

Julio G. Sequeiros Tizón
Universidad de A Coruña

Este trabajo trata de dar una visión de conjunto de cómo ha evolucionado la teoría económica del comercio internacional, y de cómo esta evolución ha afectado a la teoría de la integración económica en su versión original. Aspectos como el desarrollo del comercio intra industrial y su desagregación por calidades, la debilidad de la evidencia empírica a propósito de la creación y desviación de comercio como consecuencia de las uniones aduaneras, etc. forman parte de los objetivos de la reflexión. Por último, se señala la necesidad de retomar la dotación factorial como una de las explicaciones básicas en el análisis de los procesos de integración económica.

En la evolución del comercio mundial en estas últimas décadas, desde finales de la segunda Guerra Mundial a la actualidad, existen algunos fenómenos que merecen especial atención. El comercio mundial ha crecido rápidamente, su naturaleza interna ha cambiado, la importancia y la participación de los distintos países también ha cambiado, y las perspectivas de los economistas frente al análisis teórico del comercio internacional no era la misma, a principios de los cincuenta, que en la actualidad. En las páginas que siguen vamos a abordar algunos de estos cambios, deteniéndonos particularmente en lo que tiene que ver con la teoría de la integración económica y el desarrollo del comercio intra industrial.

1. NUEVOS PAÍSES INDUSTRIALES.

Uno de estos fenómenos es la progresiva aparición en el mercado mundial de nuevos competidores, particularmente agresivos en sectores que, el entonces mundo desarrollado, consideraba sectores tradicionales o sectores maduros: construcción naval, siderurgias, textil y confección, etc. Estos nuevos competidores -ubicados geográficamente, casi todos ellos, en la cuenca asiática del Pacífico- eran países prácticamente desconocidos en el mapa mundial hasta la década de los años setenta. A principios de esa década, los denominados *Nuevos Países Industriales* (N.P.I.) no alcanzaban a aportar, todos ellos considerados en su conjunto, el uno por ciento de las exportaciones mundiales. Este porcentaje supera el cinco por ciento en 1980, el 11 por ciento en 1990 y superará el 20 por ciento de las exportaciones mundiales en el 2000. Por supuesto, el perfil de estas exportaciones se ha diversificado hacia productos de mayor contenido tecnológico y en mano de obra con mayor cualificación².

La evolución tan rápida de los N.P.I. los ha colocado, en la década de los noventa, por encima de las cuotas de mercado que detentan los USA o la actual U.E.³. Efectivamente, los USA, en las décadas de los ochenta y noventa, absorben el 15 por ciento de las importaciones mundiales y aportan alrededor de un doce por ciento de las exportaciones del mundo. El caso de la Unión Europea es ya más complejo. Tomado todo el comercio en su conjunto -el intra y el extra comunitario- la U.E. a 15 miembros aportaría alrededor del 40 por ciento del comercio mundial, quizás algo menos del lado de las importaciones. Ahora bien, considerar el comercio entre Francia y Alemania, por ejemplo, como comercio internacional, parece bastante discutible. Pero, en cualquier caso, y en sentido estricto, esto es, considerando el comercio de la U.E. con el resto del mundo (solamente el extra comunitario) el porcentaje de su participación en el comercio mundial bajaría hasta el 15 por ciento, algo más que los USA por el lado de las exportaciones y algo menos por el lado de las importaciones.

1. Para cualquier comentario dirigirse a julioseq@udc.es

2. Nos estamos refiriendo, concretamente, a Hong Kong, China, Corea del Sur, Singapur, Tailandia, Taiwan, Malasia y Tailandia. El comercio exterior de estos países, tomados individualmente, es reducido: sólo superan el tres por ciento de las exportaciones mundiales Hong Kong y China (3,5 por ciento cada uno en 1997). Pero, tomados regionalmente y en su conjunto, alcanzan los porcentajes y la dinámica ya expuesta. A esta dinámica habría que sumar, bajo un punto de vista regional, la economía japonesa. Si lo hacemos así, el sudeste asiático es el polo comercial más importante del mundo, entre diez y quince puntos por encima de los USA o de la U.E. a finales de los años noventa. Dicho de otra forma, el sudeste asiático aportaría al comercio mundial tanto como el extra U.E. y los USA en su conjunto.

3. La Nueva División Internacional del Trabajo, los Nuevos Países Industriales, etc. es un fenómeno que ha dado lugar a una gran cantidad de literatura. Algunas referencias básicas podrían ser, por ejemplo, y con perspectivas teóricas diferentes, Berzosa, C.; La economía mundial de los noventa. Tendencias y desafíos. Ed. Fuhem Icaria. Madrid, 1994. David, R.; Les échanges commerciaux dans la nouvelle économie mondiale. Ed. PUR Paris, 1994. Kébadjian, C.; L'Economie mondiale. Enjeux nouveaux, nouvelles théories. Seuil, Paris, 1994. Keizer, B. y Kenigswald, L.; La triade économique et financière. Amérique du Nord, Asie de l'Est, Europe de l'Ouest. Ed. Seuil. Paris, 1996. Maddison, A.; Monitoring the world Economy: 1820- 1992. Ed. OCDE. Paris, 1995. Vidal Villa, J.; Mundialización. Diez tesis y otros artículos. Ed. Icaria. Barcelona, 1996. Bergsten, C. y Noland, M. (Ed.); Pacific dy- namism and the international economic system. Ed. Institute for International Economics. Washington, 1993.

En este periodo también se incrementa el peso de España en el comercio mundial. La economía española penetra cada vez más en estos mercados, manteniendo, a finales de los años noventa, alrededor de un dos por ciento del comercio mundial. Es de subrayar también el hecho de la posición intermedia de España en el conjunto U.E. aunque debemos tener en cuenta el factor dimensión: hay países pequeños con una participación en el comercio mundial bastante mayor que la española: Holanda o Bélgica y sobre todo por el lado de las exportaciones.

2. Globalización económica y crisis del Estado Nación.

Otro aspecto también relevante en el comercio mundial en estas últimas décadas es el que tiene que ver con la denominada *Globalización económica y financiera*. Este enfoque parte de considerar que la interconexión y la dependencia internacionales a finales del Siglo XX es sustancialmente mayor que la que existía en décadas anteriores. Al mismo tiempo, esta mayor interconexión se verifica, principalmente, a través de la pertenencia de cada país individual a un bloque, y de la interconexión de cada bloque con los demás. Un buen ejemplo es España. Hasta la década de los ochenta, España era un país cerrado al exterior (al menos más cerrado que sus socios comerciales) y la adhesión a la U.E. en 1986 lo sitúa a la par con otros países europeos, a partir de finalizado el periodo transitorio en 1992. La globalización, así entendida, nos sitúa ante un mundo tripolar, con sus vértices en el sudeste asiático (Japón), en los USA y en la U.E. (la Alemania unificada)⁴.

Al mismo tiempo, es frecuente considerar que la globalización es un fenómeno que afecta principalmente a los mercados financieros y de capitales y que el sector de los bienes comerciables (el comercio exterior) permanece relativamente al margen. Para ello se aduce que, el nivel del comercio mundial a finales de los noventa (en porcentaje del PIB, por ejemplo), es semejante al que se detectaba antes de la primera guerra mundial. Efectivamente esto es así. Pero si tenemos en cuenta que el peso de los bienes comerciables ha disminuido sustancialmente en el PIB, (como contrapartida al desarrollo del sector servicios), la apertura al exterior de la economía mundial es, a finales de los noventa, sustancialmente superior que a principios de siglo. Y no podía ser de otra forma. Las sucesivas rondas GATT (desde Ginebra en 1947 a Uruguay en 1986) han liberalizado los intercambios comerciales de forma muy notable, hasta la misma institucionalización del acuerdo en la creación de la Organización Mundial de Comercio (O.M.C. o, más conocida por sus siglas en inglés W.T.O.)⁵. Y no sólo el marco institucional del comercio exterior ha favorecido esta expansión, sino que las modificaciones que se han dado en la base productiva son una consecuencia (y una causa) de esta expansión: la generalización de las empresas multinacionales (y multiproducto)⁶ y su aportación al PIB mundial, la generalización de los transportes y comunicaciones⁷, etc. han favorecido este proceso.

De todas formas, y en lo que respecta a la naturaleza del comercio internacional, existe un aspecto de la globalización que nos parece de una importancia mayor: *la crisis del Estado Nación* y la relación que tiene este proceso con las actividades comerciales. Volvamos al caso español para iniciar el análisis con un buen ejemplo, comparando la situación de España en 1985 y en el año 1999.

La España de 1985 era un país en el que, en pleno ejercicio de su soberanía (política y económica), el Estado determinaba libremente los mecanismos de apoyo y el nivel de precios en los mercados intervenidos (principalmente la agricultura y la ganadería); manejaba el arancel frente a terceros países y el arancel frente a la CEE (el anterior más las rebajas del Acuerdo Preferencial de 1970) en función de sus necesidades (y nos referimos a las tasas arancelarias, a los diversos tipos de contingentes, a los distintos regímenes de comercio, etc.). Además de los aranceles, España manejaba la tasa de cambio de la Peseta frente al resto de las monedas; los tipos de interés internos; la política fiscal, tanto en frontera (el desaparecido Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores o las Desgravaciones Fiscales a la exportación), como sobre el mercado interior, y España también determinaba el nivel "deseado" de déficit público. Al mismo tiempo, España limitaba, o fomentaba, la inversión extranjera según el tipo de sector productivo al que fuera destinada, tanto la del extranjero en España como la de España en el extranjero. Y así podríamos ir tocando los distintos campos de la política económica e ir subrayando siempre el mismo aspecto: la soberanía nacional ejercida por un Estado independiente.

