



Este artículo ha sido elaborado por Noelia Jiménez y Esther Martín, de la Dirección General del Servicio de Estudios.

### Introducción

La cuota de mercado de las exportaciones de un país y sus variaciones en el tiempo se utilizan frecuentemente como medidas de la capacidad competidora en el exterior. Sin embargo, la evolución de la cuota de mercado puede estar influenciada no solo por movimientos genuinos de la competitividad precio y no precio, sino también por la composición de las exportaciones, ya sea en términos de destino geográfico o de tipo de producto. Por ejemplo, si el país está especializado en exportaciones de bienes (o hacia regiones) cuya demanda resulta especialmente dinámica, la cuota de mercado aumentará aunque la competitividad no mejore.

Este artículo analiza para la UEM y sus países miembros<sup>1</sup> en qué medida los cambios de sus cuotas de mercado entre 1994 y 2007 han estado determinados por variaciones genuinas de su competitividad, o son, por el contrario, resultado de la particular composición geográfica y sectorial de sus exportaciones. Para ello, se hace uso de la denominada «metodología de la cuota de mercado constante», desarrollada originalmente en Richardson (1971), que se describe más adelante. Los resultados obtenidos se comparan con los correspondientes a Estados Unidos y Reino Unido.

Para el análisis se utiliza la base de datos Comtrade de Naciones Unidas, que dispone de información anual de comercio bilateral de bienes en términos nominales para el período 1993-2007<sup>2</sup>. La desagregación sectorial corresponde a la clasificación SITC a 1 y 2 dígitos y abarca 14 tipos de productos —de los que se han excluido los bienes petrolíferos y aquellos bienes no clasificados—, los cuales, a su vez, se han agrupado en tres categorías, dependiendo de su contenido tecnológico: bajo, medio y alto. Al mismo tiempo, se han considerado 14 regiones de destino<sup>3</sup>.

La estructura del artículo es la siguiente: en primer lugar, se describe la evolución del comercio mundial atendiendo al sector y a la región importadora y se compara con la composición de las exportaciones de la UEM y sus países miembros, a la vez que con las de Estados Unidos y Reino Unido. En segundo lugar, se describe la metodología de la cuota de mercado constante. En tercer lugar, se presentan los resultados de aplicar esta metodología a la evolución de las cuotas de mercado en la UEM y en sus países miembros y se comparan con los obtenidos para Estados Unidos y Reino Unido. Finalmente, se resumen las principales conclusiones.

### El comercio mundial y las exportaciones de la UEM

Entre 1994 y 2007 los flujos de comercio globales han aumentado a ritmos elevados, llegando a crecer en media un 9,8% interanual. Este comportamiento del comercio ha sido, no obstante, heterogéneo, tanto por productos como por mercados de destino. Como se puede apreciar en el cuadro 1, los productos de gama tecnológica superior han aumentado en mayor medida que los de contenido tecnológico bajo —un 11,1% anual, frente a un 9,2%—, como resultado del

---

1. Se excluyen del análisis Malta y Chipre dada la escasa información disponible para estos dos países en la base de datos utilizada. Además, se presentan los datos para Bélgica y Luxemburgo agregadamente por restricciones en la base de datos. 2. Cabe notar que, dado que los datos son nominales y se encuentran denominados en dólares, los movimientos cambiarios de la divisa pueden afectar a los cálculos de la cuota. Por ejemplo, si la UEM fija el precio de sus exportaciones en euros, una apreciación del dólar implicaría una disminución automática del valor de las ventas en dólares y, por tanto, de la cuota de mercado de la UEM en dólares. 3. Para una descripción pormenorizada de cómo se han agrupado los datos por sectores y por regiones, véase el anejo al final del documento.

	CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES		
	1994-2007	1994-2000	2001-2007
TOTAL	9,8	8,6	11,1
SECTOR			
Baja	9,2	6,7	11,6
Media	9,7	7,3	12,1
Alta	11,1	12,8	9,3
REGIÓN DE DESTINO			
UEM	7,1	8,6	5,5
Resto de la UE	10,9	13,1	8,7
Resto de Europa	9,6	6,7	12,6
ASEAN	5,2	3,1	7,2
China	15,4	11,7	19,2
Japón	5,7	7,1	4,4
Resto de Asia	7,6	5,2	10,0
Estados Unidos	7,6	10,1	5,2
Resto del mundo	2,9	-0,6	6,3

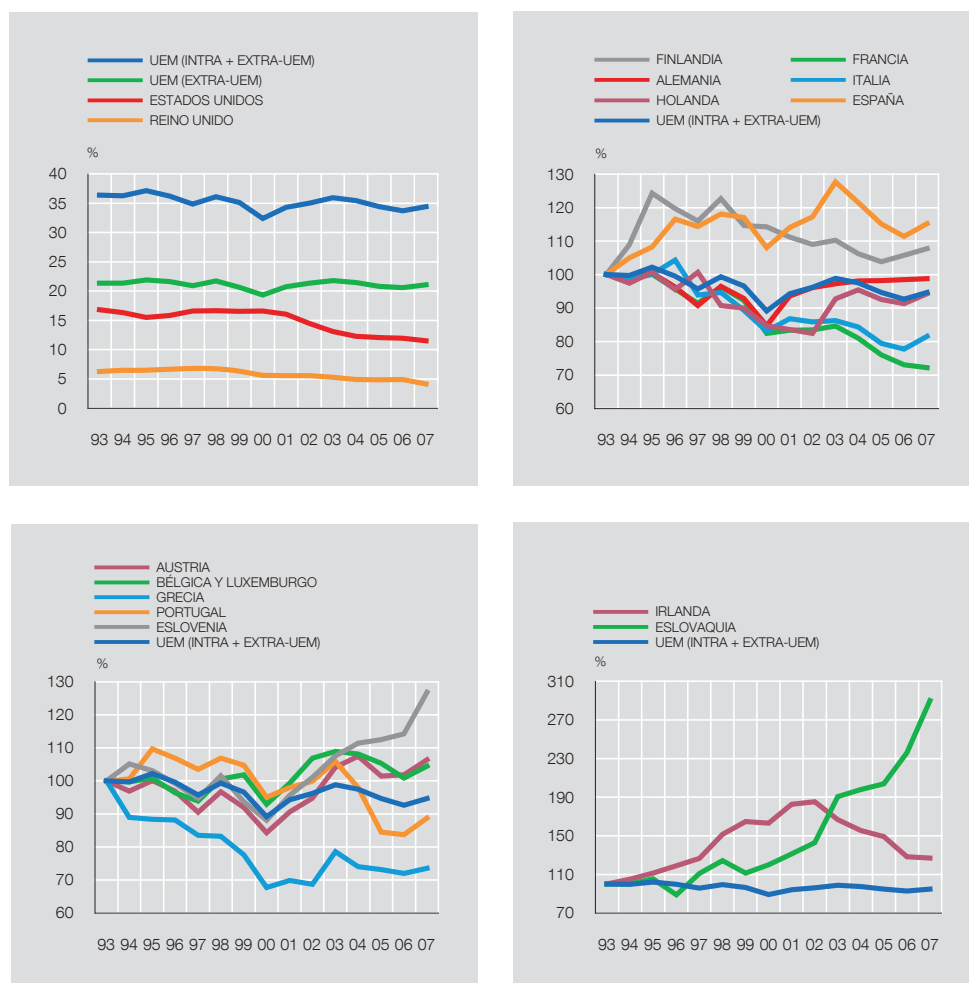
FUENTE: Comtrade.

comportamiento diferencial observado hasta 2000. Esta evolución derivó en un incremento del papel de las exportaciones mundiales de tecnología elevada en el comercio internacional en unos tres puntos —hasta el 29%—, y en una caída de la importancia de las de tecnología inferior, que han pasado del 38,2% al 35,6%. El peso de las exportaciones de contenido tecnológico medio, por su parte, se ha mantenido relativamente estable, en el 34%.

