
Las cuotas de exportación de la UEM

Este artículo ha sido elaborado por Ana Buisán y Juan Carlos Caballero, del Servicio de Estudios del Banco de España.

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la pauta de crecimiento en la UEM se ha caracterizado por una notable fortaleza de las exportaciones de bienes y servicios. Según los datos de Contabilidad Nacional de Eurostat, la importancia relativa de estas ha pasado de un 25% del PIB a principios de los noventa a casi el 40% en el año 2001. Excluyendo el comercio intra-área y centrándose en el comercio de bienes, este porcentaje aumenta en unos cinco puntos porcentuales en el mismo período, situándose próximo al 15% del PIB en el año 2001. No obstante, a pesar de este elevado dinamismo de las ventas al exterior de la UEM, la participación del volumen de exportaciones sobre el comercio mundial ha mostrado una tendencia decreciente. Este proceso, además, no se ha detenido en los tres últimos años, a pesar de que en ese período se ha registrado una depreciación muy sustancial del tipo de cambio efectivo real del euro. Por ello, las cuotas de exportación y el tipo de cambio efectivo real generan señales contrapuestas sobre la evolución de la competitividad de la economía europea en el período reciente.

Conviene aclarar que la competitividad de una economía es un concepto más amplio que el que pueden medir tanto la cuota de exportación como el tipo de cambio efectivo real. Habitualmente, la competitividad de un país se refiere a la capacidad que tiene para mantener un ritmo de crecimiento sostenido, por lo que se relaciona con un conjunto muy amplio de aspectos económicos difícilmente sintetizados en la evolución de un único indicador (1). Medidas como la cuota de exportación o el tipo de cambio efectivo real reflejan un aspecto particular de este concepto de competitividad, relacionado con la capacidad de un país para mantener o ampliar la presencia de su producción en los mercados internacionales. No obstante, ambas medidas adolecen de algunas limitaciones para reflejar adecuadamente esta noción. En particular, la visión que ofrecen los indicadores basados en la evolución de los costes y precios de una economía en relación con los de sus principales países competidores sobre la

(1) Según el World Competitiveness Yearbook (2001) realizado por el International Institute for Management Development (IMD), los aspectos considerados relevantes en la determinación de la competitividad de un país se agrupan en cuatro apartados: entorno macroeconómico, eficiencia del sector público, eficiencia del sector empresarial e infraestructuras. Las cuotas o medidas de precios relativos se encuadrarían dentro del primer grupo de factores.

capacidad de exportar es limitada, ya que los resultados comerciales de unos países se ven influidos también por otros elementos de carácter más estructural, como son la capacidad de innovación o factores relacionados con las estrategias empresariales para captar y mantener mercados. Además, suele ser habitual analizar la competitividad de una economía en términos de variaciones de precios relativos, lo que supone examinar si un país ha mejorado o empeorado su competitividad a lo largo de un período, pero no permite una comparación de los niveles relativos de competitividad. Por su parte, las medidas más relacionadas con los resultados comerciales, como las cuotas de exportación e importación, resultan más indicativas sobre la capacidad de competir de las distintas economías, al recoger aspectos distintos que la simple evolución de los precios relativos. No obstante, también presentan carencias, ya que el proceso de globalización de las actividades económicas que ha tenido lugar en los últimos años ha supuesto que las empresas multinacionales lleven a cabo una buena parte del comercio mundial situando las distintas fases de la producción de un bien en diversos países. En estas circunstancias, puede resultar equívoco extraer implicaciones acerca de la competitividad de un país o área mediante el estudio de sus exportaciones, sin tomar en consideración el valor añadido que genera la actividad exportadora.

El objetivo de este artículo es analizar la evolución reciente de las cuotas de exportación de la UEM en los últimos años relacionándola con alguna medida de competitividad precio, para tratar de identificar las causas del comportamiento diferencial de ambas variables. Para ello, en la sección segunda se analizan los determinantes teóricos que subyacen en la relación entre las cuotas y el tipo de cambio efectivo real. En el epígrafe 3 se repasa la trayectoria de la cuota de exportación de la UEM y se compara con la registrada en otras áreas económicas para examinar si la escasa respuesta de la cuota de exportación a la depreciación del tipo de cambio real en la UEM es un hecho general. En los dos siguientes epígrafes se analizan las cuotas por áreas y productos, y, finalmente, en el epígrafe 6 se resumen las conclusiones del artículo.

2. CUOTAS DE EXPORTACIÓN Y TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL

El marco teórico en el que se relaciona la cuota de exportación con la evolución del tipo de cambio efectivo real parte de considerar una función de demanda de exportaciones cuyas variables dependientes son un indicador de

