

EL COMERCIO EXTERIOR DE LA UNION EUROPEA: UNA DESAGREGACION REGIONAL

*Ana Cuadros Ramos**
*Manuel Cantavella Jordá**
*J. Ismael Fernández Guerrero***
*Celestino Suárez Burguet**

La culminación del proceso de integración europea, con la creación de una única divisa para doce de los países miembros, exige que el comercio exterior de la Unión Europea (UE) sea considerado de una forma unitaria. En este trabajo se analizan los resultados de la modelización de las exportaciones de la UE hacia otras áreas en proceso de integración como NAFTA, Asia-Pacífico y Mercosur, que reciben más del 50 por 100 de las exportaciones de la UE. La utilización de las elasticidades renta y precio de las exportaciones permite obtener una primera aproximación a la influencia de las variables explicativas en este comercio.

Palabras clave: relaciones comerciales internacionales, exportaciones, integración económica, elasticidad de la demanda, Unión Europea, Tratado de Libre Comercio, ASEAN, Asia Pacífico, Mercosur.

Clasificación JEL: F13, F14.

1. Introducción

El proceso de integración en Europa puede ser analizado desde muy diversas perspectivas pero, sin lugar a dudas, la económica ha dominado sobre cualquier otra dimensión en la construcción de la Unión Europea (UE). El pragmatismo económico ha desplazado a la concepción política de una «Europa de los Pueblos», diseñada desde la integración cultural o social. Prácticamente, cada avance, cada nuevo impulso, ha ido precedido por decisiones económicas que con posterioridad han requerido

una regulación institucional en la configuración de la unificación europea. El carácter supranacional de la integración y la cesión sistemática de soberanía que comporta, han obligado a retomar en términos políticos la institucionalización de este proceso. Así ha ocurrido también con el comercio exterior de cada uno de los países miembros por separado.

Desde la configuración del Mercado Único (1989) se hacía evidente que cualquier análisis macroeconómico del sector exterior europeo debía de tomar en consideración al conjunto de la Unión y no un análisis fragmentado por países. El posterior acuerdo para la creación de la Unión Económica y Monetaria (1992), con la cesión de la política monetaria al Banco Central Europeo, exigía con más razón el estudio de toda el área integrada como una unidad de acción y de decisión. En este sentido, la convergencia macroeconómica, que en términos

* Departamento de Economía e Instituto de Economía Internacional, Universitat Jaume I.

** Departamento de Estructura Económica e Instituto de Economía Internacional, Universidad de Valencia.

nominales ha requerido la adopción de la nueva moneda común, refuerza la consideración global de todo el comercio comunitario, tras el que se pueden identificar determinantes comunes.

Aún más, con la implantación de la moneda única, los flujos realmente relevantes del saldo exterior son los del conjunto de la Unión Económica y Monetaria, dado que la situación deudora o acreedora reflejada en la balanza por cuenta corriente deja de referirse a cada país, para ser determinante el área en su conjunto. El efecto que el saldo exterior pueda tener sobre la cotización de la moneda será la que corresponda a toda el área del euro. El hecho de que el euro se mantenga en un régimen de flotación con el resto de divisas permite la relativa autonomía de la política monetaria y que ésta pueda centrarse en el objetivo fundamental de control de la inflación, con independencia de los resultados a corto plazo del saldo de la balanza de pagos. Desde esta perspectiva, los saldos comerciales serán un componente relativamente marginal en la cotización de la nueva divisa y responderán, más bien, a operaciones transnacionales como los movimientos de capital.

Los países miembros de la UE exportan fuera de sus límites territoriales en función de su estructura productiva. Por lo tanto, en el comercio intracomunitario es determinante el componente de la oferta, mientras que en el flujo global de exportación fuera de la unión aduanera, aun siendo relevante la especialización productiva, la demanda exterior será la que ostente mayor influencia. Cada país ofrece las ventajas de su estructura productiva, pero el comercio exterior sigue dependiendo de una forma crucial de la demanda mundial y sobre todo de la demanda de los grandes centros de producción y consumo que actúan como promotores del crecimiento internacional.