4. El debate sobre la globalización centra la actividad intelectual de buena parte de los teóricos de la sociología, economía, política, periodismo, etc. desde mediada la década de los ochenta a la actualidad. Véase, Chomsky, N.; *El nuevo orden mundial (y el viejo)*. Ed. Crítica. Barcelona, 1996. Adda, J.; *La mondialisation de l'Economie*. Ed. La Decouverte. París, 1996 (Dos Vols.) y también, Archivaldo J. y Pérez de Cuéllar, J.; *Un mundo sin orillas (Nación, Estado y globalización)*. Ed. Emecé Editores. Buenos Aires, 1996. La relación entre estado del bienestar y la acumulación de capital a escala mundial ha sido estudiada por Chesnais, E; *La Mondialisation financière (genèse, coût et en-joux)*. Ed. Syros. París, 1996. Véase también, Chesnais, F; *La mondialisation du capital*. Ed. Syros. París, 1994. Véase, además, Heilbroner, R.; *El capitalismo del S.XXI*. Ed. Península. Barcelona, 1996. Krug-man, R; *El Internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Ed. Crítica. Barcelona, 1997. Martín, H. y Schumann, H.; *La trampa de la globalización*. Ed. Cartono. Madrid, 1998. Bajo una perspectiva marxista, la globalización se analiza en, por ejemplo, Amin, S.; *L'Empire du chaos*. Ed. L'Harmattan. París, 1991 o en Amin, S. y González Casanova, P.; *La nueva organización capitalista mundial vista desde el sur*. Ed. Anthropos. Barcelona, 1995. Dos Vols.

A finales de siglo, España presenta un panorama totalmente distinto. Los precios de los productos en los mercados intervenidos, y qué mercados se intervienen y cuáles no, se determinan en Bruselas para todo el perímetro de la Unión; los aranceles y demás trabas al comercio con la U.E. ya no existen, y los aranceles frente a la producción extra U.E., son los que son, y para modificarlos es necesario la unanimidad en el seno de la U.E. (y los parabienes de la W.T.O. lo cual es todavía, si cabe, más difícil). La Peseta ha desaparecido y la política monetaria del Euro se determina a escala continental. Los trabajadores y los capitales circulan libremente por el espacio U.E. (y en gran parte del extra U.E.) estableciéndose donde a sus directivos les parece oportuno, tanto en el tiempo como en el espacio. Los sistemas fiscales y las tasas impositivas de los países Euro tenderán a irse homogeneizando (probablemente sobre el país de la zona que tenga los tipos más bajos) pero, de todas formas, lo que sí es ya un dato, es el hecho del límite del tres por ciento máximo de déficit público anual, para los países de la zona Euro (Pacto por la Estabilidad, el crecimiento y el empleo).

En definitiva, la economía española, en el transcurso de estas dos últimas décadas, ha ido pasando de una situación de economía nacional, a un status de economía regional, status en el cual, como en las economías regionales, los principales datos y las principales variables de la política económica vienen dados exogenamente. Esta nueva situación -la economía española en cuanto que una economía regional- no es específica de España (es común, por lo menos, a todo el espacio europeo) y plantea todos los problemas derivados de la mundialización y algunos nuevos a mayores.

Entre estos últimos, está el del carácter del comercio internacional. En este nuevo contexto (el espacio Euro) cabe preguntarse en qué se diferencia el comercio entre Galicia y Murcia del comercio entre Cataluña y la Baviera alemana. ¿Por qué el primer comercio es comercio interregional y, el segundo, es comercio internacional? Es más, en esta dinámica histórica no tiene por qué haber un antes y un después, es decir, una ruptura (por ejemplo, la implantación del Euro), una ruptura hasta la cual un tipo de comercio era internacional y a partir de la cual el comercio es interregional. Las cosas no son nunca tan auto evidentes.

Lo que sí ha habido es un proceso temporal, durante el cual, se han ido materializando los procesos de la regionalización de las economías nacionales (proceso particularmente visible en Europa). Y este proceso, en el caso que nos ocupa, es el proceso de la construcción europea, con sus avances y retrocesos, proceso que ha ocupado prácticamente la segunda mitad del Siglo XX, y que ha sido particularmente acelerado desde mediada la década de los ochenta en adelante. Es más, ¿podemos considerar como comercio internacional el existente entre Francia y Alemania a principios de los ochenta? La respuesta es: muy difícilmente. Aunque no existía moneda única, los dos países estaban involucrados en un proceso de unión económica que llevaba funcionando casi treinta años, sus tasas de cambio estaban comprometidas en el mecanismo de cambios del SME, y los aranceles y otras trabas para arancelarias o neoproteccionistas estaban ¡legalizados desde los primeros años sesenta. Si el comercio entre Filipinas y Brasil es comercio internacional, está claro que el comercio entre Francia y Alemania no es comercio internacional. Está claro que no es lo mismo, aunque lo denominemos de la misma manera.

5. Véase, por ejemplo, Díaz Mier, M.; Del GATT a la Organización Mundial de Comercio. Ed. Síntesis. Madrid, 1996. Navarro Varona, E.; Las reglas de origen para las mercancías y servicios en la CEE, EE.UU. y el GATT. Ed. Civitas. Madrid, 1995. Avila, J., Castillo, J. y Díaz Mier, M; Regulación del comercio internacional tras la Ronda Uruguay. Ed. Tecnos. Madrid, 1994. Lang T. y Hiñes, C; El nuevo proteccionismo. Ed. Ariel. Barcelona, 1996. Blackhurst, R y Herderson, D.; <Regional integration agreements, world integration and the Gatt> en Anderson, K. y Blackhurst, R.; Regional integration and the global trading system. Ed. Harvester. Hartforshire. 1993.

6. Véase Dunning, J.; Multinational enterprises and the global economy. Ed. Addison Wesley. Londres, 1993.

7. Véase Bauchet, P.; Le transpon international dans l'économie mondiale. Ed. Económica. París, 1988.

En efecto, esta discusión no es ahora la primera vez que se plantea⁸. Desde los años cincuenta (desde el inicio de las uniones regionales en Europa, con el Benelux a finales de la segunda guerra mundial) este tema ocupa lugares centrales en la Teoría del Comercio Internacional. Como no podría ser de otra forma, y a propósito de la distinción entre el comercio interregional y el comercio internacional, "las razones utilizadas habitualmente para distinguir los dos son: (i) inmovilidad internacional de los factores de la producción; (ii) sistemas monetarios independientes; (iii) la existencia de fronteras políticas y de los controles que las acompañan y (iv) diferencias geográficas grandes y costes de transporte grandes."⁹. Como podemos ver, ninguna de estas características se certifica en la Unión Europea de forma sólida. En efecto, el primer criterio y el tercero, chocan frontalmente contra la misma esencia del Tratado de Roma y las denominadas *libertades básicas* (Roma, 1957) y todas sus revisiones y ampliaciones posteriores. El segundo, se incumple desde la época de la "serpiente en el túnel", es decir, desde iniciada la década de los años setenta y, sin discusión, desde la puesta en marcha del Sistema Monetario Europeo (SME) a finales de los años setenta. Sobre el cuarto, recordar que, excepto Grecia y Suiza, la frontera de la Unión ha sido siempre un único perímetro cerrado: todos los países son fronterizos.

La discusión de qué tráficos comerciales son, o no son, comercio internacional, es también muy relevante bajo el punto de vista de la naturaleza interna del comercio. Tendremos ocasión de ver más adelante como, el comercio intra industrial, presenta bastantes más rasgos de comercio interregional que de comercio internacional en el sentido clásico o estricto.

3. Comercio Intra Industrial.

Los cambios en el comercio mundial no se han limitado solamente a la aparición de nuevos concurrentes, la nueva tripolaridad mundial, etc. Otra de estas modificaciones radica en el desarrollo vertiginoso del comercio entre productos iguales, es decir, de vinos por vinos, automóviles por automóviles, y así sucesivamente. Este tipo de comercio -detectado ya en los primeros análisis sobre el impacto de la creación de la C.E.E. sobre la economía belga a principios de los años sesenta- representa un cambio sustancial en el contenido de las corrientes comerciales tradicionales. En efecto, la aparición de este comercio, y en el volumen en que lo hace, significa una ruptura con la idea (neo)clásica de que un país exporta lo que produce en exceso, e importa lo que no produce, o produce en defecto, en relación, por supuesto, con su demanda interior. Este comercio entre productos iguales -el denominado *comercio intra industrial*- aunque sería el predominante en el seno del comercio intra comunitario, abarcaría también al comercio mundial en su conjunto, caracterizando el comercio exterior de los países económicamente más desarrollados. Para poner algún ejemplo, este intercambio de productos iguales alcanzaría el setenta por ciento del comercio intra comunitario de Francia o de Alemania, más del 50 por ciento del comercio entre España y la U.E. y más del 30 por ciento del comercio de Portugal con la U.E., todo esto, para mediada la década de los años noventa¹⁰.

En la medida en la cual el comercio intra industrial se desarrolla, el perfil de las importaciones es cada vez más semejante al perfil de las exportaciones, perdiendo el carácter de complementariedad entre ambas que se percibía en el comercio tradicional. Un indicador de esta mayor similitud puede ser -a un nivel introductorio- el coeficiente de correlación entre las importaciones y exportaciones para un mismo año, y cómo evoluciona este coeficiente a lo largo del tiempo. Tomado el comercio exterior de la U.E. en su conjunto (todos los países, todo tipo de comercio) y desagregado este comercio en 240 sectores CLJC1 (versión 2) nos encontramos que, para 1995, el vector de importaciones y el vector de exportaciones mantienen una correlación de 0,914 y de un 0,956 si excluimos el sector energético. A principios de los años ochenta, en pleno segundo crack petrolero, estos coeficientes alcanzaban el valor 0,680 para el comercio total y un 0,861 para los sectores no energéticos. En síntesis, el comercio exterior de la Unión (comercio intra más extra U.E., todos los países) no presenta rasgos diferenciales sustantivos entre el perfil de las importaciones y el de las exportaciones, como tampoco sucede en el comercio U.S.A. o japonés, aunque las diferencias, país a país, suelen ser importantes".

8. Véase, a título de ejemplo, Ohlin B.; *Interregional and International trade*. Ed. Harvard U.R, Mass., 1967 (Nótese que la primera edición data de 1933).

