

ESPECIALIZACIÓN Y MODELOS DE COMERCIO EN EUROPA

ISIDRO FRÍAS PINEDO / ANA IGLESIAS CASAL

Departamento de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de Santiago de Compostela

Recibido: 29 de julio de 2003

Aceptado: 4 de diciembre de 2003

Resumen: En el presente artículo estudiamos los efectos de la incorporación española a la UE y de la construcción de un mercado interno en Europa en 1992. La cuestión a dilucidar se refiere a si algunos estados europeos han mejorado su posición en el mercado interno como consecuencia de una mayor capacidad para explotar sus ventajas comparativas (productividad, dotación de factores...) y las economías de escala, en tanto en cuanto los estados tienen dos razones fundamentales para intercambiar productos: la especialización en las actividades que realizan mejor que el resto y la explotación de las economías de escala.

La evolución del comercio interindustrial revelará si las previsiones de ciertos cualificados economistas sobre una profundización en la especialización de los países del norte en las industrias intensivas en capital humano y en los países del sur en industrias intensivas en trabajo se confirman en la realidad. Además, el desarrollo del comercio intraindustrial probará si los beneficios de las economías de escala han sido mayores en el sur, donde estaban menos explotadas al comienzo del proceso. Finalmente, analizaremos someramente el papel de la inversión exterior directa (que puede ser contemplada como una forma alternativa de comercio exterior, con la que comparte los determinantes causales) en la consolidación de las pautas de especialización en Europa.

Palabras clave: Unión Europea / Modelos de comercio internacional / Especialización industrial.

SPECIALIZATION AND TRADE PATTERNS IN EUROPE

Abstract: In the present paper we will study the effects of the incorporation of Spain to the EU and of the construction of an internal market in Europe in 1992. The question to be answered is whether some countries in Europe have improved their positions in the internal EU trade from a better exploitation of their comparative advantages (productivity, factors endowment...) and scale economies, as far as countries have two main reasons for trade: specialisation in those activities they do the best and the exploitation of scale economies.

The evolution of inter industrial trade will reveal whether the expectations of some qualified economists of a deeper specialisation of northern European countries in human capital-intensive industries and in labour-intensive industries in the southern countries were correct. Besides, the development of intra industrial trade in this decade will prove if the benefits of scale economies were bigger in the south, where they were less exploited at the outset. Finally, we will also analyse the role of foreign direct investment (which can be observed as another way of exports and shares with trade the causal factors) in the reinforcement of specialisation patterns across Europe.

In this connection, we identify and analyse the evolution of trade patterns in Europe in the 1990's through the calculation of Grubel-Lloyd indexes. Secondly, we utilise several indicators of comparative advantages (sectors average productivity, labour costs, human capital endowment, etc.) and of the firms size to study whether they have also undergone some changes as a result of the internal market formation. Finally, we supplemented the analysis with an overview of the patterns of specialisation in Europe, as far as the location of industries can shed some light over the future evolution of the industrial activities.

Keywords: European Union / International trade patterns / Industrial specialization.

1. INTRODUCCIÓN

La presencia de barreras al comercio ha provocado que la concentración geográfica de la producción haya ido mucho menos lejos en Europa que en los EE.UU. La concentración de la población americana en la costa noreste, la disminución de los costes de transporte y la importancia que adquirieron las economías de escala durante el siglo XIX provocaron una impresionante concentración de la producción industrial. En Europa, donde los mercados no estaban tan concentrados, la caída de los costes de transporte fue compensada mediante la introducción de aranceles.

El proceso de integración europeo que se inició en 1958, al que España se adhirió en 1986, ha tenido y tendrá consecuencias importantes sobre el crecimiento económico de los estados nacionales que a él se han sumado. Desde la creación del Mercado Común Europeo se ha producido un fuerte incremento del comercio intraindustrial frente al interindustrial, por lo que los costes de ajuste de las estructuras industriales de los países han sido reducidos. La Unión Europea de 1992, presentada habitualmente como el camino preparatorio hacia la actual unión monetaria, ha podido dar lugar a que las estructuras económicas de los países europeos se distancien y no se aproximen y que, en consecuencia, su idoneidad como área monetaria óptima haya disminuido¹.

La idea generalmente aceptada es que gracias a la mejora en el acceso de las regiones periféricas, con bajos salarios, al centro europeo, la industria se trasladará a la periferia. Sin embargo, de acuerdo con Krugman y Venables la situación puede ser la contraria: la concentración de la producción puede dirigirse a aquellos lugares dotados de un mejor acceso a los mercados, aunque sus costes de producción sean superiores. La explicación es que cuando los costes de transporte son *intermedios*, son lo suficientemente bajos como para favorecer la concentración de la producción, pero todavía lo suficientemente altos como para que el mejor acceso al mercado sea el factor determinante de la localización de las actividades productivas. No obstante, Krugman opinaba que los efectos de 1992 serán previsiblemente beneficiosos en la industria de la periferia porque los costes de transporte posiblemente estén en un nivel *bajo*².

Algunos de los principales objetivos del programa del mercado único han sido la desaparición de los controles fronterizos, de las barreras técnicas al comercio y de las barreras al libre movimiento de los factores de producción. Por esta razón, las consecuencias de su puesta en marcha deben analizarse dentro de las teorías del comercio internacional.

Las teorías tradicionales afirman que el resultado de la integración económica será la especialización de las regiones en aquellas actividades en las que disfrutaban

¹ Las perturbaciones económicas afectan de forma diferente a cada estado.

² Los costes de transporte intermedios como los que se produjeron como consecuencia de la aparición del ferrocarril y de los barcos de vapor condujeron en los EE.UU. a la desindustrialización de la periferia.

de ventajas comparativas, principalmente en los precios relativos de los factores de producción. Después de un proceso de cambio del modelo de comercio, el conjunto de las economías implicadas alcanzaría niveles más elevados de bienestar a través del equilibrio de los precios de los factores y del ingreso.

Este modelo también puede incorporar la movilidad del capital. En este caso no es importante tan sólo considerar el diferencial en el precio de los factores sino también los diferenciales de productividad.

Sin embargo, estas teorías están basadas en hipótesis (competencia perfecta, rendimientos constantes a escala...) poco realistas. En este punto, una nueva teoría del comercio internacional se ha abierto camino de la mano de trabajos como los de Krugman (1979), Brander y Krugman (1983) y Helpman y Krugman (1985), en los que se considera la posibilidad de que las empresas operen en un contexto de competencia imperfecta con rendimientos crecientes a escala y bienes diferenciados.

En términos de movilidad del capital, estas teorías pueden explicar los flujos recíprocos de inversiones directas entre compañías de economías desarrolladas en perjuicio de empresas radicadas en países de menor desarrollo. Asimismo, pueden explicar que, si el objetivo de la inversión directa es la explotación de activos intangibles, las consecuencias de la integración europea sobre los movimientos de capital sean difíciles de prever. En primer lugar, se puede pensar que las estrategias a largo plazo de las empresas pueden cambiar cuando deje de ser necesaria su presencia en todos los mercados de la Unión. En segundo lugar, las ventajas de una localización determinada pueden depender de múltiples factores.

Estos dos grupos de teorías pueden explicar, respectivamente, la capacidad de explotar las ventajas comparativas y las economías de escala en las regiones situadas en la periferia. En este sentido, la descripción de las pautas comerciales y el estudio de las principales variables que explican este escenario puede ser un ejercicio interesante.

Empezamos estudiando la evolución de los modelos de comercio en Europa desde 1986 a través del cálculo de índices de Grubel-Lloyd. En segundo lugar, observaremos la evolución de algunos indicadores de ventajas comparativas y del tamaño de las empresas para evaluar los cambios que se han producido en estos años. Continuaremos evaluando, con la brevedad a la que nos induce la escasez de información, los movimientos de la inversión directa en la industria. Finalizaremos estudiando cómo se han visto afectadas las economías de los estados miembros de la UE a través de la utilización de indicadores de concentración y de especialización de la industria.

2. MODELOS DE COMERCIO EN EUROPA DESDE EL INGRESO DE ESPAÑA EN LA UE

En esta sección, identificamos y analizamos la evolución de los modelos de comercio en Europa desde el año 1986 a través de la utilización del índice ajustado de Grubel-Lloyd (IT)³ aplicado a datos nacionales. Sin embargo, previamente presentamos una breve panorámica de la importancia cuantitativa que el comercio exterior tiene en cada una de estas economías nacionales y en el total de la UE.

Tabla 1.- Indicadores de apertura del comercio exterior $\left(\frac{\frac{1}{2}(M + X)}{\text{PIB}} \times 100 \right)$

COMERCIO	TOTAL			INTRACOMUNITARIO		
	1986	1992	2001	1986	1992	2001
Alemania	21,9	20,7	28,5	12,5	12,4	14,8
Austria	25,9	25,9	35,3	16,7	18,0	22,5
Bélgica-Luxemburgo	56,4	51,8	80,5	43,0	40,2	58,8
Dinamarca	25,3	26,2	29,2	19,5	17,3	18,9
España	13,1	13,7	23,2	7,5	9,3	15,6
Finlandia	22,2	20,4	31,7	12,3	12,7	16,6
Francia	16,6	17,5	23,1	10,3	11,3	13,9
Grecia	17,5	17,5	16,4	11,0	11,8	8,4
Holanda	42,2	41,0	45,0	30,9	29,1	28,0
Irlanda	43,9	47,6	62,7	32,0	35,1	39,0
Italia	16,4	14,9	22,6	9,6	9,3	12,3
Portugal	23,7	25,2	29,1	16,0	19,7	22,4
Reino Unido	20,8	19,1	21,8	11,5	10,4	11,2
Suecia	24,6	20,1	31,7	15,0	12,7	19,0
UE-15	21,8	20,7	28,2	13,5	13,2	16,4
Japón	8,1	7,5	9,3			
EE. UU.	6,6	7,8	9,1			

FUENTES: OECD: *Foreign Trade by Commodities; National Accounts*, vol. 2.

El comercio exterior comunitario, que ya tenía un volumen importante en el año 1986, alcanzó en el 2001 una cifra equivalente a más de la cuarta parte de la producción total de la UE-15. No obstante, si consideramos a la Unión como un espacio económico único su grado de apertura exterior sólo sería marginalmente superior al de EE.UU. o Japón.

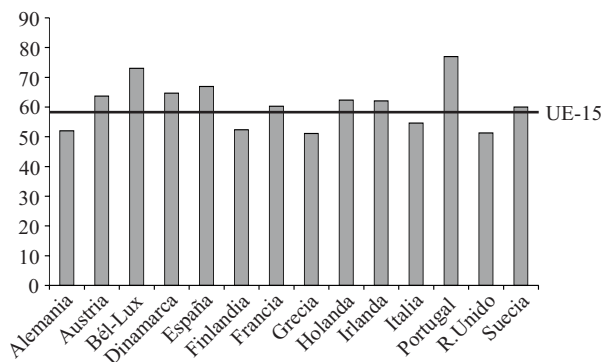
Esta evolución creciente del comercio exterior de la UE fue seguida por la práctica totalidad de los países, con las únicas excepciones de Grecia y del Reino Unido. El comercio intracomunitario representa una parte muy relevante del comercio total de la Unión (cerca del 60%). En el año 2001, los países con un menor nivel de comercio intracomunitario han sido Alemania, Finlandia y el Reino Unido; por el contrario, Portugal, Bélgica, Luxemburgo y España realizaban el 70% o más de sus transacciones comerciales exteriores dentro de la UE como refleja el gráfico 1.

³ Las razones que justifican la utilización de este índice ajustado pueden verse en Balassa y Bauwens (1988).

Las economías más abiertas han sido y continúan siendo las de los países más pequeños, principalmente Bélgica, Luxemburgo, Irlanda y Holanda. También son muy abiertas las economías de Austria, Portugal y de los estados nórdicos: Dinamarca, Finlandia y Suecia. Grecia es el único de los países pequeños que tiene un volumen de comercio exterior inferior, en porcentaje del PIB, al del conjunto de la UE-15.

En general, los países grandes tienen economías más diversificadas y, por ello, recurren en menor medida al comercio internacional para satisfacer las necesidades de sus productores y consumidores. España, Francia, Italia y el Reino Unido tienen indicadores de apertura del comercio exterior inferiores al de la UE-15 en los tres años considerados. Alemania, que es la economía más abierta de las grandes, tiene valores de este indicador próximos al correspondiente al conjunto de la UE.

