

REVISTA INTERNACIONAL DE ECONOMÍA

«Los Intercambios Comerciales entre los Países con Bajos Salarios y la Unión Europea»

Traducción del original «*Les échanges commerciaux entre les pays á bas salaires et l'Union européenne*», publicado en *Economie Internationale* (N.º 64, 4º Trimestre 1995, pp. 61-80) por la *Documentation française*.

Pierre-André Buigues¹

Jefe de Unidad y Consejero de la Comisión Europea

Alexis Jacquemin

Consejero principal de la Comisión Europea
Universidad Católica de Lovaina

Palabras clave: Intercambios comerciales, niveles salariales, importaciones, exportaciones.
Nº de clasificación JEL: J31, P45.

Este artículo analiza los tipos de intercambios de la Unión Europea con los países con bajos salarios (PBS) y se inscribe en un importante debate según el cual los países en vías de desarrollo ejercen una fuerte competencia sobre las economías desarrolladas gracias a sus bajos costes salariales (Arthuis, 1993). Esta competencia afecta especialmente a los trabajadores poco cualificados de los países desarrollados, sus salarios y empleos. Tratar la globalidad de esta problemática no es sencillo. El enfoque

¹ Los autores agradecen a Montse Berges, Carlos Martínez Mongay, Chantal Mathieu, Jean Pisani-Ferry, André Sapir y Maarten van de Stadt por sus comentarios y su colaboración.

adoptado aquí se limita a un análisis de los flujos comerciales y no cubre el fenómeno de las deslocalizaciones.

En el primer apartado se identifican los países caracterizados por bajos salarios/hora en la industria manufacturera y el peso de estos países en el PIB mundial. En el segundo se determina la importancia de las importaciones procedentes de los PBS en el conjunto de las importaciones de origen extracomunitario que realiza la Unión Europea; se presenta asimismo el peso relativo de aquéllas respecto al consumo aparente de productos industriales por parte de la Unión. El artículo examina a continuación en qué medida las exportaciones comunitarias hacia los PBS experimentan tendencias similares a las de las importaciones. En el apartado 4 se abandona la aproximación agregada para dar paso a un análisis sectorial (nomenclatura a 2 dígitos), dado que el nivel global puede ocultar importantes disparidades sectoriales. Nuevamente, se calculan los pesos de las importaciones y exportaciones con los PBS. En el apartado 5 se profundiza en el análisis y se pone de relieve la presencia de intercambios comerciales de tipo intraindustrial (nomenclatura a 3 dígitos). Por último, un ejercicio econométrico permite identificar ciertos factores susceptibles de favorecer o de frenar las importaciones procedentes de los PBS hacia la Unión Europea. Estos factores son poco móviles y pueden estar influenciados por políticas comunitarias preocupadas por favorecer el arraigo de actividades en el seno del mercado europeo.

1. COMPARACIÓN DE LOS NIVELES SALARIALES

En este apartado se pretende examinar la situación actual de los niveles salariales² e identificar los países con bajos salarios cuya competencia constituye el núcleo central del debate político.

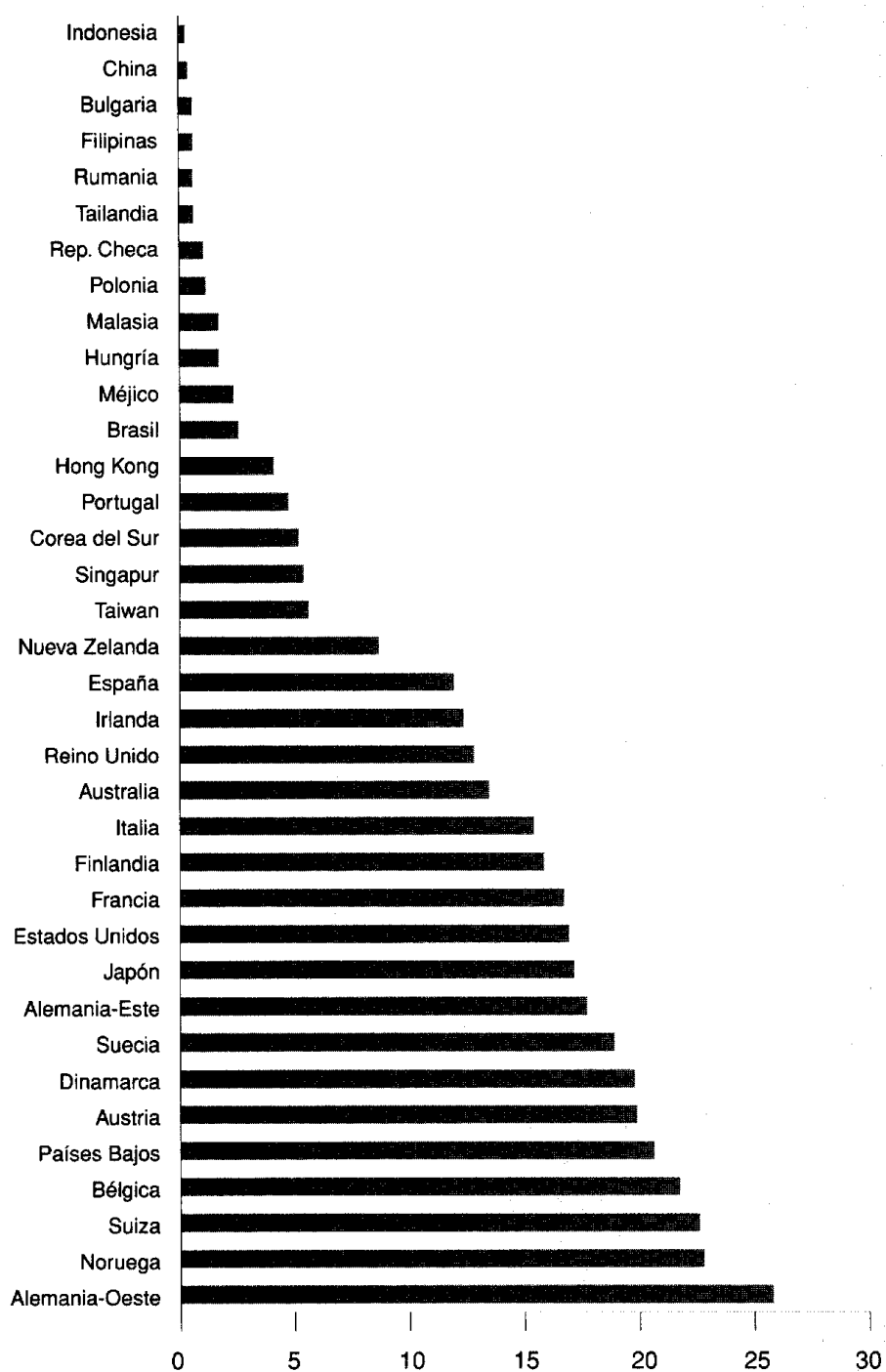
El Gráfico n.º 1 presenta los salarios/hora de los trabajadores de la producción en la industria manufacturera para una treintena de países en 1993. Existen grandes disparidades entre estos. Ahora bien, en términos globales puede considerarse que por una parte se sitúan los países con altos salarios (más de 10 dólares por hora en 1993) y, por otra, los PBS (menos de 7 dólares por hora en 1993) que agrupan prácticamente al resto del mundo.