renta real y una medida de precios relativos. Normalmente, para aproximar la variable de renta se suele utilizar el volumen de importación de los países a los que van dirigidas las exportaciones y para la variable de precio relativo se emplea alguna medida del tipo de cambio efectivo real o, simplemente, el cociente del precio de las exportaciones del área o país en relación con el de los países competidores, expresados en una moneda común. Si en esta especificación se restringe la elasticidad de la variable de renta a uno, se obtiene que la cuota de exportación es función del precio relativo, de forma que una apreciación debería contribuir a reducir la participación de las exportaciones en el mercado mundial. Por ello, hacer uso de la evolución de los costes o precios como indicador de competitividad no debería, de acuerdo con este modelo simple, llevar a resultados muy distintos de los que se derivan del análisis de las cuotas de exportación. No obstante, existen otros factores, asociados fundamentalmente con condiciones de oferta o cambios en la calidad de productos, que distorsionan la relación entre cuota y precio relativo. En efecto, la determinación del volumen de exportaciones a partir de una función de demanda incorpora exclusivamente el supuesto de que los precios de exportación son exógenos, lo que equivale a asumir que un país puede incrementar sustancialmente su oferta de exportaciones sin alterar su nivel de precios. La alternativa para resolver este problema suele ser la estimación conjunta de las funciones de demanda y oferta o la inclusión de alguna variable relacionada con la oferta en la función de demanda de exportaciones. Entre las variables que suelen introducirse, destaca el *stock* de capital de la economía, que intenta aproximar la capacidad productiva, y, con mayor frecuencia, la presión de la demanda. Adicionalmente, por la parte de la oferta, pueden existir, además de posibles limitaciones de capacidad, costes de ajuste a la producción deseada o costes irrecuperables de entrada y salida en los mercados, que dificultarían la adaptación de las ventas al exterior a un nuevo escenario de precios relativos [Giovanetti y Samiei (1996)]. Estos factores justificarían un cierto grado de permanencia o histéresis en los flujos comerciales en algunos países ante movimientos del tipo de cambio.

La relación entre cuota de exportación y tipo de cambio real puede estar también distorsionada por la relevancia que ha adquirido en los últimos años la competencia por vías distintas del liderazgo de costes y de los precios de venta. Algo que ha venido provocado por las mayores dificultades de comercialización internacional, derivadas de una mayor similitud entre las estructuras económicas de los países, la amplia difusión de las tecnologías y la homogenei-

dad creciente de los mercados de factores. Como consecuencia de todo ello, prácticas como la diferenciación de productos, la segmentación de mercados, la creación de clientelas adictas a marcas, la exigencia de contratos de venta anudados, la compatibilidad tecnológica, la negociación de condiciones privilegiadas para la instalación de establecimientos de empresas transnacionales, entre otras, constituyen hoy en día el núcleo de las estrategias empresariales para ganar y mantener mercados de exportación.

Por otra parte, la evolución de la cuota de exportación de un país puede estar relacionada más con su etapa de desarrollo que con el precio relativo de sus exportaciones. Por ejemplo, cambios en la estructura productiva que supongan un traslado de recursos desde producción primaria a manufacturera pueden acarrear rápidas ganancias de cuota, que, probablemente, se vayan atenuando a medida que la economía madure y se especialice más en la provisión de servicios. Este perfil puede reforzarse por la entrada de inversión extranjera directa que facilite la convergencia en progreso técnico y calidad de los productos. En este sentido, existe evidencia empírica de una relación positiva entre entradas de inversión directa y mejoras en la participación en el comercio mundial [Pain and Wakelin (1998)]. Con respecto a la relación entre salidas de inversión directa y exportaciones, la evidencia empírica no es tan concluyente, aunque parece existir un efecto sustitución entre el desplazamiento al exterior de la producción de bienes manufacturados y las exportaciones del país que invierte en el exterior.

Finalmente, también debe tenerse en cuenta que en el corto plazo la elasticidad precio es inferior a la de largo plazo, por lo que los ajustes de las cantidades a los precios tardan en completarse [Goldstein y Khan (1986)]. De manera que cualquier conclusión sobre la relación entre cuotas y tipo de cambio efectivo real debe basarse en períodos no excesivamente cortos.

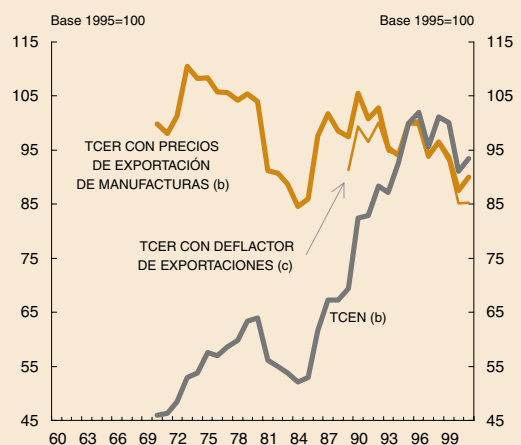
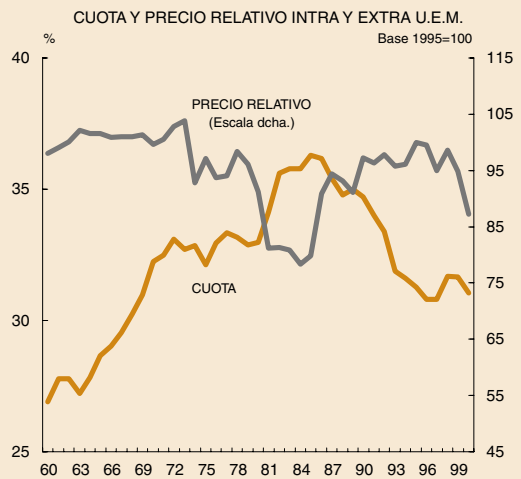
En los apartados siguientes se analiza la cuota de exportación de la UEM desglosando por áreas y productos para determinar cuáles, de entre los factores mencionados en los párrafos anteriores, pueden ser considerados como relevantes para explicar su evolución reciente.

3. EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES

En la parte superior del gráfico 1 se presenta una aproximación a la cuota de exportación de la UEM a lo largo de los últimos años, calculada

GRÁFICO 1

CUOTA de exportación en volumen de la UEM, tipos de cambio efectivo y precios



Fuentes: Eurostat, FMI, OCDE, Comisión Europea y OMC.
 (a) Enero-junio. Dato provisional.
 (b) Calculado por la OCDE frente al resto de países industrializados y al grupo compuesto por Singapur, Tailandia, Hong Kong, China, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia, India, Argentina y Rusia.
 (c) Calculado por la Comisión Europea frente a 12 países industrializados.

Participación en el volumen de exportaciones mundial

| | 1960 | 1970 | 1980 | 1985 | 1990 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 (a) |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|----------|
| Países industrializados | 62,3 | 68,0 | 70,6 | 74,1 | 73,1 | 67,8 | 66,8 | 66,4 | 66,5 | 66,9 | 66,8 | 67,2 |
| Países en desarrollo | 41,1 | 33,1 | 25,5 | 23,4 | 26,6 | 32,2 | 33,1 | 33,2 | 34,1 | 33,1 | 33,3 | 32,8 |
| UEM (solo comercio extra UEM) | | | | | | 19,8 | 19,8 | 19,7 | 19,6 | 19,1 | 18,9 | 19,5 |
| UEM (comercio intra y extra UEM) | 26,9 | 32,3 | 33,0 | 36,3 | 34,7 | 31,3 | 30,8 | 30,8 | 31,7 | 31,7 | 31,1 | |
| Reino Unido | 8,6 | 6,4 | 5,4 | 5,7 | 5,7 | 4,7 | 4,8 | 4,7 | 4,6 | 4,4 | 4,2 | 4,4 |
| Países europeos no UE (b) | | | | | | 5,0 | 6,0 | 6,5 | 6,5 | 7,4 | 8,1 | |
| Estados Unidos | 13,6 | 11,5 | 12,9 | 10,0 | 12,1 | 11,4 | 11,4 | 11,6 | 11,3 | 11,2 | 10,8 | 10,9 |
| Japón | 3,0 | 7,4 | 10,4 | 13,3 | 11,8 | 8,7 | 8,2 | 8,1 | 7,7 | 7,5 | 7,2 | 6,6 |
| Asia | 8,1 | 5,2 | 7,5 | 9,9 | 14,2 | 18,1 | 18,2 | 18,3 | 18,7 | 19,2 | 20,2 | 19,0 |
| Corea | | 0,2 | 0,9 | 1,5 | 2,0 | 2,4 | 2,8 | 3,1 | 3,3 | 3,5 | 3,7 | 3,9 |
| Hong Kong | | 0,6 | 1,0 | 1,4 | 2,5 | 3,4 | 3,3 | 3,2 | 2,9 | 2,9 | 3,0 | 2,8 |
| Singapur | | | 0,8 | 0,9 | 1,6 | 2,3 | 2,3 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 | 2,2 |
| China | | 0,6 | 0,9 | 1,3 | 1,9 | 2,9 | 2,8 | 3,1 | 3,1 | 3,6 | 4,1 | |
| América Latina | 5,4 | 3,4 | 3,9 | 4,2 | 3,1 | 4,4 | 4,4 | 4,4 | 4,7 | 4,1 | | |
| África | 6,9 | 5,5 | 4,7 | 3,8 | 2,6 | 1,8 | 2,0 | 1,9 | 1,7 | | | |
| PRO MEMORIA: | | | | | | | | | | | | |
| Países exportadores de petróleo | 16,7 | 17,3 | 6,6 | 3,6 | 5,2 | 4,1 | 4,1 | 4,0 | 4,3 | 3,9 | 3,6 | |
| Países en des. no exp. de petróleo | 16,6 | 12,8 | 16,5 | 19,7 | 21,3 | 28,2 | 28,9 | 29,2 | 29,9 | 29,4 | 30,0 | |
| Fuentes: Eurostat y Fondo Monetario Internacional. | | | | | | | | | | | | |
| (a) Enero-junio. Dato provisional. | | | | | | | | | | | | |
| (b) Excluidos Suiza y Noruega. | | | | | | | | | | | | |

como el cociente entre las exportaciones que la UEM realiza al resto del mundo —según los datos de Eurostat— y las exportaciones mundiales —según la información recopilada por la Organización Mundial del Comercio (OMC)—, excluyendo en ambos casos el comercio intra-UEM (2). Asimismo, se muestra el precio relativo en dólares de los bienes exportados por la UEM en relación con los del mundo, calculado con las mismas fuentes de datos utilizadas para el volumen de comercio. Este índice puede interpretarse como un indicador de competitividad vía precio, al igual que un tipo de cambio efectivo real. Como se observa en el gráfico, la participación de las exportaciones extra-UEM del área del euro en el comercio mundial ha registrado, en el período más reciente, un descenso progresivo, solo interrumpido entre 1996 y 1998, cuando se mantuvo prácticamente estable, y en el año 2001, en el que, con información todavía parcial y provisional, se produce un leve repunte. La pér-

didada de participación de las exportaciones de la UEM en el mundo ha coincidido, en la primera parte del período, con la apreciación del indicador de competitividad precio utilizado. Sin embargo, a partir de 1998, el movimiento depreciatorio del tipo de cambio real no se ha visto prácticamente correspondido, al menos hasta el período más reciente, con un aumento de la cuota de exportaciones.

