

INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL: LA EXPERIENCIA DE LOS PAÍSES PERIFÉRICOS DEL SUR DE LA UNIÓN EUROPEA

CARMEN DÍAZ MORA*

Resumen

Con objeto de examinar lo ocurrido hasta ahora, con más de diez años de integración, en las próximas páginas se analizan los efectos del proceso de integración europea sobre la especialización comercial de las economías periféricas del Sur de Europa, Grecia, Portugal y España. El estudio abarca desde el arranque del proyecto del mercado único europeo (1985) hasta 1996, y se centra en la industria que es el sector más afectado por la liberalización asociada a los avances en la integración europea dada su mayor exposición a la competencia exterior. Tras esta breve introducción, en un segundo epígrafe, se describe la incidencia del proceso de integración europea sobre la especialización de carácter interindustrial en las denominadas economías periféricas. En los dos siguientes epígrafes se investigan las alteraciones experimentadas por la especialización intrasectorial, tanto en su entidad como en su naturaleza en función del tipo de diferenciación de producto que prevalezca. El trabajo se cierra con un quinto epígrafe en el que se ofrecen algunas consideraciones finales.

Palabras clave: integración europea, especialización comercial, comercio intraindustrial.

Clasificación JEL: F15; F14

Recibido: 3 de septiembre de 2001.

Enviado a dictamen: 25 de octubre de 2001.

Aceptado: 15 de enero de 2002.

Introducción

Desde los primeros pasos del proceso de integración europea, los economistas han apuntado las ganancias que obtendrían los países participantes en el mismo una vez que se concretara el mercado común. La consiguiente eliminación de las barreras no arancelarias supondría un aumento de la eficiencia de las empresas europeas que podrían operar en una escala mayor. A su vez, supondría un aumento de la competencia, que propiciaría reducciones en los precios y costos y facilitaría los procesos de especialización.

No obstante, algunos analistas y políticos dudaban de que las ganancias originadas por el mercado único fuesen a estar homogéneamente distribuidas entre las economías participantes. En concreto, los dirigentes de las naciones periféricas del sur de Europa, como Grecia, Portugal y España, con amplias diferencias en la dotación factorial y en la capacidad tecnológica frente a los países pioneros en el proyecto de unificación europea, temían que tuviese lugar un fuerte proceso de especialización interindustrial que, de acuerdo con las teorías tradicionales del comercio internacional, provocase una concentración de la producción y la exportación en actividades intensivas en trabajo, de menor valor añadido y menor dinamismo de la demanda en esos países periféricos, mientras que la producción y exportación de bienes de alto valor añadido, mayor demanda y alto contenido tecnológico se ubicaban en los países centrales, con mayor nivel de renta. Temían pues que el proceso de especialización intersectorial derivado de la desaparición de las fronteras nacionales provocase una polarización de la actividad productiva y comercial en el seno de la Europa comunitaria, haciendo cuando menos dudosas las ganancias obtenidas por las regiones menos desarrolladas.

* Universidad de Castilla-La Mancha, Instituto Universitario Ortega y Gasset Correo electrónico <cdiazmora@terra.es>. La autora agradece sinceramente al profesor Rafael Myro de la Universidad Complutense de Madrid, sus valiosos comentarios y sugerencias a este trabajo, así como a la profesora Rosario Gandoy de la Universidad de Castilla-La Mancha, toda su ayuda en un proyecto de investigación más amplio en el que se engloba este estudio. Cualquier error es responsabilidad exclusiva de la autora.



No obstante los resultados de los trabajos empíricos acerca de las primeras experiencias de la integración europea [Balassa. 1966; Grubel y Lloyd. 1975; Aquino, 1978] no avalaban claramente tales temores, pues pusieron de manifiesto que la reducción de aranceles había pro-vocado sobre todo una especialización intraindustrial en los países fundadores de la Comunidad Económica Europea (CEE), tendiendo a hacer más homogéneos los patrones de exportación. De acuerdo también con las teorías más recientes del comercio internacional que introducen la diferenciación de producto y los rendimientos crecientes, en un contexto de desaparición de barreras comerciales la integración daría como resultado una relocalización de recursos dentro de los sectores, más que entre ellos, propiciando una especialización intrasectorial, esto es, en variedades de bienes diferenciados. Si se parte del supuesto de diferenciación horizontal de producto (modelos de competencia monopolística como los de Lancaster [1980] y Krugman [1979, 1980], los estados miembros se especializarían en determinadas variedades de bienes diferenciados horizontalmente y la distribución de las ganancias del comercio sería más homogénea entre las naciones participantes.

Sin embargo, con la incorporación de Grecia, España y Portugal a la Unión Europea en la década de los ochenta se ampliaron considerablemente las diferencias en la dotación de factores y la capacidad tecnológica dentro del mercado único. En estas circunstancias, si hubiese prevalecido la diferenciación vertical o en los rangos de calidad de los productos, habría una alta probabilidad de que los países de menor renta se especializaran en las variedades de bienes de inferior calidad, comportamiento opuesto al de los países de mayor renta relativa. Si además, como defienden los modelos teóricos de comercio intraindustrial vertical [Falvey y Kierzkowski, 1987; Flam y Helpman, 1987], los factores determinantes de tal especialización intrasectorial en los niveles de calidad son, por el lado de la oferta las diferencias en capital físico, tecnológico y humano, cabría esperar que los países periféricos con menores dotaciones relativas en estos tipos de capital centrasen su producción y su comercio en las variedades de inferior calidad. De acuerdo con esto, un

aumento de la especialización intraindustrial no eliminaría los peligros de la polarización sugeridos por las teorías más tradicionales. Los países que se especializasen en segmentos más bajos de calidad tras la puesta en marcha del mercado único podrían tener una desventaja debido al menor rendimiento de la producción, el estancamiento de la demanda y la competencia de países no comunitarios menos desarrollados.

Con objeto de examinar lo ocurrido hasta ahora, con más de diez años de integración, en las próximas páginas se analizan los efectos del proceso de integración europea en la especialización comercial de las economías periféricas del sur de Europa, Grecia, Portugal y España. El estudio abarca desde el arranque del proyecto del mercado único europeo (1985) hasta 1996. y se centra en la industria, que es el sector más afectado por la liberalización asociada a los avances en la integración europea, dada su mayor exposición a la competencia exterior. Tras esta breve introducción, en un segundo apartado, se describe la incidencia del proceso de integración europea en la especialización interindustrial en las denominadas economías periféricas. En los dos siguientes apartados se investigan las alteraciones experimentadas por la especialización intrasectorial, tanto en su entidad como en su naturaleza en función del tipo de diferenciación de producto que prevalezca. El trabajo se cierra con algunas consideraciones finales.