2. Las grandes áreas comerciales

En el nuevo marco de relaciones comerciales de finales del siglo XX, la evolución de la actividad económica internacional pugna entre dos tendencias básicas, el internacionalismo y el regionalismo. Cada vez de forma más evidente los países centrales generan un entorno favorable a la integración económica

que permite una liberalización regional, creando un intenso comercio entre los países integrados, con algunas secuelas de desviación del comercio en beneficio de la región y en perjuicio de terceros países relativamente periféricos. Por otra parte, las grandes áreas integradas mantienen intensos flujos comerciales entre ellas, marginando aquellas zonas con una baja capacidad productiva y de absorción comercial. No obstante, en el seno de las zonas periféricas se gestan nuevas oportunidades de expansión, las denominadas «áreas emergentes».

Se puede afirmar, sin menosprecio de otros países que juegan un papel relevante en la conformación de los flujos de comercio, que Estados Unidos, Alemania y Japón articulan la composición, la orientación y el peso de los flujos de comercio.

El entorno de EE UU queda definido por un área de integración (NAFTA) que abarca el norte del continente americano, configurando un área de múltiple interés y del máximo potencial económico. El propio EE UU es un país de gran tamaño, físico y económico, que podría definirse como una importante área integrada por sus Estados miembros, con una gran cohesión interna. Los otros dos países miembros de NAFTA (Canadá y México) constituyen territorios extensos pero con niveles de desarrollo económico e institucional muy distintos, que diversifican la producción y la absorción de los flujos comerciales.

La segunda gran área comercial mundial está definida por la UE que, después de un largo proceso de integración, se configura como un espacio económico con elevada heterogeneidad inicial pero que ha convergido hasta formar, además de un Mercado Único para los 15 países miembros, una Unión Económica y Monetaria en la que 12 de ellos se enfrentan al reto de una moneda común a partir de enero de 2002.

La tercera gran área la forman Japón y los nuevos países industriales del Sudeste asiático. La importancia del grupo de países que configuran ASEAN (Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia, con Brunei que se incorpora en 1988) reside en los acuerdos y relaciones comerciales que esta asociación pueda establecer con Japón en la actualidad y con China y Corea en un futuro próximo.

Estas tres áreas geográficas definen los dos grandes espacios para los flujos comerciales, el comercio del Atlántico y el del Pacífico. Esta definición de los espacios físicos y de transporte de mercancías concede a Estados Unidos un relativo privilegio de centralidad en el comercio mundial, que ya poseía en el resto de las relaciones económicas y financieras desde el final de la Segunda Guerra Mundial.

Otras grandes áreas emergentes se encuentran en el conjunto formado por Australia-Nueva Zelanda (que pueden ser agrupados en el contexto de Asia-Pacífico) y por el Mercosur que pugna, todavía con enormes dificultades, por consolidar un espacio comercial liderado por Brasil, junto con Argentina, Uruguay y Paraguay. Esta área integraría de forma natural el comercio de América del Sur con la ampliación de nuevos miembros, entre ellos los hoy países asociados, Chile y Bolivia (Velasco, 1998). Sin lugar a dudas, la consolidación de esta nueva área comercial forzaría la ampliación de la Zona de Libre Comercio al resto de países de Latinoamérica. La alternativa del ALCA (Asociación de Libre Comercio de las Américas) representa el intento de ampliación del liderazgo de EE UU, frente a la apuesta que representa Mercosur, y la potencial penetración comercial de la Unión Europea a través de los acuerdos comerciales, en un entorno geográfico tradicionalmente dominado por la supremacía política y económica de las relaciones con EE UU (Coffey, 1998).

El resto de espacios geográficos y comerciales quedan reducidos al conjunto de países en transición (desde economías intervinidas a economías de mercado), los países de Oriente Medio y África. Cada uno de estos espacios se encuentra inmerso en procesos de cambio de acelerada transformación, o con conflictos políticos que han derivado en confrontaciones bélicas. Los países europeos en transición se enfrentan al reto de su incorporación a la Unión Europea que, a su vez, ensaya la integración de países poco desarrollados en unas complejas estructuras comunitarias. El resto de países en transición se encuentran huérfanos de una orientación económica internacional ante la debilidad del país que debería jugar un papel de impulsor del área en el concierto mundial, la nueva Rusia, que a pesar del intento inicial de creación de la Confederación de Estados Inde-

pendientes (CEI) no ha conseguido consolidarla. Los países de Oriente Medio quedan reducidos a su papel de exportadores de petróleo o, en el peor de los casos, de exportadores de conflictos interculturales y religiosos. Por último, África, se configura como una reserva pobre y sin rumbo, que todavía tiene que definir el marco de su desarrollo futuro y que hoy representa, con algunas excepciones en el norte y en el extremo sur, al conjunto de los países menos desarrollados.