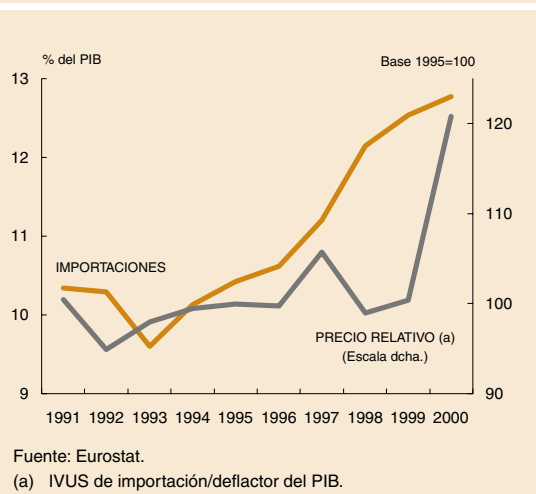
Dado que Eurostat no facilita el volumen de exportación de bienes de la UEM al resto del mundo con anterioridad a 1990, para analizar desde una perspectiva histórica más amplia la participación del área del euro en el comercio mundial se ha empleado como indicador la cuota real de las exportaciones totales (que incluyen también el comercio intra-área) de la UEM en las exportaciones mundiales, calculada como agregación de las cuotas de los países miembros del área del euro según la información del Fondo Monetario Internacional (FMI). En el módulo intermedio del gráfico 1 se presenta este indicador junto con la evolución del cociente entre los precios de exportación de la UEM y los precios de exportación mundiales, ambos expresados en dólares, para el período 1960-2001. Como se observa en el gráfico mencionado, el indicador de cuota de exportación de la UEM ha seguido dos

(2) Debido a que, por una parte, las fuentes estadísticas utilizadas en este trabajo son heterogéneas y que, por otra, la información que proporcionan está sujeta a revisiones, las cifras contenidas en la nota y representadas en los cuadros y gráficos no se deben considerar como una cuantificación precisa de la evolución de las variables objeto de análisis, sino como un indicador de su evolución.

tendencias bien definidas. Desde principios de los años sesenta hasta mediados de la década de los ochenta mostró un progresivo incremento, con una cierta pausa en el proceso durante la década de los setenta. A partir de 1985, la tendencia cambia y los países de la UEM, de acuerdo con este indicador, registraron una continuada pérdida de cuota de mercado, que se extiende hasta 1998, cuando se produce una leve recuperación. Hasta mediados de los noventa esta evolución de la cuota es relativamente consecuente con la evolución del índice de competitividad precio considerado, ya que el avance en la participación de las exportaciones en los mercados exteriores registrada hasta el año 1985 coincide con una tendencia a la depreciación, y la posterior pérdida de cuota se corresponde con una progresiva apreciación del precio relativo de las exportaciones. Sin embargo, en los últimos años, especialmente a partir de 1997, la UEM ha experimentado una mejora en el índice de competitividad precio considerado, que, como se ha evidenciado en el párrafo anterior, apenas se refleja en un avance de la participación de las exportaciones en el comercio mundial.

En la parte inferior del gráfico 1 se presentan dos medidas adicionales de tipo de cambio efectivo real de la UEM calculadas con precios de exportación. La serie que comienza en 1970 procede de la OCDE y utiliza precios de exportación de manufacturas, mientras que la otra proviene de la Comisión Europea y emplea en su cálculo los deflatores de exportación de bienes y servicios. Destaca la similitud entre ambas medidas para el período que coinciden, y entre la primera, calculada por la OCDE, y el precio relativo de las exportaciones, presentado en el módulo intermedio del gráfico 1, hasta mediados de la década de los noventa. A partir de entonces, la depreciación real que reflejan las medidas de la OCDE y de la CE es mayor que el indicador de precio relativo calculado. Conviene resaltar que este último no incorpora en su cálculo la importancia relativa de cada área en el comercio de la UEM, incluye también al comercio intra-área y se refiere al comercio de bienes. En ese mismo gráfico se ha incluido la evolución del tipo de cambio efectivo nominal (TCEN) desde principios de los años setenta, cuya comparación con el TCER permite extraer alguna conclusión sobre la evolución de los precios de exportación de la UEM en relación con la de los países competidores, ambos expresados en moneda propia. Se observa que hasta mediados de la década de los noventa, el tipo de cambio real ha mostrado, aun registrando intensas oscilaciones, una mayor estabilidad que el tipo de cambio nominal, que ha tenido una tendencia significativa a la apreciación, aunque con algunos períodos intercalados de ganancia

