

EXPECTATIVAS DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN MARRUECOS ANTE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO

Autores: M^a del Mar Holgado Molina, Juliette Milgram Baleix y M^a del Sol Ostos Rey.
Depto. de Economía Aplicada de la Universidad de Granada
e-mail: mholgado@ugr.es

1. Introducción

El establecimiento de una Zona de Libre Comercio (ZLC) entre la UE y Marruecos abre una nueva fase en las relaciones comerciales entre ambas orillas del Mediterráneo. La progresiva liberalización unilateral del mercado marroquí frente a las manufacturas comunitarias puede generar un impacto comercial sobre los países de la UE, entre ellos España, a través de la previsible creación o desviación de comercio. Así, ante dicho proceso de integración surgen nuevas oportunidades para el empresario español, que debe hacer un esfuerzo para mejorar su cuota de mercado, como corresponde a su situación geográfica y a nuestros lazos institucionales, históricos y culturales con el país alauita.

El propósito de este trabajo es evaluar el impacto que puede generar la zona de libre comercio euromarroquí sobre las exportaciones españolas, precisando en qué sectores es susceptible que incrementen su cuota de mercado. Para ello realizaremos un análisis de la competitividad que presentan los productos españoles frente a los del resto de países de la UE.

Según dictan las teorías de la integración económica internacional, la eliminación de las barreras comerciales entre países socios estimula un ajuste en los flujos de comercio (también en los flujos de factores productivos) dentro del área integrada y con terceros países, que normalmente implica un aumento del peso relativo de las relaciones con los países miembros en detrimento del resto del mundo. La desviación de los flujos comerciales hacia el área integrada es una consecuencia lógica del abaratamiento de los precios de importación de los productos de los socios (derivado de la desaparición de obstáculos al comercio), respecto a las importaciones de terceros países. Del mismo modo, la integración puede generar creación de comercio derivada de la competencia de los productos de los países socios, que han resultado abarataados, con los productores nacionales.

De este modo, la previsible creación o desviación de comercio que generará la integración euromarroquí y la reorientación de las importaciones alauitas se podría traducir en un aumento de las exportaciones comunitarias a Marruecos, no así de sus importaciones, puesto que la ZLC no producirá cambios en el trato comercial que ofrece la UE a las manufacturas marroquíes, totalmente liberalizado desde hace décadas. Por tanto, la posibilidad de que esta

reorientación de las importaciones marroquíes beneficie especialmente a España dependerá del nivel de competitividad de sus productos frente a los competidores europeos. En definitiva, son muchas las oportunidades que se abren para las exportaciones españolas ante la liberalización de Marruecos, un mercado que reúne a millones de consumidores potenciales y cuyo proceso de industrialización y modernización del tejido económico demanda un gran volumen de importaciones.

Para poder discernir el grado de competitividad de las exportaciones españolas y prever el impacto comercial sobre España del proceso de integración, es preciso analizar la estructura de las ventajas y desventajas comparativas españolas en sus intercambios con Marruecos, así como analizar su tipología comercial (comercio interindustrial e intraindustrial) y su posicionamiento en los distintos segmentos calidad/precio, en comparación con la estructura que presentan los principales competidores de España en la búsqueda de una mayor cuota de mercado en el país magrebí. No debemos olvidar, que las teorías del comercio internacional defienden que los resultados de la integración están estrechamente ligados a las estructuras de mercado.

Este trabajo se estructura del siguiente modo. 1) Presentamos un análisis del calendario de desmantelamiento arancelario marroquí, que nos permitirá precisar qué sectores se verán más intensa y rápidamente beneficiados por la instauración de la ZLC y que, por tanto, podrán generar mayores efectos en la previsible desviación o creación de comercio apuntada. 2) A través de la utilización de indicadores de comercio se realiza un análisis comparativo de las especificidades de las exportaciones españolas a Marruecos frente a los puntos fuertes y débiles de sus principales competidores en dicho mercado. Esto nos permitirá conocer el grado y tipo de competencia existente y, por tanto, prever el impacto de la ZLC en las exportaciones españolas. 3) Para obtener una evidencia adicional sobre el grado de competitividad relativa en el mercado marroquí, se estudia la entidad y naturaleza del comercio intraindustrial (con diferenciación horizontal y vertical), y se clasifican las exportaciones a Marruecos en segmentos de calidad/precio: productos de gama baja, alta o media. 4) Finalizamos este trabajo destacando las principales conclusiones.

2. Calendario de desmantelamiento arancelario de Marruecos hasta el 2012

La libre circulación de los bienes entre la UE y Marruecos es el principal objetivo perseguido por el Acuerdo de Asociación de 1995. La progresiva instauración de una zona de libre comercio, que comenzó en el año 2001 y que concluirá en 2012, abarcará básicamente los flujos de los productos industriales, ya que sólo prevé la liberalización gradual del sector agrícola mediante un régimen de acceso preferente recíproco. No obstante, la negociación del capítulo

agrícola de la asociación sigue aplazada, como consecuencia de las fuertes implicaciones que puede tener para la producción de determinadas regiones de la UE, entre ellas las españolas¹.

En virtud del Acuerdo de Asociación, Marruecos se ha comprometido a eliminar progresivamente las barreras arancelarias que venía aplicando a los productos industriales comunitarios, así como a establecer un tratamiento preferencial para los productos agrícolas. Se trata de una liberalización unilateral de Marruecos respecto a la UE pues, ya desde 1976, los productos industriales marroquíes han gozado de un acceso libre al mercado comunitario, exceptuando los textiles, que hasta su integración en la normativa de la Organización Mundial del Comercio (OMC), han estado sujetos a restricciones voluntarias a la exportación, aunque residuales y no siempre exigidas². Por tanto, hasta la puesta en marcha de la ZLC, el trato preferencial que ofrecía la UE a Marruecos no ha sido recíproco, y los productos comunitarios, y por tanto españoles, sólo gozaban en el mercado marroquí de la Cláusula de nación más favorecida.

En definitiva, la gran novedad del Acuerdo de Asociación es que las relaciones dejan de ser preferenciales y concesionales, y pasan a tener cierta reciprocidad, ya que Marruecos debe abrir su mercado a las manufacturas europeas, mientras que la instauración de dicha ZLC no significará un mejor acceso de los productos manufacturados marroquíes al mercado europeo. Marruecos sólo aspira a una profundización de las preferencias que la UE otorga a su sector agrícola.

El desmantelamiento arancelario de Marruecos será de gran envergadura, ya que reducirá su arancel medio sobre las importaciones procedentes de la UE desde un 33,7 % inicial hasta un tipo del 7,2 % (Tabla 1). Además, como consecuencia de que sus importaciones industriales proceden mayoritariamente de la UE (por el contrario, los productos agrícolas, que no serán liberalizados en una primera etapa, provienen sobre todo del resto del mundo), a la conclusión del periodo de desmantelamiento previsto de doce años, el 50 % de las importaciones marroquíes estarán completamente liberalizadas. Según esta estructura sectorial y geográfica (sin considerar aún la posible desviación de comercio) constatamos que, aunque el desmantelamiento sólo sea

¹ La liberalización del sector agrícola podría aumentar las ventas marroquíes de frutas y hortalizas frescas o en conservas, razón por la cual las regiones mediterráneas, como Andalucía, son reticentes a una ampliación comunitaria de las ventajas comerciales otorgadas a Marruecos.

