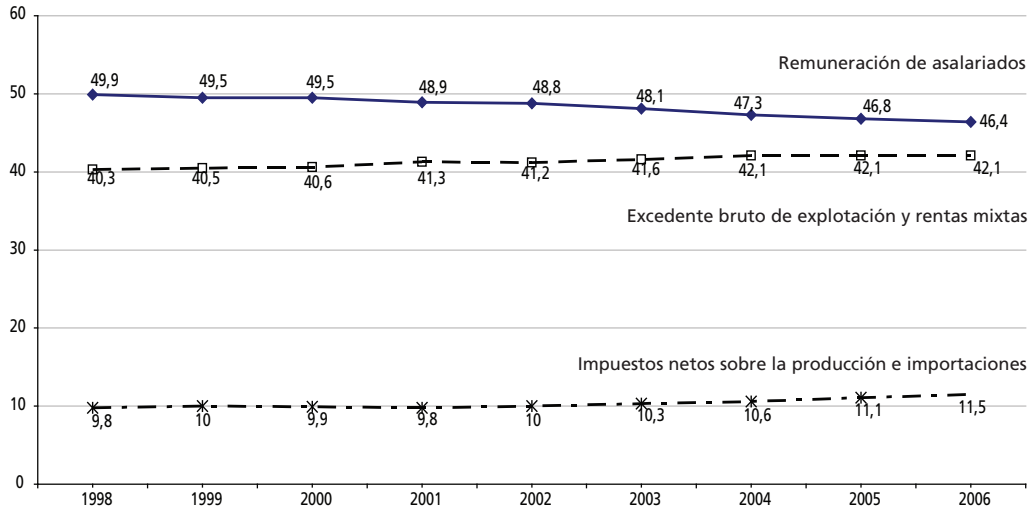
Así, desde 1994 hasta 2006 se han creado, según las últimas cifras de la encuesta de Población Activa del Instituto Nacional de Estadística, 7.980.700 puestos de trabajo, por lo que en 2006 el número de trabajadores ha sido un 55% mayor del que había en 1994. Se han empleado

más mujeres, 4.139.800, que hombres, 3.840.000, por lo que se ha elevado en siete puntos la participación de la mujer en el conjunto del mercado de trabajo, con un mayor nivel educativo que los hombres. De esta forma, la tasa de empleo entre 1995 y 2006 ha pasado del 46,9% al 63,3%, la población activa ha seguido creciendo y, lo que es también muy importante, la tasa de desempleo se ha reducido desde el 18,7% en 1998 al 8,5% a finales de 2006, el más bajo desde finales de los años setenta, una tasa inferior a la tasa no aceleradora de inflación que se sitúa según las últimas estimaciones en el 9% (Banco de España, 2006). Entre 1996 y 2006 la tasa media anual de crecimiento del empleo ha ascendido al 3,3%, mientras que entre 1980 y 1995 apenas fue del 0,6%. También entre 1996 y 2006 la economía española creó cerca del 39% del empleo que se creó en la UE, lo que supone tres veces más que su peso relativo en la zona. Todo ello permite entender que esta década haya recibido la calificación de la “década prodigiosa” del empleo en España.

No cabe la menor duda de que la economía española ha registrado un cambio impresionante en el mercado laboral, cambio que adquiere todavía un nuevo relieve al establecer la relación entre la evolución de las tasas anuales de empleo y las del PIB. Se ha verificado una alta elasticidad del empleo respecto al PIB (1,22) que ha hecho posible que se pueda crear empleo a partir de una menor tasa de crecimiento del PIB (0,8%), un buen reflejo de que el crecimiento de la economía española se ha convertido en muy intensivo en empleo. No obstante, hay que destacar que una parte importante del empleo que se ha creado se ha llevado a cabo a través de contratos temporales, un rasgo que ha permanecido en el mismo nivel desde 1996, ya que entonces la tasa de contratos temporales se situaba en el 33,9% y en 2005 era del 33,4% (Española, 2006).

La intensa creación de empleo ha estado acompañada de un casi estancamiento de la productividad, ya que el conjunto de la economía apenas ha registrado, durante el período, una variación anual media del 0,2%. En términos sectoriales, la productividad ha crecido en la industria un promedio anual del 1,1% mientras que ha registrado tasas negativas en la construcción y ha sido nula en los servicios de mercado. Tanto el perfil de la productividad para el conjunto de la economía como los sectoriales confirman que el nuevo modelo de crecimiento en la etapa de la UEM se ha sesgado hacia sectores intensivos en mano de obra de baja cualificación que registran tasas de productividad negativas o nulas. En todo caso, aunque la productividad se haya casi estancado, como el salario real ha registrado un crecimiento negativo el coste laboral unitario real ha disminuido a una tasa media anual del -0,8%, lo que implica un aumento de la participación del excedente bruto de explotación (de los beneficios) en la renta y una pérdida de peso relativo de los salarios. Desde 1999 la participación de la remuneración de los asalariados en la renta ha caído desde el 49,5% al 46,4% en 2006, mientras que han aumentado tanto el excedente bruto de explotación, desde el 40,5% al 42,1%, y los impuestos sobre la producción y las importaciones, que lo han hecho desde el 10% en 1999 al 11,5% en 2006 (véase el Gráfico 3).

**Gráfico 3. Evolución de los componentes de la renta, 1998-2006 (en porcentajes del PIB)**



Fuente: elaboración propia según datos de la OCDE.

La mejora del excedente bruto de explotación no se ha dado en todos los sectores por igual. El análisis de la participación de los distintos sectores en el excedente de explotación entre 1995 y 2006 muestra que se ha producido una intensa reorientación a favor, sobre todo, de las empresas del sector de la construcción y en contra del resto de las actividades a excepción de los servicios de mercado y de los servicios de no mercado, que han sido capaces de mantener una participación similar entre 1995 y 2006 (Espínola, 2006). Las disímiles rentabilidades sectoriales han provocado un fuerte sesgo en la reasignación de recursos hacia la inversión en construcción y servicios de mercado, al tiempo que proporcionaban señales negativas sobre los rendimientos esperados en otras actividades, por ejemplo en la industria, estrechamente vinculadas al desarrollo tecnológico tan necesario para la economía tanto para la expansión moderna de la oferta doméstica como para la creación de nuevos productos con los que conseguir una mayor penetración en los mercados exteriores, o para participar en las cadenas internacionales de generación de valor en un mundo en el que el comercio intercambia cada vez más bienes intermedios y cada vez menos bienes finales.

*Deterioro de la competitividad, desequilibrio externo y endeudamiento de los agentes económicos*

La competitividad de un país integrado en una unión monetaria resulta esencial porque en ella descansa la capacidad de conseguir y mantener un diferencial de crecimiento a largo plazo favorable, ya que a corto y medio plazo se puede mantener gracias a la facilidad de acceso a la financiación externa. A largo plazo, el diferencial de crecimiento dependerá de las mejoras relativas de productividad y competitividad. La persistencia del deterioro de la competitividad se puede convertir en un problema que resulta difícil de corregir dentro de una unión monetaria. Y si se convierte en una situación crónica, como no puede llevarse a cabo un ajuste del tipo de cambio, el ajuste tiene que realizarse a través de precios y costes –lo que supone cuando menos la contención de salarios y márgenes de beneficio–, o del aumento de la productividad que, a corto plazo, sólo se pueden conseguir mediante ajustes en el empleo, el gasto y la reducción del ritmo de actividad. La competitividad, a pesar de ser un concepto complejo, puede ser entendida como la capacidad de las estructuras productivas de las economías para mantener y crear las condiciones necesarias para crecer tanto en los mercados internos como en los externos. Por lo tanto, comprende aspectos relacionados con la dotación de factores productivos, la productividad y los determinantes del crecimiento a medio y largo plazo entre los que cabe destacar la productividad total de los factores y el marco institucional. La complejidad de la competitividad hace que su estudio no se pueda limitar a un único indicador, por lo que resulta complicada su objetivación (Bravo y Gordo, 2005). Aun así, al analizar el desequilibrio externo resulta muy útil el recurso a los indicadores de competitividad basados en diferenciales de precios relativos, y en la evolución de las cuotas de las exportaciones y las importaciones.

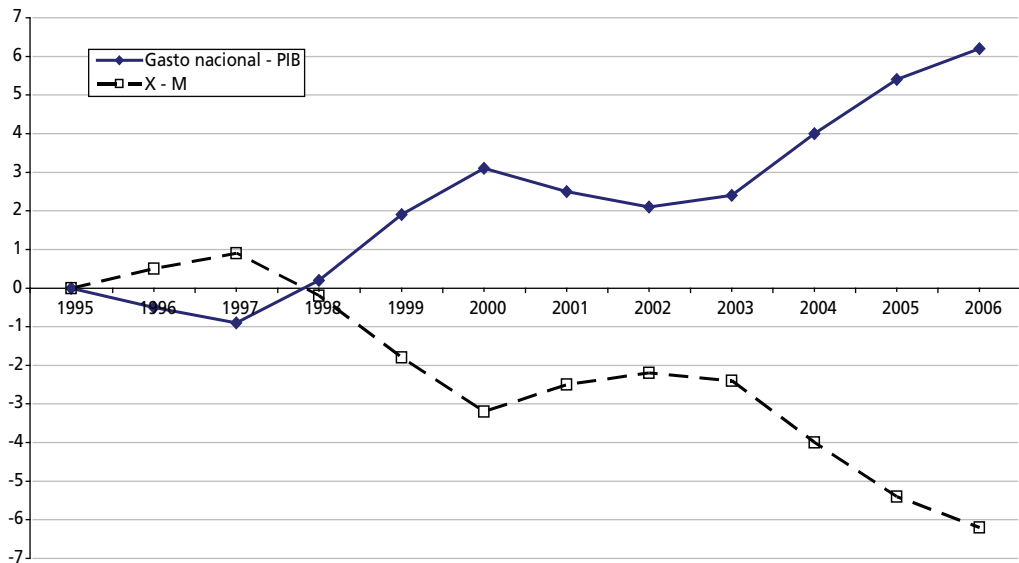
El crecimiento del gasto nacional a ritmos superiores a los del PIB desde el comienzo de la etapa de UEM, incrementado en las fases más expansivas del ciclo, se ha traducido en un creciente diferencial de costes y precios respecto a los vigentes en los principales mercados externos para los productos españoles. El análisis de la naturaleza del diferencial de precios ha recibido la atención que requería toda vez que tenía lugar en un proceso de convergencia dentro de una unión monetaria. Estos diferenciales podían provenir de perturbaciones asimétricas, de rigideces nominales o reales que impiden el adecuado funcionamiento de los mecanismos de ajuste, o del proceso de *catching-up* de una economía, como la española, con cierto retraso en sus niveles de bienestar respecto a las economías de los principales países de la UE. En el supuesto de que la inflación se debiese al *catching-up* estaría originada por un mayor dinamismo relativo de la productividad de los sectores productores de *tradables*, sometidos a una mayor competencia, frente a los productores de *non-tradables*, no sujetos a la competencia o a una competencia de baja intensidad. Esta inflación no tendría efectos dañinos. Sin embargo, si el crecimiento diferencial de los precios se debiese a la existencia de rigideces que dificultan la operatividad de los mecanismos de ajuste, ocasionaría efectos perjudiciales puesto que causarían un deterioro de la competitividad que beneficiaría, a medio plazo, a los países que registran mejoras de la competitividad.

En el caso español se determinó que el diferencial de precios se debía tanto a la existencia de rigideces que obstaculizan los mecanismos de ajuste (López-Salido, Restoy y Vallés, 2005) como al insuficiente aumento de la productividad de los sectores productores de bienes *tradables*, lo que contribuía a la pervivencia de la inflación dual. En todo caso, en el deterioro de la competitividad no sólo desempeña un papel importante el diferencial de inflación, sino también las carencias de incorporación de progreso técnico (Pérez, 2004). Los indicadores de competitividad-precio estimados con los precios al consumo han registrado un deterioro continuo desde el inicio de la fase de UEM, si bien debe tenerse en cuenta que el punto de partida era muy favorable dado el nivel del tipo de cambio sobredepreciado de la peseta con el euro cuando se fijó de forma irrevocable; el deterioro resulta menos intenso si se calcula según los precios de las exportaciones, pero puede estar dejando de lado la reducción de los márgenes de beneficio de las empresas para mantener sus posiciones en los mercados, y es mucho mayor si se calcula según los costes laborales unitarios del sector de manufacturas (Malo de Molina, 2007). Los problemas potenciales de competitividad quedan puestos, también, de relieve al comprobar la divergencia entre la disminución de las cuotas de las exportaciones –mayor en el resto del mundo, en parte por la apreciación del tipo de cambio del euro, que en los países de la UE, donde también se han reducido en los últimos años– y la intensa penetración de importaciones (Gordo y Peñalosa, 2007).

El deterioro de la competitividad (por el diferencial de inflación, la falta de aumento de las cuotas de las exportaciones y el aumento de la penetración de las importaciones) se pone de relieve en el desajuste entre el gasto nacional y el PIB, por una parte, y la diferencia entre las exportaciones de bienes y servicios y las importaciones, de forma que cuando comenzó a producirse la brecha entre el gasto nacional y el PIB en el año 1999 (3,1%) se originó el déficit de la balanza de bienes y servicios, y a medida que la brecha se ha acentuado, como ha sucedido en 2004, 2005 y 2006, la distancia entre las exportaciones de bienes y servicios y las importaciones de bienes y servicios también ha aumentado hasta situarse en 2006 en el 6,4% del PIB (véase el Gráfico 4).

El agravamiento del déficit comercial y el descenso del superávit de la balanza de servicios –tanto por los menores gastos de los turistas en España, pero sobre todo por el aumento de los gastos en turismo de los residentes– han estado acompañados del aumento del déficit de la sub-balanza de rentas –a causa de una importante posición inversora internacional neta negativa equivalente en 2006 al 54,5% del PIB, que asciende al 62% cuando se excluye al Banco de España (Malo de Molina, 2007)–. El resultado es un significativo aumento del saldo negativo de la balanza por cuenta corriente (véase el gráfico 5) que ha determinado unas necesidades de financiación en 2006 del 7,8% del PIB.

**Gráfico 4. Evolución de las diferencias entre el Gasto y el PIB y el saldo de la balanza de bienes y servicios, 1995-2006 (en porcentajes del PIB)**



Fuente: elaboración propia según datos del Instituto Nacional de Estadística.

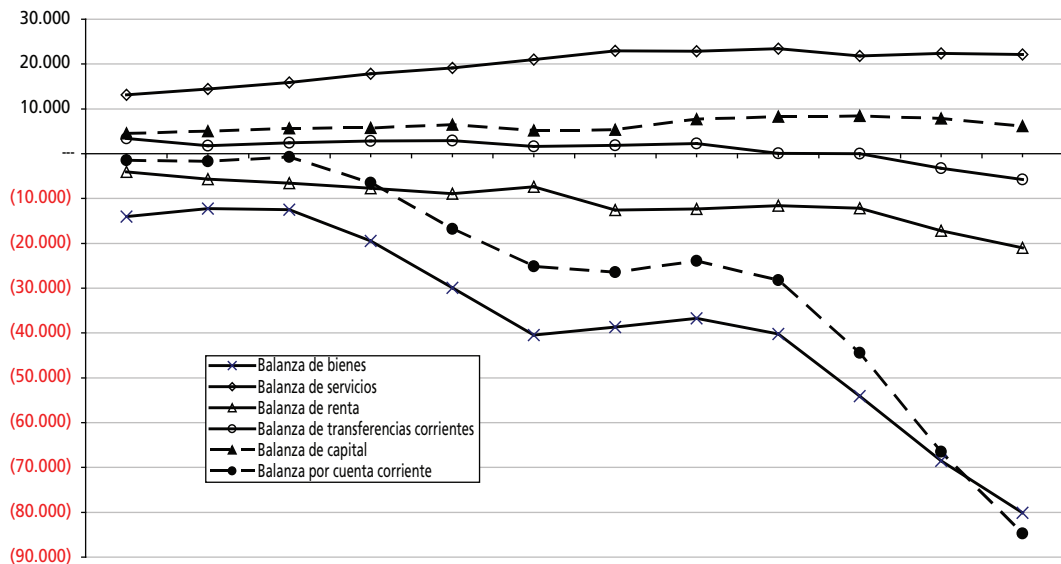
Todo parece indicar que se ha registrado un importante deterioro de la competitividad de la economía española, que si continúa socavará las bases del crecimiento a largo plazo, con el riesgo de que su recomposición se tenga que hacer mediante el ajuste de costes y precios debido a la pérdida del recurso a la devaluación o depreciación del tipo de cambio que suele ser el instrumento tradicional de las economías no integradas en uniones monetarias. La inexistencia de riesgo del tipo de cambio y de tipo de interés facilita la financiación externa del desequilibrio de cuenta corriente, pero no por ello desaparece la vulnerabilidad de la economía procedente de la necesidad de creciente financiación externa. El nuevo problema que se plantea, en este caso, es el de la sostenibilidad de la financiación en relación a los niveles de endeudamiento de los agentes económicos receptores últimos de la financiación externa.

Las necesidades de financiación externa de la economía española vienen dadas por la insuficiencia del ahorro respecto a la formación bruta de capital fijo y se refleja en el saldo de la



balanza por cuenta corriente. En 1999 el ahorro representaba el 22,1% del PIB en tanto que la inversión fue el 23,5%, por lo que la necesidad de financiación equivalió al -1,6% del PIB. Desde ese año hasta la actualidad, las necesidades de financiación no han hecho sino aumentar, situándose en -4,8% en 2004, -6,5% en 2005 y -7,8% en 2006 (véase el gráfico 6).

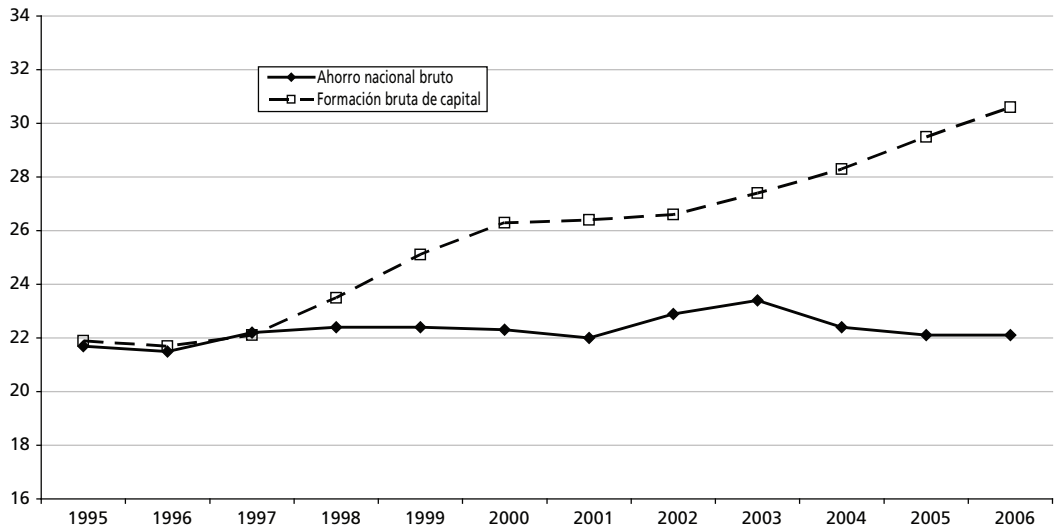
**Gráfico 5. Evolución de las sub-balanzas componentes de la balanza por cuenta corriente, y de la balanza de capital, 1995-2006 (en millones de euros)**



Fuente: elaborado según datos de la Balanza de Pagos del Banco de España.

El sector público, de acuerdo con lo establecido en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de la UEM, ha seguido una política de consolidación presupuestaria, de forma que desde el comienzo de esta fase ha registrado déficit públicos muy reducidos (no superiores al 0,5% del PIB) o ha cosechado superávit del 1,1% y del 1,8%, como ha sucedido en los años 2005 y 2006. Incluso en este proceso ha reducido el nivel de la deuda pública desde niveles algo superiores al 60% a comienzos del período al 39,8% en 2006. Por tanto, detrás de la brecha abierta entre el ahorro y la inversión no ha estado, en esta ocasión, el sector público sino la propensión al gasto de las familias y las empresas.

**Gráfico 6. Evolución del ahorro y de la formación bruta de capital fijo, 1995-2006 (en porcentajes del PIB)**



Fuente: elaboración propia según datos del Instituto Nacional de Estadística.

El cambio en el comportamiento del sector público ha desempeñado un papel estabilizador, pero hay que señalar que una parte de la reducción de sus gastos ha recaído sobre los gastos de capital –que han registrado una caída desde el 6,2% en 1995 al 4,8% en 2006– al tiempo que no ha merecido una especial atención el gasto público en capital humano y desarrollo tecnológico. De esta forma, el gasto público ha estado determinado, principalmente, por los objetivos del Pacto de Estabilidad y Crecimiento y por la contribución a la estabilización de la economía, y ha colocado en un segundo plano la posibilidad de contribuir a la mejora de competitividad y al desarrollo de la capacidad productiva de la economía. No debe de perderse de vista que el sector público ha venido siempre realizando un esfuerzo de gasto de inversión para hacer posible que la relación capital público/población de la economía española se acercase a los niveles de la UE-15, y ha conseguido que esta ratio pasase del 35% en 1980 al 91% en 2005. Aún así, continúa existiendo una dotación relativa mucho menor de capital público que en los países de la UE-15, por lo que se debería hacer un mayor esfuerzo de inversión en educación, tecnología e infraestructuras.

En el ajuste de las finanzas públicas también han jugado un papel importante el aumento de la presión fiscal y la contención de las prestaciones sociales (que han crecido por debajo de la tasa del PIB), al tiempo que la reducción del pago de intereses de la deuda tanto por la reducción de la propia deuda como de los tipos de interés; pero no se ha reducido el consumo intermedio del sector público, que ha crecido por encima del PIB. En cierta medida, la recuperación del ahorro del sector público se ha logrado mediante la redistribución de recursos desde el sector privado al sector público, en lugar de hacerlo mediante la reducción de costes y la mejora en los niveles de eficiencia.