La base de datos empleada se elaboró a partir de la información proporcionada por Eurostat, en concreto por la base de datos COMEXT. Con objeto de que la clasificación sectorial de flujos comerciales fuese compatible con la que el Sistema Europeo de Cuentas Integradas establece para otras variables, como producción o empleo se ha optado por desagregar los datos de comercio en las quince ramas de bienes que delimita la NACE-25. La conversión no ha estado exenta de problemas. En primer lugar, porque las series de exportación e importación que ofrece Eurostat para el periodo de estudio se presentan con dos clasificaciones distintas: la NIMEXE, hasta 1987. y la Nomenclatura Combinada, a partir de dicha fecha. En segundo lugar, porque, a pesar de establecer la correspondencia

con un nivel de desagregación de seis dígitos, no existe una equivalencia completa entre ambas clasificaciones de comercio y la NACE.¹

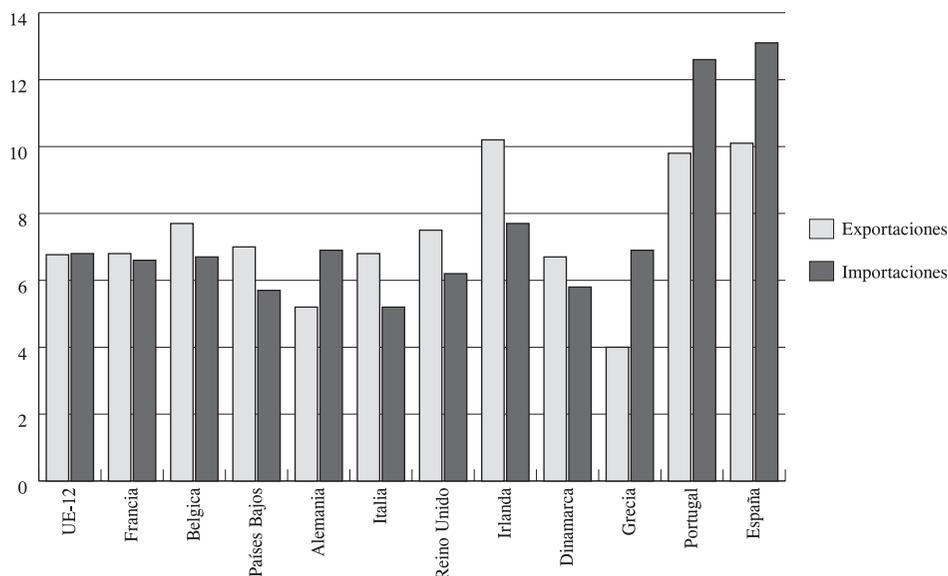
Efectos sobre la especialización interindustrial

En la etapa considerada, 1985-1996, los flujos comerciales de manufacturas en la Europa comunitaria se han intensificado de manera notable al alcanzar tasas anuales acumulativas de 6.6% en exportaciones e importaciones. Son precisamente las economías incorporadas en 1986 al proyecto europeo (España y Portugal), junto a Irlanda, las que se mostraron más activas, con crecimientos de las ventas al exterior cercanos a 10%, tres puntos porcentuales por debajo de las compras a otras economías. La economía griega, por el contrario, se muestra más moderada con tasas en torno a 4 y 6.5% en las exportaciones e importaciones, respectivamente (véase la gráfica 1). Comparadas con el resto de los intercambios de bienes, son precisamente las manufacturas las producciones con

mayores tasas de crecimiento desde mediados de los ochenta, lo que acrecienta su ya marcado protagonismo dentro de los flujos comerciales hasta alcanzar en 1996 más de 90% en los países de la península ibérica y de 75% en Grecia.

La intensificación de las relaciones comerciales que parece haber propiciado la profundización de la integración europea se ha traducido en un destacado proceso de creación de comercio en las manufacturas de las tres economías analizadas. Esta creación de comercio, medida como el aumento del peso de las importaciones sobre el consumo aparente,² ha sido prioritariamente de carácter interno, esto es, desplazamiento de la producción interior por importaciones intracomunitarias en la demanda interna, particularmente intensa en el caso de las economías española y portuguesa. No obstante, España ha mostrado cierta creación de comercio externo y también las importaciones extracomunitarias aumentan su cuota en el consumo aparente.

Gráfica 1
Evolución de los flujos comerciales de manufactureras en la UE-12, 1985-1996
(Tasas anuales acumulativas de variación)



Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat.

² El consumo aparente se define como producción interior más importaciones menos exportaciones. Los datos de producción han sido elaborados por la profesora Elisa Álvarez, de la Universidad de Valladolid a quien agradezco su colaboración.

¹ Para una explicación minuciosa sobre la construcción de la base de datos, véase Díaz Mora [1999].



Por el contrario, en Portugal parte de la mayor importancia de las compras a los estados miembros en la demanda interna se ha producido a costa de las importaciones extracomunitarias. Aunque podría pensarse que dicha desviación de comercio es consecuencia de un efecto estadístico; así, la adhesión de España en 1986, con importantes lazos comerciales con Portugal, explicaría la reducción del peso de las importaciones no comunitarias en favor de las comunitarias en el consumo aparente de la economía portuguesa. Por su parte, en Grecia la parte de la demanda interna que deja de satisfacerse con producción del país se cubre ahora con importaciones comunitarias, sin que el porcentaje de las extracomunitarias se vea apenas alterado (véase el cuadro 1). En cualquier caso, las importaciones intracomunitarias fluctúan en torno a 75% del total de compras al exterior en los tres países, lo que pone de manifiesto la relevancia del comercio entre estados miembros.

La cuestión clave de esta investigación es estudiar si la intensificación de los flujos comerciales mostrada por los países periféricos desde la puesta en marcha del mercado único europeo ha fomentado en sus economías una especialización comercial de naturaleza interindustrial en función de sus ventajas comparativas, como predicen las teorías tradicionales del comercio internacional, que pudiese dar lugar a un proceso de polarización de la producción y del comercio en el seno de la Europa integrada.

Para ello se han desagregado las manufacturas en las 13 ramas que delimita la NACE que, a su vez, para simplificar la exposición agrupamos en tres grupos según el dinamismo de su mercado en la ocde y los requerimientos tecnológicos de las producciones de cada rama [Myro y Gandoy, 1999]: manufacturas avanzadas (maquinaria de oficina, ordenadores e instrumentos de precisión y maquinaria eléctrica y electrónica), intermedias (química, caucho y plásticos, maquinaria y equipo mecánico y material de transporte) y tradicionales (metálicas básicas, productos metálicos, productos minerales no metálicos, alimentos, bebidas y tabaco, papel y artes gráficas, textil, confección, calzado y cuero y madera, muebles y otras).

Respecto a la composición de las exportaciones, las tres economías periféricas del sur de Europa adolecen de una marcada deficiencia exportadora en las manufacturas de mayor demanda y contenido tecnológico, con pesos en torno a 10% del total (véase el cuadro 2). En el caso de la economía griega la reducida participación de las manufacturas avanzadas en la estructura de sus ventas al exterior se extiende también a las manufacturas intermedias, siendo las tradicionales las que acaparan 80% del total de las exportaciones a mediados de los noventa, con las ramas de alimentación y textil concentrando, cada una de ellas, más de 25% de la demanda exterior de productos griegos. No obstante, este liderazgo de las ramas de menor demanda y contenido tecnológico en las exportaciones de Grecia se ha reducido en casi diez puntos porcentuales por la caída del peso de los productos textiles (38% en 1985), descenso que en parte ha sido absorbido por la rama de alimentos, bebidas y tabaco.