Para nuestro análisis nos contentaremos con un reparto entre estos dos grupos: países con altos salarios (PAS) que incluyen a la UE, EFTA, Estados Unidos, Japón, Canadá, Nueva Zelanda y Australia y los PBS, grupo en el que se sitúa el resto del mundo: África Negra y Mundo árabe, América latina, NPI de Asia, Resto de Asia y Europa del Este.

Con el fin de constatar su importancia global, el Cuadro n.º 1 presenta sus pesos relativos en el Producto Interior Bruto mundial en 1990, con tipos de cambio corrientes.

² Cabe subrayar que el debate actual está focalizado en las diferencias de salario. La consideración de la productividad sería útil pero plantea dificultades metodológicas y empíricas. Según algunos estudios, el aumento de la productividad en los PBS no tiene el impacto correspondiente en los salarios. Para el caso de China, ver Turcq (1995).

Gráfico n.º 1. Costes salariales horarios* en la industria en 1993



* Dolares corrientes (conversión en base a tipos de cambio corrientes)

Fuente: Morgan Stanley y Bureau of Labour Statistics (Washington)

Los PBS representaban en 1990 cerca del 45% del PIB mundial pero este peso crecería sensiblemente a lo largo de los años noventa.

Esta fotografía de la situación está llamada a cambiar. En efecto, según diversos teoremas del comercio internacional, el libre intercambio debería garantizar la equiparación de los precios de los factores. El caso de Japón es, desde este punto de vista, reseñable. En 1980, la remuneración horaria de los trabajadores de la industria manufacturera era de 5,5 dólares en Japón y de 9,9 dólares en Estados Unidos mientras que en 1993 el nivel japonés había superado algo el de Estados Unidos. Sin embargo, Japón constituye más bien la excepción puesto que en el período 1980-1993, el ranking de salarios entre grandes zonas del mundo se ha mantenido estable. Las economías dinámicas del Sudeste asiático tenían en 1980 costes horarios en la industria diez veces inferiores a los de Estados Unidos; la relación se mantiene todavía de cuatro a cinco en 1993. En la presente década, la definición de la zona PBS es, por tanto, bastante estable dado que Japón pertenecía ya a los países con altos salarios en 1982 y que las economías dinámicas del Sudeste asiático siguen perteneciendo a los PBS en 1993. Generalmente, las hipótesis que requieren los modelos de equiparación del precio de los factores son particularmente restrictivas y muy imperfectamente realizadas. Esto puede explicar la persistencia del desfase salarial entre países (van Mourik, 1994).

2. LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE LOS PAÍSES CON BAJOS SALARIOS

En relación al total de importaciones de productos manufacturados efectuadas por la Unión Europea, la parte de las importaciones procedentes de los PBS era del 37% en 1992. Sin embargo, se constata un aumento a lo largo del tiempo puesto que sólo alcanzaba el 32% en 1982.

Considerando de manera aislada a los países asiáticos (China, ASEAN, NICs) se constata que es precisamente ahí donde se localiza el aumento de 5 puntos observado entre 1982 y 1992. En efecto, estos representaban el 13,3% de las importaciones de origen intracomunitario en 1982 y el 19,5% en 1992, es decir, un aumento de 6,2 puntos mientras que los PBS no asiáticos registraban una disminución de 1,2 puntos en el mismo periodo.

Entre los grandes países de la Comunidad existen diferencias sensibles de nivel aunque la tendencia general es idéntica. El Gráfico n.º 2 muestra la parte de los PBS en el total de importaciones de productos manufacturados de origen extracomunitario efectuadas por cuatro países de la Unión Europea.

Resulta que en 1992 es en el Reino Unido donde la participación de los PBS es la más reducida con un 33,1%, seguido de Francia (37,6%), Alemania (38,4%) e Italia (40,3%). Sin embargo, desde 1982, la penetración de los PBS ha aumentado considerablemente en todos los países considerados.

Puede resultar útil completar estas constataciones calculando el peso de las importaciones procedentes de los PBS en la demanda de productos manufacturados de la Unión Europea (Gráfico n.º 3). Esta demanda se identifica por el consumo aparente

Cuadro n.º 1. Participación de los distintos países en el PIB mundial en 1990 (Tipos de cambio corrientes)

	%
PAISES CON ALTOS SALARIOS	
Unión Europea	18,8
Otros países de Europa del Oeste	4,0
Estados Unidos	20,1
Japón	8,2
Canadá, Australia, Nueva Zelanda	3,9
Subtotal Países con Altos Salarios	55,0
PAISES CON BAJOS SALARIOS	
África negra y Mundo árabe	5,5
América latina	7,3
NPI de Asia	2,7
Otros países de Asia	17,7
Europa del Este	11,7*
Subtotal Países con Bajos Salarios	45,0
TOTAL MUNDO	100,0

* El peso de los países de Europa del Este es difícil de estimar en la fase de transición y el resultado aquí presentado podría estar sobrestimado según otras fuentes.

Fuente: Clasificación realizada a partir de los datos del modelo Mimosa, CEPPII-OFCE.

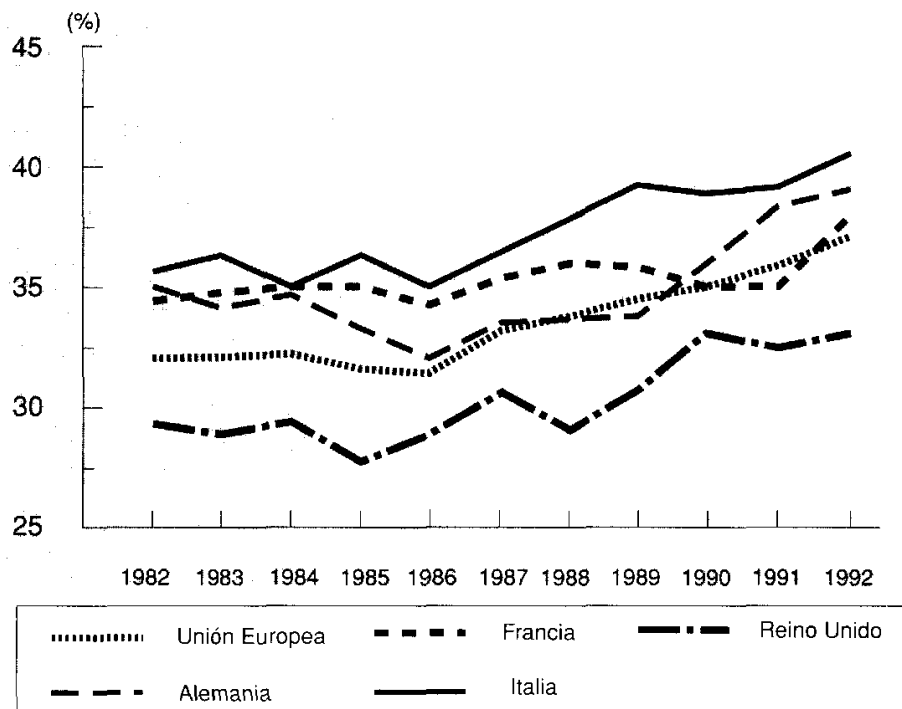
(producción+importaciones-exportaciones). Las evoluciones son comparables en su conjunto puesto que se observa también un aumento de la participación de las importaciones procedentes de los PBS en la demanda de productos manufacturados (+2 puntos en 10 años). Pero en 1992 sólo un 5,2% de la demanda de productos manufacturados en la Unión Europea proviene de los PBS: 3,8% en Francia, 4,3% en Italia, 5,2% en Reino Unido y 5,6% en Alemania. A nivel global, esta penetración de las importaciones procedentes de los PBS sigue siendo débil, independientemente de los Estados miembros de la Unión Europea considerados. Se constata, por tanto, que el proceso de globalización es actualmente muy reducido en relación a los PBS y que no existe en absoluto dependencia europea global respecto de estos países.