GRÁFICO 2
UEM. Participación de las importaciones de bienes en el PIB

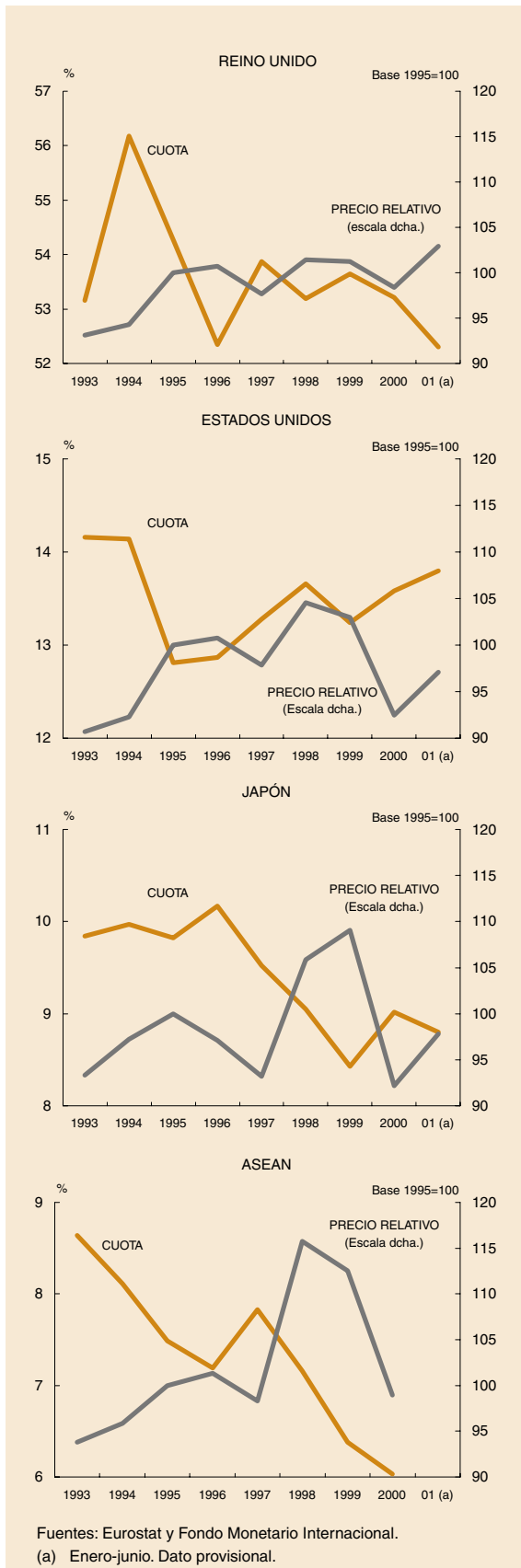


de competitividad nominal. Por lo tanto, los precios de exportación de manufacturas de los países de la UEM, expresados en moneda nacional, habrían aumentado en su conjunto a un ritmo inferior a los del resto del mundo. Este hecho se debe, probablemente, a que muchos países en desarrollo o de creciente industrialización han compensado, durante gran parte del período, un mayor crecimiento nominal de sus precios y costes con sucesivas devaluaciones de sus monedas, frente a la relativa mayor estabilidad macroeconómica de los países de la UEM, que, en conjunto, han observado cómo sus divisas se apreciaban. A partir de 1995, a pesar de la tendencia depreciatoria del tipo de cambio efectivo nominal, especialmente en 1997 y en el período 1999-2000, el tipo de cambio efectivo real se depreció en mayor medida que su componente nominal, por lo que, de nuevo, el ajuste de los precios de exportación ha sido inferior en la UEM que en la media de los países competidores.

Por otro lado, puede ser interesante comparar la reciente evolución de la cuota de exportación en la UEM con la de otras áreas geográficas. Para ello, en el cuadro 1 se recogen los porcentajes de participación en las exportaciones mundiales de las principales áreas y países. En él se observa cómo el conjunto de los países industrializados ha registrado una evolución similar a la contemplada en la UEM, esto es, un incremento progresivo de su importancia relativa en el comercio mundial hasta mediados de la década de los ochenta y una pérdida de cuota a partir de entonces. La cuota perdida por el conjunto de países industrializados es absorbida, fundamentalmente, por los nuevos países industrializados del sudeste asiático y China, que duplicaron su participación en el comercio

GRÁFICO 3

Cuotas de exportación de la UEM en volumen y precios relativos



mundial entre 1985 y 2000 (3). En general, este grupo de países tiene ventajas competitivas en relación con los industrializados, ya que, según estudios de la OCDE, su nivel de costes es inferior al de los países de la OCDE (4). Japón es el país más directamente afectado por la mayor apertura de estos países, tanto porque la especialización productiva que les caracteriza es similar a la japonesa como por las elevadas inversiones directas que ha realizado en estos países, que han supuesto el traslado de una parte cada vez más importante de su sector manufacturero, desde los cuales se producirían las exportaciones de las empresas japonesas. Destaca también el aumento registrado de la participación en el comercio mundial del grupo de países de Europa Central y del Este, en línea con los avances en su estado de desarrollo y en su apertura comercial.

No obstante, no todos los países desarrollados siguen el mismo patrón de comportamiento. En Estados Unidos, afectada por la fuerte apreciación del dólar a primeros de la década de los ochenta, la cuota alcanza un mínimo en 1985 y se recupera hasta comienzos de la década de los noventa, cuando vuelve a caer. En el Reino Unido el declive es constante durante todo el período considerado. Por último, cabe señalar la progresiva pérdida de importancia que experimentan los países exportadores de petróleo.

