

ESPECIALIZACIÓN E MODELOS DE COMERCIO EN EUROPA

ISIDRO FRÍAS PINEDO / ANA IGLESIAS CASAL

Departamento de Métodos Cuantitativos para a Economía e a Empresa

Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais

Universidade de Santiago de Compostela

Recibido: 29 de xullo de 2003

Aceptado: 4 de decembro de 2003

Resumo: No presente artigo estudiamos os efectos da incorporación española á UE e da construción dun mercado interno en Europa en 1992. A cuestión a dilucidar refírese a se algúns estados europeos melloraron a súa posición no mercado interno como consecuencia dunha maior capacidade para explotar as súas vantaxes comparativas (productividade, dotación de factores...) e as economías de escala, en tanto en canto os estados teñen dúas razóns fundamentais para intercambiar produtos: a especialización nas actividades que realizan mellor que o resto e a explotación das economías de escala.

A evolución do comercio interindustrial revelará se as previsións de certos cualificados economistas sobre un afondamento na especialización dos países do norte nas industrias intensivas en capital humano e nos países do sur en industrias intensivas en traballo se confirman na realidade. Ademais, o desenvolvemento do comercio intraindustrial probará se os beneficios das economías de escala foron maiores no sur, onde estaban menos explotadas ó comezo do proceso. Finalmente, analizaremos de maneira concisa o papel do investimento exterior directo (que pode ser contemplado como unha forma alternativa de comercio exterior, coa que compare os determinantes causais) na consolidación das 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

A presenza de barreiras ó comercio provocou que a concentración xeográfica da produción fora moito menos lonxe en Europa que nos EE.UU. A concentración da poboación americana na costa nordeste, a diminución dos custos de transporte e a importancia que adquiriron as economías de escala durante o século XIX provocaron unha impresionante concentración da produción industrial. En Europa, onde os mercados non estaban tan concentrados, a caída dos custos de transporte foi compensada mediante a introducción de aranceis.

O proceso de integración europeo que se iniciou en 1958, ó que España se adheriu en 1986, tivo e terá consecuencias importantes sobre o crecemento económico dos estados nacionais que a el se sumaron. Desde a creación do Mercado Común Europeo produciuse un forte incremento do comercio intraindustrial fronte ó inter-industrial, polo que os custos de axuste das estruturas industriais dos países foron reducidos. A Unión Europea de 1992, presentada habitualmente como o camiño preparatorio cara á actual unión monetaria, puido dar lugar a que as estruturas económicas dos países europeos se distancien e non se aproximen e que, en consecuencia, a súa idoneidade como área monetaria óptima diminuíse¹.

A idea xeralmente aceptada é que gracias á mellora no acceso das rexións periféricas, con baixos salarios, ó centro europeo, a industria se trasladará á periferia. Sen embargo, de acordo con Krugman e Venables a situación pode ser a contraria: a concentración da produción pode dirixirse a aqueles lugares dotados dun mellor acceso ós mercados, aínda que os seus custos de produción sexan superiores. A explicación é que cando os custos de transporte son *intermedios*, son o suficientemente baixos como para favorecer a concentración da produción, pero aínda o suficientemente altos como para que o mellor acceso ó mercado sexa o factor determinante da localización das actividades productivas. Non obstante, Krugman opinaba que os efectos de 1992 serán previsiblemente beneficiosos na industria da periferia porque os custos de transporte posiblemente estean nun nivel *baixo*².

Algúns dos principais obxectivos do programa do mercado único foron a desaparición dos controis fronteirizos, das barreiras técnicas ó comercio e das barreiras ó libre movemento dos factores de produción. Por esta razón, as consecuencias da súa posta en marcha deben analizarse dentro das teorías do comercio internacional.

As teorías tradicionais afirman que o resultado da integración económica será a especialización das rexións naquelas actividades nas que gozan de vantaxes comparativas, principalmente nos prezos relativos dos factores de produción. Despois dun proceso de cambio do modelo de comercio, o conxunto das economías impli-

¹ As perturbacións económicas afectan de forma diferente a cada estado.

² Os custos de transporte intermedios como os que se produciron como consecuencia da aparición do ferrocarril e dos barcos de vapor conduciron nos EE.UU. á desindustrialización da periferia.

cadras alcanzaría niveis máis elevados de benestar a través do equilibrio dos prezos dos factores e do ingreso.

Este modelo tamén pode incorporar a mobilidade do capital. Neste caso non é importante tan só considerar o diferencial no prezo dos factores senón tamén os diferenciais de produtividade.

Sen embargo, estas teorías están baseadas en hipóteses (competencia perfecta, rendementos constantes a escala...) pouco realistas. Neste punto, unha nova teoría do comercio internacional abriuse camiño da man de traballos como os de Krugman (1979), Brander e Krugman (1983) e Helpman e Krugman (1985), nos que se considera a posibilidade de que as empresas operen nun contexto de competencia imperfecta con rendementos crecentes a escala e bens diferenciados.

En termos de mobilidade do capital, estas teorías poden explicar os fluxos recíprocos de investimentos directos entre compañías de economías desenvolvidas en prexuízo de empresas radicadas en países de menor desenvolvemento. Así mesmo, poden explicar que, se o obxectivo do investimento directo é a explotación de activos intanxibles, as consecuencias da integración europea sobre os movementos de capital sexan difíciles de prever. En primeiro lugar, pódese pensar que as estratexias a longo prazo das empresas poden cambiar cando deixe de ser necesaria a súa presenza en todos os mercados da Unión. En segundo lugar, as vantaxes dunha localización determinada poden depender de múltiples factores.

Estes dous grupos de teorías poden explicar, respectivamente, a capacidade de explotar as vantaxes comparativas e as economías de escala nas rexións situadas na periferia. Neste sentido, a descrición das pautas comerciais e o estudo das principais variables que explican este escenario pode ser un exercicio interesante.

Empezamos estudando a evolución dos modelos de comercio en Europa desde 1986 a través do cálculo de índices de Grubel-Lloyd. En segundo lugar, observaremos a evolución dalgúns indicadores de vantaxes comparativas e do tamaño das empresas para avaliar os cambios que se produciron nestes anos. Continuaremos avaliando, coa brevidade á que nos induce a escaseza de información, os movementos do investimento directo na industria. Finalizaremos estudando cómo se viron afectadas as economías dos estados membros da UE a través da utilización de indicadores de concentración e de especialización da industria.

2. MODELOS DE COMERCIO EN EUROPA DESDE O INGRESO DE ESPAÑA NA UE

Nesta sección, identificamos e analizamos a evolución dos modelos de comercio en Europa desde o ano 1986 a través da utilización do índice axustado de Grubel-Lloyd (IT)³ aplicado a datos nacionais. Sen embargo, previamente presentamos

³ As razóns que xustifican a utilización deste índice axustado poden verse en Balassa e Bauwens (1988).

unha breve panorámica da importancia cuantitativa que o comercio exterior ten en cada una destas economías nacionais e no total da UE.

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

COMERCIO	TOTAL			INTRACOMUNITARIO		
	1986	1992	2001	1986	1992	2001
Alemaña	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
Bélxica-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
Xapón	8,1	7,5	9,3			
EE. UU.	6,6	7,8	9,1			

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

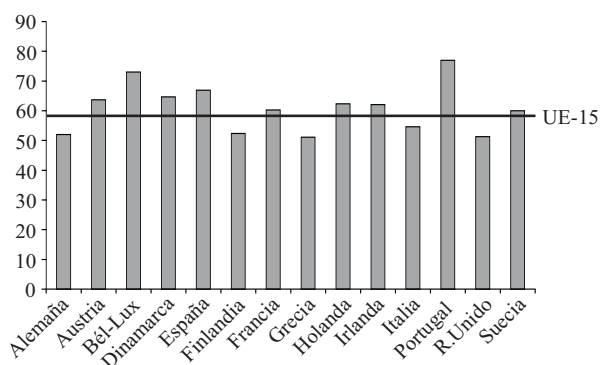
O comercio exterior comunitario, que xa tiña un volume importante no ano 1986, alcanzou no 2001 unha cifra equivalente a máis da cuarta parte da produción total da UE-15. Non obstante, se consideramos a Unión como un espacio económico único o seu grao de apertura exterior só sería marxinalmente superior ó de EE.UU. ou Xapón.

Esta evolución crecente do comercio exterior da UE foi seguida pola práctica totalidade dos países, coas únicas excepcións de Grecia e do Reino Unido. O comercio intracomunitario representa unha parte moi relevante do comercio total da Unión (preto do 60%). No ano 2001, os países cun menor nivel de comercio intracomunitario foron Alemaña, Finlandia e o Reino Unido; pola contra, Portugal, Bélxica, Luxemburgo e España realizaban o 70% ou máis das súas transaccións comerciais exteriores dentro da UE como reflicte a gráfica 1.

As economías máis abertas foron e continúan sendo as dos países máis pequenos, principalmente Bélxica, Luxemburgo, Irlanda e Holanda. Tamén son moi abertas as economías de Austria, Portugal e dos estados nórdicos: Dinamarca, Finlandia e Suecia. Grecia é o único dos países pequenos que ten un volume de comercio exterior inferior, en porcentaxe do PIB, ó do conxunto da UE-15.

En xeral, os países grandes teñen economías máis diversificadas e, por iso, recorren en menor medida ó comercio internacional para satisfacer as necesidades dos seus produtores e consumidores. España, Francia, Italia e o Reino Unido teñen indicadores de apertura do comercio exterior inferiores ó da UE-15 nos tres anos considerados. Alemaña, que é a economía máis aberta das grandes, ten valores deste indicador próximos ó correspondente ó conxunto da UE.