3. La demanda exterior de productos europeos

Las dos grandes áreas de demanda mundial de los productos europeos se encuentran articuladas por las grandes potencias comerciales, EE UU y Japón, que recogen en sus zonas de influencia alrededor del 50 por 100 de las exportaciones europeas. Si junto a estas dos zonas incorporamos el sur del continente americano, básicamente Mercosur y Chile, recogemos las experiencias de integración económica de mayor proyección.

La demanda procedente del resto de países europeos, que actualmente mantienen un intenso comercio con la UE, se resolverá en dos direcciones: por una parte, los países candidatos a la incorporación (países de Europa Central y Oriental, PECOS, junto a otros periféricos) y, por otra, aquellos que rechazan de forma explícita la integración en la Europa comunitaria, como Suiza y Noruega.

Además, se pueden identificar otras zonas de demanda de menor importancia que las anteriores pero con relevancia creciente. El resto de países en transición, entre ellos la nueva Rusia y China, a quienes habría que unir el otro coloso asiático, India. Por último, el continente africano que tiene un peso ínfimo desde el punto de vista de la demanda de productos europeos y en el que tan sólo el norte de África, juega un papel pequeño pero digno de mención.

En términos cuantitativos, las tres áreas geográficas objeto de análisis detallado en este trabajo, recogen más del 50 por 100 del comercio exterior de la UE y presentan como una característica común, la de tratarse de países inmersos en importantes procesos de integración y liberalización comercial.

En primer lugar EE UU que, además de ser el mayor demandante individual de productos exportados por la UE, cuenta con un área próxima de influencia a través del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN, en sus siglas inglesas NAFTA) que recibe del orden del 20 por 100 de las exportaciones de la UE. Del flujo comercial con esta área, EE UU registraba en 1995 un abultado 85 por 100, mientras que Canadá y México recibían, respectivamente, el 10 por 100 y el 5 por 100 restante. Sin embargo, el acuerdo comercial firmado entre México y la UE puede distorsionar estos flujos comerciales potenciando el comercio con el área a través del socio de más fácil acceso para las manufacturas europeas. Una parte importante de las restricciones comerciales entre la UE y NAFTA tiene su origen en una sutil política de barreras no arancelarias que se aplican como instrumentos de protección y de lucha por la conquista y consolidación de mercados en los que las dos áreas compiten. En este sentido, no resulta sorprendente que más de las dos terceras partes de los conflictos planteados ante la OMC, en los que se ha visto envuelta la UE durante los últimos años, hayan sido con EE UU.

El patrón comercial con NAFTA está caracterizado por la estructura de especialización productiva de la UE, que comercializa productos intermedios y finales de tecnología estandarizada, pero de alta calidad, sobre todo material de transporte (15 por 100) y maquinaria (29 por 100). Merece la pena destacar el bajo nivel de intercambios de productos agrícolas y de materias primas de los que cada área se abastece de países en desarrollo o, en su caso, de producción propia (como sería el caso de algunos productos básicos, como el petróleo del que EE UU y México son grandes productores).

En segundo lugar, el área de Asia-Pacífico articula un conjunto de países emergentes con Japón como potencia central. Por una parte, el grupo ASEAN caracterizado por el acuerdo entre miembros con la denominación de «nuevos países industriales» y, por otra, Australia y Nueva Zelanda que pugnan por hacerse un hueco en el comercio internacional, sobre todo en productos derivados de la agricultura. El área queda configurada por el siguiente conjunto de países: Japón, Australia, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Corea del Sur, Tailandia, Filipinas y Taiwán, que constituyen

un grupo de países en expansión desde la primera mitad de los años ochenta, con un crecimiento medio anual cercano al 8 por 100 a lo largo del decenio 1985-1995 (Yeung, Perdickis y Kerr, 1999).

En tercer lugar, se incorpora el grupo de países de América del Sur que con Brasil como potencia comercial articula el área de integración de Mercosur, al que se añade Chile como país asociado. La UE y Mercosur suscribieron, en 1995, un Acuerdo de Cooperación Interregional que es la base para un Acuerdo de Libre Comercio entre ambas áreas.