² Respecto a los productos agrícolas, Marruecos también ha disfrutado de un trato preferencial, con progresivas reducciones arancelarias y aumentos de cuotas. No obstante, en la actualidad la mayoría de estas exportaciones siguen limitadas por las medidas proteccionistas impuestas por la Política Agrícola Comunitaria como precios de referencia, eliminación del elemento fijo en los productos agrícolas transformados, calendarios de importación y contingentes arancelarios.

regional y sobre los productos industriales, la casi totalidad de las importaciones procedentes de la UE se verán afectadas positivamente (Milgram, 2001).

Tabla 1: Desmantelamiento arancelario marroquí por sectores (%)

	Aranceles programados				Peso de la UE en las M marroquíes*		Peso de las M liberalizadas			Aranceles ponderados iniciales		
	Inicial	2000	2005	2012	UE	RM**	2000	2005	2012	UE	RM**	TOT
Agricultura	44,1	43,9	43,4	43,4	38,9	61,1	0,0	0,0	0,0	38,6	35,3	36,6
Ind. extractivas	23,8	15,0	1,5	0,0	3,6	96,5	0,5	3,4	3,6	20,0	17,5	17,6
Energía	23,8	17,6	1,7	0,0	51,4	48,6	0,0	3,0	51,4	22,7	19,2	21,0
Agroalimentario	68,2	66,5	62,0	56,9	33,2	66,8	1,0	2,7	9,1	70,3	69,1	69,5
Textil, confecc. cuero	44,0	43,3	28,9	0,0	71,9	28,1	0,0	16,3	71,9	38,4	27,4	35,3
Otras manufacturas	38,1	32,7	15,7	0,1	71,0	29,0	1,2	16,9	71,0	37,3	31,4	35,6
Metal, eléctrico	20,4	13,7	5,3	0,0	74,0	26,0	29,8	44,8	74,0	19,7	18,1	19,3
Química	26,8	21,3	7,5	0,0	71,1	28,9	1,3	32,3	71,1	26,9	20,9	25,1
Total	33,7	29,2	18,2	7,2	56,5	43,5	11,0	23,5	50,4	28,7	28,5	28,6

Fuente : Milgram (2001). Los aranceles utilizados son los de 1996. *La distribución de las importaciones ha sido calculada a partir de la media 1993-1996. **Resto del mundo

En los últimos años, Marruecos ha realizado un gran esfuerzo a través de la progresiva liberalización de sus importaciones, la conversión en aranceles de las restricciones cuantitativas que gravaban los productos agrícolas y la consolidación de todas las líneas arancelarias en el marco del GATT. Del mismo modo, la simplificación del sistema arancelario se ha traducido en una reducción considerable del número de gravámenes.

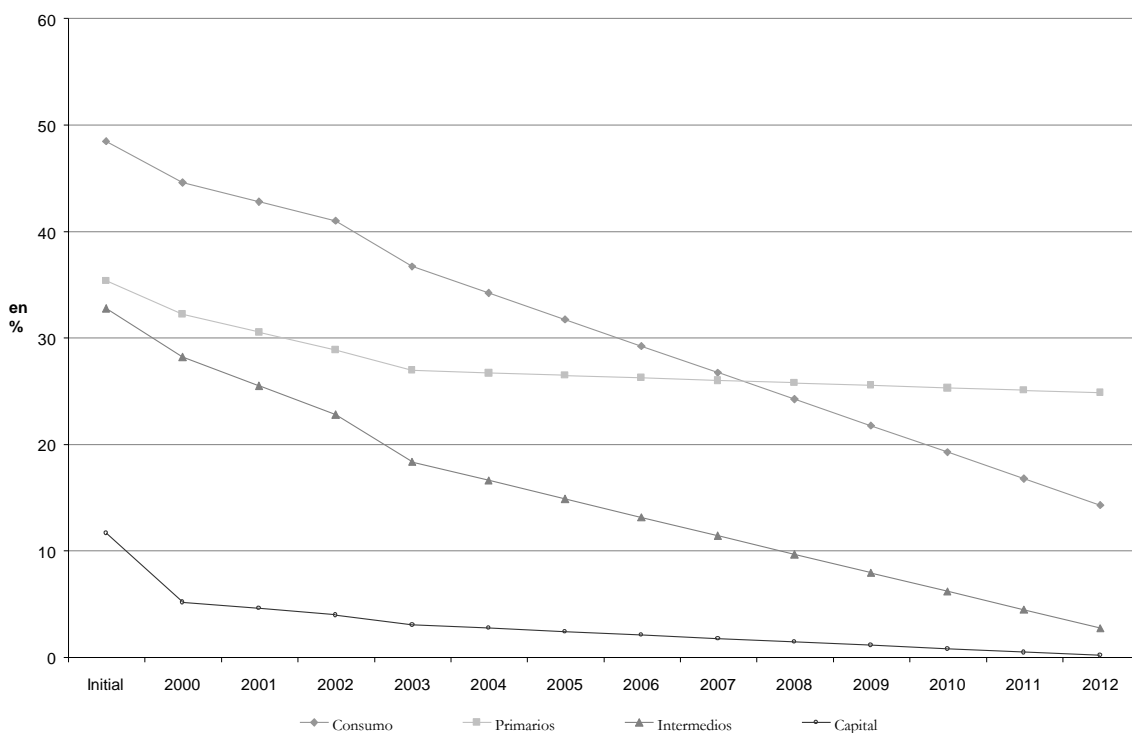
Sin embargo, a pesar de estas medidas, el nivel de protección alauita continuaba siendo muy elevado (33,7% de media en 1996) con aranceles máximos del 376,5 % sobre ciertos productos agrícolas y agroalimentarios, debido a la arancelización de las barreras no arancelarias. La reconversión de estos instrumentos finalizó en 1996 y afectó especialmente a los productos agrícolas básicos como carne, azúcar, oleaginosos, cereales, que representan una parte muy significativa de las importaciones marroquíes. Una liberalización recíproca de este sector con la UE podría incrementar considerablemente la cuota de mercado de los productores europeos, hasta ahora limitada frente a otros productores más competitivos.

Respecto a las manufacturas, la estructura arancelaria impuesta por Marruecos difiere enormemente según los sectores y productos, y es considerablemente elevada. Los gravámenes iniciales van del 2,5 % al 60 % al considerar los productos, y del 20 % al 44 % según los sectores. En concreto, los bienes de consumo son los más grabados, con el objetivo de proteger las actividades nacionales. Estos productos serán liberalizados muy lentamente, retrasando hasta

el final del periodo el impacto sobre la producción nacional³. Sin embargo, algunos productos eléctricos y el material de transporte, para los cuales la demanda interior es fuerte pero la producción local débil, se verán liberalizados casi inmediatamente, por lo que antes de que termine el periodo transitorio podrían producirse importantes desequilibrios comerciales en estos sectores para Marruecos.