Detrás del desajuste entre el ahorro y la inversión y, por tanto, del aumento de la necesidad de financiación se encuentra, en primer lugar, el comportamiento de las familias. Entre 1996 y 2006 la financiación a las familias ha registrado una tasa promedio anual de crecimiento del 17,3%, pero en los últimos años su expansión se ha situado por encima del 20% al año. El componente de mayor dinamismo lo han constituido los préstamos para adquisición de vivienda que han registrado una tasa promedio anual por encima del 20%, en tanto que ha sido muy inferior el endeudamiento de las familias para bienes de consumo y otras finalidades. Como el endeudamiento ha crecido, a lo largo de todos los años del período, por encima del ritmo de crecimiento de la renta disponible, la ratio entre el endeudamiento de las familias y su renta disponible se ha incrementado desde el 45% que registraba en 1995 hasta superar el 125% en 2006 (Banco de España, 2007). Aunque el crecimiento de esta ratio ha registrado un ritmo acelerado, cabe señalar que todavía se sitúa por debajo de las de EEUU, y de países de la UE como el Reino Unido, Holanda e Irlanda.

Aunque se ha registrado ese fuerte aumento de la ratio endeudamiento/renta disponible, no ha sucedido lo mismo con el crecimiento de la carga financiera, ya que los tipos de interés han permanecido hasta finales de 2005 en niveles reducidos, los plazos de vencimiento de las deudas se han ampliado y se ha dado una intensa competencia entre las instituciones financieras que se ha traducido en la mejora continua de las condiciones financieras. Sin embargo, el ciclo ha cambiado y con él la orientación de la política monetaria que, desde hace año y medio, comenzó a subir los tipos de interés de referencia. Como consecuencia, se han elevado los tipos de interés de los productos financieros, provocando el aumento de la carga financiera de las familias debido al peso de los préstamos hipotecarios tomados a tipos de interés variables. La otra cara del endeudamiento de las familias para adquisición de viviendas es que su riqueza neta patrimonial representa el 800% de su renta bruta disponible (Malo de Molina, 2007). De ahí que los riesgos futuros de las familias no estén relacionados directamente con el volumen de endeudamiento, sino con el aumento de la carga financiera derivado de la subida de los tipos de interés y del hecho de que el nivel de los tipos de interés se estabilice en torno a su nivel de neutralidad (tasa de crecimiento del PIB más tasa de inflación), por lo que se situaría en el 4,5%. En esta nueva situación, en la que la renta disponible crece de forma muy moderada, el aumento de la carga financiera afectaría, negativamente, las decisiones de gasto, el consumo

final, e introduce un cierto sesgo recesivo, por lo que el rápido e intenso aumento del endeudamiento de las familias constituye un factor de vulnerabilidad del modelo de crecimiento de la economía española en la fase de UEM.

El otro agente que ha contribuido a la ampliación de la brecha entre el ahorro y la inversión han sido las sociedades no financieras. Su incorporación al proceso de endeudamiento externo se ha producido con cierto rezago respecto a las familias. Los primeros años de la etapa de UEM los dedicaron a sanear su situación y a continuación comenzaron su endeudamiento. Las sociedades que han registrado un mayor nivel de endeudamiento han sido las dedicadas a la construcción, y en segundo lugar las empresas que han desplegado estrategias de crecimiento no orgánico mediante adquisiciones de otras empresas en el mercado doméstico o en el internacional, sirviéndose del recurso al apalancamiento. En este caso, el peligro puede venir del desequilibrio entre los niveles de endeudamiento y de resultados, de forma que los altos niveles de endeudamiento detraigan recursos crecientes de los resultados, poniendo en jaque la obtención de rentas futuras y causando un deterioro de la situación patrimonial.

#### **1.1.4 Sostenibilidad del patrón de crecimiento y convergencia real**

Distintas previsiones sobre el comportamiento de la economía española indican que la trayectoria seguida hasta ahora se puede mantener a corto plazo, incluso que puede darse cierta desaceleración de la construcción y de la demanda de viviendas, acompañada de la moderación del consumo final que contribuya a reducir el diferencial de precios relativos, al mismo tiempo que aumenta la inversión en bienes de equipo y repuntan las exportaciones. En todo caso, el proceso de crecimiento de la economía en esta fase de pertenencia a la UEM está resultando excepcional tanto por las transformaciones estructurales como por la convergencia, con el talón de Aquiles del elevado endeudamiento de las familias, el deterioro de la competitividad y la fuerte tendencia al agravamiento del desequilibrio externo. La sostenibilidad del patrón de crecimiento a corto plazo es posible siempre que se modere el ritmo de expansión del gasto nacional que, como se ha señalado, ha sido todavía muy alto en 2006, de forma que se pueda moderar el ritmo de endeudamiento de las familias y de algunas sociedades no financieras, y de esta forma crear condiciones favorables a la mejora de la competitividad.

Sin embargo, con independencia de que, a corto plazo, pueda producirse un aterrizaje suave y con suerte un relevo en las variables que impulsan el modelo, lo importante para la sostenibilidad de un crecimiento que favorezca la continuidad de la convergencia real, a medio y largo plazo con los países avanzados de la UE, radica en la mejora continua de la productividad y la competitividad.

En el modelo constituido tras la incorporación a la UEM, la economía española no ha contado con un impulso modernizador que la haya hecho más productiva y competitiva, en términos

globales, de forma que haya creado las bases para acelerar la convergencia real a medio y largo plazo. Es decir, no se han creado de forma espontánea y automática mecanismos que promuevan el continuo incremento de la productividad y, por tanto, de la convergencia real tal y como se sucede en las economías consideradas exitosas; normalmente son “las políticas orientadas a fortalecer las dotaciones de capital tecnológico y humano las que han sido determinantes en esos procesos de crecimiento del PIB por habitante, a través de su efecto sobre la productividad (...), y la productividad en la economía española hace demasiado tiempo que crece demasiado poco” (Ontiveros, 2007: 30).

Los indicadores de tecnología muestran la existencia de un gran desfase respecto a los principales países de la UE. Así, el *stock* de capital tecnológico respecto al PIB apenas alcanzó en 2002 el 45% de la media de la UE-15; el gasto en I+D el 1,07% del PIB en 2004 se acercaba al 60% de los valores medio de los países europeos; y la situación empeora si lo que se comparan son las TIC (tecnologías de la información y las comunicaciones), esenciales para el crecimiento de la productividad total de los factores (Segura, 2005). Igual sucede con la evolución del capital humano, que su indicador muestra un nivel inferior a la media de los vigentes en los países de la UE-15. Con todo, la deficiencia más importante es la insuficiencia de capital tecnológico, ya que afecta de manera negativa al crecimiento potencial de la economía y se refleja en la evolución de la productividad total de los factores. Desde mediados de los años ochenta hasta los primeros años dos mil, la productividad total de los factores española ha crecido en 0,5 pp anuales por debajo de la de los países de la UE-15, lo que contrasta con su evolución en la economía de EEUU (Segura, 2005). Sin aumentos de la productividad la competitividad no puede construir una base sólida y queda a merced de los factores de flexibilidad de la economía.

La sostenibilidad del crecimiento diferencial a medio plazo requiere la mejora del grado de capitalización y el nivel de eficacia de la economía. En otras palabras, incrementar la relación capital/trabajo y capital público/población, remediar la insuficiencia tecnológica y de capital humano, disminuir la rigidez del sistema productivo, fomentar la liberalización y la competencia, mejorar la eficiencia de los servicios –incluidas las administraciones públicas–, estimular la iniciativa empresarial y reducir la tasa de temporalidad actualmente existente en el mercado laboral.

El Programa Nacional de Reformas publicado por el Gobierno en octubre de 2005, con objetivos a medio plazo para el período 2005-2010 en sintonía con la Estrategia de Lisboa de la UE, se propone estimular la capitalización y eficacia de la economía y promover la competencia y la liberalización necesarias para la mejora de la productividad y la competitividad. Las medidas se articulan en torno a siete ejes de actuación (Banco de España, 2005; y Espínola, 2006): (1) refuerzo de la estabilidad macroeconómica y presupuestaria; (2) Plan Estratégico de Infraestructuras y Transportes (PEIT) y Programa AGUA; (3) aumento y mejora del capital humano; (4) estrategia de I+D+i (INGENIO 2010); (5) promover la competencia y la liberalización, una mejor

regulación, y la eficiencia del sector público; (6) promover el diálogo social y las mejoras del mercado de trabajo; y (7) el Plan de Fomento Empresarial.

Una vez realizada una acertada identificación de la estrategia a seguir es necesario que el ritmo al que se aplican las medidas sea continuo e intenso para que esté acompasado con la consecución de los objetivos previstos. Es una tarea en la que debe implicarse el conjunto de la sociedad y que debe estar permanentemente impulsada por el Gobierno con el apoyo de todas las fuerzas políticas, pero debe ser asumida por los empresarios y los trabajadores y todos los agentes que participan en la economía. Una tarea compleja que ya ha comenzado a acometerse, pero que debe intensificar su ritmo para que el crecimiento de la economía española se construya sobre las bases sólidas que hagan posible la sostenibilidad y la continua mejora de la convergencia real con los principales países de la UE.

## 1.2 La economía brasileña: evolución reciente y perspectivas de futuro

### 1.2.1. Perspectiva histórica

Esta sección tiene como objetivo presentar, de manera breve, las principales y más recientes tendencias de la economía brasileña. Es importante, sin embargo, antes de analizar los desdoblamientos que han caracterizado la economía de Brasil en el período más reciente con más detalle, realizar una brevísima retrospectiva histórica, a fin de que el lector pueda contar con una perspectiva a más largo plazo.

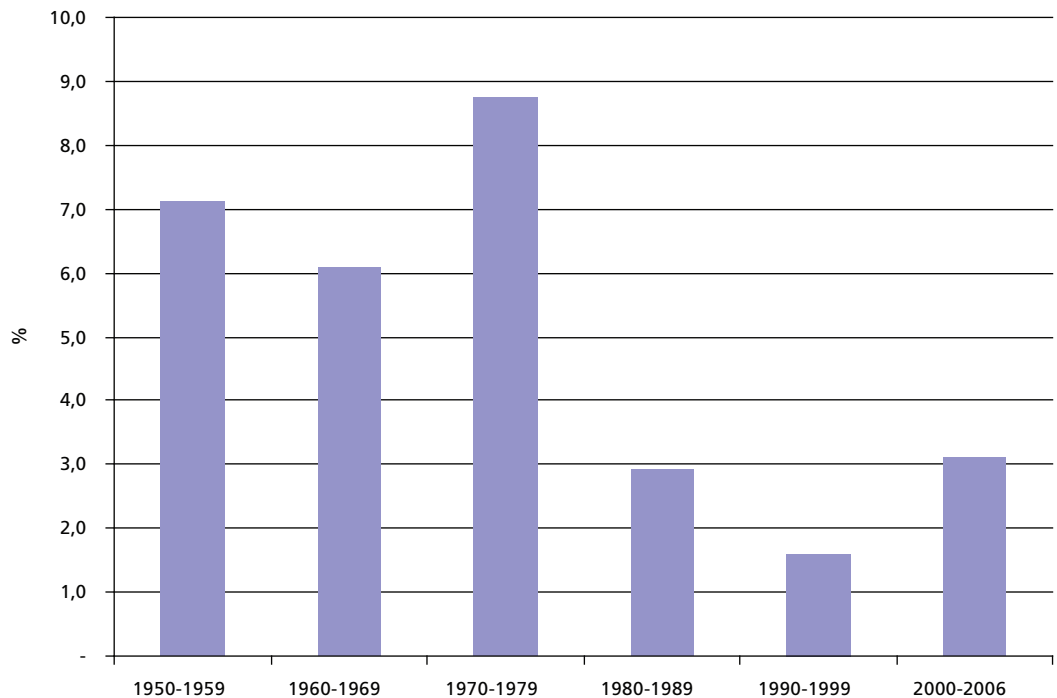
Desde los años 30 del siglo pasado, la economía brasileña presentó un crecimiento vigoroso y prácticamente sin interrupciones hasta finales de la década de los 70. Después de la consolidación de las industrias tradicionales (textiles, calzados, alimentos) a lo largo de la década de los 30, en la posguerra, la economía avanzó aceleradamente hacia sectores más complejos e intensivos en capital y escala.

En especial en la segunda mitad de la década de los 50, Brasil se benefició del movimiento de “transnacionalización” de las grandes empresas americanas y europeas para atraer inversiones extranjeras en los sectores más avanzados de la industria (como, por ejemplo, en las industrias mecánica, automovilística y de material eléctrico). Las empresas nacionales, a su vez, se articulaban teniendo en cuenta las inversiones de las empresas extranjeras, insertándose como proveedoras de insumos y materias primas, mientras que las inversiones públicas y de las empresas estatales en los sectores de infraestructura completaban el proceso.

A partir de finales de los años 60 y durante la década de los 70, la economía brasileña consiguió mantener tasas elevadas de crecimiento a partir de la integración con el ciclo de crédito internacional, aprovechándose de la elevada liquidez en el mercado financiero internacional, sobre todo a partir de 1973, con la ampliación de la oferta de petrodólares. El último ciclo de sustitución de importaciones fue en gran parte sustentado por esa articulación con el mercado de crédito internacional, cuando, en la segunda mitad de los años 70, Brasil realizó grandes inversiones en sectores de bienes de capital, papel y celulosa, petroquímica y metalurgia de los no ferrosos.

Como puede verse en el gráfico 7, las tasas medias de crecimiento a lo largo de las décadas de 50, 60 y 70 permanecieron en niveles bastante elevados. A lo largo de ese período, las transformaciones estructurales fueron profundas, marcadas por la construcción de una estructura industrial diversificada e integrada.

**Gráfico 7. Brasil, Tasas de crecimiento medio anual del Producto Interior Bruto, de 1950 a 2006 (en %)**



Fuente: IBGE, SCN

Al mismo tiempo que el mercado interno crecía, el proceso de urbanización tomaba impulso, absorbiendo gran parte de la población rural. Las actividades de servicios, en especial en los grandes centros urbanos, también pasaron a constituirse en sectores importantes desde el punto de vista de la generación de renta y de empleo.

El envío de mano de obra del campo hacia las ciudades ocurría al mismo tiempo que se expandía la frontera agrícola, en virtud del proceso de modernización en las actividades agrícolas. Mientras que en 1950, el 64% de la población brasileña todavía era rural, en 1980, la situación se había invertido, y prácticamente 2/3 del total vivían ya en áreas urbanas.



Recordemos, no obstante, que, desde el punto de vista social, el crecimiento acelerado no eliminó las desigualdades en el nivel de renta, aunque el propio proceso de urbanización y generación de ocupaciones con niveles más elevados de rendimiento atenuase en parte las tensiones sociales. En 1979 el índice de *gini* para la renta domiciliar per capita era de 0,59.

A partir de los años 80 del siglo pasado, el agotamiento del modelo de desarrollo económico brasileño implementado desde la década de los 30 se explicitó, con los graves desequilibrios macroeconómicos y la incapacidad de la economía de volver a presentar las elevadas tasas de crecimiento de los períodos anteriores. La tasa media de crecimiento de la década de los 80 se redujo a poco menos del 3%.

Las condiciones adversas de la economía internacional al final de la década de los 70 y comienzos de los 80 tuvieron consecuencias extremadamente negativas para la economía brasileña, ocasionado la llamada crisis de la deuda. Esa crisis, deflagrada por el choque de tasas de intereses promovido por la Reserva Federal de los Estados Unidos, marginó prácticamente la economía brasileña del sistema financiero internacional hasta comienzos de los años 90. Además del choque de los intereses y de la restricción en la oferta de capital, la crisis mundial supuso también una caída en los precios de las principales *commodities* exportadas por Brasil, agravando los problemas de la balanza de pagos. La restricción externa obligó al país a restringir todavía más las importaciones, al mismo tiempo que las actividades exportadoras eran estimuladas para hacer frente al pasivo externo.

La desorganización de las finanzas públicas generada por la crisis de la deuda, abrió, a su vez, camino a la inestabilidad de precios, que se mantuvo hasta 1994, a despecho de los diversos planes de estabilización presentados por el gobierno. Desde el punto de vista de la estructura productiva, la inestabilidad macroeconómica y el ambiente de inseguridad tuvo como resultado el estancamiento de las inversiones y del pequeño esfuerzo de incorporación de progreso técnico en los sectores más dinámicos, lo que se tradujo en niveles reducidos de eficiencia, productividad y modernización tecnológica.

Los cambios ocurridos en los años 90 representaron la ruptura definitiva con el modelo de sustitución de importación anterior. Las reformas puestas en marcha a partir de ese período representaron el intento de encontrar un nuevo modelo de desarrollo, con menor intervención estatal en los rumbos de la economía y mayor apertura al exterior, tanto respecto a flujos de comercio como a flujos de capitales. En este sentido, se pusieron en marcha varias medidas de política económica, siendo de destacar la apertura comercial y financiera y el proceso de privatizaciones. Se esperaba que esas medidas pudiesen forzar la convergencia rápida de la estructura productiva y de la productividad de la economía brasileña en la dirección de las economías avanzadas, eliminando los embotellamientos que impedían el desarrollo competitivo de la industria.

A pesar de esos cambios, la economía permaneció presa a un proceso de *stop and go*, alternando períodos cortos de crecimiento, después estancados y sustituidos por períodos de estancamiento y bajo crecimiento.

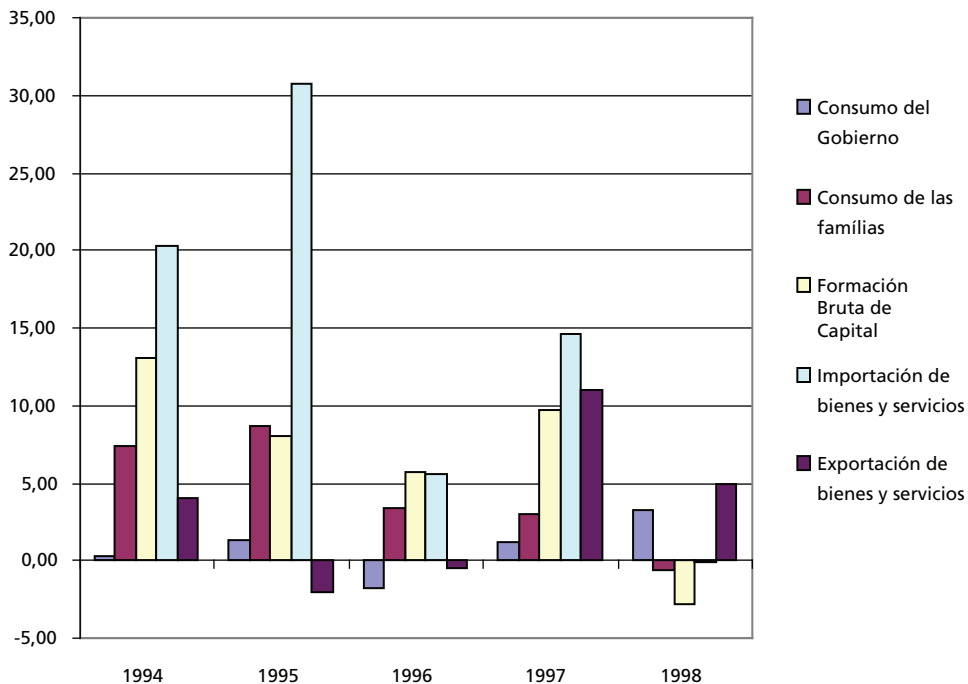
La vuelta de los flujos de capitales a la economía brasileña a comienzos de los 90 permitió un nuevo cambio en el régimen macroeconómico, que, basado en el ancla cambial, consiguió al fin debelar el proceso inflacionario a partir de 1994. Sin embargo, el propio régimen macroeconómico recolocaba las restricciones al crecimiento, reflejándose sobre todo en un problema crónico de balanza de pagos.

El ancla cambial, al mismo tiempo que permitió la estabilización de precios, significó también para una gran parte de la población un aumento de renta real, que se tradujo de manera inmediata en un aumento en los gastos de consumo. En un contexto de cambio valorizado y reducción de tarifas de importación, el aumento del nivel de consumo acabó por generar un gran impulso sobre la importación de bienes y servicios. Del mismo modo, las empresas buscaron aumentar la productividad sustituyendo proveedores locales por importación de insumos y componentes.

En 1995, la tasa de crecimiento real de las importaciones de bienes y servicios llegó a crecer un 30% con respecto al año anterior (gráfico 8). Ese mismo año, la balanza comercial pasó a registrar déficits que, sumados a los resultados negativos en la balanza de servicios y renta, acabó por dar como resultado déficits en Transacciones Corrientes crecientes.

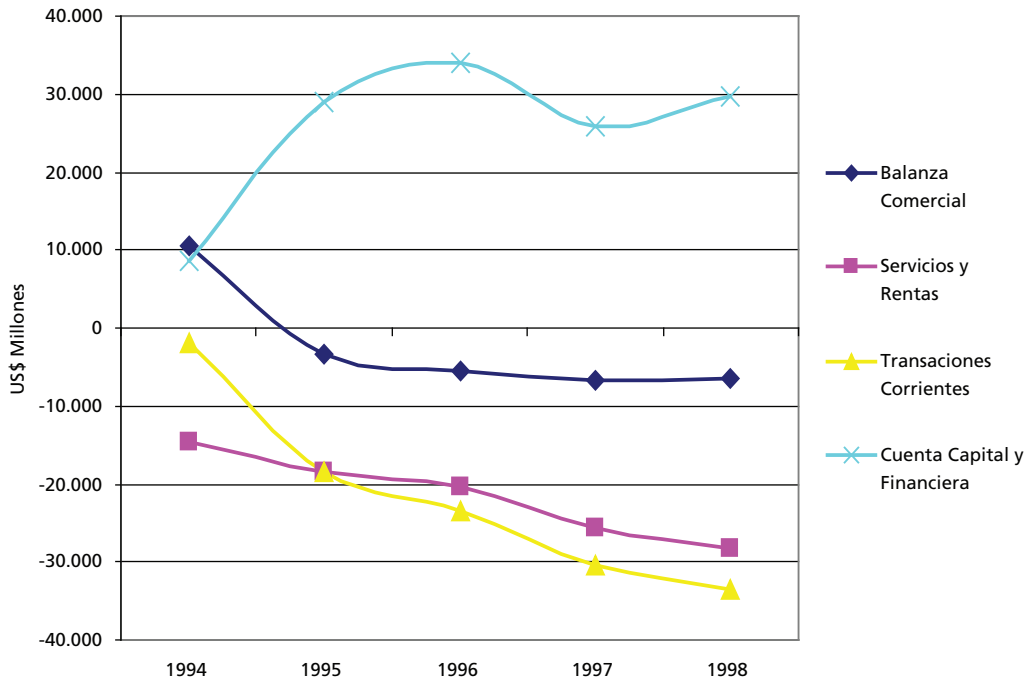
Tal como se puede observar en el gráfico 9, la necesidad de financiación externa pasó a exigir flujos crecientes en la cuenta capital y financiera, ya bajo la forma de préstamos, capitales de portfolio o inversión directa. Aunque el flujo de inversiones directas haya alcanzado volúmenes crecientes a lo largo de ese período, las recurrentes crisis internacionales (México, Países Asiáticos y Rusia) creaban gran volatilidad en los flujos de préstamos e inversiones de portfolio, obligando a la autoridad monetaria a mover la tasa de intereses para contener la fuga de capitales. De ese modo, la restricción externa acababa dando como resultado una reducción de la absorción interna como mecanismo de ajuste, tal como podemos observar en el gráfico 8.

