

**COMERCIO EXTERIOR Y ESTRUCTURAS PRODUCTIVAS DE LOS PAISES
DE LA UE: CONVERGENCIA Y ASIMETRIAS**

Felipe Rafael Cáceres Carrasco.
Dpto. de Economía Aplicada I.
Universidad de Sevilla.

En este trabajo se analiza la evolución que han experimentado las economías de los quince países que integran la UE, durante el periodo 1985-1996, desde la doble vertiente de la oferta agregada -estructura productiva- y de las relaciones comerciales exteriores. Se pone de manifiesto que la convergencia sobre dichos aspectos ha sido bastante limitada, existiendo aún notables diferencias entre algunos países, sobre todo cuando se profundiza en la composición de los sectores productivos; por lo que, desde el punto de vista de la oferta, la posibilidad de que se produzcan impactos asimétricos sobre las economías de la UE no se ha reducido de forma apreciable a lo largo de ese periodo.

Palabras clave

Comercio internacional, convergencia económica, estructuras

1. INTRODUCCIÓN.

Desde mediados de los años ochenta ha experimentando importantes modificaciones el marco en el que se desenvuelven las relaciones económicas de los países que hoy forman la UE. Como es bien sabido, la firma del Acta Única, en Luxemburgo en 1986, vino a representar un intento de superar los obstáculos aún existentes para el logro efectivo del Mercado Único a partir del treinta y uno de diciembre de 1992. Entre esos años, tras el nuevo impulso que tomó el proceso de integración europeo, que se había ralentizado durante la década anterior, se gesta también la creación de una Unión Monetaria. La firma, el siete de febrero de 1992, del Tratado de Maastrich despejará el camino para el logro la Unión Económica y Monetaria, que se hace realidad, para once países, el 1 de enero de 1999, ampliándose dos años más tarde a Grecia. Pero junto a esas alteraciones en el marco de las relaciones exteriores de los quince hay que considerar además, desde una perspectiva más global, las que se derivan de su inserción en el conjunto de la economía mundial, donde se han dado notables avances en la liberalización del comercio, cuyo máximo exponente puede encontrarse en la conclusión de la Ronda Uruguay del GATT en 1994 y en la creación de la O.M.C. Asimismo, se han impulsado las relaciones comerciales con los países del Este Europeo; y, por otro lado, se ha producido un gran incremento en los flujos financieros internacionales, producto también de la liberalización de los movimientos de capital a escala mundial.

Ante ese contexto tienen especial interés los trabajos dirigidos a analizar las diferencias existentes en la estructura productiva y comercial que presentan las economías de los quince, así como la intensidad y naturaleza de los ajustes que sobre aquéllas está impulsando el proceso de integración europea. Pues en un contexto de gran apertura comercial, como es el que caracteriza a la economía mundial en la actualidad, y de alta integración económica, como ocurre particularmente entre los países que al constituir la unión monetaria europea han cedido a órganos supranacionales sus políticas monetarias y de tipo de cambio a la vez que limitado su margen de actuación en materia de

política fiscal, las diferencias en dichas estructuras productivas y comerciales marcan en gran medida su posición competitiva frente al resto del mundo y, por tanto, sus posibilidades de crecimiento de cara al futuro; amén de las condiciones que, en los países que forman la UEM, afectan al riesgo de que se produzcan los denominados shocks asimétricos.

En este artículo se analizan algunos cambios que se han producido en las economías de los quince, desde la doble vertiente de la demanda y la oferta agregadas, durante el periodo 1985-1996. El análisis sobre la demanda se centra en los componentes de ésta que se ven más directamente afectados por las relaciones con el exterior, las exportaciones e importaciones, que al cuantificarse en este trabajo según su participación en el PIB constituyen una expresión del grado de apertura exterior. El análisis se complementa con un estudio sobre la evolución que ha seguido el comercio intracomunitario, lo que permite profundizar en mayor medida sobre las diferencias que los quince mantienen en relación con dicho componente de la demanda. La perspectiva de la oferta se obtiene a partir de la estructura productiva de los países que integran la UE, profundizándose sobre la composición de las manufacturas y los servicios con el fin poder mejorar la apreciación sobre la naturaleza de los ajustes que se han dado durante el periodo que se analiza.

Hay que considerar que dicho proceso de ajuste ha venido marcado de forma importante por la incorporación a la UE de nuevos países durante los años objeto de estudio (España, Portugal, Austria, Suecia y Finlandia), lo que ha hecho que los cambios en las estructuras comerciales y productivas de éstos muestren, desde una primera perspectiva general, mayor intensidad, dando así una imagen de convergencia creciente en el conjunto de la UE. Sin embargo, cuando se profundiza en el análisis, se aprecia que en buena parte de las economías de los “quince” se mantienen ciertas pautas, en lo que se refiere a su orientación exterior y especialización productiva, de las que parece derivarse que dicha convergencia ha sido en muchos casos bastante limitada.

2. APERTURA EXTERIOR Y COMERCIO INTRACOMUNITARIO

Como ya se ha indicado, el volumen de importaciones e importaciones sobre el PIB, ratio que refleja el grado de apertura exterior, es indicativo del peso que tiene para una economía el componente de su demanda agregada que se ve más directamente afectado por las relaciones comerciales que mantiene con el resto del mundo. La progresiva liberalización de los intercambios económicos internacionales, que toma fuerza en la década de los ochenta, tiene un claro reflejo en el incremento del grado de apertura exterior, durante el periodo 1985-1996, que han experimentado la mayor parte de las economías de los quince países que constituyen la UE. Sin embargo, salvo para los casos de España y Francia, no parece que sean los países que partían de unos niveles de apertura inferior los que en mayor medida se hayan abierto. Así, llama la atención que el comercio exterior de Grecia e Italia haya tendido a disminuir o a mantenerse en relación a su PIB durante el periodo observado, mientras que países como Finlandia y, sobre todo Irlanda, que ya en 1985 mostraban un elevado nivel de relaciones comerciales internacionales, hayan experimentado un avance superior al que se ha dado en la mayor parte de sus "socios" europeos en lo que se refiere a su grado de apertura. Asimismo, es destacable la caída que presenta dicha variable para Alemania, lo que probablemente este relacionado con la integración de la antigua RDA, y el bajo nivel que ha seguido manteniendo en el Reino Unido. Esa diferente evolución que ha tenido el grado de apertura exterior en los "quince" ha impedido que en el conjunto de la UE se hayan acortado las diferencias respecto a la media comunitaria del peso que tienen por países las relaciones exteriores sobre el PIB, lo que se confirma al comprobar que la dispersión de dicha variable se ha incrementado levemente durante ese periodo, al pasar su desviación standard de 30,33 en 1985 a 31,24 en 1996.