Respecto a las regiones de destino, las exportaciones dirigidas a mercados emergentes han mostrado un mayor dinamismo que la media mundial, en línea con la incorporación de estas economías al comercio internacional, aumentando por tanto su importancia relativa. En concreto, entre 1994 y 2007, destacan por su fortaleza las exportaciones a China, que crecieron en media cada año 5,6 puntos porcentuales (pp) por encima de las exportaciones mundiales (un 15,4%), y, en menor medida, al resto de Asia —excluyendo Japón y ASEAN— y a los países europeos que no pertenecen a la Unión Europea. Por el contrario, la demanda de importaciones de la UEM, Estados Unidos y Japón se ha incrementado por debajo de la tasa mundial en el conjunto del período, concentrándose su peor comportamiento a partir de 2001.

La cuota de exportaciones de la UEM se ha mantenido estable alrededor del 21% desde 1993 (véase gráfico 1). Esta evolución contrasta con lo acontecido en Estados Unidos y Reino Unido, cuyas cuotas de mercado, tras un período de relativa estabilidad hasta aproximadamente el año 2000, no han dejado de descender hasta el año 2007. De esta forma, las exportaciones de Estados Unidos y Reino Unido, que en 1993 suponían el 16,8% y el 6,3% de los flujos internacionales, respectivamente, pasaron a representar en 2007 el 11,5% y el 4,1%.

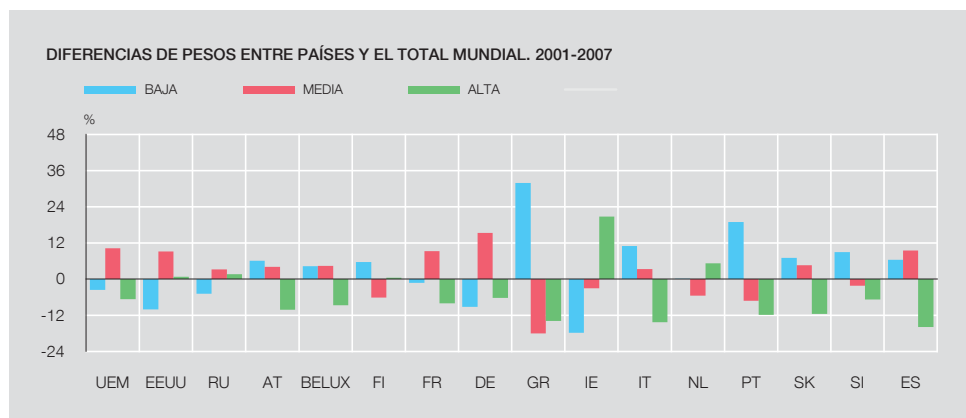
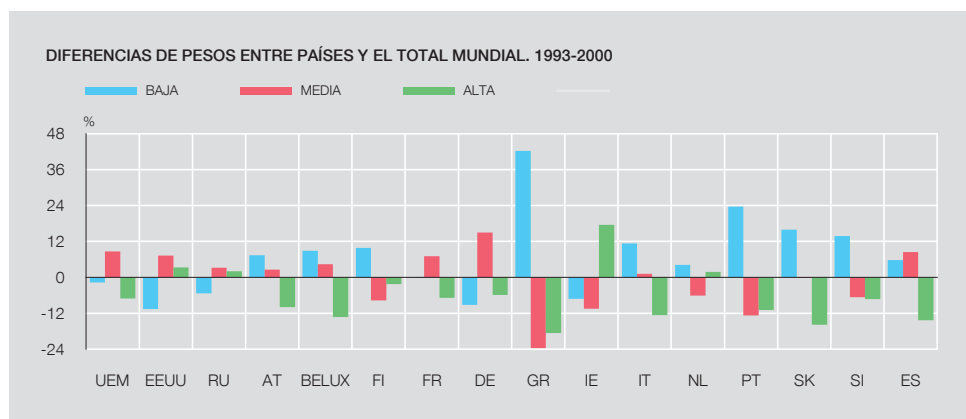
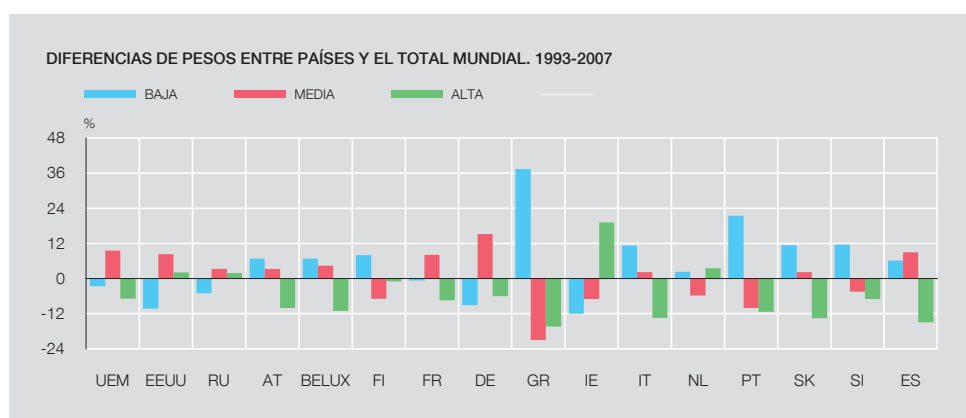
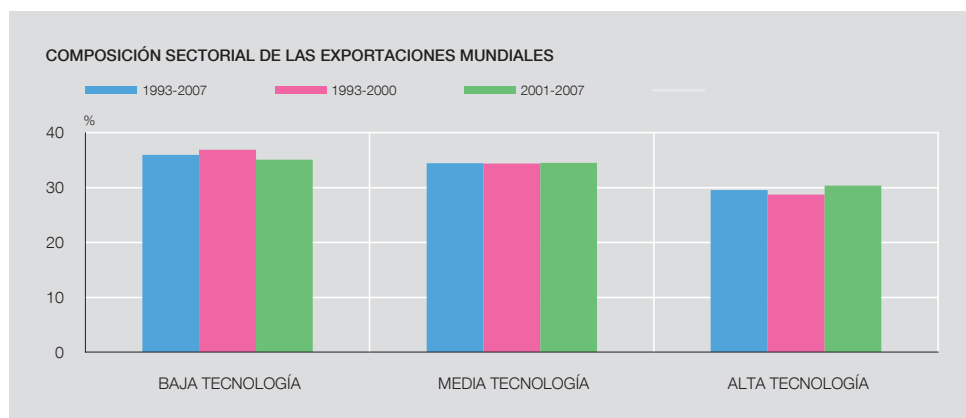
Los productos de tecnología media dominan, en el período considerado, las exportaciones de la UEM, Estados Unidos y Reino Unido, seguidos de los de tecnología alta y baja (véase gráfico 2). Desde una perspectiva más dinámica, en la UEM el peso de los bienes de baja y alta tecnología ha tendido a disminuir, y el de los bienes de tecnología media, a aumentar. Esta evolución también fue compartida por Estados Unidos, mientras que en Reino Unido el descenso del peso de las exportaciones de baja tecnología se trasladó a un incremento del de las de tecnología media