**Gráfico 8. Brasil, Crecimiento real del PIB por componente de demanda, de 1994 a 1998. (en %)**



Fuente: IBGE, SCN

**Gráfico 9. Brasil, evolución de las principales cuentas de la Balanza de Pagos, de 1994 a 1998 (en millones de dólares)**



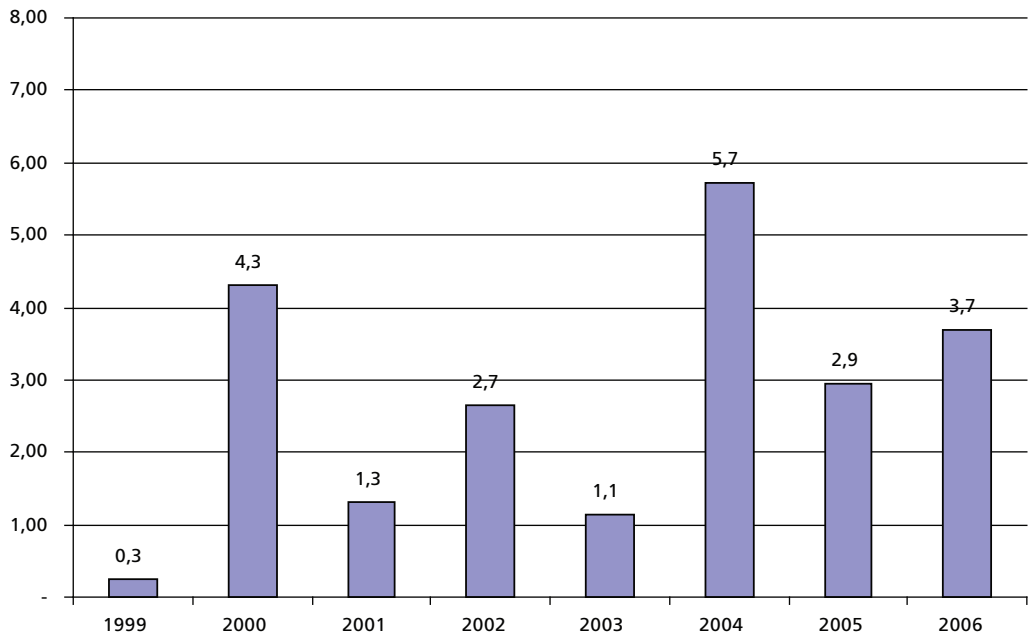
Fuente: Banco Central do Brasil

La insostenibilidad del déficit en transacciones corrientes, la reducción acentuada del nivel de las reservas internacionales y las presiones crecientes contra la tasa de cambio acabaron por llevar al gobierno a flexibilizar la tasa de cambio a comienzos de 1999. Los cambios macroeconómicos ocurridos permiten decir que en ese período se inauguró una nueva fase que, en cierto modo, se extiende hasta los días actuales, y, que, por lo tanto, se tratará con más detalle en la próxima sección.

### 1.2.2. Tendencias recientes en la economía brasileña

Con el cambio del régimen cambial y la desvalorización de 1999, la política monetaria adquirió más autonomía, en la medida en que no existía más explícitamente la necesidad de mantener la estabilidad de la tasa de cambio. Mientras tanto, la economía brasileña siguió enfrentándose a graves problemas macroeconómicos, una vez que, a comienzos del nuevo período, la restricción externa seguía siendo severa. Debemos añadir que, además del problema externo, el período anterior dejó como herencia un elevado nivel de deuda pública interna, con motivo tanto de los aumentos derivados de las tasas de interés, como de la emisión de títulos dependientes de la variación cambial en los años anteriores a la desvalorización.

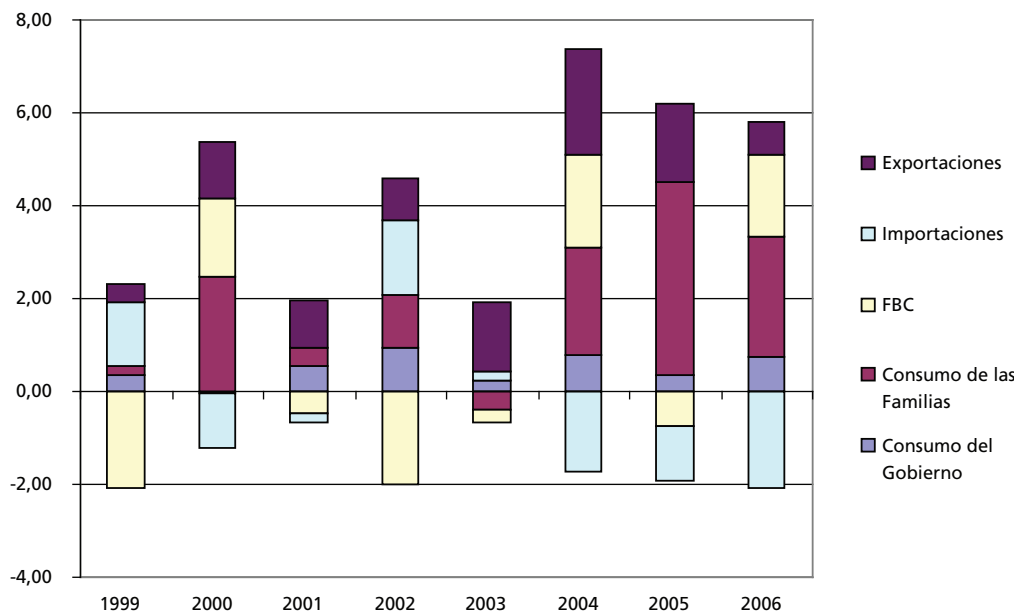
**Gráfico 10. Brasil, Tasa de crecimiento real del PIB, de 1999 a 2006 (en%)**



Fuente: IBGE, SCN

A efectos de análisis, podemos separar el período que va desde 1999 hasta el momento actual en dos partes. La primera, que va desde 1999 hasta 2003, siguió estando marcada por la inestabilidad en las tasas de crecimiento y por la alternancia de períodos de crecimiento más acelerado con períodos de crecimiento bajo (gráfico 10). En la segunda parte, a partir de 2004, sin embargo, se comprueba una mejoría en los indicadores macroeconómicos, principalmente por motivo del alejamiento de la restricción externa, apuntando hacia una perspectiva más positiva para los próximos años.

**Gráfico 11. Brasil, Contribución al crecimiento del PIB de los componentes de la demanda, de 1999 a 2006 (en porcentaje)**

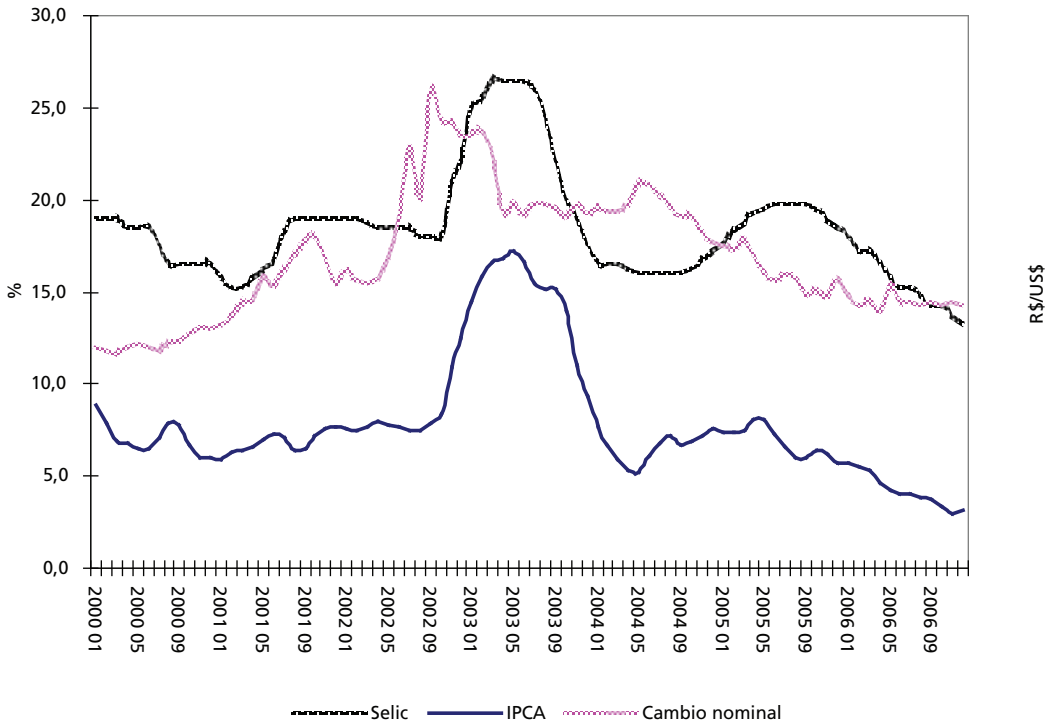


Fuente: IBGE, SCN

Considerando la primera parte, una vez pasada la inseguridad inicial debida a los cambios en el régimen cambiario y a la implementación del sistema de metas de inflación a lo largo de 1999, la economía experimentó un crecimiento elevado en 2000, del que tiraban el crecimiento de las exportaciones, el consumo de las familias y el aumento de las inversiones. El aumento del consumo privado y de la formación de capital, se frenaron, sin embargo, en 2001, debido a la

crisis en el mercado americano y a la recesión en el mercado global en el *front* externo, y a la crisis energética en el mercado interno (gráfico 11). La coyuntura desfavorable al crecimiento se mantuvo en 2002 y en el primer semestre de 2003, debido a los reflejos que, sobre la economía brasileña, tuvo la crisis argentina y de las inseguridades generadas por el proceso electoral que condujo a Luiz Inácio Lula da Silva a la presidencia del país.

**Gráfico 12. Brasil, Tasa de interés básica (selic), índice de precios al consumo (IPCA) y tasa de cambio nominal, de 2000 a 2006 (en % anual, % acumulado en 12 meses y en valor de Reales brasileños por dólares)**



Fuente: IBGE y Banco Central do Brasil

Como podemos observar en el gráfico 12, desde 2001 la tasa de cambio venía presentando una tendencia a la desvalorización, tendencia esa que se acentuó a finales de 2002, con el proceso electoral. En el mismo gráfico es posible percibir la reacción desfasada de la tasa de intereses básica, puesto que la desvalorización cambial acababa por presionar hacia arriba el nivel de precios, obligando al Banco Central Brasileño a aumentar la tasa de interés para mantener la inflación próxima a la meta.

Si por un lado la demanda interna se mantuvo en niveles más reducidos, la desvalorización cambial estimuló todavía más la demanda externa. La retomada de la trayectoria de crecimiento de la economía mundial y el aumento de los precios de varias *commodities* exportadas por Brasil impulsaron las exportaciones, dando como resultado superávits crecientes en la balanza comercial. Consiguientemente, ya en 2003, la economía brasileña volvió a presentar superávit en transacciones corrientes.

A partir de 2004, la reducción del índice de los intereses básicos, y la expansión de los niveles de crédito y de los programas de transferencia de renta del gobierno hicieron que el consumo de las familias se expandiese con más fuerza. Además del consumo de las familias, la tasa de inversiones también se expandió, reaccionando favorablemente a la reducción de la tasa de intereses. Las exportaciones de bienes y servicios, a su vez, siguieron aumentando a una tasa acelerada (15% respecto a 2003), aunque a partir de ese año, la contribución neta del sector externo al crecimiento se haya reducido a raíz del aumento de las importaciones. La tasa de crecimiento del PIB alcanzó el 5,7%, que fue la tasa más alta desde que empezó el proceso de apertura y reformas liberalizantes a comienzos de la década de los 90.

A fines de 2004 y principios de 2005, una serie de factores, entre los cuales se destacan el aumento de los precios internacionales de las *commodities* y factores climáticos que causaron un alza en los precios de los productos agrícolas, causaron una aceleración inflacionaria, llevando al Banco Central a un nuevo ciclo de aumento de intereses (gráfico 12). El principal resultado fue una nueva reducción en el ritmo del crecimiento económico, debido fundamentalmente a la caída en la formación bruta de capital, una vez que el consumo de las familias siguió aumentando debido a la continuidad de la expansión del crédito y de los programas de transferencia de renta. Considerando el principal programa de transferencia de renta del gobierno Lula da Silva, el *Bolsa-Família* ("Beca-Familia"), el volumen de recursos aplicados fue de 6,5 millardos de reales (brasileños) en 2005 y de 8,3 millardos en 2006.

En el año 2006, de nuevo la tasa de inversiones en la economía volvió a aumentar, sumándose al consumo de las familias y al consumo de la administración pública que contribuyeron de forma positiva al crecimiento alcanzado del 3,7%. Por lo demás, el sector externo tuvo una contribución líquida negativa, debido a que el aumento de las importaciones fue mayor que el de las exportaciones de bienes y servicios. Hay que resaltar que a partir de mediados de 2004, la

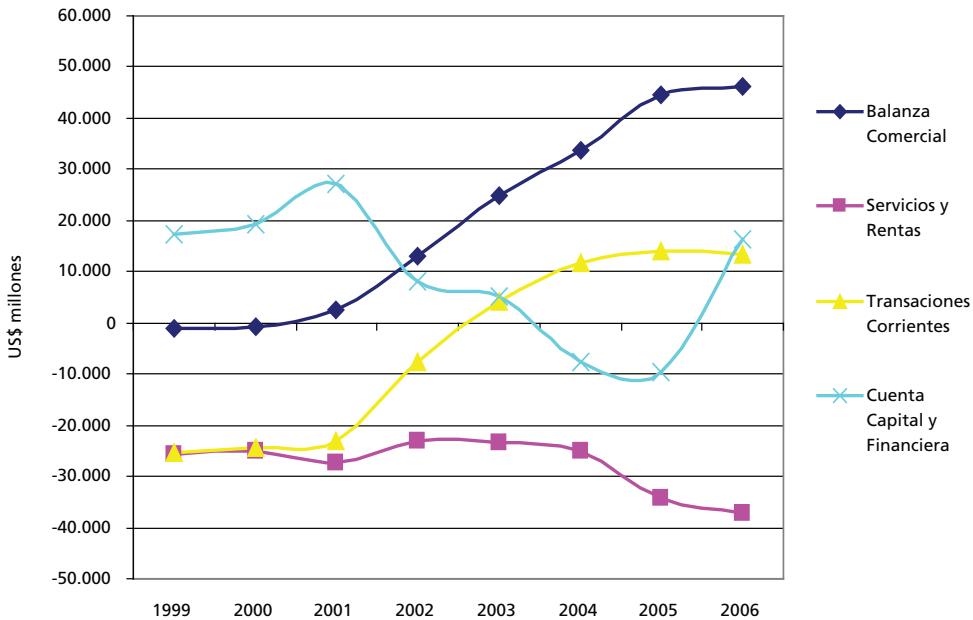


tasa de cambio volvió a presentar una trayectoria de valorización, estimulando el crecimiento de las importaciones.

Aún así, el superávit en la balanza comercial se mantuvo en índices elevados, sosteniendo el superávit en transacción corriente. La situación de liquidez internacional, a su vez, consiguió que también la cuenta capital y financiera fuese positiva en 2006, resultado en grande parte de la entrada de capitales estimulados tanto por el diferencial de tasas de intereses en el mercado brasileño e internacional, como por la expectativa de continuidad de valorización del real. A finales del año, el nivel de reservas alcanzó los 85 millardos de dólares.

Como podemos observar en el gráfico 14, la entrada de recursos externos siguió siendo elevada en los primeros meses de 2007, lo que aumento todavía más las reservas internacionales del país, además del hecho de que el Banco Central actuó de manera más firme respecto a la compra de moneda extranjera para evitar una valorización cambial aún mayor.

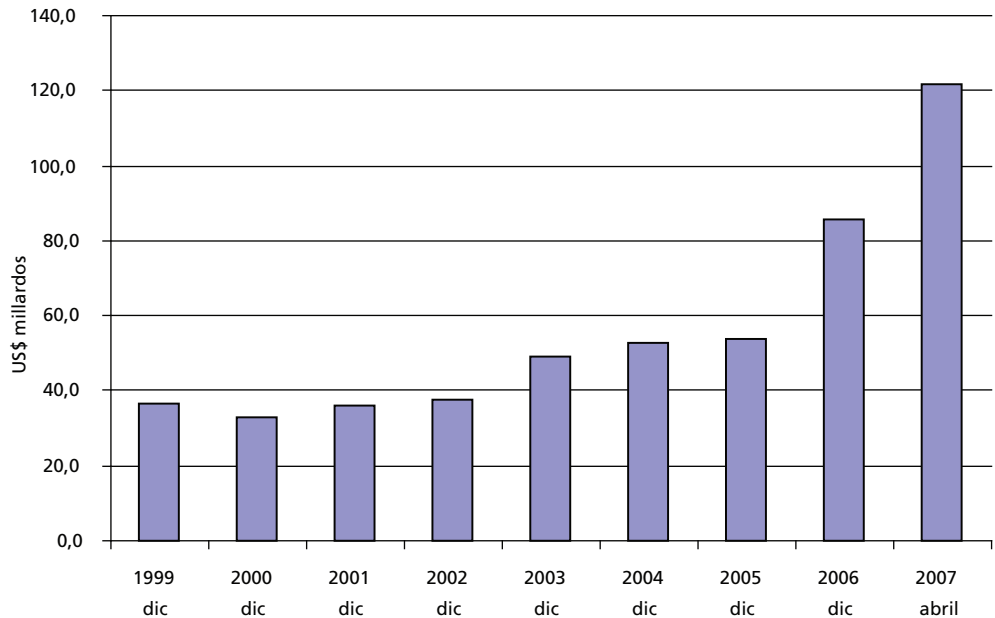
**Gráfico 13. Brasil, Balanza de Pagos – Principales Cuentas, 1999 a 2006**



Fuente: Banco Central do Brasil

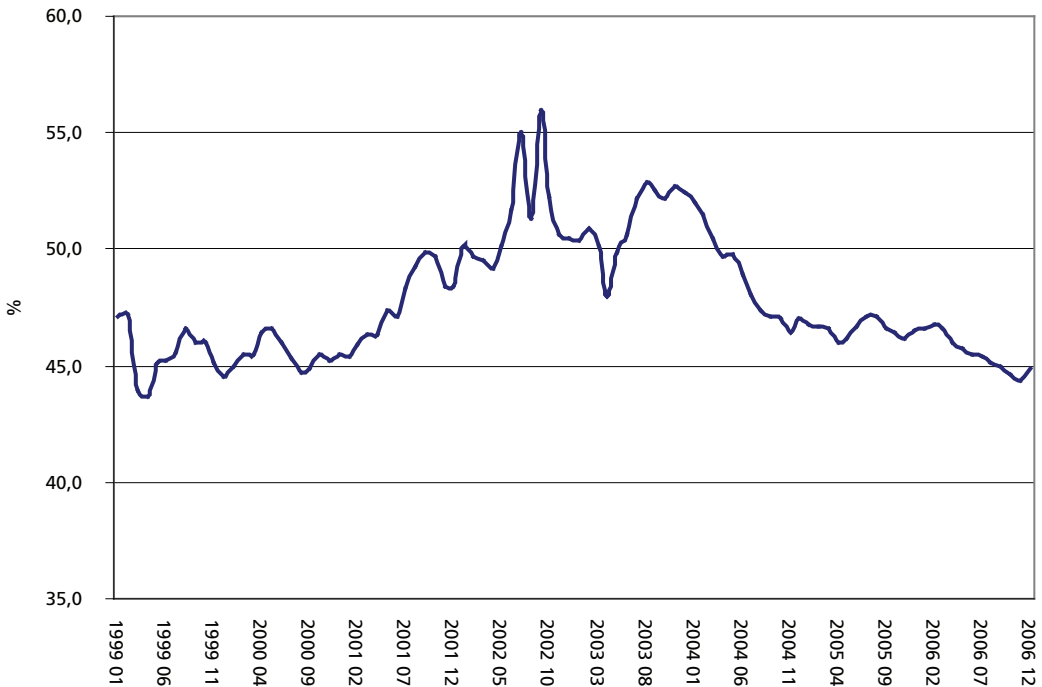
Es posible percibir, por lo tanto que, pese al exceso de austeridad de la autoridad monetaria que acabó comprometiendo el crecimiento económico, los años de 2004 a 2006 estuvieron marcados por la reversión de las condiciones adversas en términos macroeconómicos, principalmente debido al alejamiento de la restricción externa. Además del aumento del nivel de reservas, el problema del endeudamiento interno también ha sido atenuado, puesto que la relación deuda líquida del sector público respecto al PIB viene reduciéndose de manera consistente (Gráfico 15).