9. Tomado de Shone, R.; *The pure theory of international trade*. Ed. Mac Millan. Londres, 1972. Pág.1 1. Estas características del comercio se recogen también en la primera parte de Ohlin B.; *Interregional and international trade*. Ed. Harvard U.R, Mass., 1967. Págs. 5 a 46. La caracterización del comercio internacional versus comercio interregional alcanza ya a los libros de texto. Véase, por ejemplo, Krugman, R y Obstfeld, M.; *Economía Internacional. Teoría y Política*. Ed. MacGraw Hill. Madrid, 1995. (En especial el Cap.8, <Cuestiones de economía regional>. Págs. 21 1 y ss.).

10. Existen ya algunas obras que podríamos denominar clásicas sobre el comercio intra industrial. Por ejemplo, Grubel, H. y Lloyd, R; *Intra industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products*. Ed. MacMillan, Londres, 1975. También Greenaway, D. y Milner, C; *The economics of intra industry trade*. Ed. Basil Blackwell. Oxford, 1986. Para analizar el estado actual de estas cuestiones véase, por ejemplo, Krugman, R; <Empirical evidence on the new trade theories: the current state of play> en CEPR Working Paper. Londres, 1993. Greenaway, D. y Winters A. (Ed.); *Surveys in International trade*. Ed. Blackwell. Londres, 1994. Greenaway, D.; *Current issues in international trade*. Ed. MacMillan, Nueva York, 1996.

Son varias las razones que explican el desarrollo tan intenso y tan rápido del comercio intra industrial. Aunque volveremos más abajo con este asunto, debemos señalar ahora que este desarrollo está relacionado con la pérdida de peso, dentro del comercio mundial, de los productos agrícolas, y la expansión tan significativa del comercio de productos manufacturados. En efecto, en 1950, las manufacturas y los productos agrícolas representaban, cada uno, poco más del 40 por ciento del comercio mundial, y el escaso veinte por ciento restante lo ocupaban los productos de las industrias extractivas. Las industrias extractivas, en los primeros noventa, y tras la expansión de 1973 a 1986, ocupan un diez por ciento de todo el comercio mundial, porcentaje que coincide también con la participación de los productos agrícolas en el mercado mundial. Por lo tanto, y en consecuencia, el peso de los productos manufacturados en el comercio mundial ha pasado de poco más del cuarenta por ciento en los primeros cincuenta a superar el 80 por ciento del comercio mundial en los primeros noventa.

La expansión del comercio intra industrial no es un fenómeno aislado. Está directamente relacionado también con el desarrollo de los nuevos países industriales, con el desarrollo de las empresas multinacionales y —todo son distintas facetas de un proceso único— con la mundialización de la economía y de los mercados¹¹.

4. INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMERCIO INTERNACIONAL.

Como no podía ser de otra forma, la teoría económica acompaña, a veces con bastante retardo, la evolución de los hechos ya conocidos y la interpretación relativa a la aparición de los hechos nuevos. Además, y concretamente en la teoría del comercio internacional de estos últimos años, se observa una dinámica circular -un viaje de ida y vuelta- en donde el punto de partida, y el destino, coinciden en la teoría neoclásica, viaje con una estación intermedia en los modelos del comercio intra industrial (competencia imperfecta, economías de escala, plena movilidad internacional de factores, etc.). En este epígrafe vamos a considerar la teoría neoclásica del comercio internacional principalmente en una de sus vertientes: la denominada Teoría de la Integración Económica. Después analizaremos las perspectivas teóricas del comercio intra industrial, para regresar (forzosamente) al punto de partida, a través del análisis de este tipo de comercio en términos de gama de calidades¹³.

La teoría (neo)clásica del comercio internacional se ocupa del comercio entre naciones distintas de productos diferentes, comercio que se explica en función de las ventajas comparativas de cada país vis á vis los demás, esto es, las diferencias en las proporciones factoriales (en la dotación y en el precio de factores), diferencias en los niveles tecnológicos, en la formación de la mano de obra (capital humano), etc. y, en definitiva, y como resumen de lo anterior, una distancia económica considerable entre unos países y otros. En este sentido, la teoría clásica es, en cierta medida, una teoría del comercio Ínter industrial.

A partir de los años sesenta, con la consolidación del comercio intra industrial como un fenómeno que ya forma parte de la evidencia empírica, muchos quisieron ver ahí una quiebra de la teoría neoclásica en el sentido de que la especialización internacional (consecuencia de la libertad de comercio y de las ventajas comparativas) no era algo inexcusable y, por lo tanto, ahí existía un vacío precisamente en el núcleo mismo de la teoría. La reacción a estos planteamientos vino de la mano de los teóricos de la *new classical view*. La existencia del comercio intra industrial no es una evidencia que invalida la teoría del comercio internacional basada en la ventaja comparativa sino que, por el contrario, es necesario incluir este tipo (nuevo) de comercio internacional en la misma teoría clásica. En este sentido, las aportaciones de Balassa, Grubel, Greenaway, Helpman, Krugman, etc. van en la línea de compatibilizar una explicación en términos de ventaja comparativa para el comercio Ínter industrial con otra explicación distinta para el tramo de comercio intra industrial: la concurrencia imperfecta.

11. Para hacemos una idea sobre estas cuestiones, tengamos en cuenta que el coeficiente de correlación entre las importaciones y las exportaciones españolas con el resto del mundo (siete dígitos Nimex y ocho dígitos Taric) ha pasado de ser nulo en los primeros años sesenta, a ser prácticamente +0,4 a partir de mediada la década de los noventa. Véase Sequeiros Tizón, J.; <Los componentes Ínter e intra industriales y las gamas de calidad en el comercio exterior español, 1964 a 1997> en Documentos de Trabajo de Estructura Económica. Universidade da Coruña, 1998. Pág. 15.

12. Las inversiones extranjeras y en el extranjero y la dinámica territorial de las empresas multinacionales está muy relacionada con la magnitud y la evolución temporal del comercio intra industrial. Para un análisis de estos temas véase Markusen, J. y Venables, A.; <Multinational firms and the new tradetheory> en N.B.E.R. Working Papers. No.5036. 1995.

13. El marxismo -los modelos basados en el valor trabajo, de dará inspiración ricardiana- ha realizado valiosas aportaciones a la teoría económica del comercio Internacional, principalmente durante la década de los años setenta, aportaciones entre las que sobresale como pionero el texto de Emmanuel, A.; L'Echange inégal. Ed. Maspéro, Paris, 1969. Esta escuela, a partir de mediados de los ochenta, abandona el análisis del comercio internacional en sentido estricto, para centrarse en el objetivo más amplio y ambicioso del estudio de la dinámica del capitalismo mundial en su conjunto (temas relacionados con la globalización, crisis del Estado nación, etc) con Samir Amin al frente. Véase Amin, S.; Bettelheim, CH.; Emmanuel, A. Y Palloix, Ch.; Imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual. Ed. S.XXI. México, 1990. Amin, S. y González Casanova, R; La nueva organización capitalista mundial vista desde el sur. Dos Vols. Ed. Antrhopos. Madrid, Barcelona, 1995.

En efecto, el comercio intra industrial se caracterizaría por ser un tipo de comercio entre países de similar nivel de desarrollo y con dotaciones factoriales también similares (distancias económicas cortas), y en mercados en los que predomina la concurrencia imperfecta (oligopolística) y en los cuales el papel de las economías de escala es básico. Al mismo tiempo, en un marco de este tipo, se supone la perfecta movilidad de productos y factores a nivel internacional¹⁴.

Así, en consecuencia, los efectos económicos del comercio Ínter e intra industriales serían muy diferentes. En el caso del comercio Ínter industrial, tendríamos una relocalización de los factores (y recursos) en búsqueda de la mayor eficiencia, saliendo perjudicados aquellos sectores que se ven más afectados por las importaciones. En el caso del comercio intra industrial, esta relocalización sería *dentro* de las industrias y no *entre* industrias, con lo cual los efectos redistributivos serían mucho menores, disolviéndose en un mundo donde las economías de escala son fundamentales¹⁵. Al mismo tiempo, y como consecuencia, el comercio Ínter industrial sería causa y efecto de la división del trabajo clásica y tradicional, mientras que el comercio intra industrial caracterizaría la división del trabajo actual, por ejemplo, en el interior de la Europa occidental.

La teoría de la integración económica, en su formulación neoclásica, parte de considerar dos economías aisladas, cada una de ellas con sus respectivos aranceles, tasas de cambio, productividades sectoriales, etc., es decir, cada una de ellas con sus particularidades nacionales específicas, y se interroga a propósito de los efectos que soportarían las dos economías si se unen sus mercados en una única unión aduanera. Teniendo en cuenta las hipótesis de partida (rendimientos a escala constantes, plena movilidad de factores dentro de los países pero no entre países, diferente dotación de factores entre los países, etc.) de la unión aduanera se derivarían los conocidos efectos de creación y desviación de comercio y el efecto de los precios relativos¹⁶. Como podremos observar, la teoría de la integración económica discurre permanentemente en términos de comercio Ínter industrial. Veamos.

Razonando en base a modelos con dos países aislados entre sí, dos productos (uno intensivo en trabajo y el otro intensivo en capital) y dos factores productivos (capital y trabajo) y tres escalones sucesivos de integración (libertad de circulación de productos, léase la unión aduanera, en un paso siguiente la libertad de circulación de factores y, el tercero, integración de las políticas económicas) se llegan a detectar aquellos sectores en los cuales se manifestaría la creación de comercio, la desviación de comercio y las modificaciones en los precios relativos. Vamos a servimos de un ejemplo muy conocido.

En España o en Portugal, a principios de la década de los años ochenta, se razonaba en términos de creación de nuevo comercio en lo que se refería, por ejemplo, al sector lechero. En efecto, las ganaderías comunitarias (la francesa, por ejemplo) tenían unos rendimientos (por vaca) y unas productividades de la mano de obra muy superiores a los de España o Portugal, unos precios al productor más bajos y unas calidades claramente superiores a las de la leche que se producía en estos países. A mayores, la producción lechera comunitaria era ya, en aquellos años, muy excedentaria. En estas condiciones, era previsible que los excedentes comunitarios entraran en España y Portugal, de tal modo que unas importaciones que antes no existían, abastecieran segmentos cada vez más importantes de la demanda interna española o portuguesa. Los efectos (sobre el bienestar general) estaban claros: sustitución de producción nacional por importaciones, en un proceso de especialización internacional de España y Portugal en el cual, aquellos sectores con productividades más bajas que las europeas, no podrían subsistir en un mercado único¹⁷.