FUENTE: Comtrade.

y alta. En cualquier caso, en comparación con las tendencias mundiales, las tres economías han mantenido a lo largo de todo el período un sesgo hacia productos de tecnología media. Reino Unido y Estados Unidos han mostrado también un sesgo, aunque menos acusado, hacia productos de contenido tecnológico elevado, lo que, a priori, dado el mayor dinamismo de este tipo de productos, debería haber beneficiado sus cuotas de mercado. Por tanto, la composición sectorial no parece que pueda explicar por sí sola el mantenimiento de la cuota de mercado de la UEM, ni las caídas registradas en Estados Unidos y Reino Unido.

Respecto al destino geográfico de las exportaciones, la UEM dirige alrededor de la mitad de sus ventas a otras regiones europeas, seguidas de las realizadas en Estados Unidos (algo menos del 20%) (véase cuadro 2). Reino Unido muestra una estructura exportadora en términos geográficos similar a la de la UEM, mientras que Estados Unidos exporta casi la mitad de sus bienes al agregado de países que en el cuadro se muestra como «resto del mundo», de los cuales una gran parte, alrededor del 40%, se dirigen a Latinoamérica. La zona del euro es receptora de algo más del 15% de las exportaciones americanas. El resto de regiones de destino —incluidos, por tanto, los países emergentes— suponen tan solo una pequeña porción de las exportaciones totales en la UEM, y también en Estados Unidos y Reino Unido. Una primera aproximación para evaluar si la composición geográfica de las exportaciones ha podido condicionar de manera importante la evolución de las distintas cuotas de mercado puede hacerse comprobando si el peso relativo de cada región dentro de las exportaciones de cada país



FUENTE: Comtrade.

ORIGEN	DESTINO								
	UEM	Resto de UE	Resto de Europa	ASEAN	China	Japón	Resto de Asia	Estados Unidos	Resto del mundo
Mundo	15,9	12,1	4,7	6,9	4,7	5,1	12,0	19,6	19,0
UEM	—	33,9	12,2	3,4	2,6	3,3	11,9	15,4	17,2
Estados Unidos	15,5	6,1	1,7	6,3	2,7	8,1	9,9	—	49,7
Reino Unido	51,9	5,9	4,2	2,6	0,9	2,2	8,7	13,2	10,4
Austria	37,8	18,3	10,2	2,3	1,9	2,0	5,8	8,2	13,5
Bélgica y Luxemburgo	42,0	16,2	3,7	2,2	1,6	2,0	8,7	9,2	14,5
Finlandia	13,1	29,4	13,1	3,8	3,5	2,4	8,6	11,1	15,0
Francia	31,2	16,7	5,4	3,3	2,2	2,6	8,4	10,9	19,3
Alemania	24,8	20,9	8,8	3,2	2,8	3,0	8,1	12,8	15,5
Grecia	30,8	22,1	8,7	1,9	1,2	1,5	9,7	8,3	15,8
Irlanda	21,1	27,3	4,8	3,5	1,3	3,9	5,4	18,8	13,8
Italia	28,2	15,7	7,9	2,9	2,2	2,7	10,5	11,8	18,2
Holanda	40,1	19,2	5,1	2,6	1,5	1,9	6,6	8,2	14,7
Portugal	45,3	17,1	3,3	2,3	1,1	1,3	3,9	8,4	17,3
Eslovaquia	30,3	35,9	7,1	1,7	1,2	1,2	4,2	5,9	12,6
Eslovenia	40,2	13,6	18,8	1,4	1,1	1,1	4,6	6,5	12,7
España	40,8	15,1	3,5	2,2	1,6	1,8	6,7	7,6	20,7

FUENTE: Comtrade.

es superior al del agregado mundial en aquellas regiones que han registrado crecimientos económicos por encima de la media. En este sentido, cabe señalar que ninguna de las tres regiones consideradas podría haber aprovechado plenamente el dinamismo de la demanda de China ni del resto de Asia, por su menor especialización relativa en estos mercados respecto a la del mundo, pero la UEM lo habría compensado con un mayor protagonismo de los crecientes mercados del resto de la UE y del resto de Europa. Estados Unidos, por su parte, también habría sido negativamente afectado por el fuerte sesgo de sus ventas al agregado «resto del mundo» y a Japón, cuya demanda en estos años se redujo.

Dentro de la UEM, y teniendo en cuenta, por tanto, el comercio con otros países de la zona del euro, la evolución de la cuota de mercado difirió notablemente entre los países miembros (véase gráfico 1). En particular, mientras que, en España, Eslovenia o Finlandia, la cuota de exportación experimentó unas ganancias superiores a las de la media de la UEM, en otros, como Francia, Italia o Grecia, se deterioró. Por otra parte, el peso de las ventas al exterior de Alemania dentro del comercio mundial se ha comportado de forma muy similar al de la media de la zona del euro y las cuotas de mercado de Eslovaquia y de Irlanda han experimentado un fortísimo crecimiento, muy por encima del de la UEM. Un análisis sectorial y geográfico como el realizado en los párrafos anteriores señala que estas divergencias podrían estar relacionadas, al menos en parte, con la composición geográfica y por productos de las exportaciones. Así, la pérdida de cuota de países como Grecia, Portugal e Italia podría estar ligada, en principio, a su mayor especialización relativa hacia productos de bajo contenido tecnológico, cuya demanda mundial creció en el período considerado en menor medida que las de otros bienes de mayor valor tecnológico, mientras que, por el contrario, Finlandia e Irlanda se habrían beneficiado de su mayor sesgo hacia productos de tecnología alta, con una fuerte demanda mundial. En cuanto a la estructura geográfica, un gran porcentaje de las exportaciones de los países de la UEM se dirige a otros países del área, lo que, a priori, podría haber lastrado su cuota de mercado, dado que la demanda de estos evolucionó menos positivamente que el comercio mundial. No obstante, la mayor especialización hacia los países de la UE no UEM y la tendencia a corregir la insuficiente especialización en los mercados asiáticos podrían haber mitiga-

do, al menos parcialmente, este sesgo negativo. En todo caso, la composición por países es muy heterogénea. Así, por ejemplo, Finlandia se ha visto favorecida por su creciente especialización en el mercado asiático y su orientación a países de la UE no UEM, cuyas demandas han resultado especialmente dinámicas, mientras que Austria, que también mejoró su cuota de mercado, se habría beneficiado de un mayor sesgo hacia el comercio con el resto de la UE. No obstante, también se observa que Irlanda aumentó su cuota a pesar del gran peso que tienen dentro de su comercio los mercados de Estados Unidos y Reino Unido, que han crecido en media a partir de 2001 por debajo de los flujos globales, o que Italia y Francia perdieron protagonismo en el mercado mundial y, sin embargo, incrementaron su participación en el mercado chino y en la UE ajena al euro.