En consecuencia, la tendencia a la pérdida de cuota de la UEM en las exportaciones mundiales en los últimos años se podría hallar asociada a factores de carácter estructural, como la progresiva incorporación a los flujos de comercio mundial de un número amplio de países, en particular los del Sudeste Asiático y China, que acaparan un creciente porcentaje de las exportaciones mundiales, en detrimento de los países más desarrollados. En los últimos años, la depreciación del euro no ha bastado para restaurar los mercados perdidos como consecuencia de estos factores.

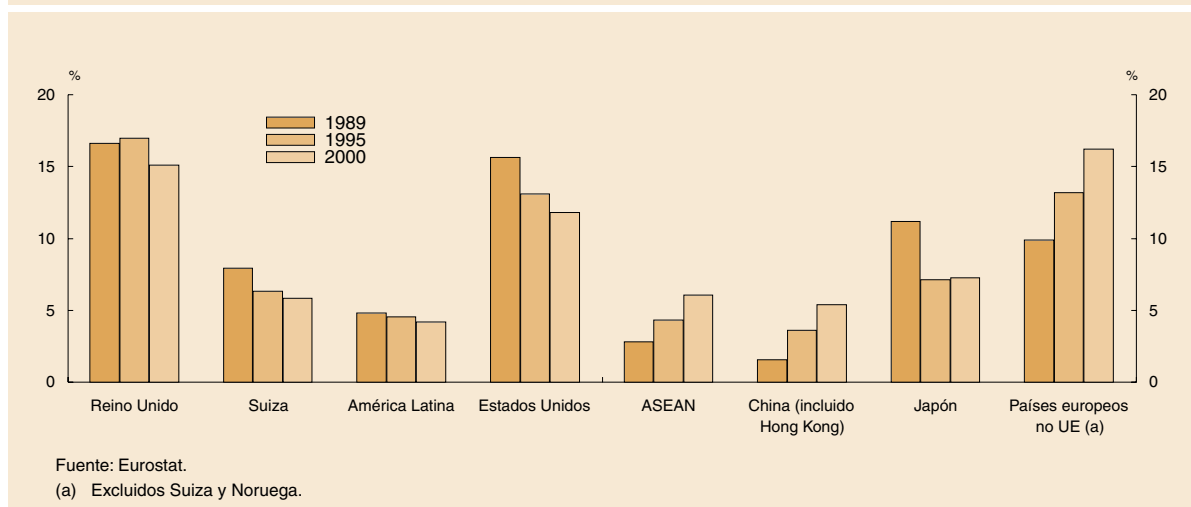
Con el objeto de completar el análisis de la competitividad en la UEM basado en los resul-

(3) En Durand *et al.* (1998) se expone el cambio que ha supuesto en la estructura del comercio mundial en los últimos años la incorporación de los países emergentes del sudeste asiático.

(4) Según la especialización productiva de estos países, es posible agruparlos en dos conjuntos. Un primer grupo incluye a China, Indonesia y Hong Kong, cuyas exportaciones se concentran en productos de bajo contenido tecnológico, como textil, calzado y juguetes; y un segundo grupo, que incluye a Taiwan, Malasia, Singapur y Tailandia, cuyas exportaciones son bienes con mayor contenido tecnológico, como componentes electrónicos y de comunicación. Por último, Corea se sitúa entre ambos grupos. En general, para los países industrializados es más relevante la competencia generada por este segundo grupo.

GRÁFICO 4

Participación de cada país o área en el volumen de importaciones de bienes de la UEM



tados comerciales, en el gráfico 2 se presenta la participación de las importaciones de bienes procedentes de fuera del área en el PIB. Este gráfico refleja que la pérdida de cuota de exportación experimentada en la UEM a lo largo de la década de los noventa ha coincidido, además, con un aumento de la participación de las importaciones de fuera del área en el PIB, a pesar de que el precio relativo de importación se mantiene hasta el año 2000 relativamente estable. La conjunción de ambos factores proporciona una visión aún más desfavorable sobre la capacidad de la UEM para competir en el exterior, ya que no solo no es capaz de mantener su participación en el comercio mundial, sino que, además, los bienes procedentes de fuera del área están absorbiendo una proporción creciente de la demanda interior.

4. DESGLOSE DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN Y DE IMPORTACIÓN POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

La información para analizar el desglose de la participación de las exportaciones de la UEM en el volumen de importaciones de los diferentes países y áreas es escasa, dado el reducido número de países para los que Eurostat proporciona datos sobre su comercio en volumen con el área del euro. Con esas cautelas, en el gráfico 3 se presentan las cuotas de exportación de la UEM en algunos países y áreas relevantes, calculadas como el cociente entre el volumen de exportaciones de la UEM a cada área concreta dividido entre las importaciones totales de esa área. Asimismo, se presenta el cociente entre el precio de las exportaciones de la UEM a ese país o área dividido entre el precio medio de los bienes importados por el país o área en consideración,