Por su parte, casi la mitad de las importaciones de productos energéticos serán liberalizadas, lo que podría aliviar los costes de las empresas. Del mismo modo, la desprotección de otros bienes intermediarios, y sobre todo la de los bienes de equipo, será muy rápida (Gráfica 1).

Gráfica 1: Evolución de los aranceles en el proceso de liberalización por estadios de producción



Fuente : Milgram (2001).

La disminución de los aranceles impuestos a los bienes de capital (inicialmente menos gravados) podría incentivar la inversión durante la primera fase del periodo de desmantelamiento. No obstante, la consiguiente subida de los tipos de protección efectiva durante los primeros momentos podría orientar momentáneamente la inversión hacia

³ Sólo algunos productos alimentarios (pastelería y confitería) serán afectados por el desmantelamiento.

producciones poco competitivas y, por tanto, muy protegidas todavía, aumentando consecuentemente las pérdidas estáticas para el país alauita.

Como conclusión, podemos afirmar que las consecuencias que podrían derivarse del desmantelamiento arancelario sobre los flujos de importación no son evidentes, pues la UE es ya el principal socio comercial marroquí en los sectores afectados por la liberalización. No obstante, esta situación podrá acentuarse, sobre todo al final del periodo transitorio, cuando se liberalicen los bienes de consumo producidos localmente. De hecho, ya existen deducciones sobre las importaciones de bienes intermedios para las empresas marroquíes que exportan gran parte de su producción, medida impuesta por el Gobierno marroquí para fomentar las exportaciones manufacturadas. Del mismo modo, las materias textiles (como bienes intermedios) están en su mayoría exentas de gravamen⁴. Por tanto, aunque los productos textiles puedan parecer fuertemente gravados, prácticamente sólo se gravan las importaciones de artículos de confección, de ahí que España no pueda esperar una gran creación de comercio en el sector, ya que sus exportaciones se compone de materias textiles básicamente.

De forma contraria, sí se pueden esperar cambios notables para productos metálicos, maquinaria y productos químicos, ya que los aranceles iniciales en estos sectores son superiores al 20 %, han sido ya reducidos de forma significativa y serán completamente eliminados en 2012.

3. Especificidades de las exportaciones españolas a Marruecos frente a sus competidores europeos

La competencia que desarrolle la economía española respecto al resto de mercados que han entablado una lucha legítima por conseguir una mayor cuota de mercado en el país magrebí constituye uno de los factores determinantes de las oportunidades que ofrece para España la liberalización del mercado marroquí. Por tanto, para evaluar el impacto comercial que generará la zona de libre comercio euromarroquí en España, debemos analizar la especialización exportadora española y su estructura de ventajas y desventajas comparativas en sus intercambios con Marruecos, es decir, sus puntos fuertes y débiles respecto a dichos mercados competidores.

La UE es el máximo proveedor marroquí, ya que abastece más del 64,9% de sus compras exteriores entre 1996 y 2000, de las que el 9,1% son originarias de España (Tabla 2). Las exportaciones comunitarias han experimentado una progresión muy positiva durante todo el periodo analizado. No obstante, el crecimiento medio de las ventas españolas ha sido

notablemente superior al experimentado por el conjunto de la UE en la segunda mitad de los noventa (17,7% y 9,3% de media anual respectivamente). Otro dato significativo es que las importaciones totales marroquíes han progresado a menor escala que las ventas españolas (10,7%), lo que ha supuesto una mejora de la cuota de mercado de España en el país vecino. A pesar de ello, la significación relativa de Marruecos como cliente español sigue siendo reducida e incluso ha descendido levemente, suponiendo las exportaciones a dicho mercado sólo el 0,9% de las exportaciones totales españolas en 1996-2000 (0,3% de las ventas de la UE), debido a la mayor progresión experimentada por el volumen global del comercio exterior de España que, como en el resto de países de la UE, se trata mayoritariamente de un comercio intracomunitario.

Tabla 2: Exportaciones a Marruecos de España y la UE

	España		UE	
	1991-1995	1996-2000	1991-1995	1996-2000
Volumen (millones de euros)	485,64	908,25	3.660,66	5.590,84
Incremento (%)	8,0	17,7	10,8	9,3
Cuota de mercado (%)	8,6	9,1	64,2	64,9
% sobre las X totales	1,0	0,9	0,3	0,3

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por la Dirección General de Aduanas y COMEXT.

Siguiendo las prescripciones de los modelos teóricos de integración, parece que desde la firma en 1995 del Acuerdo de Asociación UE - Marruecos se han impulsado en mayor medida que en años precedentes las exportaciones españolas, contrariamente a lo sucedido con las comunitarias en su conjunto. No obstante, debido a que los datos comerciales de los que disponemos no han sido afectados aún por el desmantelamiento arancelario marroquí (ya que es muy reciente), estos resultados son más bien derivados de la progresiva integración comercial entre la UE y los Países de Europa Central y Oriental, pues ciertos países comunitarios, y entre ellos los de mayor peso económico y los principales socios comerciales de Marruecos (Alemania y Francia) han reorientado sus intercambios de proximidad hacia estos países europeos. Por tanto, y tomando en consideración la variable geográfica, cabe prever que España continúe siendo el socio de la UE que aumente en mayor medida su volumen de comercio con Marruecos, que será incentivado aún más por la liberalización paulatina de su mercado. No debemos olvidar que el factor geográfico es una de las variables que influye en la intensidad del comercio entre socios comerciales. De conformidad con las proposiciones de los recientes modelos sobre comercio internacional que se agrupan bajo la denominación de “geography and trade models”

⁴ Aunque no se vea reflejado en la tabla presentada al no disponer de datos suficientes para evaluar tales descuentos.

(Martín *et al.*, 2002), los datos comerciales indican que la proximidad geográfica favorece los intercambios, y aquí España cuenta con la mayor ventaja.

3.1. Puntos fuertes de España frente a sus competidores europeos

Sabemos que los países comercian en función de sus ventajas comparativas, concepto básico introducido inicialmente por David Ricardo, que justifica la especialización en el ámbito internacional y que, de forma general, se define comparando los precios relativos de los distintos bienes en los distintos países. Cada país se especializa y exporta aquellos bienes en los que comparativamente obtiene mayor productividad, mientras que importa aquéllos otros en los que relativamente es menos productivo.

Existen numerosas hipótesis para explicar la estructura de ventajas comparativas de los países, entre las que destaca la formulada en el modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S): las disparidades de sus dotaciones de factores productivos, capital y trabajo. Según este modelo, la respuesta a la eliminación de las barreras al comercio ligada al Acuerdo de Asociación sería la especialización de las economías implicadas en la producción y exportación de los bienes que utilizan intensivamente el factor productivo del que disponen de una mayor dotación relativa. Por tanto, la integración daría lugar al aumento de los intercambios de productos de distintos sectores (comercio interindustrial).