**Metodología del análisis de cuota de mercado constante**

Para profundizar en el análisis de los factores que subyacen al comportamiento observado de las cuotas de mercado de los diferentes países en este epígrafe se hace uso de la metodología de la cuota de mercado constante. Dicha metodología consiste en la descomposición aritmética del crecimiento de la cuota de mercado de un país en un período de tiempo en dos efectos: un efecto competitividad genuino y un efecto denominado estructural, que recoge la influencia de la especialización (por producto o por zona geográfica) del sector exportador de cada país. Este método no está sustentado en ningún marco teórico ni tampoco proporciona alguna explicación última sobre los factores que justifican los cambios en la cuota. Sin embargo, es un instrumento sencillo y muy útil para determinar a qué factores obedece la ganancia o pérdida de cuota de mercado de una economía y permite la comparación entre distintos países.

La idea básica que subyace a este análisis es que los cambios de la cuota de mercado se deben básicamente a dos factores: a cambios en el nivel competitivo y a una especialización en mercados o sectores especialmente dinámicos. El efecto competitividad capta la parte de la ganancia o pérdida de cuota que se produciría si la estructura de las exportaciones, ya sea en términos geográficos o en términos sectoriales, hubiera permanecido inalterada. Es decir, este efecto pretende capturar en qué medida los cambios de la cuota se han debido a cambios en la capacidad competitiva precio y no precio de las exportaciones. Por otro lado, el efecto estructural cuantifica en qué medida el país se está beneficiando de una posición ventajosa en términos de composición de sus exportaciones. A su vez, el efecto estructural se puede dividir en un efecto de producto, en un efecto de mercado (o geográfico) y en un efecto mixto. Los dos primeros recogen la ganancia de cuota derivada de exportar productos y hacia regiones cuyas demandas han sido más dinámicas, respectivamente, mientras que el efecto mixto captura la interacción de ambos efectos, dada la imposibilidad de distinguirlos perfectamente. El efecto mixto no tiene, por tanto, ninguna interpretación directa como los otros componentes del efecto estructural. Al mismo tiempo, también se puede identificar cuál es la contribución de cada sector o región al efecto competitividad mediante la suma de los diferenciales de crecimiento. La formulación matemática del análisis de la cuota de mercado constante es la siguiente:

$$gX^p - gX^* = \underbrace{\sum_k \sum_j (\alpha_{kj}^p - \alpha_{kj}^*) gX_{kj}^*}_{\text{EFECTO ESTRUCTURAL}} + \underbrace{\sum_k \sum_j \alpha_{kj}^p (gX_{kj}^p - gX_{kj}^*)}_{\text{EFECTO COMPETITIVIDAD}}$$

A su vez, el efecto estructural se puede descomponer en otros tres elementos:

$$\underbrace{\sum_k (\alpha_k^p - \alpha_k^*) gX_k^*}_{\text{EFECTO DE PRODUCTO}} + \underbrace{\sum_j (\alpha_j^p - \alpha_j^*) gX_j^*}_{\text{EFECTO DE MERCADO}} + \underbrace{\sum_k \sum_j \left[ (\alpha_{kj}^p - \alpha_{kj}^*) - (\alpha_k^p - \alpha_k^*) \frac{\alpha_{kj}^*}{\alpha_k^*} - (\alpha_j^p - \alpha_j^*) \frac{\alpha_{kj}^*}{\alpha_j^*} \right] gX_{kj}^*}_{\text{EFECTO ESTRUCTURAL MIXTO}}$$

Donde  $gX$  se refiere al crecimiento de las exportaciones;  $\alpha$  representa el peso que tienen las exportaciones de un determinado producto y/o una determinada región sobre el total de ex-

	1994-2007					1994-2000					2001-2007				
	Total	Compet.	E. estructural			Total	Compet.	E. estructural			Total	Compet.	E. estructural		
			E. M.	E. P.	E. MIX.			E. M.	E. P.	E. MIX.			E. M.	E. P.	E. MIX.
UEM	1,5	-0,6	2,0	-0,0	0,1	-0,2	-1,0	1,1	-0,3	0,1	3,1	-0,1	2,9	0,3	0,0
Estados Unidos	-0,8	-1,9	1,0	0,0	-0,0	2,1	0,4	1,5	0,2	0,1	-3,8	-4,1	0,5	-0,1	-0,1
Reino Unido	-0,7	-1,8	0,8	0,2	0,1	-1,0	-1,6	0,4	0,1	0,0	-0,4	-2,0	1,1	0,4	0,2
UEM (intra + extra-UEM)	-0,4	-0,6	0,2	0,0	0,1	-1,7	-1,0	-0,5	-0,4	0,1	0,9	-0,2	0,8	0,4	-0,0
Austria	1,0	0,4	0,4	0,1	0,1	-2,3	-1,7	-0,5	-0,3	0,3	4,2	2,5	1,4	0,5	-0,2
Bélgica y Luxemburgo	0,4	-0,1	0,1	0,2	0,2	-1,1	-0,1	-0,7	-0,7	0,4	1,8	-0,1	0,8	1,1	-0,0
Finlandia	3,2	1,5	1,3	0,3	0,1	5,0	3,8	0,3	0,7	0,2	1,5	-0,8	2,3	-0,1	0,0
Francia	-2,1	-2,2	0,0	-0,0	0,1	-2,6	-1,8	-0,5	-0,5	0,1	-1,6	-2,6	0,6	0,4	-0,0
Alemania	-0,1	-0,6	0,3	0,1	0,1	-2,6	-2,3	-0,4	-0,1	0,2	2,3	1,0	0,9	0,3	-0,0
Grecia	-0,6	-0,3	0,5	-0,6	-0,2	-5,6	-2,8	-0,5	-2,0	-0,4	4,4	2,2	1,5	0,7	0,1
Irlanda	2,4	2,2	-0,5	0,6	0,1	7,3	7,1	-0,3	0,7	-0,2	-2,6	-2,8	-0,6	0,5	0,3
Italia	-1,6	-1,5	0,2	-0,3	-0,0	-2,9	-1,6	-0,5	-0,9	-0,0	-0,2	-1,3	0,9	0,2	-0,1
Holanda	3,8	4,1	-0,0	-0,1	-0,1	4,8	5,7	-0,6	-0,1	-0,2	2,9	2,5	0,5	-0,1	-0,1
Portugal	-0,2	0,5	0,1	-0,7	-0,1	1,2	2,8	-0,6	-0,8	-0,2	-1,6	-1,9	0,8	-0,6	0,1
Eslovaquia	17,6	14,9	2,7	0,0	-0,0	12,6	12,1	0,6	-0,3	0,2	20,2	15,7	4,3	0,4	-0,2
Eslovenia	2,9	1,6	1,0	0,2	0,1	-1,5	-0,9	-0,6	-0,2	0,3	7,2	4,1	2,6	0,6	-0,1
España	1,5	1,6	0,1	-0,4	0,2	1,6	2,7	-0,5	2,7	0,5	1,5	0,5	0,7	0,3	-0,1

FUENTES: Elaboración propia a partir de datos de Comtrade.