expresados en dólares. Un aumento, por lo tanto, de este precio supone un encarecimiento relativo de los bienes exportados por la UEM en relación con el precio de los bienes ofertados por los competidores en cada área. Como se deduce del gráfico 3, a lo largo de la década de los noventa, la cuota de exportaciones de la UEM había mantenido una tendencia ligeramente decreciente en el Reino Unido y Japón, y algo más estable en Estados Unidos. Sin embargo, el grueso del progresivo descenso global de las cuotas de exportación durante el período analizado se hallaría en el comportamiento de las exportaciones de la UEM a Asia, en particular a los países del Sudeste Asiático. Un hecho que apoyaría esta hipótesis es el descenso experimentado por el porcentaje que representan las exportaciones a Asia en el volumen total de exportaciones extra-UEM del área del euro, que han pasado del 22,4% de 1993 al 18,3% de 2000. En relación con la participación de las ventas de la UEM dirigidas hacia los países candidatos para entrar en la UE, no se dispone de información de precios de sus intercambios comerciales, por lo que solo es posible calcular la cuota en términos nominales. Según esta información, la cuota nominal de exportación de la UEM en esta área registra una ligera tendencia al alza entre los años 1993 y 2000, de forma que, en este año, casi el 50% de las importaciones de los países candidatos procedían de la UEM.

En el gráfico 3 se observa que la tendencia decreciente de la cuota en el período considerado ha coincidido, en términos generales, con un perfil apreciatorio del precio relativo. Destaca la apreciación del año 1998, especialmente en Japón y en los países del Sudeste Asiático y la posterior depreciación, que se refleja en una ganancia de cuota en el caso de Estados Uni-

GRÁFICO 5

UEM. Comercio exterior de bienes por grupos de productos



dos y Japón, pero que no tiene ningún efecto sobre la participación de las exportaciones de la UEM en el mercado de los países ASEAN.

Para finalizar con este apartado, en el gráfico 4 se presenta la participación de algunos países o áreas en el volumen de importaciones de la UEM en los años 1989, 1995 y 2000. Como se observa en este gráfico, los países asiáticos de reciente industrialización, China y los países europeos no pertenecientes a la Unión Europea son los que han experimentado la mayor ganancia de cuota de mercado en la

UEM entre 1989 y 2000. Dentro de este último grupo, un factor fundamental para explicar la ganancia de cuota sería, además de su propio proceso de desarrollo económico y de apertura comercial, el fuerte volumen de inversión directa en actividades manufactureras que han recibido procedente de países de la UEM. Por su parte, no solo la UEM ha perdido cuota de exportación en los países del sudeste asiático y China, sino que estos también han incrementado de forma significativa su participación en el volumen de importación de la UEM, evidenciando, una vez más, sus ventajas competitivas. Los países desarrollados, por el contrario, registran pérdidas de cuota de diferente cuantía.

5. DESGLOSE DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN POR GRUPOS DE PRODUCTOS

La información de partida permite únicamente estudiar la evolución de la cuota real de las exportaciones de la UEM en el comercio, separando los bienes en dos grandes grupos —manufacturas, y productos agrícolas y materias primas—, que representan, respectivamente, el 88% y el 12%, del volumen de exportaciones del área en 2000. Como se observa en el gráfico 5, a lo largo de la década de los noventa, la cuota de las manufacturas registra un descenso gradual, mientras que la correspondiente a los productos agrícolas y materias primas muestra un comportamiento algo más errático, e incluso se recupera levemente al final del período. Por lo que se refiere a los precios relativos de exportación, la evolución de los correspondientes a los bienes no manufacturados es mucho más volátil. De hecho, según este indicador, parte de la depreciación registrada por el tipo de cambio real de la UEM a partir de 1998 es debida al comportamiento de los precios de exportación de estos bienes en la UEM, que crecen en menor proporción que los correspondientes al resto del mundo, posiblemente como consecuencia del fuerte incremento del precio del petróleo en los mercados internacionales.

Para los principales grupos de manufacturas, únicamente se puede calcular la cuota de exportaciones de la UEM en términos nominales para algunos años (véase la parte inferior del gráfico 5). Destaca el hecho de que todos los grupos considerados, excepto los productos químicos, han experimentado una disminución de la cuota en el conjunto del período. El grupo de maquinaria y elementos de transporte ve reducida su participación únicamente en la segunda mitad de los años noventa. En las otras dos agrupaciones, el descenso es continuo a lo largo de todo el período. Estos comportamientos podrían indicar que la pérdida de cuota se concentró en un primer momento en aquellas actividades más intensivas

en mano de obra y sobre cuyos productos se establece una competencia fundamentalmente en términos de precios (sectores como textil, calzado y juguetes, por ejemplo), pero que se ha extendido posteriormente a otras con un mayor contenido tecnológico (ordenadores y artículos electrónicos).

