

# Comercio intraempresa e intraindustrial en la década de los noventa

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS  
SOBRE EL SECTOR EXTERIOR

La globalización económica de las últimas décadas ha conllevado modificaciones significativas en las pautas de comportamiento de las empresas. Probablemente una de las variaciones más destacadas haya sido la proliferación de multinacionales con el consiguiente desarrollo del comercio intraempresa. Sin embargo, también destacan otros hechos estilizados en el comercio internacional de los últimos treinta años, como el impulso del comercio intraindustrial o la internacionalización de los sistemas de producción, es decir la integración vertical de una actividad en varios países, cada uno de los cuales se especializa en un determinado eslabón de la cadena productiva.

Aunque estas dos modalidades del comercio internacional (comercio intraempresa e intraindustrial) constituyen rasgos destacados del panorama económico actual, no es menos cierto que la información estadística en la que se apoyan es bastante deficiente, lo que condiciona indudablemente los análisis que se realizan sobre estas materias. Pese a estas limitaciones estadísticas, se han realizado varios estudios que extraen los rasgos más singulares de los flujos intraindustriales e intraempresa durante los últimos diez años.

La OCDE ha publicado recientemente un informe (1) donde se analizan extensamente estos temas que pasamos a comentar.

## Comercio intraindustrial

Por comercio intraindustrial se entiende las exportaciones e importaciones de bienes similares

(1) *OECD Economic Outlook*, n.º 71 (junio 2002).

entre dos o más países que presentan dotaciones factoriales y niveles de renta similares. Este tipo de comercio se mide normalmente a través del índice de Grubel-Lloyd, cuyo cálculo indica un crecimiento paulatino en el área de la OCDE en los últimos veinte años (Cuadro 1).

Ahora bien, el comercio intraindustrial, entendido como una magnitud agregada, engloba tres variantes de flujos comerciales internacionales, que pasamos a enumerar:

— *El comercio internacional de productos diferenciados horizontalmente*, que intercambia variedades distintas de un mismo bien. Este sería el caso, por ejemplo, de los flujos comerciales de coches con un precio y una gama similares.

— *El comercio internacional de productos diferenciados verticalmente*. En este caso, los flujos comerciales internacionales tienen como protagonistas a bienes cuya calidad y precio difiere entre sustitutivos cercanos. Por ejemplo, Italia exporta prendas de vestir de elevada calidad e importa las de baja calidad.

— Por último, *la especialización vertical de la producción entre diferentes países puede inducir un comercio de bienes que se hallan en diferentes estadios de la cadena productiva*. Aunque en sentido estricto este tipo de comercio no puede calificarse como intraindustrial, la desagregación estadística que se suele utilizar no desciende, normalmente, más allá de dos dígitos en la clasificación sectorial, lo que permite que tales flujos comerciales tengan la consideración de intraindustriales.

A su vez, cada una de las tres modalidades de comercio intraindustrial que acabamos de señalar



EN PORTADA

CUADRO 1  
COMERCIO INTRAININDUSTRIAL COMO PORCENTAJE DEL COMERCIO TOTAL DE MANUFACTURAS

	1988-91	1992-95	1996-2000	Tasa Variación
<b>Comercio intraindustrial elevado y creciente</b>				
República Checa .....	—	66,3	77,4	11,1
Eslovaquia .....	—	69,8	76,0	6,2
México .....	62,5	74,4	73,4	10,9
Hungría .....	54,9	64,3	72,1	17,2
Alemania .....	67,1	72,0	72,0	5,0
Estados Unidos .....	63,5	65,3	68,5	5,0
Polonia .....	56,4	61,7	62,6	6,2
Portugal .....	52,4	56,3	61,3	8,9
<b>Comercio intraindustrial elevado y estable</b>				
Francia .....	75,9	77,6	77,5	1,6
Canadá .....	73,5	74,7	76,2	2,7
Austria .....	71,8	74,3	74,2	2,4
Reino Unido .....	70,1	73,1	73,7	3,6
Suiza .....	69,8	71,8	72,0	2,2
Bélgica-Luxemburgo .....	77,6	77,7	71,4	-6,2
España .....	68,2	72,1	71,2	3,0
Países Bajos .....	69,2	70,4	68,9	-0,3
Suecia .....	64,2	64,6	66,6	2,4
Dinamarca .....	61,6	63,4	64,8	3,2
Italia .....	61,6	64,0	64,7	3,1
Irlanda .....	58,6	57,2	54,6	-4,0
Finlandia .....	53,8	53,2	53,9	0,1
<b>Comercio intraindustrial bajo y creciente</b>				
Corea .....	41,4	50,6	57,5	16,1
Japón .....	37,6	40,8	47,6	10,0
<b>Comercio intraindustrial bajo y estable</b>				
Nueva Zelanda .....	37,2	38,4	40,6	3,4
Turquía .....	36,7	36,2	40,0	3,3
Noruega .....	40,0	37,5	37,1	-2,9
Grecia .....	42,8	39,5	36,9	-5,9
Australia .....	28,6	29,8	29,8	1,2
Islandia .....	19,0	19,1	20,1	1,1