- a. El efecto total es el crecimiento interanual medio de la cuota de mercado.
- b. E. M., E. P. y E. MIX. representan el efecto de mercado, el efecto de producto y el efecto mixto, respectivamente.
- c. Las casillas en verde indican valores positivos, y las casillas en rojo, valores negativos.

portaciones del país o del mundo en el período base; el superíndice  $p$  hace referencia al país que exporta, y el asterisco \*, al mundo; el subíndice  $k$  indica el sector, y el  $j$ , la región de destino de las exportaciones.

El análisis de la cuota de mercado constante se ha ido refinando desde su postulación inicial para evitar algunos problemas que surgían a la hora de su implementación empírica. Así, en la formulación tradicional<sup>4</sup>, el efecto estructural se dividía tan solo en efecto de producto y efecto de región, quedando por tanto el efecto mixto difuminado en una de esas categorías. En consecuencia, los resultados variaban en función de la secuencia en la que se calculaba cada uno de esos dos efectos. En este documento, siguiendo la metodología empleada por el BCE (2005), se evita este problema distinguiendo explícitamente esos tres componentes. No obstante, es preciso recordar que los resultados del análisis de la cuota de mercado constante dependen del nivel de desagregación de productos y sectores que se utilice<sup>5</sup>.

**Resultados del análisis de la cuota de mercado constante**

Esta sección muestra, en primer lugar, los resultados del análisis de la cuota de mercado constante para la UEM —excluyendo, por tanto, el comercio interior entre sus países miembros— para el período 1994-2007, y los compara con los obtenidos para Estados Unidos y Reino Unido, y, en segundo lugar, los resultados para cada uno de los países miembros de la zona del euro. Además, dado el cambio de tendencia de las cuotas alrededor del año 2000 que se detectaba en el gráfico 1, se presentan también los resultados distinguiendo dos subperíodos: desde 1994 hasta 2000, y desde 2001 hasta 2007.

UEM

Como se observa en el cuadro 3, el aumento de la cuota de la UEM entre 1994 y 2007 —del 1,5% de media anualmente— obedeció a la favorable especialización geográfica, que com-

4. Richardson (1971). 5. Véase Bowen y Pelzman (1984).



pensó la negativa aportación del efecto competitividad, al tiempo que el impacto de la composición sectorial y el efecto mixto fueron marginales. La reestimación de los resultados para los períodos anterior y posterior al año 2000 muestra que la ganancia de cuota de la UEM se concentró en el último período, gracias a una contribución menos negativa de la competitividad —que pasó de lastrar la cuota de mercado a tener un efecto prácticamente nulo— y a la composición geográfica (la sectorial contribuyó mucho menos) de las exportaciones.

La pérdida de competitividad que se produjo en el conjunto del período obedeció, en términos de las categorías de producto, a la peor competitividad en los bienes de baja tecnología, la cual se concentró entre 2001 y 2007 (véase panel izquierdo del gráfico 3)<sup>6</sup>. Por destino de las exportaciones, el panel derecho del gráfico 3 muestra que la UEM perdió competitividad en todas las regiones en el primer período y que solo ganó competitividad en el segundo período en China.

Por otra parte, la desagregación del efecto de producto por categoría muestra que las aportaciones negativas de los bienes de tecnología baja y, sobre todo, alta compensaron la ventaja en los de contenido tecnológico medio (véase cuadro 4). Para un análisis más detallado, conviene recordar que, según la definición del efecto sectorial, este dependía de dos factores, el primero, el crecimiento del comercio mundial de cada producto, y el segundo, la relación de la especialización en cada sector del país frente al mundo. Dado que todos los productos presentaron crecimientos positivos, el signo de la contribución de cada sector dependió de la importancia relativa de ese sector dentro de las exportaciones de cada región, frente a la del comercio mundial. Como se observaba en el gráfico 2, el peso de los bienes de tecnología baja y, en especial, alta fue, en media en el período 1993-2007, inferior al del promedio mundial, mientras que la especialización en bienes de contenido tecnológico intermedio fue más favorable. De nuevo se detectan patrones diferenciados cuando se divide la muestra en dos subperíodos, con mejoras en los efectos de producto gracias a las ganancias en los sectores de tecnología media y alta.

En lo que respecta al efecto de mercado, el signo de la contribución de cada zona vino determinado por la especialización regional de cada país en comparación con la mundial —dado que todas las regiones incrementaron su demanda—. La magnitud de la aportación, no obstante, dependió no solo de dicha especialización regional, sino también del ritmo de crecimiento de las exportaciones mundiales a cada zona. Así, como se observa en el gráfico 4 y en el cuadro 2, la UEM se benefició de su fuerte sesgo hacia los mercados europeos —el resto de la UE y el resto de Europa—, que compensó las contribuciones negativas de Estados Unidos y los países asiáticos. Los resultados antes y después de 2000 apuntan a que las ganancias en los mercados europeos, en Estados Unidos y en el resto del mundo derivaron en el segundo período en un incremento del efecto de mercado en la UEM.

El cuadro 3 muestra que Estados Unidos y Reino Unido disminuyeron sus cuotas de mercado a un ritmo de aproximadamente el 0,8% anual entre 1994 y 2007, lo que contrasta con la ganancia experimentada por la UEM. En ambos países esta evolución respondió al fuerte deterioro de la competitividad —muy superior al experimentado por la UEM—, que compensó las ganancias derivadas de la estructura geográfica de su comercio, y, en el caso de Reino Unido, también las ganancias derivadas de la estructura sectorial. Al igual que en el caso de la UEM, el efecto mixto fue despreciable. Si se divide el período en dos, se observa que Reino Unido tuvo un comportamiento menos negativo en el período más reciente, ya que se benefició de una estructura geográfica y sectorial más favorable, mientras que la economía estadounidense pasó de

6. La aportación de cada sector/región al efecto competitividad se calcula como la suma del efecto competitividad de las regiones/sectores para cada sector/región.

**CONTRIBUCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y REGIONES AL EFECTO COMPETITIVIDAD (a)**

GRÁFICO 3



FUENTE: Elaboración propia basada en los datos de Comtrade.

a. En los cálculos para la UEM, Estados Unidos y Reino Unido se ha excluido el comercio intra-UEM.  
 b. Escala derecha.