3. LAS EXPORTACIONES HACIA LOS PAÍSES CON BAJOS SALARIOS

En 1982 los PBS representaban para la Unión Europea el 54,7% del total de sus exportaciones extracomunitarias de productos manufacturados, porcentaje que alcanza el 49,4% en 1992, es decir, una disminución de 5,3 puntos en 10 años. Esta caída se explica más por la disminución registrada en el mercado de los países asiáticos (-2,9 puntos) que por la constatada en los PBS no asiáticos (-2,3 puntos).

El peso de los PBS en nuestras exportaciones extracomunitarias de productos manufacturados ha registrado, sin embargo, una evolución contrastada en el periodo

Gráfico n.º 2. Participación de los PBS en las importaciones totales de productos manufacturados de origen extra-comunitario



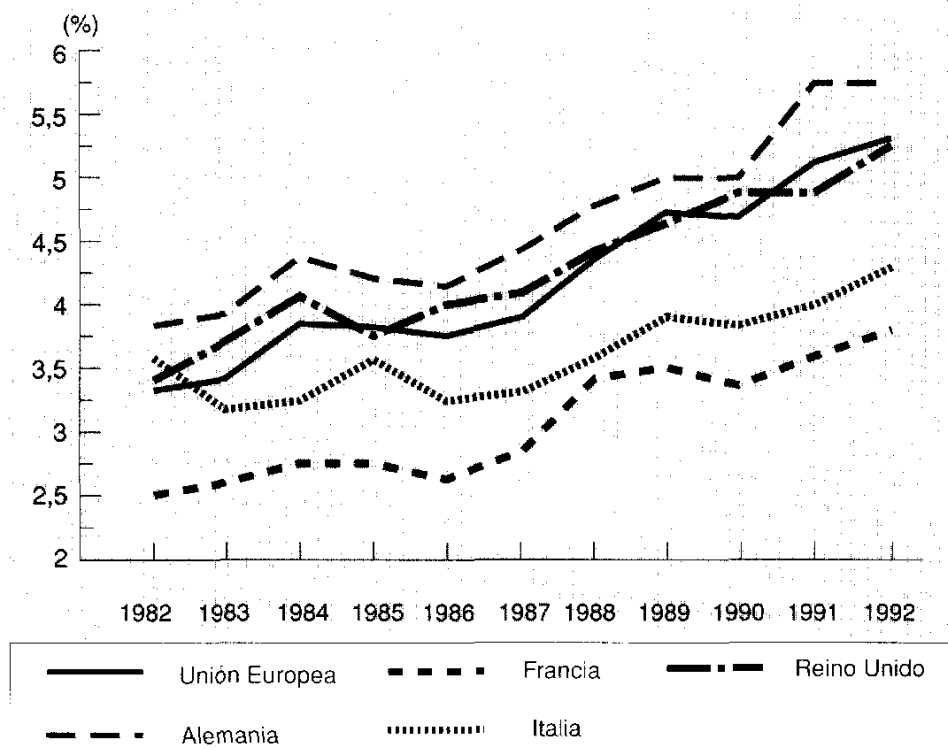
Fuente: Eurostat

puesto que tras un descenso sensible hasta 1987 (42,3% sólo este año), se constata un fuerte aumento que se acelera entre 1990 y 1992 (Gráfico n.º 4).

La ruptura de tendencia observada en 1987 tanto a nivel de las importaciones como de las exportaciones puede explicarse mediante diversos factores. Así, se constata que es después de mitad de los años 1985-1990 cuando los países con bajos salarios comienzan a registrar tasas de crecimiento económico superiores a las observadas en los países industrializados. Para la Unión Europea este «efecto crecimiento» se traduce mecánicamente en un aumento de los intercambios realizados con los PBS, cuyo dinamismo económico ha sido más sostenido que el de los países con altos salarios. Asimismo, durante este periodo los PBS ponen en marcha reformas estructurales: mayor apertura a los intercambios internacionales, privatización y desregulación.

Ha de subrayarse, no obstante, que la Unión Europea no se beneficia tanto como Estados Unidos del dinamismo económico del Sudeste asiático. Así, Japón, los países recientemente industrializados del Sudeste asiático y China no suponen más que un 12,5% de las exportaciones extracomunitarias, ascendiendo esta cifra hasta un 22,3% en el caso de Estados Unidos (Economie Européenne, 1994). La situación es similar para las inversiones directas entre 1979 y 1992. A modo de ejemplo, la Unión Europea realizaba alrededor de un 6% de las inversiones de capital en China frente a un 10% en el caso de los Estados Unidos y un 13% en el de Japón (Bricourt, 1994). No resulta evidente que el factor proximidad geográfica lo explique todo.

Gráfico n.º 3. Participación de las importaciones procedentes de los PBS en la demanda de productos manufacturados de la Unión Europea

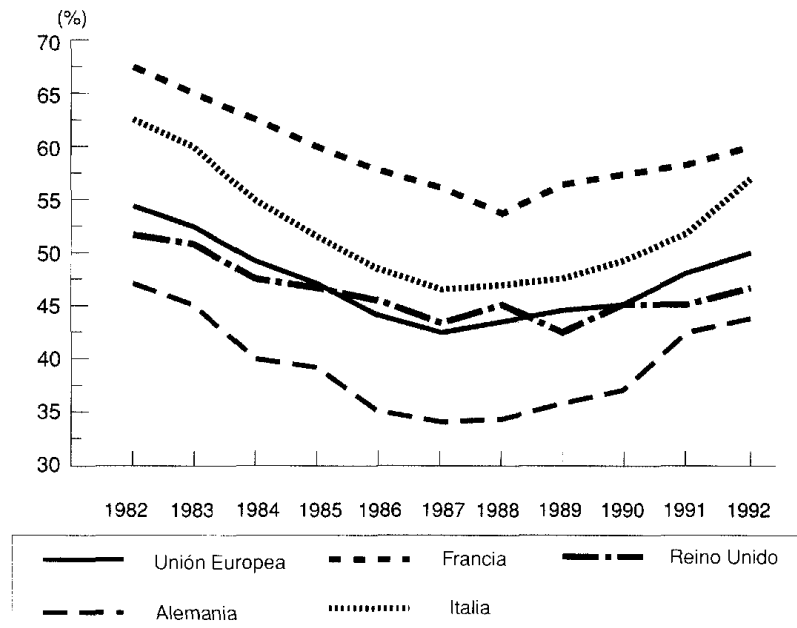


Fuente: Eurostat

Las exportaciones extracomunitarias experimentan evoluciones nuevamente bastante similares en los cuatro grandes países de la Unión Europea, aunque existen diferencias de nivel importantes. En 1992 los PBS representaban un 58,3% de las exportaciones extracomunitarias de Francia, 55,3% de las de Italia, 45,6% en el caso del Reino Unido y sólo un 42,8% en el de Alemania. Estos porcentajes sugieren una situación en la que el peso relativo de los PBS en el comercio exterior de la Unión Europea es más importante en términos de exportaciones que en términos de importaciones. Esto es particularmente cierto en el caso de Francia, donde los PBS representan un 58,3% de las exportaciones fuera de la UE frente al 37,6% de las importaciones.