En correspondencia con lo anterior, en la tabla 1 puede apreciarse que en la UE siguen existiendo notables diferencias en el grado de apertura exterior que presentan los quince países que la constituyen, destacando claramente por encima de la media Bélgica/Luxemburgo, Dinamarca, Irlanda, Holanda, Austria, Finlandia y Suecia. Este hecho resulta en principio de especial trascendencia si

se tiene en cuenta que doce de esos quince estados no tienen posibilidad de diseñar ni de ejecutar su propia política monetaria y de tipo de cambio, por lo que las variaciones de éste, que serán similares para todos los países de la Unión Monetaria, o la existencia de un diferencial de inflación entre ellos, pueden afectar de un modo muy distinto a la demanda agregada de sus economías según su grado de integración en el comercio internacional. La corta experiencia que aún tiene la Unión Monetaria Europea impide valorar en qué medida esas circunstancias pueden provocar efectos asimétricos en las diferentes economías de los países que la constituyen pero sin duda su creación ha introducido un riesgo desde ese punto de vista, lo que, unido a que en dicha zona no se dan suficientemente las condiciones que requiere un “área monetaria óptima”¹, podría provocar la necesidad de realizar ajustes dolorosos en los países que, por alguna de las circunstancias anteriores, experimentarían una mayor caída de la demanda (De Grauwe).

GRADO DE APERTURA EXTERIOR*

(tabla 1)

PAIS	1985	1990	1993	1996	Δ
B/L	130	118	111	125	-5
DK	62	55	54	59	-3
D	54	46	40	45	-9
EL	36	34	31	30	-6
E	31	29	34	40	9
F	38	40	37	43	5
IRL	106	97	110	122	16
I	39	34	36	39	0
NL	108	97	93	109	1
A	58	55	51	61	3
P	57	55	51	56	-1
FIN	49	37	54	62	13
S	58	44	57	65	7
UK	46	39	43	46	0
EU-15	16	15	16	19	3

Fuente: Eurostat, anuario 85 y 98/99

* $(M+X)100/PIB$

¹ La Teoría de las áreas monetarias óptimas, introducida por Mundell, establece como condiciones esenciales para que una unión monetaria sea óptima que los precios y salarios sean flexibles y que exista movilidad del factor trabajo, circunstancias que no se dan suficientemente entre los países de la UME. Por tanto, ante una caída de las exportaciones de un país, ya sea por mantener una elevada tasa de inflación o por una variación del tipo de cambio que perjudique su comercio exterior, al no ser posible la depreciación nominal de la moneda nacional el ajuste puede ser lento y costoso en producción y empleo. A este respecto puede consultarse el trabajo de De Grauwe (1994): “Teoría de la integración monetaria. Hacia la UME”. En él se desarrolla un amplio estudio, que contempla un análisis de costes/beneficios para una unión monetaria en Europa.

Por otro lado, tiene especial interés observar la evolución que ha experimentado el comercio intracomunitario, pues es quizás donde mejor se refleja el impacto de la integración europea sobre las relaciones comerciales de los quince. Como era previsible, el crecimiento de dicho comercio entre 1985 y 1996 ha sido especialmente intenso para las economías de los cinco países que se han sumado al proceso de integración en esos once años, aunque en el caso de las tres últimas incorporaciones (Suecia, Austria y Finlandia) las relaciones comerciales con la UE ya habían crecido de forma notable con anterioridad a su adhesión. Asimismo, ha experimentado un crecimiento importante el comercio intracomunitario de Dinamarca, que en 1985 presentaba aún unos niveles reducidos en comparación con la mayor parte de los demás estados del entonces Grupo de los Doce (tablas 2 y 3).

COMERCIO INTRACOMUNITARIO SOBRE COMERCIO EXTERIOR TOTAL (%)

(Tabla 2)

%EXPORTACIONES COMUNITARIAS/EXPORTACIONES TOTALES					
PAIS	1985	1990	1993	1996	Δ85-96
B/L	71	80	76,8	76,7	5,7
DK	45	68,6	66	66,6	21,6
D	50	64	58,5	57,4	7,4
EL	54	68,3	58,9	53,8	-0,2
E	53	67,7	64,3	67,5	14,5
F	54	65,4	62	62,3	8,3
IRL	70	78,6	72,4	71,2	1,2
I	49	62,8	57,1	55,4	6,4
NL	76	81,5	77,7	79,7	3,7
A	56	67,9	65,5	64,1	8,1
P	63	81,2	79,9	80,6	17,6
FIN	37	60,2	57,3	54,5	17,5
S	49	62,1	59	57,1	8,1
UK	49	57,4	56,7	57,6	8,6
EU-15	61	66,9	63,2	64	3

Fuente: Eurostat, anuarios 85 y 98/99

Tres casos singulares en relación con el comercio intracomunitario los constituyen Irlanda por un lado y el Reino Unido y Alemania por otro. El primero porque ha disminuido la participación relativa de ese tipo de comercio sobre el conjunto de sus relaciones comerciales internacionales, lo que unido al fuerte incremento que ha experimentado su apertura exterior, parece poner de manifiesto que la economía Irlandesa se ve afectada por un importante proceso

de creación de comercio con países terceros. En El Reino Unido y Alemania, en cambio, no sólo se ha mantenido constante y se ha reducido respectivamente su grado de apertura, como se vio anteriormente, sino que su participación en el comercio intracomunitario se ha incrementado menos de lo que cabría esperar atendiendo al nivel que mantenían en 1985, a la importancia de sus economías y a como han evolucionado las relaciones intracomunitarias de los restantes países.