**Gráfico 14. Brasil, Reservas Internacionales, desde 1999 hasta abril de 2007 (en millardos de dólares).**



Fuente: Banco Central do Brasil

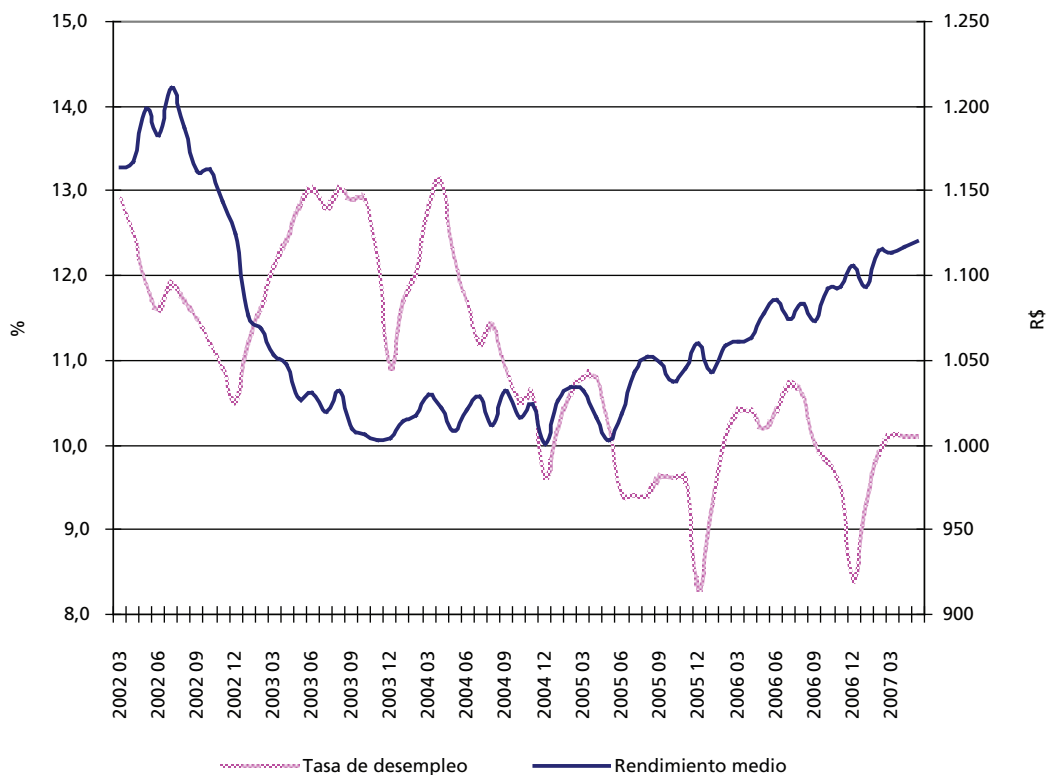
**Gráfico 15. Brasil, deuda neta del sector público como porcentaje del PIB, desde 1999 hasta 2006 (en %)**



Fuente: Banco Central do Brasil

Al mismo tiempo, los indicadores de renta y empleo también están dando señales de mejoría, una vez que el índice de desempleo, después de haber llegado al 13% en 2003 y 2004, empezó a mostrar señales de caída a partir de mediados de 2004, pasando a oscilar entre el 9% y el 10% en 2005 y 2006. El rendimiento medio de las personas ocupadas, a su vez, después de una caída acentuada en 2003, viene mostrando señales de recuperación lenta y constante, aunque en 2006 no haya alcanzado todavía los niveles verificados de 2002.

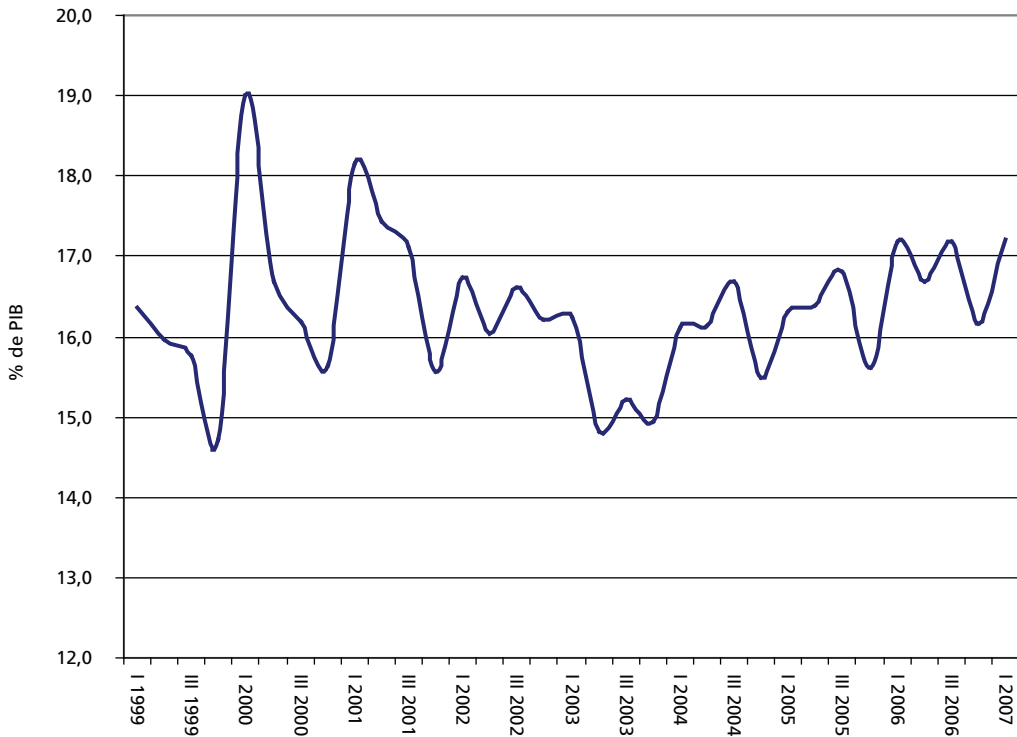
**Gráfico 16. Brasil, tasa de desempleo abierta y rendimiento real medio de las personas ocupadas, de marzo de 2002 a mayo de 2007 (en % y Reales)**



Fuente: IBGE, PME

A pesar de la mejora en los indicadores macroeconómicos no se puede decir que esté asegurado un crecimiento más acelerado en los próximos años. Una variable fundamental para alcanzar este objetivo es aumentar la tasa de inversiones en la economía. Como puede observarse en el gráfico 17, la tasa de formación bruta de capital fijo respecto al PIB permanece en niveles bastante bajos, a pesar de la tendencia creciente a partir de 2004.

**Gráfico 17. Brasil, formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB, tasa trimestral, de 1999 a 2006 (en %)**



Fuente: IBGE, SCN

Para fomentar y acelerar las inversiones en economía, el gobierno brasileño lanzó a comienzos de 2007 el *Programa de Aceleração do Crescimento* ("Programa de Aceleración del Crecimiento") (PAC). El conjunto de medidas que componen el PAC abarca programas y metas de inversiones en infraestructura, estímulos al crédito y a la financiación de inversiones, medidas volcadas hacia la mejora del ambiente de inversiones y desgravación tributaria en sectores considerados prioritarios.

En el caso de los proyectos de infraestructura, están previstas inversiones por un total de 503,9 millardos de reales (brasileños) para el período de 2007 a 2010, volcados hacia las áreas de energía, transporte, saneamiento básico, recursos hídricos y vivienda. Del total, 68,7 reales está previsto que se financien con recursos del gobierno central, mientras que el resto debe ser desembolsado por las empresas estatales y por el sector privado.

Para la financiación, además de los sectores de infraestructura, el sector de vivienda y construcción civil debe ser prioritario, principalmente a través de recursos de los bancos públicos, principalmente el BNDES y la Caixa Econômica Federal.

Las medidas dirigidas hacia la mejora del ambiente de inversiones abarcan principalmente la redefinición del sistema brasileño de defensa de la competencia, de las agencias reguladores y la aprobación de la ley del Gas Natural, que debe suplir la laguna que existe en la regulación del sector.

Por fin, las medidas de desgravación tributaria afectan principalmente a los sectores de la construcción civil, el programa de estímulo a investigación y desarrollo y producción de productos asociados a la TV digital, el programa de incentivo a la producción de semiconductores y la desgravación de los fondos de inversiones en infraestructura.

La meta explícita del PAC es permitir un crecimiento del 4,5% del PIB en 2007 y del 5% del 2008 al 2010, manteniendo la inflación y las cuentas públicas bajo control. El escenario presentado por el programa trabaja con la expectativa de que la deuda líquida del sector público sea del 39,7% del PIB en 2010.

Además del reto de retirar las trabas a la inversión, el otro reto al que se enfrenta el Brasil es el de hacer frente, al fin, a la cuestión de la desigualdad en los niveles de renta. Quizás ese reto sea todavía mayor que el anterior, puesto que, como hemos resaltado, incluso en los períodos de crecimiento elevado, la distribución desigual de la renta siguió siendo una característica sobresaliente de la sociedad brasileña. Pueden observarse señales de mejoría en los indicadores tan sólo en 2004 y en 2005.

**Tabla 3. Brasil, Indicadores de distribución de renta, de 2001 a 2005**

Año	% de personas con renta familiar por debajo de la línea de pobreza	% de personas con renta familiar por debajo de la línea de extrema pobreza	Índice de Gini	Participación del 10% más ricos en el total de la renta familiar- %	Participación del 50% más pobres en el total de la renta familiar-
2001	35,1	15,2	0,59	47,4	12,6
2002	34,3	13,9	0,59	47,0	12,9
2003	35,7	15,1	0,58	46,2	13,2
2004	33,6	13,1	0,57	45,3	13,8
2005	30,7	11,4	0,56	45,3	14,1

Fuente: IPEA

Aún así, se puede observar que el índice de Gini, a pesar de la reducción observada, todavía indica una distribución de renta extremadamente desigual. El 10% más rico de la población todavía alcanzaba, en 2005, el 45,3% del total de la renta familiar, mientras que el 50% más pobres se quedaban tan sólo con el 14,1%.

Se trata, por lo tanto, de un problema crucial que permanece todavía como punto de fragilidad y que tiene que ser resuelto para que el crecimiento económico tenga también como resultado un desarrollo social.

# **Relaciones comerciales entre España y Brasil**



## 2.1 Las relaciones comerciales entre España y Brasil

### 2.1.1 Rasgos característicos de los flujos comerciales de España

La adhesión de España a la, entonces, CEE en 1986 formalizó *de jure* la situación *de facto* de la elevada integración comercial de la economía española con los países comunitarios. En aquella época, cerca del 60% del comercio exterior de España se realizaba con los países europeos de la CEE. El grado de integración comercial se incrementó, de manera gradual, en los años siguientes de forma que a mediados de los años noventa el comercio exterior de España registró mayores grados de integración comercial con la UE, puesto que éste área absorbió el 68,6% de las exportaciones, al tiempo que el 62,3% de las importaciones eran originarias de la misma zona. En el caso español, las estrechas relaciones con los países europeos desde comienzos de los años sesenta, que culminaron con la integración a mediados de los ochenta, han sido determinantes de la elevada participación del comercio intra-europeo en el conjunto del comercio exterior de España. A mediados de la década de los noventa, se registraba un importante aumento del comercio de España con los países de Europa central y del este que se integrarían dentro de la UE, entre 2004 y 2007, y que se han recogido bajo la categoría de UE-12. En 1995 este grupo absorbía el 5% de las exportaciones españolas.

A mediados de los noventa, fuera de la UE-15 la principal área de destino de las exportaciones españolas eran los países de Asia en su conjunto (sin incluir los países de Oriente Medio) con una participación del 6,3% de las exportaciones españolas. A continuación se situaban los de América Latina con una participación del 5,2%, EEUU y Canadá, con el 4,6%, los países de la OPEP (sin Venezuela) con el 2,6%, África (sin incluir los países del continente pertenecientes a la OPEP) con el 2,4% y Oceanía con el 0,4%.

El panorama de la orientación geográfica de las exportaciones españolas muestra rasgos de estabilidad, pero tras una fase de crecimiento impulsada por la ventaja del tipo de cambio favorable, se inició otra etapa de moderada expansión que ha estado acompañada de retroceso de las cuotas de exportación. En la segunda mitad de los años noventa y primeros dos mil, se intensificaron las exportaciones a los países de la UE-15 que llegaron al 71% de las ventas exteriores y a América Latina que superó en algunos años el 6%, al tiempo que se mantenía muy estable la participación de EEUU y Canadá, el resto de los países europeos y los países de la OPEP (sin Venezuela), y se reducían las exportaciones a Asia y a los países de la UE-12 (véase la tabla 4). Sin embargo, desde 2003 se ha producido un escaso avance de las exportaciones españolas en los mercados internacionales, de forma que su participación se ha situado en niveles inferiores a lo que correspondería por el peso de la economía española en el PIB mundial. La ligera pérdida de peso relativo se ha visto acompañada por un escaso avance en la diversificación geográfica de las ventas externas, ya que apenas han conseguido aumentar su presencia en los mercados de mayor potencial de crecimiento. Así, se ha registrado una reducción de la

participación relativa de las exportaciones a los países de la UE-15 desde el 71% al 65,9% en 2006, en tanto que han aumentado las dirigidas a los países del resto de Europa (desde el 4,6% en 2003 al 6,4% en 2006) y la UE-12 (del 4,2% al 5,1%), y a los de América Latina desde el 4,3% al 4,9%; en tanto que se estabiliza la participación de las exportaciones a EEUU y Canadá en torno al 4,8% y los países asiáticos, en el 4%.

**Tabla 4. Exportaciones de España por áreas de destino, 1995-2006 (en millones de euros)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Unión Europea 27	51.511	57.357	67.850	73.737	78.083	91.115	96.894	99.476	103.988	109.225	112.118	120.499
Unión Europea 15	48.009	53.165	62.664	68.060	74.952	86.478	91.837	93.951	98.119	102.974	104.775	111.902
Unión Europea 12	3.501	4.192	5.186	5.677	3.131	4.637	5.056	5.525	5.868	6.251	7.343	8.597
Resto de Europa	2.610	3.054	4.147	4.402	4.454	5.992	5.148	6.071	6.356	7.784	9.818	10.822
USA+Canadá	3.213	3.596	4.493	4.623	5.053	6.631	6.185	6.440	6.333	6.463	7.101	8.204
América Latina	3.611	4.219	5.650	6.368	6.084	7.023	7.416	6.780	6.109	6.356	7.064	8.322
OPEP (sin Venezuela)	1.839	1.942	2.202	2.327	2.169	2.573	2.701	2.953	3.072	3.422	3.710	3.779
Asia (sin OPEP)	4.386	4.683	5.357	4.254	4.444	5.520	5.739	5.729	5.496	5.883	6.562	7.318
Asia con Indonesia sin OM	3.831	4.151	4.707	3.337	3.615	4.481	4.576	4.697	4.555	5.024	5.786	6.341
China	680	468	429	469	442	553	634	796	1.100	1.162	1.527	1.671
Japón	953	935	961	917	1.099	1.215	1.186	1.035	980	1.167	1.153	1.347
África (sin OPEP)	1.706	1.965	2.466	2.820	3.064	3.262	3.689	3.786	4.218	4.794	4.971	5.164
África con OPEP	2.641	2.768	3.217	3.773	3.829	4.118	4.556	4.835	5.285	5.993	6.602	6.951
Oceanía	314	310	415	448	483	508	529	627	680	892	986	1.106
Resto del Mundo	774	1.087	840	870	954	1.554	1.471	1.404	1.867	2.106	2.674	4.298
TOTAL	69.962	78.212	93.419	99.849	104.789	124.177	129.771	133.268	138.119	146.925	155.005	169.872

Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo.

En resumen, las exportaciones españolas, *grosso modo*, se orientan en el 77,5% a países europeos (el 65,9% a los países de la UE-15, el 5,1% a los de la UE-12 y el 6,4% al resto de Europa), lo que representa una participación casi idéntica a la observada en 1995. Sin embargo, no debe perderse de vista que si bien se ha mantenido la participación del mercado europeo en sentido amplio, se ha producido una pérdida de peso relativo de las ventas destinadas a los países de la UE-15, que se ha visto compensada por el aumento de las exportaciones a los países de reciente incorporación a la UE (los del grupo que se ha denominado UE-12) y a los del resto de países

Europeos, entre los que destacan Noruega y Suiza. En segundo lugar, América Latina (4,9%) y EEUU y Canadá (4,8%) conservan su participación en el nivel estable de los últimos cuatro años. África (incluidos los países de la región que pertenecen a la OPEP) ha aumentado ligeramente su participación del 3,8 al 4,1%, al igual que lo han hecho las exportaciones a Asia (sin los países de oriente próximo) que apenas absorbe el 3,7% (véase la tabla 4).

Las alteraciones en el peso relativo de las distintas áreas reflejan los cambios en la naturaleza de los factores subyacentes de las relaciones comerciales. El ritmo de crecimiento de las exportaciones a la UE-15 es inferior al ritmo de expansión de las exportaciones españolas, si bien se ha registrado cierto repunte en 2006 cuando han crecido al 6,8%. Sucede lo contrario en el caso de los países de la UE-12 y del resto de los países europeos, y en los dos últimos años, América Latina y EEUU y Canadá, en los que el ritmo de expansión de las exportaciones es superior al de las exportaciones totales. Asia (sin OPEP) es un mercado complejo en el que se han registrado tasas muy reducidas de crecimiento y, en varios años, negativas. Sin embargo, puede ser un buen augurio que las exportaciones a Asia hayan superado, en los últimos tres años, la tasa de crecimiento de las exportaciones totales (véase la tabla A3 en el anexo).

Las importaciones españolas, por su parte, registran una evolución, en línea ascendente, muy regular caracterizada en sus principales rasgos por: (a) la estabilidad de las compras a los países de Europa; (b) el continuo ascenso, año tras año, de las importaciones de los países asiáticos; (c) el aumento de la importancia de África (incluidos sus países miembros de la OPEP), principalmente por las adquisiciones de productos energéticos; (d) la estable participación de las importaciones de América Latina; y (e) el retroceso de la participación de EEUU y Canadá.

Las importaciones de los países de la UE-27 han aumentado el 25% entre 2001 y 2006, pero las compras a los países de la UE-15 han registrado bajas tasas de crecimiento, muy inferiores a las de las importaciones totales –a excepción de las importaciones de Alemania–, lo contrario de lo sucedido con el ritmo de las importaciones procedentes de los países de la UE-12. Con los países del resto de Europa se ha registrado una evolución similar a la de los países de la UE-12. El conjunto de los países europeos ha disminuido, por tanto, su peso relativo en las importaciones españolas (UE-27 y países del resto de Europa) desde el 72% en 1995 al 65,5% en 2006, pero se ha debido a la disminución de la cuota de importaciones procedentes de los países de la UE-15, que se ha reducido desde el 64% de finales de los noventa y primeros dos mil hasta el 55,7% en 2006. Por tanto, la UE-15 es la principal zona proveedora de importaciones que pierde peso relativo en el conjunto de las importaciones españolas (tabla 5).

**Tabla 5. Importaciones de España por áreas de origen, 1995-2006 (en millones de euros)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Unión Europea 27	58.348	63.522	73.087	84.881	95.456	110.376	114.334	116.262	123.045	135.216	142.821	152.749
Unión Europea 15	54.265	59.178	67.986	79.017	93.597	107.753	110.949	112.427	118.504	129.768	136.579	144.627
Unión Europea 12	4.082	4.344	5.101	5.864	1.859	2.623	3.386	3.834	4.541	5.448	6.242	8.122
Resto de Europa	3.375	3.441	3.844	4.154	4.771	6.815	7.639	8.378	9.318	11.787	14.712	17.500
USA+Canadá	6.012	6.354	7.323	7.511	8.206	9.406	8.532	7.945	7.482	8.412	8.465	9.239
América Latina	3.482	3.586	4.345	4.372	4.834	6.353	6.693	6.867	6.662	7.519	9.871	12.169
OPEP (sin Venezuela)	4.660	5.748	6.999	5.824	6.816	13.326	11.977	10.625	11.272	12.684	17.006	20.241
Asia (sin OPEP)	8.302	8.390	10.268	12.279	14.717	17.466	17.824	18.520	20.209	24.733	29.219	34.387
Asia con Indonesia sin OM	8.355	8.605	10.659	12.816	15.067	17.968	17.989	18.858	20.829	24.811	29.411	34.808
China	1.757	1.841	2.529	2.938	3.686	4.713	5.079	5.771	6.729	8.531	11.709	14.302
Japón	2.846	2.621	2.958	3.690	4.400	4.831	4.345	4.258	4.835	5.750	5.923	5.841
África (sin OPEP)	2.435	2.542	2.827	3.072	3.325	4.555	5.044	5.410	5.556	6.416	8.078	9.620
África con OPEP	4.985	5.653	6.478	5.898	6.929	12.401	12.617	11.472	12.203	13.395	17.717	20.546
Oceanía	225	287	401	435	499	659	676	654	672	747	1.052	1.246
Resto del Mundo	195	310	375	329	471	514	491	607	898	897	1.732	2.409
TOTAL	87.142	94.179	109.469	122.856	139.094	169.468	173.210	175.268	185.114	208.411	232.954	259.559

Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo.

Sin embargo, las compras procedentes de los países asiáticos registran un ritmo alcista muy acelerado. Se han duplicado en apenas cinco años y su participación ha pasado del 10% al 13,2%. En ellas destacan las procedentes de China, que se han triplicado en cinco años y cuya participación ha aumentado del 2,8% en 2000 al 5,5% en 2006. África, sin los países de la OPEP, tenía una participación en las importaciones españolas en torno al 2,6% entre 1995 y 2000, pero a partir de ese nivel se inició un proceso al alza hasta 2006 cuando su peso relativo alcanzó el 3,7%. Las importaciones de África (incluidos sus países miembros de la OPEP) registraron un salto importante entre 1999 y 2000, al incrementarse casi el 80%, debido a las compras de petróleo. En los años siguientes se mantuvieron en el mismo nivel e incluso redujeron su peso relativo del 7,3%, en 2000 al 6,4% en 2004. Sin embargo, en los dos últimos años han vuelto a registrar un aumento y han alcanzado una participación del 7,9%. Los países de América Latina han conservado una participación estable en torno al 4%, que es ligeramente más alta si se incorporan las compras a Venezuela, con tasas de crecimiento superiores a las totales desde 2004.