14. El concepto de Integrated Equilibrium desarrollado por Helpman y Krugman, y basado en la perfecta movilidad internacional de productos y factores, explica el comercio Ínter industrial en términos del teorema de Heckscher Ohlin, y el comercio intra industrial en términos de las economías de escala y concurrencia imperfecta. Véase, Helpman, E. y Krugman, R; Market structure and foreign trade. Ed. M.I.T., 1985. Véase también, y en la misma línea, Helpman, E. y Krugman, R; Trade policy and market structure. Ed. M.I.T., 1992.

15. En lo que se refiere a los costes de ajuste del comercio, debemos tener en cuenta que, en aquellos casos en los que predominen los flujos de comercio intra industrial, un mayor grado de apertura al exterior no implica elevados costes de ajuste puesto que los posibles cambios en la utilización de los factores se producen dentro de cada industria, sin alterar sustancialmente las proporciones factoriales utilizadas, ni la relación capital producto. Circunstancia que no ocurre del mismo modo cuando se trata de incrementos de apertura en un contexto de comercio Ínter industrial: las proporciones factoriales y la relación capital trabajo y capital producto no tiene que ser la misma entre industrias distintas.

16. La Teoría de la Integración Económica tiene su origen, y su primer desarrollo, en la década de los años cincuenta, al inicio del proceso de la construcción europea. Véanse los ya clásicos, Vinner, J.; The customs union issue. Camedge. Nueva York, 1950. Meade, J.; The theory of customs unions. North Holland. Amsterdam, 1955. Tinbergen, J.; International Economic Integration. Ed. Elsevier. Amsterdam, 1954. Balassa, B.; Teoría de la integración económica. Ed. Uthea. México, 1964. Visiones, y versiones, más actuales se encuentran en Molle, W.; The economics of european integration. Ed. Dartmouth. Alderhot, 1990. Winters, A. y Venables, A. (Ed.); European integration. Trade and industry. Cambridge U.R y C.E.P.R. Londres, 1991. Winters, A. (Ed.); Trade flows and trade policy after 1992. Cambridge U.R y C.E.P.R. Londres, 1992. Barro, R. y Grilli, V.; European macroeconomics. Ed. Macmillan, Londres, 1994. Baldwin, R. y Venables, A.; <Regional economic integration> en Crossman, G. y Rodoff, K. (Ed.); Handbook of international economics. Ed. North Holland. Amsterdam, 1995.

17. El caso del sector lácteo es bastante particular, ya que debemos tener en cuenta que es un sector intervenido (en cantidades y precios) y este hecho distorsiona el libre juego del mercado. Pero, aún así, es un ejemplo útil con el fin de iluminar la exposición.

A esta creación de comercio nuevo, se le añadirían los efectos de la desviación de comercio. En efecto, antes de la adhesión, estos países se abastecían, por ejemplo, de cereales-pienso en el mercado mundial a precios de mercado mundial, mercado cuyos productores más eficientes eran los USA, Argentina, etc. Tras la adhesión, el origen de las importaciones de estos productos se desviaría hacia los países de la U.E. y a precios U.E., por supuesto, precios más altos que los vigentes en los mercados internacionales.

La creación (y la desviación) de comercio en sectores cuyas productividades eran más reducidas en España o Portugal que en sus socios comunitarios, planteaba unas perspectivas realmente sombrías a la adhesión de estos países a la U.E.. Además, el desarme arancelario haría disminuir el precio de las importaciones, y su posición relativa respecto de los precios de la producción nacional. Esta modificación en la estructura de precios relativos, con ventaja para las importaciones, tendría efectos negativos sobre la balanza comercial, el equilibrio externo y la tasa de crecimiento de la economías.

Este tipo de razonamiento —propuesto desde esferas muy distintas (y distantes) del mundo económico, político y académico de entonces— forma parte del imaginario neoclásico en su versión más ortodoxa. En efecto, conforme fuese avanzando el proceso de integración, España y Portugal se especializarían en productos trabajo intensivos y el centro de la Unión Europea tendría una especialización complementaria, esto es, capital intensiva, de tal modo que los sectores productivos se irían ubicando por el espacio según las características de cada función de producción, adecuándose a las particulares dotaciones locales. En términos de estática comparativa, al final del proceso, tendríamos una Europa especializada regionalmente, en la cual los sectores productivos estarían concentrados espacialmente, respondiendo a un esquema del tipo Heckscher Ohlin Samuelson¹⁸.

Con más de una década de integración comunitaria de las economías española y portuguesa, estamos ya en condiciones de realizar un primer balance y de poder afirmar que las cosas no han sido así. En primer lugar, por cuestiones de tipo teórico y en segundo por cuestiones de tipo aplicado.

En lo que se refiere al primer aspecto, la teoría de la integración económica, en su formulación más tradicional, se limita a la libre circulación de productos (las uniones aduaneras) integrando con dificultades los movimientos de personas y de capitales. Además, parte de supuestos muy limitativos: rendimientos constantes a escala, multitud de oferentes, etc.. Esto es lo que nos explica como, tras la formación del Benelux y la integración de este bloque en la primitiva C.E.E. (a seis), la creación y desviación de comercio no solo no se detectó en los resultados de los análisis, sino que, por el contrario, comenzó a observarse el desarrollo del comercio intra industrial¹⁹.

Y esto es así, porque el imaginario neoclásico parte de la hipótesis de que las economías que se integran inician su andadura desde cero (léase, desde la desconexión prácticamente total, como en el caso de España versus Portugal, antes de 1985); de que no existe, al menos en etapas iniciales, plena movilidad de factores entre los países, que los rendimientos son constantes, que no pueden existir economías de escala transfronterizas, y que la complementariedad entre dos economías se detecta a través de la complementariedad entre el contenido en factores de los productos (y no entre las distintas gamas de cada producto).

La teoría neoclásica de la integración económica trata de identificar los efectos de *creación de comercio* y de *desviación de comercio* derivados de la adhesión. Los denominados efectos Viner son una consecuencia lógica de las uniones aduaneras, de las pérdidas de protección arancelaria y de la unificación de los mercados entre economías con productividades sectoriales distintas. Generalmente, la desviación de comercio se concibe como un efecto perverso en la medida en la cual se sustituyen importaciones extra U.E. por importaciones intra U.E. a mayor precio y, por lo tanto, primando a los productores menos eficientes. La creación de comercio se detecta a través de la aparición de flujos comerciales nuevos tras la adhesión, flujos que antes no podían existir (o eran insignificantes) porque para impedirlos estaban precisamente los aranceles y los para-aranceles (contingentes, etc.).

18. Esta especialización regional parece corresponderse bastante fielmente con la experiencia de los U.S.A. en donde los distintos sectores se encuentran muy concentrados en el espacio (léase, en las regiones), constituyendo una estructura que es un blanco fácil, por ejemplo, para los choques asimétricos. A este respecto véase, Krugman, R; Geografía y comercio. Ed. A. Bosch. Barcelona, 1995.

A los efectos tradicionales (léase, internos) de creación y desviación de comercio, la moderna teoría de la integración económica añade tres efectos más: la creación y desviación de comercio *externas* y la supresión/erosión comercial²⁰. Al mismo tiempo, debemos señalar que la teoría tradicional centraba su análisis en las modificaciones de la relación real de intercambio derivadas de las modificaciones arancelarias y no arancelarias de las uniones aduaneras, mientras que, los planteamientos en términos de competencia imperfecta, se centran en el estudio del incremento en el nivel de concurrencia derivados de la unión, el incremento (previsible) en las economías de escala, el incremento de las variedades (de la diversidad] de un mismo producto, etc.²¹

Un análisis de este tipo -orientado hacia la demanda- tendría que ser completado con un análisis de los cambios en el lado de la oferta: el incremento en el nivel de concurrencia podría ocasionar el descenso de costes de producción y precios, la ampliación de las economías de escala también reduciría costes y podría incrementar el abanico de calidades y/o variedades de cada producto, con el desarrollo de comercio intra industrial previamente inexistente. Aquí, vis á vis el espacio extra U.E., podrían aparecer creación y desviación de comercio *externas*, etc. Por último, deberíamos integrar los dos enfoques y plantearnos el tema del crecimiento económico en términos de modificaciones en las tasas de ahorro, inversión, progreso técnico, capital humano, y todas aquellas variables de podrían estar relacionadas con el crecimiento en el medio y largo plazo²².

Los análisis empíricos sobre los efectos de la integración de las economías europeas en la U.E. no detectan los denominados efectos Viner sino que, por el contrario, observan como el comercio intra industrial se desarrolla de forma intensa²³. Es más, muchas veces, la creación de comercio nuevo reviste la forma de comercio intra industrial. Este es el caso, por ejemplo, de los flujos comerciales en el sector confección o en el de los productos intermedios para la industria del montaje de automóviles: estos comercios no existían, o eran casi irrelevantes, antes de 1986 y, en 1997, tienen un flujo en las dos direcciones muy intenso²⁴. El comercio intra industrial tiene una importancia decisiva. En el caso español (siete dígitos Nimex y ocho Taric, casi quince mil productos) este tipo de comercio representaba, en los primeros sesenta, el quince por ciento del comercio total, se estabiliza sobre el treinta en la década de los setenta, se acelera en los ochenta de tal modo que, a finales de los noventa, representa ya el 75 por ciento del comercio exterior de España²⁵.