Gráfico 1.- Participación del comercio intracomunitario en el total del comercio exterior de los países de la UE-15 en el año 2001



FUENTE: OECD: *Foreign Trade by Commodities*.

La tabla 2 recoge los saldos comerciales, que son expresión de lo que el comercio exterior contribuye a la demanda agregada y a través de ésta a la producción del país.

Aunque las cifras referidas al conjunto de la UE no representan un desequilibrio excesivo en su posición global frente al exterior en comparación con cifras como las relativas a los EE.UU., determinados países como Grecia, Portugal, España, Austria o el Reino Unido presentan déficits persistentes en sus balanzas de bienes que pueden tener consecuencias relevantes sobre su tasa de crecimiento. Por el contrario, Irlanda, Finlandia, Suecia o Alemania se ven favorecidas en su crecimiento interno por la evolución positiva de la economía internacional.

La posición que Alemania, España, Francia, Grecia, Portugal, el Reino Unido y Suecia mantienen en su relación comercial intraeuropea se ve reforzada por el balance de su comercio internacional. Sin embargo, otros países como Holanda o Ir-

landa (en los años 1986 y 1992) han utilizado parte de su superávit comercial en la UE para financiar parte de sus intercambios con terceros países.

Tabla 2.- Saldo comercial (en porcentaje del PIB)

COMERCIO	TOTAL			INTRACOMUNITARIO		
	1986	1992	2001	1986	1992	2001
Alemania	5,4	1,1	4,6	3,3	1,4	3,5
Austria	-4,5	-5,1	-2,3	-4,6	-4,1	-3,4
Bélgica-Luxemburgo	0,5	-1,0	3,5	0,4	0,0	6,9
Dinamarca	-1,9	3,9	3,6	2,2	2,1	-0,1
España	-3,4	-5,8	-6,7	-0,8	-2,7	-2,9
Finlandia	1,4	2,6	9,2	-0,2	2,9	4,2
Francia	-1,2	-0,5	-0,3	-1,1	-0,2	0,2
Grecia	-11,7	-15,4	-15,3	-6,7	-10,0	-9,4
Holanda	2,7	1,6	1,5	6,5	3,9	11,8
Irlanda	3,8	11,3	25,7	4,9	12,1	20,5
Italia	-0,3	-0,8	0,8	-0,6	-0,7	-0,2
Portugal	-6,4	-12,3	-13,6	-1,2	-8,6	-9,1
Reino Unido	-3,4	-3,3	-3,9	-3,0	-1,4	-0,6
Suecia	3,3	2,3	5,8	0,0	1,3	-0,2
UE-15	0,1	-0,9	-0,9			
Japón	4,4	2,9	1,3			
EE. UU.	-4,0	-2,1	-4,0			

FUENTES: OECD: *Foreign Trade by Commodities; National Accounts*, vol. 2.

Los modelos de comercio internacional atienden a varias influencias:

- El comercio interindustrial refleja la existencia de ventajas comparativas entre países. Si es el esquema de comercio dominante, el índice IT, definido a continuación, tendrá un valor próximo a cero.
- El comercio intraindustrial revela la presencia de economías de escala, las cuales impiden que cada país produzca la entera gama de productos que consume. Los flujos de comercio intraindustrial no pueden ser predichos. IT será igual a uno cuando el comercio entre dos países sea enteramente intraindustrial.

Ambos tipos de comercio –inter e intraindustrial– dependen de la existencia de similitudes y diferencias entre países. Si dos economías son muy similares, prevalecerá el comercio intraindustrial. Si no son tan similares, florecerá el comercio interindustrial apoyado en las ventajas comparativas.

$$IT_{ijk} = 1 - \frac{\left| \frac{X_{ijk}}{X_{ij}} - \frac{M_{ijk}}{M_{ij}} \right|}{\frac{X_{ijk}}{X_{ij}} + \frac{M_{ijk}}{M_{ij}}}$$

donde X_{ijk} (M_{ijk}) son las exportaciones (importaciones) del sector k del país i al (procedentes del) país j ; X_{ij} (M_{ij}) son las exportaciones (importaciones) totales del país i al (procedentes del) país j .

Las tablas 3, 4 y 5 presentan las medias sobre 23 industrias⁴ de los índices de comercio para todos los flujos comerciales bilaterales para los años 1986, 1992 y 2001, respectivamente.

Tabla 3.- Índices ajustados de Grubel-Lloyd para 1986 (medias industriales)

	AL	AT	BL	DIN	ESP	FIN	FR	GR	HOL	IRL	ITA	POR	RU	SE
AL		0.72	0.73	0.65	0.58	0.45	0.74	0.35	0.68	0.53	0.56	0.38	0.70	0.58
AT	0.72		0.64	0.43	0.39	0.45	0.61	0.22	0.57	0.28	0.59	0.36	0.60	0.52
BL	0.73	0.64		0.55	0.57	0.45	0.69	0.45	0.77	0.58	0.57	0.46	0.70	0.51
DIN	0.65	0.43	0.55		0.46	0.49	0.54	0.32	0.65	0.53	0.41	0.28	0.65	0.57
ESP	0.58	0.39	0.57	0.46		0.46	0.62	0.38	0.57	0.40	0.65	0.62	0.56	0.50
FIN	0.45	0.45	0.45	0.49	0.46		0.38	0.23	0.39	0.32	0.38	0.28	0.40	0.71
FR	0.74	0.61	0.69	0.54	0.62	0.38		0.34	0.63	0.46	0.64	0.47	0.75	0.51
GR	0.35	0.22	0.45	0.32	0.38	0.23	0.34		0.43	0.29	0.34	0.41	0.39	0.36
HOL	0.68	0.57	0.77	0.65	0.57	0.39	0.63	0.43		0.49	0.46	0.33	0.72	0.54
IRL	0.53	0.28	0.58	0.53	0.40	0.32	0.46	0.29	0.49		0.41	0.31	0.66	0.52
ITA	0.56	0.59	0.57	0.41	0.65	0.38	0.64	0.34	0.46	0.41		0.51	0.60	0.43
POR	0.38	0.36	0.46	0.28	0.62	0.28	0.47	0.41	0.33	0.31	0.51		0.43	0.26
RU	0.70	0.60	0.70	0.65	0.56	0.40	0.75	0.39	0.72	0.66	0.60	0.43		0.53
SE	0.58	0.52	0.51	0.57	0.50	0.71	0.51	0.36	0.54	0.52	0.43	0.26	0.53	
Media	0.66	0.65	0.70	0.59	0.59	0.49	0.68	0.36	0.66	0.58	0.57	0.44	0.67	0.55

NOTA: Las medias nacionales han sido ponderadas con el total de los flujos comerciales.

FUENTE: OECD: *Foreign Trade by Commodities*. 1995 Issue.

Los resultados que hemos obtenido son similares a los conseguidos en el artículo de Neven (1990) para el año 1985. El Reino Unido, Francia, Alemania, Holanda y Bélgica son los países con una mayor proporción de comercio intraindustrial, especialmente entre ellos mismos. Dinamarca, España, Irlanda e Italia se sitúan en posiciones intermedias. Grecia y Portugal son los países donde el comercio interindustrial tiene una importancia mayor.

En relación con los restantes países de la muestra –Austria, Finlandia y Suecia– hay que tener presente que sus índices eran inferiores a los de países de un nivel de desarrollo similar pero que en aquel momento formaban parte de la CE. Además, como estos países han sido incorporados para el cálculo de los promedios, éstos son menores para todos los países de la muestra.

Por lo tanto, Portugal y Grecia son los países con un comercio intracomunitario más fuertemente basado en las ventajas comparativas en relación con el resto de sus socios comerciales. Además, Finlandia y Suecia también hacían uso intensivo de sus ventajas comparativas en su comercio con la CE.

⁴ Alimentos y animales vivos, alimentos para animales, bebidas, tabaco, textiles, confección, pieles, calzado, madera, muebles de madera, papel, productos químicos, productos médicos y farmacéuticos, petróleo y productos petrolíferos, manufacturas de goma, manufacturas de minerales no metálicos, hierro y acero, metales no féreos, manufacturas de metal, maquinaria, maquinaria eléctrica, equipo de transporte, instrumental médico y óptico.

Los principales cambios que se pueden apreciar comparando las tablas de los años 1986 y 1992 se refieren a los índices correspondientes a los países que se integraron en la CE en el año 1986. España, Grecia y Portugal aumentaron la proporción de su comercio intraindustrial de forma notable, lo que, a su vez, también repercutió sobre el cálculo de las medias de sus principales socios comerciales.

En general, con las excepciones de Suecia y Dinamarca, todos los países vieron reforzado su comercio intraindustrial. Especialmente, se produjo una gran intensificación del comercio intraindustrial entre Alemania, Francia, Holanda y el Reino Unido.

Tabla 4.- Índices ajustados de Grubel-Lloyd para 1992 (medias industriales)

	AL	AT	BL	DIN	ESP	FIN	FR	GR	HOL	IRL	ITA	POR	RU	SE
AL		0.72	0.74	0.63	0.68	0.49	0.76	0.41	0.76	0.50	0.56	0.41	0.76	0.58
AT	0.72		0.65	0.54	0.41	0.51	0.61	0.29	0.59	0.39	0.58	0.33	0.59	0.57
BL	0.74	0.65		0.54	0.66	0.48	0.72	0.45	0.76	0.54	0.54	0.43	0.76	0.52
DIN	0.63	0.54	0.54		0.53	0.51	0.53	0.35	0.68	0.54	0.41	0.38	0.65	0.59
ESP	0.68	0.41	0.66	0.53		0.39	0.68	0.42	0.62	0.41	0.68	0.65	0.57	0.45
FIN	0.49	0.51	0.48	0.51	0.39		0.41	0.28	0.40	0.37	0.35	0.27	0.48	0.75
FR	0.76	0.61	0.72	0.53	0.68	0.41		0.40	0.65	0.47	0.67	0.43	0.78	0.49
GR	0.41	0.29	0.45	0.35	0.42	0.28	0.40		0.45	0.16	0.36	0.37	0.48	0.30
HOL	0.76	0.59	0.76	0.68	0.62	0.40	0.65	0.45		0.56	0.50	0.44	0.80	0.50
IRL	0.50	0.39	0.54	0.54	0.41	0.37	0.47	0.16	0.56		0.43	0.29	0.73	0.41
ITA	0.56	0.58	0.54	0.41	0.68	0.35	0.67	0.36	0.50	0.43		0.47	0.57	0.39
POR	0.41	0.33	0.43	0.38	0.65	0.27	0.43	0.37	0.44	0.29	0.47		0.52	0.37
RU	0.76	0.59	0.76	0.65	0.57	0.48	0.78	0.48	0.80	0.73	0.57	0.52		0.51
SE	0.58	0.57	0.52	0.59	0.45	0.75	0.49	0.30	0.50	0.41	0.39	0.37	0.51	
Media	0.69	0.66	0.71	0.59	0.64	0.51	0.70	0.40	0.71	0.60	0.58	0.48	0.71	0.54

NOTA: Las medias nacionales han sido ponderadas con el total de los flujos comerciales.

FUENTE: OECD: *Foreign Trade by Commodities*. 1995 Issue.

Tabla 5.- Índices ajustados de Grubel-Lloyd para 2001 (medias industriales)

	AL	AT	BL	DIN	ESP	FIN	FR	GR	HOL	IRL	ITA	POR	RU	SE
AL		0.73	0.73	0.62	0.70	0.47	0.81	0.50	0.73	0.37	0.62	0.53	0.81	0.60
AT	0.73		0.69	0.59	0.62	0.41	0.61	0.39	0.54	0.28	0.67	0.37	0.65	0.62
BL	0.73	0.69		0.59	0.64	0.42	0.74	0.41	0.67	0.29	0.65	0.49	0.51	0.63
DIN	0.62	0.59	0.59		0.47	0.52	0.58	0.38	0.67	0.56	0.50	0.35	0.64	0.67
ESP	0.70	0.62	0.64	0.47		0.41	0.76	0.40	0.65	0.39	0.67	0.77	0.57	0.48
FIN	0.47	0.41	0.42	0.52	0.41		0.40	0.26	0.36	0.36	0.30	0.26	0.38	0.69
FR	0.81	0.61	0.74	0.58	0.76	0.40		0.47	0.71	0.49	0.67	0.48	0.75	0.55
GR	0.50	0.39	0.41	0.38	0.40	0.26	0.47		0.40	0.23	0.49	0.25	0.44	0.41
HOL	0.73	0.54	0.67	0.67	0.65	0.36	0.71	0.40		0.47	0.51	0.47	0.66	0.49
IRL	0.37	0.28	0.29	0.56	0.39	0.36	0.49	0.23	0.47		0.34	0.28	0.66	0.42
ITA	0.62	0.67	0.65	0.50	0.67	0.30	0.67	0.49	0.51	0.34		0.54	0.60	0.50
POR	0.53	0.37	0.49	0.35	0.77	0.26	0.48	0.25	0.47	0.28	0.54		0.52	0.35
RU	0.81	0.65	0.63	0.64	0.57	0.38	0.75	0.44	0.66	0.66	0.60	0.52		0.53
SE	0.60	0.62	0.51	0.67	0.48	0.69	0.55	0.41	0.49	0.42	0.50	0.35	0.53	
Media	0.71	0.68	0.68	0.61	0.68	0.45	0.73	0.45	0.65	0.50	0.61	0.58	0.68	0.57

NOTA: Las medias nacionales han sido ponderadas con el total de los flujos comerciales.