Fuente: OCDE (Economic Outlook, n° 71, junio 2002).



## EN PORTADA

se apoya en una variable específica. En concreto, el comercio intraindustrial de bienes diferenciados horizontalmente involucra a países con similares dotaciones factoriales que explotan sus economías de escala, especializándose en una determinada variedad o «nicho» de producto. El comercio intraindustrial de bienes diferenciados verticalmente implica un comercio entre países con diferentes dotaciones factoriales, como el desarrollo en uno de ellos de una mano de obra cualificada o de un esfuerzo inversor en actividades de investigación y desarrollo, que no están presentes en otros países. Por último, la especialización vertical de la producción a nivel internacional refleja las ventajas comparativas que presentan los distintos países: por ejemplo, una mano de obra de bajo coste para realizar actividades que no requieren conocimientos específicos o por el contrario, una mano de obra cualificada para realizar actividades de investigación y desarrollo.

Los estudios empíricos realizados hasta la

fecha muestran que el comercio intraindustrial tiene una mayor incidencia entre productos manufacturados que entre los no manufacturados, y dentro de los primeros, es especialmente importante para los bienes con un contenido tecnológico medio-alto o alto. De ahí que el comercio intraindustrial sea especialmente importante en sectores como el químico, la maquinaria y el equipo de transporte o la electrónica. La explicación de este hecho es relativamente sencilla: las manufacturas de contenido tecnológico medio-alto o alto pueden explotar las economías de escala, son más fáciles de diferenciar por los consumidores, y por lo tanto son más susceptibles de protagonizar flujos comerciales intraindustriales. Además, al apoyarse en una gran variedad de procesos productivos, son más proclives a expandir su producción entre varios países.

Un aspecto significativo del comercio intraindustrial y de la internacionalización de la producción es el referido a países cuyas exportaciones e

importaciones representan un porcentaje elevado de su Producto Interior Bruto (PIB). Actualmente existen ocho países de la OCDE, Austria, Bélgica, República Checa, Hungría, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos y Eslovaquia, donde la suma de exportaciones e importaciones de bienes representa más del 50 por 100 de sus respectivos PIB.

Aunque la relación dista de ser perfecta, cuanto mayor es el porcentaje de exportaciones e importaciones en el PIB de un país, mayor será su comercio intraindustrial. Esta tendencia se verifica para todos los países que se hallan en los dos grupos de cabeza del Cuadro 1, es decir para aquellos países con un comercio intraindustrial elevado y en crecimiento y para aquellos otros con un comercio intraindustrial elevado pero estable. Surgen así las denominadas «economías supercomerciales», que según P. Krugman, deben su eclosión a la distribución del valor añadido en la cadena de producción internacional. En efecto, al ser el valor de las exportaciones sustancialmente superior al valor añadido generado por las industrias exportadoras, se confirma la idea de que cuanto más abierta está una economía a los flujos comerciales internacionales, mayor será la cuantía de empleo y de valor añadido generado en los sectores no comercializables.

Los países cuyo comercio intraindustrial ha crecido más durante la última década son algunas economías en transición como *República Checa*, *Hungría*, *Polonia* y *Eslovaquia* (véase el grupo de países que encabezan el Cuadro 1). Estos países han captado, durante los últimos diez años, unos flujos de inversión directa cuantiosos, procedentes mayoritariamente de Alemania. Así, la combinación de un comercio intraindustrial creciente y de unas entradas de inversión directa muy elevadas, ha configurado un escenario propicio para que las multinacionales localizasen las diversas etapas de la cadena productiva en países diferentes.