Sin embargo, EEUU y Canadá han visto disminuida su participación de manera regular, año tras año, desde el 6,9% en 1995 al 5,6% en 2000 y al 3,6% en 2006.

La pujanza de las importaciones revela el aumento del riesgo de pérdida de competitividad de la producción nacional en la medida que pone de manifiesto una alta penetración de productos externos en el mercado interno, en particular de los bienes procedentes de las economías emergentes de Asia y, en menor medida, de América Latina. Una parte del crecimiento de las importaciones se explica por el creciente peso de los productos energéticos (petróleo y gas), otra parte por el aumento de la demanda de bienes de equipo y que resultan esenciales en una fase de recuperación industrial como la que se encuentra en curso, y otra tercera parte por la competitividad-precio de los productos, principalmente intensivos en mano de obra, procedentes de las economías emergentes y que reflejan, por un lado, la pérdida de competitividad de una amplia gama de productos españoles, en el complejo proceso de globalización que caracteriza la economía internacional en nuestros días, y por otro la intensa presión del gasto interno, derivada del intenso crecimiento económico, que se traslada hacia una creciente demanda de importaciones.

A propósito del fuerte dinamismo de las importaciones, el Banco de España (2005: 141-142) señala que no cabe duda de que una parte del crecimiento de éstas se explica por el deterioro de la competitividad-precio de los productos nacionales frente a los productos importados, puesto que el aumento acumulado del deflactor del PIB ha superado ampliamente al del deflactor de las importaciones, en un contexto de apreciación del euro. Sin embargo, este deterioro no es el único factor explicativo de la pujanza de las compras externas. Junto a la alta dependencia energética del petróleo y el gas de la economía española frente a otras economías industrializadas, el tejido productivo muestra una debilidad para generar tecnología propia que se manifiesta en el aumento de la demanda de elementos tecnológicos incorporados en las importaciones, en mayor medida que otros países industrializados. Este rasgo, propio de cualquier economía, es "más pronunciado en el caso de la economía española a tenor de la elevada proporción de las importaciones de bienes de equipo en la formación bruta de capital que se desprende de las tablas *input-output*" (Banco de España 2005: 141).

Otro factor que contribuye a explicar la pujanza de las importaciones está relacionado con las nuevas características del comercio internacional según las cuales la división espacial de las cadenas productivas propicia que los procesos productivos de las empresas incorporen consumos intermedios de manera creciente, aumentando la correlación entre el crecimiento de las exportaciones y de las importaciones. En el caso de la economía española, las estimaciones a partir de "las tablas *input-output* revelan que la presencia de consumos intermedios importados en las exportaciones es superior a la de otras economías desarrolladas, debido a la elevada especialización de la exportación en algunas ramas, como la de material de transporte, que presentan una alta dependencia de consumos intermedios importados (...), participación que

se ha incrementado al 39,9% en 2005 desde el 30,9% en 1995 (...), en tanto que la participación de los consumos intermedios importados en las exportaciones se situaba en torno al 21%-23% para Alemania, Francia e Italia” (Banco de España 2005: 142).

La explicación de la intensa expansión de las compras externas en los últimos seis años se completa con la perspectiva que proporciona el análisis de la penetración de las importaciones por ramas de actividad. Las ramas que han verificado una mayor penetración de importaciones, en el período 2000-2005, han sido las de baja intensidad tecnológica, especialmente textil, vestido y confección. Esta característica explica las elevadas tasas de crecimiento de las importaciones procedentes de las economías emergentes de Asia, y particularmente de China, que son intensivas en mano de obra y que además han aprovechado las oportunidades derivadas de la eliminación de los contingentes al comercio de productos textiles desde comienzo de 2005, lo que explica el desplazamiento de la producción nacional por la nuevas importaciones. En segundo lugar se situaría la rama de alimentación, bebidas y tabaco; y le siguen la de productos metálicos y minerales no metálicos, ramas estrechamente vinculadas a la fabricación de materiales de construcción; y, por último, se ha registrado un fuerte crecimiento de las importaciones de vehículos de motor para satisfacer la demanda nacional con automóviles de gamas superiores, en tanto que la producción nacional está especializada en vehículos de las gamas media y baja cuya producción se destina al mercado externo.

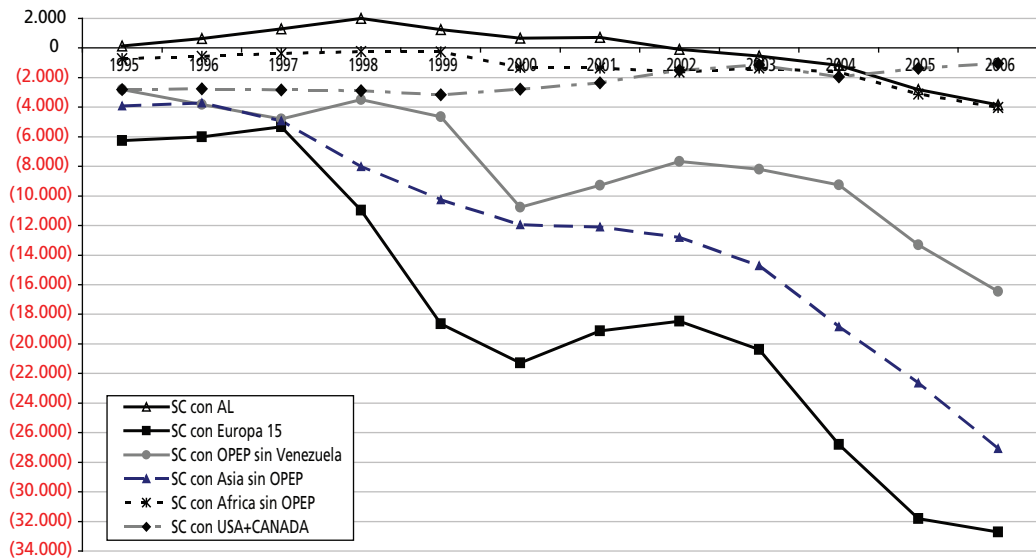
En resumen, los factores que explican la intensa expansión de las importaciones de la economía española son: (a) el deterioro de la competitividad-precio en los mercados tradicionales; (b) la dependencia energética; (c) el crecimiento de las importaciones de bienes de equipo vinculado a la recuperación industrial; (d) el mayor contenido de consumos intermedios importados en las exportaciones; (e) la penetración de productos intensivos en mano de obra; (f) la expansión de la demanda de importaciones de ramas relacionadas con el crecimiento del sector de la construcción; y (g) la satisfacción de la demanda nacional con productos importados (v.gr. la de automóviles con importaciones de vehículos de gama superior), mientras que la producción nacional, especializada en otros segmentos, se orienta hacia mercados externos (v.gr. la industria del automóvil especializada en las gamas media y baja destinadas, en gran parte, a la exportación).

*Breve referencia a la evolución del saldo comercial, a su descomposición por áreas geográficas y a los determinantes a corto y medio plazo*

El signo negativo del saldo comercial de la economía española constituye un rasgo singular que se remonta a los primeros años sesenta del siglo XX. Se caracteriza, también, por registrar una elevada cuantía, ya que en el promedio de los últimos 45 años ha alcanzado el 5,8% del PIB, y por su tendencia a agravarse, si bien en algunas fases ha contado con la colaboración de factores coyunturales, como han sido en estos últimos años los precios de los productos

energéticos y la apreciación del euro (Donoso y Martín, 2007). El mayor déficit comercial de la economía española se registra con la UE-15, y su nivel representa la mitad del incremento del déficit comercial registrado desde 1998 a 2006 (véase el gráfico18). La segunda área con la que ha contribuido al aumento del déficit comercial es Asia (sin los países de Oriente Medio) cuya participación ha ido creciendo, año a año, hasta alcanzar cerca del 35% en 2006. En esta área, China ha incrementado de forma significativa su cuota de participación en las importaciones españolas, pero resulta muy llamativo que con una cuota del 5,5% en 2005 su contribución al déficit comercial se sitúe cerca del 14%, lo que coloca a China como el segundo país contribuyente al déficit comercial español, apenas por detrás de Alemania.

**Gráfico 18. Evolución del saldo comercial con las distintas áreas del mundo, 1995-2006 (en millones de euros)**



Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo

El aumento del déficit comercial con China y las economías emergentes del sudeste asiático se verifica tanto en las ramas de productos intensivos en mano de obra poco cualificada como en los sectores intensivos en tecnología (García y Gordo, 2006). Sin embargo, en la evolución del saldo comercial con las economías asiáticas (sin Oriente Medio) todavía pesan más las manu-

facturas de consumo, reflejo de la pérdida de competitividad de los sectores especializados en productos de bajo coste y, por tanto, intensivos en mano de obra abundante y barata; si bien, no hay que perder de vista el incremento de la demanda de bienes de consumo duradero. No es el caso de las importaciones originarias de los países de la UE-15. En este grupo, Alemania apenas tiene una cuota del 14% de las importaciones españolas, pero su contribución negativa al saldo comercial es del 22% en 2006, y refleja las carencias estructurales tecnológicas de la economía española (Donoso y Martín, 2007).

El tercer grupo de países que contribuye al incremento del déficit comercial son los de la OPEP, hasta el punto de representar cerca del 25% del saldo de 2006, por valor de 16.500 millones de euros. Es un resultado comprensible si se tiene en cuenta que la economía española carece por completo de recursos energéticos y que en el sexenio pasado se ha producido un notable incremento de los precios de estos productos, tanto petróleo como gas. En cuarto lugar, se encuentran también los déficit registrados en las relaciones comerciales con América Latina, desde el año 2002, y con los países africanos (sin incluir los de la OPEP) desde 2000. En 2006, el saldo comercial negativo de España con ambas regiones fue muy similar, ligeramente superior a 4.000 millones de euros. Por último, el saldo negativo con EEUU y Canadá es casi equivalente al que se registra sólo con Brasil, algo superior a 1.000 millones de euros.

El progresivo deterioro del déficit comercial desde 1997 y con una inusitada intensidad desde 2004 –año que alcanzó el mismo nivel que en 2000, el 6,2% del PIB– ha seguido su trayectoria ascendente también en 2006, cuando ha registrado un saldo negativo equivalente al 8,1% del PIB, sólo similar al registrado en 1974 tras el impacto del primer *shock* del petróleo. Esta evolución se debe tanto a un vigoroso ritmo de crecimiento de las importaciones como a una modesta expansión de las exportaciones.

Por el lado de las importaciones, el deterioro del saldo comercial se explica, en primer lugar, por el peso relativo de las compras de bienes de equipo, principalmente en los países de la UE-15 y, en segundo, por las compras de productos energéticos en un contexto internacional de precios al alza. Pero también se ha producido un importante crecimiento de las importaciones de productos de tecnología avanzada y de mercancías intensivas en mano de obra originarias de las economías emergentes de Asia y, de esta zona, en particular de China, que penetran con gran intensidad en el mercado interno.

Por el lado de las exportaciones, cabe destacar que se ha verificado un descenso de las cuotas de exportación sobre todo desde 2003, hecho que también ha sucedido en otros países industrializados, debido a la creciente competencia de las economías emergentes. Esta presión competitiva se agrava si se tiene en cuenta que las exportaciones tienen un contenido tecnológico medio que cuenta con una demanda internacional moderada (Malo de Molina, 2007). Dos claros ejemplos de las dificultades por las que atraviesa la especialización de las exportaciones



se encuentran en dos industrias con un importante peso relativo en la estructura industrial del país y en las exportaciones –la industria del automóvil y la del textil, vestido y confección– que han visto estancarse o descender sus ventas en el exterior, por la debilidad cíclica de la demanda de exportaciones españolas proveniente de los países de la UE, y la presión competitiva de los productos procedentes de otras áreas con niveles de costes muy inferiores a los españoles (Gordo y Peñalosa, 2007).

Entonces, ¿en qué medida el deterioro del déficit comercial a corto y medio plazo se debe a la pérdida de competitividad motivada por los diferenciales de precios relativos o a la diferente intensidad cíclica respecto a los principales mercados de exportación? Gordo y Peñalosa (2007) estudian los determinantes del déficit comercial, a partir de las ecuaciones de comercio exterior del modelo trimestral del Banco de España, con las debidas cautelas por la ausencia de importantes interrelaciones entre las variables. El resultado que obtienen es que la diferente intensidad cíclica de la economía española respecto a la de sus mercados de exportación tiene una aportación moderada en el incremento del déficit exterior, de forma que es “la evolución adversa de los precios relativos la que ha tenido una contribución sustancial, pues ayuda a explicar tanto el aumento de las importaciones como el menor empuje de las exportaciones” (Gordo y Peñalosa, 2007:157). Sin embargo, el repunte de las exportaciones en 2006, debido en parte a la recuperación de las economías de la zona euro, permite albergar cierta esperanza de que el componente de la intensidad cíclica diferencial tenga un mayor peso del apuntado, con las debidas cautelas, por Gordo y Peñalosa, pero no hay duda de que hay que frenar la pérdida de competitividad ya que puede poner en grave peligro la sostenibilidad del crecimiento de una economía, como la española, que ya no cuenta con un instrumento tal útil para corregirla como el tipo de cambio.

### **2.1.2 Las relaciones comerciales de España con América Latina y Brasil**

Las exportaciones españolas hacia América Latina se duplicaron, en términos absolutos, entre 1995 y 2001 –pasando de 3.600 millones a 7.416 millones de euros–, una etapa en la que, a excepción de los dos últimos años, los tipos de cambio en América Latina estimulaban la propensión a importar, al tiempo que el tipo de cambio en España favorecía las exportaciones. Los difíciles años 2002 y 2003 provocaron un importante cambio de rumbo, de forma que las exportaciones a la región se desaceleraron y volvieron a recuperarse de nuevo en los últimos tres años, pero en 2006 su valor era apenas un 12% superior al que se registraba en 2001 y ascendió a 8.322 millones de euros.

En el conjunto de los países de la región, México es el único país en el que las exportaciones españolas han seguido una senda ascendente ininterrumpida desde finales de los años noventa hasta 2006, y el ritmo de expansión ha sido tan importante que las ventas españolas se han duplicado entre 2000 y 2006. Entre estos mismos años, las exportaciones sólo han registrado tasas

de crecimiento positivas en los casos de Chile, Colombia y Panamá, mientras que en el resto de los países del área el nivel alcanzado en 2006 no supera el de 2000. Brasil ha sido uno de los países en los que el valor de las exportaciones ha registrado una menor contracción, apenas el 12% entre esos años, pero en 2006 su valor ascendió a 1.109 millones de euros, cantidad todavía inferior a la que se registró en 2001, que fue de 1.363 millones de euros; en contraste, Argentina es uno de los que más ha visto disminuir la cuantía de las exportaciones españolas ya que se ha reducido, entre 2000 y 2006, a la mitad (véase la tabla 6).

**Tabla 6. Exportaciones de España a América Latina, 1995-2006 (en millones de euros)**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
México	424	411	772	1.070	1.140	1.510	1.984	2.341	2.198	2.287	2.648	3.074
Guatemala	26	33	44	49	81	87	93	98	82	97	89	101
Honduras	44	19	34	41	31	52	40	50	101	59	51	51
El Salvador	19	17	36	44	42	62	75	57	55	48	47	53
Nicaragua	26	36	17	15	18	20	22	32	27	25	27	21
Costa Rica	30	34	51	76	83	127	109	133	110	99	83	88
Panamá	56	58	161	184	274	264	104	100	122	124	266	520
Cuba	312	354	417	498	570	629	625	480	458	434	490	629
Haití	0	0	7	7	8	11	8	8	6	7	14	11
República Dominicana	72	97	122	175	232	418	419	352	229	204	185	233
Colombia	216	248	301	411	204	244	286	283	243	229	286	331
Venezuela	197	185	262	352	288	433	550	616	318	382	463	521
Ecuador	76	132	125	86	119	84	131	169	131	139	165	179
Perú	225	254	203	198	169	191	183	158	142	161	156	187
Brasil	652	735	1.140	1.228	1.294	1.257	1.363	1.024	879	1.088	1.019	1.109
Chile	341	402	592	531	363	462	488	418	461	426	496	556
Bolivia	18	29	29	60	39	47	24	31	19	31	26	21
Paraguay	25	25	39	43	41	28	23	28	24	16	17	16
Uruguay	140	134	155	154	141	151	144	97	76	60	57	79
Argentina	712	1.017	1.143	1.146	949	946	746	304	426	441	481	545
Total América Latina	3.611	4.219	5.650	6.368	6.084	7.023	7.416	6.780	6.109	6.356	7.064	8.322

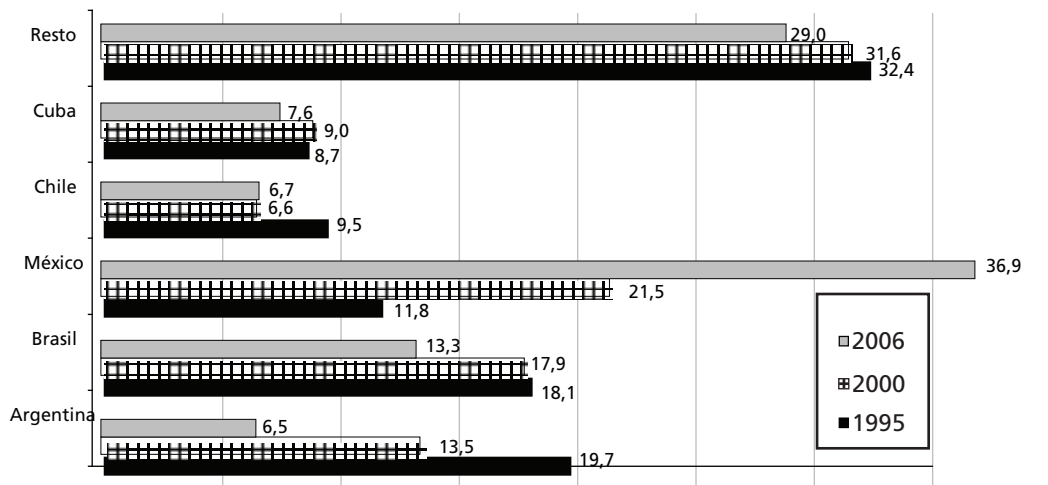
Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo.

Así, el principal mercado destinatario de las exportaciones españolas en la región ha sido México, que ha registrado una trayectoria ascendente desde 1995. En ese año era el tercer mercado para las ventas españolas detrás de Argentina (19,7%) y Brasil (18,1%), con una participación de apenas el 11,8%. Superados los efectos negativos de la crisis del tequila, comenzaron a au-

mentar las exportaciones españolas y en el año 2000 se situó como el principal mercado de la región. En 2006 su participación se situó en el 37% de las exportaciones españolas, al tiempo que Brasil se situaba en el segundo lugar con el 13,3%, y Argentina (6,5%) perdía su posición al adquirir menos productos españoles que Cuba (7,6%) y Chile (6,7%) y apenas 0,2 pp menos que Panamá (6,3%) (véase el Gráfico 1). Cabe señalar, en este sentido, que el 50% de las exportaciones españolas a la región se concentran en México y Brasil; y ascienden al 84% si se añaden las ventas a Cuba, Chile, Argentina, Panamá y Venezuela (véase tabla 6).

La estructura sectorial de las exportaciones españolas a América Latina muestra que tres cuartas partes de las ventas se concentran en tres sectores: bienes de equipo (38%), semimanufacturas (23,5%) y manufacturas de consumo (14,5). Esta pauta de exportaciones difiere de la pauta agregada de las exportaciones españolas caracterizada por el hecho de que cerca de dos terceras partes se concentra en tres sectores: semimanufacturas (22,5%), los bienes de equipo (21,4%) y el sector del automóvil (21%) (véase el Cuadro A3 en el anexo). Las exportaciones del sector del automóvil se sitúan en cuarto lugar con una participación del 9,8% de las exportaciones a la región, pero apenas representan el 2,4% de las ventas externas totales del sector.

**Gráfico 19. Participación de los principales países de América Latina en las exportaciones españolas a la región (en porcentaje)**



Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Comercio y Turismo.

Las importaciones procedentes de Latinoamérica también se duplicaron entre 1995 y 2001, y volvieron casi a hacerlo entre 2001 y 2006 debido tanto a la apreciación del tipo de cambio del euro como al ritmo de crecimiento de la economía española en esta etapa (véase la tabla 7). Los principales proveedores de importaciones de la región hasta 1999 concentraban tres cuartas partes de las ventas a España y eran: Brasil (26%), seguido de Argentina (21,4%), México (19,6%) y Chile (7,3%). En el período que se inicia en el 2000 y hasta 2006, México se coloca en primer lugar y ha aumentado año tras año tanto la cuantía de sus ventas a España, con la única excepción de 2004, de forma que en 2006 las importaciones españolas de México se habían incrementado en un 75% respecto al nivel de 2000, y su participación en el conjunto de las importaciones de la región proporcionadas a España alcanzó el 23,2%.