FUENTE: OECD: *Foreign Trade by Commodities*. 2002 Issue.

En el intervalo 1992-2001, España, Grecia y Portugal aumentaron a un buen ritmo la proporción de su comercio intraindustrial. En el año 2001, el valor medio del índice de G-LL correspondiente a España era semejante al de los países centrales de la UE-15.

Suecia, Dinamarca y Finlandia continuaban teniendo en el año 2001 un peso importante del comercio interindustrial, incluso reforzado en este último período en el caso de Finlandia. No obstante, los valores más elevados de los índices de estos tres países se obtienen para el comercio que realizan entre sí.

Irlanda ha reforzado desde el año 1992 su comercio interindustrial hasta el punto de que el valor medio de los índices de Grubel-Lloyd ha pasado de 0.60 a 0.50. Lo más destacado de la evolución tan singular que ha tenido el comercio intracomunitario de Irlanda es que ha coincidido con el refuerzo del grado de apertura de su economía y de la posición acreedora de su balanza comercial.

En cualquier caso, después de estos quince años los modelos comerciales en Europa no han sufrido un cambio radical. En general, la mayor parte de los países han aumentado ligeramente la participación de su comercio intraindustrial, lo que probablemente esté relacionado con una mejora de la capacidad de las empresas europeas para competir a escala continental. Sin embargo, parece que algunos países, como Irlanda o como Finlandia, han aumentado su comercio interindustrial basado en las ventajas comparativas a la vez que abrían sus economías y reforzaban el superávit de su saldo comercial.

3. LAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

En esta sección intentaremos observar las ventajas comparativas reveladas por los flujos de comercio europeos y utilizar varios indicadores de ventajas comparativas (productividad media de los sectores, costes laborales, dotación de capital humano...) y del tamaño de las empresas para saber si éstas han sufrido transformaciones como resultado de la evolución de la UE desde la incorporación de España y de Portugal a ella y tras la firma del Acta Única.

Así, en primer lugar, intentaremos observar las ventajas comparativas reveladas a través del cálculo del siguiente cociente exportaciones netas entre la semi-suma de las importaciones y las exportaciones para algunas de las ramas productivas consideradas en la sección anterior⁵.

Como se manifiesta claramente en la tabla 6, Finlandia y Portugal, debido a la potencia de sus industrias madereras, muestran una clara ventaja en las industrias intensivas en la utilización de *recursos naturales*. Asimismo, las industrias de Aus-

⁵ La clasificación de las industrias de acuerdo con la intensidad en la utilización de los factores sigue el artículo de D.J. Neven (1990). Recursos naturales: alimentos y animales vivos y madera. Trabajo: confección y calzado. Capital: papel, petróleo y productos petrolíferos, bebidas, manufacturas de minerales no metálicos, hierro y acero. Capital humano: productos químicos, productos médicos y farmacéuticos, maquinaria, maquinaria eléctrica, equipo de transporte e instrumental médico y óptico.

tria, Dinamarca⁶, Holanda, Suecia y Francia revelan disponer de ventajas relativas en este campo.

Tabla 6.- Exportaciones netas / ($\frac{1}{2}$ (total exportaciones + total importaciones)) (en porcentaje)

	RECURSOS NATURALES			TRABAJO			CAPITAL			CAPITAL HUMANO		
	1986	1992	2001	1986	1992	2001	1986	1992	2001	1986	1992	2001
Alemania	0.09	-0.26	0.04	-3.13	-3.02	-1.06	-6.03	-4.82	-2.52	33.10	16.33	24.47
Austria	0.71	2.60	0.23	-3.60	4.53	-2.83	5.46	3.01	0.20	-22.45	-19.36	-18.72
Bélg.-Lux.	1.14	0.30	-0.05	-1.53	-2.50	-0.41	0.74	2.02	-6.34	5.07	7.68	-15.37
Dinamarca	2.32	0.76	0.65	-1.56	0.36	-1.12	14.31	-6.04	-1.96	-24.83	-7.64	-23.20
España	1.15	-0.33	-0.20	3.25	-1.09	0.28	5.98	-3.37	-3.33	-17.64	-22.51	-26.30
Finlandia	4.02	2.82	2.33	-0.01	-2.08	-1.62	40.80	41.17	32.71	-32.33	-7.30	-2.02
Francia	0.02	0.35	0.07	-2.18	-0.77	-0.93	-3.57	0.28	-2.49	-2.04	5.18	5.10
Grecia	-0.53	-1.60	-1.89	19.99	12.77	1.42	-9.62	4.27	-11.12	-57.76	-70.32	-79.66
Holanda	0.63	0.87	0.89	-2.97	-1.66	0.41	5.04	2.61	8.86	-2.33	3.58	20.71
Irlanda	0.00	-0.54	-0.10	-4.25	-1.55	-1.72	-3.02	-6.58	-5.23	10.06	17.12	61.06
Italia	-0.36	-0.86	-0.45	14.96	8.04	5.98	0.24	0.79	1.45	-13.33	-15.97	-22.16
Portugal	5.22	2.57	1.44	23.65	23.39	10.49	3.35	-3.38	-5.54	-24.45	-48.48	-32.85
R. Unido	-1.61	-1.39	-0.79	-2.02	-1.15	-1.79	7.74	-0.72	2.64	-22.66	-4.07	-11.22
Suecia	0.72	0.15	-0.16	-6.26	-5.42	-1.99	8.93	14.64	12.11	-4.15	1.35	-6.09
Media	0.97	0.39	0.14	2.45	2.13	0.37	2.98	3.13	1.39	-12.55	-10.31	-9.02
Desv. típica	1.81	1.43	0.96	9.65	7.79	3.49	12.83	12.21	10.44	21.74	24.39	31.10

FUENTE: OCDE: *Foreign Trade by Commodities* (números de 1994, 1998 y 2002).

Como cabría esperar, principalmente Portugal y Grecia, pero también Italia⁷, ponen de manifiesto ventajas en las industrias intensivas en *mano de obra*. Sin embargo, España no explota sus ventajas comparativas en este grupo de industrias de acuerdo con lo esperado, incluso su incorporación a la CE tuvo consecuencias negativas a este respecto.

En relación con las industrias intensivas en *capital* es necesario destacar, en primer lugar, a dos de los países recientemente incorporados a la UE –Finlandia y Suecia– que presentan un fuerte superávit y, en segundo lugar, a Grecia que presenta un fuerte déficit. Austria, Holanda, el Reino Unido e Italia son exportadores netos de este tipo de productos, aunque su posición es notablemente más equilibrada. En este sentido debe tenerse en cuenta la conocida como paradoja de Leontief⁸.

En el comercio de bienes intensivos en *capital humano* es donde se registran los mayores desequilibrios comerciales en el ámbito europeo. Los más destacados exportadores netos de estos productos son Alemania e Irlanda. Además, Holanda y

⁶ El principal sector exportador neto en Dinamarca es el de la alimentación, el cual representaba un 85%, un 65% y un 50% del superávit correspondiente a los sectores exportadores netos en los años 1986, 1992 y 2001, respectivamente.

⁷ El preponderante papel exportador de las industrias italianas de confección y calzado no puede explicarse ni sobre la base de la teoría de las ventajas comparativas ni basándose en las economías de escala. Una explicación alternativa puede encontrarse en Porter (1991).

⁸ Leontief mostró que después de la Segunda Guerra Mundial las importaciones de los EE.UU. eran más intensivas en capital que sus exportaciones, lo que claramente entraba en contradicción con su dotación relativa de factores productivos. En cualquier caso, estudios posteriores explicaron esta aparente contradicción por el hecho de que las exportaciones norteamericanas estaban compuestas fundamentalmente por productos intensivos en capital humano y no en productos fabricados por industrias maduras intensivas en capital.

Francia parecen haber mejorado su posición en los últimos años. Como se apreciará más adelante, estos países están caracterizados por mostrar unos valores muy elevados en todos los indicadores de capital humano. Sin embargo, existen otros estados que también poseen ventajas comparativas para la producción de bienes intensivos en capital humano que no han sido capaces de explotarlo convenientemente hasta ahora.

La elevada correlación entre las dotaciones de capital físico y humano puede contribuir a explicar por qué los países especializados en industrias intensivas en capital humano no destacan en la producción de bienes intensivos en capital y viceversa. Neira y Guisán (1999) realizan interesantes sugerencias a este respecto.

Podríamos haber contrastado si el comercio comunitario puede ser explicado por el diferencial de productividad media del factor trabajo entre los países⁹. En este caso, el modelo ricardiano de comercio internacional, basado en las ventajas relativas, estaría apoyado por los datos procedentes de la realidad¹⁰.

Si el modelo ricardiano describiera ajustadamente la realidad, la intensificación de las relaciones comerciales produciría ganancias que afectarían a todas las regiones de Europa. Todos los socios comerciales mejorarían su situación después de los consiguientes intercambios¹¹. Esta situación, real o no, parece no ser compartida por muchos líderes sindicales y asociaciones de agricultores y ganaderos de muchas partes del continente. La clave de la cuestión es que la aparente armonía del modelo ricardiano ignora que el comercio internacional tiene indudables consecuencias sobre la distribución sectorial de la renta¹².

La evolución de los costes laborales en el sector industrial puede indicar si las ventajas comparativas han sido más intensamente explotadas, especialmente tras 1992.

Los modelos de comercio internacional de Samuelson y Heckscher-Ohlin predicen que como resultado de los intercambios comerciales se producirá un cambio en el precio relativo de los factores productivos que afectará a los ingresos percibidos por sus propietarios. Los propietarios de los factores que son abundantes o específicos de los sectores exportadores se verán beneficiados mientras que los propietarios de factores escasos o específicos de los sectores importadores empeorarán su

⁹ Aunque algunas áreas geográficas sean más productivas que otras en todos los sectores, los diferenciales salariales pueden permitir a las áreas menos productivas competir en el mercado internacional.

¹⁰ Bela Balassa (1963) contrastó esta hipótesis para los EE.UU. y para el Reino Unido obteniendo resultados satisfactorios.

¹¹ Sin embargo, debemos ser conscientes de que en una economía en la que el factor trabajo se puede mover libremente entre las regiones se esperaría la igualación de los salarios. En ese caso, un país sólo será capaz de exportar aquellos productos en los que tenga ventajas absolutas en la producción. A largo plazo, esto puede significar que aquellos países sin ventajas absolutas en ninguna actividad industrial no serían capaces de atraer o, incluso, de mantener su población. En cualquier caso, todavía persisten importantes diferenciales salariales a lo largo de Europa.