Es posible aproximar las fuentes de la ventaja comparativa de un país mediante datos de comercio⁵. Se han desarrollado una serie de indicadores de ventaja comparativa revelada, siguiendo el concepto inicial de Balassa⁶, que ofrecen un panorama sintético del patrón de comercio de un país. El índice de ventaja comparativa revelada (VCR), utilizado en este estudio⁷, se refiere a la contribución al saldo comercial bilateral de cada sector expresado en función del volumen de comercio bilateral, a diferencia de otros índices alternativos que toman como referencia los datos de comercio total de un país en proporción del PIB. Por tanto, el índice

⁵ Evidentemente, se trata de una aproximación, dado que no se dispone de los datos de comercio necesarios para identificar las verdaderas fuentes de las ventajas comparativas de un país tal como las define la teoría, ya que los datos están influidos por otros factores importantes como las políticas comerciales o de tipo de cambio.

⁶ BALASA y NOLAND (1989).

⁷ VCR: traduce las ventajas o desventajas comparativas reflejadas por el comercio entre dos socios midiendo la contribución al saldo comercial de cada sector (Lafay, 1987). El VCR para el sector j viene dado por:

$$IVC_j = \left(1000 / (X + M)\right) \left((X_j - M_j) - (X - M) \left[(X_j + M_j) / (X + M) \right] \right),$$

siendo respectivamente X, Xj (M, Mj) las exportaciones (importaciones) totales y las del sector j. Considera que el comercio en un sector j presenta una ventaja comparativa (o desventaja) si su saldo comercial es mayor (o menor) que un saldo de referencia, siendo éste el que se obtendría al distribuir el saldo comercial total del país entre todos los sectores según sus pesos relativos en el total del comercio. Así, su contribución al saldo comercial sería la diferencia entre el saldo real y este saldo teórico.

utilizado refleja el patrón del comercio bilateral pero no presume de los puntos fuertes o débiles de una economía en general. De este modo, se ha calculado el VCR para el conjunto de los intercambios españoles y de la UE, para servir de referencia al estudio del perfil de especialización de España en sus intercambios con Marruecos.

Del examen comparativo de la estructura de las ventajas y desventajas de los intercambios comerciales de sendas economías con el mercado marroquí, se desprende que España disfruta de una ventaja comparativa muy superior en las secciones Materias textiles y sus manufacturas (especialmente), Material de transporte, Productos de las industrias alimenticias y Productos minerales (Tabla 3). Otras secciones con ventajas para España, aunque menos destacadas, son Materias plásticas, caucho y sus manufacturas, Pieles, cueros y sus manufacturas, Papel, sus materias primas y manufacturas, Manufacturas de piedra, yeso, cemento, y vidrio, y Calzado, sombreros, paraguas y plumas artificiales. Por tanto, en todas estas secciones, que suponen algo más de la mitad de las ventas españolas a Marruecos en 2000 no existe un riesgo previsible de desviación de comercio en detrimento de los productos españoles y a favor del resto de la UE.

Tabla 3: Ventaja comparativa de España y la UE en su comercio con Marruecos (%)

secciones	España / Marruecos		UE / Marruecos	
	1991-1995	1996-2000	1991-1995	1996-2000
1 Animales vivos y prod. reino animal	-149	-134	-22	-20
2 Prod. del reino vegetal	-22	-4	-42	-32
3 Grasas y aceites animal, o vegetal	0	0	5	2
4 Prod. indus. alimen. bebidas, tabaco	18	17	-22	-19
5 Productos minerales	17	12	-24	-16
6 Prod. industrias químicas y derivad.	0	0	-3	3
7 Mat. plásticas, caucho y sus manuf.	34	24	18	17
8 Pieles, cueros y sus manuf.	0	5	-3	-1
9 Madera, corcho y sus manufacturas	4	0	2	4
10 Papel, sus Mat. primas y manuf.	51	19	9	11
11 Materias textiles y sus manuf.	28	27	-102	-86
12 Calzado, sombreros, paraguas y plumas art.	0	0	-9	-11
13 Manuf. de piedra, yeso, cemento, y vidrio	10	6	5	2
15 Metales comunes y manuf. de estos metales	6	7	37	25
16 Maquinas y aparatos, material eléctrico	12	3	98	71
17 Material de transporte	84	65	39	39
18 Óptica, fotografía y cine, apart. precisión	3	-1	8	7
20 Mercancías y productos diversos	6	1	6	5
22 Posiciones de reagrupamiento	-4	-4	-	-

Fuente: Elaboración propia a partir de datos facilitados por la Dirección General de Aduanas y COMEXT.

Debemos destacar muy especialmente el caso de las materias textiles, sector en el que España goza de una gran ventaja frente a la UE. Sin embargo, esto puede deberse a que numerosas empresas europeas vienen desarrollando contratos de subcontratación prioritariamente con los países del Este (en detrimento de los magrebíes), conservando su margen en las etapas de comercialización. La UE ha desarrollado este tipo de estrategia, así como una especialización en productos de más calidad, diseño, etc., para frenar el retroceso inevitable de una industria que requiere poca cualificación de la mano de obra y que es por tanto un mercado interesante para los países como Marruecos. Además, el desmantelamiento del Acuerdo Multifibras (AMF) está contribuyendo a liberalizar aún más este mercado, por lo que puede ser peligroso intentar desarrollar aún más la producción española de estos productos, sometidos a una creciente competencia internacional derivada principalmente de la disponibilidad en las economías en desarrollo de mano de obra barata.

Contrariamente a lo comentado, la eliminación de las restricciones marroquíes respecto a sus importaciones comunitarias podrá generar una reorientación de sus compras hacia otros mercados europeos en aquellas secciones en las que la UE presenta una ventaja comparativa mayor que la española. Este riesgo es mayor por tanto en Máquinas y aparatos, material eléctrico y partes y Metales comunes y sus manufacturas y, en menor medida, en Madera, carbón vegetal y manufacturas, Óptica, fotografía y cine, aparatos de precisión, Mercancías y productos diversos, Productos de las industrias químicas y conexas y Grasas y aceites animal o vegetal. Estas secciones en su conjunto representan en la segunda mitad de los noventa el 37,82% de las exportaciones españolas a Marruecos, y donde España presenta el mayor riesgo de perder cuota de mercado.

3.2. Grado de especialización

El índice de especialización exportadora (IEE)⁸ nos suministra una vía de análisis complementaria para tratar de esclarecer el papel de España frente a la UE como proveedores de Marruecos y, por ende, el riesgo de que con la liberalización marroquí las exportaciones españolas sean desplazadas en alguna medida por las procedentes de la UE.