**Tabla 7. Importaciones de España de América Latina, 1995-2006 (en millones de euros)**

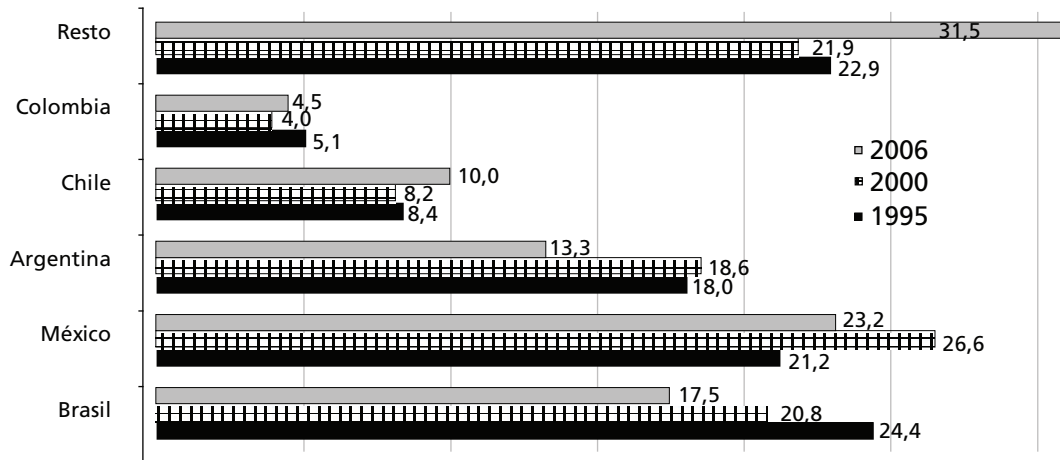
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
México	738	799	975	811	946	4.687	1.596	1.628	1.473	1.789	2.718	2.819
Guatemala	15	12	16	19	13	34	39	32	32	33	47	53
Honduras	55	42	42	51	37	43	31	30	40	45	44	48
El Salvador	9	9	12	4	4	9	8	15	14	29	51	46
Nicaragua	14	14	18	27	15	17	14	13	15	19	26	31
Costa Rica	74	77	82	83	100	89	80	72	62	55	60	67
Panamá	57	35	133	55	30	39	34	45	41	37	247	456
Cuba	71	100	109	120	124	144	135	163	130	131	137	139
Haití	0	0	2	2	1	1	5	2	1	1	2	2
República Dominicana	25	20	27	25	17	18	28	35	36	83	53	70
Colombia	176	159	163	166	177	251	192	282	224	238	351	549
Venezuela	131	177	243	264	276	499	737	717	297	333	792	1.817
Ecuador	159	143	142	155	146	109	111	113	162	145	223	290
Perú	108	116	173	156	190	231	260	281	313	366	489	627
Brasil	849	886	1.106	1.159	1.251	1.324	1.423	1.381	1.676	1.909	2.074	2.130
Chile	291	257	337	343	352	519	473	483	536	744	909	1.219
Bolivia	8	4	17	13	9	9	15	10	11	16	19	19
Paraguay	24	18	21	20	32	60	63	12	53	10	12	44
Uruguay	48	57	71	63	81	90	104	102	94	105	141	126
Argentina	628	660	656	836	1.034	1.180	1.345	1.452	1.451	1.428	1.476	1.617
Total América Latina	3.482	3.586	4.345	4.372	4.834	6.353	6.693	6.867	6.662	7.519	9.871	12.169

Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo.

Brasil, tradicionalmente el primer proveedor de los países de la región desde 1995, como corresponde por el tamaño de su economía, perdió esa posición a favor de México en 2000, pero

sus ventas a España desde entonces han seguido una trayectoria ascendente, de forma que en 2006 su nivel había aumentado más del 60% respecto a 2000, al alcanzar 2.130 millones de euros frente a 1.324 millones de euros en 2000. Las compras a Brasil superaron a las de México en 2003 y 2004, años en los que las importaciones de Brasil representaron el 25% de las importaciones a la región.

**Gráfico 20. Participación de los principales países de América Latina en las importaciones españolas a la región (en porcentaje)**



Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Comercio y Turismo.

El aumento de las importaciones procedentes de México y Chile, favorecidas por los tratados de libre comercio con la UE, y en los dos últimos años de Venezuela han contribuido a la menor participación relativa de las compras a Brasil que han pasado del 25% al 17,5% en 2006. Las importaciones de Chile casi se han triplicado desde 2001, de forma que su participación ha aumentado del 7% al 10%. Las originarias de Argentina apenas se han incrementado en un 20% en cinco años, por lo que su participación se ha reducido desde el 20% de 2001 al 13,3% en 2006 (véase el gráfico 20). Por tanto, también en el período 2000-2006 se ha registrado una alta concentración en las importaciones españolas originarias de América Latina, ya que tres cuartas partes proceden de México, Brasil, Chile y Argentina; participación que se acerca al 80% si se añaden las compras a Venezuela.

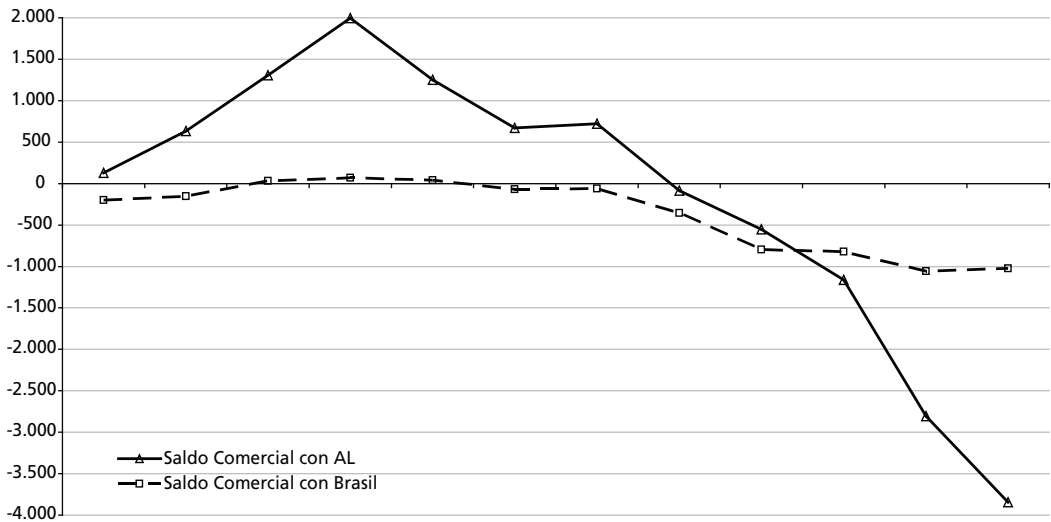
La estructura sectorial agregada de las importaciones españolas ha conservado los rasgos característicos hasta 2005, pero en 2006 ha registrado una alteración significativa. Desde 1995 a 2005 la pauta de importaciones se caracterizaba por el predominio de los bienes de equipo (24%), seguidos de las compras de semimanufacturas (21%) y las del sector del automóvil (15%), y sólo después se situaban las importaciones de productos energéticos (13,7%). En 2006, las importaciones de bienes de equipo y semimanufacturas ocupan los dos principales lugares, pero las compras del sector del automóvil han sido superadas por las de productos energéticos, que han representado el 15,5% frente al 14,3% de las del sector automovilístico. Las compras de productos energéticos son las que han registrado una mayor tasa de crecimiento (25%) en 2006, debido a las continuas subidas del precio de petróleo, y por ello han sido las que más han contribuido al crecimiento total de las importaciones.

La estructura sectorial de las importaciones españolas de América Latina difiere de la que se registra en términos agregados para el conjunto de las importaciones españolas, lo cual es reflejo del diferente perfil de las estructuras productivas. Hasta 2005, las importaciones españolas de la región se caracterizaban por una alta concentración, ya que casi dos tercios procedían de los sectores de alimentos (34%) y productos energéticos (31%); pero los siguientes eran semimanufacturas (12,2%) y materias primas (11%), de forma que cerca del 90% de las importaciones españolas de la región procedían de estos cuatro sectores. En el año 2006, los productos energéticos (38,4%) superan a los alimentos (28%), y les siguen, en el mismo orden, las semimanufacturas (11,6%) y las materias primas (11,4%); por tanto, se mantiene la alta concentración de las importaciones de esos cuatro sectores, con la única alteración del mayor peso relativo del sector de productos energéticos.

En el caso de las importaciones originarias de Brasil, la estructura sectorial presenta un rasgo diferenciado de la que resulta característica del conjunto de los países de América Latina. Si se observa en términos agregados para el período 1995-2006, la estructura sectorial presenta una alta participación de las importaciones de alimentos, que representan el 49%, mucho mayor que el que se verifica para el conjunto de la región. Sin embargo, en segundo lugar se sitúan las compras de materias primas, con el 17,6%. Le siguen las semimanufacturas con el 17%, una participación también superior a la del conjunto de la región. Además, los productos industriales (englobando como tales bienes de equipo, sector del automóvil, bienes de consumo duradero y manufacturas de consumo) representan el 15,3%, una participación que resulta superior a la que se verifica para el conjunto de los países de la región, que se sitúa en el 10% (véase la tabla A6 en el anexo).

El saldo comercial entre España y América Latina fue favorable a España hasta el año 2001 y desde entonces se ha producido un intenso saldo negativo a favor de los países de la región, que se ha situado en 2006 en 5.143 millones de euros (véase el gráfico 21).

**Gráfico 21. Evolución del saldo comercial de España con América Latina y Brasil, 1995-2006 (en millones de euros)**



Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Comercio y Turismo.

Desde la perspectiva de la estructura sectorial, la economía española registra saldos comerciales negativos en los sectores de alimentos, productos energéticos y materias primas, y saldos comerciales positivos en semimanufacturas, así como en el resto de los productos industriales: bienes de equipo, sector del automóvil, bienes de consumo duradero, manufacturas de consumo y otras mercancías. Con Brasil, se registra saldo comercial negativo en alimentos y materias primas, pero también en semimanufacturas, bienes de consumo duradero y manufacturas de consumo, y saldo positivo en bienes de equipo, sector del automóvil y otras mercancías, sectores estos tres en los que la evolución de los saldos muestra una tendencia decreciente (véase la tabla 6).

**Tabla 8. Evolución del saldo comercial entre España y Brasil por la estructura de sus componentes 1995-2006 (en millones de euros)**

	Alimentos	Productos Energéticos	Materias Primas	Semimanufacturas	Bienes Equipo	Sector automóvil	Bienes Consumo Duradero	Manufacturas de consumo	Otras mercancías	TOTAL
1995	-452	2	-156	25	149	228	2	7	12	-197
1996	-441	-1	-171	49	234	142	6	23	6	-151
1997	-568	-1	-223	130	442	160	9	66	19	34
1998	-457	3	-261	118	427	133	16	67	22	69
1999	-541	2	-240	5	701	52	10	34	19	43
2000	-589	18	-270	65	568	85	2	19	34	-67
2001	-706	28	-280	81	657	121	-1	10	29	-60
2002	-610	28	-245	12	338	111	-6	-10	24	-357
2003	-775	16	-221	-70	204	84	-14	-39	18	-797
2004	-901	48	-238	-33	290	81	-34	-65	31	-821
2005	-852	32	-301	-111	165	91	-42	-75	37	-1.056
2006	-840	81	-286	-264	276	94	-43	-64	25	-1.021
Acumulado	-7.731	257	-2.891	7	4.452	1.381	-94	-41	277	-4.382

Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Comercio y Turismo.

### 2.1.3 Evolución de las relaciones comerciales de España con Brasil

La política de liberalización comercial adoptada en Brasil de manera gradual desde finales de los años ochenta, la estabilidad introducida por el Plan Real una vez concluida su tercera etapa en septiembre de 1994, y la apreciación del tipo de cambio del real determinaron un giro radical en los intercambios comerciales entre España y Brasil a partir de 1995. Las relaciones comerciales entre ambos países hasta ese momento eran poco significativas, de forma que el comercio con Argentina y México era el más importante en el conjunto de los países de la región. El cambio drástico en las relaciones económicas se produjo primero en las relaciones comerciales y dos años después en las inversiones directas. En el período 1995-1997, mientras que las importaciones originarias de Brasil seguían creciendo a tasas promedio anuales del 10%, las exportaciones adquirirían un nuevo impulso (Arahuetes, 2006). A finales de 1997 Brasil se convertía en uno de los nuevos destinos de las exportaciones españolas, al alcanzar el mismo nivel que las realizadas a Argentina y, en términos comparativos por países, situarse inmediatamente detrás de las ventas a los principales países de la UE y EEUU.

En los años siguientes, a pesar de la crisis del real de enero de 1999 y de la incertidumbre sobre el comportamiento del tipo de cambio, las exportaciones crecieron *pari pasu* con las importaciones. Brasil conquistó un nuevo lugar como mercado de destino de las exportaciones españo-

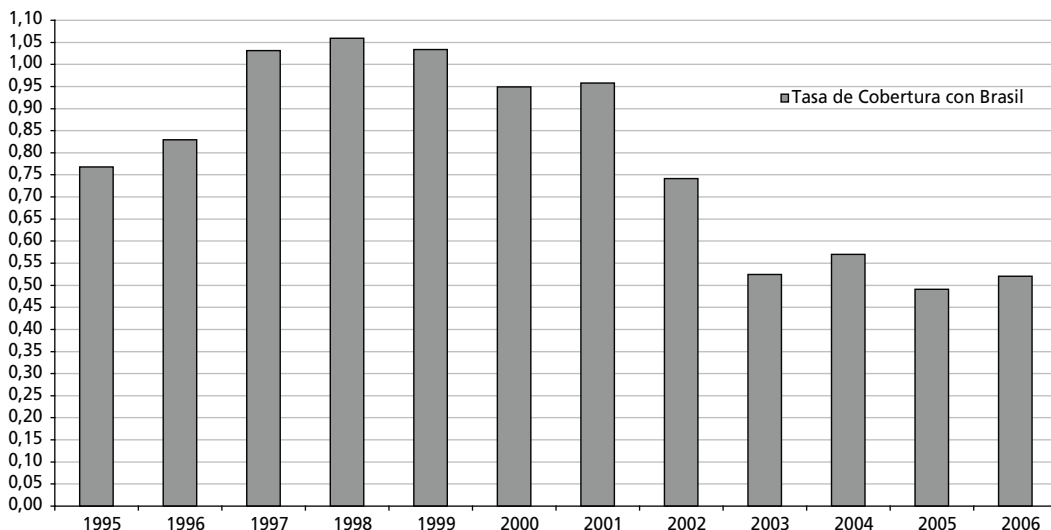


las, y además mejoró su posición como país proveedor de importaciones. Antes de 1994, España importaba de Brasil menos que de Argentina, Austria, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Suecia, Suiza, Japón y Corea del Sur. En el año 2000 se situaba como el decimosegundo proveedor de España, sólo detrás de los socios tradicionales de la UE, EEUU, Suiza, China y Japón.

En la fase recesiva 2001-2003 se verificó una asincronía en el ritmo de variación de las dos corrientes comerciales, de forma que se redujeron las exportaciones españolas a Brasil, al tiempo que el mercado español se convertía en un espléndido receptor de importaciones de Brasil. Este comportamiento ha continuado hasta el año 2006, de forma que Brasil se ha consolidado como el segundo proveedor de América Latina y el sexto más importante de los países fuera de la UE, sólo por detrás de EEUU, China, Japón, Corea del Sur y México.

La evolución del saldo comercial refleja que antes de 1995, cuando las relaciones comerciales registraban un bajo perfil, el saldo de la balanza comercial era favorable a Brasil y en promedio anual ascendía a 300 millones de dólares. En 1995 y 1996 los saldos comerciales siguieron siendo favorables a Brasil, pero la tendencia era decreciente por la intensidad de las importaciones y la dificultad exportadora por la fortaleza del tipo de cambio del real en un momento en el que el tipo de cambio de la peseta conservaba el sesgo depreciado en el que se había situado tras la crisis del SME de 1992-1993 y el reajuste de 1995. En los años 1997 a 1999 la economía española registró saldos comerciales positivos, pero de escasa significación. A partir de 2000, cuando se hicieron notar los efectos de la devaluación del real y del menor crecimiento de la economía brasileña contribuyeron a la disminución de las compras de bienes españoles y a la expansión de sus ventas a España, lo que originó un cambio de signo del saldo comercial volviéndose favorable a Brasil desde 2000 hasta la actualidad (véanse gráficos 21 y 22 y la tabla 8).

Desde 2000, el peso específico de las importaciones de alimentos y materias primas y el dinamismo de las semimanufacturas y productos industriales determinaron un continuo aumento del saldo positivo a favor de Brasil en una fase de crecimiento de la economía española. Desde comienzos de 2003, el tipo de cambio del euro ha seguido una tendencia de apreciación, estimulando el aumento de las importaciones industriales originarias de Brasil hasta 2005. Sin embargo, es muy probable que la continua apreciación del real en 2005 y sobre todo en 2006 se haya reflejado en cierta desaceleración de las importaciones de bienes de equipo, manufacturas de consumo y sector del automóvil.

**Gráfico 22. Evolución de la tasa de cobertura del comercio de España con Brasil**

Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Comercio y Turismo.

### 2.1.4 Análisis sectorial de las relaciones bilaterales entre España y Brasil

La estructura sectorial de las relaciones comerciales entre España y Brasil son reflejo de la interacción entre las estructuras productivas y las ventajas comparativas dinámicas de ambas economías, es decir, del hecho de que tanto España como Brasil sean países de industrialización tardía que han alcanzado un alto grado de industrialización que les sitúa entre las 10 economías más importantes del mundo, y que además Brasil sea un gran productor de alimentos y materias primas.

En 1995, la estructura sectorial de las exportaciones de España a Brasil mostraba una alta concentración (82%) en tres sectores: automóvil (35%), bienes de equipo (29,6%) y semimanufacturas (17,5%). En el sector del automóvil destacaba el renglón de automóviles y motos y ya había adquirido cierta importancia el de partes y componentes; en bienes de equipo, maquinaria específica, material de transporte, otros bienes de equipo y equipos de oficina y telecomunicaciones; y en semimanufacturas, productos químicos, otras manufacturas y, con escasa importancia, metales no ferrosos y hierro y acero (véase la tabla 9).

Sin embargo, en 2000 se había verificado un cambio significativo en el peso relativo de los sectores. Los bienes de equipo representaban ya el 52,8% de las exportaciones, las semimanufacturas también aumentaron su participación al 20,5%, mientras que perdía peso el sector del automóvil tanto en términos absolutos como relativos. En el sector de bienes de equipo gana importancia el rubro de material de transporte, seguido de maquinaria específica y otras manufacturas, al tiempo que perdía peso relativo equipos de oficina y telecomunicaciones; en semimanufacturas destacaban sobre todo los productos químicos (66%) y otras manufacturas (26%); y en el sector del automóvil el rubro más importante es el de partes y componentes (85%).

La estructura sectorial de las exportaciones españolas a Brasil en 2006 es similar a la registrada en 2000, con mayor peso de las semimanufacturas –y en ellas los productos químicos–, y del sector del automóvil cuyo principal y casi único rubro de exportación lo constituyen partes y componentes. Cabe resumir, *grosso modo*, que las exportaciones españolas a Brasil están compuestas por productos químicos, material de transporte –cuyo principal renglón son partes y componentes para aviones y helicópteros–, partes y componentes para automóviles, maquinaria específica, otros bienes de equipo y otras manufacturas.

En 1995, la estructura sectorial de las importaciones españolas de Brasil mostraba que el 87% se concentraba en alimentos (58%), materias primas (18,7%) y semimanufacturas (10,6%) (véase tabla 10). En el renglón de alimentos destacan sobre todo piensos para animales, semillas oleaginosas y café; en materias primas, tres cuartas partes son menas y minerales y el resto materias primas animales y vegetales; y en semimanufacturas, hierro y acero, productos químicos y otras semimanufacturas.

La estructura sectorial de las importaciones en 2000 muestra una concentración similar a la que se registraba en 1995 en los tres sectores, si bien disminuye ligeramente el peso de los alimentos y aumenta el de las materias primas y semimanufacturas, y al mismo tiempo un ligero aumento de las importaciones de bienes de equipo, manufacturas de consumo y sector del automóvil. En el sector de alimentación se registraron cambios en la importancia relativa de los distintos componentes y comenzó a diversificarse la pauta de los productos importados. Así, el renglón más destacado fue el de semillas y frutos oleaginosos, seguido de piensos para animales, y después se situaron las compras de carne, café y frutas y legumbres. En las materias primas se repite el mayor peso relativo de menas y minerales (68%), seguido de materias primas animales y vegetales (32%). En semimanufacturas las compras españolas se concentran en productos químicos, hierro y acero y otras manufacturas, al tiempo que aumentan en metales no ferrosos. Todavía las importaciones conjuntas de bienes industriales –es decir, de bienes de equipo, sector del automóvil, bienes de consumo duradero y manufacturas de consumo– eran inferiores a las de materias primas.

En 2006, la estructura sectorial de las importaciones muestra nuevos rasgos: conserva la importancia de los alimentos pero registra un significativo incremento de las semimanufacturas, un menor peso de las materias primas y, por cuarto año consecutivo, las compras de productos industriales –por tanto, de bienes de equipo, sector del automóvil, bienes de consumo duradero y manufacturas de consumo– superan las de materias primas (véase la tabla A6, en el anexo).

**Tabla 9. Principales productos de exportación de España a Brasil, 1995, 2000 y 2006 (en millones de euros y porcentajes)**

Productos	1995		2000		2006	
	millones €	%/total	millones €	%/total	millones €	%/total
Sector Automóvil	230	35,2	107	8,5	137	12,3
Automóviles y motos	171	74,4	16	15,1	2	1,8
Componentes	59	25,6	90	84,9	134	98,2
Bienes de equipo	193	29,6	663	52,8	414	37,7
Maq. Específica	71	36,9	143	21,5	134	32,4
Equipos de oficina y telec.	17	8,7	44	6,6	19	4,6
Mat. transporte	68	35,4	353	53,2	176	42,6
Otros	37	19,0	124	18,7	85	20,4
Semimanufacturas	114	17,5	258	20,5	306	27,6
Metales no ferrosos	4	3,6	5	1,8	6	1,9
Hierro y acero	4	3,8	15	5,7	38	12,5
Prod. Químicos	66	57,5	171	66,1	203	66,4
Otras	40	35,2	68	26,4	59	19,2
%/ total de exportaciones		82,4		81,8		77,2

Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo.

En el sector de alimentos ha continuado el aumento de la importancia de las semillas y frutos oleaginosos y las carnes, ha perdido peso relativo el rubro de los piensos para animales y, en menor medida, los de café y frutas y legumbres, y han aparecido con nueva pujanza los de cereales y pesca. Las compras de semimanufacturas ya superan a las de materias primas, y se concentran en productos químicos, hierro y acero y otras manufacturas, al tiempo que también aumentan en metales no ferrosos. En materias primas se repite el mayor peso relativo de menas y minerales frente a materias primas animales y vegetales. Y lo que es también importante: el continuo aumento de las importaciones de bienes de equipo y manufacturas de consumo, seguidas de las del sector del automóvil y bienes de consumo duradero (véase la tabla 10).