La demanda exterior de producciones portuguesas descansa primordialmente en la rama textil. Vestido, cuero y calzado, con 32% de las ventas totales al exterior y que explica que a la cabeza de la mismas, como en el caso de Grecia, se encuentre el grupo de manufacturas tradicionales (60% en 1996). Sin embargo, el considerable aumento de la importancia de ramas de mayor contenido tecnológico, como maquinaria eléctrica y electrónica (hasta alcanzar 12.5% de las exportaciones a mediados de los noventa), y especialmente material de transporte (19.2%), en detrimento de la práctica totalidad de ramas tradicionales, ha suavizado la concentración de las ventas al exterior en estas últimas.

Por su parte, la estructura de las exportaciones en España se caracteriza por la alta participación de las manufacturas de material de transporte que acapara 30%, concediendo el protagonismo a las ramas de demanda y contenido tecnológico medio, que absorben la mitad de las ventas al exterior en 1996. Esta situación difiere de la del momento de su adhesión, cuando la importancia de ramas como metálicas básicas y textil daban el liderazgo a las producciones tradicionales. De hecho, la economía española destaca en el entorno europeo por las significativas modificaciones experimentadas en el patrón de

Cuadro 1
Cobertura de la demanda interna de manufacturas
1985-1997
(Porcentajes)

	<i>Total UE</i>	<i>Francia</i>	<i>Bélgica</i>	<i>Países Bajos</i>	<i>Alemania</i>	<i>Italia</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>Irlanda</i>	<i>Dinamarca</i>	<i>Grecia</i>	<i>Portugal</i>	<i>España</i>
Por producción interior												
1985	71.5	73.6	23.8	38.4	74.8	79.3	73.5	43.0	51.4	65.3	72.5	84.7
1997	61.4	61.3	10.7	31.8	63.1	71.3	60.7	15.3	42.3	55.3	51.9	62.5
Por importaciones intracomunitarias												
1985	16.5	16.9	51.2	39.2	13.0	12.1	13.5	38.7	26.4	23.0	14.8	8.9
1997	25.3	26.8	64.6	40.1	21.5	19.4	21.7	54.5	43.3	31.5	40.0	27.8
Por importaciones extracomunitarias												
1985	12	9.5	25.0	22.4	12.2	8.6	13.0	18.3	22.2	11.7	12.7	6.4
1997	13.3	12.0	24.7	28.1	15.4	9.4	17.6	30.2	14.4	13.2	8.1	9.6

Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat.

Cuadro 2
Patrón exportador de la industria manufacturera de Grecia, España y Portugal
1985-1996

Industrias	Estructura de las exportaciones (%)						Especialización relativa frente a la UE-12									
	Grecia		Portugal		España		Grecia		Portugal		España					
	1985	1996	1985	1996	1985	1996	1985	1996	1985	1996	1985	1996				
DEMANDA Y CONTENIDO TECNOLÓGICO ALTOS																
Maq. oficina, ordenadores y prec.	2.6	6.3	9.1	13.8	8.1	11.7	0.18	0.34	0.63	0.74	0.56	0.63				
Maquinaria eléctrica y electrónica	0.1	0.7	2.0	1.3	3.5	3.0	0.01	0.10	0.35	0.18	0.62	0.42				
	2.5	5.6	7.1	12.5	4.6	8.8	0.29	0.48	0.82	1.08	0.52	0.75				
DEMANDA Y CONTENIDO TECNOLÓGICO MEDIOS																
Química	9.5	14.5	17.2	26.9	40.1	49.3	0.22	0.32	0.39	0.59	0.92	1.08				
Caucho y plásticos	6.8	7.1	8.1	4.7	11.7	9.2	0.46	0.51	0.56	0.34	0.80	0.66				
Maquinaria y equipo mecánico	0.9	2.7	0.9	2.1	3.4	3.9	0.35	0.72	0.35	0.56	1.26	1.03				
Material de transporte	0.8	2.4	2.6	3.1	5.9	6.3	0.07	0.21	0.22	0.27	0.49	0.55				
	1.0	2.3	5.6	17.0	19.2	29.8	0.07	0.14	0.39	1.03	1.33	1.81				
DEMANDA Y CONTENIDO TECNOLÓGICO BAJOS																
Metálicas básicas	87.9	79.2	73.7	59.3	51.8	38.9	2.10	2.23	1.76	1.67	1.23	1.09				
Productos metálicos	16.3	10.9	3.2	2.0	15.2	6.1	1.92	2.05	0.37	0.37	1.79	1.14				
Productos de minerales no metálicos	2.5	3.0	4.6	4.1	4.8	4.7	0.50	0.62	0.90	0.85	0.95	0.98				
Alimentos, bebidas y tabaco	9.6	7.3	3.7	4.4	4.5	4.4	3.61	3.08	1.38	1.84	1.70	1.86				
Papel y artes gráficas	19.5	26.2	9.1	6.7	9.4	9.9	1.98	2.97	0.92	0.76	0.95	1.12				
Textil, vestido, cuero y calzado	1.1	2.1	7.4	4.9	3.6	2.9	0.39	0.74	2.68	1.71	1.31	1.03				
Madera, muebles y otras	37.8	28.1	37.5	31.7	11.2	8.0	4.07	3.67	4.04	4.13	1.20	1.04				
	1.2	1.6	8.3	5.6	3.2	3.0	0.32	0.42	2.13	1.50	0.83	0.79				
Total manufacturas	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00				

Nota: índices de especialización calculados para las exportaciones.
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

sus exportaciones. Estos movimientos son similares a los de la producción, pero más intensos, dado que se altera considerablemente la composición de las exportaciones de España. Las industrias tradicionales pierden el protagonismo (reducen su presencia en 13 puntos porcentuales, siendo relevante en particular la caída en siderurgia y textil), ocupando su lugar las intermedias.

Si se utilizan coeficientes de especialización comercial frente a la Unión Europea de los 12 (cuadro 2), puede observarse que la concentración de las exportaciones de Grecia en producciones manufactureras tradicionales no es un rasgo compartido por la mayor parte de los estados miembros. Esta economía está fuertemente especializada comercialmente en manufacturas de menor demanda y contenido tecnológico, como metálicas básicas, productos de minerales no metálicos, alimentación y textil. También el peso de las manufacturas tradicionales en Portugal es notablemente superior a la media comunitaria, especialmente en textil, pero también en productos de minerales no metálicos, papel y artes gráficas y otras manufacturas. Por su parte, España centra sus exportaciones en las ramas de demanda y requerimientos tecnológicos medios y bajos respecto a la UE-12 a mediados de los noventa; destacan las actividades más directamente relacionadas con los recursos naturales, con pesos que incluso duplican la media comunitaria. Es el caso de productos de minerales no metálicos y metálicas básicas. Del grupo de las intermedias, la presencia de material de transporte (y más en concreto el sector del automóvil) es casi el doble de la que ostenta en la estructura de las exportaciones media de la UE-12.