La parte de producción manufacturera exportada hacia los PBS sigue tendencias análogas pero la ruptura observada en 1987 es más acusada (Gráfico n.º 5). Presenta niveles bastante débiles lo que también ocurre en la parte del consumo de productos manufacturados procedentes de los PBS. En 1992 sólo un 7,2% de la producción manufacturera de la Unión Europea era exportada a los PBS. Las diferencias entre los Estados miembros eran muy limitadas: 6,1% en el Reino Unido, 7% en Alemania y 7,5% en Francia y en Italia.

Gráfico n.º 4. Participación de los PBS en las exportaciones totales extra-comunitarias de productos manufacturados



Fuente: Eurostat

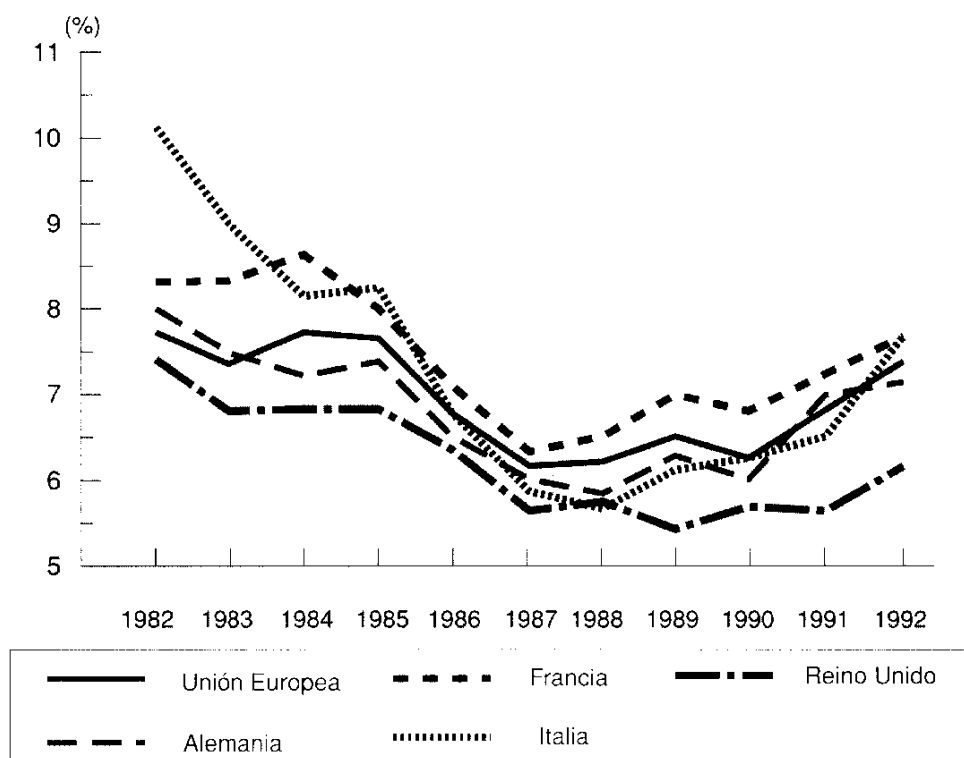
4. ANÁLISIS SECTORIAL DE LOS INTERCAMBIOS DE LA UNIÓN EUROPEA CON LOS PAÍSES CON BAJOS SALARIOS

4.1. El caso de las importaciones

Las importaciones procedentes de los PBS tienen ciertamente un peso limitado en la demanda de productos industriales de la Unión Europea pero pueden existir diferencias importantes por sector de actividad. El Cuadro n.º 2 presenta los sectores a nivel de 2 dígitos (18 sectores para la industria manufacturera) para los que la participación de los PBS es superior a la observada para la media de la industria. Estos datos muestran que los PBS cubren ya una parte importante de la demanda (más del 15%) en los sectores textil, calzado, confección, cuero. Dominan la industria del juguete y de los instrumentos de música. Además, si se atiende a la evolución del periodo 1982-1992 se constata que es también en estos sectores donde más ha aumentado el peso relativo de los PBS. Aparentemente hay por tanto una especialización relativa que se ha acentuado en estos sectores.

Sin embargo, los PBS ocupan también una posición importante en la demanda de productos industriales en sectores con contenido tecnológico más elevado como máquinas de oficina e informática (12,8% de la demanda en 1992), material de precisión y de óptica (8,4%) y material eléctrico y electrónico (6%). Aquí también el aumento en el periodo 1982-92 es superior al obtenido en promedio por la industria en su conjunto.

Gráfico n.º 5. **Porcentaje de exportaciones extra-comunitarias de productos manufacturados hacia los PBSS**



Fuente: Eurostat

Subrayemos que, también en este caso, son las importaciones procedentes de los PBS asiáticos las que dominan en relación a las realizadas por otros países con bajos salarios. Así, para el sector de material de oficina e informática, la práctica totalidad del 12,8%, esto es, el 12,4% proviene de los PBS asiáticos.

4.2. Las exportaciones destinadas a los PBS

Los PBS absorben también una parte importante de las exportaciones de la producción comunitaria en un cierto número de sectores (Cuadro n.º 3) entre los cuales se sitúan el de maquinaria y material mecánico (17,5%), material de transporte (excepto automóvil) (16,8%), cuero (15%) e instrumentos de precisión y óptica (14,2%).

Así, tanto en la esfera de las importaciones como de las exportaciones, se constata que el intercambio entre los PBS y los países con altos salarios no es exclusivamente un comercio de tipo interindustrial según el cual los PBS exportan productos tradicionales hacia los países con altos salarios y los PAS exportan bienes de equipo y de alta tecnología a los países con bajos salarios.

Al nivel de agregación al que se aborda este análisis (NACE 2 dígitos), los resultados muestran, en efecto, que en numerosos sectores, cuando la participación de los PBS en las exportaciones de la Unión Europea es superior a la media de la

Cuadro n.º 2 Participación de los PBS en la demanda de productos manufacturados de la Unión Europea

	(En %)	
	1992	1992/1982*
49- Otras industrias (juguetes, joyas, instrumentos de música)	80,7	47,6
44- Cuero	29,0	11,3
45- Vestido, calzado	25,8	10,2
43- Textil	15,0	6,4
33- Máquinas de oficina, informática	12,8	11,2
37- Precisión y óptica	8,4	4,0
22- Siderurgia, transformación de metales	7,9	1,9
46- Madera, muebles	7,1	0,4
36- Material de transporte (excepto automóviles)	6,3	4,4
34- Electricidad, electrónica	6,0	3,6
Media de la industria	5,2	1,9

* Diferencia entre 1992 y 1982.

Fuente: Eurostat, Bancos de datos COMEXT y VISA.

industria, el peso de las importaciones procedentes de los PBS en la demanda de productos manufacturados es también superior a la media de la industria en estos mismos sectores.