COMERCIO INTRA COMUNITARIO SOBRE COMERCIO EXTERIOR TOTAL

(Tabla 3)

%IMPORTACIONES COMUNITARIAS/IMPORTACIONES TOTALES					
PAIS	1985	1990	1993	1996	Δ85-96
B/L	69	74,3	72,6	73,1	4,1
DK	51	69,7	69,3	70,6	19,6
D	53	62,1	59	60,3	7,3
EL	48	67,8	63	64,3	16,3
E	38	62,3	65	69,3	31,3
F	60	68,2	66,9	67,8	7,8
IRL	72	73,9	67,1	66,6	-5,4
I	47	62	59,6	61,1	14,1
NL	56	63,8	64,3	61,4	5,4
A	62	71,1	69,3	74,4	12,4
P	46	72,1	74,5	76,3	30,3
FIN	39	60,1	56,9	65,3	26,3
S	56	63,1	62,5	68,5	12,5
UK	47	56,5	53,3	54,2	7,2
EU-15	61	64,2	62,4	63,8	2,8

Fuente: Eurostat, anuarios 85 y 98/99

No obstante, puede afirmarse que en conjunto, durante el periodo comprendido entre los años 1985 y 1996, se ha producido un notable incremento de las relaciones comerciales entre los países que integran la UE, habiendo tendido éstos a aproximarse en el peso que representa el comercio intracomunitario sobre el total de sus exportaciones e importaciones. Así, para los quince, la desviación standard del ratio que relaciona las importaciones procedentes de países de la comunidad con las importaciones totales ha pasado de 10,91 en 1985 a 9,41 en 1986, mientras que esa misma medida de dispersión cuando se obtiene a partir de las exportaciones se reduce desde 10,13 a 6,09.

Ese alto nivel de participación en el comercio intracomunitario que muestran los quince, cuya tendencia es creciente y convergente, ha favorecido, según se ha puesto de manifiesto en diversos trabajos, una mayor sincronía entre los ciclos económicos de esos países, constituyendo así un factor que ha contribuido a que se reduzca la posibilidad de que se produzcan shock asimétricos en dicha área económica. Frankel y Rose (1997) han aportado evidencia empírica sobre el hecho de que los países que se integran económicamente convergen con bastante rapidez en los niveles de comercio exterior con sus socios aumentando así la simetría de sus ciclos económicos, por lo que consideran que en tanto que la UEM puede impulsar por si misma una mayor integración del comercio, el cumplimiento de los criterios de convergencia para un país puede ser más fácil tras su incorporación a la unión monetaria. Pero el trabajo de Frankel y Rose se apoya en datos de fecha anterior al inicio de la unión monetaria, por lo que quizás sea prematuro afirmar que en la UEM la convergencia entre los países se producirá, por el impulso que suponga en las relaciones comerciales intracomunitarias, con independencia de cual sea su situación de partida; la cual, por otro lado, como se verá en el punto siguiente al analizar las estructuras productivas de los quince, no ha mostrado una clara evolución convergente a lo largo del periodo analizado.

Por otra parte, hay que señalar que la dificultad que encierra el cálculo de los efectos de creación y desviación de comercio impide abordar ese análisis en el espacio de este artículo, pero no pasa desapercibido que el notable incremento de la participación relativa del comercio exterior en las relaciones comerciales con la UE que se ha producido en los países que se han sumado al proceso de integración europeo durante dicho periodo sugiere la posibilidad de que se hayan dado los denominados efectos Viner(1950)².

² Viner (1950), cuya clásica obra representó un importante avance para el desarrollo de la teoría tradicional de la integración económica regional, demostró que la creación de uniones aduaneras no implica necesariamente un mayor bienestar al distinguir en su análisis entre los efectos de creación de comercio y desviación de comercio. Así, mientras la creación de comercio es siempre positiva y favorece el bienestar porque se produce como consecuencia de una mejora en la asignación de recursos (vende el productor que fabrica a un menor costo en detrimento del que lo hace a mayores costos), la desviación de comercio, en cambio, se considera perversa en tanto que tiende a disminuir el bienestar, al empeorar la asignación de recursos como consecuencia de que supone el desplazamiento de la producción de menor

Sintetizando ahora la evolución que se ha observado en las relaciones comerciales de los países de la UE desde 1985 hasta 1996, puede señalarse que:

- Se aprecia que el grupo de antiguos socios formado por Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Francia y Dinamarca y el constituido por las nuevas incorporaciones, muestran una tendencia convergente tanto en lo que se refiere al peso de su comercio intracomunitario sobre el conjunto de sus exportaciones e importaciones, como a su grado de apertura exterior; aunque todavía existen diferencias considerables entre algunos de ellos. En relación con el caso particular de España es notorio el fuerte crecimiento que han experimentado dichas variables, que se han acercado considerablemente a los niveles que alcanzan en los anteriormente citados antiguos socios.
- Por otro lado, puede considerarse el Reino Unido y Alemania, que pese a ser dos países de gran importancia económica en la UE, mantienen un bajo nivel de apertura exterior y de comercio intracomunitario en relación con la mayor parte de los países restantes, sin que durante el periodo estudiado se observe una tendencia que permita afirmar que esa situación se vaya alterar en los próximos años.
- Otros dos países que han seguido un comportamiento similar aunque existen notables diferencias económicas entre ellos son Grecia e Italia, que han mantenido sus bajos niveles de apertura exterior a lo largo de todo el periodo analizado, elevando a la vez el peso del comercio intracomunitario en sus relaciones exteriores

costo de un país ajeno a la unión aduanera con el que se siguen manteniendo aranceles a otro país socio con el que se reducen las barreras al comercio.

Puede encontrarse la expresión e interpretación de algunos índices utilizados para medir el valor de los efectos de creación y desviación de comercio, así como algunas observaciones sobre la dificultad que entraña el cálculo de éstos, en un artículo de J. Castillo y A. Roca (1998) titulado "El impacto del mercado interior sobre el comercio exterior de las regiones: el caso de España".

aunque sin alcanzar la media de esa variable para el conjunto de la UE.