Gráfica 1.- Participación do comercio intracomunitario no total do comercio exterior dos países da UE-15 no ano 2001



FONTE: OECD: *Foreign Trade by Commodities*.

A táboa 2 recolle os saldos comerciais, que son expresión do que o comercio exterior contribúe á demanda agregada e a través desta á produción do país.

Táboa 2.- Saldo comercial (en porcentaxe do PIB)

COMERCIO	TOTAL			INTRACOMUNITARIO		
	1986	1992	2001	1986	1992	2001
Alemaña	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			
Xapón	4,4	2,9	1,3			
EE. UU.	-4,0	-2,1	-4,0			

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

Aínda que as cifras referidas ó conxunto da UE non representan un desequilibrio excesivo na súa posición global fronte ó exterior en comparación con cifras como as relativas ós EE.UU., determinados países como Grecia, Portugal, España, Austria ou o Reino Unido presentan déficits persistentes nas súas balanzas de bens que poden ter consecuencias relevantes sobre a súa taxa de crecemento. Pola contra, Irlanda, Finlandia, Suecia ou Alemaña vense favorecidas no seu crecemento interno pola evolución positiva da economía internacional.

A posición que Alemaña, España, Francia, Grecia, Portugal, o Reino Unido e Suecia manteñen na súa relación comercial intraeuropea vese reforzada polo balance do seu comercio internacional. Sen embargo, outros países como Holanda ou como Irlanda (nos anos 1986 e 1992) utilizaron parte do seu superávit comercial na UE para financiar parte dos seus intercambios con terceiros países.

Os modelos de comercio internacional atenden a varias influencias:

- O comercio interindustrial reflicte a existencia de vantaxes comparativas entre países. Se é o esquema de comercio dominante, o índice IT, definido a continuación, terá un valor próximo a cero.
- O comercio intraindustrial revela a presenza de economías de escala, as cales impiden que cada país produza a enteira gama de produtos que consume. Os fluxos de comercio intraindustrial non poden ser preditos. IT será igual a un cando o comercio entre dous países sexa enteiramente intraindustrial.

Ambos os dous tipos de comercio –inter e intraindustrial– dependen da existencia de similitudes e diferencias entre países. Se dúas economías son moi similares, prevalecerá o comercio intraindustrial. Se non son tan similares, florecerá o comercio interindustrial apoiado nas vantaxes comparativas.

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

onde $X_{ijk}(M_{ijk})$ son as exportacións (importacións) do sector k do país i ó (procedentes do) país j ; $X_{ij}(M_{ij})$ son as exportacións (importacións) totais do país i ó (procedentes do) país j .

As táboas 3, 4 e 5 presentan as medias sobre 23 industrias⁴ dos índices de comercio para todos os fluxos comerciais bilaterais para os anos 1986, 1992 e 2001, respectivamente.

⁴ Alimentos e animais vivos, alimentos para animais, bebidas, tabaco, téxtiles, confección, peles, calzado, madeira, mobles de madeira, papel, produtos químicos, produtos médicos e farmacéuticos, petróleo e produtos petrolíferos, manufacturas de goma, manufacturas de minerais non metálicos, ferro e aceiro, metais non férreos, manufacturas de metal, maquinaria, maquinaria eléctrica, equipo de transporte, instrumental médico e óptico.

Táboa 3.- Índices axustados de Grubel-Lloyd para 1986 (medias industriais)

	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: As medias nacionais foron ponderadas co total dos fluxos comerciais.

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

Os resultados obtidos son similares ós conseguidos no artigo de Neven (1990) para o ano 1985. O Reino Unido, Francia, Alemaña, Holanda e Bélxica son os países cunha maior proporción de comercio intraindustrial, especialmente entre eles mesmos. Dinamarca, España, Irlanda e Italia sitúanse en posicións intermedias. Grecia e Portugal son os países onde o comercio interindustrial ten unha importancia maior.

En relación cos restantes países da mostra –Austria, Finlandia e Suecia– cómpre ter presente que os seus índices eran inferiores ós de países dun nivel de desenvolvemento similar pero que naquel momento formaban parte da CE. Ademais, como estes países foron incorporados para o cálculo das medias, estas son menores para todos os países da mostra.

Polo tanto, Portugal e Grecia son os países cun comercio intracomunitario máis fortemente baseado nas vantaxes comparativas en relación co resto dos seus socios comerciais. Ademais, Finlandia e Suecia tamén facían uso intensivo das súas vantaxes comparativas no seu comercio coa CE.

Os principais cambios que se poden apreciar comparando as táboas dos anos 1986 e 1992 refírense ós índices correspondentes ós países que se integraron na CE no ano 1986. España, Grecia e Portugal aumentaron a proporción do seu comercio intraindustrial de forma notable, o que, á súa vez, tamén repercutiu sobre o cálculo das medias dos seus principais socios comerciais.

En xeral, coas excepcións de Suecia e de Dinamarca, todos os países viron reforzado o seu comercio intraindustrial. Especialmente, produciuse unha grande intensificación do comercio intraindustrial entre Alemaña, Francia, Holanda e o Reino Unido.

Táboa 4.- Índices axustados de Grubel-Lloyd para 1992 (medias industriais)

	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: As medias nacionais foron ponderadas co total dos fluxos comerciais.

FONTE: OECD: *Foreign Trade by Commodities*. 1995 Issue.**Táboa 5.-** Índices axustados de Grubel-Lloyd para 2001 (medias industriais)

	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: As medias nacionais foron ponderadas co total dos fluxos comerciais.

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

No intervalo 1992-2001, España, Grecia e Portugal aumentaron a un bo ritmo a proporción do seu comercio intraindustrial. No ano 2001, o valor medio do índice de G-LL correspondente a España era semellante ó dos países centrais da UE-15.

Suecia, Dinamarca e Finlandia continuaban tendo no ano 2001 un peso importante do comercio interindustrial, incluso reforzado neste último período no caso de Finlandia. Non obstante, os valores máis elevados dos índices destes tres países obtéñense para o comercio que realizan entre si.

Irlanda reforzou desde o ano 1992 o seu comercio interindustrial ata o punto de que o valor medio dos índices de Grubel-Lloyd pasou de 0.60 a 0.50. O máis destacado da evolución tan singular que tivo o comercio intracomunitario de Irlanda é que coincidiu co reforzo do grao de apertura da súa economía e da posición acreedora da súa balanza comercial.

En calquera caso, despois destes quince anos os modelos comerciais en Europa non sufriron un cambio radical. En xeral, a maior parte dos países aumentaron lixeiramente a participación do seu comercio intraindustrial, o que probablemente estea relacionado cunha mellora da capacidade das empresas europeas para competir a escala continental. Sen embargo, parece que algúns países, como Irlanda ou como Finlandia, aumentaron o seu comercio interindustrial baseado nas vantaxes comparativas á vez que abrían as súas economías e reforzaban o superávit do seu saldo comercial.

3. AS VANTAXES COMPARATIVAS E O TAMAÑO DAS EMPRESAS

Nesta sección intentaremos observar as vantaxes comparativas reveladas polos fluxos de comercio europeos e utilizar varios indicadores de vantaxes comparativas (productividade media dos sectores, custos laborais, dotación de capital humano...) e do tamaño das empresas para saber se estas sufriron transformacións como resultado da evolución da UE desde a incorporación de España e de Portugal á ela e tras a sinatura da Acta Única.

Así, en primeiro lugar, intentaremos observar as vantaxes comparativas reveladas a través do cálculo do seguinte cociente exportacións netas entre a semi-suma das importacións e as exportacións para algunhas das ramas productivas consideradas na sección anterior⁵.

Como se manifesta claramente na táboa 6, Finlandia e Portugal, debido á potencia das súas industrias madeireiras, mostran unha clara vantaxe nas industrias intensivas na utilización de *recursos naturais*. Así mesmo, as industrias de Austria, Dinamarca⁶, Holanda, Suecia e Francia revelan dispoñer de vantaxes relativas neste campo.

⁵ A clasificación das industrias de acordo coa intensidade na utilización dos factores segue o artigo de D.J. Neven (1990). Recursos naturais: alimentos e animais vivos e madeira. Traballo: confección e calzado. Capital: papel, petróleo e produtos petrolíferos, bebidas, manufacturas de minerais non metálicos, ferro e aceiro. Capital humano: produtos químicos, produtos médicos e farmacéuticos, maquinaria, maquinaria eléctrica, equipo de transporte e instrumental médico e óptico.

⁶ O principal sector exportador neto en Dinamarca é o da alimentación, o cal representaba un 85%, un 65% e un 50% do superávit correspondente ós sectores exportadores netos nos anos 1986, 1992 e 2001, respectivamente.

Táboa 6.- Exportacións netas / ($\frac{1}{2}$ (total exportacións + total importacións)) (en porcentaxe)

	RECURSOS NATURAIS			TRABALLO			CAPITAL			CAPITAL HUMANO		
	1986	1992	2001	1986	1992	2001	1986	1992	2001	1986	1992	2001
Alemaña	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
Bélx.-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

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

Como cabería esperar, principalmente Portugal e Grecia, pero tamén Italia⁷, poñen de manifesto vantaxes nas industrias intensivas en *man de obra*. Sen embargo, España non explota as súas vantaxes comparativas neste grupo de industrias de acordo co esperado, incluso a súa incorporación á CE tivo consecuencias negativas a este respecto.