El Cuadro n.º 4 presenta una tipología sectorial simplificada poniendo de relieve este fenómeno. Muestra que 7 sectores se caracterizan por fuertes intercambios en los dos sentidos: siderurgia, electricidad, electrónica, material de transporte (excepto automóvil), instrumentos de precisión y óptica, textil, cuero y otras industrias (joyas, música, juguete,...). En sentido opuesto, en 6 sectores se observan intercambios limitados en ambos sentidos: productos minerales no metálicos, productos metálicos, automóvil, alimentación, bebidas y tabaco, papel, caucho y plástico.

Solamente 5 sectores de los 18 escapan a esta clasificación: se trata de máquinas de oficina, informática, calzado, confección e industria de la madera. Los PBS representan en estos sectores una parte elevada de las importaciones de productos manufacturados pero se trata, en cambio, de sectores de baja exportación para la Unión Europea. Por el contrario, para máquinas y fibras artificiales la situación es la inversa: las exportaciones de la Unión Europea son importantes y las importaciones de la UE procedentes de los PBS son reducidas.

Lógicamente, tal análisis está realizado a un nivel de agregación sectorial elevado y es posible que el análisis del comercio de la Unión Europea-PBS esté totalmente sesgado por razones puramente estadísticas. De hecho, algunos trabajos han mostrado que, incluso cuando hay un nivel de intercambios intraindustriales importante, se observan especializaciones a nivel de productos o grupos de productos (ver concretamente Lassudrie-Duchêne & Mucchielli, 1979).

Cuadro n.º 3. Participación de los PBS en las exportaciones de productos manufacturados de la Unión Europea

(En %)

	1992	1992/1982
32- Máquinas y material mecánico	17,5	-2,9
36- Material de transporte (excepto automóviles)	16,8	4,9
44- Cuero	15,0	8,7
37- Instrumentos de precisión y óptica	14,2	-0,6
34- Electricidad, electrónica	9,3	-0,8
43- Textil	9,3	3,5
22- Siderurgia, transformación de metales	8,4	-1,2
26- Fibras artificiales	8,3	-0,3
Media de la industria	7,2	-0,6

Fuente: Eurostat, Bancos de datos COMEXT y VISA.

Tomemos, por ejemplo, el sector de material de transporte (excepto automóvil): la Unión Europea representa un mercado para los PBS en el caso de las bicicletas y coches de niños, mientras que la Unión Europea exporta material aeronáutico a los PBS. Así mismo, dentro del sector de material eléctrico y electrónico, los PBS constituyen un mercado importante para la Unión Europea en la industria de hilos y cables eléctricos así como en material de telecomunicación y de bienes de equipamiento eléctrico; la Unión Europea constituye a su vez un mercado importante para los PBS en el caso de aparatos electrodomésticos, lámparas y material de iluminación.

Por último, en el caso del textil o del cuero, los PBS constituyen un mercado significativo para la Unión Europea en productos de gama alta con coste unitario elevado mientras que los PBS exportan a la Unión Europea productos textiles y de cuero del segmento bajo con reducidos costes unitarios.

Es por lo tanto necesario profundizar en el análisis de los flujos de intercambios entre los PBS y la Unión Europea, sin pretender poder eliminar el sesgo estadístico.

5 LA NATURALEZA DE LOS INTERCAMBIOS: INTRA O INTERINDUSTRIALES

Los intercambios entre los países de la OCDE —que abarcan más o menos la zona de países con altos salarios— constituyen un comercio entre países que tienen dotaciones de factores comparables y que intercambian entre ellos productos similares. Por otra parte, las tentativas de testar el modelo Heckscher-Ohlin sobre la base del comercio entre países industrializados de la OCDE han fracasado generalmente. Una de las conclusiones del análisis de los intercambios entre países industrializados es que el comercio de tipo intraindustrial es mayor cuanto más comparables sean los ingresos per cápita y las estructuras de producción.

Cuadro n.º 4. Flujo de intercambios entre la Unión Europea y los PBS en 1992

PARTICIPACIÓN DE LOS PBS EN LAS IMPORTACIONES DE LA UE DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS			
	BAJA	ALTA	
PARTICIPACIÓN DE LOS PBS EN LAS EXPORTACIONES DE LA UE DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS	B A J A A	24- Productos minerales no metálicos 31- Productos metálicos 35- Automóvil 41- Alimentación, bebidas, tabaco 47- Papel, imprenta 48- Caucho, plástico	33- Máquinas de oficina, informática 45- Confección, calzado 46- Madera, muebles de madera
	A L T A	26- Fibras artificiales 32- Máquinas y material mecánico	22- Siderurgia, transformación de metales 34- Electricidad, electrónica 36- Material de transporte (excepto automóvil) 37- Instrumentos de precisión y óptica 43- Textil 44- Cuero 49- Otras industrias (joyas, juguetes...)

Las líneas verticales y horizontales que se cruzan en la matriz sirven para separar las situaciones bajas y altas en relación a la media de la Industria.

Fuente: Eurostat, Bases de datos COMEXT y VISA, elaboración propia.

Los tipos de intercambio, por un lado entre países con altos salarios y, por otro, entre países con altos y bajos salarios deberían, consecuentemente, ser muy diferentes. Para aclarar la cuestión se ha efectuado el cálculo de la intensidad de intercambios intraindustriales sobre la base de 110 sectores de la industria manufacturera (nomenclatura a 3 dígitos).

Diversos indicadores han sido propuestos al objeto de analizar el peso de los intercambios intraindustriales en el comercio total de un país. El más utilizado es el de Grubel-Lloyd (1975):

$$B = \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \right) \times 100$$

donde i designa los productos 1 a $n=110$, X_i (M_i) las exportaciones (importaciones) de productos i .

Sin embargo, este indicador puede ser también formulado con el fin de tomar en consideración el saldo global de la balanza comercial.

$$C = \left\{ \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \left| \sum_{i=1}^n X_i - \sum_{i=1}^n M_i \right|} \right\} \times 100$$

Este indicador corregido C tiene la ventaja de facilitar «comparaciones en el tiempo, teniendo en cuenta el saldo comercial, y en el espacio, teniendo en cuenta el volumen del comercio» (Neme, 1982). Mide la parte del comercio intraindustrial, con saldo comercial equilibrado. Estos indicadores pueden estar sesgados por fenómenos transitorios. Así, la «deslocalización que se acompaña de inversiones directas en el extranjero conduce de forma natural en una primera fase a un aumento del comercio intraindustrial, no siendo inmediata la pérdida de especialización del país de origen» (Saucier, 1987).

Se puede realizar una primera comparación entre las informaciones aportadas por B y C para los intercambios entre la Unión Europea y terceros países con altos salarios. El Gráfico n.º 6 refleja que las dos mediciones conducen a resultados casi idénticos en 1982: más o menos 70%. En el periodo 1982-1992 los aumentos de nivel son similares pero, en un contexto de comercio equilibrado, los intercambios intraindustriales superarían el 80% en 1992 mientras que con las balanzas comerciales desequilibradas serían inferiores al 75%. En la perspectiva de intercambios más equilibrados el peso del comercio intraindustrial está por tanto llamado a aumentar.

¿Cuáles son los intercambios con los PBS?

Como muestra el Gráfico n.º 7 la parte del comercio intraindustrial, 35% en 1982 (con el indicador B) es mucho más reducida que la correspondiente a los países con altos salarios, que era del 70% para ese mismo año. Este resultado está de acuerdo con las teorías del comercio internacional. Sin embargo, dos observaciones inducen a matizar este resultado.