19. La medición de la creación y la desviación de comercio no es una tarea fácil ni exenta de controversia. El método más idóneo parte de considerar que la demanda nacional de un producto se abastece con producción nacional más producción importada. En este sentido, y para ese producto, la creación de comercio sería medida por la cuota de mercado de las importaciones en el abastecimiento de la demanda nacional. La desviación de comercio se reflejaría en la sustitución de las importaciones con origen en un país por importaciones con origen en otro. Este método recoge, además, la posibilidad de coexistencia entre una intensa creación de comercio y, al mismo tiempo, el crecimiento de la producción nacional en ese sector (vía demandada de exportaciones, tal y como estuvo ocurriendo, por ejemplo, con el sector automoción en España, desde 1986). En efecto, debemos tener en cuenta que una cosa es la creación de comercio de la U.E. en España en un sector y, otra cosa distinta, es el que la producción nacional de ese sector disminuya. La producción total de un sector la podemos dividir en la parte que se destina al abastecimiento del mercado nacional más la que se destina al abastecimiento de los mercados externos (exportaciones). Esto es lo que nos explica lo que ha pasado en el sector del automóvil en España. Ha existido una fuerte creación de comercio (la demanda interna se abastece cada vez más con importaciones) y la producción española de automóviles ha crecido sustancialmente, con los ciclos propios del sector, debido a las exportaciones. Aquí nos vuelven aparecer las gamas del producto como determinantes básicos del comportamiento comercial, en línea con la nueva teoría del comercio internacional. Un análisis en profundidad de estos temas se encuentra en el informe que el Center for Economic Policy Research (CEPR) preparó para la Comisión U.E. dentro del programa del mercado único. Véase, Alien, C; Gasiorek, M. y Smith, A.; <Trade creation and trade diversion> en The single market review. Subseries IV: impact on trade and investment. Ed. Comisión U.E., Bruselas, 1997.

20. Los modelos de comercio internacional en competencia imperfecta se han ocupado de las uniones aduaneras y la integración económica. Véase, por ejemplo, Helpman, E. y Krugman, R; Market structure and foreign trade. Ed. The MIT Press. Cambridge, Mass., 1985. En esta línea se encuentra el trabajo preparado en el seno del CEPR para la Comisión U.E. Véase Alien, C; Gasiorek, M. y Smith, A.; < Trade creation and trade diversion> en The single market review. Subseries IV impact on trade and investment. Vol.3. Luxemburgo, 1997.

21. No debemos olvidar tampoco las repercusiones de las uniones aduaneras sobre la tasa de crecimiento, principalmente a través del nivel de ahorro, inversión y progreso técnico de cada uno de los países involucrados.

22. Un planteamiento metodológico de este tipo se encuentra en Alien, C; Gasiorek, M. y Smith, A.; <Trade creation and trade diversion> en The single market review. Subseries IV impact on trade and investment. Vol.3. Luxemburgo, 1997. pgs.7 a 30.

23. Las primeras anomalías en el funcionamiento aplicado de la teoría de la integración económica fueron detectadas ya a principios de los años sesenta. Véase, por ejemplo, Verdoorn, R; <The intra block trade of Benelux> en Robinson, J. (Ed.); Economic consequences of the size of nations. Londres, 1960. Dréze, J.; <Les exportations intra CEE en 1958 et la position belge> en Recherches Économiques de Louvain, Vol. 27, No.8. 1961. pgs. 71 7 y ss.

24. Véase Sequeiros Tizón, J. (Dir); El comercio exterior de Galicia, 1980-1997. Ed. Fundación Barrié de la Maza. La Coruña, 1999.

25. Véase Sequeiros Tizón, J.; <Los componentes Ínter e intra industriales ...> Op. Cit. pág.25

El comercio intra industrial representa, aparentemente, una ruptura con la teoría neoclásica en la medida en que encierra una paradoja: si los países importan lo que no producen, o lo que producen en defecto, y exportan lo que producen en exceso ¿cómo es posible que un país exporte e importe el mismo tipo de producto?. Detrás de la reflexión sobre la naturaleza del comercio intra industrial están los principales interrogantes de la Europa que estamos construyendo desde finales de la segunda guerra mundial a la actualidad. Permítasenos un ejemplo. En la Galicia de finales de los noventa se produce el Citroen modelo Saxo, automóvil pequeño muy semejante al Ford modelo Fiesta, al Seat Ibiza, al Opel Corsa, al Renault Clío, etc. y a los equivalentes producidos fuera de España (Rover, Mercedes o los asiáticos, por ejemplo). A nadie le extraña, ni le inquieta intelectualmente, el hecho de que Galicia produciendo en exceso (y exportando) el Citroen Saxo tenga el mercado regional satisfecho (en cantidad y diversidad) con otros modelos equivalentes de importación. Dicho en otros términos, el mercado gallego de automóviles no presenta ninguna peculiaridad al respecto de lo que es el mercado asturiano, (donde la producción interior es nula) o al respecto del mercado valenciano (donde se producen excedentes del Ford Fiesta).

En este sentido, el comercio intra industrial en general, y sobre todo, entre los países de la U.E., presenta rasgos que son característicos del comercio Inter regional: libertad de circulación de factores y productos; rendimientos no necesariamente constantes; economías de escala importantes, e incluso, transfronterizas (evidentes en el caso del comercio intra firma); tasas de cambio cuasi fijas (con flotación intervenida, tipo SME) o fijas (tipo jiro); mercados internos de rentas altas, lo que implica una gran segmentación de la demanda en términos de gustos, variedades, calidades, etc.

5. COMERCIO INTRA INDUSTRIAL Y GAMAS DE CALIDADES.

Como ya hemos visto, el comercio intra industrial y su desarrollo, desde la segunda guerra mundial a la actualidad, choca frontalmente con la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional, en la medida en la cual la teoría solo contempla el intercambio, entre naciones, de productos no similares, para los cuales las productividades del trabajo y del capital son distintas, la dotación de factores es diferente, etc. motivos que explican la existencia del comercio en sí mismo y las ganancias de las partes. Así, el comercio internacional nunca sería entre productos sustitutivos o entre productos similares, sino que, por el contrario, cada país importaría lo que no produce (o produce en defecto) y exportaría lo que produce en exceso. La evidencia empírica revela que, en contra de la teoría, el comercio internacional es cada vez más un comercio entre productos similares y que este comercio crece rápidamente con el tiempo.

En definitiva, un segmento importante del comercio internacional se va convirtiendo en comercio interregional y aquí es donde el comercio intra industrial se desarrolla, precisamente, aprovechando las nuevas economías de escala, dentro de un marco de competencia imperfecta y, en muchos casos, monopolística. En última instancia, la ampliación y la unificación de los mercados implica la desaparición de los Estados en su acepción tradicional y, con ellos, la desaparición del comercio internacional en sentido estricto y tradicional. La otra cara de esta moneda es el desarrollo del nuevo comercio interregional y ahí es donde adquiere todo su sentido el comercio intraindustrial.

Algunas investigaciones empíricas recientes exploran la relación que debería existir entre el nivel alcanzado por el comercio intra industrial y el nivel de desarrollo económico²⁶. Las conclusiones apuntan hacia una relación directa entre comercio intra industrial y PIB por habitante, y también con el tamaño del PIB, de tal modo que en la U.E. desarrollada, predominaría el comercio intra industrial mientras en el Sur de Europa (Portugal, España, Grecia, e Italia) predominaría el comercio basado en las ventajas o desventajas comparativas (comercio Inter industrial). No se nos oculta que un planteamiento de este tipo incluye un patrón de división del trabajo en Europa, patrón del cual el comercio internacional puede ser (seguiría siendo) un buen indicador.

El análisis del comercio intra industrial es un tema clave en los estudios de comercio exterior. Como ya se ha planteado en otros lugares, el comercio exterior de España no revela, en porcentajes importantes, ni desviación ni creación de comercio como consecuencia de la entrada de España en la U.E. en 1986, hecho que introduce dudas razonables acerca del funcionamiento en el mundo real de los esquemas explicativos del comercio de tipo neoclásico, léase esquemas a lo Viner, Meade, o a lo Heckscher-Ohlin-Samuelson, basados en concurrencia perfecta, inmovilidad internacional de factores, rendimientos a escala constantes, etc. También debemos señalar que existe ya una abundante evidencia empírica que señala que el comercio intra industrial crece independientemente del nivel de agregación que se utilice y, lo que viene a ser lo mismo, el comercio Inter industrial se reduce para todos los niveles de agregación.

26. Véase Fontagné, L. y Freudenberg, M.; Intra-Industry Trade methodological Issues reconsidered. Ed. Document de Travail du Cepii. No.97-01. París, 1997. Pág. 44 y ss.

Además, debemos tener en cuenta que un país puede importar y exportar productos similares que se distinguen simplemente por ser *variedades distintas del mismo producto*. Sería el caso de un país que exporta manzanas golden e importa manzanas tabardillas o el de un país que importa y exporta automóviles nuevos de 1000 cc. con motores de gasolina de cuatro tiempos y de precios similares. Otro caso distinto, tanto en el plano cualitativo como cuantitativo, es cuando se importan y se exportan *calidades distintas de un mismo producto*. Este sería el caso, por ejemplo, de un país que exporta el Citroen Saxo e importa el Mercedes Clase A, los dos turismos con características técnicas similares pero, de calidades sustancialmente distintas, y por lo tanto, con precios muy diferentes²⁷.

El análisis de la composición interna del comercio intra industrial y su desglose en gamas de calidad tiene su origen en los trabajos que, a mediados de los años ochenta, publican D. Greenaway y C. Milner²⁸ y en las aportaciones de Abd-El-Rahman²⁹. Estas aportaciones pioneras han sido reelaboradas después en el seno del CEPII por L. Fontagné y M. Freudenberg³⁰ dando lugar a una metodología que, con ligeras modificaciones, es ya bastante común en los estudios de comercio exterior³¹.

El comercio intraindustrial diferenciado horizontalmente (léase, de gama media) abarcaría aquellos productos para los cuales los valores unitarios de exportación e importación son muy semejantes (léase diferencias inferiores a un 15 por ciento)³².

Si las diferencias son superiores estamos en presencia de gama alta y si son inferiores en presencia de gama baja, es decir, de comercio intra industrial diferenciado verticalmente³³. Detengámonos un momento en el sentido de esta tipología.