La creación de Mercosur supuso un salto cualitativo de vital importancia para la zona al liberalizar de forma contundente el comercio exterior de los países miembros. La nueva «tarifa exterior común» resultado de la integración alcanza una protección media del 10,7 por 100. Este nivel contrasta claramente con los que previamente habían caracterizado a unos países de fuerte tradición proteccionista, exacerbada en los años setenta con políticas nítidamente autárquicas de sustitución de importaciones, y que en el momento de la integración representaba un 51 por 100 para Brasil y un 30 por 100 para Argentina, los dos países de mayor tamaño, pero que había superado la cota del 100 por 100 en el caso de Uruguay. La enorme liberalización que trajo consigo el proceso de integración permitió que las importaciones crecieran más de un 20 por 100 durante el período 1991-1996 (Yeats, 1997). Ello permitió la recuperación de la economía a partir de una expansión del comercio exterior, afectado muy negativamente por los efectos de la crisis de la deuda, que habían convertido los años ochenta en lo que se ha dado en llamar «la década perdida».

El patrón comercial con Mercosur está caracterizado por el intercambio de productos industriales (maquinaria y equipamiento, productos químicos y vehículos) que absorbe alrededor del 70 por 100 del comercio. En el último período de liberalización, vinculado al proceso de integración, se percibe un importante incremento del sector de automoción que representa la quinta parte de las exportaciones desde la UE (Nagarajan, 1998), crecimiento que, a su vez, se encuentra relacionado con la fuerte expansión económica que se ha producido en el área.

Las diferencias en niveles de desarrollo y especialización productiva de cada una de las tres áreas analizadas determina un

CUADRO 1
DESCOMPOSICION A LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES DE LA UE A NAFTA

	Exportaciones UE-NAFTA	Precios relativos UE-NAFTA	Precios relativos UE-Japón	Renta de NAFTA	Renta de la UE
Elasticidades	—	-0,32	0,47	2,38	-0,48
Crecimiento entre periodos (% de variación de los valores medios de cada período)					
1975 - 1983 / 1967 - 1974	31,9	20,8	9,3	23,0	19,7
1984 - 1987 / 1975 - 1983	47,8	-24,6	-8,0	16,8	10,9
1988 - 1995 / 1984 - 1987	20,9	4,9	-7,5	14,5	13,3
Descomposición de la contribución de las variables explicativas en el crecimiento					
1975 - 1983 / 1967 - 1974	42,9	-6,6	4,3	54,7	-9,4
1984 - 1987 / 1975 - 1983	38,8	7,8	-3,7	39,9	-5,2
1988 - 1995 / 1984 - 1987	23,0	-1,5	-3,5	34,5	-6,3

NOTA: Todas las variables originales están expresadas en logaritmos y las tasas están definidas como diferencias de logaritmos.
FUENTE: CANTAVELLA *et al.* (2001) y elaboración propia.

tipo de comercio bastante específico que pretendemos explicar a través de la estimación de las diferencias existentes en la composición de elasticidades. Para ello es oportuno tener alguna percepción previa sobre el carácter complementario o sustitutivo de las relaciones comerciales entre las áreas y contrastar el cumplimiento de esta percepción.

Por una parte, el comercio entre áreas muy diferentes vendrá caracterizado por un comercio de tipo interindustrial, donde domina la estructura de mercados competitivos, intercambiando productos de características y orígenes sectoriales diferentes. En nuestro caso, parece evidente que esta situación de complementariedad se puede cumplir en el comercio entre la UE y Mercosur. Por otra parte, nos encontramos con unas relaciones comerciales de estructuras productivas bastante similares, como ocurre en los intercambios con NAFTA, donde domina el comercio intraindustrial, caracterizado por las economías de escala (grandes empresas) y mercados no competitivos. Finalmente, el comercio con Asia-Pacífico puede ser una combinación de ambos componentes dada la diversidad de países y estructuras productivas de cada uno de ellos.

La modelización de estos flujos de comercio define un conjunto de elasticidades de largo plazo que permiten caracterizar y valo-

rar la sensibilidad de las exportaciones ante los cambios de tendencia en la economía internacional, Cantavella, *et al.* (2001)¹.