Por tanto, el análisis de los coeficientes de especialización comercial ha resaltado las acusadas diferencias en la estructura de las exportaciones de Grecia y Portugal y en mucho menor medida de España, respecto a la media comunitaria. No obstante, tales disparidades han tendido a reducirse, de acuerdo con la evolución de los índices de similitud. Un índice de similitud que mide la semejanza entre las distribuciones por ramas de las exportaciones entre pares de países que pertenecen a la UE:

$$CD_{A,B} = [1 - (\sum_i | S_i^A - S_i^B |) / 2] \cdot 100$$

donde S_i representa la participación de cada una de las 13 ramas de manufacturas en las exportaciones industriales. El valor de este coeficiente de divergencia (CD) se iguala a 100 en caso de que los países comparados tengan estructuras comerciales idénticas y toma el valor de cero si presentan estructuras comerciales divergentes.

Grecia y Portugal son, junto con Irlanda, los países con un patrón comercial más divergente del comunitario en la década de los noventa. No obstante, en los años analizados se ha producido un importante aumento de los indicadores de similitud respecto a los países con un patrón más cercano al comunitario (véase el cuadro 3).

España apenas presenta variaciones en este índice de divergencia respecto al patrón comercial comunitario y sigue mostrando un valor elevado.³ Destaca la semejanza del patrón de exportaciones español con el de otros países centrales, como Francia y Bélgica, dado que tradicionalmente se consideraba que la estructura productiva y comercial española estaba más cerca de la de otras economías mediterráneas, particularmente de la italiana; el indicador estimado nos muestra que no es así y que incluso la similitud es ligeramente mayor con Alemania y el Reino Unido. Este acercamiento a los países centrales y el correspondiente distanciamiento de las manufacturas italianas lo reflejan también recientes trabajos que comparan la estructura productiva de las manufacturas europeas [Llorca y Martínez Serrano, 1998; Buesa y Molero, 1998].

Por tanto, la evolución de los índices de similitud no permite defender que los avances en la integración europea hayan favorecido la acentuación de la especialización comercial de las economías periféricas del sur de Europa en aquellas producciones más intensivas en mano de obra y recursos naturales en las que, en principio, poseen ventajas comparativas. Es decir, el incremento del comercio habido en estos años no se ha traducido en una especialización marcadamente interindustrial. Y en especial

³ Los países grandes muestran índices más elevados porque la media está muy influida por la estructura comercial de los países de mayor tamaño exportador.



Cuadro 3
Índices de similitud entre las estructuras de la exportación
de Grecia, Portugal y España y la UE-12, 1985-1996
 (Datos en porcentajes)

	<i>Años</i>	<i>UE-12</i>	<i>España</i>	<i>Portugal</i>	<i>Grecia</i>
Francia	1985	92.6	84.6	58.5	48.7
	1996	91.8	85.2	65.1	51.6
Bélgica	1985	84.4	86.9	62.2	54.2
	1996	83.9	79.5	64.2	55.8
Países Bajos	1985	74.4	67.6	53.0	53.2
	1996	78.1	67.5	52.5	58.1
Alemania	1985	88.2	77.8	52.1	37.7
	1996	89.5	77.9	63.5	44.4
Italia	1985	78.2	71.6	73.1	53.4
	1996	77.3	71.5	72.7	58.6
Reino Unido	1985	88.5	72.6	58.0	40.7
	1996	91.0	73.5	64.6	45.6
Irlanda	1985	61.3	52.5	47.4	46.3
	1996	54.2	43.5	37.9	42.1
Dinamarca	1985	76.8	64.3	60.0	47.8
	1996	79.2	67.4	56.6	62.1
Grecia	1985	47.2	57.1	70.3	
	1996	51.6	55.8	65.7	
Portugal	1985	61.7	62.2		
	1996	68.7	68.0		
España	1985	83.3			
	1996	82.3			

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Grecia y Portugal han acercado la estructura de sus exportaciones a la de la mayoría de sus socios comerciales.

La comprobación de los intensos cambios en los patrones comerciales de Grecia y Portugal tras la puesta en marcha del mercado único se pone asimismo de manifiesto a través del cálculo de los índices de cambio estructural (véase el cuadro 4). El índice de cambio estructural se calcula, como se ha explicado a partir de la expresión siguiente:

$$L = (1/2) \cdot \sum_i |S_{i,t} - S_{i,t-1}|$$

donde $S_{i,t}$ es la participación del sector i en el total de exportaciones de cada país en el año t , se observa que

Grecia, Portugal y también España han alterado su estructura comercial de forma nítida y en todos ellos se ha producido un acercamiento a la estructura de las exportaciones media de la UE-12 de acuerdo con los movimientos de los coeficientes de especialización.

El caso español presenta algunas peculiaridades dignas de mención. La constancia del indicador de similitud oculta que ha sido uno de los países que más ha modificado su patrón comercial respecto a la media comunitaria, como apunta el índice de cambio estructural. Durante el periodo transcurrido desde 1985, ha disminuido la histórica especialización comercial de las manufacturas en actividades tradicionales, debido sobre todo al menor peso relativo



de las ramas metálicas básicas, textil y confección y papel y artes gráficas, por lo que el patrón comercial español tendería a asemejarse al comunitario. De modo paralelo es mayor la presencia relativa de los minerales no metálicos y material de transporte. En las manufacturas españolas prácticamente se duplica el peso relativo de ambas producciones en el total de las exportaciones de la UE-12. De hecho, la especialización comercial española en ramas intermedias se explica de manera exclusiva por el considerable peso de las exportaciones de material de transporte. Estas dos tendencias contrapuestas, de convergencia estructural y especialización sectorial, explican que el indicador de similitud de la estructura comercial española respecto a la media comunitaria apenas se haya movido entre los años extremos del periodo analizado.

Cuadro 4
Índices de cambio estructural, 1985-1996
(Porcentajes)

Francia	9.1
Bélgica	9.4
Países Bajos	15.4
Alemania	5.3
Italia	7.1
Reino Unido	12.0
Irlanda	19.6
Dinamarca	9.2
Grecia	17.3
Portugal	19.1
España	16.3
Media UE-12	11.7

Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat.

Efectos en la especialización intraindustrial

El análisis de los cambios en la especialización comercial ha puesto de manifiesto que el incremento del comercio acaecido tras el avance del proceso de integración por la realización del mercado único europeo no ha tomado la forma de intercambios interindustriales en los denominados países periféricos. Es más, los patrones comerciales de Grecia y Portugal han convergido hacia la media europea,

lo que puede deberse a la intensificación de los flujos comerciales de naturaleza intraindustrial.