El comercio intra industrial es mayoritario en el comercio exterior de los países desarrollados (sobre el 70 por ciento del total) y se realiza fundamentalmente entre economías muy similares, esto es, entre economías cuya distancia económica es muy reducida³⁴. Este comercio está basado en la concurrencia monopolística, en las economías de escala, en los rendimientos a escala crecientes, en tamaños muy amplios de mercado, etc. y ha sido analizado en profundidad por los economistas de la <New international economics> o de la <new classical view>. El comercio intra industrial *diferenciado horizontalmente* recoge el comercio intra industrial en un sentido estricto y consiste en el intercambio de variedades distintas de un mismo bien. Por el contrario, la caracterización del comercio intra industrial *diferenciado verticalmente* incorpora la existencia de distancia económica entre países de una misma área económica, distancia que sería reflejo de dotaciones factoriales distintas (diferentes intensidades en el uso de capital, trabajo y otros factores de producción) e incorpora también alguna de las consecuencias del comercio inter industrial: podría, por ejemplo, tener consecuencias redistributivas importantes en términos de bienestar social. Precisamente por esto, es importante diferenciar, dentro del comercio intra industrial, aquel que lo es en un sentido estricto (diferenciación horizontal) del que incorpora el tráfico del mismo bien, pero de calidades diferentes (diferenciación vertical) y, dentro de este último, si la diferenciación es indicativa de mercados de gama alta o indicativa de gama baja.

27. Para hacernos una idea de la complejidad del abanico de calidades debemos tener en cuenta que la clasificación Taric a ocho dígitos recoge 1 5.000 productos diferentes. Pues bien, unos grandes almacenes con presencia en el ámbito español utilizan, anualmente, del orden de tres millones de códigos de barras de identificación de mercancías. Otro ejemplo, podemos considerar que los lápices de madera con mina de grafito del No.2 (sin goma de borrar en el extremo superior) son un producto homogéneo, al estilo de la Big Mac de McDonald's. Pues bien, los precios por unidad de este producto en el mercado español van desde las 5 Ptas (lápices made in China) hasta las 75 Ptas. de los lápices, por supuesto, made in Germany

28. Véase Greenaway, D y Milner, C; *The Economics of Intra-Industry Trade*. Ed. Basil Blackwell. Londres, 1986. En especial las partes II y III.

29. Véase Abd-El-Rahman, K.; <Réexamen de la définition et de la mesure des échanges croisés de produits similaires entre les nations> en *Revue Économique*, No.1. París, 1986. Y en el número siguiente de la misma revista véase Abd-El-Rahman, K.; <La 'différence' et la 'similitude' dans l'analyse de la composition du commerce international> en *Revue Économique*, No.2. París, 1986.

30. Véase Fontagné, L. y Freudenberg, M.; *Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered*. Ed. CEPII, Document de travail du Cepii, No.97-01. París, 1997. La metodología diseñada aquí se utiliza para el análisis del comercio intra-industrial intra-comunitario en Fontagné, L., Freudenberg, M. y Périddy, A.; *Trade Patterns inside the Single Market*. Document de travail du Cepii. No. 97-07. París, 1997. Este último trabajo se encuentra publicado, con el mismo título, en *The single market review*, Comisión Europea, Luxemburgo, 1997.

31. Véase, por ejemplo, Sequeiros Tizón, J. (Dir); *El comercio exterior de Galicia*. Op. Cit. O también, Sequeiros Tizón, J.; *El comercio exterior de la Euroregión Galicia Norte de Portugal*. Ed. Xunta de Galicia. Instituto Galego de Estatística. Santiago, 2000. Existe versión portuguesa en Ed. Instituto Nacional de Estatística. Lisboa, 2000.

32. Este valor del 15 por ciento es bastante constante en la literatura sobre comercio intra industrial, sobre todo la publicada a partir de 1990.

33. En la mayoría de los documentos de trabajo y en las publicaciones del CEPII, el comercio intra industrial aparece desglosado solamente en dos segmentos: Two way trade in similar products (Commerce croisé de produits similaires), es decir lo que hemos llamado aquí Comercio intra industrial diferenciado horizontalmente o de gama media y en Two way trade in vertically differentiated products (commerce croisé de produits différenciés verticalement), categoría que aglutina el comercio intra industrial de gama alta y de gama baja (Up Market and Down Market).

34. Habitualmente, se utilizan como indicadores de la distancia económica las diferencias de productividad aparente del trabajo o las diferencias en el tamaño absoluto del PIB, es decir, el tamaño del mercado, tanto en profundidad como en extensión.

El comercio Ínter industrial refleja la división internacional del trabajo en su sentido tradicional, división que tiene en cuenta las ventajas comparativas entre economías que están separadas por una considerable distancia económica. Esta distancia sería el resultado de una muy diferente dotación de factores, distinto contenido tecnológico de los procesos productivos y de los productos, diferencias en la cualificación de la mano de obra o, simplemente, en la dotación de recursos naturales. Este es el comercio internacional clásico, a lo Ricardo, a lo Heckscher-Ohlin, o a lo Arighi Emmanuel.

En definitiva, el desarrollo del comercio intra industrial llevó a plantearse -a replantearse- la teoría neoclásica tradicional, reformulando los modelos e introduciendo las principales características del comercio intra industrial: competencia imperfecta, plena movilidad de factores y de productos, rendimientos crecientes, economías de escala, etc. Una de estas modificaciones es la que tiene que ver con la naturaleza del comercio intra industrial en cuanto a su composición interna. Las investigaciones llevadas a cabo al respecto de la gama de calidades nos indican que el comercio intra industrial en sentido estricto (mismo producto, misma variedad) es reducido, siendo mucho más importante el comercio intra industrial del mismo producto pero de variedades diferentes. Clasificando las variedades en tres tramos (gamas altas, medias y bajas), las gamas medias tendrían un peso menor, alcanzando las bajas y las altas porcentajes mayoritarios del comercio intra industrial y, por consiguiente, del comercio total.

Al mismo tiempo, el análisis del comercio exterior de los distintos países comunitarios, revela que las gamas de tipo bajo son una especialidad de los países de la periferia europea, y las gamas altas son especialidades del centro, dentro de un comercio intra industrial que es más predominante en el centro que en la periferia³⁵. Dicho en otros términos, la periferia europea, y España o Portugal en particular, se caracterizan por tener todavía un segmento importante de comercio Ínter industrial (comercio de productos distintos) y un componente importante del comercio intra industrial en la gamas bajas.

Si el comercio intra industrial es menos importante en la periferia europea y, en su interior, el componente de gama baja es fundamental, y este es un hecho que se verifica en todo el Sur de Europa, la explicación más razonable consiste en volver al planteamiento neoclásico tradicional y retomar algunas características, por ejemplo, de los planteamientos a lo Heckscher Ohlin Samuelson. En efecto, la construcción europea no está evolucionando hacia un mapa de especializaciones interregionales claramente diferenciado producto a producto (los intensivos en capital en el norte y los intensivos en trabajo en el sur), sino que, por el contrario, se orienta hacia un mapa en el cuál (grosso modo) todas las regiones pueden producir cualquier producto, pero no cualquier variedad de un mismo producto. Las regiones periféricas tendrían una función de producción más adecuada a las producciones de las gamas bajas de todos los productos y las regiones centrales a las gamas altas de cualquier producto.

En efecto, las gamas altas de un producto requieren una mano de obra mucho más especializada (mayor dotación en capital humano), requieren también un uso más intensivo de tecnologías de élite, la utilización de materias primas más elaboradas, probablemente mayores economías de escala, etc., en definitiva, las diferencias en el abanico de calidades, dentro de un mismo producto, suponen diferencias en la función de producción, es decir, las calidades altas requieren mayores inputs de capital por unidad de trabajo³⁶, recursos que son mucho más abundantes en el Norte que en el Sur. En síntesis, el comercio intra industrial en su composición vía calidades, podría explicarse bastante adecuadamente a través de la dotación relativa de factores de cada región vis á vis las demás regiones y/o la media de la L.J.E. En este sentido, la validez de los enfoques H-O-S no sería sobre la diferenciación *entre* productos intensivos en capital o en mano de obra, sino una diferenciación *dentro* de las distintas variedades de un mismo producto (las calidades más bajas en el Sur y las más altas en el Norte)³⁷.

En efecto, las distancias económicas entre los países europeos son muy reducidas (diferencias pequeñas, por ejemplo, entre las productividades per capita dentro del mismo sector manufacturero) de tal forma que este comercio no adopta la forma de producto A contra producto B, sino que adopta la forma de producto Z contra producto Z: la forma del Citroen Saxo contra el Mercedes Clase A, o comercio de la tipología Zara contra Benetton.

35. Sobre esta división europea del trabajo véase, Fontagné, L, Freudemberg, M. y Péridy, N.; Trade patterns inside the single market. Documento de trabajo No.97-07. Ed. Ceppi. París, 1997. Un resumen de este documento se encuentra en Cepii; <Trade patterns inside the single market> en The single market review series. Ed. Publicaciones de la Unión Europea. Bruselas, 1997. Véase también Fontagné, L, Freudemberg, M. y Unal Keseny, D.; Regionalisation et échanges de biens intermediaires. Ed. Cepü. Documento de trabajo No.95-11. París, 1995.

36. Sobre este tipo de problemas consúltese Falvey, R. y Kierkowski, H.; <Product quality intra industry trade and (im)perfect competition> en, Kierkowski, H. (Ed.); Protection and competición international trade. Oxford, U.P., 1987.

37. La existencia de una especialización de las regiones europeas en cuanto a la gama de calidades tiene multitud de consecuencias. Por poner un ejemplo, la posibilidad de choques asimétricos. En efecto, las regiones del sur de Europa están más expuestas que las del norte a la concurrencia de las importaciones con origen extra U.E., y a las sucesivas liberalizaciones del mercado mundial acordadas en el seno de la O.M.C. Para un análisis en detalle de estos temas véase Fontagné, L, Freudemberg, M. y Unal Keseny, D.; Haute technologie et échelles de qualité: de fortes asymétries en Europe. Ed.