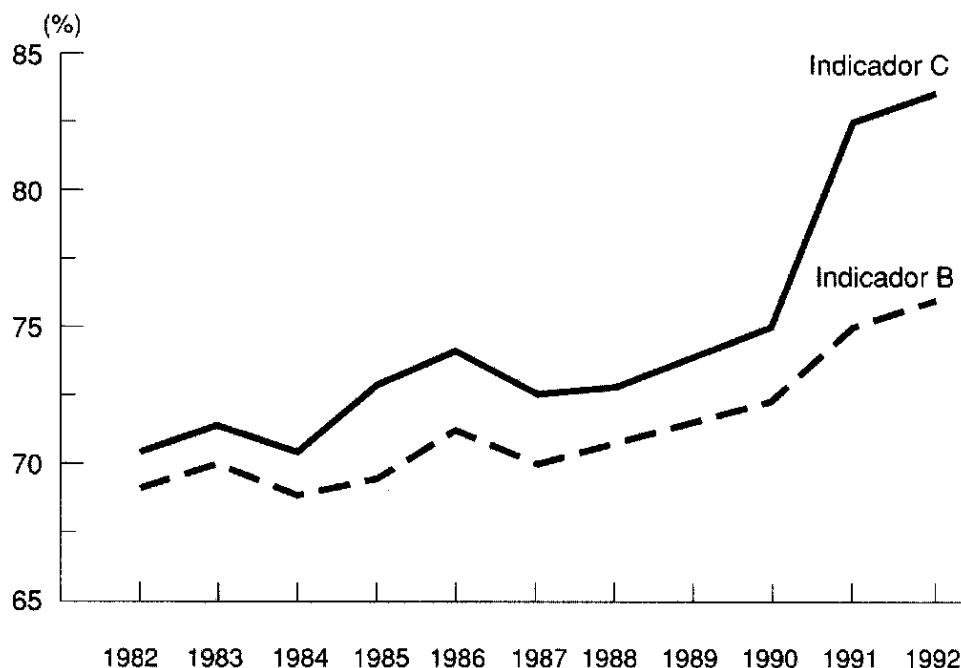
En primer lugar, la corrección de los desequilibrios comerciales tiene, en el caso de los PBS, un efecto mayor sobre el porcentaje de los intercambios intraindustriales: en 1982, éste pasa de cerca del 35% a aproximadamente el 60%. En segundo lugar, el índice no corregido indica un aumento importante de estos intercambios.

De hecho, a principios de los años ochenta la diferencia observada entre la parte del comercio intraindustrial no corregida y la corregida con el saldo comercial corresponde a una situación de fuertes desequilibrios en los intercambios entre las dos zonas. A medida que el saldo comercial se equilibra, el intraindustrial no corregido tiende hacia los valores observados mediante el indicador corregido con el saldo comercial.

Este resultado debe ser matizado por el hecho de que si el paso a una nomenclatura a 3 dígitos hace más creíble la existencia de un importante comercio intraindustrial, el grado de agregación sigue siendo elevado.

Desde el punto de vista de la Unión Europea, un aumento del comercio de tipo intraindustrial con los PBS tiende a atenuar los costes de ajuste mientras que el intercambio inter-rama basado en la ventaja comparativa, ejerce una presión

Gráfico n.º 6. Evolución del comercio intraindustrial de la Unión Europea con los países con altos salarios



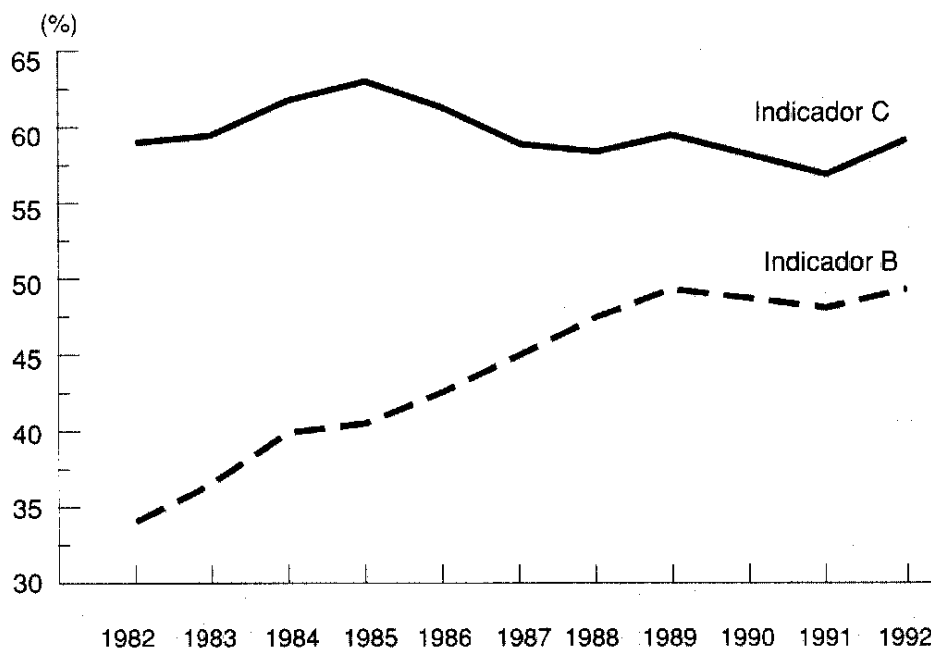
Fuente: Eurostat.

competitiva fuerte sobre los sectores de actividad de la Unión Europea donde los PBS tienen una posición favorable. En efecto, el intercambio de tipo intraindustrial se sitúa en un contexto de competencia imperfecta y se sustenta sobre la base de flujos cruzados de bienes pertenecientes a los mismos sectores de actividad. Estos bienes sólo son en parte sustituibles dentro de un mismo sector y las empresas pueden diferenciar más fácilmente su producción de bienes similares.

Si se examina la parte del comercio intraindustrial en los intercambios de los grandes países europeos con los PBS se obtienen cifras comparables (Cuadro n.º 5). Algunas diferencias resultan, sin embargo, interesantes. Las cifras más bajas se observan en Alemania lo que corresponde al tipo de especialización industrial de este país en bienes de equipo y químicos para los cuales el comercio con los PBS es de tipo interindustrial.

En el caso de Francia las cifras se sitúan entre las de Alemania e Italia. Este último país es uno de los grandes de la Unión Europea donde el peso del comercio intraindustrial con los PBS es el más elevado (48,1% en 1992). Aquí también este fenómeno se explica por la especialización de Italia en sectores (textil, cuero, confección) donde los PBS son también grandes exportadores. Se aplica la tesis de Dréze (1960) y de Linder (1961) según la cual el intercambio cruzado de bienes manufacturados será mayor cuanto más próximos se sitúen los ingresos per cápita de los países. Por el contrario, Alemania y Francia son los países que más se distancian de los PBS en cuanto a sus ingresos per cápita.

Gráfico n.º 7. Evolución del comercio intraindustrial de la Unión Europea con los PBS



Fuente: Eurostat.

6. VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMERCIO CON LOS PAÍSES CON BAJOS SALARIOS

El objetivo de este apartado es identificar algunos factores susceptibles de favorecer o de frenar las importaciones procedentes de los PBS hacia la Unión Europea y, al mismo tiempo, determinar los sectores más expuestos a la presión competitiva y aquellos que mejor resisten o incluso, que se benefician de los mercados ofrecidos por estos países.