	DESDE 1994 A 2007				DESDE 1994 A 2000				DESDE 2001 A 2007			
	Total	Baja	Media	Alta	Total	Baja	Media	Alta	Total	Baja	Media	Alta
UEM	-0,0	-0,3	1,0	-0,7	-0,4	-0,0	0,7	-1,0	0,4	-0,5	1,3	-0,4
Estados Unidos	0,0	-1,0	0,9	0,2	0,2	-0,7	0,5	0,4	-0,1	-1,3	1,2	-0,0
Reino Unido	0,3	-0,3	0,4	0,2	0,1	-0,3	0,2	0,2	0,4	-0,4	0,5	0,3
UEM (intra + extra-UEM)	0,0	0,0	0,6	-0,7	-0,4	0,1	0,4	-0,9	0,4	-0,1	0,9	-0,4
Austria	0,1	0,8	0,3	-1,0	-0,3	0,8	0,1	-1,3	0,5	0,8	0,5	-0,8
Bélgica y Luxemburgo	0,2	0,6	0,5	-0,9	-0,7	0,6	0,4	-1,7	1,1	0,6	0,6	-0,1
Finlandia	0,3	1,1	-0,6	-0,2	0,7	1,4	-0,6	-0,1	-0,1	0,8	-0,7	-0,2
Francia	-0,0	-0,1	0,8	-0,7	-0,5	-0,1	0,5	-0,9	0,4	-0,1	1,1	-0,5
Alemania	0,1	-0,7	1,4	-0,6	-0,1	-0,4	1,1	-0,8	0,3	-1,0	1,8	-0,5
Grecia	-0,6	2,9	-1,9	-1,6	-2,0	2,1	-1,7	-2,3	0,7	3,7	-2,0	-1,0
Irlanda	0,6	-1,3	-0,4	2,3	0,7	-0,4	-0,8	1,8	0,5	-2,2	-0,0	2,8
Italia	-0,3	0,9	0,2	-1,4	-0,9	0,8	-0,0	-1,6	0,2	1,0	0,5	-1,2
Holanda	-0,1	0,0	-0,4	0,3	-0,1	0,1	-0,3	0,0	-0,1	-0,1	-0,5	0,5
Portugal	-0,7	1,4	-0,9	-1,2	-0,8	1,4	-0,9	-1,2	-0,6	1,5	-0,9	-1,2
Eslovaquia	0,0	1,2	0,2	-1,4	-0,3	1,5	-0,0	-1,9	0,4	1,0	0,4	-1,0
Eslovenia	0,2	1,1	-0,4	-0,6	-0,2	1,2	-0,5	-0,9	0,6	1,1	-0,2	-0,2
España	-0,4	0,4	0,8	-1,6	-1,0	0,2	0,6	-1,8	0,3	0,6	1,0	-1,4

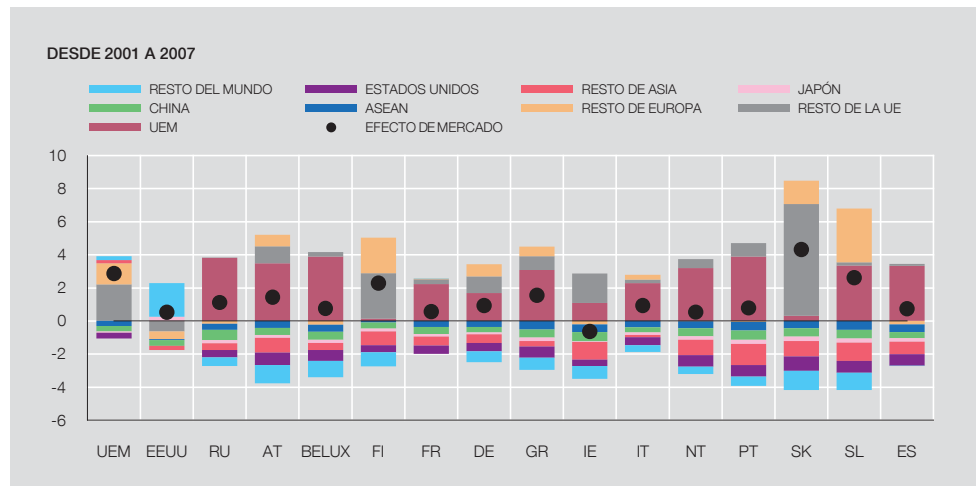
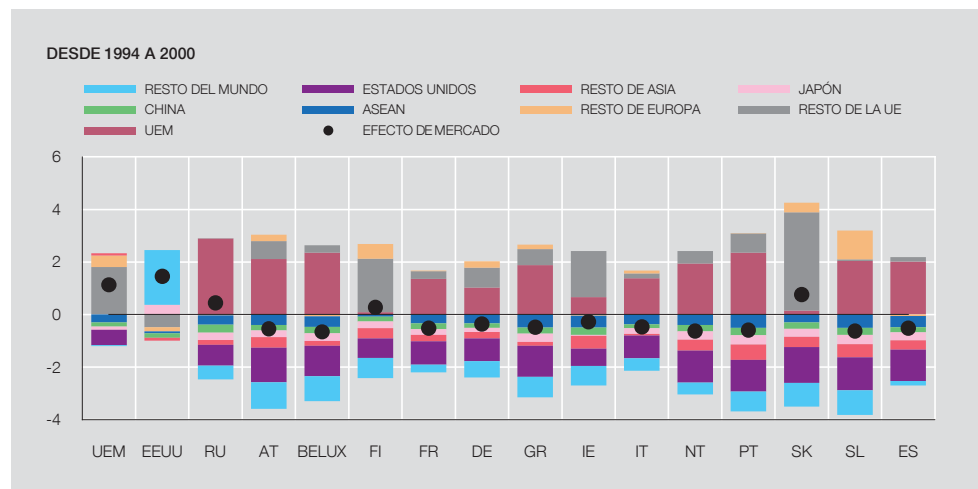
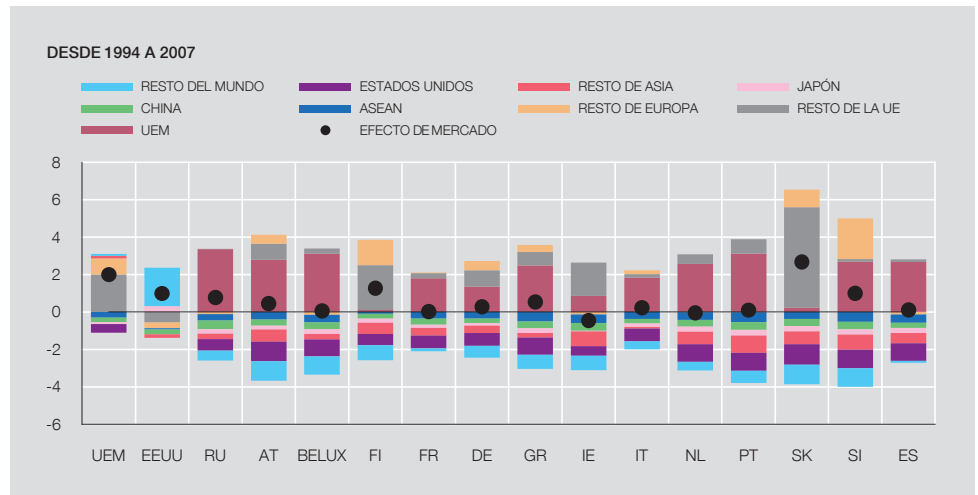
FUENTES: Elaboración propia a partir de datos de Comtrade.

a. Las casillas en verde indican valores positivos, y las casillas en rojo, valores negativos.

ganar, en media anual, un 2,1% de cuota de mercado entre 1994 y 2000 a perder un 3,8% en los años posteriores, por el fuerte deterioro de su capacidad competitiva y, en menor medida, también de la estructura exportadora.