- Finalmente hay que considerar a Irlanda, cuyo nivel de apertura exterior, ya bastante alto en 1985, se ha incrementado notablemente durante el periodo analizado, mientras que el peso del comercio intracomunitario en sus relaciones comerciales exteriores ha disminuido.

Por tanto, puede concluirse que no todos los países de la UE han mostrado durante el periodo analizado una clara tendencia convergente en lo que se refiere al peso que tienen las relaciones exteriores en su demanda agregada, existiendo aún importantes diferencias entre algunos de ellos. La escasa experiencia sobre la unión monetaria europea impide valorar en base a datos empíricos en qué medida esas diferencias pueden ser el origen de impactos asimétricos sobre las economías de los doce países que se han sumado al proyecto de la moneda única, pero las nuevas condiciones que ésta ha introducido y las divergencias señaladas hacen que ese riesgo no deba descartarse.

3. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA

El análisis sobre la estructura productiva de una economía nos sitúa en la vertiente de la oferta. Los países que integran la UE ya mostraban, en 1985, salvo pocas excepciones, un considerable grado de semejanza en lo que se refiere a la participación de sus grandes sectores productivos, globalmente considerados, en la producción nacional. Desde ese año hasta 1996 las transformaciones estructurales que aquéllas han experimentado presentan, en general, un panorama bastante complejo en el que es posible apreciar tanto elementos de convergencia como de distanciamiento, sin que en conjunto sea posible afirmar que durante ese periodo se hayan acortado las distancias existentes.

Como puede apreciarse al comparar las tablas 4 y 5, el peso relativo del sector primario en la estructura productiva de cada uno de los países que

integran la UE ha descendido notablemente. Dicho descenso, al haber sido, en general, superior en aquellos países en los que en 1985 dicho sector tenía una mayor ponderación, ha facilitado que la importancia relativa de la agricultura, ganadería y silvicultura en las economías de los quince se haya aproximado.

PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN EL VAB EN 1985 (%)

(Tabla 4)

PAIS	AGRARIO	ENERGIA	MANUFACT.	CONSTRUC.	SERVICIOS
B	2,3	5	22,8	5,4	64,5
DK	5,6	2,4	19,5	5,8	66,7
D	1,7	4,9	29,8	5,5	58,1
EL	17,3	4,4	18,5	6,4	53,5
E	6	6	25,2	6,9	55,9
F	4,1	5	21,6	5,4	63,9
IRL	9,8	5,3	28,5	6,1	54,7
I	4,5	4,7	24,6	6,4	59,9
L	2,2	2,1	26,3	4,7	64,7
NL	4,1	11,8	17,4	4,9	61,7
A	3,7	5	30,4	7,3	53,6
P	7,7	3,7	27,8	5,5	55,5
FIN	8,1	2,8	25,5	7,7	55,9
S	3,5	2,8	24,1	6,4	62,9
UK	1,6	10,7	23,8	5,7	58,3
EU-15	3,4	5,8	24,2	5,5	60

Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat96

PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN EL VAB EN 1996 (%)

(Tabla 5)

PAIS	AGRARIO	ENERGIA	MANUFACT.	CONSTRUC.	SERVICIOS
B	1,2	4,4	19	5	70,4
DK	4	3	19,2	5,7	68,1
D	1	3,9	23,6	5	66,4
EL	14,2	3,7	13,8	6,2	62
E	3,7	6	19	8,3	63,1
F	2,4	4,1	18,5	4,5	70,4
IRL	5,4	2,9	33,7	4,7	53,3
I	2,9	5,8	20,7	5	65,6
L	0,9	1,5	13,8	6,7	77,2
NL	3,1	4,7	18,2	5,3	68,8
A	1,5	3,9	19,9	7,7	66,9
P	4,1	4,1	23,5	6	62,3
FIN	4	2,7	25,6	5,7	62,1
S	1,8	3,3	21,1	4,8	70,1
UK	1,5	5,9	20,6	5,1	66,9
EU-15	2,3	4,6	20,8	5,3	67

Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat98/99

En las tablas 4 y 5 se observa también que, salvo para el caso de Irlanda, se ha producido un descenso del peso relativo de la industria y un incremento en la ponderación del sector servicios, que ha sido especialmente intenso en Alemania, Austria y España, países estos dos últimos que se han sumado al proyecto de integración durante el periodo analizado, y también en Luxemburgo y Grecia. Sin embargo, a diferencia de lo que ha ocurrido con el peso del sector agrario sobre el VAB, que ha convergido como se vio anteriormente, las diferencias entre países en lo que se refiere a la importancia relativa de los servicios en la estructura productiva se han mantenido en el conjunto de la UE; mientras que para las manufacturas se han incrementado levemente, habiendo pasado la desviación standard de su peso relativo de 3,94 a 4,81 en dicho periodo. Asimismo, se aprecia que el sector de la energía ha tendido a perder peso en el conjunto de la estructura productiva de la UE, habiendo disminuido en mayor medida su ponderación en aquellas economías que tenía más importancia en 1985, salvo para algunos casos, como el de Italia o España, donde se ha incrementado y se ha mantenido con un peso algunos puntos por encima de la media de los quince respectivamente. En cambio, el comportamiento ha sido bastante dispar en el sector de la construcción, cuya importancia relativa ha divergido entre algunos países, variando en 1996 desde el 4,5% ó 5% del VAB que alcanza en países como Francia, Irlanda, Italia, Dinamarca o Alemania hasta el 7,7% de Austria o el 8,3% de España.

Hay que considerar que algunas de esas alteraciones, puestas de manifiesto mediante el análisis de magnitudes nominales, se intensifican o atemperan cuando el estudio se hace tomando valores reales. Así, el decremento de las participaciones de la agricultura y la industria son superiores en términos nominales que reales. Pero en cualquier caso, desde una perspectiva general, puede afirmarse que aunque se observa una cierta convergencia entre los quince en lo que se refiere a la participación de sector agrario en el VAB que generan sus economías, el peso de los sectores de manufacturas y de la construcción ha evolucionado a diferente ritmo y en algunos casos en distinto sentido.