Para estudiar el comercio intraindustrial (CII en adelante) en el seno de la Unión Europea se utiliza el índice de Grubel y Lloyd [1975], definido como:

$$CII_{it} = \left[\frac{X_{it} + M_{it} - |X_{it} - M_{it}|}{X_{it} + M_{it}} \right] * 100 = \left[1 - \frac{|X_{it} - M_{it}|}{X_{it} + M_{it}} \right] * 100$$

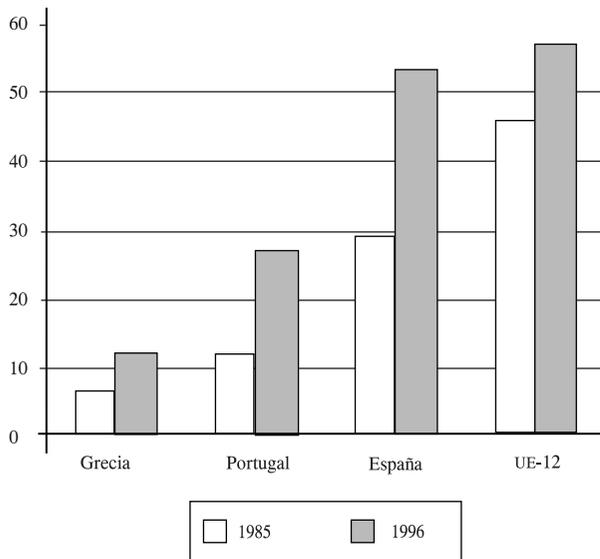
De esta forma el CII en la rama *i* en el año *t* tomará valores entre cero (cuando todo el comercio sea intrasectorial) y uno (cuando todo sea intraindustrial). Para disminuir al máximo el inconveniente de la agregación estadística, los índices se calculan con un nivel de desagregación de seis dígitos para las dos nomenclaturas con las que se ha trabajado (NIMEXE y NC). Posteriormente se agregan los índices de comercio intraindustrial de las producciones incluidas en cada una de las 13 ramas de manufacturas, ponderando por su volumen de comercio.

A mediados de los ochenta el tipo de comercio de manufacturas más importante en estos tres países de la Unión Europea era aquel de naturaleza interindustrial en el ámbito intracomunitario.⁴ Destacaban los valores particularmente bajos del comercio intrasectorial de Grecia y Portugal en torno a 10% de sus flujos comerciales. España se desmarca con unos flujos comerciales de carácter intraindustrial que casi alcanzan 30% de sus intercambios intracomunitarios, aún así 15 puntos porcentuales por debajo de la media ponderada comunitaria (véase la gráfica 2). Sin embargo, el avance de este tipo de intercambios intraindustriales desde mediados de los ochenta ha sido sorprendente y muy superior al del resto de estados miembros; el porcentaje de comercio intraindustrial en las manufacturas prácticamente se ha duplicado en las tres economías.

⁴ Circunscribimos esta parte de la investigación a los flujos intracomunitarios, teniendo en cuenta su mayor relevancia en el comercio de la Unión Europea y la escasa incidencia de los intercambios intraindustriales de estas tres economías con países ajenos al proyecto de unificación europea. Para un análisis detallado del comercio intraindustrial de la UE-12 en el marco intracomunitario véase Gandoy y Díaz Mora [2000].



Gráfica 2
Comercio intraindustrial en Grecia, Portugal y España
1985-1996
(Porcentaje sobre el comercio intracomunitario)



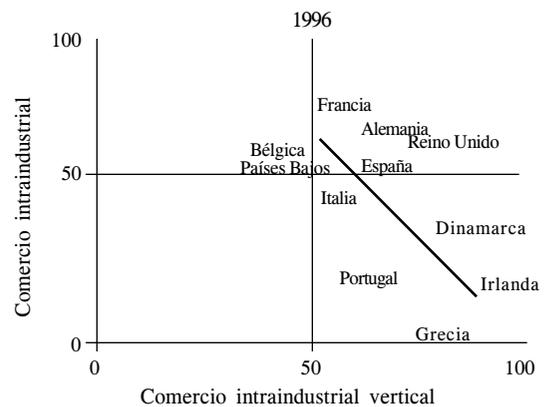
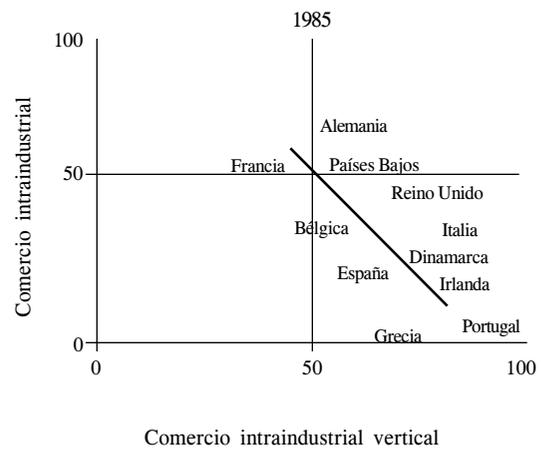
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

De hecho, en la economía española el avance ha sido tan importante que los flujos intraindustriales son 50% superiores al comercio intracomunitario en 1996 y se sitúa en el grupo de países con predominio de los intercambios intrasectoriales en la década de los noventa junto a las economías europeas más avanzadas. Por su parte, Grecia y Portugal, a pesar del dinamismo de su comercio intraindustrial, continúan siendo los países comunitarios con menor protagonismo en este tipo de flujos comerciales.

Esta situación se aprecia con toda claridad en la gráfica 3, que muestra la entidad del comercio intraindustrial en las distintas economías: si el país se encuentra en la mitad inferior del cuadrado, predomina el comercio interindustrial en los intercambios entre estados miembros, mientras que si se sitúa en la mitad superior, su comercio es de carácter mayoritariamente intraindustrial.

Si se introduce la dimensión sectorial, las manufacturas intermedias alcanzan los mayores índices de CI en los intercambios intracomunitarios de España y Portugal, y a

Gráfica 3
La naturaleza del comercio intracomunitario
en los estados miembros de la UE-12
1985 y 1986



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

cierta distancia y con valores similares, las avanzadas y tradicionales. El comportamiento opuesto se observa en la economía griega, donde las ramas con contenido tecnológico y demanda moderada obtienen los menores índices. Llama la atención que la economía española haya sido capaz de alcanzar niveles de CI cercanos a los de los países más desarrollados de la Unión Europea en las manufacturas tradicionales e intermedias; en cambio, en las ramas avanzadas, más susceptibles de CI dado su elevado grado de diferenciación en tipos, calidades y características de los productos y su mayor exposición a la competencia



exterior, el ritmo de aumento ha sido menor que en los otros dos grupos, prioritariamente en la maquinaria de oficina y ordenadores, manteniéndose una distancia de más de 20 puntos porcentuales respecto a los índices correspondientes de Francia, Bélgica, Alemania y Reino Unido. Es muy posible que tal comportamiento esté relacionado con el insuficiente desarrollo y diversificación de las industrias tecnológicamente más avanzadas en España, como denota la reducida capacidad de la producción nacional para abastecer su demanda interna [Myro y Gandoy, 1999]. El tradicionalmente bajo peso de la maquinaria de oficina y ordenadores en la estructura del valor añadido de las manufacturas españolas, muy por debajo de la media comunitaria,⁵ se traduce en una escasa participación en la estructura de sus exportaciones y en una reducida tasa de cobertura de su comercio exterior que permite entender el lento avance de los intercambios intrasectoriales en este tipo de industria en la economía española en relación con sus socios europeos.