*México* es otro de los países que sobresale por la importancia de su comercio intraindustrial, si bien en este caso destacan como factores explicativos los fuertes vínculos comerciales con Estados Unidos, fortalecidos tras la firma del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA,

siguiendo las siglas inglesas) en 1994. El comercio intraindustrial entre México y Estados Unidos se concentra básicamente en maquinaria eléctrica, vehículos a motor y sus componentes. No obstante, el resultado más singular de este acuerdo comercial entre Canadá, Estados Unidos y México ha sido la proliferación de las conocidas «maquiladoras». Las «maquiladoras» son plantas industriales mexicanas, que apoyándose en la eliminación de las barreras arancelarias y en los menores costes laborales mexicanos, se han ubicado en la región fronteriza con Estados Unidos, escapando al control empresarial norteamericano y especializándose en el ensamblaje y la re-exportación de bienes. En los últimos años, las «maquiladoras» se están orientando hacia el sector de la información y las telecomunicaciones, que representó más del 50 por 100 de su producción total en 2000.

Sin embargo, en otros países como *Japón* o *Corea*, la evolución del comercio intraindustrial ha sido mucho más débil en la última década. Ello se debe, fundamentalmente, al superávit comercial de ambos países en sectores como maquinaria eléctrica, material de transporte o bienes de alta tecnología, sectores todos ellos claves en el comercio intraindustrial. No obstante, conviene matizar la debilidad aparente del comercio intraindustrial en estos dos países, puesto que durante el periodo analizado, el crecimiento de las importaciones de bienes de alta tecnología y de maquinaria eléctrica ha superado al de sus respectivas exportaciones. En el caso de Corea, esta tendencia refleja una política comercial más libre-cambista, mientras que en Japón indica un mayor protagonismo del comercio intraempresa, y sobre todo, de las compras efectuadas por las empresas matrices, situadas en Japón, a sus filiales extranjeras ubicadas en Asia.

Por último señalemos que los países cuyo comercio intraindustrial es bajo y estable son también los países donde las exportaciones de bienes no manufacturados representan una mayor proporción de las exportaciones totales (véase el grupo de cola del Cuadro 1). Se pone así de manifiesto que las exportaciones manufactureras de estos países se concentran en estadios de la cadena productiva relativamente sencillos que no son



EN PORTADA

CUADRO 2  
COMERCIO INTRAEMPRESA EN ESTADOS UNIDOS Y JAPON

	Exportaciones			Importaciones		
	1990	1999	% variación	1990	1999	% variación
<b>Estados Unidos</b> .....	32,8	36,2	3,4	43,7	39,4	-4,3
realizadas por:						
empresa matriz en el país de origen.....	23,1	27,7	4,6	16,1	17,2	1,1
empresas filiales localizadas en el extranjero.....	9,7	8,6	-1,1	27,6	22,2	-5,4
<b>Japón</b> .....	16,6	30,8	14,2	14,7	23,6	8,9
realizadas por:						
empresa matriz en el país de origen.....	14,5	28,6	14,1	4,2	14,8	10,6
empresas filiales localizadas en el extranjero.....	2,1	2,2	0,1	10,5	8,8	-1,7

Fuente: OCDE (*Economic Outlook*, n°71, junio 2002)

objeto de especialización productiva a nivel internacional.

### Comercio intraempresa

Por comercio intraempresa se entiende el comercio transfronterizo realizado por las empresas multinacionales, es decir, las relaciones comerciales entre la empresa matriz y sus filiales esparcidas por todo el mundo.

Las limitaciones estadísticas son un denominador común del comercio intraindustrial y del comercio intraempresa, pese a su importancia incuestionable en los flujos comerciales internacionales. No obstante, la relevancia del comercio intraempresa en Estados Unidos y Japón ha desplegado un esfuerzo estadístico muy especial en estos países. Por ello, el análisis que ofrecemos a continuación se circunscribe a estas dos economías.