⁸ IEE: un índice inferior (superior) a 100 indica que las exportaciones del sector *i* tienen una importancia porcentual en el total de exportaciones de una economía a un país de destino menor (mayor) que en las exportaciones totales de dicha economía. Este índice ha sido utilizado para comparar la importancia porcentual de las exportaciones sectoriales españolas destinadas al mercado marroquí con la importancia porcentual de las exportaciones sectoriales de la UE destinadas a dicho mercado.

$$IEE_i = \frac{X_i^{p_1} / X_{\bullet}^{p_1}}{X_i^{p_2} / X_{\bullet}^{p_2}} \times 100$$

donde X_i y X_{\bullet} representan las exportaciones del sector *i* (*n* sectores) y totales. p_1 se refiere a los flujos España – Marruecos, comparados con los flujos UE – Marruecos (p_2).

Los valores de este indicador muestran que España tiene una especialización exportadora dominante en ciertas secciones como, especialmente, Productos minerales, Productos de las industrias alimenticias, Manufacturas de piedra, yeso, cemento, y vidrio, Madera y sus manufacturas, Metales comunes y sus manufacturas, y Materias plásticas, caucho y sus manufacturas, entre otras. En definitiva, se trata de productos de menor contenido tecnológico si comparamos con las especializaciones comunitarias, donde destacan Máquinas, aparatos y material eléctrico y Material de transporte, entre otras (Tabla 4).

Tabla 4: Índice de especialización exportadora de España frente a la UE en el comercio con Marruecos

SECCIONES	1998	1999	1993-1995	1996-1999
1 Animales vivos y prod. reino animal	39	47	44	55
2 Prod. del reino vegetal	24	47	69	39
3 Grasas y aceites animal, o vegetal	111	142	91	125
4 Prod. indus. alimen. bebidas, tabaco	193	116	200	255
5 Productos minerales	304	391	319	342
6 Prod. industrias químicas y derivad.	99	130	105	110
7 Mat. plásticas, caucho y sus manuf.	157	143	152	148
8 Pieles, cueros y sus manuf.	42	38	51	38
9 Madera, corcho y sus manufacturas	166	150	200	155
10 Papel, sus Mat. primas y manuf.	135	128	136	123
11 Materias textiles y sus manuf.	103	106	80	96
12 Calzado, sombreros, paraguas y plumas art.	33	61	58	45
13 Manuf. de piedra, yeso, cemento, y vidrio	237	224	222	240
14 Perlas finas, piedras y met. preciosos	18	67	33	29
15 Metales comunes y manuf. de estos metales	160	150	166	150
16 Maquinas y aparatos, material eléctrico	60	67	76	62
17 Material de transporte	53	44	50	50
18 Óptica, fotografía y cine, apart. precisión	33	23	43	33
19 Objetos de arte, de colección o de antigüedad	46038	37	-	12916
20 Mercancías y productos diversos	123	105	100	118
21 Armas y municiones, y sus partes y accesorios	81	63	10	74

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por la Dirección General de Aduanas y COMEXT.

A pesar de lo apuntado, debemos precisar que aún es pronto para que este indicador pueda mostrar la evolución previsible de la especialización de España y la UE fruto de los efectos de la integración económica, pues el proceso de liberalización comercial marroquí derivado de la implantación de la ZLC no ha hecho más que empezar.

4. Naturaleza y calidad del comercio España - Marruecos

Finalmente, y para obtener una evidencia adicional sobre la competencia existente entre España y la UE para abastecer el mercado marroquí, es conveniente precisar el nivel de

integración de Marruecos con los mercados referidos. En este sentido, lo más adecuado es averiguar la entidad y naturaleza del comercio intraindustrial.

4.1. Comercio inter versus intraindustrial

Para justificar la existencia de comercio intraindustrial (intercambio de productos similares que son clasificados en la misma partida por las estadísticas aduaneras) que, por lo demás, tiene una presencia dominante en el comercio entre los países más desarrollados, se han de incorporar variables explicativas distintas a las que justifican el comercio interindustrial (basado en las distintas dotaciones factoriales entre países)⁹. Entre ellas, la existencia de economías de escala y la diferenciación de los productos son las que destacan la mayoría de los modelos desarrollados y las que siguen siendo adecuadas para explicar el comercio intraindustrial de carácter horizontal, esto es, el que comporta el intercambio de variedades de productos que no presentan diferencias cualitativas. Las aportaciones más recientes han puesto el acento, sin embargo, en las diferencias en la capacidad tecnológica de los países, al menos cuando se trata de comercio intraindustrial basado en estrategias de diferenciación vertical de los productos (según niveles de calidad).

El comercio intraindustrial surge por la capacidad e interés de las empresas de seguir estrategias de diferenciación de los productos basadas, bien en atributos que no impliquen una diferencia cualitativa (marca, color, tamaño, diseño), lo que se denomina comercio intraindustrial con diferenciación horizontal, o bien en atributos que sí comporten una diferenciación entre el nivel de calidad del producto importado y exportado, el denominado comercio intraindustrial vertical, con el objetivo de satisfacer y sacar provecho de las preferencias de los consumidores por la variedad de los productos.

Para llevar a cabo la distinción entre distintos tipos de comercio, la metodología empleada examina los flujos comerciales bilaterales considerando una amplia desagregación a nivel de productos¹⁰, pretendiendo remediar el problema de agregación del tradicional indicador de Grubel-Lloyd, que mide la intensidad de este tipo de comercio y no su magnitud para cada producto¹¹. La metodología utilizada permite una medida del comercio intraindustrial más próxima a su definición teórica e independiente del nivel de agregación geográfica y sectorial.

⁹ Aunque el modelo H-O-S constituye la teoría más aceptada como explicación de los intercambios de naturaleza interindustrial, presenta notables limitaciones para explicar el comercio de tipo intraindustrial.

¹⁰ Hemos utilizado datos de comercio bilateral a ocho dígitos (más de 10.000 productos).

¹¹ La metodología fue aplicada inicialmente por Abd-El-Rahman (1986) para medir los intercambios cruzados de productos similares, y posteriormente ampliada por Fontagné y Freudenberg (1997). Este método difiere ligeramente del propuesto por Greenaway, Hine y Milner (1994 y 1995). Estos autores utilizan el mismo criterio para discernir entre comercio intraindustrial horizontal o vertical. Sin embargo, la proporción del comercio

Consideramos un doble criterio para la elaboración de la tipología de los flujos (Tabla 5). Para cada producto, los flujos son definidos como bidireccionales o intraindustriales si tanto las exportaciones como las importaciones son significativas (Criterio de los flujos cruzados)¹². Si el comercio es de tipo intraindustrial, determinamos si se trata de productos similares (comercio de variedad) o diferenciados por la calidad, suponiendo que las diferencias en los valores unitarios reflejan diferentes calidades. Comparando dichos valores de exportación e importación para cada partida básica determinamos de qué tipo de comercio intraindustrial se trata (Criterio de similitud)¹³.