En relación coas industrias intensivas en *capital* cómpre destacar, en primeiro lugar, a dous dos países recentemente incorporados á UE –Finlandia e Suecia– que presentan un forte superávit e, en segundo lugar, a Grecia que presenta un forte déficit. Austria, Holanda, o Reino Unido e Italia son exportadores netos deste tipo de produtos, aínda que a súa posición é notablemente máis equilibrada. Neste sentido debe terse en conta o coñecido como paradoxo de Leontief⁸.

No comercio de bens intensivos en *capital humano* é onde se rexistran os maiores desequilibrios comerciais no ámbito europeo. Os máis destacados exportadores netos destes produtos son Alemaña e Irlanda. Ademais, Holanda e Francia parecen ter mellorado a súa posición nos últimos anos. Como se apreciará máis adiante, estes países están caracterizados por mostrar uns valores moi elevados en todos os indicadores de capital humano. Sen embargo, existen outros estados que tamén

⁷ O preponderante papel exportador das industrias italianas de confección e calzado non pode explicarse nin sobre a base da teoría das vantaxes comparativas nin baseándose nas economías de escala. Unha explicación alternativa pode atoparse en Porter (1991).

⁸ Leontief mostrou que despois da Segunda Guerra Mundial as importacións dos EE. UU. eran máis intensivas en capital que as súas exportacións, o que claramente entraba en contradición coa súa dotación relativa de factores productivos. En calquera caso, estudos posteriores explicaron esta aparente contradición polo feito de que as exportacións norteamericanas estaban compostas fundamentalmente por produtos intensivos en capital humano e non en produtos fabricados por industrias maduras intensivas en capital.

posúen vantaxes comparativas para a produción de bens intensivos en capital humano que non foron capaces de explotalas convenientemente ata agora.

A elevada correlación entre as dotacións de capital físico e humano pode contribuír a explicar por qué os países especializados en industrias intensivas en capital humano non destacan na produción de bens intensivos en capital e viceversa. Neira e Guisán (1999) realizan interesantes suxestións a este respecto.

Poderíamos ter contrastado se o comercio comunitario pode ser explicado polo diferencial de produtividade media do factor traballo entre os países⁹. Neste caso, o modelo ricardiano de comercio internacional, baseado nas vantaxes relativas, estaría apoiado polos datos procedentes da realidade¹⁰.

Se o modelo ricardiano describíse axustadamente a realidade, a intensificación das relacións comerciais produciría ganancias que afectarían a todas as rexións de Europa. Todos os socios comerciais mellorarían a súa situación despois dos conseguintes intercambios¹¹. Esta situación, real ou non, parece non ser compartida por moitos líderes sindicais e asociacións de agricultores e gandeiros de moitas partes do continente. A clave da cuestión é que a aparente harmonía do modelo ricardiano ignora que o comercio internacional ten indubidables consecuencias sobre a distribución sectorial da renda¹².

A evolución dos custos laborais no sector industrial pode indicar se as vantaxes comparativas foron máis intensamente explotadas, especialmente tras 1992.

Os modelos de comercio internacional de Samuelson e Heckscher-Olhin predín que como resultado dos intercambios comerciais se producirá un cambio no prezo relativo dos factores productivos que afectará ós ingresos percibidos polos seus propietarios. Os propietarios dos factores que son abundantes ou específicos dos sectores exportadores veranse beneficiados mentres que os propietarios de factores escasos ou específicos dos sectores importadores empeorarán a súa situación. A pesar disto, a situación xeral do territorio mellorará a través dunha maior gama de produtos dispoñibles para o consumo¹³.

En ambos os dous modelos se predí a igualación do prezo relativo dos factores entre os países, un aspecto que non puido ser confirmado empiricamente. De feito,

⁹ Aínda que algunhas áreas xeográficas sexan máis productivas que outras en todos os sectores, os diferenciais salariais poden permitir ás áreas menos productivas competir no mercado internacional.

¹⁰ Bela Balassa (1963) contrastou esta hipótese para os EE.UU. e para o Reino Unido obtendo resultados satisfactorios.

¹¹ Sen embargo, debemos ser conscientes de que nunha economía na que o factor traballo se pode mover libremente entre as rexións se esperaría a igualación dos salarios. Nese caso, un país só será capaz de exportar aqueles produtos nos que teña vantaxes absolutas na produción. A longo prazo, isto pode significar que aqueles países sen vantaxes absolutas en ningunha actividade industrial non serían capaces de atraer ou, incluso, de manter a súa poboación. En calquera caso, aínda persisten importantes diferenciais salariais ó longo de Europa.

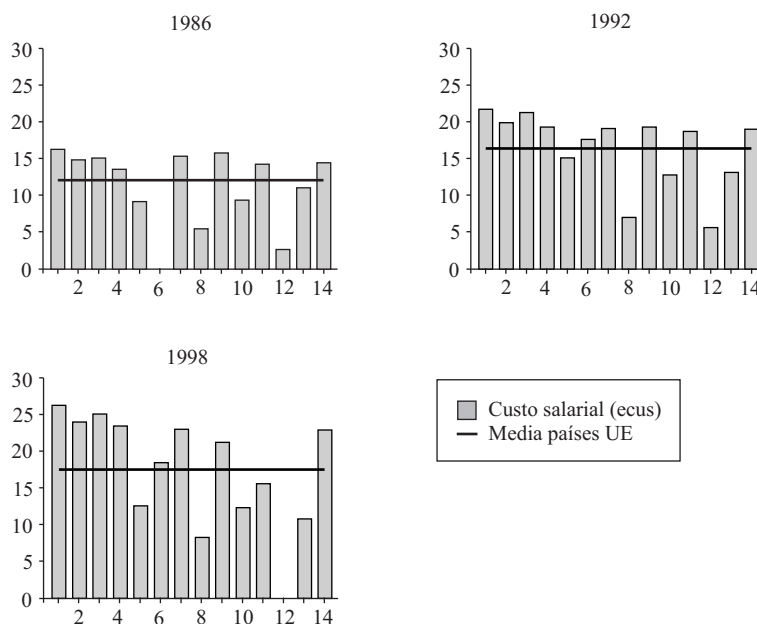
¹² Este aspecto é tomado en consideración noutros modelos como o dos factores específicos de Samuelson e Jones ou o máis exitoso e moderno modelo Heckscher-Olhin das proporcións factoriais.

¹³ A principal diferenza entre ambos os dous modelos é que nun dos factores específicos o problema distributivo é temporal e será corrixido por medio do movemento dos factores dos sectores en declive ós sectores expansivos, mentres que no modelo das proporcións factoriais o problema é máis ou menos permanente.

os diferenciais salariais en Europa aínda son substanciais e non poden ser explicados unicamente sobre a base de diferencias cualitativas do factor traballo. De acordo coas cifras de Eurostat utilizadas para realizar a gráfica 2, o coeficiente de variación referido ós custos laborais reduciuse lixeiramente entre os anos 1986 (0.36) e 1998 (0.32) (non obstante, cómpre ter presente a pouca homoxeneidade dos datos que se utilizan como indicadores dos custos salariais en ambos os dous anos).

A gráfica 2 mostra a estrutura dos custos salariais en Europa para os anos 1986, 1992 e 1998.

Gráfica 2.- Custos salariais medios por hora (traballadores manuais e non manuais) en toda a industria (en ecus)



1. Alemaña, 2. Austria, 3. Bélxica, 4. Dinamarca, 5. España, 6. Finlandia, 7. Francia, 8. Grecia, 9. Holanda, 10. Irlanda, 11. Italia, 12. Portugal, 13. Reino Unido, 14. Suecia.
 NOTA: Non hai dato para Finlandia no ano 1986. Os datos de Austria, España, Francia, Grecia e Italia son do ano 1988. Os últimos datos do Reino Unido e de Holanda refírense ó ano 1996 e o de Irlanda ó ano 1997.

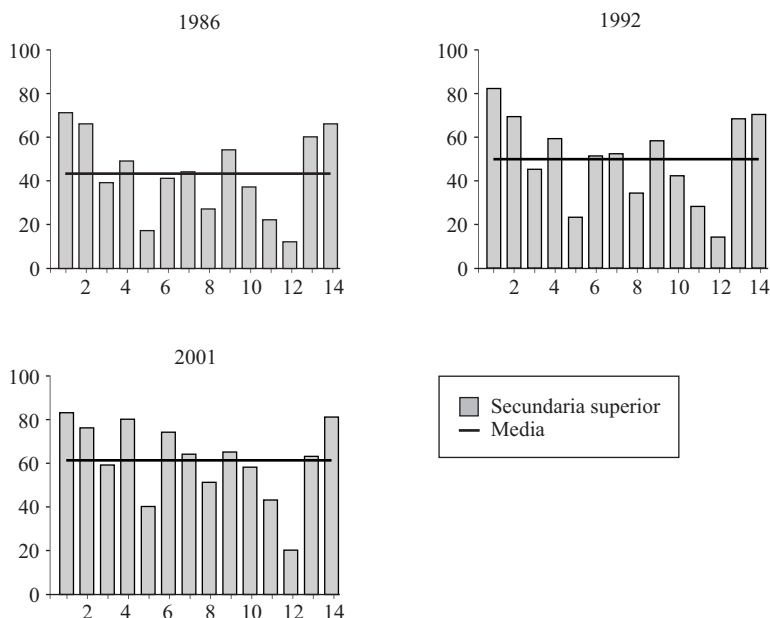
FONTE: Eurostat Statistical Yearbook (varios números).