En consecuencia, los cambios en la especialización comercial en el seno de la Unión Europea parecen, pues, haberse producido en el ámbito de los intercambios de naturaleza intraindustrial también en los países periféricos. En el aumento de la especialización comercial intraindustrial en estas naciones de reciente incorporación parecen conjugarse factores específicos relacionados con su adhesión al proyecto europeo y con factores comunes que afectan al conjunto de socios comerciales, como la desaparición o reducción de barreras al comercio por la puesta en marcha del mercado único.

Con estos resultados se podrían rechazar las hipótesis planteadas por algunos autores de que los países de nueva incorporación caracterizados por unas dotaciones factoriales y una capacidad tecnológica notablemente diferenciadas de las de los estados pioneros, podrían ver afianzada su especialización interindustrial y obtener menores beneficios de la realización del gran mercado interior. Nuestro

análisis muestra que son precisamente estos países los que más han avanzado en una especialización de carácter intraindustrial. No obstante, debe aclararse si tales intercambios intraindustriales se producen sobre la base de productos diferenciados horizontalmente (CII de productos similares) o por su calidad y precio (CII vertical). En el segundo caso, la distribución de las ganancias de la integración económica puede no ser homogénea si hay la probabilidad de que los países de bajos ingresos se especialicen en variedades de inferior calidad-precio, variedades de bajo valor añadido o menor elasticidad renta dentro de los productos diferenciados verticalmente, mientras la situación contraria tenga lugar en los países de rentas más altas.

La naturaleza del comercio intraindustrial

Queda por determinar, pues, la naturaleza del comercio intraindustrial: el componente vertical y horizontal de los intercambios intraindustriales, la evolución de estos dos componentes a lo largo del tiempo, así como qué segmento de calidad predomina en los intercambios comerciales de Grecia, Portugal y España con otros estados miembros.

El procedimiento seguido para distinguir ambos tipos de comercio intraindustrial parte de la suposición de que las diferencias de precios reflejan diferencias de calidad y que los precios pueden ser aproximados por los índices de valor unitario (IVUS), aun conscientes de sus limitaciones. Se considera que los productos intercambiados son similares (o diferenciados horizontalmente) si los IVUS de las exportaciones e importaciones difieren menos de $\pm 15\%$. Si no es así, los productos estarán diferenciados verticalmente. A su vez, el CCI vertical puede dividirse en dos componentes, el de baja y el de alta calidad. Se considerará que es de este segundo tipo si el precio de las ventas al exterior supera al de las compras en más de un 15% y de baja calidad en el caso contrario.⁶

⁵ En Ferraro y Álvarez [2000] se analizan con detalle las diferencias en la especialización productiva de las manufacturas en el seno de la Unión Europea durante las dos últimas décadas.

⁶ Esta metodología fue desarrollada por Abd-el-Rahman [1991] y más tarde adoptada por Greenaway, Hine y Milner [1994].



En el sur de la Europa comunitaria la mayoría de los intercambios intraindustriales son mayoritariamente de naturaleza verticales, en mayor grado cuanto mayor peso relativo tiene la especialización intersectorial en esos países. Es decir, el comercio intraindustrial se sustenta prioritariamente en diferencias en la calidad de las variedades intercambiadas en aquellas economías con una mayor importancia relativa de los intercambios intersectoriales que, de acuerdo con las teorías tradicionales del comercio internacional, vienen explicados por la existencia de ventajas comparativas.

Esta relación positiva entre comercio interindustrial y CI vertical (o relación negativa entre CI total y CI vertical) se pone de manifiesto con nitidez en la gráfica 3. Mientras el eje de ordenadas divide a los países en función de la importancia de su CI , el eje de abscisas lo hace en función de la naturaleza de ese comercio intrasectorial. Así, un país ubicado en la parte derecha del cuadrado tendrá predominio de intercambios intraindustriales de naturaleza vertical dentro de su CI , mientras que serán de naturaleza horizontal si se encuentra en la parte izquierda. En dicha gráfica se observa cómo se distribuyen los estados miembros sobre la diagonal, de manera que a medida que aumenta la participación del comercio intersectorial entre estados miembros, más se sustenta el CI residual en variedades de bienes que difieren en calidad.

Tanto Grecia como Portugal y España se encuentran en los cuadrantes derechos, esto es, se caracterizan, dentro de su CI , por una especialización en rangos de calidad, mucho más claramente en 1985 que en la década de los noventa en el caso de España y Portugal. El aumento de los flujos intra industriales en estos dos países ha tomado prioritariamente la forma de intercambios de productos de naturaleza y precios similares, pues el CI vertical de alta y baja calidad ha crecido en menor medida, fundamentalmente el primero, lo que ha mermado su porcentaje en el conjunto del comercio intraindustrial. Este giro hacia el CI horizontal puede interpretarse como el reflejo de los esfuerzos de las industrias española y portuguesa para adaptarse a los estándares de calidad de los competidores y ampliar la oferta de bienes dife-

renciados con los cuales competir en los mercados exteriores. Este aumento del comercio intraindustrial horizontal sería, sin duda, el primer paso para incrementar el porcentaje de productos de alta calidad. No obstante, los cambios en el sistema arancelario de estos países tras su adhesión a la Unión Europea en 1986 también podrían estar detrás de esta fuerte intensificación de los intercambios intrasectoriales horizontales. Algunos estudios sobre el caso concreto de la economía española han señalado los efectos que la alteración del sistema arancelario ha tenido en los precios de importación y exportación. De un lado, la eliminación de aranceles en el comercio con otros estados miembros supone una reducción automática de los precios de importaciones intracomunitarias. De otro, las subvenciones a la exportación, ampliamente utilizadas en algunos sectores productivos españoles, tuvieron que suprimirse, provocando el encarecimiento de las exportaciones. Por tanto, la tendencia mostrada por ambos países hacia el comercio intrasectorial horizontal podría responder, en parte, a estas modificaciones en los precios de comercio.

En la década de los noventa España forma parte (junto a Francia, Países Bajos, Alemania, Bélgica y el Reino Unido) del grupo de países comunitarios con intercambios con otros estados miembros mayoritariamente de naturaleza intraindustrial y, dentro de éstos, intercambios de variedades que difieren en calidad-precio (en torno a 55% de su CI es vertical). Mientras que en Grecia y Portugal, acompañados por Italia, Dinamarca e Irlanda, se impone la especialización comercial interindustrial y su inferior comercio intraindustrial consiste claramente en intercambios de bienes diferenciados verticalmente.