4. Descomposición de las exportaciones por períodos y variables explicativas

En este apartado se lleva a cabo la descomposición del comercio exterior europeo con las tres grandes áreas, teniendo en cuenta los períodos más significativos y las variables determinantes. Este análisis permite obtener una aproximación a los cambios fundamentales acaecidos en el conjunto de relaciones comerciales.

En primer lugar prestamos atención al comercio con NAFTA. El Cuadro 1 presenta las elasticidades de largo plazo (Cantave-

¹ En este trabajo se detallan las fuentes y la metodología para la estimación de las funciones de exportación de la UE con NAFTA, Mercosur y Asia-Pacífico, de la que se obtienen las elasticidades usadas para analizar el comercio entre áreas. A partir de la agregación de la información por países independientes se enlazan las series de las variables básicas con la información de las áreas integradas. Usando la técnica de cointegración para series temporales se obtienen las elasticidades de largo plazo según el modelo de sustitutos perfectos (GOLDSTEIN y KHAN, 1985).

CUADRO 2

DESCOMPOSICION A LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES DE LA UE AL AREA ASIA-PACIFICO

	Exportaciones UE-Asia Pacífico	Precios relativos UE-Asia Pacífico	Precios relativos UE-NAFTA	Renta de NAFTA	Renta de la UE
Elasticidades	—	-0,88	0,67	3,87	-0,78
Crecimiento entre períodos (% de variación de los valores medios de cada período)					
1989 - 1992 / 1982 - 1988	65,9	4,6	7,1	25,2	13,3
1993 - 1995 / 1989 - 1992	24,6	-23,3	-16,9	8,5	4,0
Descomposición de la contribución de las variables explicativas en el crecimiento					
1989 - 1992 / 1982 - 1988	87,8	-4,0	4,7	97,5	-10,3
1993 - 1995 / 1989 - 1992	37,5	20,5	-12,6	32,8	-3,1

NOTA: Todas las variables originales están expresadas en logaritmos y las tasas están definidas como diferencias de logaritmos.

FUENTE: CANTAVELLA *et al.* (2001) y elaboración propia.

lla *et al.*, 2001), y los crecimientos medios de cada una de las variables por períodos. Por una parte (filas), se detallan los períodos considerados, atendiendo a la situación cíclica de la economía y, por otra (columnas), se descompone el crecimiento de las exportaciones desde la UE hacia NAFTA, teniendo en cuenta las tasas de variación de las variables explicativas.

El primer período se encuentra definido desde el inicio de la muestra hasta el impacto de la crisis energética (1967-1974) para compararlo en sus valores medios con el período siguiente (1975-1983) de relativo estancamiento. Siguiendo un criterio similar se definen los siguientes períodos, 1984-87 y 1988-95. La primera columna muestra los crecimientos, media de un período sobre media del anterior, (un 31,9 por 100 para el primer caso) de las exportaciones de la UE al área de NAFTA. Del mismo modo se calculan los incrementos medios de las variables que permiten explicar, en un modelo de demanda, el flujo de las exportaciones.

Partiendo de esta información se aprecia que el modelo sobreestima los resultados del primer período y del tercero (42,9 por 100, frente al crecimiento medio del 31,9 por 100 y, aproximadamente, un 23 por 100 frente a un 21 por 100) y subestima los del segundo período (39 por 100 frente a 48 por

100). Los resultados del modelo son bastante satisfactorios, con un error aceptable para el análisis de los valores agregados medios de los períodos, que pretende recoger las tendencias de largo plazo.

La información más importante que aporta el Cuadro 1 radica en la importancia de la evolución de la renta de NAFTA en el comercio con la UE. Ella, por sí sola, sobreexplica el valor de las exportaciones. La combinación de una elasticidad renta superior a 2, junto con los altos crecimientos de la renta del grupo NAFTA ha tirado de las exportaciones de la UE. El resto de variables, con elasticidades inferiores a la unidad, han moderado el impacto de la renta. Por otro lado, la renta de la UE que se ha mantenido con crecimientos importantes ha restringido la capacidad exportadora en porcentajes que no alcanzan el 10 por 100, y que evidencian un inequívoco efecto de «absorción» ejercido por la propia economía europea.