Tabla 5: Criterios utilizados para la clasificación por tipos de comercio

Criterio de los flujos cruzados		
¿El valor del flujo minoritario representa al menos 10 % del flujo mayoritario?		
No	Sí: los flujos están cruzados	
	Criterio de similitud	
	¿El valor unitario de las exportaciones y de las importaciones difieren en menos de un 15 %?	
	Sí: los valores unitarios de importaciones y exportaciones son próximos.	No: los valores unitarios de importaciones y exportaciones no son próximos
<i>Comercio Interindustrial (Inter)</i>	<i>Comercio Intraindustrial de productos diferenciados horizontalmente (DH)</i>	<i>Comercio Intraindustrial de productos diferenciados verticalmente (DV)</i>

Fuente: Adaptado de Fontagné y Freudenberg (1997).

La comparación de los valores de comercio intraindustrial con Marruecos de España y la UE nos permite apreciar los siguientes rasgos de interés (Tabla 6). En primer lugar, los intercambios de España son fundamentalmente de naturaleza interindustrial, puesto que el 93,7% de aquéllos son de este tipo en 1995-1999. Es decir, los intercambios de España con Marruecos se explican casi en su totalidad por las diferencias en tecnologías y recursos, más que por las estrategias de diferenciación de las empresas. Este dato difiere radicalmente del perfil que presenta la especialización española en su comercio con sus principales socios comerciales, ya que el comercio interindustrial con la UE es sólo del 48,7%. Por tanto, el elevado porcentaje de este tipo de comercio entre España y Marruecos se explica principalmente por el débil nivel de desarrollo marroquí y su influencia en la estructura sectorial de los intercambios bilaterales.

intraindustrial es medida por el índice de Grubel-Lloyd a cinco dígitos. Esta metodología ha sido utilizada por Blanes y Martín (2000), Aturupane, Djankov, Hoekman (1999), Martín y Orts (2001 a y b).

¹² Si el valor del flujo minoritario representa al menos el 10% del flujo mayoritario se considera como intraindustrial (siendo interindustrial en el caso contrario).

¹³ Al carecer de los precios de cada producto exportado e importado debemos emplear como aproximación (generalmente aceptada) los índices de valor unitario, si bien reflejan el precio medio del conjunto de productos de una partida arancelaria.

Tabla 6: Naturaleza del comercio de España y la UE con Marruecos

Media 1995-1999	España			UE		
	Inter	DH	DV	Inter	DH	DV
En % del volumen de comercio						
1 Animales vivos y prod. reino animal	99,4	0,2	0,4	94,8	0,2	5,0
2 Prod. del reino vegetal	93,5	1,8	4,7	99,1	0,1	0,8
3 Grasas y aceites animal, o vegetal	94,6	2,3	3,1	96,1	3,1	1,4
4 Prod. indus. alimen. bebidas, tabaco	97,9	0,6	1,4	98,4	0,3	1,3
5 Productos minerales	99,4	0,0	0,6	98,7	0,1	1,3
6 Prod. industrias químicas y derivad.	99,3	0,1	0,7	98,2	0,1	1,7
7 Mat. plásticas, caucho y sus manuf.	96,9	1,5	1,5	91,1	2,2	6,7
8 Pieles, cueros y sus manuf.	86,1	1,1	12,7	87,8	1,2	11,0
9 Madera, corcho y sus manufacturas	96,6	0,0	3,3	96,4	0,1	3,5
10 Papel, sus Mat. primas y manuf.	97,3	0,5	2,2	91,9	0,8	7,2
11 Materias textiles y sus manuf.	86,4	3,0	10,7	94,2	0,8	5,0
12 Calzado, sombreros, paraguas y plumas art.	80,2	1,4	18,4	92,0	0,5	7,5
13 Manuf. de piedra, yeso, cemento, y vidrio	79,6	0,2	20,2	79,6	0,5	19,8
14 Perlas finas, piedras y met. preciosos	82,2	0,0	17,8	84,5	0,4	15,4
15 Metales comunes y manuf. de estos metales	96,0	1,1	2,9	95,0	0,8	4,2
16 Maquinas y aparatos, material eléctrico	92,9	4,2	2,9	83,4	1,6	15,1
17 Material de transporte	98,3	0,2	1,6	52,3	30,1	17,6
18 Óptica, fotografía y cine, apart. precisión	78,7	2,8	18,5	79,2	2,8	17,9
19 Objetos de arte, colección, antigüedad	98,6	0,0	1,4	72,1	-	27,9
20 Mercancías y productos diversos	81,7	3,9	14,4	76,8	4,6	18,6
Total general	93,7	1,6	4,8	88,4	4,1	7,5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por la Dirección General de Aduanas y COMEXT.

Si atendemos a la desagregación sectorial de los intercambios, sí podemos observar significativos niveles de comercio intraindustrial en numerosas secciones, entre las que destacan Óptica, fotografía y cine, aparatos de precisión (21,3% de comercio intrasectorial), Manufacturas de piedra, yeso, cemento, y vidrio (20,4%), Calzado, sombreros, paraguas y plumas artificiales (19,6%), Mercancías y productos diversos (18,3%), Perlas finas, piedras y metales preciosos (17,8%), Pieles, cueros y sus manufacturas (13,8%) y Materias textiles y sus manufacturas (13,7%). Se trata por tanto de secciones que tienen un peso relativo reducido en las exportaciones españolas a Marruecos que, si exceptuamos las Materias textiles y sus manufacturas, representan tan sólo el 5,6% de éstas en 2000.

Además, debemos destacar que la proporción de comercio intraindustrial es algo mayor en el comercio que realiza Marruecos con la UE (11,6%), que en el que realiza con España (6,3%). Parece por tanto que en sus intercambios con la UE se aplican en mayor medida estrategias competitivas basadas en la diferenciación de los productos. A través de la inversión extranjera comunitaria, especialmente francesa, Marruecos se ha integrado, en ciertos sectores, en cadenas de producción y redes de distribución internacionales a través de la deslocalización

del proceso productivo, algo que se traduce en un aumento de los intercambios industriales y por tanto del comercio intraindustrial.

La consideración de los valores unitarios de las importaciones y las exportaciones nos revela otros datos de interés. En el comercio España-Marruecos predomina el comercio basado en las diferencias cualitativas entre las variedades de productos intercambiados, es decir, el comercio intraindustrial diferenciado verticalmente. Esto también sucede en el caso del comercio UE-Marruecos.

4.2. Calidad de los productos españoles y europeos exportados a Marruecos

La calidad juega un papel fundamental en la competitividad de las economías. Diversos estudios realizados por Grossman y Helpman (1991) explican que la capacidad de los países del Sur para producir a bajo coste aprovechando su abundante mano de obra ha obligado a los países industrializados a centrarse en mayor medida en la innovación y en la calidad de sus producciones para reforzar su posición en los mercados.