Más detalladamente, el efecto competitividad en Estados Unidos y Reino Unido fue más negativo que en la UEM. Además, en los dos primeros países este efecto fue más intenso en el segundo período, mientras que en la zona del euro se concentró en el primero. Las diferencias entre las tres economías también se observan en la descomposición sectorial y geográfica de la evolución de la competitividad (véase gráfico 3). Así, en Reino Unido y Estados Unidos la pérdida se debió a los productos de categoría media y alta —en la UEM fue debido a los de categoría baja—, y fue más intensa en el período 2001-2007. Respecto a las regiones, la competitividad de Estados Unidos se vio dañada hasta 2000 en todas las regiones del mundo, con la excepción del resto del mundo, cuyo impacto fue positivo, y además, a partir de 2001, las aportaciones negativas se intensificaron y las exportaciones del resto del mundo pasaron a perder competitividad. Reino Unido, por otro lado, experimentó una pérdida considerable en la competitividad en la UEM, que superó a las ganancias obtenidas en el resto de Asia.

La composición sectorial, por su parte, fue irrelevante en el comportamiento de la cuota de mercado de Estados Unidos, pero benefició a la de Reino Unido entre 1993 y 2007. Al igual que en la UEM, en ambos países los bienes de tecnología baja dañaron la evolución de la cuota dado su menor peso en las exportaciones totales en relación con la importancia relativa de este tipo de bienes en el comercio mundial, y los de tecnología media la impulsaron por su mayor peso relativo. Sin embargo, a diferencia de lo sucedido en la zona del euro, también se añadió el impacto positivo de la tecnología elevada gracias a una mayor especialización en relación con la tendencia mundial (véase cuadro 4 y gráfico 2). Dividida la muestra en dos subperíodos, se observa que Reino Unido, como la UEM, se benefició de ganancias en los sectores de tecnología media y alta, mientras que en Estados Unidos el efecto producto empeoró por el deterioro de los sectores de baja y alta tecnología.



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Comtrade.

a. En los cálculos referidos a la UEM, Estados Unidos y Reino Unido se ha excluido el comercio intra-UEM.

Al igual que en la UEM, la distribución de las exportaciones por destino geográfico favoreció la cuota de mercado de Reino Unido y Estados Unidos en media en el período 1993-2007. Su distinta especialización geográfica, en cualquier caso, determinó los distintos impactos de las regiones en cada una de estas economías (véase gráfico 4). Así, el sesgo hacia las exportaciones a la UEM por encima de la tendencia mundial favoreció a Reino Unido, a pesar de que este mercado no fue de los que registró los mayores crecimientos medios en el período. Estados Unidos, por su parte, se benefició de la importante contribución positiva del resto del mundo y de Japón —la cual estuvo ligada a la fuerte especialización que ha mostrado en estas regiones—, que compensó la pérdida en el mercado asiático (excluyendo Japón) y europeo como resultado de su menor presencia relativa a los flujos globales (véase cuadro 2). Si se divide la muestra en dos, se observa que, al igual que la UEM, Reino Unido aumentó su efecto de mercado por las ganancias en los mercados europeos, en Estados Unidos y en el resto del mundo, mientras que a Estados Unidos le perjudicaron las pérdidas generalizadas que sufrió en todo el mundo, y, especialmente, en Asia y Europa.

#### PAÍSES DE LA UEM

Contrariamente a lo encontrado para las exportaciones de la UEM, en la inmensa mayoría de los países miembros el comportamiento de su cuota de mercado ha evolucionado en la misma dirección que el de su competitividad (Portugal y el agregado de Bélgica y Luxemburgo son las únicas excepciones; véase cuadro 3). Así, entre los que más han mejorado su posición relativa en los intercambios internacionales destacan, por este orden, Eslovaquia, Holanda, Finlandia, Eslovenia, Irlanda y España, donde la competitividad ha tenido un fuerte impacto positivo. En los casos de Eslovaquia, Finlandia y Eslovenia, además, también ha contribuido el sesgo de sus ventas a otros países europeos, y en Irlanda, la especialización en bienes de elevada tecnología. En contraposición, Francia, Italia y Grecia, y, en menor medida, Portugal y Alemania, disminuyeron su peso en el comercio mundial lastrados, además de por el deterioro de su capacidad competitiva (salvo Portugal), por su insuficiente especialización en bienes de tecnología elevada —y, en el caso de Grecia y Portugal, también por los de contenido tecnológico medio—, factores que compensaron la contribución positiva del efecto de mercado.

El desglose de los efectos señala, en primer lugar, que la competitividad tuvo un impacto muy variable en los países de la UEM y que no es posible encontrar un patrón claro respecto a la influencia que han tenido sobre este las categorías de producto y las regiones de destino<sup>7</sup>, más allá de la tendencia general del impacto negativo de las exportaciones de tecnología baja y del impacto positivo de China (véanse cuadro 4 y gráfico 4). En segundo lugar, aunque el tamaño del impacto del tipo de bien y su composición sectorial también han sido bastante heterogéneos, se detecta que la menor especialización relativa al comercio mundial en productos de tecnología alta ha repercutido negativamente en todos los países de la UEM, con las únicas excepciones de Holanda y, sobre todo, Irlanda (véase gráfico 2). Finalmente, la composición geográfica de las exportaciones ha beneficiado la evolución de la cuota de mercado en todos los países de la UEM, excepto en Irlanda y Holanda, donde destacan los elevados efectos en Eslovaquia, Finlandia y Eslovenia, que se han situado muy por encima de la media de los países de la UEM. Respecto al impacto que ha tenido cada región sobre el efecto de mercado, se puede concluir que este ha sido muy homogéneo entre los países de la UEM, con contribuciones positivas del comercio europeo y negativas del resto de regiones. Por ejemplo, las exportaciones al resto de la UE y al resto de Europa fueron especialmente relevantes en Eslovaquia y Finlandia, y las primeras, también en el caso de Irlanda.

7. La aportación de cada sector/región al efecto competitividad se calcula como la suma del efecto competitividad de las regiones/sectores para cada sector/región.