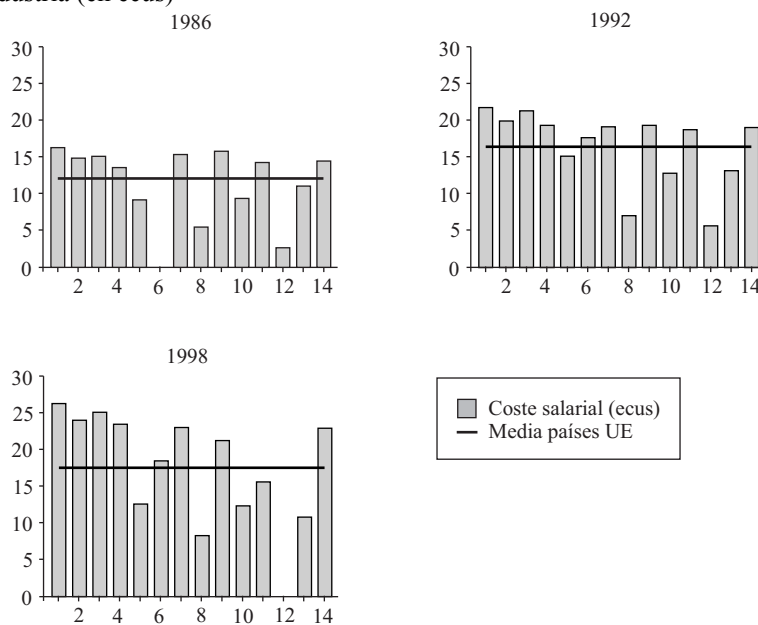
¹² Este aspecto es tomado en consideración en otros modelos como el de los factores específicos de Samuelson y Jones o el más exitoso y moderno modelo Heckscher-Ohlin de las proporciones factoriales.

situación. A pesar de esto, la situación general del territorio mejorará a través de una mayor gama de productos disponibles para el consumo¹³.

En ambos modelos se predice la igualación del precio relativo de los factores entre los países, un aspecto que no ha podido ser confirmado empíricamente. De hecho, los diferenciales salariales en Europa todavía son sustanciales y no pueden ser explicados únicamente sobre la base de diferencias cualitativas del factor trabajo. De acuerdo con las cifras de Eurostat utilizadas para realizar el gráfico 2, el coeficiente de variación referido a los costes laborales se ha reducido ligeramente entre los años 1986 (0.36) y 1998 (0.32), (no obstante, hay que tener presente la poca homogeneidad de los datos que se utilizan como indicadores de los costes salariales en ambos años).

El gráfico 2 muestra la estructura de los costes salariales en Europa para los años 1986, 1992 y 1998.

Gráfico 2.- Costes salariales medios por hora (trabajadores manuales y no manuales) en toda la industria (en ecus)



1. Alemania, 2. Austria, 3. Bélgica, 4. Dinamarca, 5. España, 6. Finlandia, 7. Francia, 8. Grecia, 9. Holanda, 10. Irlanda, 11. Italia, 12. Portugal, 13. Reino Unido, 14. Suecia. NOTA: No hay dato para Finlandia en el año 1986. Los datos de Austria, España, Francia, Grecia e Italia son del año 1988. Los últimos datos del Reino Unido y de Holanda se refieren al año 1996 y el de Irlanda al año 1997.

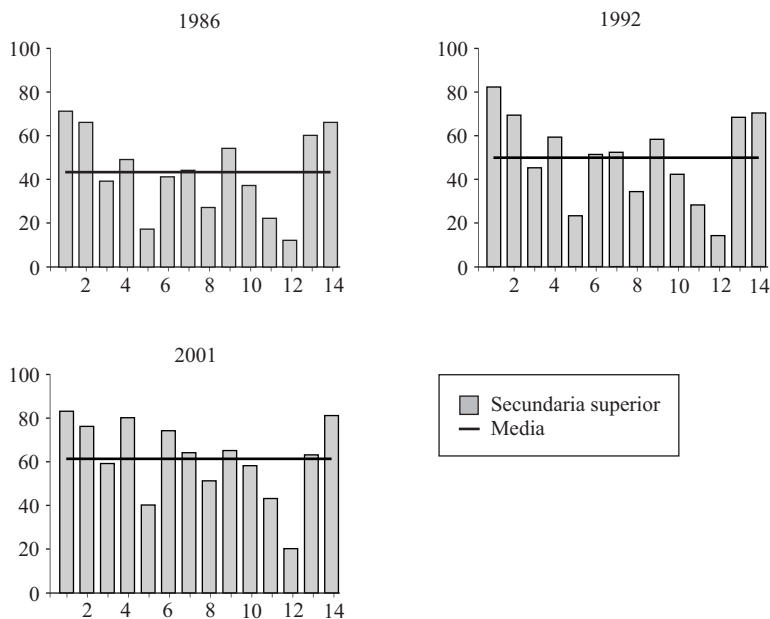
FUENTE: Eurostat Statistical Yearbook (varios números).

¹³ La principal diferencia entre ambos modelos es que en el de los factores específicos el problema distributivo es temporal y será subsanado por medio del movimiento de los factores de los sectores en declive a los sectores expansivos, mientras que en el modelo de las proporciones factoriales el problema es más o menos permanente.

Las ventajas comparativas reveladas observadas anteriormente en la tabla 4 se confirman sólo parcialmente con los datos de costes laborales suministrados por *Eurostat*. Portugal y Grecia, como se esperaba, tienen unos costes laborales notablemente por debajo de la media europea. España, como se señaló con anterioridad, a pesar de sus relativamente bajos costes salariales tan sólo registra un ligero superávit en el comercio de estos productos. Incluso peor son los casos de Irlanda y del Reino Unido que han tenido déficit a pesar de tener en 1996 unos costes salariales más reducidos que España. Por el contrario, Italia es extremadamente competitiva en el sector de industrias intensivas en mano de obra a pesar de que sus salarios estaban mucho más cercanos a la media europea.

Los gráficos presentados a continuación tienen el propósito de ofrecer información acerca de la dotación de capital humano de los países de la UE. El gráfico 3 presenta el nivel educativo de la población activa, que se ha manifestado empíricamente como un factor decisivo para explicar el crecimiento económico¹⁴. Los gráficos 4 y 5 presentan el gasto total en I+D y el gasto en I+D del sector de las empresas como porcentajes del PIB.

Gráfico 3.- Porcentaje da población activa con un nivel educativo ≥ a secundaria superior



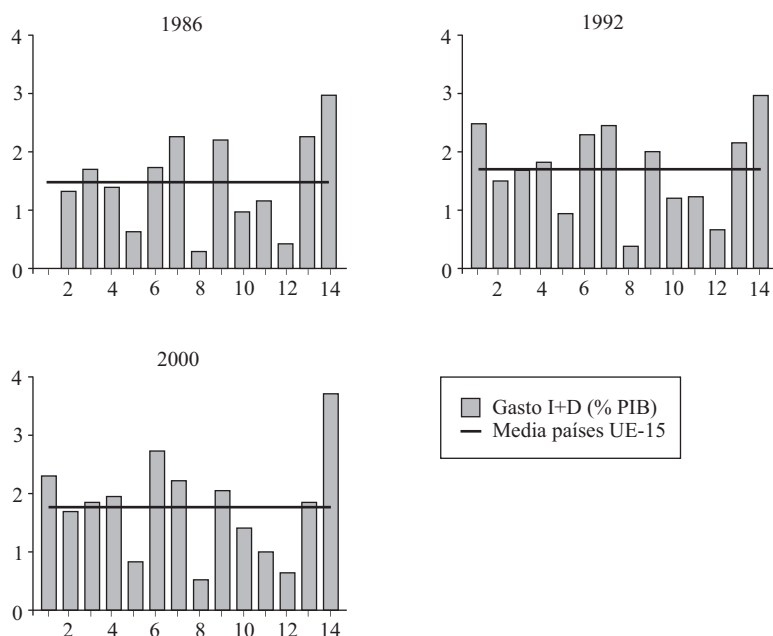
1. Alemania, 2. Austria, 3. Bélgica, 4. Dinamarca, 5. España, 6. Finlandia, 7. Francia, 8. Grecia, 9. Holanda, 10. Irlanda, 11. Italia, 12. Portugal, 13. Reino Unido, 14. Suecia.
 NOTA: Los últimos datos de Austria y de Holanda son del año 1998.

FUENTE: OCDE: *Education at a Glance*.

¹⁴ Véase, por ejemplo, Guisán y Neira (2001).

Como se ha observado anteriormente, son pocos los estados miembros de la UE que manifiestan en su comercio exterior de productos industriales una utilización intensiva de sus dotaciones de capital humano. De hecho, las ventajas relativas reveladas señalan a Alemania, Holanda y Francia como los países con las poblaciones más intensamente educadas de Europa. Efectivamente, todos estos países presentan un elevado porcentaje de su población activa con, al menos, estudios secundarios superiores y manifiestan unas elevadas tasas de gasto en I+D. Sin embargo, algunos otros países –Suecia, Reino Unido, Finlandia y Dinamarca– también disfrutan de una posición privilegiada en cuanto al nivel educativo de su población y a su nivel de gasto en I+D, aunque ésta no haya sido hasta el momento completamente explotada por sus industrias exportadoras.

Gráfico 4.- Gasto en I+D. Porcentaje del PIB



1. Alemania, 2. Austria, 3. Bélgica, 4. Dinamarca, 5. España, 6. Finlandia, 7. Francia, 8. Grecia, 9. Holanda, 10. Irlanda, 11. Italia, 12. Portugal, 13. Reino Unido, 14. Suecia. NOTA: No hay dato para Alemania para el año 1986. El dato central de Grecia es del año 1991.

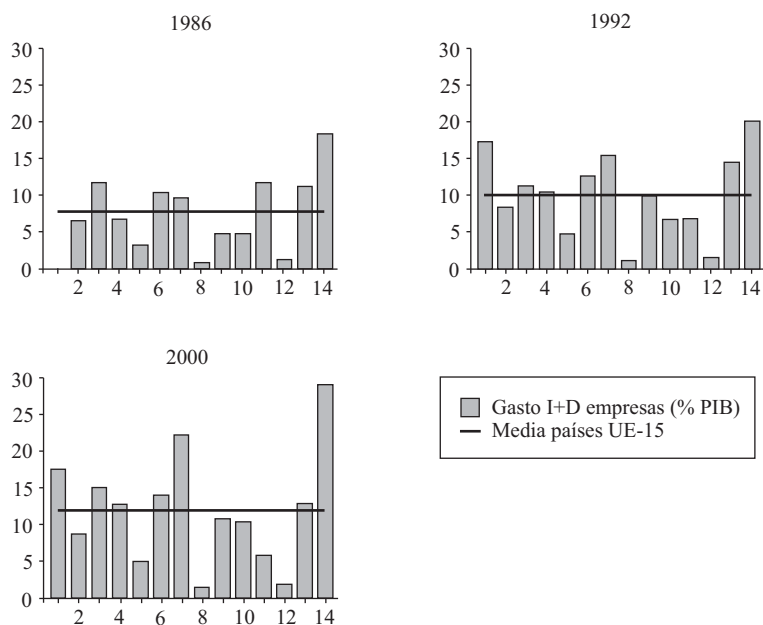
FUENTES: Eurostat: *R&D Annual Statistics*; Unesco: *Statistical Yearbook 1999 on-line*.

Irlanda ocupa el lugar más destacado en el comercio de industrias intensivas en capital humano. Este hecho está indudablemente relacionado, en primer lugar, con la intensa mejora que ha seguido el nivel educativo de su población en los últimos años. Además, tiene un porcentaje de gasto en I+D con relación al PIB notablemente más elevado que el resto de países de su nivel de renta *per capita* en 1986. Otro

factor que puede haber tenido una influencia importante en este sentido son las entradas de capital norteamericano en su sector industrial, aspecto éste que será analizado en la sección siguiente¹⁵.

El flojo papel de Grecia, de Portugal, de España y de Italia en la tabla 4 está en relación con sus pobres cifras de nivel educativo y con su reducido porcentaje de gasto en I+D. No obstante, en la mayor parte de los casos parece haber tímidos signos de mejora en esta materia.

Gráfico 5.- Gasto en I+D (en % PIB). Sector de las empresas



1. Alemania, 2. Austria, 3. Bélgica, 4. Dinamarca, 5. España, 6. Francia, 7. Finlandia, 8. Grecia, 9. Holanda, 10. Irlanda, 11. Italia, 12. Portugal, 13. Reino Unido, 14. Suecia.
 NOTA: No hay dato para Alemania para el año 1986. Los datos de 1986 se elaboraron multiplicando el porcentaje de gastos en I+D por el porcentaje que representaban las empresas para el año disponible más próximo a 1986 (UNESCO). Los restantes datos son de Eurostat. Los datos del último año son: Austria (1995), Grecia e Irlanda (1997), Holanda (1998) y Dinamarca, Francia, Italia y Portugal (1999).

FUENTES: Eurostat: *R&D Annual Statistics*; Unesco: *Statistical Yearbook 1999 on-line*.