As vantaxes comparativas reveladas observadas anteriormente na táboa 4 confirmanse só parcialmente cos datos de custos laborais subministrados por Eurostat. Portugal e Grecia, como se esperaba, teñen uns custos laborais notablemente por baixo da media europea. España, como se sinalou con anterioridade, a pesar dos

seus relativamente baixos custos salariais tan só rexistra un lixeiro superávit no comercio destes produtos. Incluso peor son os casos de Irlanda e do Reino Unido que tiveron déficit a pesar de teren en 1996 uns custos salariais máis reducidos que España. Pola contra, Italia é extremadamente competitiva no sector de industrias intensivas en man de obra a pesar de que os seus salarios estaban moito máis próximos á media europea.

As gráficas presentadas a continuación teñen o propósito de ofrecer información acerca da dotación de capital humano dos países da UE. A gráfica 3 presenta o nivel educativo da poboación activa, que se manifestou empiricamente como un factor decisivo para explicar o crecemento económico¹⁴. As gráficas 4 e 5 presentan o gasto total en I+D e o gasto en I+D do sector das empresas como porcentaxes do PIB.

Gráfica 3.- Porcentaxe da poboación activa cun nivel educativo \geq a secundaria superior



1. Alemaña, 2. Austria, 3. Bélxica, 4. Dinamarca, 5. España, 6. Finlandia, 7. Francia, 8. Grecia, 9. Holanda, 10. Irlanda, 11. Italia, 12. Portugal, 13. Reino Unido, 14. Suecia.
 NOTA: Os últimos datos de Austria e de Holanda son do ano 1998.

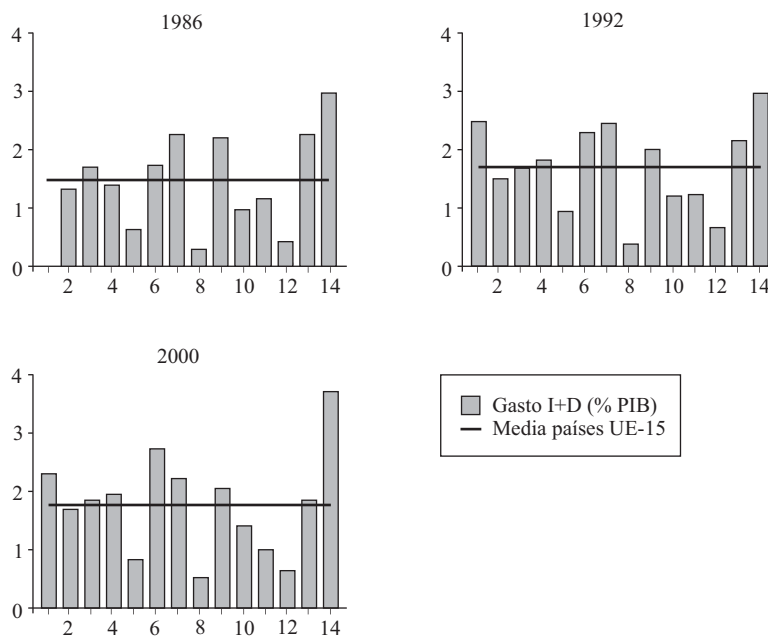
FONTE: OCDE: *Education at a Glance*.

Como se observou anteriormente, son poucos os estados membros da UE que manifestan no seu comercio exterior de produtos industriais unha utilización in-

¹⁴ Véxase, por exemplo, Guisán e Neira (2001).

tensiva das súas dotacións de capital humano. De feito, as vantaxes relativas reveladas sinalan a Alemaña, Holanda e Francia como os países coas poboacións máis intensamente educadas de Europa. Efectivamente, todos estes países presentan unha elevada porcentaxe da súa poboación activa con, cando menos, estudos secundarios superiores e manifestan unhas elevadas taxas de gasto en I+D. Sen embargo, algúns dos outros países –Suecia, Reino Unido, Finlandia e Dinamarca– tamén gozan dunha posición privilexiada en canto ó nivel educativo da súa poboación e ó seu nivel de gasto en I+D, aínda que esta non fose ata o momento completamente explotada polas súas industrias exportadoras.

Gráfica 4.- Gasto en I+D. Porcentaxe do PIB



1. Alemaña, 2. Austria, 3. Bélxica, 4. Dinamarca, 5. España, 6. Finlandia, 7. Francia, 8. Grecia, 9. Holanda, 10. Irlanda, 11. Italia, 12. Portugal, 13. Reino Unido, 14. Suecia.
NOTA: Non hai dato para Alemaña para o ano 1986. O dato central de Grecia é do ano 1991.

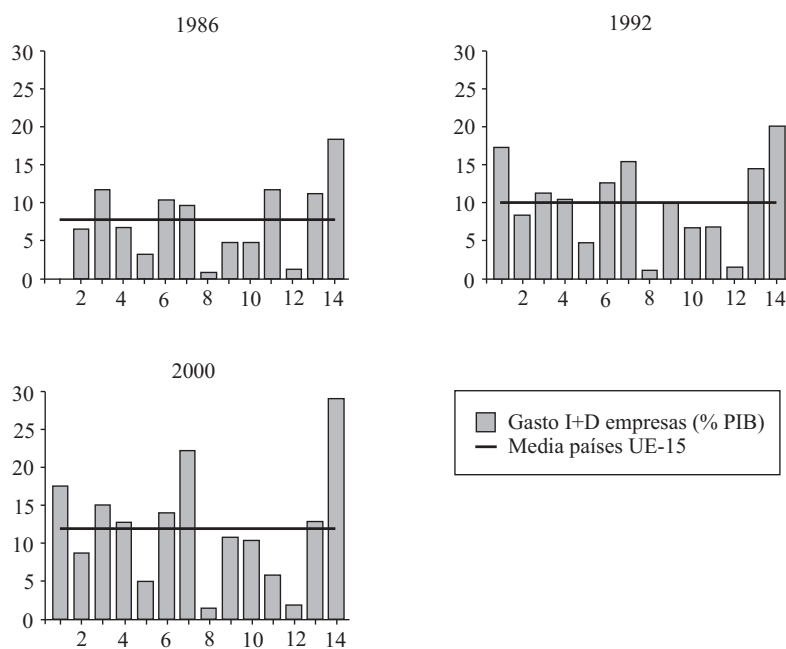
FONTES: Eurostat: *R&D Annual Statistics*; Unesco: *Statistical Yearbook 1999 on-line*.

Irlanda ocupa o lugar máis destacado no comercio de industrias intensivas en capital humano. Este feito está indubidablemente relacionado, en primeiro lugar, coa intensa mellora que seguiu o nivel educativo da súa poboación nos últimos anos. Ademais, ten unha porcentaxe de gasto en I+D con relación ó PIB notablemente máis elevada que o resto de países do seu nivel de renda *per cápita* en 1986. Outro factor que pode ter influído de maneira importante neste sentido son as en-

tradas de capital norteamericano no seu sector industrial, aspecto este que será analizado na seguinte sección¹⁵.

O frouxo papel de Grecia, de Portugal, de España e de Italia na táboa 4 está en relación coas súas pobres cifras de nivel educativo e coa súa reducida porcentaxe de gasto en I+D. Non obstante, na maior parte dos casos parece haber tímidos signos de mellora nesta materia.

Gráfica 5.- Gasto en I+D (en % PIB). Sector das empresas



1. Alemaña, 2. Austria, 3. Bélxica, 4. Dinamarca, 5. España, 6. Francia, 7. Finlandia, 8. Grecia, 9. Holanda, 10. Irlanda, 11. Italia, 12. Portugal, 13. Reino Unido, 14. Suecia.
 NOTA: Non hai dato para Alemaña para o ano 1986. Os datos de 1986 elaboráronse multiplicando a porcentaxe de gastos en I+D pola porcentaxe que representaban as empresas para o ano dispoñible máis próximo a 1986 (UNESCO). Os restantes datos son de Eurostat. Os datos do último ano son: Austria (1995), Grecia e Irlanda (1997), Holanda (1998) e Dinamarca, Francia, Italia e Portugal (1999).

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

En certas situacións, os países mellorarán a súa situación económica no caso de que se especialicen na produción dunha reducida gama de bens aproveitando ó

¹⁵ De feito, no anuario estatístico da UNESCO recóllese que para 1993 (último dato dispoñible) o 7.8% do gasto interior bruto en I+D de Irlanda correspondía a fondos procedentes do estranxeiro.

máximo as economías de escala dispoñibles¹⁶. Sen embargo, os consumidores preferirán dispoñer dunha ampla gama de produtos. O comercio internacional pode actuar como un instrumento integrador permitindo que unha economía nacional se especialice na produción dun reducido número de bens, sacando máximo partido ás economías de escala, sen sacrificar as posibilidades de elección dos consumidores.

A presenza de rendementos crecentes a escala conduce á economía cara a unha estrutura de mercado de competencia imperfecta. Unha situación de monopolio puro é excepcional porque as altas marxes de beneficio que obtería a empresa monopolística terminarían por atraer competidores a ese mercado. O modelo de competencia monopolística, que é unha situación máis probable, permite explicar como o comercio internacional pode combinar a explotación dos rendementos crecentes a escala e a dispoñibilidade dunha ampla variedade de bens para o consumo.

Se esta é a situación dominante –como ocorre entre economías de similares características– produciranse grandes ganancias co intercambio e pequenas perdas relacionadas coa redistribución dalgunhas rendas. É dicir, a pesar dos efectos negativos que poden afectar a certos sectores da economía, a nova situación existente despois do intercambio beneficiará a poboación no seu conxunto.