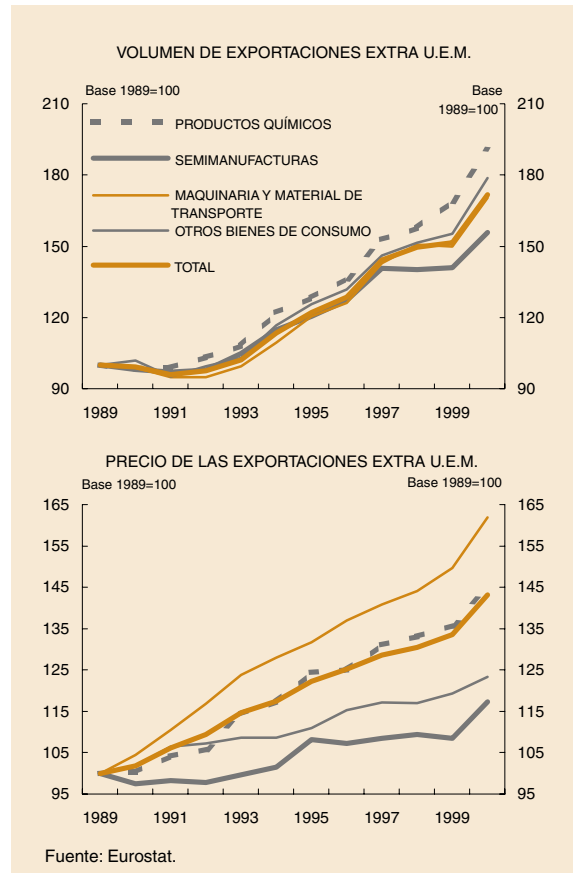
Finalmente, en el gráfico 6 se observa cómo el crecimiento de las exportaciones de productos químicos de la UEM, en volumen, es superior al del resto de los grupos, pese a presentar un incremento de sus precios relativamente elevado. Lo contrario ocurre en el grupo de semimanufacturas (básicamente, productos que la industria utiliza en sus consumos intermedios), donde el volumen de exportaciones de la UEM aumenta a un ritmo menor, a pesar de registrar un crecimiento de los precios mucho más moderado. Ello indicaría que en este último grupo la competencia se establece fundamentalmente en términos de precios, mientras que en el de productos químicos las empresas ubicadas en la zona del euro tendrían otro tipo de ventajas, que les han permitido no perder cuota de mercado.

6. CONCLUSIONES

A lo largo de la década de los años noventa, la UEM ha registrado una pérdida de cuota de exportación en el mercado mundial, a la vez que se ha incrementado la participación de las importaciones en el producto interior. En los años más recientes, además, este proceso ha coincidido con una notable depreciación del tipo de cambio efectivo real del euro, lo que evidencia la posible existencia de otra serie de factores, distintos del precio relativo, que están repercutiendo en los resultados comerciales de la UEM. El reciente proceso de pérdida de cuota de exportación en el mercado mundial afecta a la mayor parte de los países industrializados, en detrimento de áreas económicas emergentes, y se inició a mediados de los años ochenta.

Del análisis de la evolución de la cuota por áreas geográficas y productos de la UEM, se deduce que la pérdida de cuota ha sido especialmente intensa en los países del Sudeste Asiático y China, y ha afectado a una gran parte de los productos manufacturados. Por otra parte, la mayor participación de las importaciones de bienes dentro del PIB se ha debido, precisamente, al mayor protagonismo que han adquirido las importaciones procedentes de estos mismos países y, también, de los países de Europa del Este. Estos hechos ponen de relieve, en primer lugar, las ventajas de costes que tienen los países del Sudeste Asiático en relación con la UEM, intensificadas por las depreciaciones que experimentaron un gran número de monedas del Sudeste Asiático, tras la crisis de 1997, tal como refleja la acelera-

GRÁFICO 6
UEM. Comercio exterior de manufacturas por grupos de productos



ción en el proceso de ganancia de cuota a raíz de este episodio en relación con los años inmediatamente anteriores. Ante esta situación, las mejoras recientes del tipo de cambio efectivo real del área del euro pueden ser insuficientes para captar mercados exteriores, dado el menor nivel de costes que siguen presentado los países asiáticos y la mejora continua de la calidad de los productos que ofrecen. Adicionalmente, es muy probable que a medida que los países asiáticos hayan ido avanzando en su desarrollo hayan mejorado sus estrategias empresariales para incrementar la competencia por vías distintas del precio.

Por último, el aumento de las inversiones directas europeas en los países candidatos a la entrada en la UEM puede estar generando una reducción de las exportaciones de la UEM y unas mayores importaciones procedentes de esa área. En este sentido, destaca el notable crecimiento que han registrado los flujos de inversión directa de Alemania hacia los países del este y centro de Europa en los últimos años, de forma que, en el período 1998-2000, se han doblado en relación con la media de los tres años anteriores.

22.3.2002.

BIBLIOGRAFÍA

- COMISIÓN EUROPEA (2001). «Assessment of price and cost competitiveness of the European Union and its Member States», ECFIN/351/3/01-EN, diciembre.
- DURAND, M., MADASCHI, C. y TERRIBILE, F. (1998). «Trends in OECD countries' international competitiveness: The influence of emerging market economies», OCDE. Economic Department, Working Papers 195.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. Estadísticas Financieras Internacionales. Varios años.
- GIOVANETTI, G. y SAMEI, H. (1998). «Hysteresis in Exports», Centre for Economic Policy Research, Discussion Paper nº 1352.
- GOLDSTEIN, M. y KHAN, M. S. (1985). «Income and price effects in Foreign trade», capítulo 20, vol. II, en R. W. Jones y P. B. Kenen (eds.), *Handbook of International Economics*, North-Holland, Amsterdam.
- OCDE (2002). *A complete and consistent macro-economic data set of the euro area, methodological issues and results*, febrero.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO. Annual Report. Varios años.
- PAIN, N. y WAKELIN, K. (1998). «Export performance and the role of foreign direct investment», *Manchester-School*, 66 (0), supplement 1998, pp. 62-88.