

**COMERÇ INTRAINDUSTRIAL I MERCAT ÚNIC:
UNA APROXIMACIÓ PER A LA COMUNITAT VALENCIANA**

Josep Antoni Valdés Calabuig

Beques Convocatòria 2006

Papers EURAM
Institut d'economia i empresa **Ignasi Villalonga**

I. INTRODUCCIÓ.

El treball de la present investigació s'emmarca dins dels estudis recents que intenten avaluar el patró de comerç exterior de la Comunitat Valenciana amb els països socis de la UE-27 i de la resta del món arran del perfeccionament del Mercat Únic i l'entrada en vigor de la UEM. Així mateix, pretén analitzar l'evolució del comerç intraindustrial de la Comunitat Valenciana en els seus intercanvis comercials amb l'exterior a través de la metodologia habitual utilitzada en aquest tipus d'estudis.

El període de temps transcorregut entre els anys 2000 i 2006 constituïx una etapa interessant – Implantació de l'euro- per a estudiar els canvis produïts en els intercanvis comercials¹ de la Comunitat Valenciana amb l'exterior i les seues possibles conseqüències sobre l'especialització productiva.

Les principals qüestions que es tracten de respondre en el treball són:
Quines modificacions més rellevants es detecten en el patró de comerç exterior de la Comunitat Valenciana després de la consecució de la UEM?
Quines implicacions es deriven d'aquest procés? Quina importància té el comerç intraindustrial a la Comunitat Valenciana ? Quina naturalesa presenta?

¹ Per als intercanvis comercials amb els països de la UE, la terminologia que s'ha d'utilitzar per a les eixides, vendes o exportacions és la d'entrega intracomunitària, mentres que per a les entrades, compres o importacions és la d'adquisició intracomunitària. No obstant això, en este treball s'utilitzaran indistintament els termes anteriors.

El treball està estructurat de la següent manera. En la primera part s'analitzen i estudien els principals trets del comerç exterior de la Comunitat Valenciana amb l'objecte *de* caracteritzar al sector exterior valencià i obtindre una sèrie d'indicadors que permeten analitzar l'evolució de l'activitat exterior durant el període i el posterior estudi dels intercanvis de naturalesa intraindustrial. La segona part constitueix la base teòrica del treball, es presenten les diferents aportacions teòriques en relació al comerç intraindustrial així com els principals treballs que estudien els tipus d'especialització comercial i els costos d'ajust associats a cada un d'ells. Finalment, en la tercera part , es realitza una anàlisi empírica-descriptiu del patró de comerç intraindustrial de la Comunitat Valenciana distingint entre fluxos intra i extracomunitaris prestant un especial interès en la naturalesa, horitzontal i vertical d'aquests intercanvis així com en la seua evolució temporal.

II. PRINCIPALS TRETS DEL SECTOR EXTERIOR DE LA COMUNITAT VALENCIANA

L'objectiu del present apartat és conèixer els principals trets que caracteritzen al comerç exterior valencià així com l'evolució del mateix per al període 2000 - 2006. Per a això es procedirà a realitzar una anàlisi estadística - descriptiu del comerç exterior de la Comunitat Valenciana a través de l'estudi de les principals sèries de dades i indicadors de l'activitat exterior.

L'estudi per productes es realitza a nivell de sis dígit de la Nomenclatura Combinada (NC). El nivell de desagregació proposat permet estudiar els principals canvis experimentats en els fluxos comercials de la Comunitat Valenciana amb la UE i la resta del món, alhora que proporciona la informació necessària per a poder analitzar amb detall el comerç de caràcter intraindustrial².

Per a realitzar l'anàlisi estadística s'han utilitzat les bases de dades que elabora l'Institut Valencià d'Estadística (IVE) i l'Institut de Comerç Exterior (ICEX). Ambdós instituts elaboren la informació estadística de comerç exterior a partir de les dades que proporciona l'Agència Estatal de l'Administració Tributària (AEAT). Així, per als intercanvis comercials entre països de la UE la informació utilitzada procedix de les declaracions INTRASTAT³ que proporcionen les empreses al departament de duanes de

² Així, per exemple una de les partides més importants del comerç exterior valencià és la 8703 *Cotxes de turisme i la resta de vehicles automòbils projectats per al transport de persones*, on s'inclouen els vehicles de tipus familiar i els de carreres, mesclant vehicles de distintes cilindrades pel que es fa necessari descendir a 6 dígit per a poder separar vehicles dièsel i de gasolina amb diferents motoritzacions.