Para identificar en qué segmentos de calidad se encuentran posicionadas las exportaciones e importaciones analizadas, realizamos un estudio de los flujos comerciales bilaterales (entre cada uno de los países de la UE con Marruecos) y por producto. Consideramos nuevamente que las diferencias en el valor unitario de los productos reflejan diferencias de calidad. Para clasificar los intercambios por gamas (rangos calidad/precio) comparamos el valor unitario de cada flujo bilateral con el valor unitario medio de las importaciones intracomunitarias. Si el valor unitario de un flujo bilateral difiere menos del 15% del valor unitario medio europeo, dicho flujo engloba a productos de gama media; si es superior al 15% engloba a productos de gama alta, y si es inferior a los de gama baja¹⁴.

La metodología en la que nos apoyamos es la propuesta por Aiginger (1997). Permite distinguir aquellos mercados en los que las cantidades exportadas dependen más de la competitividad vía precios de los productos de aquéllos otros en los que dicha competitividad se apoya en otras ventajas comparativas distintas a los precios.

Si atendemos a la distinta calidad de los productos, el desglose del comercio intraindustrial vertical nos indica que las exportaciones de España a Marruecos son en un 45,2% de gama baja, un 28,1% de gama media y un 21,4% de gama alta (Tabla 7). En las ventas de la

¹⁴ Es necesario precisar que los tipos de comercio son independientes de las gamas de intercambio. Así, un comercio bidireccional de productos similares puede ser realizado en diferentes segmentos de calidad, y un comercio bidireccional de productos diferenciados verticalmente puede ser realizado en un mismo segmento de mercado. Por tanto, se trata de dos análisis diferentes pero complementarios.

UE los productos de calidad alta (30,5%) son mayores que en caso español, a costa de un menor porcentaje de los de baja (40,1%). Es necesario acudir a la desagregación por secciones para conocer en qué productos España presenta ventajas o desventajas potenciales.

Al comparar la calidad de las exportaciones españolas con las comunitarias observamos que la UE ostenta, de forma general, una mayor calidad en aquellas secciones que son más significativas en los intercambios hispano-marroquíes. Así, los productos comunitarios presentan mayor calidad en las secciones Máquinas, aparatos y material eléctrico, Metales comunes y sus manufacturas, Materias textiles y sus manufacturas, Productos de las industrias químicas y Materias plásticas, caucho y sus manufacturas, entre otras menos significativas como Mercancías y productos diversos y Papel, sus materias primas y manufacturas.

Cabe destacar la situación de Materias textiles y sus manufacturas, ya que suponen casi la cuarta parte de las exportaciones españolas. En la venta de textiles, España está especializada en productos de gama baja (60%), mientras que en los productos comunitarios destaca su porcentaje en productos de gama media.

Tabla 7: Calidad de las exportaciones de España y la UE a Marruecos.

X hacia Marruecos, media 1995-1999	España			UE		
	Baja	Media	Alta	Baja	Media	Alta
secciones						
1 Animales vivos y prod. reino animal	81,5	5,3	13,2	75,7	7,5	16,6
2 Prod. del reino vegetal	53,6	19,6	26,8	51,8	41,1	6,8
3 Grasas y aceites animal, o vegetal	3,6	87,8	9,3	9,5	83,2	7,3
4 Prod. indus. alimen. bebidas, tabaco	24,5	14,1	61,4	25,0	22,9	51,8
5 Productos minerales	11,4	64,7	12,9	34,0	44,7	13,4
6 Prod. industrias químicas y derivad.	46,6	30,1	23,3	37,1	21,5	38,6
7 Mat. plásticas, caucho y sus manuf.	39,8	44,5	15,6	34,9	35,2	29,4
8 Pieles, cueros y sus manuf.	74,2	8,3	17,6	69,8	12,1	16,9
9 Madera, corcho y sus manufacturas	40,8	49,1	10,1	62,8	25,0	12,1
10 Papel, sus mat. primas y manuf.	37,7	32,6	29,7	25,3	36,1	38,3
11 Materias textiles y sus manuf.	60,9	17,0	22,1	41,4	31,8	26,2
12 Calzado, sombreros, paraguas y plumas art.	71,8	16,8	11,5	55,2	37,1	6,6
13 Manuf. de piedra, yeso, cemento, y vidrio	76,0	8,3	15,6	54,6	14,3	29,9
14 Perlas finas, piedras y met. preciosos	21,7	7,8	74,5	7,2	4,2	7,9
15 Metales comunes y manuf. de estos metales	37,8	41,3	20,9	30,0	39,1	30,1
16 Maquinas y aparatos, material eléctrico	62,0	16,2	21,8	39,7	15,6	42,8
17 Material de transporte	52,0	17,7	30,3	44,3	29,2	26,1
18 Óptica, fotografía y cine, apart. precisión	43,4	5,0	51,6	29,2	13,6	37,7
19 Objetos de arte, colección o antigüedad	29,1	-	16,9	26,0	16,9	17,3
20 Mercancías y productos diversos	53,9	19,3	26,8	33,3	19,5	45,4
21 Armas y municiones	95,8	-	7,1	39,4	16,5	30,9
Total	45,2	28,1	21,4	40,1	27,6	30,5

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por la Dirección General de Aduanas y COMEXT.

Por el contrario, las secciones en las que los productos españoles presentan mayor calidad son Productos minerales, Productos vegetales, Productos de las industrias alimenticias y Madera, corcho y sus manufacturas¹⁵.

En definitiva, España vende productos de mayor calidad en sectores de bajo valor añadido, intensivos en productos naturales y mano de obra, mientras que la UE está especializada en bienes industriales con un mayor contenido tecnológico y grado de elaboración. Las secciones más destacadas en la estructura sectorial del comercio España - Marruecos muestran una calidad relativa de sus productos negativa para España. Es en estas secciones, que representan en torno al 67% de las exportaciones españolas a Marruecos en 2000, donde existe mayor riesgo de que la previsible desviación o creación de comercio derivada de la liberalización marroquí se dirija mayoritariamente hacia los productos de otras procedencias comunitarias, en detrimento de los españoles, por lo que España no está situada en una posición ventajosa para ganar cuota de mercado, aunque la situación geográfica contribuirá a que si esta desviación de comercio se produce, su incidencia se vea parcialmente contrarestada. Existen también riesgos potenciales en otras secciones, que ya hemos mencionado, con mayor calidad de los productos comunitarios, si bien el riesgo es reducido al tener una importancia minoritaria en la estructura sectorial de las exportaciones españolas al mercado alauita.

En sentido contrario, las secciones que ostentan una posición relativa ventajosa para España a la hora de poder incrementar su cuota de mercado en Marruecos, pues disponen de mayor calidad que las comunitarias, son, como hemos mencionado, Productos minerales, Productos vegetales, Productos de las industrias alimenticias y Madera, corcho y sus manufacturas, que han supuesto en 2000 el 19,3% medio de las ventas españolas a dicho mercado.

5. Conclusiones

La zona de libre comercio entre Marruecos y la UE supondrá un desmantelamiento unilateral de gran relevancia para el país magrebí, de forma que en 2012 sus importaciones comunitarias estarán totalmente liberalizadas. Este hecho puede suponer una oportunidad para los productos españoles, si aprovechan sus potencialidades, o, por el contrario, podrá derivar en la pérdida de cuota de mercado en favor de otros países comunitarios.