Los precios, la otra variable relevante, han jugado un papel discreto, a pesar de su volatilidad. La importante pérdida de competitividad en el primer período y la moderada del tercero no se han concretado en pérdidas relevantes de cuota de mercado. Del mismo modo, la importantísima ganancia conseguida en el segundo período no se ha reflejado en avances significativos

CUADRO 3
DESCOMPOSICION A LARGO PLAZO DE LAS EXPORTACIONES DE LA UE A MERCOSUR

	Exportaciones UE-MERCOSUR	Precios relativos UE-MERCOSUR	Precios relativos UE-NAFTA	Renta de MERCOSUR	Renta de la UE
Elasticidades	—	-1,25	-0,93	2,09	-3,44
Crecimiento entre periodos (% de variación de los valores medios de cada período)					
1975 - 1981 / 1967 - 1974	14,7	-12,8	26,4	42,2	18,3
1982 - 1988 / 1975 - 1981	-28,5	32,8	-26,5	16,9	11,4
1989 - 1995 / 1982 - 1988	51,6	-69,4	-0,15	13,5	15,0
Descomposición de la contribución de las variables explicativas en el crecimiento					
1975 - 1981 / 1967 - 1974	16,7	16,0	-24,6	88,2	-63,0
1982 - 1988 / 1975 - 1981	-20,3	-41,0	24,6	35,3	-39,2
1989 - 1995 / 1982 - 1988	63,5	86,8	0,14	28,2	-51,6

NOTA: Todas las variables originales están expresadas en logaritmos y las tasas están definidas como diferencias de logaritmos.

FUENTE: CANTAVELLA *et al.* (2001) y elaboración propia.

en las exportaciones, sobre todo en comparación con los impactos referidos a las rentas. Además, el mercado japonés, que es tomado como referente en la sustitución del comercio europeo hacia EE UU, no juega claramente el papel de sustituto de los productos europeos en el mercado americano.

El conjunto de precios de los países desarrollados parece seguir la misma tendencia, con oscilaciones y desviaciones en el comportamiento cíclico, de tal forma que las pérdidas y ganancias de competitividad se compensan mutuamente a largo plazo. La elasticidad de sustitución de las mercancías japonesas delata que la evolución de la competitividad muestra comportamientos parejos en los diferentes mercados, aunque con mayor volatilidad en el caso americano. Así, cuando Europa pierde competitividad frente al mercado de NAFTA, Japón también se encarece y las diferencias con Europa son relativamente pequeñas. Esto puede explicar el persistente signo positivo de la elasticidad precio de sustitución entre estos mercados específicos, y previsiblemente el efecto sustitución más importante se encuentre en mercados distintos a los aquí analizados (Alexander, 1952). En definitiva, los resultados obtenidos estarían evidenciando la relevancia que pueden estar teniendo nuevos competidores de las

exportaciones europeas —no considerados aquí— en la configuración del patrón geográfico de las importaciones de NAFTA.

El comercio con la región de Asia-Pacífico, mostrado en el Cuadro 2, resulta más complicado de modelizar en un período suficientemente largo de tiempo, en la medida que períodos anteriores a 1980, cuando apenas puede identificarse un área comercial articulada en el extremo oriente, son radicalmente distintos de los últimos períodos, donde empieza a configurarse un entramado de países emergentes en el comercio internacional.

En cualquier caso, para los períodos analizados, 1982-88, 1989-92 y 1993-95, el modelo, aunque sobreestima los valores de exportación, capta aceptablemente los cambios de volumen. La elasticidad renta del comercio asiático, desproporcionadamente elevada (3,87), sesga los resultados de forma contundente al alza. Para la comparación entre los dos primeros períodos seleccionados, la renta se configura como absolutamente determinante (97,5 por 100). Sin embargo, en la explicación de la segunda separación de períodos, son los precios los que juegan un papel más relevante. La renta por sí sola no explicaría el incremento de las exportaciones y necesita la colaboración de la importante ganancia de compe-

titividad europea para justificar los aumentos experimentados por sus exportaciones.

Del mismo modo que ocurría en el caso de NAFTA con los productos japoneses, no resulta evidente la competencia vía precios de la producción americana. Más bien al contrario, parece tratarse de mercados relativamente separados, en los que la oferta europea de exportación se articula en competencia no sólo con la de NAFTA, sino también con la de otros mercados frente a los que se tengan pérdidas o ganancias de competitividad. Una explicación plausible para que las ganancias de competitividad frente al mercado americano provoquen pérdidas de mercado reside en que simultáneamente otros mercados están teniendo pérdidas, o ganancias, suplementarias de competitividad.