³ El sistema INTRASTAT va entrar en vigor des de 1993 amb l'entrada del Mercat Únic

l'AEAT sempre que complisquen uns determinats lindars mínims⁴ i per als fluxos comercials entre UE i Tercers Països la informació procedix de les dades que subministra el DUA (Document Únic Administratiu.)

⁴ Per al 2007 el lindar mínim anual de 2000.000€ per flux d'exportació o importació.

II. 1. Evolució de les exportacions i de les entregues intracomunitàries de la Comunitat Valenciana en el període 2000-2006. Principals subpartides (6 dígit)

De l'observació de les principals subpartides d'exportació per a l'any 2000 es constata una forta concentració de les exportacions valencianes en un grup reduït de productes, així les deu primeres subpartides representen el **45,88 %** de les exportacions totals valencianes (quadre 1).

La subpartida 690890 *taulells i lloses, de ceràmica per a pavimentació o revestiment* és la més important en representar l'11,24 % de les exportacions valencianes. Li segueix en importància la 870322 *cotxes de turisme i la resta de vehicles automòbils de cilindrada superior a 1.000 cm³* amb el 6,36 % de les exportacions valencianes

El sector agrari ocupa una posició important a l'incloure dues subpartides entre les deu més importants i que representen al 9,50% del comerç exterior valencià. La subpartida 080520 *mandarines, clementines* és la més rellevant dins d'aquest sector en representar al voltant del 6 % de les exportacions valencianes.

L'any 2006 es reduïx el grau de concentració de les exportacions valencianes al representar les deu primeres subpartides el **43,24%** de les exportacions valencianes. Podem destacar com a canvis més significatius l'evolució que experimenta la subpartida 870323 *cotxes de turisme i la resta de vehicles automòbils de cilindrada major a 1.500 cm³ vehicles automòbils* que representa el 9,08% de les exportacions totals i la subpartida 870322 *cotxes de turisme i la resta de vehicles automòbils de cilindrada superior a 1.000 cm³* que perd importància relativa en el sector exterior valencià en representar l'1,79% de les exportacions valencianes enfront del 6,36% que representava l'any 2000.

En conjunt , el sector automobilístic guanya pes en el total de les exportacions valencianes al mateix temps que es manté la importància relativa del sector agrícola.

II. 2. Evolució de les exportacions i de les entregues intracomunitàries de la CV per països.

Quant al lloc de destí de les vendes a l'exterior, la UE-27 és la principal àrea comercial en 2006 en representar el **67,69%** de les exportacions valencianes enfront del **68,26 %** de 2000. A pesar de l'augment de les exportacions en termes nominals, a mesura que ha anat avançant el procés d'integració europea ha disminuït lleugerament la importància relativa de les exportacions valencianes a aquest àrea .

Per països, *França* és el principal soci comercial en 2006 amb el 13,55% de les vendes a l'exterior mantenint pràcticament la seua participació respecte al conjunt de les exportacions valencianes (en 2000 representava el 13,50 % del total exportat). El segon lloc ho ocupa el Regne Unit amb el 12,31% en 2006 enfront del 10,86% de 2000 sent el país de la UE que presenta l'augment més significatiu en les vendes. Alemanya ocupa el tercer lloc amb el 10,15% en 2006 enfront del 13,19% de 2006 experimentant el major retrocés d'entre els països de la UE. *Itàlia* amb el 8,47% és el quart soci comercial sense a penes canvis sobre 2000. *Portugal* ocupa el cinqué lloc amb el 5,71 % disminuint la seua importància respecte al 2000. Li segueixen en importància *Bèlgica* (4,16%), *Països Baixos* (3,09%), *Grècia*(1,58%), *Polònia* (1,42%), *Irlanda* (1,28%). La resta de països de la UE representen percentatges inferiors a l'1% no constatant-se canvis significatius en els mateixos (quadre 2)

Les vendes a Tercers Països experimenten un creixement en termes nominals i percentuals. En 2000 representaven el **31,74%** de les vendes totals de la Comunitat Valenciana a l'exterior mentre que en el 2006 suposen el **32,31%** .Podem constatar que a mesura que ha anat avançant el procés d'integració europea les exportacions valencianes a aquests països han guanyat en importància relativa sobre el total exportat .