En ciertas situaciones, los países mejorarán su situación económica si se especializan en la producción de una reducida gama de bienes aprovechando al máximo las economías de escala disponibles¹⁶. Sin embargo, los consumidores preferirán

¹⁵ De hecho, en el anuario estadístico de la UNESCO se recoge que para 1993 (último dato disponible) el 7.8% del gasto interior bruto en I+D de Irlanda correspondía a fondos procedentes del extranjero.

¹⁶ Cuando una industria está caracterizada por la presencia de rendimientos crecientes, será mucho más eficiente produciendo a gran escala.

disponer de una amplia gama de productos. El comercio internacional puede actuar como un instrumento integrador permitiendo que una economía nacional se especialice en la producción de un reducido número de bienes, sacando máximo partido a las economías de escala, sin sacrificar las posibilidades de elección de los consumidores.

La presencia de rendimientos crecientes a escala conduce a la economía hacia una estructura de mercado de competencia imperfecta. Una situación de monopolio puro es excepcional porque los altos márgenes de beneficio que obtendría la empresa monopolística terminarían por atraer competidores a ese mercado. El modelo de competencia monopolística, que es una situación más probable, permite explicar como el comercio internacional puede combinar la explotación de los rendimientos crecientes a escala y la disponibilidad de una amplia variedad de bienes para el consumo.

Si ésta es la situación dominante –como ocurre entre economías de similares características– se producirán grandes ganancias con el intercambio y pequeñas pérdidas relacionadas con la redistribución de algunas rentas. Es decir, a pesar de los efectos negativos que pueden afectar a ciertos sectores de la economía, la nueva situación existente después del intercambio beneficiará a la población en su conjunto.

Los datos relativos al porcentaje de empresas con más de 250 trabajadores, presentados en el gráfico 6, pueden ilustrar en alguna medida acerca de la evolución de las economías de escala en Europa tras 1992¹⁷.

Como se observa en el gráfico 6, se pueden establecer dos grupos de países en relación con el tamaño de sus empresas: los países del norte, con empresas de gran tamaño, y los del sur e Irlanda, donde dominan las pequeñas firmas. Es notorio el hecho de que para este grupo de países no parece existir correlación entre el tamaño de las empresas y la dimensión del mercado interior.

En el breve lapso de tiempo transcurrido entre los años 1992 y 1996 no se observa una pauta sistemática de cambio. Entre los países del sur se manifiestan diferencias: España e Irlanda incrementan el tamaño medio de sus empresas y Grecia, Italia y Portugal ven disminuir el tamaño medio de las suyas. En cuanto a los países del norte ocurre algo similar: el tamaño de las empresas se incrementa en Alemania, Holanda, el Reino Unido y Suecia y se reduce en Bélgica y en Finlandia.

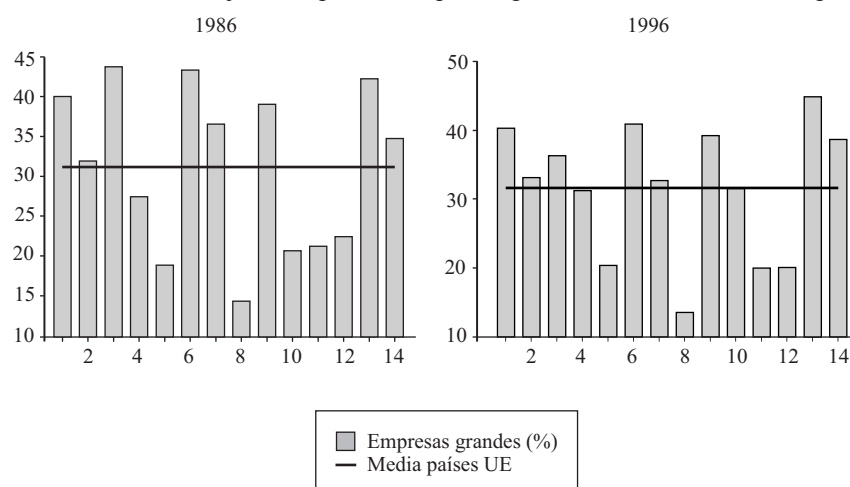
La evolución más singular se refiere a Irlanda, donde se puede apreciar que el impresionante crecimiento de la producción industrial que tuvo lugar a lo largo de la década de los años noventa ha ido de la mano de un considerable incremento en el tamaño medio de las empresas.

En relación con este tema, una cuestión de interés sería averiguar si la desigualdad en el tamaño de las empresas en Europa está relacionada exclusivamente con la estructura industrial de los países o si estas diferencias también se mantienen en el

¹⁷ Evidentemente, sería deseable disponer de un mayor número de indicadores, de mejor calidad y referidos a un intervalo temporal mayor. La utilización de este indicador, aunque sea tan imperfecto, se debe a su accesibilidad.

ámbito sectorial. El sexto informe *Las empresas en Europa (datos 1987-97)* elaborado por Eurostat puede arrojar alguna luz sobre este particular, aunque no tanta como su sugerente título parece indicar. En esta publicación se proporciona la información utilizada para elaborar la tabla 7, en la que se presenta el porcentaje de empleo en las grandes empresas (+ 250 trabajadores) sobre el total del empleo en el año 1996 por sectores industriales¹⁸.

Gráfico 6.- Porcentaje de empleo en empresas grandes sobre el total del empleo



1. Alemania, 2. Austria, 3. Bélgica, 4. Dinamarca, 5. España, 6. Finlandia, 7. Francia, 8. Grecia, 9. Holanda, 10. Irlanda, 11. Italia, 12. Portugal, 13. Reino Unido, 14. Suecia.

FUENTE: Eurostat Statistical Yearbook (varios años).

A la vista de la tabla 7 parece confirmarse la posibilidad que tienen las empresas del sur de Europa e Irlanda de redimensionarse para aumentar su competitividad, incluso en el año 1996. En todos los sectores productivos considerados el porcentaje de empresas de gran tamaño es inferior a la media Europea¹⁹.

En el caso de los países del norte la situación es más matizada. En Alemania el porcentaje de empresas grandes sobre el total es mayor que en el conjunto de Europa en todos los sectores considerados. El resto de países tienen valores de este indi-

¹⁸ Los sectores industriales considerados son los siguientes: 1. Productos energéticos (NACE 10, 11, 12, 23). 2. Minería y metales (NACE 13, 27, 28). 3. Minerales no metálicos (NACE 14, 26). 4. Industria agroalimentaria (NACE 15, 16). 5. Textil (NACE 17). 6. Confección y pieles (NACE 18, 19). 7. Madera y papel (NACE 20, 21). 8. Editorial, impresión y reproducción (NACE 22). 9. Industrias química y de plásticos (NACE 24, 25). 10. Maquinaria y equipo (NACE 29). 11. Equipo eléctrico y electrónico (NACE 30, 31, 32, 33). 12. Vehículos a motor (NACE 34). 13. Equipo de transporte (NACE 35). 14. Otras industrias manufactureras (NACE 36).

¹⁹ No existen datos relativos a Grecia.

cador superiores a los de la UE-15 en algunos sectores e inferiores en otros²⁰.

Tabla 7.- Porcentaje de empleo en empresas grandes (+ 250 trabajadores) sobre el total del empleo en 1996 por sectores industriales

	AL	AT	B	DIN	ESP	FIN	FR	HOL	IRL	ITA	POR	RU	SE	UE-15
1	96.70	NA	76.40	0.00	NA	79.60	93.10	84.20	68.00	73.70	NA	76.40	NA	87.30
2	46.40	38.40	44.40	NA	NA	NA	32.10	30.40	30.40	13.70	NA	31.90	38.20	31.90
3	48.10	NA	NA	NA	NA	42.50	44.50	43.40	NA	19.10	NA	NA	43.70	36.30
4	39.70	NA	32.90	NA	NA	NA	32.10	NA	40.90	21.40	NA	NA	NA	40.30
5	46.00	45.20	32.60	NA	14.20	30.70	27.20	31.30	NA	16.40	36.10	40.80	15.70	29.00
6	31.40	44.00	NA	20.30	NA	NA	21.20	NA	NA	8.00	18.20	NA	0.00	18.80
7	45.20	33.10	34.20	NA	12.60	73.80	29.00	NA	NA	10.10	13.70	36.50	57.70	32.80
8	41.10	23.50	24.30	46.30	12.80	35.70	22.90	39.70	NA	18.00	12.80	32.30	23.80	29.50
9	75.10	NA	65.60	NA	39.00	57.10	62.00	NA	46.90	40.50	24.80	58.10	53.10	59.60
10	65.90	NA	46.70	NA	21.80	47.70	45.00	NA	31.60	30.20	14.90	44.70	57.20	47.70
11	69.20	66.10	NA	35.90	NA	68.90	59.30	NA	55.40	38.00	65.40	NA	63.50	58.40
12	NA	76.20	88.60	42.90	74.00	46.80	87.10	58.90	NA	75.70	61.10	76.30	83.80	84.90
13	81.50	75.40	65.50	NA	62.30	74.40	84.50	55.10	NA	65.90	58.80	NA	NA	75.20
14	65.40	20.40	12.30	NA	5.90	25.10	24.00	45.70	NA	6.30	4.80	25.20	20.60	32.80
Media	54.36	42.23	47.23	24.23	30.32	48.53	44.35	43.19	45.53	29.13	28.24	42.22	38.11	44.69

NOTA: No hay datos disponibles para Luxemburgo y para Grecia.

FUENTE: Eurostat: *Sixth Report (2001). Enterprises in Europe (data 1987-97)*.

4. UNA BREVE APROXIMACIÓN A LOS MOVIMIENTOS DE FACTORES EN EUROPA

Las regiones de un país están habitualmente más especializadas que los países y registran, asimismo, una mayor movilidad de los factores productivos. Como resultado de la integración de los mercados nacionales, la geografía de la producción de la UE puede aproximarse a la de una gran economía nacional.

La movilidad del factor trabajo, que no ha sido importante en las últimas décadas entre los países desarrollados, es típicamente más intensa dentro de un país que entre países. La creación del mercado interno en 1992 ha facilitado los movimientos de población en el seno de la UE pero, a pesar de las diferencias salariales, el apego de los europeos a su país de origen todavía es extremadamente alto. En contraste, ha habido un considerable incremento de los movimientos de capital. Al final, las regiones de la UE tendrán que competir por atraer o incluso mantener los factores móviles y esta competición puede dar lugar a un proceso acumulativo de crecimiento desigual.

La inversión directa procedente del exterior es una forma de préstamo internacional, a través de la que se endeudan los países que en el momento presente tienen mejores oportunidades de inversión productiva. En el caso de los países de menor nivel de desarrollo puede constituir un elemento muy importante para favorecer el

²⁰ Las diferencias con relación a la media europea no son demasiado significativas excepto en el caso de Dinamarca. La información referida a este país es insuficiente. No obstante, el indicador relativo al conjunto de las empresas ya mostraba que su dimensión no era equiparable a la de los demás países del norte.

crecimiento económico. En este sentido, es necesario considerar que la inversión extranjera puede actuar, por una parte, sobre el progreso tecnológico y, por otra parte, sobre la acumulación del *stock* de capital físico²¹. En nuestro contexto, en el que todavía persisten ciertas diferencias tecnológicas y de desarrollo entre países (Frias, Iglesias y Vázquez, 1998), la inversión exterior puede desarrollar un papel destacado en el proceso de convergencia real y tecnológico.

Las empresas multinacionales son el principal instrumento por medio del que se realiza la inversión directa en el exterior. En este sentido, la cuestión clave sería investigar acerca de los factores determinantes de la localización de las empresas multinacionales, que son los mismos que los que determinan la dirección de los flujos comerciales en el ámbito internacional: básicamente, la dotación de factores de producción, los costes de transporte y las barreras al comercio.

El gráfico 7 presenta los flujos y los flujos netos (entradas menos salidas) de inversión directa en la industria manufacturera por países en millones de dólares de 1990²².