Los modelos de la teoría económica que recogen este tipo de comercio (modelos a lo Falvey, Kierzkowski, etc.) interpretan el comercio intra industrial diferenciado verticalmente (léase el de gama baja y el de gama alta), desde una posición a priori que recuerda la interpretación neoclásica tradicional, es decir, la interpretación del comercio Ínter industrial³⁸. En efecto, los países intercambian variedades distintas del mismo bien desde posiciones asimétricas, asimetrías que tienen que ver con las diferencias tecnológicas y con diferentes dotaciones factoriales, diferencias que no son lo suficientemente intensas como para provocar comercio Ínter industrial o, lo que viene a ser lo mismo, para provocar especializaciones diferentes entre los países. En este sentido, los países más avanzados tendrían mayores ventajas para la producción de las gamas altas de un bien, y los menos avanzados para la producción de las gamas bajas de ese mismo bien.

Al mismo tiempo, este tipo de modelos incide en un aspecto de la cuestión que nos parece fundamental: la distribución personal de la renta. Las diferencias existentes en la distribución personal de la renta garantizan la existencia de demanda para el conjunto de las gamas de calidades de un producto, de tal modo que, por ejemplo, una mayor desigualdad en la distribución puede hacer aumentar las importaciones de clase alta, con origen en los países con mayor dotación en mano de obra cualificada, en capital, etc. es decir, de las importaciones con origen en los países más desarrollados.

La distribución de la renta, y mismamente el nivel de renta, es un aspecto fundamental en los estudios de comercio exterior. En efecto, los modelos a la Linder son un buen ejemplo,³⁹ ya que hacen reposar la especialización internacional de un país sobre su nivel de renta. Así, en un país determinado y en una perspectiva histórica, las industrias empiezan por tratar de abastecer el mercado interior y, cuando éste se les queda reducido, es cuando inician las actividades en los mercados exteriores comercializando fuera la misma producción que comercializan en el mercado interno. Evidentemente, si el mercado interno es de rentas bajas (como el español o el portugués) dentro de todas las variedades posibles de un producto, la empresa produce y comercializa las gamas bajas, tanto en el mercado interior como en el exterior⁴⁰.

Efectivamente, el desarrollo del comercio intra industrial introduce "anomalías" importantes en los enfoques neoclásicos (y marxianos) sobre el comercio internacional. Ahora bien, en la medida en la cual el comercio intra industrial está, en su mayoría, diferenciado verticalmente, es necesario retroceder a la ortodoxia inicial y recuperar la distinta dotación de factores como uno de los mecanismos explicativos básicos en el comercio internacional. Los países (regiones) exportarían productos (calidades) intensivos en el factor abundante, de tal modo que se mantendría una división internacional (interregional) del trabajo que, en la práctica, sería muy semejante a la que existía cuando el comercio Ínter industrial era el dominante.

En cierto modo, los modelos neoclásicos y marxistas de comercio exterior podrían ser recuperables bajo el punto de vista del reparto por gamas de calidades del comercio intra industrial. La cuestión, y la propuesta, reside en sustituir, en la balanza comercial, los cortes horizontales por cortes verticales. Veámoslo.

En los modelos tradicionales, los países se especializan en aquellos productos en los cuales disfrutaban de ventajas comparativas, pudiéndose, al menos en plano teórico, realizar un corte *horizontal* en la balanza comercial, de tal modo que podamos separar aquellos productos en los cuales existe ventaja comparativa de aquellos otros en los cuales existe desventaja. En el tema que estamos tratando, este tipo de sectores es cada vez más reducido, precisamente porque la zona intermedia entre los dos sectores anteriores es cada vez más amplia, y creciendo rápidamente como lo hace el comercio intra industrial⁴¹. En este sentido, y en términos de economías regionales (como lo son las comunitarias, sobre todo a partir de la implantación de una única moneda) todas las economías están especializadas en todo tipo de productos (todas las economías podrían estar especializadas en cualquier tipo de producto) influyendo la distinta dotación factorial en el tipo de calidades en la cual se especializa cada región. En este sentido, el corte sería de tipo *vertical*: cualquier región podría especializarse en cualquier producto pero no en cualquier gama de calidad dentro de ese producto. Las regiones del centro pueden optar a las gamas medias y altas y las del Sur a las gamas medias y bajas de un producto que, genéricamente, se puede fabricar en cualquier región intra comunitaria.

38. Véase Linder, B.; An essay on trade and transformation. Ed. Almqvist & Wiksell. Uppsala, 1961.

39. Si tomamos la evolución de la producción interna y la evolución del comercio exterior, por ejemplo, del automóvil en España, y desde los últimos cincuenta, cuando se instalan las primeras multinacionales del sector, la evolución sigue un esquema bastante similar al expuesto.

40. Si tomamos la evolución de la producción interna y la evolución del comercio exterior, por ejemplo, del automóvil en España, y desde los últimos cincuenta, cuando se instalan las primeras multinacionales del sector, la evolución sigue un esquema bastante similar al expuesto.

41. El trabajo empírico muestra perfectamente este fenómeno. Tomemos el nivel de agregación que tomemos, y aplicando Míces del tipo índice de Ventajas Comparativas Reveladas (absolutas o relativas, a la B. Balassa, por ejemplo), con la finalidad de separar los sectores que muestran ventajas de aquellos otros que revelan desventajas comparativas, siempre nos va a quedar una zona neutra (con índices comprendidos, por ejemplo entre más menos cincuenta, o más menos treinta), zona neutra que será cada vez más amplia cuanto más recientes sean los datos. Metodologías de este tipo, en exceso tradicionales, se exponen y discuten en, por ejemplo, Henner, H.; Commerce International. Ed. Montchrestien. París, 1997. Págs. 1 28 y ss.

6. INTEGRACIÓN Y FACTORES PRODUCTIVOS.

La nueva teoría del comercio internacional concede una importancia básica a los flujos de capital extranjero y los interpreta de forma diferente a como lo hacía la teoría tradicional de la integración económica. En efecto, la plena movilidad de factores de producción (inversiones extranjeras directas, por ejemplo) estaba contemplada solamente en escalones muy altos en el nivel de integración económica entre países y el prejuicio teórico fundamental consistía en suponer que las inversiones sustituían a los flujos de comercio internacional. Basadas en aproximaciones teóricas de este tipo, se han levantado, por ejemplo, estrategias de desarrollo económico orientadas hacia la industrialización sustitutiva de importaciones y, además, muchas veces, tratando de sustituir importaciones por producción interior realizada en el seno de empresas multinacionales. Lo que si parece corresponderse con la evidencia empírica es que este tipo de experiencias tiene una fase inicial en la cual efectivamente se reducen las importaciones pero, existe una segunda fase en la cual, las inversiones extranjeras acumuladas no solo no reducen comercio exterior sino que, por el contrario, lo crean⁴².

La existencia de inversiones extranjeras en una región y la existencia de inversiones de esa región en el extranjero, principalmente —aunque no solo— en el sector de los comerciables⁴³, está directamente relacionada con la existencia de comercio intra industrial⁴⁴ y, más concreta y frecuentemente, con comercio intra firma, esto es, flujos comerciales (comercio internacional) entre filiales diferentes de una misma empresa multinacional, establecida al mismo tiempo en varios países.

Pero los planteamientos neoclásicos de la teoría de la integración económica no solo incorporan con dificultades la plena movilidad de factores sino que, además, incorporan con dificultades otro aspecto muy relevante del comercio internacional: el comercio de productos intermedios. En efecto, la teoría de la integración económica es una teoría de la *integración de los mercados* basada en el comercio internacional de bienes finales. Cuando la evidencia empírica nos está exponiendo que un segmento fundamental del comercio exterior está compuesto por productos intermedios,⁴⁵ nos está diciendo que estamos en presencia de la integración no solo de los mercados (comercio de bienes finales) sino también de la *Integración de los sistemas productivos* de los países que forman parte de ese mercado (comercio de productos intermedios). Como ya tuvimos ocasión de ver más arriba, los modelos de integración económica á la Viner, por ejemplo, consideran dos países, dos factores y dos sectores que producen bienes finales y tres niveles de integración (libertad de circulación de mercancías, léase unión aduanera o integración de mercados, un segundo escalón donde se contempla la libertad de circulación de factores y un tercero en el que se homogeneizan ya las políticas económicas, con su máximo exponente en la moneda única). Pues bien, los modelos de este tipo tienen dificultades en incorporar el comercio de productos intermedios, aspecto que nos parece fundamental en el análisis⁴⁶. Es aquí, en el comercio de los productos intermedios, donde la integración de las economías es más visible y en donde, además, la integración de los sistemas productivos se *revela* con toda nitidez. Volviendo otra vez al caso español, el comercio de productos intermedios era el fundamental hasta 1985, de tal modo que, con la integración en la U.E., este comercio pierde importancia, en beneficio del comercio de productos finales. A pesar de que el juego de los productos intermedios energéticos no es neutral en este proceso (fundamentalmente hasta 1985), durante la década de los noventa el comercio de productos intermedios abarca la mitad del comercio exterior español, principalmente con la U.E.

42. La experiencia -y la evidencia empírica- del sector automoción en España es muy ilustrativa de lo que aquí estamos sosteniendo. Respecto a la teoría del comercio internacional en términos de competencia imperfecta, y cómo se aborda la complementariedad versus competencia entre capital extranjero versus comercio exterior, véase Markusen, J. y Venables, A.; <Multinational firms and the new trade theory> en N.B.E.R. working paper, 5036. 1995. Y además consúltese Fontagné, L. y Pajot, M.; <How foreign investment affects international trade and competitiveness: an empirical assessment> en Document de travail du Cepii. No.97-03. París, 1997. Véase también Barrios, S.; <Inversión directa extranjera y especialización comercial en los países periféricos>. Documento de trabajo de Fedea, 97-16. Madrid, 1997.

43. La penetración de capital extranjero en el sector de los no comerciables, puede tener repercusiones importantes en términos del sector de comerciables, sobre todo cuando aquella penetración ocurre en el sector de la distribución.