Per països, *EE UU* és el principal client comercial en 2006 en suposar el 5,60 % del total de les exportacions valencianes encara que presenta un fort retrocés respecte al 2000 on representaven el 8,08 % de les vendes a l'exterior. Sens dubte la fortalesa de l'euro enfront del dòlar ha restat competitivitat a les empreses valencianes en aquest mercat. *Turquia* és el segon soci comercial amb el 2,11% de les exportacions valencianes en 2006. El tercer lloc li correspon a *Mèxic* amb l'1,67% de les exportacions valencianes en 2006 enfront del 0,96% de 2000 augmentant significativament la seua participació en el període. *El Marroc* amb l'1,40 % en 2006 ocupa la quarta posició. *Xina* experimenta un fort creixement en el període a l'ocupar la cinquena posició amb un 1,16% . Els segueixen en importància *Emirats, Israel, Aràbia Saudita i Algèria* amb percentatges lleugerament inferiors a l'1%. (quadre 3)

El grau d'obertura exterior de la Comunitat Valenciana ha disminuït durant el període 2000-2006. Així la propensió a exportar de la Comunitat Valenciana decreix de manera sostinguda passant del **25,01%** en 2000 al **19,12 %** en 2006 . Per àrees geogràfiques podem observar també aquesta tendència. Així la propensió a exportar a la UE-27 disminueix del **17,08%** en 2000 al **12,94%** en 2006 igual que la propensió a exportar a Tercers Països que ho fa del **7,94%** al **6,18%**. (quadres 5,6 i 7).

Les exportacions valencianes al llarg del període d'estudi perden pes en el conjunt d'Espanya encara que contribueixen de manera significativa a minorar el dèficit comercial espanyol. Així, en 2000 les exportacions valencianes representaven el **12,29%** de les exportacions espanyoles mentres que sis anys després representen el **10,69%**. (quadre 8)

II. 3. Evolució de les importacions i les adquisicions intracomunitàries de la Comunitat Valenciana en el període 2000-2006. Principals subpartides (6 dígit) Nomenclatura Combinada

En l'any 2000 les deu principals subpartides NC d'importació representaven el **21,37** % de les importacions totals valencianes presentant un grau de concentració molt inferior a la de les exportacions. La subpartida 270900 *olis crus de petroli* amb un percentatge del 7,98 % ocupa la primera posició en les importacions valencianes. (quadre 9).

El sector vehicles automòbils, les seues parts, accessoris i complements necessaris per a la fabricació dels mateixos ocupen una posició dominant en el comerç exterior valencià en representar l'11,80% de les importacions i inclouen set subpartides englobades en aquest sector entre les deu primeres subpartides d'importació.

L'any 2006 les deu primeres partides representen el **24,94%** de les importacions valencianes el que suposa un major grau de concentració que en 2000 i una major diversificació sectorial quant a l'origen de les importacions i adquisicions intracomunitàries.

Destacar com a canvis més significatius l'evolució de la subpartida 271019 *olis de petroli o de minerals bituminosos, excepte els olis crus* que amb el 3.55% de les importacions valencianes passa a ser la tercera més important

El sector automobilístic disminueix lleugerament durant el període importància relativa en el conjunt de les importacions de la Comunitat Valenciana a pesar d'incloure cinc subpartides entre les deu més importants

II. 4. Evolució de les importacions i les adquisicions intracomunitària en la CV per països.

Quant a l'origen de les nostres compres de l'exterior, la UE-27 és la principal àrea comercial en representar en 2006 el **52,85%** de les importacions de la CV enfront del **62,44 %** de 2000. En termes monetaris hi ha un fort creixement dels fluxos intracomunitaris durant el període passant de 7.867,11 milions de € en 2000 a 10.447,18 milions de € en 2006 encara que en percentatge sobre el total importat presenten una considerable disminució a favor dels intercanvis extracomunitaris, és a dir, de compres realitzades a Tercers Països.