Si se analiza la cuota en los años anteriores y posteriores a 2000, se observa que esta mejoró en el período más reciente en todos los países, excepto en Finlandia, Irlanda y Portugal, donde los deterioros de la competitividad jugaron un papel importante. Por otra parte, la estructura de las exportaciones favoreció a las cuotas en general en todos los países en el segundo período. Así, en primer lugar, todos los países se beneficiaron de una especialización sectorial más favorable entre 2001 y 2007 hacia los bienes de tecnología media y alta —con las únicas excepciones de Finlandia e Irlanda, que empeoraron, y de Holanda, cuyo efecto se mantuvo inalterado—. Y, en segundo lugar, la evolución de la composición en términos geográficos de todos los países fue positiva, con la excepción de Irlanda. Las principales tendencias por regiones se encaminaron a reducir el efecto negativo de Estados Unidos y Japón, a profundizar la contribución negativa de China, ASEAN y el resto de Asia, y a mejorar el impacto del comercio intra-UEM y del resto de la UE.

## Conclusiones

La evolución de la cuota de mercado de un país depende no solo del comportamiento de la competitividad precio y no precio de las exportaciones, sino también de su estructura exportadora, es decir, de en qué medida el país está más o menos especializado en determinadas regiones o productos. Este artículo, sobre la base de un análisis basado en la llamada «metodología de la cuota de mercado constante», cuantifica ambos efectos para la UEM y sus países miembros para el período 1994-2007 y los compara con los resultados para Reino Unido y Estados Unidos.

El análisis apunta que la ganancia de cuota de mercado de la UEM en el período de referencia estuvo impulsada por la particular estructura geográfica de sus exportaciones (concretamente, por su sesgo hacia los mercados europeos). Esta favorable composición geográfica neutralizó los efectos negativos de una pérdida de competitividad (pérdida que se concentró en los bienes de baja tecnología y fue generalizada en todos los mercados de destino). En contraposición, Reino Unido y Estados Unidos perdieron protagonismo dentro del comercio mundial, lastrados por un deterioro de su capacidad competitiva muy superior al de la UEM (deterioro que se centró en productos de media y alta tecnología y afectó a las exportaciones a todas las regiones), que fue solo levemente contrarrestado por una favorable estructura exportadora en términos tanto geográficos como por tipo de producto. En particular, Reino Unido se benefició de sus fuertes lazos comerciales con los mercados europeos —en especial con la UEM—, pero también de la especialización en bienes de contenido tecnológico medio y alto, mientras que Estados Unidos aprovechó su sesgo exportador hacia regiones como Latinoamérica.

Dentro de la UEM existe una gran heterogeneidad tanto en el signo como en el tamaño de las variaciones en las cuotas de mercado. Así, se observaron ganancias en Holanda, Irlanda, Eslovaquia, Eslovenia, Finlandia o España y pérdidas en Francia o Italia. En todo caso, el análisis realizado señala que, en general, la evolución de las cuotas en los países miembros de la UEM ha venido marcada sobre todo por la evolución de la competitividad de las exportaciones. El efecto de la especialización sectorial ha sido menos importante y bastante variable por países, aunque se detecta en general que la menor especialización relativa en productos de alta tecnología ha afectado negativamente a todos los países de la UEM. En cuanto a la especialización geográfica, ha resultado beneficiosa en la mayor parte de los países de la UEM gracias al sesgo hacia el comercio intra-UEM y, en menor medida también, hacia las exportaciones al resto de la UE y al resto de Europa, que han compensado las pérdidas de cuota asociadas a otras regiones.

11.1.2010.

## BIBLIOGRAFÍA

- BALDWIN, R. (2006). *The euro's trade effect*, Working Paper, n.º 594, BCE.
- BCE (2005). *Competitiveness and the export performance of the euro area trade*, Occasional Paper, n.º 30.
- BOWEN, H. P., y J. PELZMAN (1984). «US export competitiveness: 1962-77», *Applied Economics*, 16, pp. 461-473.
- FINICELLI, A., M. SBRACIA y A. ZAGHINI (2008). *A disaggregated analysis of the export performance of some industrial and emerging countries*, Papel n.º 11000, Munich Personal RePec Archive.
- RICHARDSON, J. D. (1971). «Constant-market-shares analysis of export growth», *Journal of International Economics*, 1, pp. 227-304.

## ANEJO

### Los datos

Los datos proceden de la base de datos Comtrade de Naciones Unidas, que dispone de información anual de comercio bilateral entre países en términos nominales desde 1993 hasta 2007. La desagregación sectorial corresponde a la clasificación SITC a uno y dos dígitos<sup>8</sup>.

*Países de origen:* UEM (excluyendo Malta y Chipre), Francia, Alemania, Italia, España, Holanda, Bélgica y Luxemburgo, Finlandia, Austria, Eslovenia<sup>9</sup>, Eslovaquia<sup>10</sup>, Portugal, Grecia e Irlanda.

*Países de destino de las exportaciones:* UEM, Reino Unido, resto de UE 15, Suiza, resto de Europa, Rusia, ASEAN, China, Japón, resto de Asia, Estados Unidos, LATAM, África y resto del mundo. En los gráficos y tablas se ha agrupado el resto de la UE (Reino Unido y el resto de la UE), el resto de Europa (Suiza, Rusia y el resto de Europa) y el resto del mundo (Latinoamérica, África y el resto del mundo).

*Clasificación por mercancías:*

## CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS

TIPO DE PRODUCTO	CLASIFICACIÓN SITC	NIVEL TECNOLÓGICO
Alimentos, bebidas y tabaco	0 + 1	Bajo
Textiles, ropa de cuero e industria del cuero	61 + 65 + 83 + 84 + 85	Bajo
Papel y productos de papel, imprentas y editoriales	64	Bajo
Madera y productos de madera, incluidos muebles	63 + 83	Bajo
Productos minerales no metálicos	66	Bajo
Industrias metálicas básicas	67 + 68	Bajo
Productos metálicos, excepto maquinaria y equipos de transporte	69	Bajo
Resto	81 + 62 + 89	Bajo
Fabricación de maquinaria agrícola e industrial, excepto la maquinaria eléctrica	71 + 72 + 73 + 74	Medio
Fabricación de equipos de transporte	78 + 79	Medio
Productos químicos, productos de caucho y plástico	51 + 52 + 53 + 55 + 56 + 57 + 58 + 59	Medio
Fabricación de maquinaria eléctrica, aparatos y accesorios	76 + 77	Alto
Productos farmacéuticos	54	Alto
Servicios profesionales, científicos, equipos de medición y control, aparatos fotográficos y ópticos, máquinas de oficina y de procesamiento de datos	75 + 87 + 88	Alto

Se excluyen del análisis las siguientes categorías SITC:

2. Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles.
3. Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos.
4. Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal.
9. Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro.

8. Los valores faltantes han sido calculados aplicando el crecimiento medio de los tres períodos anteriores o posteriores. 9. En el caso de Eslovenia, no se dispone de datos de 1994, por lo que se han calculado como la media del período anterior y posterior. 10. La serie de Eslovaquia comienza en 1994, por tanto, el análisis para Eslovaquia comienza en 1995.