Podemos concluir, por tanto, que en los intercambios de las economías comunitarias periféricas con otros Estados miembros el liderazgo lo ostenta el comercio interindustrial, excepto en el caso español en que ambos tipos de intercambios tienen pesos similares en la década de los noventa, y dentro de los intercambios intra industriales, aquellos basados en bienes diferenciados en calidad, a pesar de la reducción de diferencias entre CI horizontal y vertical desde mediados de la década de los ochenta en España y Portugal (véase el cuadro 5).



De acuerdo con los modelos de diferenciación vertical de los bienes, cabría esperar que los países periféricos con menores niveles relativos de renta se especializaran en segmentos de menor calidad. El análisis empírico presentado confirma tal hipótesis y Grecia, Portugal y España se caracterizan por un liderazgo de manufacturas de baja calidad en 1996, países a los que se une Italia en el marco de la Unión Europea. La especialización intra-industrial en baja calidad de estas economías del sur contrasta con la preeminencia del comercio intrasectorial de alta calidad del resto de los estados miembros en el comercio intracomunitario. Los datos aportados parecen apostar por la existencia de un proceso de especialización comercial tras la puesta en marcha del mercado único europeo por parte de los países periféricos: aunque sigue prevaleciendo, con la excepción de España, la especialización interindustrial, la de naturaleza intraindustrial va ganando peso, una especialización en bienes de inferior calidad relativa que, sin embargo, no ha tendido a afianzarse en estas economías; en Grecia, el mayor avance lo registran los productos de alta y similar calidad, mientras que en España y Portugal el comercio intracomunitario se basa cada vez más en bienes de calidades similares. Aún así, en la segunda mitad de la década de los noventa, los bienes de calidad inferior siguen mostrando un mayor peso en los intercambios intra industriales verticales de las economías periféricas del sur (véase el cuadro 5).

Sin embargo, no todas las ramas manufactureras exportan bienes de calidad inferior a la de las importaciones recibidas. En determinadas producciones se consigue superar su desventaja comparativa inicial y exportar variedades de superior calidad relativa a otros estados miembros. Para la economía española, las manufacturas de las ramas avanzadas, el material de transporte y los productos textiles se desmarcan por ser dominadas por los tramos superiores de calidad dentro del *cii* vertical. Aunque Portugal es el Estado miembro con una especialización en baja calidad más nítida en la década de los noventa, la calidad de las exportaciones de variedades de maquinaria de oficina y ordenadores y alimentación consigue superar a la de las importaciones.

Por su parte, Grecia es la que ha experimentado la alteración más profunda en la naturaleza de su escaso *cii*; desde mediados de los ochenta el aumento de su comercio intrasectorial se ha basado de manera prioritaria en variedades diferenciadas verticalmente y de éstas, en las que se sitúan en el tramo superior de calidad, permitiendo suavizar su especialización comercial en manufacturas de baja calidad. De hecho, en las manufacturas de material eléctrico, caucho y plásticos y textil el segmento de alta calidad desplaza a los bienes de baja calidad en el *cii* vertical. Aun así, en los intercambios del resto de las producciones manufactureras, menos química, transporte

Cuadro 5
Naturaleza del comercio intraindustrial en Grecia, España y Portugal 1985-1996
(Porcentajes sobre el comercio intracomunitario)

	<i>cii</i>		<i>cii horizontal</i>		<i>cii vertical</i>		<i>cii v alta calidad</i>		<i>cii v baja calidad</i>	
	1985	1996	1985	1996	1985	1996	1985	1996	1985	1996
Grecia	6.2	11.2	1.2	2.2	5.0	9.0	1.2	4.4	3.8	4.6
Portugal	11.7	26.7	1.9	10.2	9.8	16.5	4.5	4.9	5.3	11.6
España	29.4	52.5	8.7	23.4	20.7	29.1	9.0	11.0	11.7	18.1
UE-12	45.3	56.6	20.3	24.2	25.0	32.4	14.0	19.1	11.1	13.3

Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat.



y otras, siguen primando las producciones con reducida calidad relativa. En cualquier caso, a la hora de valorar estos resultados no hay que olvidar que en la década de los noventa apenas 11% del comercio de Grecia con sus socios comunitarios es de naturaleza intrasectorial, un pequeñísimo porcentaje que apenas permite hablar de especialización comercial en un rango u otro de calidad, sino de un liderazgo absoluto de la especialización de carácter interindustrial.

Algunos trabajos empíricos recientes [Greenaway y Tortensson, 1998, para la economía sueca; Blanes y Martín, 2000, y Orts y Martín, 2001, para la economía española, y Díaz Mora, 2001 para los estados miembros de la UE-12] han avanzado en la investigación de los factores determinantes de esta especialización comercial intrasectorial en rangos de calidad. En ellos se demuestra con técnicas econométricas diversas que la existencia de ventajas comparativas en la dotación de capital físico, humano y tecnológico desempeña un importante papel en este patrón de especialización comercial intraindustrial. Es más, el último de los trabajos encuentra que el posicionamiento comercial de los países del sur de Europa, España, Grecia y Portugal, el rango de baja calidad en sus intercambios intra industriales está explicado por su desventaja comparativa, respecto a la media comunitaria, en la dotación de capital físico y humano y en la capacidad tecnológica. Tal conclusión lleva, por un lado, a prever cambios profundos en la especialización comercial intraindustrial futura de la Europa comunitaria a medida que se amplíe el número de estados miembros; por otro lado, si los nuevos socios procedentes de Europa Central y del Este adolecen también de desventajas comparativas frente a la media comunitaria, previsiblemente tendrá lugar una fuerte competencia en los segmentos de baja calidad en los intercambios intrasectoriales entre estados miembros.

En cualquier caso, la evidencia empírica aportada por este trabajo defiende las premisas de los modelos de diferenciación vertical de bienes, de forma que se observa cierta tendencia al posicionamiento en segmentos de calidad inferior de los países con menores niveles de renta per cápita. Aunque el notable avance de los intercambios

intra comunitarios de España y Portugal de variedades de similar calidad junto a las de alta calidad en Grecia puede advertirse como una señal de cambio en este proceso de especialización intraindustrial en bienes de inferior calidad relativa. En todo caso, los resultados descritos no pueden generalizarse al conjunto de manufacturas, pues cada socio comercial presenta un perfil de especialización en rangos de calidad que varía de unas ramas a otras y que se mezcla asimismo con la especialización interindustrial.

Conclusiones

El debate abierto a raíz de la puesta en marcha del proyecto del mercado único europeo sobre una posible polarización de la producción y del comercio en el seno de la Europa comunitaria y, por tanto, una distribución poco homogénea de los beneficios del mismo, ha dado lugar a un numeroso grupo de trabajos sobre el tema.