Siguiendo la información contenida en el Cuadro 2, observamos que el comercio intraempresa representa aproximadamente un tercio de las exportaciones e importaciones de bienes estadounidenses, mientras que para la economía japonesa, representa un tercio de sus exportaciones de bienes y un cuarto, aproximadamente, de sus importaciones de manufacturas. Asimismo, mientras que en la economía de Estados Unidos la participación del comercio intraempresa en el total de sus flujos comerciales internacionales se ha mantenido estable a lo largo de la última década, no sucede lo mismo para la economía japonesa, donde este tipo de comercio ha crecido sustancialmente en ese mismo lapso de tiempo.

La naturaleza y volumen del comercio intra-

empresa varía con el nivel de renta de los países. En concreto, sobresalen las siguientes regularidades empíricas:

— El comercio intraempresa entre países con niveles de renta elevados es fundamentalmente un comercio de bienes terminados sujetos a actividades de marketing y/o de distribución pero donde apenas existen actividades productivas *per se*.

— Aún cuando las empresas filiales pueden recibir bienes susceptibles de transformaciones productivas posteriores, la mayor parte de la producción generada por cada filial se destina íntegramente a los mercados locales. Esta regularidad empírica es corroborada por el hecho de que las exportaciones de las multinacionales estadounidenses hacia sus empresas filiales están relacionadas positivamente con el PIB *per capita* donde se ubican dichas filiales.

— Pese a lo anterior, existen países de renta media para los cuales el comercio intraempresa con países de renta elevada supone un porcentaje elevado de su comercio bilateral. En este caso, las filiales extranjeras tienen como misión prioritaria fabricar bienes que se destinarán posteriormente a otros mercados, entre ellos, el del país de origen de la empresa matriz. Por ejemplo, en el año 2000, dos tercios de las importaciones estadounidenses procedentes de México se computaron como comercio intraempresa generado por las «maquiladoras».

— Este tipo de comercio intraempresa entre países con niveles de renta *per capita* diferentes ha crecido cuantiosamente durante los noventa, en consonancia con la internacionalización de la producción. Ahora bien, mientras que en Estados Unidos la participación del comercio intraempresa en el cómputo total de sus flujos comerciales



EN PORTADA

internacionales se ha mantenido relativamente estable durante toda la pasada década, en países con niveles de renta media o baja como China, Corea, México, Taiwán o las economías de Europa del Este, dicha participación ha crecido sustancialmente.

— Por último, conviene recordar que los productos manufacturados sometidos a un fuerte comercio intraempresa son también los que presentan un mayor nivel de comercio intraindustrial, sobre todo en productos manufacturados de elevado contenido tecnológico. De ahí que el comercio intraempresa estadounidense esté especialmente concentrado en productos electrónicos e informáticos, equipo de transporte, maquinaria y productos químicos.

### Conclusiones

Como hemos visto en los apartados anteriores, el comercio intraindustrial refleja la existencia de flujos comerciales internacionales de bienes similares, mientras que el comercio intraempresa involucra mayoritariamente a bienes finales y a sus componentes, sometidos a actividades de marketing, distribución y especialización productiva, que se intercambian entre la empresa matriz y sus filiales.

A su vez, el papel destacado de los flujos de inversión directa desde las economías desarrolladas hacia los países con niveles de renta media y/o baja junto con la presencia cada vez mayor de economías «supercomerciales» sugiere que los flujos intraempresa e intraindustriales son resultado de una internacionalización creciente de la producción.

¿Qué implicaciones macroeconómicas tiene esta internacionalización de la actividad productiva? Básicamente tres:

— En primer lugar, el impacto de cualquier *shock* de demanda sobre el valor añadido generado en la cadena productiva se extenderá por varios países. En consecuencia, el comercio mundial está actualmente más condicionado por la coyuntura económica internacional que en épocas pasadas.

— En segundo lugar, la concentración del comercio intraempresa e intraindustrial en bienes terminados de contenido tecnológico medio y/o alto implica que la transmisión internacional de determinados *shocks* sectoriales puede ser mucho más rápida que en épocas pasadas.

— Por último, el comercio internacional responde ahora más lentamente a los cambios en la competitividad-precio que lo que pudo hacerlo en épocas anteriores.



EN PORTADA



# INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA en INTERNET



[www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)