La consideración de Mercosur en este análisis comparativo de elasticidades permite el estudio de un área sustancialmente diferente, menos desarrollada y con mayor grado de competencia, tanto entre sus propios productos y los europeos, como a través de la competencia directa de la producción de NAFTA frente a la europea (véase Cuadro 3). En este caso, los productos importados por Mercosur, tanto de NAFTA como de la UE son similares y están constituidos básicamente por productos industriales de tecnología alta y media relativamente estandarizados.

Las elasticidades de la función de exportaciones tienen el signo y el valor esperado y son consistentes con el tipo de estructura de mercado y de productos intercambiados. En este caso, el modelo general capta muy bien las oscilaciones del mercado y los errores, de media sobre media, son aceptables para este tipo de relaciones.

Como en los casos anteriores, el modelo sobreestima los resultados. La elevada elasticidad renta de absorción de la UE frente a sus propias exportaciones es un resultado estable en todas las estimaciones analizadas y es el reflejo del relativo carácter residual de este flujo de comercio para la UE.

En la comparación entre los períodos más alejados, cuando además no existía Mercosur como área integrada, sino la adición de los países miembros actuales, el crecimiento de la renta en los países de la zona determinó de forma contundente los volúmenes de exportación europea al área. Sin embargo, los precios jugaron también un papel muy relevante, en particular

mediante los efectos sustitución de la economía americana sobre la europea. La ganancia de competitividad europea en los años setenta frente a Mercosur (del 12,8 por 100), fue compensada con una pérdida significativa frente al mercado norteamericano (26,4 por 100). El resultado fue una desviación de comercio en beneficio del comercio procedente del norte que redujo las cuotas de mercado europeas, pese a lo cual, la enorme demanda de productos de la zona aún permitió un incremento moderado de las exportaciones comunitarias.

Los años ochenta, caracterizados por el fenómeno de la deuda externa en los países centrales de Mercosur, fueron testigos de un importante retroceso del comercio europeo hacia la zona, caracterizado por el incremento de la importancia de los precios, invirtiendo el protagonismo de la competitividad cruzada de los mercados de sustitución, que significó la pérdida de competitividad europea frente a Mercosur y la ganancia frente al mercado norteamericano.

Por último, el período de los años noventa significó la consolidación de la importancia de los precios para el comercio con el grupo de países de América del Sur. La ganancia de competitividad frente a Mercosur, tan importante en este período, se refleja en un incremento espectacular de las exportaciones hacia la zona, que en esta ocasión no se verán mediatizadas por variaciones significativas en la competitividad frente a NAFTA.

5. Conclusiones

Del análisis conjunto de las elasticidades de los tres mercados analizados podemos destacar diferencias importantes entre las áreas. Por una parte, las dos regiones con mayor nivel de desarrollo presentan elasticidades precio de la demanda de exportaciones inferiores a la unidad, mientras que Mercosur, con una elasticidad precio de 1,25, muestra una mayor sensibilidad del comercio de mercancías. Es decir, un mayor nivel de desarrollo muestra una clara asociación con una menor elasticidad. Por otra parte, las elasticidades de sustitución son inferiores a la unidad e insistentemente mayores en el caso de Mercosur. Esta mayor sensibilidad es propia de la compra de bienes para el consumo directo más que de *inputs* para las empresas industriales. En este último caso, los

contratos de abastecimiento pueden ser muy duros en términos de competencia internacional pero, con posterioridad, generan una relación de fidelidad, donde el precio deja de ser la variable relevante, mientras que calidad, servicios complementarios y logística pasan a dominar el marco de estas relaciones.

La combinación de elasticidades precio de las exportaciones es un indicador del tipo de comercio dominante entre las áreas. El comercio de carácter intraindustrial predominará entre países y áreas desarrolladas, donde incluso hay una importante relación de inversiones directas (empresas transnacionales), mientras que será fundamentalmente de naturaleza interindustrial entre países diferentes, donde hay que cubrir necesidades de abastecimiento de bienes de consumo y de inversión, en los que el grado de interrelación industrial es mucho menor.