Un análisis más profundo requiere adentrarse en el estudio de la composición de cada uno de esos sectores y de las características de las principales actividades que los integran, lo que se realizará centrandó la atención en las manufacturas y los servicios, por ser estos los sectores productivos más importantes en la UE.

Especialización en manufacturas

En relación con las manufacturas tiene especial interés observar cómo ha evolucionado la especialización de los “quince” atendiendo al ritmo de crecimiento de la demanda y a la intensidad tecnológica de las actividades que integran dicho sector. Como es bien sabido, en el actual contexto económico internacional, caracterizado por una progresiva y continua liberalización del comercio, dicha especialización puede determinar en gran medida el grado de vulnerabilidad a la competencia exterior. En la Unión Europea, son los países con mayor especialización en actividades de demanda alta y contenido tecnológico alto los que en menor medida sufrirán el incremento en la competencia que se pueda derivar de los avances que se produzcan en la liberalización del comercio mundial. Una mayor libertad comercial estimulará sobre todo las importaciones de productos de demanda e intensidad tecnológica baja o media, que son en los que tienen una mayor especialización las economías emergentes; las cuales, por producir con menores costes factoriales, en particular laborales, podrán representar una fuerte competencia, vía precios, para aquellos estados de la Unión que presenten una mayor especialización en ese tipo de productos, lo que, probablemente, les obligará a realizar ajustes en sus estructuras productivas de mayor intensidad que los que necesiten realizar los países con una alta especialización en actividades de demanda alta y contenido tecnológico alto. Además, dado que dichas actividades son las que, generalmente, crecen a un ritmo mayor, los países más especializados en ellas serán los que tengan mayores posibilidades de crecimiento futuro.

En la tabla 6 puede observarse cómo ha evolucionado la especialización de los países de la UE en actividades manufactureras atendiendo al grado de

tecnología que incorporan. En ella se reflejan dos hechos que interesa destacar. Por una parte, que existen notables diferencias entre algunos países en lo que se refiere al grado de especialización que han alcanzado en actividades de contenido tecnológico alto y medio alto. Por otro lado, que en el periodo analizado no se observan cambios de suficiente entidad como para poder afirmar que esas diferencias se hayan reducido significativamente. De nuevo, cuatro de los países que se han incorporado durante dicho periodo (España, Austria, Finlandia y Suecia) se han aproximado a algunos de los antiguos socios, mientras que otros estados miembros, como Grecia, Portugal e Italia, se han distanciado.

DISTRIBUCIÓN DEL VAB MANUFACTURERO EN LA UE (%)

(Tabla 6)

PAÍS	TECN.ALTA Y MEDIA ALTA		TECN.BAJA Y MEDIA BAJA	
	1985	1996	1985	1996
B/L	32,9	35	67,1	65
DK	32,6	33,8	67,4	66,2
D	48,4	47,1	51,6	53
EL	16,2	18,6	83,8	81,4
E	32,2	38,7	67,8	61,4
F	39,7	40,3	60,3	59,7
I	34,2	32,2	65,8	67,8
NL	39,8	36,9	60,1	63,1
A	35,1	38,1	64,9	61,9
P	24,2	21,1	75,8	78,9
FIN	28,5	32,3	71,5	67,6
S	43,3	42,6	56,7	57,4
UK	45	43,1	55,1	56,9

Fuente: Informe sobre la Industria Española 1998-1999. Datos de la OCDE.

Esos cambios en la especialización productiva guardan estrecha relación con los ajustes que se han producido en la estructura comercial exterior de los quince. Y desde esa perspectiva resulta de interés complementar el análisis anterior con la evolución que han tenido los intercambios comerciales atendiendo a su naturaleza interindustrial o intraindustrial, dado que los determinantes y consecuencias sobre las estructuras productivas pueden ser muy diferentes en uno u otro caso (Helpman y Krugman, 1985)³. Diversas

³ Helpman y Krugman han fundamentado teóricamente esos tipos de comercio. El de naturaleza interindustrial lo explican bajo la óptica de la teoría tradicional del comercio (mercados perfectamente competitivos, homogeneidad de factores y bienes, rendimientos constantes a escala, etc.), viniendo determinado por la existencia de diferentes dotaciones

investigaciones han tratado de cuantificar la importancia relativa que dichos tipos de comercio tienen en las relaciones comerciales de los países de la UE. Del Río Sánchez (1996), en un artículo titulado *“Evolución histórica y tendencias recientes en el comercio intraindustrial de los países de la CE”* ha tratado de sintetizar los principales trabajos empíricos que hasta principios de los noventa se habían llevado a cabo, con el doble objeto de cuantificar el comercio intraindustrial en dicho espacio económico y de encontrar algunos elementos explicativos a su evolución en los diferentes países. De ese trabajo se desprende que el comercio intraindustrial está presente en la mayor parte de los intercambios que realizan los países de la UE, habiendo mostrado una evolución creciente a lo largo del tiempo, acentuada con las sucesivas incorporaciones de nuevos países al proyecto de integración europeo, desde que el “grupo de los seis” creó la CE hasta principios de los años ochenta en que se ralentizó dicho proceso o incluso revertió para algunos países⁴.

factoriales entre países, lo que se traduce en diferenciales de costes y precios, es decir, en la existencia ventajas comparativas, que harán que cada economía se especialice en la producción y comercialización de los bienes que requieren el factor productivo en el que es intensiva. En cambio, el comercio intraindustrial se desarrolla en un marco de competencia imperfecta, en mercados con estructuras oligopolistas en los que juegan un importante papel las economías de escala y la diferenciación del producto, como medio para que las empresas incrementen su poder de mercado. De ahí que éste sea un comercio que se realiza en gran medida entre países con similares dotaciones factoriales y niveles de desarrollo. Este enfoque está en línea con lo que se ha venido llamando la nueva o moderna teoría del comercio internacional mientras que el comercio interindustrial encaja bien en el marco de la teoría clásica y neoclásica, que se basa en la existencia de ventajas comparativas entre países..