Per països, *Alemanya* és el nostre principal proveïdor exterior en 2006 al amb el 12,13% de les compres exteriors encara que perd importància relativa en relació al 2000 .Itàlia ocupa el segon lloc amb el 9,83% en 2006 enfront del 12,55% de 2000 experimentant un fort retrocés en termes percentuals. El tercer país en importància és *França* amb un 9,06 % de les importacions de la CV en 2006 enfront de l'11,17% de 2000. *Regne Unit* amb el 4,65% és el quart soci comercial en 2006 encara que presenta el retrocés més significatiu d'entre els països de la UE (en 2000 representava el 8,76% del total importat per la CV). *Bèlgica* amb el 3,48 % en 2006 ocupa el cinquè lloc. La resta de països de la UE-27 amb percentatges superiors a l'1% són: *Portugal* (3,31%), *Països Baixos* (2,81%), *Irlanda* (1,16%), *Polònia* (1,05%). Dels països de la UE-27, *Polònia* i *república Txeca* són els que presenten un comportament més favorable durant aquest període (quadre 10)

Les compres a Tercers Països experimenten un considerablement augment durant el període en passar de 4.733,17 milions en 2000 a 9.319,89 milions de € en 2006, és a dir, duplica les xifres en un període relativament curt guanyant quota de mercat sobre el total importat per la

Comunitat Valenciana. En termes percentuals representaven en 2006 el **47,15%** del total importat enfront del **37,56%** de 2000.

Quant a tercers països, *Xina* és el nostre principal proveïdor en representar en 2006 el 10,37 % de les compres que realitza la Comunitat Valenciana a l'exterior duplicant la seua importància relativa respecte al 2000. *EE UU* és el segon soci comercial amb el 3,99% de les importacions valencianes en 2000 enfront del 5,05% en 2006 reduint la seua importància relativa durant el període considerat. *Turquia* ocupa el tercer lloc amb el 3,34% del total importat en 2006 enfront del 0,88% en 2000. *Rússia* ocupa la quarta posició amb el 3,27 % en 2006 presentant un retrocés respecte al 2000. Els següents en importància Corea del Sud, Kazajistán, Nigèria Índia, Brasil , El Marroc i Sud-àfrica amb percentatges superiors a l'1%. La resta de països representen percentatges inferiors a l'1%. (quadre 11).

La propensió a importar de la CV creix lleugerament durant aquest període passant del **20,66** % en 2000 al **20,82** % en 2006 aconseguint el seu màxim en el 2005. La propensió a importar a la UE-27 experimenta un retrocés - passa del **12,90** % en 2000 a l'**11,01** % en 2006- .En canvi la propensió a importar a Tercers Països augmenta considerablement ja que passa del **7,76%** en 2000 al **9,82%** en 2006. (quadres 12,13 i 14)

El pes de les importacions de la CV en el conjunt d'Espanya augmenta lleugerament durant el període 2000-2006. Així, en 2000 les importacions valencianes representaven el **7,44** % de les importacions espanyoles mentres que sis anys després representen el **7,62** %. (quadre 15).

II. 5. Evolució del saldo comercial de la Comunitat Valenciana en el període 2000-2006.

La Comunitat Valenciana experimenta al llarg del període d'estudi un canvi en el seu saldo comercial al passar d'una situació de superàvit comercial a una de dèficit comercial. Podem diferenciar clarament dos períodes; un des de 2000 fins a l'any 2004 amb decreixements continus en el superàvit comercial aconseguint el seu màxim en 2000 amb 2.655 milions de € i un segon període des de 2005 fins al 2006 de dèficit comercial fins aconseguir els 1.615 milions en aquest últim any. La Taxa de Cobertura passa de **121,07 %** en 2000 a **91,83 %** en 2006 mostrant la tendència descrita anteriorment quant a l'evolució del saldo comercial registrat per la Comunitat Valenciana. (quadres 18 i 19).

Amb la UE-27 la Comunitat Valenciana obté un superàvit comercial al llarg del període en passar de 2.546 milions de € en 2000 a 1.839 milions de € en 2006 presentant un creixement sostingut fins al 2003 i una disminució a partir de 2004. La Taxa de cobertura mostra una tendència descendent durant el període passant de **132,37 %** en 2000 a **117,61 %** en 2006 (quadres 22 i 23).