La economía española importaba, tradicionalmente, de Brasil alimentos, materias primas y semimanufacturas y apenas tenían importancia alguna los productos industriales. Sin embargo, en los años dos mil se ha verificado un significativo cambio en la pauta de importaciones españolas de Brasil. El primer sector continua siendo el de alimentos, pero las materias primas han cedido su lugar a los productos semimanufacturados, y lo que resulta más llamativo, en los últimos cuatro años los productos industriales –es decir, los bienes de equipo, sector del automóvil, bienes de consumo duradero y manufacturas de consumo– han superado a las compras de materias primas. En el rubro de alimentos los principales productos importados son: habas de soja, maíz en grano, concentrados sólidos de aceite de soja, café en grano, carne de bovino, carne de ave, cereales y langostinos congelados; en las semimanufacturas mineral de hierro y óxido de propileno, junto a maderas y sus transformados y piedras ornamentales; y en el rubro de los bienes industriales: vidrio y componentes para tubos catódicos, condensadores fijos y materiales eléctricos para automóviles.

La evolución de la estructura sectorial de las importaciones permite inferir que en los próximos años las importaciones españolas tendrán un perfil caracterizado por el predominio de los alimentos y los productos semimanufacturados, las materias primas perderán peso relativo y aumentará la importancia de los bienes de equipo y las manufacturas de consumo y, en menor medida, de los bienes de consumo duradero y partes y componentes del sector del automóvil. Las posibilidades de aumento de las exportaciones de productos agrícolas, que representan un gran potencial exportador del Brasil, están limitadas por la PAC (Política Agrícola Común), y no hay indicios de que una retomada de las negociaciones para un acuerdo de libre comercio entre la UE y Mercosur pueda contribuir en pocos años a superar los obstáculos que permitirían la intensificación de las relaciones comerciales entre Mercosur y la UE y, en ese marco, entre España y Brasil. Quizá se pueda conseguir en un horizonte de medio plazo.

**Tabla 10. Principales productos de importación de España de Brasil, 1995, 2000 y 2006 (en millones de euros y porcentajes)**

Productos	1995		2000		2006	
	millones €	%/total	millones €	%/total	millones €	%/total
Alimentación	492	57,9	661	49,9	892	41,9
Carne	32	6,5	97	14,7	114	12,8
Lácteos y huevos	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Pesca	1	0,2	34	5,2	66	7,4
Cereales	0	0,0	0	0,0	121	13,6
Frutas y legumbres	13	2,7	35	5,3	59	6,6
Azúcar, café y cacao	98	20,0	73	11,1	86	9,7
Preparados alimenticios	0	0,1	0	0,1	5	0,6
Bebidas	0	0,0	0	0,1	1	0,1
Tabacos	24	4,9	31	4,7	14	1,6
Grasas y aceites	2	0,3	2	0,2	11	1,3
Semillas y frutos oleaginosos	123	25,0	256	38,7	366	41,0
Piensos animales	198	40,2	131	19,9	47	5,3
Materias Primas	159	18,7	281	21,2	306	14,4
Mat. primas animales y vegetales	39	24,5	90	32,0	90	29,4
Menas y minerales	120	75,5	191	68,0	216	70,6
Semimanufacturas	90	10,6	193	14,6	570	26,7
Metales no ferrosos	4	4,3	34	17,8	47	8,2
Hierro y acero	33	36,7	45	23,5	296	51,9
Prod. Químicos	31	35,0	74	38,3	128	22,5
Otras	22	24,0	39	20,4	99	17,4
%/ total de importaciones		87,1		85,7		83,0

Fuente: elaboración propia según datos de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo.

## 2.2. Relaciones comerciales entre Brasil y España

### Evolución del comercio exterior brasileño y de las relaciones comerciales con España

#### 2.2.1. Evolución del comercio exterior brasileño en período reciente

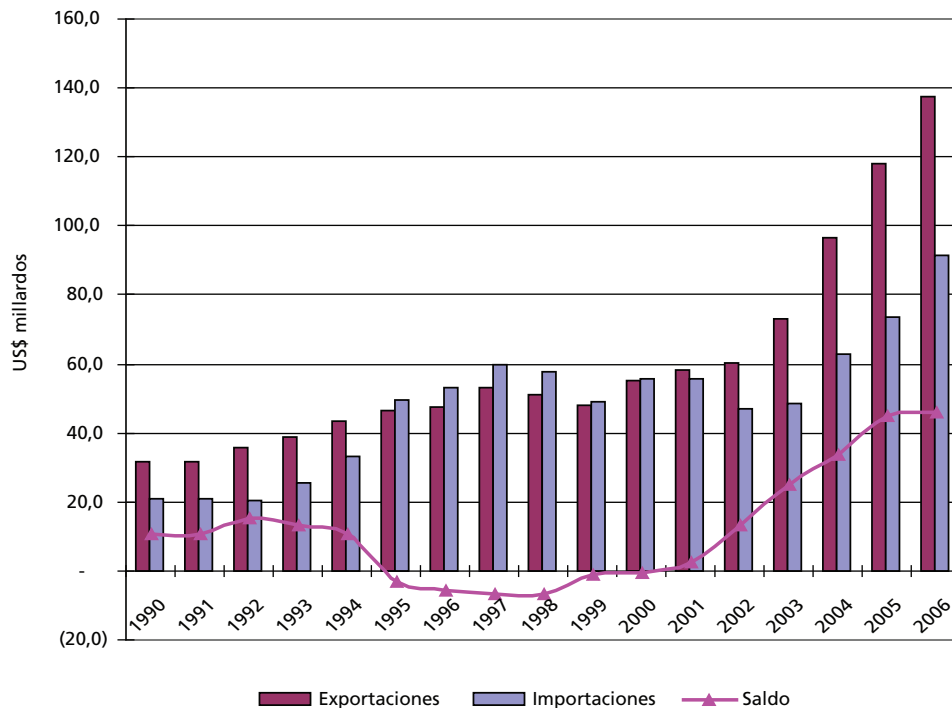
Después de un largo período en que la economía brasileña permaneció protegida por elevadas barreras arancelarias y no arancelarias, la última década del siglo XX estuvo marcada por la apertura comercial y por la creciente exposición de la estructura productiva brasileña a la competencia internacional.

Debido al ambiente recesivo de comienzos de la década de los 90, las importaciones se mantuvieron estables hasta 1992, aumentando con más fuerza a partir de entonces, principalmente a partir de 1994, estimuladas por el aumento de la demanda interna y por la valorización cambial, engendrada por la política de estabilización basada en el ancla cambial. Las exportaciones, por su parte, aumentaron a un ritmo menor, aunque constante, a lo largo de la década.

Con la desvalorización del real en 1999, las exportaciones resultaron nuevamente estimuladas y volvieron a aumentar a tasas elevadas, en especial a partir de 2003, cuando la demanda mundial pasó a aumentar con fuerza, incluso elevando el precio de varias commodities exportadas por Brasil. Mientras que en el período 1990-2002, la tasa media de crecimiento anual de las exportaciones brasileñas fue del 5,6%, entre 2002 y 2006 esa tasa aumentó hasta el 22,8%, alcanzando en ese último año un volumen record de 137,5 millardos de dólares. Ese valor fue más del doble del volumen exportado en 2002, mientras que fueron necesarios los 12 años anteriores para que el volumen exportado se duplicase respecto a los valores de 1990.

Las importaciones también pasaron a aumentar a un ritmo más elevado a partir de 2003, aunque por debajo de la tasa de crecimiento de las exportaciones, lo que dio como resultado importantes superávits comerciales. En 2006, con las importaciones alcanzando los 91,4 millardos de dólares, el superávit comercial brasileño batió el record con un volumen de 46,1 millardos de dólares. Considerando el período 2002-2006, el superávit comercial acumulado por Brasil fue de 162 millardos de dólares (gráfico 23).

**Gráfico 23. Brasil, exportaciones, importaciones y saldo comercial, 1990-2006**  
(en millardos de dólares)



Fuente: Secex

Respecto a los destinos y al origen de los flujos comerciales, debemos destacar que el aumento del volumen de comercio en los últimos tiempos estuvo acompañado por cambios importantes, siempre teniendo en cuenta la importancia relativa de las diferentes zonas (tablas 11 y 12).



**Tabla 11. Brasil, exportaciones por zonas (o regiones), de 2000 a 2006 (en millones de dólares)**

Zonas (o Regiones)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
MERCOSUR	7.733,1	6.363,7	3.313,5	5.671,9	8.912,1	11.726,1	13.950,4
Otros Países de A. Latina	3.913,5	4.395,2	5.254,2	6.056,2	8.787,7	12.455,8	14.694,8
Nafta	16.208,6	17.705,4	19.278,1	21.017,0	26.649,9	30.695,8	34.708,6
Unión Europea (27)	15.332,8	15.459,0	15.615,6	18.758,8	24.575,9	26.948,5	30.912,0
Otros Países de Europa	1.071,5	854,4	874,2	1.050,8	1.301,5	1.735,6	2.250,1
Asia	6.324,2	6.949,4	8.849,1	11.676,3	14.563,9	18.552,2	20.792,7
Oriente Medio	1.292,1	1.964,2	2.271,8	2.731,9	3.559,2	4.094,6	5.577,9
Oceanía	375,4	274,8	291,8	348,9	433,8	530,1	594,5
África	1.350,4	2.000,6	2.377,5	2.876,1	4.253,3	5.996,5	7.498,9
CEI	497,5	1.157,4	1.351,1	1.686,7	1.986,0	3.299,5	3.813,3
Otros	986,5	1.098,5	992,2	1.209,5	1.451,9	2.273,6	2.672,2
<b>Total</b>	<b>55.085,6</b>	<b>58.222,6</b>	<b>60.469,2</b>	<b>73.084,1</b>	<b>96.475,2</b>	<b>118.308,3</b>	<b>137.469,7</b>

Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

**Tabla 12. Brasil, exportaciones por región, 2000 a 2006 (en % del total)**

Regiones (o Zonas)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
MERCOSUR	14,0	10,9	5,5	7,8	9,2	9,9	10,1
Otros Países de A. Latina	7,1	7,5	8,7	8,3	9,1	10,5	10,7
Nafta	29,4	30,4	31,9	28,8	27,6	25,9	25,2
Unión Europea (27)	27,8	26,6	25,8	25,7	25,5	22,8	22,5
Otros Países de Europa	1,9	1,5	1,4	1,4	1,3	1,5	1,6
Asia	11,5	11,9	14,6	16,0	15,1	15,7	15,1
Oriente Medio	2,3	3,4	3,8	3,7	3,7	3,5	4,1
Oceanía	0,7	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
África	2,5	3,4	3,9	3,9	4,4	5,1	5,5
CEI	0,9	2,0	2,2	2,3	2,1	2,8	2,8
Otros	1,8	1,9	1,6	1,7	1,5	1,9	1,9
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

En el caso de las exportaciones, aunque el Nafta y la Unión Europea (UE) se hayan mantenido como destinos principales de las mercancías brasileñas, las exportaciones a otros mercados presentaron tasas de crecimiento más elevadas. En 2000, las exportaciones al Nafta sumaban 16,2 millardos de dólares, lo que representaba un 29% del total exportado por Brasil. En 2006, el valor exportado a esa región alcanzó los 34,7 millardos de dólares, con la participación relativa reduciéndose al 25,2%. En el caso de la Unión Europea, la participación relativa pasó del 27,8% al 22,5% en el mismo período. Aún así, las exportaciones a esas dos regiones juntas representaron en 2006 casi la mitad del total exportado por Brasil.

Como puede observarse en el gráfico 24, las exportaciones a esas dos regiones presentaron una tasa media de crecimiento anual inferior al verificado para el total de las exportaciones brasileñas en el período 2000-2006. Mientras que el total de las exportaciones aumentó a una tasa del 16,5% anual, las exportaciones al Nafta alcanzaron el 13,5% y a la UE, al 13,2%.

Otra zona de destino que presentó una tasa de crecimiento inferior a la media fue el Mercosur. A causa de la crisis de Argentina, las exportaciones a esa zona disminuyeron casi un 60% entre 2000 y 2002. Sin embargo, en el período posterior la recuperación también resultó bastante acelerada. De cualquier manera, en 2006, la participación relativa en el total de las exportaciones brasileñas alcanzó un 10,1%, inferior todavía a la observada en el año 2000 (14%).

Los mercados menos tradicionales para Brasil aumentaron en general a una tasa mucho más elevada que las tres regiones analizadas anteriormente y aumentaron su participación en el período analizado. Es importante resaltar que esas regiones resultaron beneficiadas por el calentamiento de la demanda internacional impulsada por la vuelta del crecimiento en los Estados Unidos y, principalmente, por el crecimiento acelerado de China. Además del aumento de la cantidad demandada, el ciclo ascendente en los precios del petróleo, de los insumos minerales y metálicos y de *commodities* agrícolas apalancó las exportaciones y, consiguientemente, la demanda de importaciones de varios países, beneficiando a las exportaciones brasileñas.

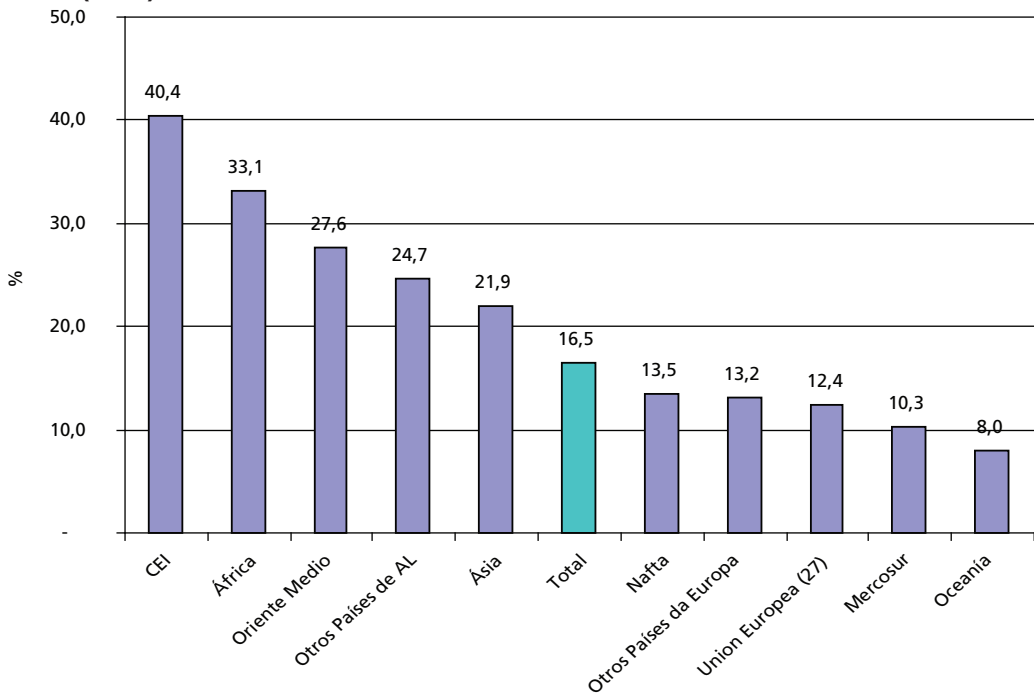
El aumento de las exportaciones a Asia, en especial a China, llevó a esa zona a consolidarse como el tercer principal mercado brasileño de exportaciones. En 2006, el volumen allí exportado por Brasil supuso 20,7 millardos de dólares (un 15,1% del total).

Los demás países de América Latina, en especial Venezuela y Chile, también adquirieron importancia como mercado de destino. La tasa media de crecimiento anual para esa región alcanzó el 24,7% en el período 2000-2006, y la participación relativa aumentó del 7,1% al 10,1%, superando al Mercosur.

En el caso de las demás regiones, cabe resaltar nuevamente los efectos del aumento de los precios de las *commodities*, en especial del petróleo, una vez que éste es el principal producto de

exportación de Oriente Medio y de los principales países de destino de las exportaciones brasileñas en África (Nigeria, Angola, Argelia, Egipto) y en la Comunidad de Estados Independientes (Rusia). La tasa media de aumento de las exportaciones a esas regiones en el período estudiado fue del 27,6% para Oriente Medio, del 33,1% para África y del 40,4% para la CEI. En 2006 esas tres regiones en conjunto pasaron a representar el 12,3% del total.

**Gráfico 24. Tasa de crecimiento medio anual de las exportaciones brasileñas por zona, de 2000 a 2006 (en %)**



Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

Respecto a las importaciones, el movimiento general fue de descenso en los volúmenes importados entre 2000 y 2003, y de crecimiento más acelerado entre 2004 y 2006. Entre las regiones, destaca el aumento de las importaciones provenientes de Asia, que pasó a ser la principal región de origen de las importaciones brasileñas en 2006, representando un 25% del total.

**Tabla 13. Brasil, importaciones por región (o zona), de 2000 a 2006 (en millones de dólares)**

Regiones (o Zonas)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
MERCOSUR	7.795,4	7.009,3	5.611,2	5.685,2	6.390,3	7.051,6	8.970,6
Otros Países de A. Latina	2.079,3	1.842,7	1.713,1	2.072,2	3.263,4	3.974,6	6.181,3
Nafta	16.064,4	15.268,9	12.237,2	11.124,6	13.126,7	14.783,5	17.784,4
Unión Europea (27)	14.511,8	15.394,5	13.472,0	13.019,9	15.974,8	18.210,0	20.169,9
Otros Países de Europa	1.111,8	1.354,1	1.215,1	1.316,3	1.526,6	1.656,0	1.877,9
Asia	8.600,0	8.925,7	7.996,1	8.922,5	12.279,5	16.870,2	22.886,4
Oriente Medio	1.479,4	1.416,3	1.402,2	1.545,2	2.289,7	2.476,5	3.159,6
Oceanía	334,5	300,8	246,9	315,9	401,9	662,0	766,1
África	2.907,1	3.330,9	2.675,6	3.288,2	6.185,2	6.667,0	8.088,8
CEI	749,1	583,4	584,4	821,0	1.252,9	1.082,0	1.430,7
Otros	205,7	145,3	82,9	193,0	142,8	117,9	79,7
<b>Total</b>	<b>55.838,6</b>	<b>55.572,2</b>	<b>47.236,8</b>	<b>48.304,6</b>	<b>62.834,7</b>	<b>73.551,4</b>	<b>91.395,6</b>

Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

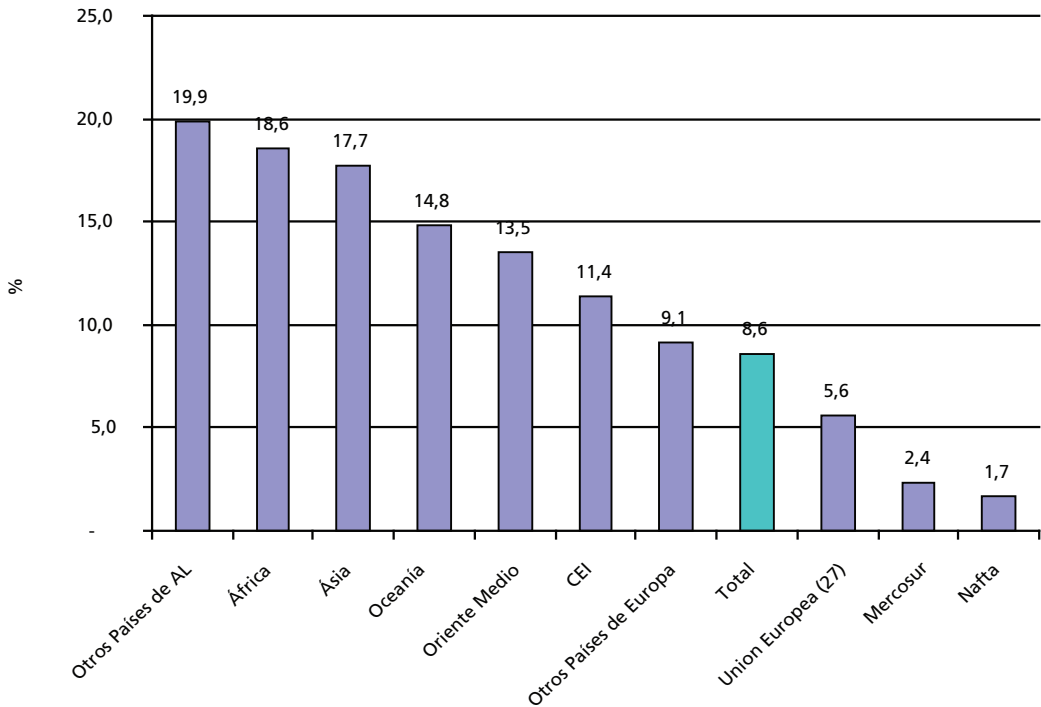
**Tabla 14. Brasil, importaciones por región (o zona), de 2000 a 2006 (en % del total)**

Regiones	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
MERCOSUR	14,0	12,6	11,9	11,8	10,2	9,6	9,8
Otros Países de A. Latina	3,7	3,3	3,6	4,3	5,2	5,4	6,8
Nafta	28,8	27,5	25,9	23,0	20,9	20,1	19,5
Unión Europea (27)	26,0	27,7	28,5	27,0	25,4	24,8	22,1
Otros Países de Europa	2,0	2,4	2,6	2,7	2,4	2,3	2,1
Asia	15,4	16,1	16,9	18,5	19,5	22,9	25,0
Oriente Medio	2,6	2,5	3,0	3,2	3,6	3,4	3,5
Oceanía	0,6	0,5	0,5	0,7	0,6	0,9	0,8
África	5,2	6,0	5,7	6,8	9,8	9,1	8,9
CEI	1,3	1,0	1,2	1,7	2,0	1,5	1,6
Otros	0,4	0,3	0,2	0,4	0,2	0,2	0,1
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

Por otro lado, el Nafta fue la zona que perdió más participación, cayendo del 28,8% en 2000 al 19,5% en 2006. La UE también perdió participación relativa, pasando del 26% al 22,1%, así como el Mercosur, que cayó del 14% al 9,8%. Además de Asia, las otras regiones que se hicieron más importantes como abastecedoras para el Brasil fueron los demás países de América Latina, y África. Las tasas de crecimiento medio anual de las importaciones de esas dos regiones entre 2000 y 2006 fueron del 19,9% y del 18,6%, respectivamente. Como resultado, la participación relativa de los demás países de América Latina aumentó del 3,7 % al 6,8%, mientras que la de los países de África se elevó del 5,2% hasta el 8,9%.