Las teorías del comercio internacional defienden que los resultados de la integración están estrechamente ligados a las estructuras de mercado, y éstas se reflejan en la naturaleza de la

¹⁵ Hemos despreciado comentar aquellas secciones con un peso relativo muy bajo en la estructura de las

especialización comercial. A la luz del análisis de las pautas de exportación de España y el resto de la UE al mercado marroquí, podemos argumentar que determinados productos españoles están capacitados para aumentar su cuota de mercado. De hecho, las ventas españolas vienen registrando una progresión mayor que la de sus competidores europeos, como consecuencia, en parte, de la mayor aproximación de las inversiones de éstos últimos (como Francia y Alemania) hacia los PECO, cuyo nivel de liberalización en la actualidad es muy superior al marroquí.

Los sectores españoles que disponen de una ventaja comparativa superior a la UE son, principalmente, textiles, material de transporte, manufacturas alimenticias y minerales. Por tanto, en estos sectores, como en otros menos significativos que mencionamos anteriormente, y que suponen en conjunto algo más de la mitad de las ventas españolas, no existe un riesgo previsible de desviación de comercio en detrimento de los productos españoles; más bien al contrario, España mantiene una posición dominante que podría hacer prever un incremento de su cuota de mercado. Las secciones con mayores riesgos potenciales son las de maquinaria y aparatos eléctricos, y metales y, en menor medida, manufacturas de madera, óptica, y aparatos de precisión, mercancías diversas, productos químicos y grasas y aceites, donde la ventaja española es menor, y que representan casi un 40% de sus ventas al mercado alauita.

El análisis de la tipología comercial nos muestra que en los intercambios hispano-marroquíes predomina la especialización según la tradicional ventaja comparativa (comercio interindustrial) en un grado notablemente superior al de la UE. Aunque en ciertos sectores existe un no despreciable intercambio de productos similares (intraindustrial), lo que se traduce en una mayor integración de las empresas de ambos países, carecen de significación en las ventas españolas. La excepción está en el sector textil, que podría ofrecer oportunidades para la economía española, al mismo tiempo que ciertos riesgos, derivados del desmantelamiento del Acuerdo Multifibras y la consiguiente erosión del trato preferencial existente entre la UE y Marruecos respecto a terceros países.

La consideración de los segmentos de calidad en los que se encuentran posicionados los intercambios analizados nos revela que las exportaciones de la UE ostentan una mayor calidad en aquellas secciones más significativas en el comercio España-Marruecos (maquinaria y aparatos eléctricos, metales, textiles y productos químicos y plásticos), siendo sectores, por tanto, sometidos a un mayor riesgo de que la previsible desviación o creación de comercio derivada de la liberalización marroquí se oriente de forma mayoritaria hacia otras procedencias comunitarias distintas de la española, por lo que España no está situada en una posición ventajosa para ganar

exportaciones españolas a Marruecos.

cuota de mercado. Por el contrario, España vende productos de mayor calidad en sectores de bajo valor añadido, intensivos en productos naturales y mano de obra, siendo éstos los que presentan un mayor potencial comercializador ante la zona de libre comercio.

En definitiva, aunque la zona de libre comercio euromarroquí abre grandes posibilidades para las empresas europeas, entre ellas las españolas, existen fundados temores de que España no esté preparada para aprovechar la oportunidad de incrementar sus exportaciones al país vecino. No obstante, también existen sectores donde España ostenta una posición competitiva que le permitirá entablar una lucha legítima por adquirir una mayor cuota de mercado.

Bibliografía

- ABD-EL-RAHMAN, K.S. (1986): "Réexamen de la définition y mesure des échanges croisés de produits similaires entre les nations", *Revue Économique*, nº 1, París.
- AIGINGER, K (1997): "The use of unit values to discriminate between price and quality competition", *Cambridge Journal of Economics*, nº 21, pp. 571-592.
- ATURUPANE, C., DJANKOV, S. y HOEKMAN, B. (1999): "Horizontal and vertical intra-industry trade between Eastern Europe and the European Union", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 135, nº 1, pp.62-81.
- BALASA, B. y NOLAND, M. (1989): "Revealed comparative advantage in Japan and the United States", *Journal of International Economic Integration*, otoño.
- BLANES, J. V. y MARTÍN, C. (2000): "The Nature and Causes of Intra-Industry Trade: Back to the Comparative Advantage Explanation? The Case of Spain", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 136, nº 3, pp. 423-441.
- CUENCA, E. (2000): "Comercio interior e internacionalización de la distribución en Andalucía", *Boletín Económico de Andalucía*, vol. 28-29, pp.295-316.
- CUENCA, E. (2001): "Apertura exterior", en *La economía andaluza al inicio del siglo XXI. Orientaciones estratégicas*, Ed. Fundación de Estudios de Economía Aplicada y Confederación de Empresarios de Andalucía, Sevilla.
- CUENCA, E. (2001): "Integración económica en América del Sur: el caso de MERCOSUR", *Cuadernos de CC. Económicas y Empresariales*, vol. 40, pp. 99-119.
- FONTAGNÉ, L., y FREUDENBERG, M. (1997): *Intra-industry trade: methodological issues reconsidered*, CEPII Working Paper, nº 97-01, enero, París: CEPII.
- GREENAWAY, D., HINE, R. C. and MILNER, C. (1994): "Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in UK", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130, nº 1, pp.77-100.

- GREENAWAY, D., HINE, R. C. y MILNER, C. (1995): "Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: a Cross-Industry Analysis for the United Kingdom", *The Economic Journal*, 105, pp.1505-1518.
- GROSSMAN y HELPMAN (1991a): *Innovation and growth in the Global Economy*, Cambridge, Mass. London MIT Press.
- GROSSMAN y HELPMAN (1991b): "Quality Ladders in the theory of growth", *Review of Economic Studies*, vol. 58, pp. 43-61.
- HOLGADO, M. (2001): *Las Relaciones Comerciales entre España y Marruecos, 1956-1996*. Universidad de Granada.
- LAFAY G. (1987): "La mesure des avantages comparatifs révélés", *Economie prospective internationale*, 41.
- MARTÍN, C. et al. (2002): *La Ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la Economía Española*, Colección Estudios Económicos. La Caixa.
- MARTÍN, J.A. y ORTS, V. (2001a): "A two-stage analysis of monopolistic competition models of intraindustry trade", *Investigaciones Económicas*, vol. 25(2), pp.315-333.
- MARTÍN, J.A. y ORTS, V. (2001b): "Vertical Specialization and Intra-Industry Trade: The role of Factor Endowments", ponencia presentada en las *VII Jornadas de Economía Internacional*, Málaga.
- MILGRAM, J. (2001): *Régionalisme versus multilatéralisme: le cas du Maghreb*, Thèse de doctorat présentée et soutenue publiquement à l'Université Paris 1, novembre.