Per orde d'importància, *Regne Unit* és el país de la UE amb el que s'obté un saldo comercial més favorable. Li segueix en importància *França, Portugal, Grècia, Bèlgica i Polònia* .Per contra hi ha un grup de països amb els quals es té un dèficit comercial com *Alemanya, Itàlia, Àustria i Hongria*. Mereix destacar el comportament del saldo comercial amb *Alemanya* que passa d'un superàvit de 412,44 milions de € en 2000 a un dèficit de 554,32 milions de € en 2006, i del *Regne Unit* que registra un espectacular augment del superàvit comercial passant de 552 milions de € en 2000 a 1315,48 milions de € en 2006. (quadre 22 bis)

Quant al saldo comercial amb Tercers països els resultats són ben diferents dels anteriors. La Comunitat Valenciana passa de tindre un superàvit de 108,51 milions de € en 2000 a un dèficit en 2006 de 3.454,94 milions de €. Podem diferenciar dos períodes: un des de 2000 al 2002 caracteritzat per una alternança quant als saldos comercials i un altre des de 2003 fins al 2006 de fort creixement del dèficit comercial .La Taxa de cobertura passa de **102,29%** en 2000 a **62,93%** en 2006 reflectint la tendència anteriorment citada. (quadres 26 i 27)

Per països, *EE UU* és el país amb què s'obté un saldo comercial més favorable. Li segueixen en importància *Mèxic, Aràbia Saudita i Israel*. Per contra, *Xina* és el país amb què s'obté el major dèficit comercial durant el període en passar de 593,04 milions de € en 2000 a 1838,29 milions de € en 2006, és a dir, es triplica el dèficit en a penes sis anys. A continuació es troben països com a *Corea del Sud, Turquia, Índia i Brasil* amb dèficit en constant creixement al llarg del període d'anàlisi. (quadre 26bis)

II. 6. Evolució del comerç exterior de la Comunitat Valenciana per productes segons el seu nivell tecnològic.

La Comunitat Valenciana experimenta una sèrie de canvis molt significatius en la seua estructura sectorial com a conseqüència en gran mesura de l'evolució exterior experimentada pels productes amb diferents requeriments tecnològics. Així, les principals modificacions que podem observar quant a les exportacions són:

- ***Disminució en termes monetaris i percentuals de les exportacions amb nivells tecnològics alts.*** Les activitats integrants en aquests sectors són les més dinàmiques en ser les que experimenten les taxes de creixement majors i en les quals es produeixen les majors innovacions tecnològiques i per tant els majors augments en la productivitat. En 2000 les activitats pertanyents a aquests sectors suposaven el **2,60%** de les exportacions totals mentre que en 2006 representen tan sols el **2,10%**. Aquesta evolució ve determinada en gran mesura pel comportament del sector Màquines d'oficina i equips informàtics (en el 2000 representava el 53,6% de les exportacions englobades en aquests sectors). La retirada de la factoria d'IBM de la Comunitat Valenciana ha condicionat en gran manera l'evolució de les activitats amb alt contingut tecnològic. Així, en 2006 la principal partida d'exportació dins d'aquestes activitats correspon a la de *Material electrònic* seguida de la Productes farmacèutics passant la *Màquines d'oficina i equips informàtics* al tercer lloc. (quadres 28 i 29)
- ***Important creixement de les exportacions amb nivells tecnològics mitjans alts .*** Les dites activitats representaven en el 2000 el **30,34 %** de les exportacions totals valencianes mentre que en 2006 suposen **35,91%**. Les activitats incloses en aquests sectors

són les més exportadores a l'incloure les partides *Vehicles de motor i productes químics*.

- **Lent creixement de les exportacions amb nivells tecnològics mitjans baixos** que passen del **23,06%** en 2000 al **23,79%** en 2006. La partida més important és la d'*altres productes minerals no metàl·lics* en representar el 59% de les exportacions integrants en aquests sectors.
- **Important disminució en termes percentuals de les exportacions amb nivells tecnològics baixos** . Els sectors que integren aquest tipus d'activitats són les menys dinàmics i les que experimenten les menors taxes de productivitat i eficiència econòmica. Aquests sectors representen el **26,93%** en 2000 i el **22,33%** en 2006 de les exportacions totals. Podem distingir dos períodes; un des de 2000 al 2002 on augmenten les exportacions i un altre des de 2003 fins al 2006 on disminueix molt considerablement .Les partides *Productes tèxtils, confecció, cuir i calçat* són les que més descendeixen en termes monetaris i percentuals durant període passant de representar el 17,24% de les exportacions valencianes en 2000 a suposar el 10,84 % en 2006. Al contrari la resta de partides creix el seu pes relatiu durant el període 2000-2006.