Os datos relativos á porcentaxe de empresas con máis de 250 traballadores, presentados na gráfica 6, poden ilustrar algunha medida acerca da evolución das economías de escala en Europa tras 1992¹⁷.

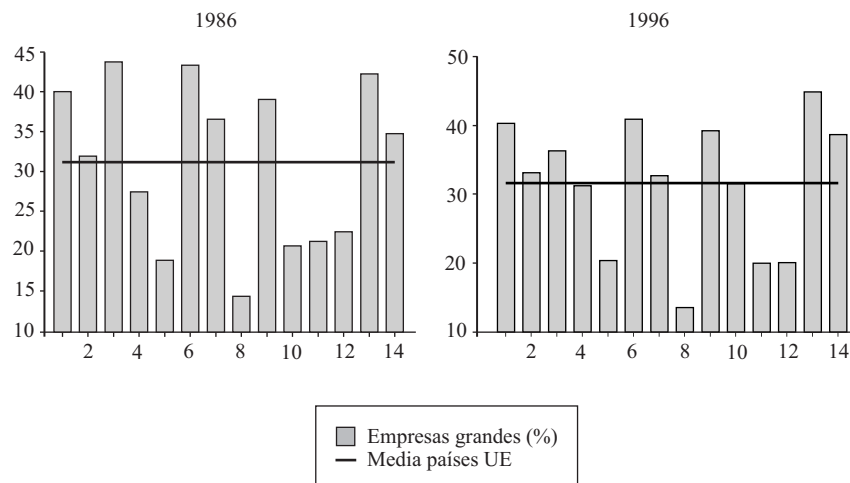
Como se observa na gráfica 6, pódense establecer dous grupos de países en relación co tamaño das súas empresas: os países do norte, con empresas de gran tamaño, e os do sur e Irlanda, onde dominan as pequenas firmas. É notorio o feito de que para este grupo de países non parece existir correlación entre o tamaño das empresas e a dimensión do mercado interior.

No breve lapso de tempo transcorrido entre os anos 1992 e 1996 non se observa unha pauta sistemática de cambio. Entre os países do sur maniféstanse diferencas: España e Irlanda incrementan o tamaño medio das súas empresas e Grecia, Italia e Portugal ven diminuír o tamaño medio das súas. En canto ós países do norte ocorre algo similar: o tamaño das empresas incrementábase en Alemaña, Holanda, o Reino Unido e Suecia e redúcese en Bélxica e en Finlandia.

A evolución máis singular refírese a Irlanda, onde se pode apreciar que o impresionante crecemento da produción industrial que tivo lugar ó longo da década dos anos noventa foi da man dun considerable incremento no tamaño medio das empresas.

¹⁶ Cando unha industria está caracterizada pola presenza de rendementos crecentes, será moito máis eficiente producindo a grande escala.

¹⁷ Evidentemente, sería desexable dispoñer dun maior número de indicadores, de mellor calidade e referidos a un intervalo temporal maior. A utilización deste indicador, aínda que sexa tan imperfecto, débese á súa accesibilidade.

Gráfica 6.- Porcentaxe de emprego en empresas grandes sobre o total do emprego

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

FONTE: Eurostat Statistical Yearbook (varios anos).

En relación con este tema, unha cuestión de interese sería investigar se a desigualdade no tamaño das empresas en Europa está relacionada exclusivamente coa estrutura industrial dos países ou se estas diferencias tamén se manteñen no ámbito sectorial. O sexto informe *As empresas en Europa (datos 1987-97)* elaborado por Eurostat pode botar algunha luz sobre este particular, aínda que non tanta como o seu suxestivo título parece indicar. Nesta publicación proporciónase a información utilizada para elaborar a táboa 7, na que se presenta a porcentaxe de emprego nas grandes empresas (+ 250 traballadores) sobre o total do emprego no ano 1996 por sectores industriais¹⁸.

Á vista da táboa 7 parece confirmarse a posibilidade que teñen as empresas do sur de Europa e Irlanda de redimensionarse para aumentar a súa competitividade, incluso no ano 1996. En todos os sectores produtivos considerados a porcentaxe de empresas de gran tamaño é inferior á media Europea¹⁹.

No caso dos países do norte a situación é máis matizada. En Alemaña a porcentaxe de empresas grandes sobre o total é maior que no conxunto de Europa en to-

¹⁸ Os sectores industriais considerados son os seguintes: 1. Productos enerxéticos (NACE 10, 11, 12, 23). 2. Minería e metais (NACE 13, 27, 28). 3. Minerais non metálicos (NACE 14, 26). 4. Industria agroalimentaria (NACE 15, 16). 5. Têxtil (NACE 17). 6. Confección e peles (NACE 18, 19). 7. Madeira e papel (NACE 20, 21). 8. Editorial, impresión e reprodución (NACE 22). 9. Industrias química e de plásticos (NACE 24, 25). 10. Maquinaria e equipo (NACE 29). 11. Equipo eléctrico e electrónico (NACE 30, 31, 32, 33). 12. Vehículos de motor (NACE 34). 13. Equipo de transporte (NACE 35). 14. Outras industrias manufactureiras (NACE 36).

¹⁹ Non existen datos relativos a Grecia.

dos os sectores considerados. O resto de países teñen valores deste indicador superiores ós da UE-15 nalgúns sectores e inferiores noutros²⁰.

Táboa 7.- Porcentaxe de emprego en empresas grandes (+ 250 traballadores) sobre o total do emprego en 1996 por sectores industriais

	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: Non hai datos dispoñibles para Luxemburgo e para Grecia.

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

4. UNHA BREVE APROXIMACIÓN ÓS MOVEMENTOS DE FACTORES EN EUROPA

As rexións dun país están habitualmente máis especializadas que os países e rexistran, así mesmo, unha maior mobilidade dos factores productivos. Como resultado da integración dos mercados nacionais, a xeografía da produción da UE pode aproximarse á dunha grande economía nacional.

A mobilidade do factor traballo, que non foi importante nas últimas décadas entre os países desenvolvidos, é tipicamente máis intensa dentro dun país que entre países. A creación do mercado interno en 1992 facilitou os movementos de poboación no seo da UE pero, a pesar das diferencias salariais, o apego dos europeos ó seu país de orixe aínda é extremadamente alto. En contraste, houbo un considerable incremento dos movementos de capital. Ó final, as rexións da UE terán que competir por atraer ou incluso manter os factores móbiles e esta competición pode dar lugar a un proceso acumulativo de crecemento desigual.

O investimento directo procedente do exterior é unha forma de préstamo internacional, a través do que se endebedan os países que no momento presente teñen mellores oportunidades de investimento productivo. No caso dos países de menor

²⁰ As diferencias con relación á media europea non son demasiado significativas, agás no caso de Dinamarca. A información referida a este país é insuficiente. Non obstante, o indicador relativo ó conxunto das empresas xa mostra que a súa dimensión non era equiparable á dos demais países do norte.

nivel de desenvolvemento pode constituír un elemento moi importante para favorecer o crecemento económico. Neste sentido, cómpre considerar que o investimento estranxeiro pode actuar, por unha parte, sobre o progreso tecnolóxico e, por outra parte, sobre a acumulación do *stock* de capital físico²¹. No noso contexto, no que aínda persisten certas diferencias tecnolóxicas e de desenvolvemento entre países (Frias, Iglesias e Vázquez, 1998), o investimento exterior pode desenvolver un papel destacado no proceso de converxencia real e tecnolóxico.

As empresas multinacionais son o principal instrumento por medio do que se realiza o investimento directo no exterior. Neste sentido, a cuestión clave sería investigar acerca dos factores determinantes da localización das empresas multinacionais, que son os mesmos que os que determinan a dirección dos fluxos comerciais no ámbito internacional: basicamente, a dotación de factores de produción, os custos de transporte e as barreiras ó comercio.

A gráfica 7 presenta os fluxos e os fluxos netos (entradas menos saídas) de investimento directo na industria manufactureira por países en millóns de dólares de 1990²².

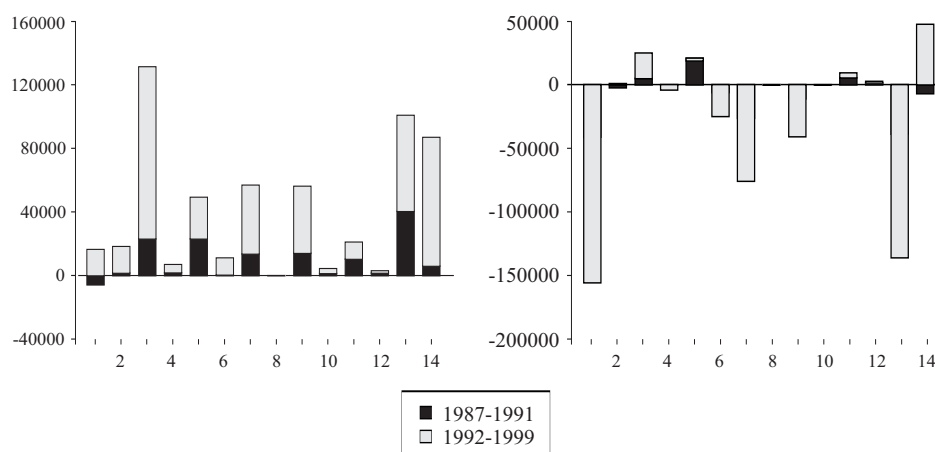
Como se pode observar, Suecia e España sobresaen como principais beneficiados dos movementos de capital dirixido ó sector manufactureiro no concerto da UE. Sen embargo, tendo en conta o tamaño dos países (a relación co seu PIB no ano 1992 expresado en dólares constantes de 1990), tamén deberíamos mencionar Portugal como un importante receptor de fluxos de capital. Irlanda, para quen carecemos de información relativa ás súas saídas de capital, tamén recibe moi importantes sumas de capital exterior. Os principais países exportadores de capital foron Alemaña, o Reino Unido e Francia; aínda que, en termos relativos, destaca moi especialmente Finlandia. Holanda foi tamén un exportador neto de capital de considerable entidade.