Desde la perspectiva anterior numerosos autores han señalado que los costes del proceso de ajuste son menores cuando la especialización que resulte de una mayor apertura comercial entre países se desarrolle sobre la base del comercio intraindustrial, ya que en ese caso los efectos redistributivos son menores al especializarse los países en la producción de bienes similares, lo que puede evitar el ajuste de factores entre diferentes sectores. Sin embargo, como se verá más adelante, esta tesis requiere ciertas matizaciones.

⁴ Esa evolución creciente del comercio intraindustrial en relación con el interindustrial, que es generalizable a todos los países desarrollados, hizo pensar a algunos autores que ponía de manifiesto una quiebra en la teoría neoclásica en el sentido de que, como señala Sequeiros (2000), la especialización internacional que de ésta se deriva, que tiene su origen en el intercambio entre países de productos no similares para los que los costes, precios y dotación de factores que requieren aquéllos son diferentes, no era algo inexcusable, lo que producía una vacía en el núcleo de esa teoría. Las reacciones a esa crítica negarán pronto que la evidencia empírica invalide la teoría del comercio internacional basada en la ventaja comparativa y tratarán de compatibilizar la explicación del comercio interindustrial, que se ajusta bien al marco de esa teoría, con otra distinta para el comercio intraindustrial, basada en la competencia imperfecta (Sequeiros 2000), es decir, más en línea con la nueva teoría sobre el comercio internacional, como se desprende de lo señalado anteriormente en otro pie de página. Pero, como se verá a continuación, será de nuevo la evidencia empírica la que otorgue protagonismo a la teoría neoclásica

Por otro lado, diferentes investigaciones han profundizado sobre el contenido de este tipo de comercio y han distinguido, siguiendo la metodología desarrollada por Greenaway, Hine y Miller (1994), entre flujos comerciales horizontales -cuando se intercambian productos de calidades similares- y verticales -cuando los productos que se comercializan aunque son similares pertenecen a gamas de diferente calidad-⁵. La importancia de diferenciar, dentro del comercio intraindustrial, entre el de naturaleza horizontal y el de naturaleza vertical radica en que mientras los productos que se comercializan horizontalmente se producen con tecnologías y contenidos factoriales similares, los intercambios de naturaleza vertical, en cambio, se realizan entre países con diferentes dotaciones de factores y niveles tecnología. Además, la especialización de un país en productos de alta o baja calidad hace que las consecuencias de una mayor apertura comercial, ya sea por su pertenencia a un área de integración económica o debido a una liberalización global, repercutan de forma distinta sobre sus estructuras productivas y, por tanto sobre la intensidad de los ajustes a realizar. Los países que desarrollan un comercio intraindustrial en el que predominan las exportaciones de baja calidad y las importaciones alta calidad, serán más propensos a perder comercio, y por tanto producción, en favor de aquellos países con los que ha integrado su economía que cuenten con mejores dotaciones factoriales y tecnológicas para elaborar productos de la gama de calidad alta.

Las investigaciones que se han realizado sobre el contenido del comercio intraindustrial revelan que el de naturaleza horizontal tiene poca importancia en relación con el de naturaleza vertical. Además, otros análisis han puesto de manifiesto que las gamas de productos de calidad baja son una especialidad de los países de la “periferia europea” y las de alta de los del “centro”, dentro de un comercio que es más predominante entre estos últimos que entre los

⁵ La metodología de Greenaway, Hine y Miller, complementada con las aportaciones de otros autores, es la que se utiliza con más frecuencia en los análisis empíricos sobre el comercio intraindustrial, en los que también resulta bastante común considerar que existen flujos comerciales horizontales cuando la diferencia entre los valores unitarios de los productos similares que se exportan e importan es inferior al 15% y verticales si dichas diferencias superan ese porcentaje, pudiendo, en este último caso, estar especializado el país en cuestión en productos de baja calidad o de alta calidad, según el valor unitario de los productos similares, pero de diferente calidad, que exporte frente al de los que importe.

primeros⁶ (Sequeiros, 2000). Los datos que se recogen en la tabla 7, que proceden de un reciente trabajo empírico de Carrera y Martínez (1999) sobre el comercio intraindustrial de los países de la UE en su doble vertiente, vertical y horizontal, confirman una vez más esas observaciones⁷.

COMERCIO INTRAININDUSTRIAL EN 1995*

(Tabla 7)

País	Vertical alta	Vertical baja	Vertical	Horizontal	Total
B	0,19195	0,12369	0,31564	0,37726	0,69294
DK	0,27714	0,0974	0,37454	0,16829	0,5429
D	0,37716	0,07464	0,45181	0,20435	0,65652
EL	0,07778	0,08437	0,16215	0,06836	0,23074
E	0,12241	0,25753	0,37994	0,2288	0,60881
F	0,28108	0,1041	0,38518	0,35896	0,74416
IRL	0,31983	0,12688	0,4467	0,05485	0,50163
I	0,1542	0,22039	0,37459	0,18015	0,55498
NL	0,32113	0,10061	0,42175	0,30493	0,72684
A	0,30497	0,13568	0,44065	0,1631	0,60444
P	0,1462	0,13108	0,27728	0,11745	0,39734
FIN	0,15246	0,16952	0,32197	0,08683	0,40928
S	0,23943	0,11943	0,43887	0,12351	0,56243
UK	0,36169	0,13386	0,49555	0,22447	0,72005

*Nivel de desagregación: 4 dígitos TARIC

Fuente: Carrera, M. y Martínez, A.R.(1999)

Por otro lado, como era presumible, existe una estrecha relación entre los datos de la tabla 7 y los recogidos en la tabla 6, donde se refleja la estructura del sector manufacturas, en cada país de la UE, atendiendo al contenido tecnológico de las actividades que lo integran. De hecho, existe una alta correlación entre la especialización en actividades de intensidad tecnológica alta y media alta y el grado de comercio intraindustrial de naturaleza vertical,

⁶ Esa evidencia empírica es la que, en relación con lo señalado en una nota a pie anterior, sugiere que la evolución del comercio intraindustrial no representa un fallo para la teoría neoclásica tradicional del comercio ya que pone de manifiesto que predomina un tipo de especialización que, al estar basada en diferentes dotaciones factoriales y venir en gran medida marcada por la distancia económica entre los países, tiene un marcado carácter interindustrial, es decir, es de naturaleza similar a la que se deriva de dicha teoría (Sequeiros, 2000).