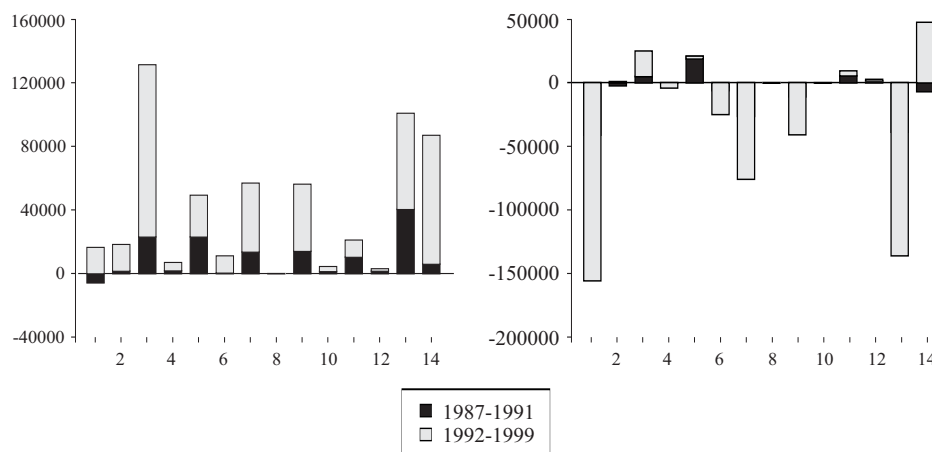
Como se puede observar, Suecia y España sobresalen como principales beneficiados de los movimientos de capital dirigido al sector manufacturero en el concierto de la UE. Sin embargo, teniendo en cuenta el tamaño de los países (la relación con su PIB en 1992 expresado en dólares constantes de 1990), también deberíamos mencionar a Portugal como un importante receptor de flujos de capital. Irlanda, para quien carecemos de información relativa a sus salidas de capital, también recibe muy importantes sumas de capital exterior. Los principales países exportadores de capital han sido Alemania, el Reino Unido y Francia; aunque, en términos relativos, destaca muy especialmente Finlandia. Holanda ha sido también un exportador neto de capital de considerable entidad.

De acuerdo con el gráfico 7, teniendo presente que las industrias intensivas en capital humano también realizan uso intensivo del capital físico, se puede concluir que los principales exportadores de capital han sido aquellos países exportadores netos de productos intensivos en capital (humano o físico): Finlandia, Alemania y Holanda. Por el contrario, España y Portugal, que son importadores netos de productos intensivos en capital, también han recibido importantes flujos de inversión directa. Suecia y el Reino Unido no se ajustan a esta pauta general.

²¹ Borensztein *et al.* (1998), analizando el caso de 69 países en desarrollo, concluyen que se puede constatar empíricamente un proceso de transmisión tecnológica asociado a la inversión exterior en todos los casos en los que la dotación de capital humano del país receptor alcanza el umbral necesario para la absorción de la tecnología. Por otra parte, también constatan, aunque de manera menos robusta, un efecto *crowding-in* por el que el incremento en la inversión total sería superior al correspondiente a la entrada de capital extranjero.

²² Aunque para ofrecer una panorámica global de los movimientos de capital en la Unión Europea se consideren las entradas de capital exterior brutas y netas, con el objetivo de valorar el impacto de la inversión directa extranjera se acostumbra a considerar únicamente las entradas de capital en términos brutos. En caso contrario, se estaría atribuyendo a las inversiones en el exterior un papel desincentivador sobre el proceso de desarrollo tecnológico y sobre la acumulación de capital simétrico al de los efectos positivos de la entrada de capital.

Gráfico 7.- Flujos y flujos netos (entradas menos salidas) de inversión directa en la industria manufacturera por países (en miles de dólares de 1990)



1. Alemania, 2. Austria, 3. Bélgica y Luxemburgo, 4. Dinamarca, 5. España, 6. Finlandia, 7. Francia, 8. Grecia, 9. Holanda, 10. Irlanda, 11. Italia, 12. Portugal, 13. Reino Unido, 14. Suecia.

NOTA: Entre los años 1987 y 1997 para Irlanda y desde el año 1989 para Suecia. Los datos de Austria y de Bélgica y Luxemburgo se refieren al total de las inversiones directas desde el año 1989. No existen datos de entradas de capital para Grecia y de salidas para Irlanda y para Grecia.

FUENTE: OECD: *International Direct Investment Statistics Yearbook 2001*.

La tabla 8 nos permite observar el grado de apertura a los movimientos internacionales de capital de las economías de la UE en el período 1987-1999, calculado como el cociente entre los movimientos de capital (entradas y salidas) y la producción.

Tabla 8.- Porcentaje que representan la suma de las entradas y salidas de capital dirigido al sector manufacturero sobre el PIB*

INTERVALO	ALEMANIA	AUSTRIA(1)	BELUX(1)	DINAMARCA	ESPAÑA
1987-1991	0.3	1.1	6.7	0.3	1.1
1992-1999	1.1	2.1	10.9	1.2	1.3
1987-1999	0.8	1.8	9.8	0.9	1.2
	FINLANDIA	FRANCIA	GRECIA(3)	HOLANDA	IRLANDA(2)
1987-1991	1.0	0.9	0.2	2.7	0.7
1992-1999	3.7	1.3		4.4	0.8
1987-1999	2.7	1.2		3.8	0.8
	ITALIA	PORTUGAL	REINO UNIDO	SUECIA(1)	
1987-1991	0.2	0.5	2.4	12.0	
1992-1999	0.2	0.3	2.6	5.7	
1987-1999	0.2	0.4	2.5	7.3	

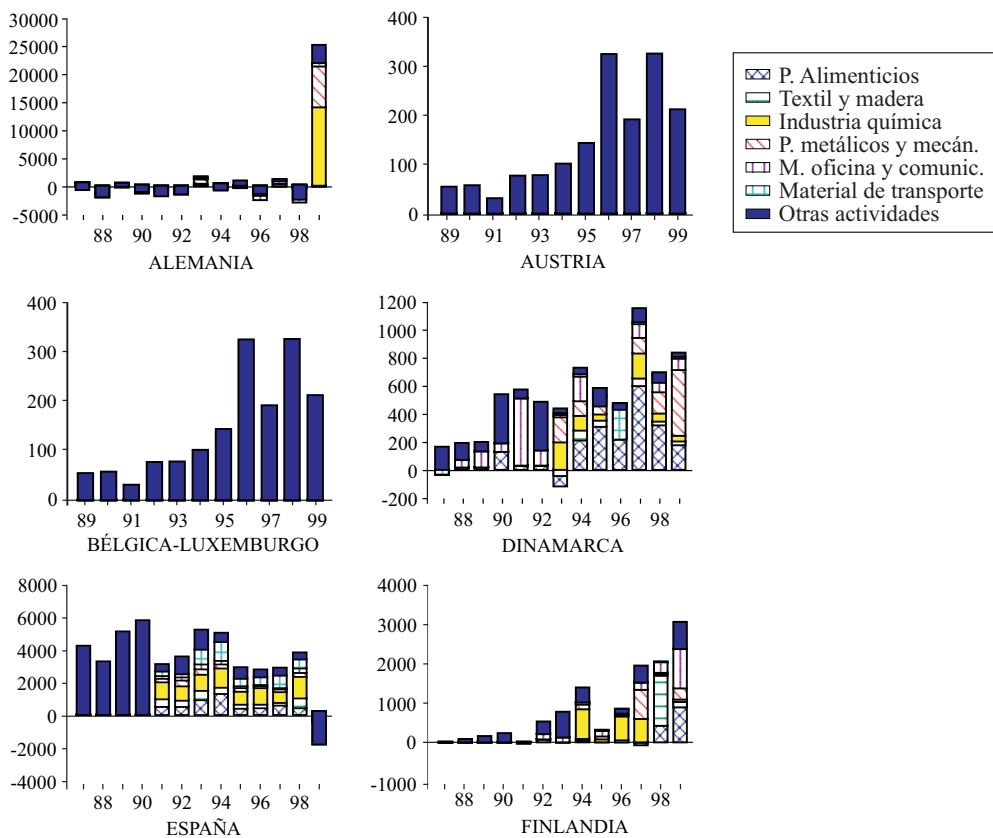
* Los movimientos de capitales de Austria y de Bélgica y Luxemburgo se refieren al total de las inversiones directas. (1) En el caso de Austria, de Bélgica-Luxemburgo y de Suecia no hay datos para los años 1987 y 1988. (2) Para Irlanda no hay datos después del año 1997. (3) Grecia sólo entradas.

FUENTE: OECD: *International Direct Investment Statistics Yearbook 2001*, OECD: *National Accounts Vol.1 2003* e elaboración propia.

En ella se puede apreciar el sobresaliente grado de apertura internacional de las economías de Suecia, de Holanda, de Finlandia y del Reino Unido. Asimismo, destaca el relativamente reducido grado de apertura de las economías de Italia, de Alemania o de Francia.

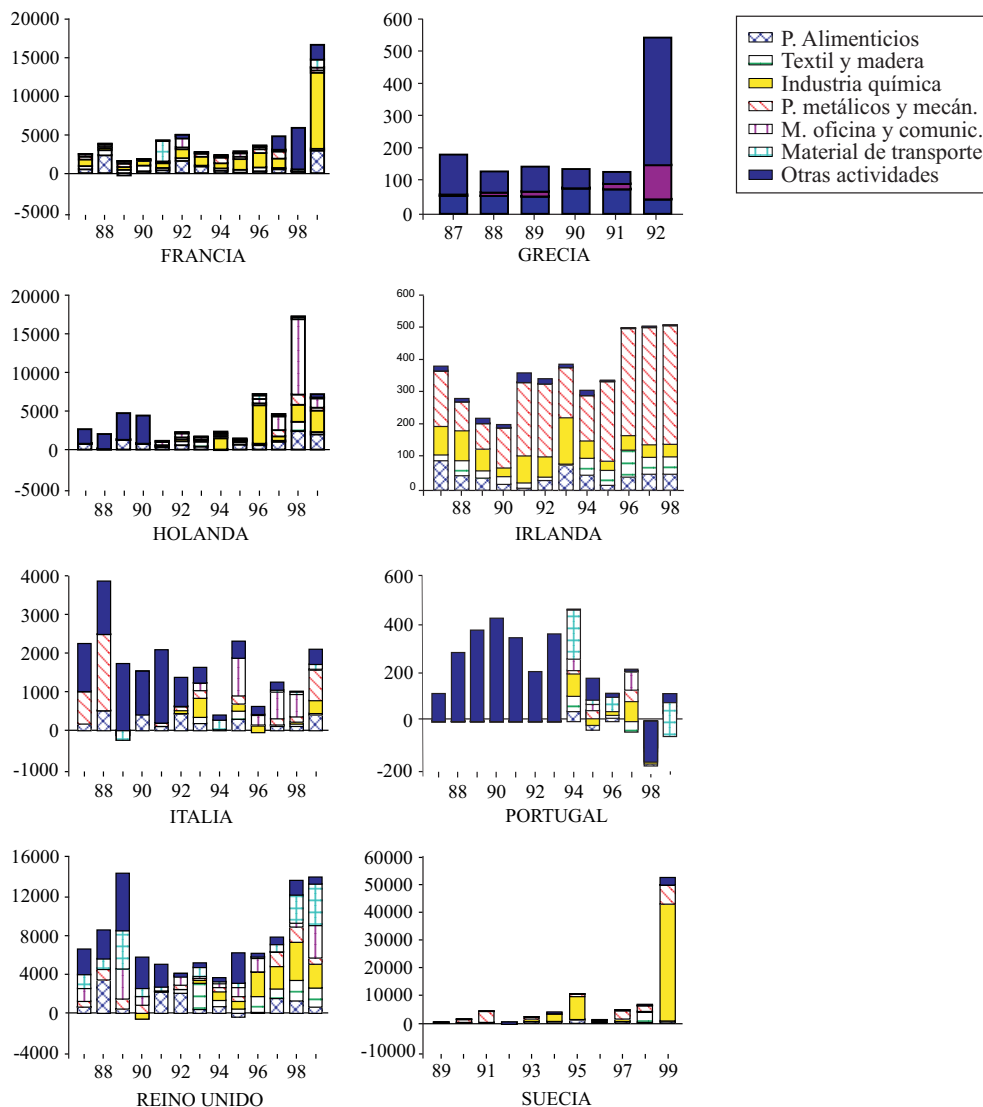
En el gráfico 8 se pretende ilustrar, en la medida en que lo permite la pobre información disponible²³, los principales destinos hacia los que se dirige la inversión exterior directa en Europa.

Gráfico 8.- Inversiones directas por países y rama de actividad de la industria manufacturera (1987-1998) (en millones de dólares de EE.UU. de 1990)²⁴



²³ Los sectores son amplios y están agregados de forma peculiar, la información sólo está desagregada para algunos países y para diferentes periodos.