De acordo coa gráfica 7, tendo presente que as industrias intensivas en capital humano tamén realizan uso intensivo do capital físico, pódese concluír que os principais exportadores de capital foron aqueles países exportadores netos de produtos intensivos en capital (humano ou físico): Finlandia, Alemaña e Holanda. Pola contra, España e Portugal, que son importadores netos de produtos intensivos en capital, tamén recibiron importantes fluxos de investimento directo. Suecia e o Reino Unido non se axustan a esta pauta xeral.

²¹ Borensztein *et al.* (1998), analizando o caso de 69 países en desenvolvemento, conclúen que se pode constatar empiricamente un proceso de transmisión tecnolóxica asociado ó investimento exterior en todos os casos nos que a dotación de capital humano do país receptor alcanza o limiar necesario para a absorción da tecnoloxía. Por outra parte, tamén constatan, aínda que de maneira menos robusta, un efecto *crowding-in* polo que o incremento no investimento total sería superior ó correspondente á entrada de capital estranxeiro.

²² Aínda que para ofrecer unha panorámica global dos movementos de capital na Unión Europea se consideren as entradas de capital exterior brutas e netas, co obxectivo de valorar o impacto do investimento directo estranxeiro acostúmase considerar unicamente as entradas de capital en termos brutos. En caso contrario, estaríase atribuíndo ós investimentos no exterior un papel desincentivador sobre o proceso de desenvolvemento tecnolóxico e sobre a acumulación de capital simétrico ó dos efectos positivos da entrada de capital.

Gráfica 7.- Fluxos e fluxos netos (entradas menos saídas) de investimento directo na industria manufacturera por países (en miles de dólares de 1990)



1. Alemaña, 2. Austria, 3. Bélxica e 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 os anos 1987 e 1997 para Irlanda e desde o ano 1989 para Suecia. Os datos de Austria e de Bélxica e Luxemburgo refírense ó total dos investimentos directos desde o ano 1989. Non existen datos de entradas de capital para Grecia e de saídas para Irlanda e para Grecia.

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

A táboa 8 permítenos observar o grao de apertura ós movementos internacionais de capital das economías da UE no período 1987-1999, calculado como o cociente entre os movementos de capital (entradas e saídas) e a produción.

Táboa 8.- Porcentaxe que representan a suma das entradas e saídas de capital dirixido ó sector manufacturero sobre o PIB*

INTERVALO	ALEMAÑA	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	

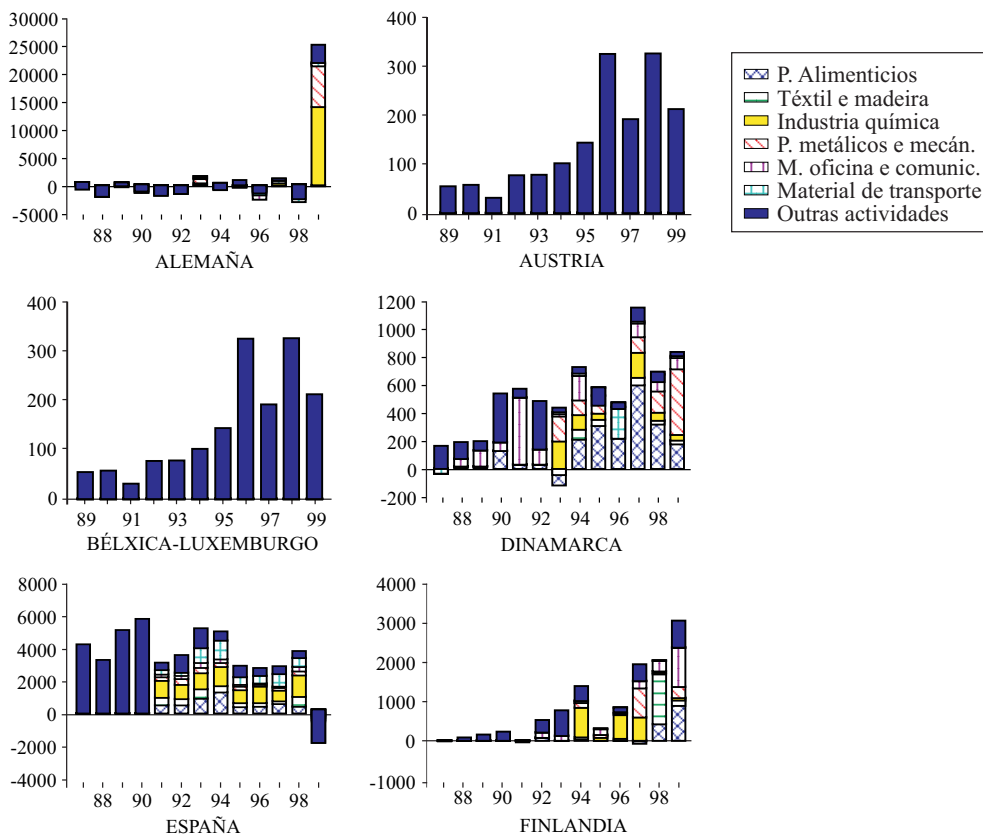
* Os movementos de capitais de Austria e de Bélxica e Luxemburgo refírense ó total dos investimentos directos. (1) No caso de Austria, de Bélxica-Luxemburgo e de Suecia non hai datos para os anos 1987 e 1988. (2) Para Irlanda non hai datos despois do ano 1997. (3) Grecia só entradas.

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

Nela pódese apreciar o sobresaliente grao de apertura internacional das economías de Suecia, de Holanda, de Finlandia e do Reino Unido. Así mesmo, destaca o relativamente reducido grao de apertura das economías de Italia, de Alemaña ou de Francia.

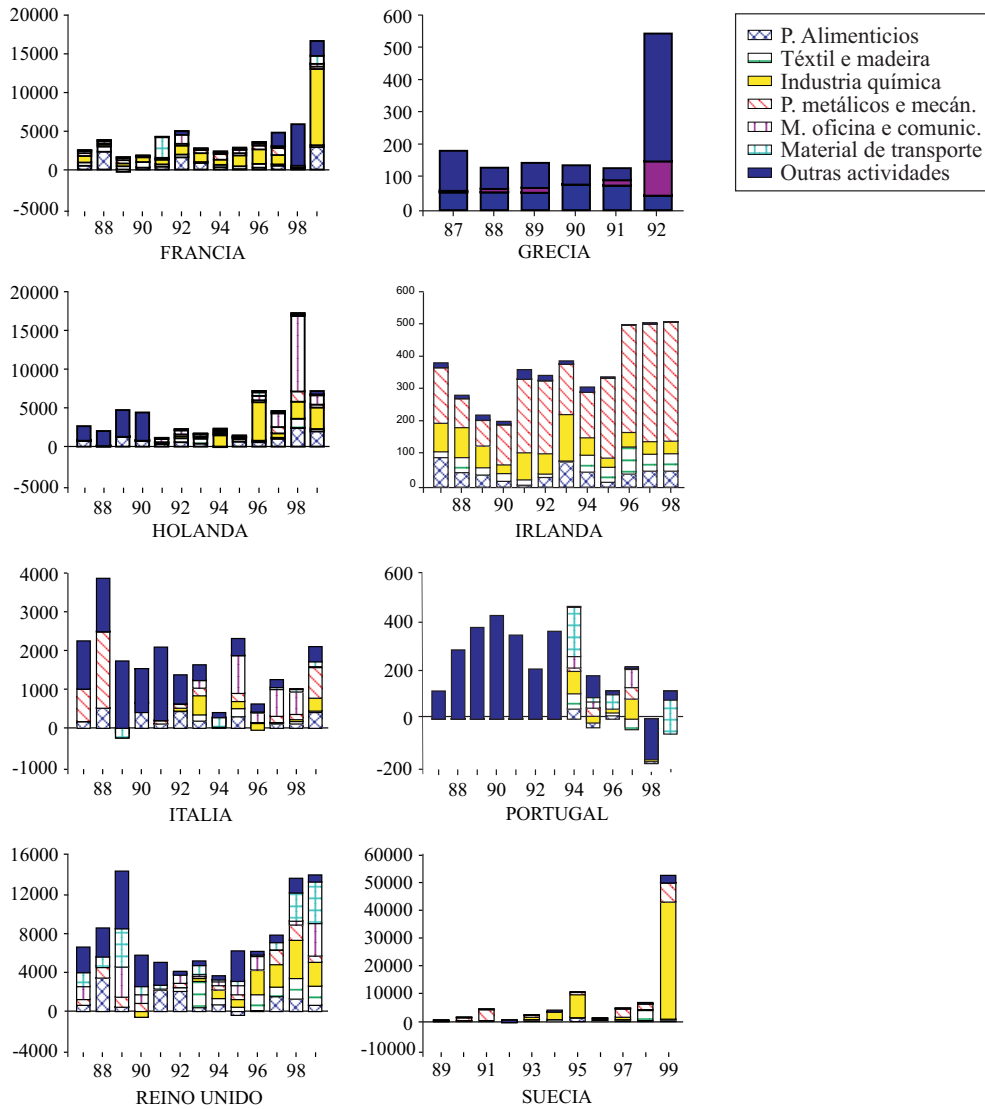
Na gráfica 8 pretendese ilustrar, na medida en que o permite a pobre información dispoñible²³, os principais destinos cara ós que se dirixe o investimento exterior directo en Europa.