A manera de conclusió, les exportacions totals de productes amb nivells tecnològics mitjans alts i mitjans baixos han guanyat pes relatiu en el conjunt de les exportacions valencianes. Al contrari les exportacions d'activitats amb nivell tecnològic alt, (dinàmiques i demanda alta) i baix (poc dinàmiques i demanda dèbil) disminueixen la seua importància.

Quant a les importacions els principals canvis experimentats durant el període són:

- **Disminució moderada en termes percentuals de les importacions amb nivells tecnològics alts.** De representar el **5,29** % de les importacions totals en 2000 passen al **4,77%** en 2006. Aquesta evolució ve condicionada en gran mesura igual que succeïa amb les exportacions pel comportament de la partida *Màquines d'oficina i equips informàtics* que redueix significativament la seua importància dins de les importacions englobades en aquests sectors i de la partida *Material electrònic* que es converteix en la més important duplicant les seues vendes durant el període. (quadres 30 i 31)
- **Disminució significativa en termes percentuals de les importacions amb nivells tecnològics mitjans alts** que passen de representar el **39,81%** de les importacions valencianes en 2000 al **36,31** % de 2006 , a pesar del bon comportament del sector Vehicles de motor i la partida productes químics, excepte farmacèutics.
- **Creixement significatiu de les importacions amb nivells tecnològics mitjans baixos** que representen en 2000 el **18,76** % de les importacions totals enfront del **22,59** % de 2006. La majoria de les activitats englobades en aquests sectors creixen durant el període sent d'especial rellevància la partida *metalls ferris* que augmenta les seues compres des dels 663 milions de € en 2000 fins als 1.374 milions de € en 2006, és a dir, duplica les seues compres durant el període 2000-2006.

- **Reducció moderada en termes percentuals de les importacions dels sectors amb nivells tecnològics baixos**, passen del **21,43 %** del total importat en 2000 al **20,97 %** en 2006. La partida Productes tèxtils, confecció, cuir és la més important si bé la de productes alimentaris, begudes i tabac és la de major creixement en duplicar les compres durant el període. Per contra la resta de partides disminueixen la seua importància relativa sobre el total importat.

Un factor a tindre en compte que condiciona i determina en gran manera l'evolució sectorial del comerç exterior valencià és la forta presència de la inversió estrangera en els diferents sectors econòmics. Així, per exemple les principals multinacionals establides a la Comunitat Valenciana són:

PRINCIPALS MULTINACIONALS ESTABLIDES EN LA COMUNITAT VALENCIANA

| SECTOR | NOM | SECTOR | NOM |
|------------------------|--|---|---|
| ALIMENTACIÓ BEGUDES | Danone | MATERIAL ELÈCTRIC I ELECTRÒNIC | Manufactures Services Lear Corp Schneider Electric |
| TRANSPORT AUTOMOCIÓ | Ford Alstom Autoliv Johnson Controls | CAUTXÚ I PLÀSTICS | Plastic OmniUM Franz Schneider |
| QUÍMIC PETROQUÍMIC | NYAM Industries Bayer aventis Britisch Petroleum | METAL·LÚRGIA PRODUCTES METÀL·LICS | Arcelor Thyssen Krupp Alcoa |

Font: IVE, ICO

En conclusió, les importacions de productes amb nivells tecnològics alts i mitjans alts perden importància relativa en el conjunt de les importacions valencianes en representar el **45,10 %** en 2000 enfront del **41,08%** en 2006 mentre que les importacions de les activitats amb nivells tecnològics mitjans baixos i baixos guanyen en importància sobre el total importat per la CV en passar del **40,19%** en 2000 al **43,56 %**.