Las elasticidades renta son muy altas en los tres mercados, sobre todo en el área Asia-Pacífico debido a su rápido crecimiento industrial y a la demanda creciente de maquinaria y productos intermedios procedente de países adelantados en el desarrollo industrial, como la UE. En el caso de la elasticidad renta de absorción, los resultados muestran una débil sensibilidad en las áreas desarrolladas, mientras que su valor se dispara en el caso de Mercosur, debido al carácter relativamente marginal de este mercado para el conjunto de la UE y a las importantes fluctuaciones de los intercambios por motivos no estrictamente comerciales.

En general, puede afirmarse que el impacto de las variables explicativas utilizadas sobre las exportaciones pone de relieve el importante papel jugado por el crecimiento de los países de destino sobre las exportaciones europeas. Esta es una característica propia del componente de demanda de estas exportaciones. Sin embargo, aquí también se aprecian diferencias importantes: mientras que el impacto de los precios gana peso en Mercosur y Asia-Pacífico, no sucede igual en el caso de NAFTA, donde el crecimiento de su nivel de actividad es determinante en todas las circunstancias. Esta conclusión es relevante para entender los motivos por los que Europa no tira de la economía mundial cuando EE UU desacelera su crecimiento o, peor aún, cuando entra en recesión. La economía europea es la más abierta del mundo y cuando sus más potentes demandantes limitan su crecimiento, ella misma sufre las conse-

cuencias y frena su nivel de actividad con un breve retardo temporal. Esta desaceleración inducida le impide comportarse como impulsora del crecimiento mundial. Sin embargo, no hay que olvidar que la UE sigue jugando un papel imprescindible en los períodos de crecimiento, como abastecedora de maquinaria y productos intermedios de alta tecnología necesarios para el crecimiento de muchas otras economías de menor nivel de desarrollo.

Referencias bibliográficas

- [1] ALEXANDER, S. S. (1952): «Effects of a Devaluation on a Trade Balance». *IMF Staff Papers*, volumen 2, páginas 263-78.
- [2] CANTAVELLA, M., CUADROS, A., FERNANDEZ, J.I., SUAREZ, C. (2001): «The External Trade of the European Union: A Geographical Pattern Analysis». VII Jornadas de Economía Internacional, 20-22 de junio, Málaga. (<http://iei.uv.es/iefs/index.htm>).
- [3] COFFEY, P. (1998): *Latin America-Mercosur*, Kluwer Academic Publishers, Massachussets.
- [4] CUADROS, A., CANTAVELLA, M., FERNANDEZ, J. I., SUAREZ, C. (1999): «Relaciones comerciales Unión Europea-Mercosur: modelización de una función de exportación». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, número 782, diciembre, páginas 47-56, Madrid.
- [5] EUROSTAT (1970-1991): *National Accounts Aggregates*.
- [6] EUROSTAT (1997): *Eurostatistics*, 8/9.
- [7] GOLDSTEIN, M. y KHAN, M. S. (1985): «Income and Price Effects in Foreign Trade» en JONES, R. W. y P. B. KENEN (ediciones.), *Handbook of International Economics*, volumen. II, North-Holland, páginas. 1041-1145.
- [8] IMF (1998): *International Financial Statistics*, CD-ROM.
- [9] IMF (1999): *World Economic Outlook*, octubre, Washington.
- [10] NAGARAJAN, N. (1998): «Mercosur and Trade Diversion: What Do the Import Figures Tell Us?», *Economic Papers*, European Commission, número 129.
- [11] OCDE, SITC/CTCI REW.2, (1997): (CD-ROM).
- [12] UNITED NATIONS (1996): *Statistical Yearbook*.
- [13] UNITED NATIONS (1999): *World Development Indicators* (CD-ROM).
- [14] VELASCO, L. A. (1988): *Mercosur y la Unión Europea: dos modelos de integración económica*. Lex Nova, Valladolid.
- [15] YEATS, A. (1997): «Does Mercosur's Trade Performace Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?», *Policy Research Working Paper*, número 1729, The World Bank, Washington.
- [16] YEUNG, M. T., PERDICKIS, N y KERR W. A. (1999): *Regional Trading Blocks in the Global Economy: the EU and ASEAN*. Edward Elgar. Cheltenham, UK. Northampton, MA, USA.

PUBLICIDAD BOLSA DE TRABAJO