Globalmente, las importaciones procedentes de los PBS representan un 37% de las importaciones realizadas por la Unión Europea. Pero, en ciertos sectores, el peso de las importaciones resulta considerable. Estos sectores están vinculados tanto a actividades tradicionales como a producciones sofisticadas; los intercambios correspondientes son de naturaleza, a la vez, inter e intraindustrial. En consecuencia es poco probable que los flujos de importaciones procedentes de los PBS estén determinados por un solo tipo de factores. Resulta pertinente recurrir simultáneamente a las variables identificadas por la teoría de Heckcher-Ohlin y a las que se derivan de la «nueva teoría del comercio».

Nuestro análisis se efectúa sobre el conjunto de observaciones a 3 dígitos para las que los datos necesarios estaban disponibles, esto es, $n=74$. La variable dependiente es la relación entre las importaciones procedentes de los PBS y las importaciones totales de origen extra-comunitario en 1992. Los factores explicativos son los siguientes.

Cuadro n.º 5. Comercio intraindustrial entre la UE y los PBS

		Indicador B	Indicador C
1982	Alemania	26,0	43,7
	Francia	26,4	57,8
	Italia	30,1	61,6
	Reino Unido	32,9	51,5
1992	Alemania	41,0	47,2
	Francia	42,1	62,5
	Italia	48,1	67,4
	Reino Unido	46,0	48,5
Diferencia 1992/1982	Alemania	15,0	3,5
	Francia	15,7	4,7
	Italia	18,0	5,8
	Reino Unido	13,1	-3,0

Fuente: Eurostat

Dos variables corresponden a determinantes del comercio intersectorial. La primera es el cociente entre capital físico y trabajo (K/L). Este índice de intensidad de capital viene medido a través de la formación bruta de capital fijo por empleado en el periodo 1985-1990. El segundo es un índice de cualificación de la mano de obra (QUAL) medido como la parte de trabajadores no manuales sobre el total de asalariados.

La dinámica de la demanda como factor de atracción (DEM) se mide a través de la tasa de incremento anual de la demanda interior en la Unión Europea entre 1982 y 1992.

Por último, en lo que concierne a los intercambios de productos similares, es decir, el comercio intraindustrial que se efectúa en un contexto de competencia más o menos imperfecta, la variable utilizada es una medida de las economías de escala (ECH) ligadas a la competencia monopolística. Esta queda definida por el tamaño medio de las empresas, medido a su vez por número de empleados por empresa.

Se ha obtenido el logaritmo de estas variables; las regresiones se aplican a la ecuación siguiente:

$$\log I_{\text{PBS}}/I_{\text{TOT}} = a + b_1 \log K/L + b_2 \log \text{Qual} + b_3 \log \text{Dem} + b_4 \log \text{Ech}$$

Los resultados confirman el rol simultáneo de variables pertenecientes a los dos tipos de teorías (Cuadro n.º 6)³.

Según los coeficientes de elasticidad, es en los sectores con fuerte cualificación de la mano de obra y con importantes economías de escala en los que la penetración de la Unión Europea por los PBS es la más reducida.

³ La regresión ha sido efectuada también para otros años con resultados similares, lo que sugiere su «solidez». Por otra parte, los tests de colinealidad no han revelado problemas.

Cuadro n.º 6. Relación entre las importaciones de la UE procedentes de los PBS y las importaciones totales de origen extra-comunitario*

	<i>a</i>	<i>K/L</i> Intensidad en capital	<i>Qual</i> Nivel de cualificación	<i>Dem</i> Crecimiento de la demanda	<i>Ech</i> Economías de escala	<i>R2</i> F**
Unión Europea	3,70 (5,76)***	0,03 (0,23)	-1,24 (3,68)	-0,02 (0,07)	-0,20 (1,89)	0,37 F = 7,54
Alemania	2,90 (3,59)	-0,57 (2,83)	-0,90 (2,12)	0,07 (0,20)	-0,15 (1,14)	0,29 F = 6,9
Francia	0,69 (0,70)	-0,75 (3,05)	-0,20 (0,40)	0,68 (1,56)	-0,50 (2,50)	0,26 F = 6,0
Italia	3,47 (3,30)	-0,33 (1,26)	-1,41 (-2,56)	0,11 (0,24)	-0,25 (-1,40)	0,23 F = 5,2
Reino Unido	1,27 (1,17)	-0,57 (2,11)	-0,25 (0,44)	0,52 (1,08)	-0,51 (2,93)	0,24 F = 5,3
Unión Europea/ PBS asiáticos	-0,07 (0,06)	-0,88 (2,82)	-0,07 (0,11)	1,10 (2,00)	-0,44 (2,18)	0,22 F = 4,7

* Resultado de las regresiones: efecto de las características sectoriales en el cociente entre las importaciones procedentes de los PBS y las importaciones totales de origen extra-comunitario.

** Test de Fisher.

*** Valor t de student entre paréntesis.

Fuente: Eurostat. Banco de datos VISA

Si se atiende a los resultados para los cuatro grandes países en los que es factible una desagregación de nuestros datos, resulta que la intensidad de capital es un factor explicativo en el caso de Alemania, Reino Unido y Francia. Para estos países, cuanto más intensivo en capital es un sector menos elevada es la penetración de los países con bajos salarios.

Por el contrario, cabe diferenciar entre, por una parte, Alemania donde el nivel de cualificación ejerce una influencia significativa pero no las economías de escala, y por otra, Francia y Reino Unido donde el tipo de cualificación no parece ser actualmente una baza mientras que el papel de las economías de escala sí es importante.

Los resultados de este ejercicio econométrico pueden relacionarse con otras dos investigaciones. Un estudio de Jacquemin & Sapir (1988) identificó un conjunto de variables que desfavorecen la importancia relativa de las importaciones de origen extracomunitario en relación a las importaciones intracomunitarias: se trata concretamente del capital humano y de las economías de escala. Más recientemente, un estudio de Oliveira-Martins (1993) aplicado a los países de la OCDE concluye que el efecto de la penetración de los PBS, que se sitúan generalmente fuera de la zona OCDE, sobre los salarios medios de esta zona OCDE es muy negativo para sectores con reducidas economías de escala y escasa diferenciación de productos.

Por último, la ecuación ha sido testada para la Unión Europea en el caso de las importaciones procedentes solamente de los PBS asiáticos. Los resultados confirman

los obtenidos para el conjunto de los PBS en lo que concierne al efecto negativo de la intensidad de capital y de las economías de escala. Cuanto más intensivo en capital es un sector menos elevada es la penetración de los PBS asiáticos. Cuanto más economías de escala potencial presenta un sector menos importante es la penetración de los PBS asiáticos.

Por el contrario, cuanto más se enfrenta un sector a un fuerte crecimiento de la demanda más elevada es la penetración de los PBS asiáticos, lo que no sucedía para los PBS en general. Además, el nivel de «cualificación» no constituye un freno significativo para la penetración en la Unión Europea de importaciones originarias de los PBS asiáticos. Así, estos países están mejor posicionados que los otros en sectores con fuerte crecimiento de la demanda y con fuerte intensidad en capital humano.

7. CONCLUSIÓN

De nuestro estudio se desprenden al mismo tiempo conclusiones alentadoras y mensajes preocupantes que apelan a políticas voluntaristas. Los principales resultados son los siguientes.