Gráfica 8.- Inversións directas por países e rama de actividade da industria manufacturera (1987-1998) (en millóns de dólares de EE.UU. de 1990)²⁴



²³ Os sectores son amplos e están agregados de forma peculiar, a información só está desagregada para algúns países e para diferentes períodos.

²⁴ Todas as series de investimento directo están expresadas en dólares constantes de 1990. Utilizáronse os deflatores do PIB de cada un dos países e os tipos de cambio respecto ó dólar de 1990. Toda esta información complementaria foi obtida da publicación da OCDE: *National Account*.



NOTA: Os datos de Austria e de Bélxica refírense ó total dos investimentos directos.

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

En España, entre os anos 1991 e 1999, o investimento directo do exterior dirixiuse principalmente ó sector da industria petroleira, química e de produtos plásticos e de goma, á industria alimentaria, á industria de material de transporte e ás industrias têxtil e da madeira. En Portugal (1994-1999), á industria de produtos metálicos e mecánicos e de material de oficina, ordenadores, radio, televisión e

equipo de comunicacións e á industria petroléira, química e de produtos plásticos e de goma. Tamén as industrias téxtiles ou da madeira portuguesas recibiron considerables investimentos do exterior. En Suecia entre os anos 1989 e 1999, os investimentos directos do exterior dirixíronse principalmente á industria petroléira, química e de produtos plásticos e de goma e en menor medida ás industrias de produtos metálicos e mecánicos. Finalmente, Irlanda entre os anos 1987 e 1999 recibiu investimentos directos dirixidos principalmente cara ás industrias de produtos metálicos e mecánicos e, en menor medida, á industria petroléira, química e de produtos plásticos e de goma e á industria alimenticia. Así pois, os principais sectores receptores de capital exterior están caracterizados por unha utilización intensiva de capital físico e humano.

A táboa 9 recolle a participación que no total dos fluxos de capital recibidos polos países da UE representa a que ten a súa orixe nos seus socios europeos, os EE.UU. e o Xapón.

Táboa 9.- Proporción de investimentos directos nos países da UE procedentes da UE, do Xapón e dos EE. UU. no 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 no caso de Grecia.
NOTA: Refírese ós investimentos directos totais.

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

A orixe e o destino dos fluxos de capital en Europa axústanse en gran medida á antes mencionada regularidade de países exportadores de bens intensivos en capital exportando capital e de países importadores de produtos capital-intensivos recibindo capital. Alemaña, Francia, Holanda e o Reino Unido foron os principais investidores na economía española. Alemaña, o Reino Unido e, principalmente, os EE. UU. e España, en Portugal. En Suecia, os principais investidores foron Finlandia e os EE. UU. e en Irlanda os EE. UU. e o Reino Unido. Así pois, a proximidade xeográfica e o grao de integración entre as economías nacionais tamén parece desenvolver un importante papel como nos casos de España e Francia, de Portugal e

España ou de Suecia e Finlandia. Finalmente, os EE. UU. reforzan severamente o carácter prestatario dalgúns países, principalmente, Suecia e Irlanda. Este último país recibe dos EE. UU. oito de cada dez dólares de investimento directo do exterior.

Por outra parte, Gran Bretaña e Holanda, aínda que sexan exportadores netos de capital, son os países que máis capitais reciben do exterior. En ambos os dous casos, os EE. UU. son os seus principais acredores.

As empresas multinacionais poden ter contribuído a mellorar o nivel de vida das rexións de Europa na mesma medida que calquera fluxo de comercio internacional. Sen embargo, o seu comportamento estivo sometido continuamente a un severo escrutinio da sociedade debido a que o seu funcionamento ten consecuencias redistributivas sobre os ingresos, tanto dentro como fóra das fronteiras nacionais.

5. ESPECIALIZACIÓN NACIONAL DA INDUSTRIA EUROPEA: OS BENEFICIOS DA UE NOS ESTADOS MEMBROS

As diferencias no crecemento económico dos territorios e o seu nivel de vulnerabilidade ante as crises económicas pódense explicar en parte polo grao de concentración xeográfica das diferentes ramas da industria, que produce diferentes pautas de especialización industrial dos territorios. Así, como se reiterou anteriormente, a integración económica pode conducir á ganancia de eficiencia nalgúns sectores industriais a escala rexional como resultado da explotación das vantaxes comparativas e das economías de escala. Neste sentido, esperábase que algúns dos beneficios do mercado interior de 1992 afectasen en maior medida ás economías dos países do sur de Europa.

Nesta sección propoñémonos clarificar cáles son as pautas de especialización industrial dos países da UE para poder valorar cáles se beneficiaron máis no pasado e cáles teñen mellores perspectivas de cara ó futuro. Desgraciadamente, a dificultade de obter esta información desagregada por rexións impediunos realizar esta análise a un nivel xeograficamente máis detallado.

Considerando un territorio como un conxunto de sectores productivos, o seu crecemento dependerá tanto da súa traxectoria pasada como das súas novas perspectivas de especialización sectorial. Desde a concepción de que a especialización productiva pode ser unha das fontes fundamentais da capacidade de crecemento dunha economía, a análise do cambio estrutural resulta imprescindible.

Non obstante, antes de abordar esta análise é interesante ver en qué medida determinadas actividades presentan ou non tendencias á concentración no espazo, xa que estas tendencias posibilitarían que unha especialización rexional inicial perdure e se intensifique co paso do tempo. Desta forma, canto máis concentradas se

atopen certas actividades productivas en determinadas rexións e máis peso teñan na economía rexional, maior será a súa influencia no crecemento desas rexións.

Polo tanto, comezamos analizando o grao de concentración xeográfica das diferentes ramas industriais no conxunto das economías europeas e, a continuación, estudiamos a evolución da especialización industrial de forma pormenorizada.

A *concentración xeográfica das actividades productivas* orixínase basicamente como resultado da presenza de economías de escala crecentes na produción, custos de transporte reducidos e unha demanda concentrada. Non obstante, o devir histórico definiu pautas de concentración en determinadas actividades productivas que poderían necesitar dunha explicación *ad hoc*.

A avaliación do grao de concentración realizámola a través do cálculo de índices de concentración das diferentes ramas da industria manufactureira, baseados en datos de emprego para os anos 1986, 1992 e 1998. Este índice non se puido calcular con datos de valor engadido debido fundamentalmente ás dificultades para obter series de valor engadido nas 23 ramas industriais consideradas²⁵. Un problema adicional foi a ausencia de datos de emprego en 1986 para Bélxica e para Francia, en 1992 para Bélxica e en 1998 para Grecia, para Holanda e para o Reino Unido²⁶.

Para coñecer se a industria *j*-ésima ten unhas pautas de localización específicas, diferentes da industria manufactureira no seu conxunto, defínese o índice de concentración xeográfica da industria *j*-ésima (L_j) do seguinte modo:

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

onde $r_{ij} = l_{ij}/l_j$ é a proporción do emprego na industria *j*-ésima localizada no país *i*; $r_i = l_i/L$ é a participación do país *i* no emprego manufactureiro da UE-15.

Este índice toma valores comprendidos entre 0 e 1. Se o valor de L_j é cero a concentración da industria *j*-ésima se corresponde exactamente coa da industria manufactureira. O seu valor medra cando a industria *j*-ésima aumenta o seu grao de concentración xeográfica e viceversa.

A táboa 10 presenta os valores dos índices de concentración industrial calculados para os anos 1986, 1992 e 1998.

²⁵ En termos xerais non se esperan fortes discrepancias cos resultados que obteriamos con datos de valor engadido. Non obstante, cómpre ter en conta os efectos das diferencias en produtividade media nos ámbitos sectorial e territorial.

²⁶ Non se realizaron comparacións temporais dos índices de concentración e especialización porque os países incluídos na mostra non son os mesmos nos tres anos considerados.

Táboa 10.- Índices de concentración para 23 ramas da industria manufactureira nos países da UE-15

Intensivo en	SECTORES	1986	1992	1998
Recursos naturais	Alimentos	0.19	0.17	0.15
	Madeira	0.24	0.23	0.21
Traballo	Confección	0.18	0.24	0.30
	Calzado	0.29	0.34	0.41
Capital físico	Manufacturas de minerais non metálicos	0.11	0.09	0.10
	Bebidas	0.15	0.13	0.11
	Papel	0.13	0.13	0.12
	Ferro e aceiro	0.13	0.11	0.12
	Petróleo e produtos petrolíferos	0.17	0.22	0.20
Capital humano	Productos químicos	0.09	0.09	0.14
	Productos médicos e farmacéuticos	0.16	0.13	0.13
	Maquinaria non 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
Intensidade media en capital físico e traballo	Manufacturas de metal	0.07	0.04	0.07
	Peles	0.20	0.27	0.32
	Mobles de madeira	0.10	0.14	0.16
	Metais non férreos	0.10	0.10	0.14
	Manufacturas de goma	0.08	0.12	0.15
	Téxtiles	0.19	0.17	0.20
	Outras actividades	0.18	0.13	0.15
	TOTAL	0.15	0.15	0.17

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

A táboa 10 pon de manifesto o elevado grao de concentración xeográfica das industrias intensivas en traballo como a confección e o calzado (Italia e Portugal), e industrias de intensidade media en capital físico e traballo como a industria de peles (Italia e España) e a industria téxtil (Italia e o Reino Unido). Así mesmo, é destacable a elevada concentración da industria de madeira intensiva en recursos naturais (Italia, Alemaña e España).