²⁴ Todas las series de inversión directa están expresadas en dólares constantes de 1990. Se han utilizado los deflatores del PIB de cada uno de los países y los tipos de cambio respecto al dólar de 1990. Toda esta información complementaria ha sido obtenida de la publicación de la OCDE: *National Account*.



NOTA: Los datos de Austria y de Bélgica se refieren al total de las inversiones directas.

FUENTE: OECD: *International Direct Investment Statistics Yearbook 2001*.

En España, entre los años 1991-1999, la inversión directa del exterior se ha dirigido principalmente al sector de la industria petrolera, química y de productos plásticos y de goma, a la industria alimenticia, a la industria de material de transporte y a las industrias textil y de la madera. En Portugal (1994-1999), a la industria de productos metálicos y mecánicos y de material de oficina, ordenadores, ra-

dio, televisión y equipo de comunicaciones y a la industria petrolera, química y de productos plásticos y de goma. También las industrias textil o de la madera portuguesas recibieron considerables inversiones del exterior. En Suecia entre los años 1989 y 1999, las inversiones directas del exterior se han dirigido principalmente a la industria petrolera, química y de productos plásticos y de goma y en menor medida a las industrias de productos metálicos y mecánicos. Finalmente, Irlanda entre los años 1987 y 1999 ha recibido inversiones directas dirigidas principalmente hacia las industrias de productos metálicos y mecánicos y, en menor medida, a la industria petrolera, química y de productos plásticos y de goma y a la industria alimenticia. Así pues, los principales sectores receptores de capital exterior están caracterizados por una utilización intensiva de capital físico y humano.

La tabla 9 recoge la participación que en el total de los flujos de capital recibidos por los países de la UE representa la que tiene su origen en sus socios europeos, los EE.UU. y Japón.

Tabla 9.- Proporción de inversiones directas en los países de la UE procedentes de la UE, del Japón y de los EE. UU. En el período 1987-1999*

	AL	AT	BL	DIN	ESP	FIN	FR	GR	HOL	IRL	ITA	POR	RU	SE	XPN	USA
AL	0.0	2.7	13.2	1.1	-2.8	1.7	24.3	0.0	13.7	1.4	3.7	0.4	22.0	2.2	4.0	12.3
AT	52.4	0.0	0.1	0.5	0.5	0.3	4.7	0.0	28.2	-0.7	2.8	0.0	1.5	1.7	1.9	6.0
BL	14.5	0.5	0.0	0.9	1.2	0.7	28.1	0.0	23.0	0.7	6.3	0.0	8.6	0.6	2.4	12.6
DIN	8.0	0.3	2.9	0.0	0.8	2.1	7.1	0.0	11.9	4.9	0.2	0.1	16.4	19.7	0.4	25.4
ESP	15.3	0.2	7.7	0.4	0.0	0.5	16.8	0.0	15.8	1.6	5.5	2.0	15.1	1.7	2.6	14.5
FIN	3.8	0.2	-0.4	10.6	0.0	0.0	0.7	0.0	10.3	0.0	0.4	0.0	7.7	61.0	1.4	4.9
FR	14.5	0.3	15.1	0.5	3.1	0.7	0.0	0.0	17.7	1.2	6.6	0.2	20.2	3.3	2.8	13.8
GR	11.4	0.0	13.2	1.6	0.8	0.2	12.4	0.0	19.8	0.1	21.8	0.0	13.0	1.0	0.3	4.4
HOL	13.8	0.3	18.0	0.8	0.4	0.9	7.2	0.0	0.0	7.3	0.6	0.2	17.6	1.0	2.6	29.4
IRL	6.6	0.1	1.1	0.2	0.0	0.0	1.7	0.0	2.5	0.0	0.6	0.0	11.4	1.1	5.0	79.4
IT	15.3	0.8	9.1	0.6	0.9	0.2	25.2	-0.1	10.7	0.3	0.0	0.5	16.7	1.8	3.3	14.6
POR	10.3	0.4	2.9	1.8	17.8	0.7	15.3	0.0	12.2	2.0	3.1	0.0	22.3	1.9	1.6	7.5
RU	17.8	0.2	2.6	0.6	0.3	0.4	9.9	0.0	16.3	1.7	0.3	0.0	0.0	1.8	3.0	49.9
SE	10.9	0.8	2.1	3.3	0.0	15.5	2.2	0.0	7.4	0.0	0.4	0.0	39.5	0.0	-0.1	17.9

*1987-1992 en el caso de Grecia.
NOTA: Se refiere a las inversiones directas totales.

FUENTE: OECD: *International Direct Investment Statistics Yearbook 2001*.

El origen y el destino de los flujos de capital en Europa se ajustan en gran medida a la antes mencionada regularidad de países exportadores de bienes intensivos en capital exportando capital y de países importadores de productos capital-intensivos recibiendo capital. Alemania, Francia, Holanda y el Reino Unido han sido los principales inversores en la economía española. Alemania, el Reino Unido y, principalmente, los EE.UU. y España, en Portugal. En Suecia, los principales inversores han sido Finlandia y los EE.UU. y en Irlanda los EE.UU. y el Reino Unido. Así pues, la proximidad geográfica y el grado de integración entre las economías nacionales también parece desarrollar un importante papel como en los casos de España y Francia, de Portugal y España o de Suecia y Finlandia. Finalmente, los

EE.UU. refuerzan severamente el carácter prestatario de algunos países, principalmente, Suecia e Irlanda. Este último país recibe de los EE.UU. ocho de cada diez dólares de inversión directa del exterior.

Por otra parte, Gran Bretaña y Holanda, aunque sean exportadores netos de capital, son los países que más capitales reciben del exterior. En ambos casos, los EE.UU. son sus principales acreedores.

Las empresas multinacionales pueden haber contribuido a mejorar el nivel de vida de las regiones de Europa en la misma medida que cualquier flujo de comercio internacional. Sin embargo, su comportamiento ha estado sometido continuamente a un severo escrutinio de la sociedad debido a que su funcionamiento tiene consecuencias redistributivas sobre los ingresos, tanto dentro como fuera de las fronteras nacionales.

5. ESPECIALIZACIÓN NACIONAL DE LA INDUSTRIA EUROPEA: LOS BENEFICIOS DE LA UE EN LOS ESTADOS MIEMBROS

Las diferencias en el crecimiento económico de los territorios y su nivel de vulnerabilidad ante las crisis económicas se pueden explicar en parte por el grado de concentración geográfica de las diferentes ramas de la industria, que produce diferentes pautas de especialización industrial de los territorios. Así, como se ha reiterado anteriormente, la integración económica puede conducir a la ganancia de eficiencia en algunos sectores industriales a escala regional como resultado de la explotación de las ventajas comparativas y de las economías de escala. En este sentido, se esperaba que algunos de los beneficios del mercado interior de 1992 afectaran en mayor medida a las economías de los países del sur de Europa.

En esta sección nos proponemos clarificar cuáles son las pautas de especialización industrial de los países de la UE para poder valorar cuáles se han beneficiado más en el pasado y cuáles tienen mejores perspectivas de cara al futuro. Desgraciadamente, la dificultad de obtener esta información desagregada por regiones nos ha impedido realizar este análisis a un nivel geográficamente más detallado.

Considerando un territorio como un conjunto de sectores productivos, su crecimiento dependerá tanto de su trayectoria pasada como de sus nuevas perspectivas de especialización sectorial. Desde la concepción de que la especialización productiva puede ser una de las fuentes fundamentales de la capacidad de crecimiento de una economía, el análisis del cambio estructural resulta imprescindible.

No obstante, antes de abordar este análisis es interesante ver en qué medida determinadas actividades presentan o no tendencias a la concentración en el espacio, ya que estas tendencias posibilitarían que una especialización regional inicial perdure y se intensifique con el paso del tiempo. De esta forma, cuanto más concentradas se encuentren ciertas actividades productivas en determinadas regiones y

más peso tengan en la economía regional, mayor será su influencia en el crecimiento de esas regiones.

Por lo tanto, comenzamos analizando el grado de concentración geográfica de las diferentes ramas industriales en el conjunto de las economías europeas y, a continuación, estudiamos la evolución de la especialización industrial de forma pormenorizada.

La *concentración geográfica de las actividades productivas* se origina básicamente como resultado de la presencia de economías de escala crecientes en la producción, costes de transporte reducidos y una demanda concentrada. No obstante, el devenir histórico ha definido pautas de concentración en determinadas actividades productivas que podrían necesitar de una explicación *ad hoc*.

La evaluación del grado de concentración la realizamos a través del cálculo de índices de concentración de las diferentes ramas de la industria manufacturera, basados en datos de empleo para los años 1986, 1992 y 1998. Este índice no se ha podido calcular con datos de valor añadido debido fundamentalmente a las dificultades para obtener series de valor añadido en las 23 ramas industriales consideradas²⁵. Un problema adicional ha sido la ausencia de datos de empleo en 1986 para Bélgica y para Francia, en 1992 para Bélgica y en 1998 para Grecia, para Holanda y para el Reino Unido²⁶.

Para conocer si la industria j -ésima tiene unas pautas de localización específicas, diferentes de la industria manufacturera en su conjunto, se define el índice de concentración geográfica de la industria j -ésima (L_j) del siguiente modo:

$$L_j = \frac{\sum_{i=1}^{14} |r_{ij} - r_i|}{2}$$

donde $r_{ij} = l_{ij}/l_j$ es la proporción del empleo en la industria j -ésima localizada en el país i ; $r_i = l_i/L$ es la participación del país i en el empleo manufacturero de la UE-15.

Este índice toma valores comprendidos entre 0 y 1. Si el valor de L_j es cero la concentración de la industria j -ésima se corresponde exactamente con la de la industria manufacturera. Su valor crece cuando la industria j -ésima aumenta su grado de concentración geográfica y viceversa.

La tabla 10 presenta los valores de los índices de concentración industrial calculados para los años 1986, 1992 y 1998.

²⁵ En términos generales no se esperan fuertes discrepancias con los resultados que obtendríamos con datos de valor añadido. No obstante, hay que tener en cuenta los efectos de las diferencias en productividad media en los ámbitos sectorial y territorial.

²⁶ No se han realizado comparaciones temporales de los índices de concentración y especialización porque los países incluidos en la muestra no son los mismos en los tres años considerados.

Tabla 10.- Índices de concentración para 23 ramas da industria manufacturera en los países de la UE-15

Intensivo en	SECTORES	1986	1992	1998
Recursos naturales	Alimentos	0.19	0.17	0.15
	Madera	0.24	0.23	0.21
Trabajo	Confección	0.18	0.24	0.30
	Calzado	0.29	0.34	0.41
Capital físico	Manufacturas de minerales no metálicos	0.11	0.09	0.10
	Bebidas	0.15	0.13	0.11
	Papel	0.13	0.13	0.12
	Hierro y acero	0.13	0.11	0.12
	Petróleo y productos petrolíferos	0.17	0.22	0.20
Capital humano	Productos químicos	0.09	0.09	0.14
	Productos médicos y farmacéuticos	0.16	0.13	0.13
	Maquinaria no eléctrica	0.11	0.12	0.11
	Maquinaria eléctrica	0.12	0.11	0.12
	Equipo de transporte	0.08	0.08	0.16
	Equipo profesional	0.19	0.13	0.12
Intensidad media en capital físico y trabajo	Manufacturas de metal	0.07	0.04	0.07
	Pieles	0.20	0.27	0.32
	Muebles de madera	0.10	0.14	0.16
	Metales no férreos	0.10	0.10	0.14
	Manufacturas de goma	0.08	0.12	0.15
	Textiles	0.19	0.17	0.20
	Otras actividades	0.18	0.13	0.15
	TOTAL	0.15	0.15	0.17

FUENTE: OCDE: *Structural Statistics for Industry and Services - Industrial Surveys*.

La tabla 10 pone de manifiesto el elevado grado de concentración geográfica de las industrias intensivas en trabajo como la confección y el calzado (Italia y Portugal), e industrias de intensidad media en capital físico y trabajo como la industria de pieles (Italia y España) y la industria textil (Italia y Reino Unido). Asimismo, es destacable la elevada concentración de la industria de madera intensiva en recursos naturales (Italia, Alemania y España).

En contraposición, las industrias de manufacturas de metal y de goma y de equipo de transporte y productos químicos son las que presentan una mayor dispersión a lo largo de los países que componen la UE.