⁷ Dicho trabajo de investigación se ha realizado a partir de los datos de comercio que facilita EUROSTAT, en la base de datos COMEXT, utilizando una desagregación a 8, 4 y 6 dígitos de la TARIC para el comercio bilateral de la UE y de los países que integran ésta con sus principales socios comerciales. En él se sigue la ya citada metodología de Greenaway, Hine y Milner y se mide el nivel de comercio intraindustrial utilizando el conocido índice de Grubel y Lloyd (1975) sin corregir.

así como entre aquélla y la comercialización de productos de la gama de calidad alta, 0,90 y 0,75 respectivamente.

De lo todo lo anterior se desprende que no se aprecia una clara convergencia en la especialización productiva de los países de la UE atendiendo al nivel tecnológico que emplean y a la gama de calidad de los bienes que comercializan, existiendo un grupo, formado por Grecia, Portugal, Italia, Finlandia y España, que se mantiene claramente alejado de las restantes economías a pesar de que las dos últimas han reducido en cierta medida sus distancias respecto a éstas entre 1985 y 1996.

El sector servicios

Para profundizar en el análisis del sector servicios se han agregado las actividades que lo forman en dos grupos. En el primero, denominado “servicios progresivos”, se encuentran aquellas ramas que han presentado una productividad superior a la media del sector durante el periodo objeto de estudio (transportes, comunicaciones, seguros, crédito y servicios a empresas). El segundo, denominado “servicios tradicionales”, está constituido por las ramas que han experimentado ganancias de productividad inferiores a dicha media (comercio, restaurantes, educación, servicios personales, recreativos sociales y en general los no destinados a la venta). Dicha clasificación permite distinguir entre las actividades en las que se están incorporando las innovaciones tecnológicas más radicales, y por tanto presentan un potencial de crecimiento mayor, y las ramas más tradicionales, en las que los incrementos de productividad son más reducidos (Martín, 1997, pág. 26).

En la tabla 8 se refleja la importancia relativa de las actividades de servicios en nueve de los quince países de la UE según a dicha clasificación⁸. Como puede apreciarse las diferencias en cuanto al peso que representan los servicios progresivos se han incrementado a lo largo del periodo 1985-1995

⁸ El hecho de que no aparezcan Bélgica/Luxemburgo, Alemania e Italia se debe a que en la fuente de la que proceden esos datos las actividades de servicios de esos países no aparecen

entre los países llamados periféricos (España, Grecia, Portugal e Irlanda) y el resto, acusándose un importante diferencial entre ambos grupos. Este hecho resulta de gran importancia si se tiene en cuenta, como anteriormente se ha señalado, que en dichas actividades se realizan las innovaciones tecnológicas más radicales, siendo, por tanto, las que más crecen a nivel internacional. Además, hay que considerar que sus externalidades y efectos de arrastre se extienden al conjunto de la economía y, especialmente, hacia las manufacturas (Martín, 1997, pág. 25).

ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LOS SERVICIOS SEGÚN SUS GANANCIAS DE PRODUCTIVIDAD

(tabla 8)

País	Servicios progresivos		Servicios tradicionales	
	1985	1995	1985	1995
DK	56%	60%	44%	40%
EL	36%	36%	64%	64%
E	36%	36%	64%	64%
F	56%	57%	44%	43%
IRL	32%	30%	68%	70%
NL	50%	55%	50%	45%
A	51%	55%	49%	45%
P	43%	44%	57%	54%
FIN	59%	67%	41%	33%
S(1)	61%	66%	39%	34%
UK	61%	60%	39%	40%
EU-11	45%	47%	55%	53%

(1) último año 1994

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE National Accounts, detailed tables, vol. II (1984-1996)

Por tanto, desde la perspectiva de la oferta, se siguen manteniendo notables diferencias entre las estructuras productivas de los quince, lo que se pone de manifiesto sobre todo cuando se profundiza en la composición de los sectores económicos. Durante el periodo analizado se aprecia una cierta convergencia entre algunos países pero los datos manejados parecen reflejar que ésta ha sido bastante limitada.

4. CONCLUSIONES

con suficiente desagregación, lo que desaconseja su consideración para realizar comparaciones.

En los puntos anteriores se ha puesto de manifiesto que cuatro de las economías que se incorporaron al proceso de integración europea durante el periodo comprendido entre 1985 y 1996 -Austria, Suecia, Finlandia y España- han tendido a aproximarse al grupo de antiguos socios que forman Bélgica/Luxemburgo, Holanda, Francia y Dinamarca, tanto en lo que se refiere a niveles de apertura exterior y de comercio intracomunitario como al peso que mantienen sus principales sectores productivos sobre el conjunto de la estructura productiva nacional. Sin embargo, dicha convergencia sólo ha sido parcial para los casos de España y Finlandia, pues el comercio intraindustrial de naturaleza vertical y gama alta sigue teniendo en sus economías un peso notablemente inferior al que se manifiesta en aquéllas; especialmente en España, donde además los “servicios tradicionales” han mantenido una ponderación considerablemente más elevada a lo largo de todo el periodo analizado.

También se ha observado que el Reino Unido y Alemania, dos economías de gran importancia en el conjunto de la UE, han mantenido unos niveles de apertura exterior y de comercio intracomunitario que están claramente por debajo de los que muestran la mayor parte de los restantes países, habiendo caído considerablemente el peso de las importaciones y exportaciones sobre el PIB de Alemania entre 1985 y 1996. No obstante, son los dos países que a lo largo del periodo han mantenido una mayor especialización, con notable diferencia respecto a la mayoría de sus “socios”, en actividades de intensidad tecnológica alta y medida alta dentro del sector de manufacturas. Asimismo, son las dos economías que muestran un mayor nivel de comercio intraindustrial de naturaleza vertical y gama alta.