44. Son muy diversas las razones que nos explican la existencia del comercio intra industrial, tanto tomado en sentido amplio (frente a grandes espacios regionales, por ejemplo, la U.E.) como en sentido estricto (frente a un país determinado), aunque en sentido estricto son más fáciles de explorar a través de modelos econométricos: variables como la distancia económica, la importancia de las economías de escala, la diferente dotación de factores, diferencias tecnológicas, los movimientos de capital, la inversión del y en el extranjero, etc. son elementos importantes. Véase, por ejemplo, Tharakan, P. y Calfat, C.; <Empirical analyses of international trade flows> en Greenaway, D. (Ed.); *Current Issues in international trade*. Ed. MacMillan Press. Londres, 1996. Págs.59 y ss.

45. Véase, por ejemplo, Fontagné, L., Freudenberg, M. y Unal Kesener, D.; *Regionalisation et échanges de biens intermediaires*. Ed. Cepii. Documento de trabajo No.95-11. París, 1995.

46. Existen algunos intentos de abordar esta cuestión desde una perspectiva neoclásica ortodoxa a partir de una ampliación, aparentemente sencilla, del modelo inicial. En síntesis, el problema consistiría en pasar de un modelo $2 \times 2 \times 2$ a uno de $3 \times 3 \times 3$, introduciendo un tercer país que importa finales e intermedios, un tercer sector que produce solamente intermedios, y un tercer factor que podría ser, por ejemplo, mano de obra cualificada. Asimismo, los niveles de integración pasarían de la simple unión aduanera (unificación de los mercados), a la plena movilidad de factores (produciendo en un primer momento bienes finales y en un segundo finales e intermedios) y la última etapa de moneda única en la cual la regionalización de las economías nacionales es ya completa.

Y esto es así, ya que el proceso de integración de España en la U.E. no ha seguido las pautas del modelo teórico al pie de la letra. España inició su proceso de integración europea, después de los años cincuenta, por el segundo escalón (libertad de circulación de factores, léase emigración de trabajadores contra inversión extranjera, siguiendo las pautas de la teoría), dejando la unión aduanera para más tarde y en dos etapas: la apertura del mercado europeo para las exportaciones españolas que se contempla en el Acuerdo de 1970 y su simétrico (la apertura del mercado español para las exportaciones U.E.) en el Tratado de 1985. Esta misma dinámica nos explica como los productos intermedios eran los básicos hasta 1985 y como lo siguen siendo, pero compartiendo su importancia con los productos finales, desde 1985 en adelante. Dicho de otra forma, cuando España, finalizado el período transitorio (circa 1992), integra su mercado en la U.E., tenía ya integrado su sistema productivo de una manera cuasi plena. Entre otras cosas, a esto se debe el hecho de que no se detecten los efectos Viner circa 1986, ya que estos efectos se han repartido durante las décadas de los sesenta y, principalmente, de los años setenta y primera mitad de los ochenta.

La integración de los sistemas productivos es una fase fundamental en el proceso de integración. El comercio de productos no acabados (léase, intermedios) significa un nivel de interdependencia elevado entre los países involucrados. Habitualmente, este comercio de productos intermedios es comercio intra firma, o comercio en mercados de concurrencia imperfecta (podríamos decir, *comercio en el no mercado*, caso del intra firma). Al mismo tiempo, el comercio de intermedios aprovecha al máximo las economías de escala en el volumen de la producción y las diferentes dotaciones locales de la función de producción (economías de escala transfronterizas). Al mismo tiempo, este tipo de comercio está vinculado a los flujos de capital extranjero (y en el extranjero) y a las transferencias de tecnología de unos países a otros. Al mismo tiempo, la composición interna de los flujos comerciales parece señalar que los países del Sur de Europa están orientados hacia las importaciones de bienes capital y productos intermedios y hacia las exportaciones de bienes de consumo, tanto duraderos como no duraderos⁴⁷.

BIBLIOGRAFÍA.

- ALLEN, C; GASIOREK, M. Y SMITH, A.: "Trade creation and trade diversion", en *The single market review. Subseries IV: impact on trade and investment*. Ed. Comisión U.E., Bruselas, 1997.
- ALDWIN, R. Y VENABLES, A.; "Regional economic integration", en Grossman, G. y Rodoff, K. (Ed.); *Handbook of international economics*. Ed. North Holland. Amsterdam, 1995.
- BALASSA, B.; *Teoría de la integración económica*. Ed. Uthea. México, 1964.
- BARRIOS, S.; "Inversión directa extranjera y especialización comercial en los países periféricos". Documento de trabajo de Fedea, 97-16. Madrid, 1997.
- BARRO, R. Y GRILLI, V; *European macroeconomics*. Ed. Macmillan, Londres, 1994. CEPIL; "Trade patterns inside the single market", en *The single market review series*. Ed. Publicaciones de la Unión Europea. Bruselas, 1997.
- DRÉZE, J.; "Les exportations intra CEE en 1958 et la position belge", en *Recherches Économiques de Louvain*, Vol. 27, No.8. 1961.
- FALVEY, R. Y KIERKOWSKI, H.; "Product quality intra industry trade and (im)perfect competition", en Kierkowski, H. (Ed.); *Protection and competition in international trade*. Oxford, U.P., 1987.
- FONTAGNÉ, L, FREUDEMBERG, M. Y UNAL KESENEY, D.; "Regionalisation et échanges de biens intermediaires". Ed. Document de Travail du Cepii. No.95-1 1. París, 1995. FONTAGNÉ, L. Y FREUDENBERG, M.; "Intra-Industry Trade. Methodological Issues reconsidered". Ed. Document de Travail du Cepii. No.97-01. Paris, 1997.
- FONTAGNÉ, L. Y PAJOT, M.; "How foreign investment affects international trade and competitiveness: an empirical assessment", en *Document de travail du Cepii*. No.97-03. París, 1997.
- FONTAGNÉ, L, FREUDEMBERG, M. Y PÉRIDY, N.; "Trade patterns inside the single market". Ed. Document de Travail du Cepii. No.97-07. Paris, 1997.
- FONTAGNÉ, L, FREUDEMBERG, M. Y UNAL KESENEY, D.; "Haute technologie et échelles de qualité: de fortes asymétries en Europe". Ed. Document de Travail du Cepii No.99-08. París, 1999.

47. Lamentablemente para el investigador, no están disponibles los datos de comercio exterior clasificados por empresas (la legislación sobre el secreto estadístico y la intimidad de las personas lo impide). De todas formas, algunas informaciones apuntan que, en España, dos mil empresas exportan por encima de los mil millones de Ptas. anuales y que, estas mismas empresas, son las responsables del 70 por ciento del comercio español con la U.E. Otras informaciones, obtenidas generalmente a través de encuestas directas a las empresas, afirman que cuatro empresas automovilísticas españolas de gran tamaño, son las responsables del 25 por ciento del comercio exterior español en 1998. Véase, a este respecto, Varios; *La empresa española exportadora*. Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Madrid, 2000.

- GREENAWAY, D. Y MILNER, C; The economics of intra industry trade. Ed. Basil Blackwell. Oxford, 1986. GREENAWAY, D. Y WINTERS A, (Ed.); Surveys in international trade. Ed. Blackwell. Londres, 1994.
- GREENAWAY, D.; Current issues in international trade. Ed. MacMillan, Nueva York, 1996.
- GROSSMAN, G. Y RODOFF, K. (Ed.); Handbook of international economics. Ed. North Holland. Amsterdam, 1995.
- GRUBEL, H. Y LLOYD, R; Intra industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products. Ed. MacMillan, Londres, 1975.
- HELPMAN, E. Y KRUGMAN, R; Market structure and foreign trade. Ed. M.I.T., 1985.
- HELPMAN, E. Y KRUGMAN, R; Trade policy and market structure. Ed. M.I.T., 1992.
- KIERKOWSKI, H. Protection and competition in international trade. (Ed.); Oxford, P., 1987.
- KRUGMAN, R; Geografía y comercio. Ed. A. Bosch. Barcelona, 1995 KRUGMAN, R; "Empirical evidence on the new trade theories: the current state of play", en CEPR Working Paper. Londres, 1993.
- LINDER, B.; An essay on trade and transformation. Ed. Almqvist & Wiksell. Uppsala, 1961.
- MARKUSEN, J. Y VENABLES, A.; "Multinational firms and the new trade theory", en N.B.E.R. Working Papers. N° 5036. 1995.
- MARTÍN, J. y ORTS, V; Comercio intra industrial, especialización vertical y ventaja comparativa. Mimeo. Valencia, 1999.
- MEADE, J.; The theory of customs unions. North Holland. Amsterdam, 1955.
- MOLLE, W; The economics of european integration. Ed. Dartmouth. Alderhot, 1990.
- OHLIN B.; Interregional and international trade. Ed. Harvard U.P., Mass., 1967.
- SEQUEIROS TIZÓN, J. (Dir); El comercio exterior de Galicia, 1980-1997. Ed. Fundación Barrié de la Maza. La Coruña, 2000.
- SEQUEIROS TIZÓN, J.; El comercio exterior de la Euroregión Galicia y Norte de Portugal. Ed. Xunta de Galicia (I.G.E.). Santiago, 2000 (Existe versión portuguesa, Porto, 2000).
- SEQUEIROS TIZÓN, J.; "Los componentes Ínter e intra industriales y las gamas de calidad en el comercio exterior español, 1964 a 1997", en Documentos de Trabajo de Estructura Económica. Universidade da Coruña, 1998.
- SHONE, R.; The pure theory of international trade. Ed. Mac Millan. Londres, 1972. Pág.11.
- THARAKAN, P. Y CALFAT, G.; "Empirical analyses of international trade flows", en Greenaway, D. (Ed.); Current Issues in international trade. Ed. MacMillan Press. Londres, 1996.
- TINBERGEN, J.; International Economic Integration. Ed. Elsevier. Amsterdam, 1954.
- VERDOORN, R; "The intra block trade of Benelux", en Robinson, J. (Ed.); Economic consequences of the size of nations. Londres, 1960.
- VINNER, J.; The customs union issue. Camegie. Nueva York, 1950.
- WINTERS, A. (Ed.); Trade flows and trade policy after 1992. Cambridge U.R y C.E.P.R. Londres, 1992.
- WINTERS, A. Y VENABLES, A. (Ed.); European integration. Trade and industry. Cambridge U.R y C.E.P.R. Londres, 1991