En conclusión, salvo algunas de las industrias antes mencionadas, no existe en Europa un grado de concentración importante en ninguna rama de actividad de la industria manufacturera.

La *especialización productiva de los países* es un factor explicativo importante de su crecimiento económico porque el tipo de estructura productiva influye en la capacidad de crecimiento y en su grado de potencial inestabilidad.

El estudio del grado de especialización nacional puede realizarse a través del análisis de la divergencia existente entre la estructura sectorial de cada país y la es-

estructura global mediante un índice de desigualdad nacional. Para conocer si el país i -ésimo tiene una distribución del empleo distinta a la del conjunto de la UE-15, hemos calculado con datos de empleo el siguiente índice de especialización para el país i y con una desagregación de 23 sectores productivos:

$$L_i = \frac{\sum_{j=1}^{23} |r_{ji} - r_j|}{2}$$

donde $r_{ji} = l_{ij}/l_i$ es la proporción del empleo de la industria j -ésima sobre el total en el país i -ésimo; $r_j = l_j/L$ es la participación de la industria j -ésima en el empleo manufacturero de la UE-15.

Al igual que en el caso de los índices de concentración, este índice toma valores comprendidos entre 0 y 1. Si L_i es cero la especialización del país i -ésimo se corresponde exactamente con la de la UE. Su valor aumenta cuanto más difiera la especialización del país i -ésimo en relación con la del total. La tabla 11 presenta los índices de especialización de los países de la UE para los años 1986, 1992 y 1998.

Tabla 11.- Evolución del índice de especialización calculado en función de los datos de empleo para el período 1986-1998

	1986	1992	1998
Alemania	0.13	0.11	0.14
Austria	0.12	0.12	0.14
Bélgica	-	-	0.18
Dinamarca	0.20	0.24	0.23
España	0.16	0.15	0.16
Finlandia	0.19	0.21	0.19
Francia	-	0.16	0.19
Grecia	0.32	0.32	-
Holanda	0.20	0.18	-
Irlanda	0.24	0.22	0.25
Italia	0.12	0.10	0.12
Portugal	0.32	0.36	0.32
Reino Unido	0.06	0.06	-
Suecia	0.16	0.18	0.16
Media UE-15	0.18	0.19	0.19

FUENTE: OCDE: *Structural Statistics for Industry and Services - Industrial Surveys*.

La tabla 11 muestra la existencia de un elevado grado de especialización en Irlanda en la industria de la alimentación y en industrias intensivas en capital humano, fundamentalmente en las industrias de productos químicos, maquinaria eléctrica y equipo profesional.

Por otra parte, Holanda y Dinamarca también presentan un grado de especialización importante. Holanda se especializa en industrias intensivas en capital físico

como la industria del petróleo y productos petrolíferos y en industrias intensivas en capital humano tales como la de productos químicos y la de maquinaria eléctrica. Sin embargo, Dinamarca está especializada principalmente en la industria alimentaria, aunque también presenta indicadores favorables en algunas industrias intensivas en capital humano.

Portugal y Grecia también se caracterizan por un elevado grado de especialización, pero principalmente en industrias intensivas en trabajo como confección y calzado.

Los restantes países presentan un grado de especialización inferior al grado de especialización medio en la UE-15.

6. CONCLUSIONES

- 1) El comercio exterior comunitario, que ya era importante en 1986, alcanzó en el año 2001 una cifra de más del 28% de la producción total de la UE-15. No obstante, el comercio intracomunitario representa cerca del 60%, por lo que si consideramos a la Unión como un espacio económico único, su grado de apertura exterior es similar al de EE.UU. o al del Japón.

La UE no presenta un desequilibrio excesivo en su posición global frente al exterior. Sin embargo, algunos países presentan déficits persistentes en sus balanzas de bienes que pueden tener consecuencias relevantes sobre su tasa de crecimiento.

- 2) Entre los años 1986 y 2001 no se ha producido un cambio radical en la estructura del comercio intracomunitario. Por lo tanto, el Acta Única no ha alterado en gran medida las relaciones comerciales en la UE. La mayor parte de los países han aumentado ligeramente la participación de su comercio intraindustrial, manifestando una mejora de la capacidad de las empresas europeas para competir a escala continental. Sin embargo, Irlanda, Finlandia y Holanda han aumentado su comercio interindustrial.

- 3) Portugal y Grecia manifiestan ventajas salariales en las industrias intensivas en mano de obra. Italia también, a pesar de que sus salarios están cercanos a la media europea. Sin embargo, España, que no explota sus ventajas comparativas en estas industrias, deterioró su posición tras su incorporación a la CE. Irlanda y el Reino Unido han registrado déficit en este subsector a pesar de tener en el año 1996 unos costes salariales más reducidos que España.

En relación con las industrias intensivas en *capital*, Finlandia y Suecia presentan un fuerte superávit y Grecia un fuerte déficit. Asimismo, Austria, Holanda, el Reino Unido e Italia son, más modestamente, exportadores netos de este tipo de productos.

En el comercio de bienes intensivos en *capital humano* es donde se registran los mayores desequilibrios comerciales en Europa. Los más destacados exportadores netos de estos productos son Alemania e Irlanda. Además, Holanda y Fran-

cia parecen haber mejorado su posición en los últimos años. Irlanda ha registrado una intensa mejoría en su nivel educativo en los últimos años, realizado un gasto en I+D más elevado que países de su nivel de renta *per capita* en 1986 y ha recibido fuertes entradas de capital norteamericano. Todos los restantes países presentan una población activa bien formada y un elevado gasto en I+D. Sin embargo, Suecia, el Reino Unido, Finlandia y Dinamarca también disfrutaban de una posición privilegiada en este sentido sin que haya sido completamente explotada por sus industrias exportadoras. Por el contrario, el flojo papel de Grecia, de Portugal, de España y de Italia está en relación con su nivel educativo y con su reducido porcentaje de gasto en I+D. No obstante, en la mayor parte de los casos parece haber tímidos signos de mejora en esta materia.

- 4) En la UE-15 no parece existir correlación entre el tamaño de las empresas y la dimensión del mercado interior: los países del norte se caracterizan por tener empresas de gran tamaño, y los del sur e Irlanda por el dominio de las pequeñas firmas. En el breve intervalo entre 1992 y 1996 no se observa una pauta sistemática de cambio, salvo en Irlanda, donde se ha producido un gran incremento en el tamaño medio de las empresas. No obstante, el sexto informe de Eurostat sobre las empresas en Europa confirma las posibilidades que tenían las empresas del sur de Europa en 1996 de redimensionarse para aumentar su competitividad.
- 5) Dado que las industrias intensivas en capital humano también realizan uso intensivo del capital físico, se puede concluir que en general los principales exportadores de capital han sido aquellos países exportadores netos de productos intensivos en capital (humano o físico) mientras que los importadores netos de productos intensivos en capital han recibido importantes flujos de inversión directa. No obstante, la proximidad geográfica y el grado de integración entre las economías nacionales también ha desempeñado un importante papel en la explicación de la dirección de los flujos de capital. Por tanto, los principales sectores receptores de capital exterior están caracterizados por una utilización intensiva de capital físico y humano.
Las economías de Suecia, Holanda, Finlandia y el Reino Unido manifiestan un sobresaliente grado de apertura a los movimientos internacionales de capital. Por el contrario, Italia, Alemania o Francia destacan por su relativamente reducido grado de apertura.
Finalmente, cabe señalar que los EE.UU. han reforzado severamente el carácter prestatario de Suecia e Irlanda.
- 6) No existe en Europa un grado de concentración importante en ninguna rama de actividad de la industria manufacturera, con la excepción de las industrias intensivas en mano de obra, de algunas de intensidad media en la utilización del factor trabajo (pieles y textil) y de la industria de la madera. Por esta razón, la mayor parte de los países presentan un moderado grado de especialización.

Los países con el grado de especialización más importante son Irlanda (alimentación y en industrias intensivas en capital humano), Holanda (industrias intensivas en capital físico y humano), Dinamarca (industria alimentaria), y Portugal y Grecia (industrias intensivas en trabajo).

El propósito que se persigue al analizar la estructura del comercio internacional en la UE-15 es descubrir los efectos que el proceso de integración económica, al que se sumó España en 1986 y la firma del Acta Única, han tenido en sus estados miembros y conocer dónde se han dirigido las principales ganancias de este proceso.

Los dos estados que más han aumentado su PIB per cápita en términos reales desde 1992, Irlanda y Finlandia, han incrementado su comercio interindustrial dentro de la Unión, especializándose en productos intensivos en capital humano y en capital, respectivamente. En su caso, el incremento de su grado de apertura exterior ha ido acompañado de saldos positivos en su balanza de bienes. El Reino Unido y Holanda también se beneficiaron en su crecimiento económico de un comportamiento similar de su comercio exterior. En este grupo se podría incluir a Dinamarca y a Suecia que han crecido por encima de la media europea y que se caracterizan por un mayor peso del comercio interindustrial, aunque menos especializado y excedentario que Irlanda, Finlandia u Holanda.

España y Portugal, que han crecido sensiblemente por encima de la media de los países de la UE-15, han incrementado su comercio intraindustrial pero a costa de incurrir en fuertes déficits comerciales al tiempo que abrían sus economías. Grecia, que ha crecido ligeramente por debajo de la media europea, ha seguido una estrategia similar y ha registrado porcentajes de déficit exterior récord a pesar de continuar siendo la economía más cerrada de la Unión.

Los restantes países, que han crecido por debajo de la media europea, se caracterizan por un fuerte predominio del comercio intraindustrial con la única excepción de Italia, especializado en la producción de bienes intensivos en mano de obra.

BIBLIOGRAFÍA

- BALASSA; BELA (1963): "An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory", *Review of Economics and Statistics*, 4, pp. 231-238.
- BALASSA, B.; BAUWENS, L (1988): "The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods", *European Economic Review*.

- BORENSZTEIN; DE GREGORIO; LEE (1998): "How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?", *Journal of International Economics*, 45, pp. 115-135.
- BRANDER; KRUGMAN (1983): "A Reciprocal Dumping Model of International Trade", *Journal of International Economics*, 15, pp. 313-321.
- FLUVIÁ, M.; GUAL, J.: *Comercio internacional y desarrollo regional en el marco de la Integración Económica Europea*.
- FRÍAS, I.; IGLESIAS, A.; VÁZQUEZ, E. (1998): "Crecemento e emprego nas rexións europeas, 1975-1995", *Revista Galega de Economía*, vol. 7, núm. 2.
- FRÍAS, I.; IGLESIAS, A.; VÁZQUEZ, E. (1998): "Un análisis econométrico de la concentración industrial de las regiones españolas", *XXIV Reunión de Estudios Regionales*. Zaragoza.
- GUISÁN, M.C.; FRÍAS, I. (1997): *Economic Growth and Social Welfare in the European Regions*. (Working Paper on Applied Econometrics, núm. 10). Universidade de Santiago de Compostela, Servicio de Publicacións e Intercambio Científico.
- GUISÁN, M.C.; NEIRA, I. (2001): "Capital humano y capital físico en la OCDE, su importancia en el crecimiento económico en el período 1965-95", *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, vol. 1, núm. 2.
- HELPMAN, H.; KRUGMAN (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1979): "Increasing Returns, Monopolistic Competition and Internal Trade", *Journal of International Economics*, 9, 4, (noviembre), pp. 469-479.
- KRUGMAN, P. (1991a): "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, vol. 99, núm. 3.
- KRUGMAN, P. (1992): *Geografía y comercio*. Antoni Bosch.
- LEONTIEF, W. (1953): "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined", *Proceedings of the American Philosophical Society* 97, pp. 331-349.
- MURPHY, R.M.; SHLEIFER, A.; VISHNY (1989): "Industrialization and the Big Push", *Journal of Political Economy*, vol. 97, núm. 5.
- RODRÍGUEZ POSE, A. (2003): *The European Union. Economy, Society and Polity*. Oxford University Press.
- NEIRA, I.; GUISÁN, M.C. (1999): *Modelos econométricos de capital humano y crecimiento económico*. (Documentos de Econometría, núm. 18). Universidade de Santiago de Compostela, Servicio de Publicacións e Intercambio Científico.
- NEVEN, D.N. (1990): "Gain and Losses from 1992", *Economic Policy*, 10, (abril).
- PORTER, M. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona: Plaza y Janés.