Por otro lado, Portugal y Grecia, mantienen notables diferencias en lo que se refiere al grado de apertura exterior y al nivel de comercio intracomunitario, mucho más elevados en el primero, así como en sus estructuras productivas, en las que el país lusitano ha reducido considerablemente el peso de la agricultura y ha mantenido la importancia de las manufacturas a lo largo del periodo analizado, mientras que Grecia sigue mostrando una alta especialización agrícola y una escasa presencia de manufacturas. No obstante,

se han aproximado en lo que se refiere a la importancia relativa de las actividades de intensidad tecnológica media y alta, que han aumentado peso en el primero y lo ha disminuido en el segundo, siendo los dos países en los que dicha especialización tiene una menor ponderación, con una acusada diferencia respecto al resto de sus “socios”, y en los que menos relevancia manifiesta el comercio intraindustrial, especialmente en Grecia, que cuando es de naturaleza vertical muestra una elevada ponderación el que se orienta hacia los productos de gama de calidad baja. Asimismo, se trata de dos de las economías en las que tienen mayor peso los “servicios tradicionales”. La evolución que han seguido esas variables a lo largo del periodo estudiado no parece indicar que su situación vaya a cambiar en los próximos años.

Finalmente, hay que considerar los casos de Italia e Irlanda. El primero ha seguido manteniendo a lo largo del periodo analizado uno de los niveles de apertura exterior más bajos de conjunto de la UE aunque ha incrementado notablemente la importancia de su comercio intracomunitario. Su sector manufacturero sigue siendo importante. Sin embargo, su grado de especialización en actividades de demanda y contenido tecnológico alto se ha reducido algunos puntos, y en su comercio intraindustrial, aunque pesa más el de naturaleza vertical, tiene una mayor ponderación el de productos de gama de calidad baja. Esas características lo distancian de la mayor parte de sus socios más antiguos en la UE, tanto en lo que se refiere al nivel de apertura exterior como a la estructura productiva. Irlanda, en cambio, es un país que partiendo de uno de los niveles de apertura exterior más altos de los quince en 1985, ha seguido incrementando éstos, siendo, junto al Benelux, uno de los países que presenta mayor grado de relaciones comerciales con el exterior, con un volumen de importaciones e importaciones sobre el PIB que es dos veces superior al que muestran la mayor parte de las restantes economías de la UE. Sin embargo, se ha distinguido por haber reducido el peso de su comercio intracomunitario sobre el conjunto de su comercio exterior total a lo largo del periodo analizado. Además, es el único país que ha incrementado la ponderación de las manufacturas en su estructura productiva; manteniendo un nivel medio de comercio intraindustrial, en el que predomina claramente el de naturaleza vertical y, dentro de éste, el de productos de gama de calidad alta.

Por tanto, durante el periodo comprendido entre 1985 y 1996, dentro del cual se ha hecho realidad el Mercado Único, la convergencia entre los países de la UE, en lo que se refiere al peso que tienen sobre la demanda agregada las relaciones comerciales exteriores y a la composición de la oferta, se ha visto limitada a algunas economías y a determinados aspectos. Así, poco se han reducido entre una buena parte de los quince las diferencias en su grado de apertura exterior pese a que se ha producido un importante crecimiento en el comercio intracomunitario, cuyo peso sobre el conjunto del comercio total ha tendido a converger; lo que, según se ha defendido en diferentes trabajos, puede haber contribuido a que los ciclos económicos de los países que integran la UE hayan aumentado su grado de sincronía. Sin embargo, las notables diferencias que mantienen numerosos países en el peso y composición de sus sectores productivos, que a partir del análisis realizado no parece que vayan a reducirse significativamente en un plazo medio de tiempo, coloca a aquéllos en una posición competitiva muy diferente ante las progresivas liberalizaciones del comercio mundial que se puedan producir en los próximos años –y también frente a las economías del Este que se vayan sumando al proceso de integración europea-, por lo que, desde la vertiente de la oferta, no puede afirmarse que el riesgo de que se produzcan impactos asimétricos en las economías de la UE se haya reducido de forma apreciable durante el periodo analizado, lo que adquiere especial relevancia cuando se trata de los países que han pasado a formar parte de la UEM.

BIBLIOGRAFÍA

- Carrera, M. y Martínez, A.R. (1999): *“Comercio intraindustrial y shocks simétricos: implicaciones para la Unión Monetaria Europea”*. ICE, nº 780.
- Comisión Europea (1996) *“Economic Evaluation of the Internal Market”*. European Economy, nº 4.
- Castillo, J. y Roca, A.(1998): *“El impacto del mercado interior sobre el comercio exterior de las regiones: el caso de España”*. ICE, nº 773.

- De Grauwe(1994): *Teoría de la Integración Económica. Hacia la Unión Monetaria Europea*. Colegio de Economistas de Madrid, 1994.
- Del Río Sánchez, F.J.(996): “*Evolución Histórica y tendencias Recientes en el Comercio Intraindustrial de los Países de la CE*”. ICE, nº 749.
- Frankel, J.A. and Rose, A.K.(1997): “*Is EMU more justifiable ex post than ex ante?*” European Economic Review, nº41.
- Greenaway, D.; Hine R. y Milner, C (1994): “*Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intraindustry Trade in the UK*”. Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 130.
- Grubel, H. y Lloyd, P. (1975): *Intra industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products*. MacMillan, Londres.
- Helpman, E. y Krugman, P. (1985): *Market structure and foreign trade. Increasing returns, imperfect competition and the international economy*. MIT, Cambridge.
- Martín, C.(1997): *España en la nueva Europa*; Capítulo 1, Alianza Editorial, Madrid.
- Ministerio de Industria (2000): *Informe sobre la Industria Española 1998-1999*. Madrid.
- Sequeiros, J.(2000): “*Integración económica y comercio internacional*”. *Revista de Economía Mundial*, nº 2.
- Viner (1950): *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York, Capítulo IV.

Reproduced with permission of the copyright owner. Further reproduction prohibited without permission.