En 1993 las importaciones de la Unión Europea procedentes de los países con bajos salarios representan todavía una parte muy limitada de la demanda de productos industriales (5,2%) aunque en 10 años ha aumentado en 2 puntos. Comparativamente, la cuota correspondiente a países con altos salarios (excepto la Unión Europea) representaba un 8,4% en 1993, con un aumento de 1,9 puntos en 10 años.

Los PBS absorben el 7,2% de la producción industrial comunitaria a través de las exportaciones, cifra muy próxima al valor obtenido por los PAS exceptuada la UE (7,5%). Sin embargo, desde 1987 la parte de las exportaciones comunitarias a los PBS aumenta más rápidamente que la destinada a los PAS. Se constata que es precisamente en ese momento cuando los países en vías de desarrollo comienzan a registrar una tasa de crecimiento económico superior a la de los países industrializados.

Globalmente, la Unión Europea registra un excedente comercial importante en el conjunto del comercio respecto de los PBS (26,9 miles de millones de ecus en 1993) mientras que presenta un déficit respecto de los PAS (24,9 miles de millones de ecus en 1993). Además, si se consideran exclusivamente los intercambios de productos industriales, el excedente comercial de la Unión Europea con los PBS es de 73 miles de millones de ecus frente a un déficit de 12,6 miles de millones de ecus con los PAS. Esto muestra hasta que punto la Unión Europea se beneficia de su comercio con los países con bajos salarios.

La teoría económica nos dice que los países que tienen dotaciones de factores comparables intercambian productos similares (comercio de tipo intraindustrial) mientras que los países que tienen dotaciones de factores muy diferentes intercambian productos que presentan estructuras de costes muy diferenciadas (comercio interindustrial). El comercio de la Unión Europea con los países con altos salarios es, claro está, principalmente de tipo intraindustrial (alrededor del 75%).

Sin embargo, a lo largo de los diez últimos años el comercio de la Unión Europea con los países con bajos salarios ha evolucionado progresivamente pasando de un intercambio de tipo interindustrial a un intercambio de tipo intraindustrial (35% de intercambios intraindustriales en 1982 frente al 50% en 1992). Ahora bien, en principio, el intercambio de productos similares pero diferenciados, pertenecientes al mismo sector de actividad, permite un mejor ajuste por sus efectos de calidad, niveles de acabado y estrategias de especialización. De ello puede derivarse una minoración de los costes de ajuste.

Sin embargo, aunque las importaciones procedentes de los países con bajos salarios tienen todavía un peso muy reducido para el conjunto de los productos industriales, representan ya una parte importante de la demanda (más del 15%) en sectores determinados como el textil, calzado, confección, cuero, juguetes. Además, los PBS han aumentado sensiblemente su contribución a los sectores con más alto contenido tecnológico, como la informática, material de oficina, material eléctrico y electrónico. Estas importaciones tecnológicamente avanzadas provienen generalmente de los PBS asiáticos. Ahora bien, la Unión Europea se beneficia claramente menos que Japón y Estados Unidos del impulso de la demanda que se configura en esta región.

La competencia creciente de los PBS a partir de mediados de los años ochenta plantea la cuestión del ajuste en ciertos sectores y en ciertas regiones, ya en situación de dificultad, a las nuevas condiciones de la competencia internacional. La aceleración de las adaptaciones estructurales plantea el problema de la eficacia de las medidas que facilitan las transiciones en el seno de la Unión Europea.

En sentido opuesto, en ciertos sectores una parte considerable de las exportaciones de la producción europea se destina a los países con bajos salarios: maquinaria, material mecánico, material de transporte, instrumentos de precisión. Estos sectores se benefician de una demanda fuertemente creciente en esta región. Además, se caracterizan por un nivel tecnológico más elevado, alta cualificación de la mano de obra y economías de escala importantes.

Por último, a la luz de los resultados de nuestro ejercicio econométrico mediante el que se han identificado los factores que influyen en las importaciones procedentes de los PBS, se desprenden algunas prioridades políticas:

- mayor esfuerzo de formación, orientado a una mejora progresiva de las cualificaciones y a una mayor polivalencia;
- reforzamiento de la integración del mercado interior europeo, que constituye la base industrial que permite beneficiarse de las economías de escala y de aprendizaje;
- incentivo a las inversiones inmateriales en los sectores con ventajas comparativas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARTHUIS, J. (1993): *Rapport d'Information sur l'incidence économique et fiscale des délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service*, séance du 4 juin, rapport d'information n.º 37, Sénat, Paris.
- BALDWIN, R.E. (1994): «Trade, Foreign Direct Investment and Employment», *OECD Economics Department Working Paper*.
- BRICOURT, J.-L. (1994): «L'implantation des firmes françaises à l'étranger», Direction des Relations Économiques Extérieures, ministère du Commerce extérieur, Paris.
- CORTES, O. y JEAN, S. (1994): «Disparités des salaires et échange international: le cas des États-Unis», *la Lettre du CEPII*, n.º 121, febrero, Paris, la Documentation française.
- DRÉZE, J. (1988): «The Standard Goods Hypothesis», traducción del artículo de 1960, en A. Jacquemin y A. Sapir, *op. cit.*
- EUROPEAN ECONOMY (1994): «Annual Economic Report», Analytical studies n.º 4, Commission Européenne.
- GRUBEL, H.G. y LLOYD, P.J. (1975): *Intra-Industry Trade, the Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Mac Millan Press, Londres.
- JACQUEMIN, A. y SAPIR, A. (1988): «International Trade and Integration of the European Community: an Econometric Analysis», *European Economic Review*, 32, reproducido en A. Jacquemin y A. Sapir (1989), *The European Internal Market*, Oxford University Press.
- LASSUDRIE-DUCHÉNE, B. y MUCCHIELLI, J.-L. (1979): «Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international», *Revue économique*, mai, presses de la FNSE.
- LINDER, S.B. (1961): *An Essay on Trade and Transformation*, Wiley.
- MADEUF, B. (1994): *Investissement direct, commerce, emploi, les délocalisations*, OCDE, DAF/IME (94)4.
- MUCCHIELLI, J.-L. (1993): *Stratégies des firmes multinationales et délocalisations industrielles*.
- NEME, C. (1982): «Ambiguïtés de la théorie de la spécialisation intra-branche», en *Economie et Finance Internationale*, Dunod.
- OCDE (1994): *Employment-unemployment Study*, chapitre 2: «Trade and employment», febrero, Paris.
- OLIVEIRA-MARTINS, J. (1993): «Market Structure, International Trade and Relative Wages», *OECD Working Paper* n.º 134.
- PISANI-FERRY, J. y DRAMÉ, M. (1993): «Faut-il avoir peur du Sud?», *La lettre du CEPII*, n.º 117, octobre, Paris, la Documentation Française.
- SAUCIER, Ph. (1987): *Spécialisation Internationale et compétitivité de l'économie japonaise*, Economica, Paris.
- TURCQ, D. (1995): «The Global Impact of Non-Japan Asia», en *Long Range Planning*, vol. 28, n.º 1.
- VAN MOUIK, M. (1994): *Wages and European Integration*, BIV Publication, Maastricht.
- WOOD, A. (1994): *North-South Trade, Employment and Inequality*, Oxford University Press.