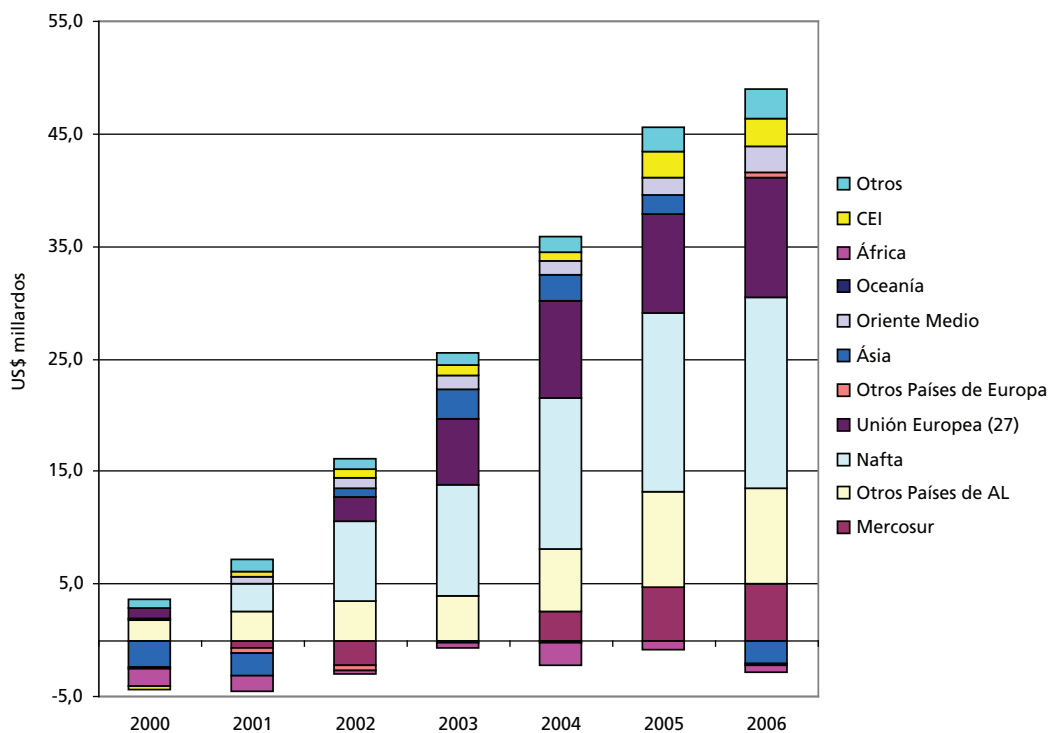
**Gráfico 25. Tasa de crecimiento medio anual de las exportaciones brasileñas por región (o zona), de 2000 a 2006 (en %)**



Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

En lo que respecta al saldo comercial, es posible observar en el gráfico 26, que el país aumentó el superávit en prácticamente todas las regiones o zonas. Sin embargo, es evidente que la mayor parte del saldo comercial brasileño proviene de los flujos de comercio realizado con el Nafta (16,9 millardos de dólares en 2006), la Unión Europea (10,7 millardos) y otros países de América Latina (8,5 millardos). El saldo negativo se da tan sólo respecto a África y a los países de Asia.

**Gráfico 26. Brasil, saldo comercial por regiones, 2000 a 2006 (en millardos de dólares)**



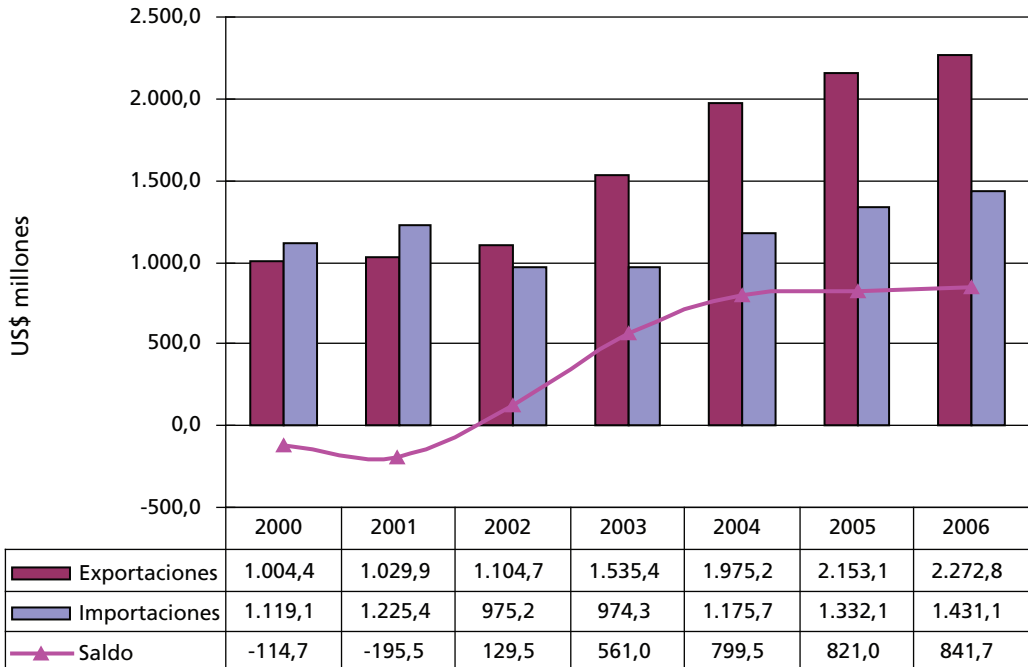
Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

En las siguientes secciones, podremos conocer con detalle los flujos de importación e importación respecto a España.

## 2.2.2. Importancia del comercio bilateral con España

Las exportaciones brasileñas a España permanecieron en un nivel ligeramente superior a un millardo de dólares a comienzos de la presente década. A partir de 2003, empezaron a aumentar con más fuerza. En especial en 2003 y 2004, las tasas de aumento fueron bastante elevadas (gráfico 28), reduciendo el ritmo en 2005 y 2006. Concretamente en 2006, las exportaciones a España alcanzaron los 2,2 millardos de dólares. Ese resultado significó para España la decimasexta posición entre los principales países de destino de las exportaciones brasileñas.

**Gráfico 27. Brasil, exportaciones, importaciones y saldo comercial con España, de 2000 a 2006 (en millones de dólares)**



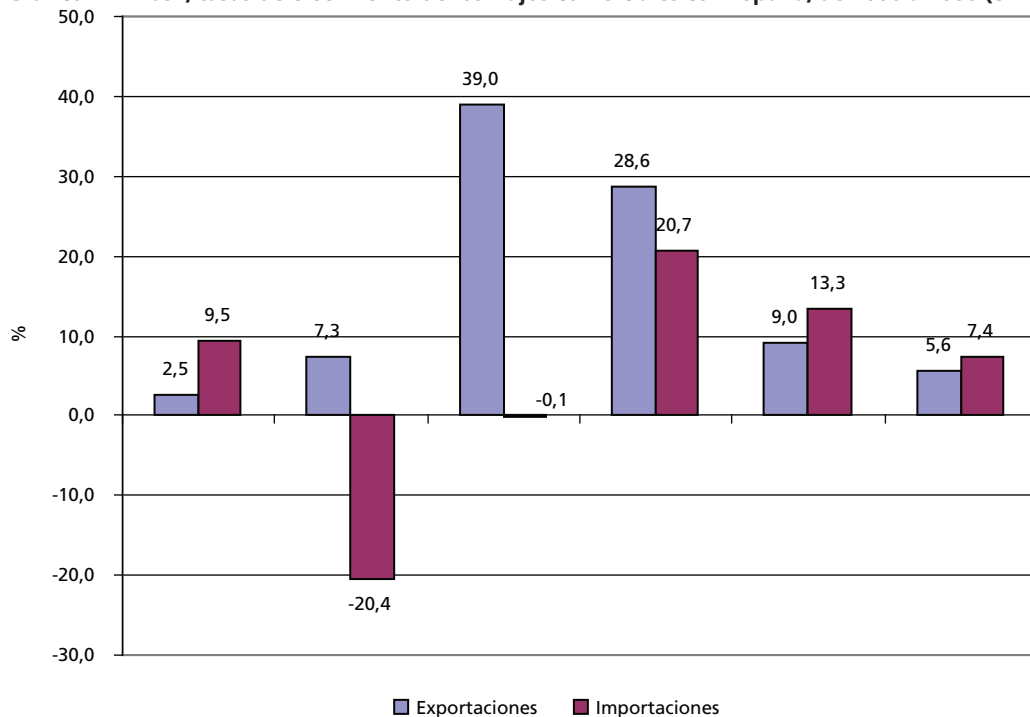
Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

Respecto a las importaciones brasileñas de España, en 2001 se observó un aumento del 9% respecto a 2000. Aunque ese aumento estuvo más que compensado por el descenso observado

en 2002, cuando las importaciones alcanzaron los 975 millones de dólares. En 2003, quedaron prácticamente en el mismo nivel, pero, a partir de ese año, el aumento fue más acelerado. Subrayamos que en 2004 y 2005, aunque el valor de las importaciones haya sido menor que el de las exportaciones, la tasa de crecimiento de las importaciones fue superior (gráfico 27).

El mayor crecimiento relativo de las exportaciones entre 2000 y 2004 acarrió la reversión del saldo negativo en la cuenta comercial con España ya en 2002, cuando Brasil alcanzó un superávit de 129 millones de dólares. En 2003 y 2004 el superávit aumentó de manera consistente, alcanzando en este último año cerca de 800 millones de dólares. Ya en 2005 y 2006, el aumento más acelerado de las importaciones consiguió que el aumento del superávit favorable al Brasil se elevase a un ritmo menor, llegando a los 841 millones de dólares en 2006.

**Gráfico 27. Brasil, tasas de crecimiento de los flujos comerciales con España, de 2000 a 2006 (en %)**



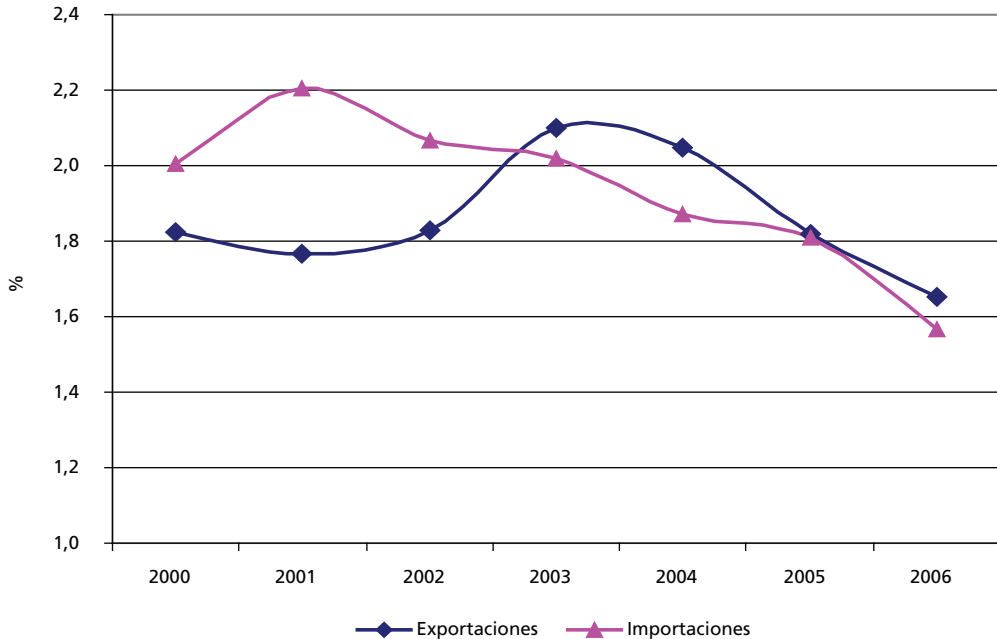
Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX



En lo que se refiere a participación relativa, es posible observar que, como mercado de exportaciones, de 2000 a 2002, España representó una participación de cerca del 1,8% en el total de las exportaciones brasileñas. Esa participación aumentó en 2003 y 2004, quedando alrededor del 2,1%, pero el crecimiento más acelerado de las exportaciones a otros países acabó reduciendo esa participación en 2005 y 2006, cuando alcanzó el 1,7% del total. Por otro lado, como país de origen de las importaciones, después de un aumento en 2001, cuando alcanzó el 2,2% del total importado por el Brasil, España perdió participación continuamente, llegando al 1,6% de participación relativa en 2006 (gráfico 29).

En la tabla 15, puede comprobarse que, tanto en las exportaciones como en las importaciones, España aparece como el 16º principal socio comercial brasileño en 2006.

**Gráfico 29. Participación relativa de los flujos comerciales con España en los flujos totales de comercio brasileño, de 2000 a 2006 (en %)**



Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

**Tabla 15. Brasil, principales países de destino de las exportaciones y origen de las Importaciones, 2006 (en millones de dólares y %)**

Posición	Exportaciones - Países de destino	Valor	%	Importaciones - Países de origen	Valor	%
1	Estados Unidos	24.431,3	17,8	Estados Unidos	14.689,2	16,1
2	Argentina	11.713,8	8,5	Argentina	8.056,5	8,8
3	China	8.399,5	6,1	China	7.989,1	8,7
4	Holanda	5.743,9	4,2	Alemania	6.502,8	7,1
5	Alemania	5.675,3	4,1	Nigeria	3.884,6	4,3
6	México	4.440,4	3,2	Japón	3.839,4	4,2
7	Chile	3.896,0	2,8	Corea del Sur	3.106,5	3,4
8	Japón	3.883,9	2,8	Chile	2.908,0	3,2
9	Italia	3.828,9	2,8	Francia	2.836,8	3,1
10	Venezuela	3.555,0	2,6	Italia	2.569,6	2,8
11	Rusia	3.443,1	2,5	Argelia	1.976,3	2,2
12	Bélgica	2.994,4	2,2	Taiwán	1.748,7	1,9
13	Reino Unido	2.821,8	2,1	Arabia Saudita	1.617,0	1,8
14	Francia	2.662,6	1,9	India	1.473,9	1,6
15	Canadá	2.275,3	1,7	Bolivia	1.448,4	1,6
16	España	2.272,8	1,7	España	1.431,1	1,6
17	Colombia	2.128,9	1,5	Reino Unido	1.417,2	1,6
18	Corea del Sur	1.962,0	1,4	Suiza	1.319,5	1,4
19	Irán	1.567,9	1,1	México	1.309,9	1,4
20	Perú	1.567,9	1,1	Canadá	1.193,4	1,3
	20 mayores	99.264,7	72,2	20 mayores	71.317,8	78,0
	Total	137.469,7	100,0	Total	91.395,6	100,0

Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

Es importante recordar que, tal como hemos resaltado en la sección anterior, dentro del proceso de diversificación y expansión en nuevos mercados, el comercio brasileño con la Unión Europea como un todo ha perdido peso relativo en el total del comercio brasileño, aunque las tasas de crecimiento de los flujos, aún siendo inferiores a la media, no sean despreciables.

Comparando la evolución de España respecto a los demás países de la UE, se comprueba que, en el período considerado, se dan pocos cambios. Del total exportado a la UE, las exportaciones

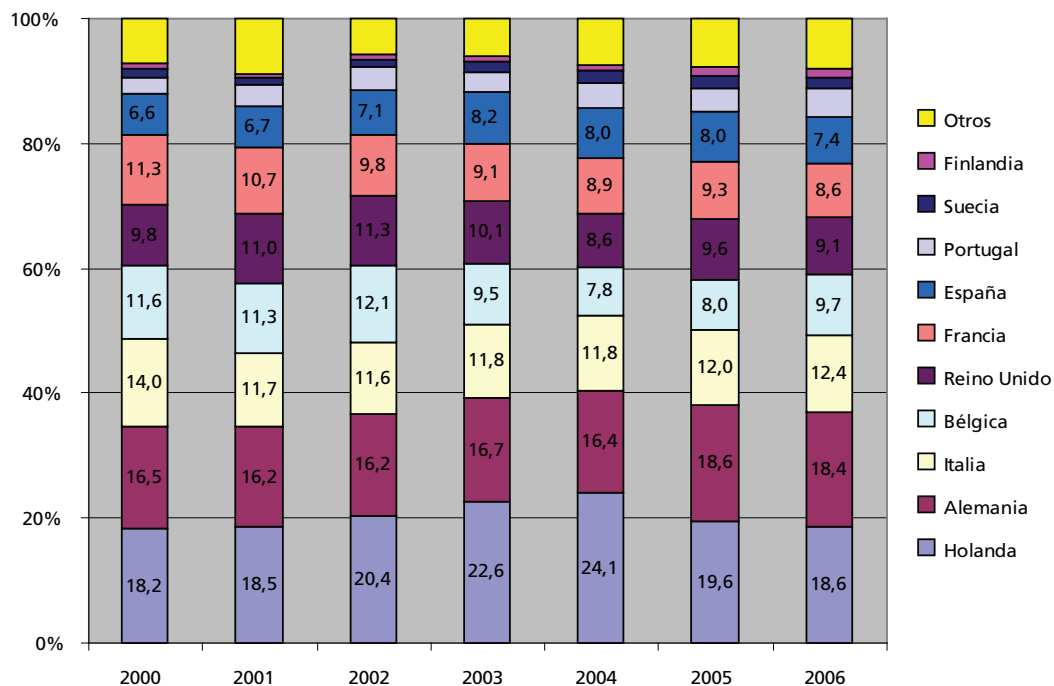
a España representaban, en 2000, el 6,6%. Esa participación relativa se eleva continuamente hasta llegar al 8,2% en 2003. En 2004 y 2005 la participación de España se reduce al 8%, y cae hasta el 7,4% en 2006. Comparando las tasas de crecimiento en ese período, se nota que tan sólo las exportaciones para Portugal y Finlandia tuvieron un aumento bastante por encima del crecimiento medio de las exportaciones brasileñas a la UE. Los demás países tuvieron un crecimiento o un poco por encima de la media, como es el caso de España, o un poco por debajo, lo que explica la relativa estabilidad en la posición ocupada por cada país.

**Tabla 16. Brasil, exportaciones a la Unión Europea. Principales países, de 2000 a 2006 (en millones de dólares)**

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	T. Crec. Medio anual 2000-2006
Holanda	2.796,2	2.862,9	3.182,4	4.245,7	5.916,7	5.283,0	5.743,9	12,7
Alemania	2.525,8	2.501,9	2.537,5	3.135,8	4.035,8	5.023,3	5.675,3	14,4
Italia	2.145,9	1.809,2	1.816,5	2.207,5	2.904,4	3.223,6	3.828,9	10,1
Bélgica	1.785,0	1.746,3	1.896,5	1.791,3	1.920,4	2.143,1	2.994,4	9,0
Reino Unido	1.498,4	1.704,8	1.769,1	1.898,8	2.116,5	2.591,4	2.821,8	11,1
Francia	1.730,3	1.646,6	1.524,8	1.715,2	2.189,5	2.502,1	2.662,6	7,4
España	1.004,4	1.029,9	1.104,7	1.535,4	1.975,2	2.153,1	2.272,8	14,6
Portugal	379,4	506,5	581,8	627,8	961,5	1.014,6	1.460,6	25,2
Suecia	236,9	175,2	183,5	296,6	502,5	546,7	495,5	13,1
Finlandia	128,5	118,0	145,2	157,5	237,4	362,5	457,7	23,6
Otros	1.102,2	1.357,7	873,7	1.147,2	1.815,9	2.105,1	2.498,6	14,6
Total	15.332,8	15.459,0	15.615,6	18.758,8	24.575,9	26.948,5	30.912,0	12,4

Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

**Gráfico 30. Brasil, exportaciones a la Unión Europea. Principales países, de 2000 a 2006 (en % del total)**



Respecto a las exportaciones, España se convierte en el sexto principal mercado de destino dentro de la UE. Para las importaciones, ocupa la cuarta posición entre los principales países de origen. Cabe advertir que se observa una concentración por país mucho mayor en las importaciones de la UE que en las exportaciones.

**Tabla 17. Brasil, Importaciones de la Unión Europea. Principales países, de 2000 a 2006 (en millones de dólares)**

Países	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	T. Crec. Medio anual 2000-2006
Alemania	4.426,4	4.811,8	4.419,4	4.205,7	5.071,8	6.143,8	6.502,8	6,6
Francia	1.880,8	2.080,0	1.772,5	1.764,6	2.288,8	2.699,6	2.836,8	7,1
Italia	2.166,7	2.181,8	1.757,8	1.731,9	2.049,4	2.276,0	2.569,6	2,9
<b>España</b>	<b>1.119,1</b>	<b>1.225,4</b>	<b>975,2</b>	<b>974,3</b>	<b>1.175,7</b>	<b>1.332,1</b>	<b>1.431,1</b>	<b>4,2</b>
Reino Unido	1.237,6	1.235,1	1.342,3	1.204,9	1.355,1	1.375,7	1.417,2	2,3
Bélgica	552,0	553,5	527,5	504,0	620,6	718,9	957,4	9,6
Suecia	762,1	810,7	575,4	641,4	819,5	912,4	950,7	3,8
Holanda	697,7	533,0	535,3	508,7	618,2	586,3	785,6	2,0
Finlandia	300,6	377,6	376,4	268,0	400,2	321,8	482,3	8,2
Austria	268,7	325,0	264,9	271,0	329,6	386,5	466,8	9,6
Otros	1.100,0	1.260,7	925,6	945,2	1.245,8	1.456,9	1.769,6	8,2
<b>Total</b>	<b>14.511,8</b>	<b>15.394,5</b>	<b>13.472,0</b>	<b>13.019,9</b>	<b>15.974,8</b>	<b>18.210,0</b>	<b>20.169,9</b>	<b>5,6</b>

Fuente: Elaboración NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos de la SECEX

En lo que a las importaciones se refiere, tan sólo tres países (Alemania, Francia e Italia) reciben cerca del 60% de las importaciones brasileñas de la zona. En el gráfico 31 se observa que Francia y, principalmente, Alemania aumentaron su importancia relativa en ese período, mientras que Italia la perdió. España, por su parte, también perdió importancia, aunque en menor ritmo menor que el Reino Unido, que hasta 2005 era el cuarto en importancia en cuanto mercado de origen dentro de la UE.