En contraposición, as industrias de manufacturas de metal e de goma e de equipo de transporte e produtos químicos son as que presentan unha maior dispersión ó longo dos países que compoñen a UE.

En conclusión, agás algunhas das industrias antes mencionadas, non existe en Europa un grao de concentración importante en ningunha rama de actividade da industria manufactureira.

A especialización productiva dos países é un factor explicativo importante do seu crecemento económico porque o tipo de estrutura productiva inflúe na capacidade de crecemento e no seu grao de potencial inestabilidade.

O estudio do grao de especialización nacional pode realizarse a través da análise da diverxencia existente entre a estrutura sectorial de cada país e a estrutura global mediante un índice de desigualdade nacional. Para coñecer se o país *i*-ésimo ten

unha distribución do emprego distinta á do conxunto da UE-15, calculamos con datos de emprego o seguinte índice de especialización para o país i e cunha desagregación de 23 sectores productivos:

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

onde $r_{ji} = l_{ij}/l_i$ é a proporción do emprego da industria j -ésima sobre o total no país i -ésimo; $r_j = l_j/L$ é a participación da industria j -ésima no emprego manufactureiro da UE-15.

Ó igual que no caso dos índices de concentración, este índice toma valores comprendidos entre 0 e 1. Se L_i é cero a especialización do país i -ésimo correspóndese exactamente coa da UE. O seu valor aumenta canto máis difira a especialización do país i -ésimo en relación coa do total. A táboa 11 presenta os índices de especialización dos países da UE para os anos 1986, 1992 e 1998.

Táboa 11.- Evolución do índice de especialización calculado en función dos datos de emprego para o período 1986-1998

	1986	1992	1998
Alemaña	0.13	0.11	0.14
Austria	0.12	0.12	0.14
Bélxica	-	-	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

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

A táboa 11 mostra a existencia dun elevado grao de especialización en Irlanda na industria da alimentación e en industrias intensivas en capital humano, fundamentalmente nas industrias de produtos químicos, maquinaria eléctrica e equipo profesional.

Por outra parte, Holanda e Dinamarca tamén presentan un grao de especialización importante. Holanda especialízase en industrias intensivas en capital físico como a industria do petróleo e produtos petrolíferos e en industrias intensivas en

capital humano tales como a de productos químicos e a de maquinaria eléctrica. Sen embargo, Dinamarca está especializada principalmente na industria alimentaria, aínda que tamén presenta indicadores favorables nalgunhas industrias intensivas en capital humano.

Portugal e Grecia tamén se caracterizan por un elevado grao de especialización, pero principalmente en industrias intensivas en traballo como confección e calzado.

Os restantes países presentan un grao de especialización inferior á especialización media na UE-15.

6. CONCLUSIÓNS

- 1) O comercio exterior comunitario, que xa era importante en 1986, alcanzou no ano 2001 unha cifra de máis do 28% da produción total da UE-15. Non obstante, o comercio intracomunitario representa preto do 60%, polo que se consideramos a Unión como un espazo económico único, o seu grao de apertura exterior é similar ó de EE.UU. ou ó do Xapón.

A UE non presenta un desequilibrio excesivo na súa posición global fronte ó exterior. Sen embargo, algúns países presentan déficits persistentes nas súas balanzas de bens que poden ter consecuencias relevantes sobre a súa taxa de crecemento.

- 2) Entre os anos 1986 e 2001 non se produciu un cambio radical na estrutura do comercio intracomunitario. Polo tanto, a Acta Única non alterou en gran medida as relacións comerciais na UE. A maior parte dos países aumentaron lixeiramente a participación do seu comercio intraindustrial, manifestando unha mellora da capacidade das empresas europeas para competir a escala continental. Sen embargo, Irlanda, Finlandia e Holanda aumentaron o seu comercio interindustrial.
- 3) Portugal e Grecia manifestan vantaxes salariais nas industrias intensivas en man de obra. Italia tamén, a pesar de que os seus salarios están próximos á media europea. Sen embargo, España, que non explota as súas vantaxes comparativas nestas industrias, deteriorou a súa posición tras a súa incorporación á CE. Irlanda e o Reino Unido rexistraron déficit neste subsector a pesar de ter no ano 1996 uns custos salariais máis reducidos que España.

En relación coas industrias intensivas en *capital*, Finlandia e Suecia presentan un forte superávit e Grecia un forte déficit. Así mesmo, Austria, Holanda, o Reino Unido e Italia son, máis modestamente, exportadores netos deste tipo de produtos.

No comercio de bens intensivos en *capital humano* é onde se rexistran os maiores desequilibrios comerciais en Europa. Os máis destacados exportadores netos

destes produtos son Alemaña e Irlanda. Ademais, Holanda e Francia parecen ter mellorado a súa posición nos últimos anos. Irlanda rexistrou unha intensa melloría no seu nivel educativo nos últimos anos, realizando un gasto en I+D máis elevado que países do seu nivel de renda *per cápita* en 1986 e recibiu fortes entradas de capital norteamericano. Todos os restantes países presentan unha poboación activa ben formada e un elevado gasto en I+D. Sen embargo, Suecia, o Reino Unido, Finlandia e Dinamarca tamén gozan dunha posición privilexiada neste sentido sen que fose completamente explotada polas súas industrias exportadoras. Pola contra, o frouxo papel de Grecia, de Portugal, de España e de Italia está en relación co seu nivel educativo e coa súa reducida porcentaxe de gasto en I+D. Non obstante, na maior parte dos casos parece haber tímidos signos de mellora nesta materia.

- 4) Na UE-15 non parece existir correlación entre o tamaño das empresas e a dimensión do mercado interior: os países do norte caracterízanse por ter empresas de gran tamaño e os do sur e Irlanda polo dominio das pequenas firmas. No breve intervalo entre 1992 e 1996 non se observa unha pauta sistemática de cambio, agás en Irlanda, onde se produciu un grande incremento no tamaño medio das empresas. Non obstante, o sexto informe de Eurostat sobre as empresas en Europa confirma as posibilidades que tiñan as empresas do sur de Europa en 1996 de redimensionarse para aumentar a súa competitividade.
- 5) Dado que as industrias intensivas en capital humano tamén realizan un uso intensivo do capital físico, pódese concluír que en xeral os principais exportadores de capital foron aqueles países exportadores netos de produtos intensivos en capital (humano ou físico) mentres que os importadores netos de produtos intensivos en capital recibiron importantes fluxos de investimento directo. Non obstante, a proximidade xeográfica e o grao de integración entre as economías nacionais tamén desempeñou un importante papel na explicación da dirección dos fluxos de capital. Polo tanto, os principais sectores receptores de capital exterior están caracterizados por unha utilización intensiva de capital físico e humano.

As economías de Suecia, Holanda, Finlandia e o Reino Unido manifestan un sobresaliente grao de apertura ós movementos internacionais de capital. Pola contra, Italia, Alemaña ou Francia destacan polo seu relativamente reducido grao de apertura.

Finalmente, cómpre sinalar que os EE. UU. reforzaron severamente o carácter prestameiro de Suecia e de Irlanda.

- 6) Non existe en Europa un grao de concentración importante en ningunha rama de actividade da industria manufacturera, coa excepción das industrias intensivas en man de obra, dalgunhas de intensidade media na utilización do factor traballo (peles e téxtil) e da industria da madeira. Por esta razón, a maior parte dos países presentan un moderado grao de especialización.

Os países co grao de especialización máis importante son Irlanda (alimentación e en industrias intensivas en capital humano), Holanda (industrias intensivas en capital físico e humano), Dinamarca (industria alimentaria), e Portugal e Grecia (industrias intensivas en traballo).

O propósito que se persegue ó analizar a estrutura do comercio internacional na UE-15 é descubrir os efectos que o proceso de integración económica, ó que se sumou España en 1986 e a sinatura da Acta Única, tiveron nos seus estados membros e coñecer ónde se dirixiron as principais ganancias deste proceso.

Os dous estados que máis aumentaron o seu PIB *per cápita* en termos reais desde 1992, Irlanda e Finlandia, incrementaron o seu comercio interindustrial dentro da Unión, especializándose en produtos intensivos en capital humano e en capital, respectivamente. No seu caso, o incremento do seu grao de apertura exterior foi acompañado de saldos positivos na súa balanza de bens. O Reino Unido e Holanda tamén se beneficiaron no seu crecemento económico dun comportamento similar do seu comercio exterior. Neste grupo poderíase incluír a Dinamarca e a Suecia que medraron por riba da media europea e que se caracterizan por un maior peso do comercio interindustrial, aínda que menos especializado e excedentario que Irlanda, Finlandia ou Holanda.

España e Portugal, que medraron sensiblemente por riba da media dos países da UE-15, incrementaron o seu comercio intraindustrial pero a custa de incorrer en fortes déficits comerciais á vez que abrían as súas economías. Grecia, que medrou lixeiramente por baixo da media europea, seguiu unha estratexia similar e rexistrou porcentaxes de déficit exterior récord a pesar de continuar sendo a economía máis pechada da Unión.

Os restantes países, que medraron por baixo da media europea, caracterízanse por un forte predominio do comercio intraindustrial coa única excepción de Italia, especializado na produción de bens intensivos en man 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, (novembro), 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.