En el presente estudio se ha puesto de manifiesto cómo tras la adhesión de los llamados países periféricos del sur de la Unión Europea (Grecia, Portugal y España), las relaciones comerciales se han intensificado de modo notable, prioritariamente entre estados miembros, siendo precisamente estas economías que se incorporaron en los ochenta las que se han mostrado más dinámicas.

A pesar de las considerables diferencias en dotaciones factoriales y capacidad tecnológica de los países comunitarios del sur respecto a los pioneros del proyecto de unificación europea, la reducción de trabas al comercio y la consiguiente activación de los flujos comerciales no se ha traducido, siguiendo las premisas de las teorías tradicionales del comercio internacional, en una profundización de la especialización comercial de índole interindustrial.

Aunque en Grecia y Portugal siguen predominando los intercambios intersectoriales, la especialización de naturaleza intraindustrial ha ganado protagonismo vertiginosamente en las tres economías periféricas desde mediados de los ochenta, incidiendo en la creciente importancia de factores como la diferenciación de producto y las economías de escala en el comercio entre países desarrollados, como defienden las nuevas teorías del comercio internacional.

No obstante, la tendencia hacia una especialización intra-sectorial no garantiza una distribución homogénea de los beneficios de realización del gran mercado interior si los países integrados se especializan, en función de sus niveles de renta relativa, en rangos de calidad dentro de su comercio intra-industrial.

El análisis efectuado apunta a la existencia de una relación positiva entre la intensidad de los intercambios inter-industriales y la preeminencia de la diferenciación vertical de producto dentro de los flujos intra industriales. Así, en los países periféricos del sur de Europa prevalecen los intercambios intersectoriales (salvo en España, donde flujos inter e intra industriales comparten protagonismo), y su inferior *cu* se basa en intercambios de variedades de distinta calidad-precio. Es más, a medida que ha ido aumentando el peso del comercio intrasectorial, su componente vertical ha ido perdiendo importancia a favor del horizontal. Considerando que en los tres países estudiados el segmento de calidad inferior impera en sus flujos intra industriales verticales, puede defenderse una tendencia al posicionamiento en segmentos de calidad inferior de los países con menor nivel de renta relativa que se explica, según los trabajos empíricos más recientes, por la existencia de desventajas comparativas en la dotación de capital físico, humano y tecnológico de la periferia frente a los países centrales de la Unión Europea. En estas circunstancias, reaparecen los riesgos de polarización sugeridos por las teorías tradicionales del comercio; aunque el notable avance de los intercambios intra-sectoriales de variedades de similar calidad en estas economías puede ser advertido como una señal de cambio en este proceso de especialización intraindustrial en bienes de inferior calidad relativa que les permita escapar de la competencia que, en este segmento de calidad, suponen países no comunitarios menos desarrollados.

Bibliografía

- Abd-el-Rahman, K. [1991], "Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127 (1), pp. 83-97.
- Aquino, A. [1978], "Intra-industry Trade and Interindustry Specialization as Concurrent Sources of

International Trade in Manufactures", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 114, pp. 275-295.

- Balassa, B. [1966], "Tariff Reductions and Trade in Manufactures among the Industrial Countries", *American Economic Review*, vol. 56. pp. 466-473.
- Blanes, V. y C. Martín [2000], "The Nature and Causes of Intra-Industry Trade: Back to the Comparative Advantage Explanation? The case of Spain", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 136 (3), pp. 423-441.
- Buesa. M. y J. Molero [1998], "La organización productiva de la industria española", en *Economía Industrial de España*, Civitas, Madrid.
- Cañada. A., y A. Carmena [1991], *La integración en la CEE y los cambios en el sistema fiscal-arancelario: algunas repercusiones sobre la competitividad de la economía española (1986-1989)*, Documento de trabajo 9101, Fundación Empresa Pública, Madrid.
- Díaz Mora, C. [1999], *El comercio exterior de España en el marco de la Unión Europea: un estudio a partir de la base de datos COMEXT*, Estudios de Economía Europea 0198, Instituto Universitario Ortega y Gasset, Madrid.
- Díaz Mora, C. [2001], "The Role of Comparative Advantage in Trade Within Industries: a Panel Data Approach for the European Union", ponencia presentada al Workshop sobre comercio intraindustrial en la School of Economics de la Universidad de Nottingham, 18-19 de mayo de 2001.
- Falvey R., y H. Kierzkowski [1987], "Product Quality. Intra-Industry Trade and (Im)Perfect Competition", en H. Kierzkowski, (ed.); *Protection and Competition in International Trade*, Basil Blackwell, Oxford.
- Ferraro. F.J., y E. Álvarez [2000], "La industria", en R. Myro, (dir.); *Economía Europea: crecimiento, integración y transformaciones sectoriales*, Editorial Civitas, Madrid.
- Flam. H. y E. Helpman [1987], "Vertical Product Differentiation and North-South Trade", *American Economic Review*, vol. 77, pp. 810-822.
- Gandoy Juste. R., y C. Díaz Mora [2000], "Integración económica: efectos comerciales", en R. Myro, (dir.) *Economía europea: crecimiento, integración y transformaciones sectoriales*, Editorial Civitas, Madrid.



- Greenaway. D., R.C. Hine y Ch. Milne [1994], “Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the U.K.”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130 (1), pp. 77-100.
- Greenaway. D., y J. Torstensson [1998], “Economic Geography, Comparative Advantage and Trade within Industries: Evidence from the oecd”, Discussion Paper, núm. 1857, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Grubel. H.G. y P.J. Lloyd [1975], *Intra-Industry Trade, The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan, Londres.
- Krugman. P. [1979], “Increasing returns. monopolistic competition and international trade”, *Journal of International Economics*, vol. 9, pp. 469-479.
- Krugman. P. [1980], “Scale economies, product differentiation and the pattern of trade”, *American Economic Review*, vol. 70, pp. 950-959.
- Lancaster. K. [1980], “Intra-Industry trade under perfect monopolistic competition”, *Journal of International Economics*, vol. 10, pp. 151-176.
- Llorca Vivero. R. y J.A. Martínez Serrano [1998], *Shocks Reales y Nominales en la Industria Europea*, Estudios de Economía Europea 0198, Instituto Universitario Ortega y Gasset, Madrid.
- Martín. J. y V. Orts [2001], “Vertical Specialization and Intra-industry Trade: the Role of Factor Endowments”, ponencia presentada al Workshop sobre comercio intraindustrial en la School of Economics de la Universidad de Nottingham, 18-19 de mayo de 2001.
- Motta. M. [1990], “Recent Models of International Trade and Distributional Gains from Integration (with reference to the case of the eec internal market)”, *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, vol. 37, Núm. 8, pp. 713-736.
- Myro. R. y R. Gandoy [1999], “El sector industrial”, en J.L. García Delgado, (dir.), *Lecciones de economía Española*, Editorial Civitas, Madrid.