El saldo comercial i la taxa de cobertura per sectors segons el seu nivell tecnològic presenta els resultats següents:

- **Els sectors amb nivells tecnològics alts** augmenten el seu dèficit comercial des de 271,27 milions de € en 2000 fins a 560,82 milions de € de 2006 .Aquesta evolució posa en evidència una de les nostres principals debilitats, és a dir ,l'escassa presència i competitivitat en els sectors amb major demanda i innovació tecnològica. La partida *Màquines d'oficina i equips informàtics* explica en gran manera aquest comportament-. Des de 2000 creix de manera continuada el dèficit comercial en aquests sectors fins a aconseguir el seu màxim en 2006. La Taxa de cobertura mostra aquesta tendència en passar del **59,40 %** al **40,49%** en el període 2000-2006. (quadres 34 i 35)

- **Els sectors amb nivells tecnològics mitjans alts** presenten un dèficit comercial continuat al llarg del període encara que el nivell de dependència exterior és menor que en els sectors amb nivells tecnològics alts. La taxa de cobertura disminueix durant el període en passar de **92,25%** en 2000 a **90,88 %** en 2006, per tant les exportacions d'aquests sectors no són capaços de finançar en la seua totalitat a les importacions.

- **Els sectors amb nivells tecnològics mitjans baixos** passen d'obtindre un superàvit a un dèficit. Així, en 2000 el superàvit comercial era d'1.155 milions de € mentres que en 2006 el dèficit és de 143,98 milions de € . La taxa de cobertura disminueix de manera molt significativa passant de **148,80 %** en 2000 a **96,78 %** en 2006 mostrant una clara tendència a la baixa que s'accentua en l'última part del període d'anàlisi.

-

- ***Els sectors amb nivells tecnològics baixos*** passen igual que succeïx en els sectors amb nivells tecnològics mitjans baixos d'un superàvit a un dèficit comercial durant el període 2000-2006 mostrant una tendència creixent aquest dèficit com a conseqüència del major ritme en les taxes de creixement de les importacions dels productes d'aquests sectors Així, la taxa de cobertura disminueix de **152,11%** en 2000 a **90,42 %** en 2006.

La Comunitat Valenciana presenta des del 2000 fins al 2006 una disminució molt notable del saldo comercial passant d'un superàvit comercial durant el període 2000-2004 a un dèficit durant els dos últims anys del període .La taxa de cobertura reflecteix aquesta evolució en passar de **121,07%** en 2000 al **91,89%** en 2006.

II. 7. Evolució de l'estructura d'avantatges i desavantatges comparatius de la per productes segons el seu contingut tecnològic.2000-2006.

Per a poder analitzar l'evolució de l'estructura d'avantatges i desavantatges comparatius de la Comunitat Valenciana en els seus intercanvis comercials així com la capacitat exportadora relativa s'han calculat els Índexs d'Avantatges Comparatius Revelades (IVCR)⁵ per a les principals partides NC d'exportació i importació. Així mateixa l'anàlisi d'aquest indicador ens permetrà conèixer millor l'evolució dels intercanvis de caràcter interindustrial

La Comunitat Valenciana mostrava en 2000 un avantatge comparatiu en els sectors amb nivells tecnològics mitjans baixos i baixos i un desavantatge comparatiu en sectors amb nivells tecnològics mitjans alts i alts. Aquesta situació canvia de manera molt significativa en 2006. Així l'avantatge comparatiu que tenien les indústries amb nivell tecnològic mitjans baixos i baixos en 2000 es convertix en desavantatge comparatiu en 2006 . Al mateix temps s'incrementa el desavantatge en la resta de sectors.

Per al conjunt de la Comunitat Valenciana disminueix la capacitat exportadora relativa de manera molt significativa .L'IVCR passa de **9,53 %** en 2000 a **- 4,23 %** en 2006, és a dir , passem d'obtindre avantatges comparatius en 2000 a desavantatges comparatius en 2006. Aquests

⁵ L'Índex d'Avantatges Comparatius Revelades (IVCR) es definix com:

$$IVCR_{it} = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \cdot 100$$

On X_i denota les exportacions de la branca i i M_i són les importacions realitzades de la branca i .

resultats constaten la forta pèrdua de competitivitat que experimenta globalment l'economia valenciana i que afecta fins i tot als sectors més tradicionals reduint el seu avantatge competitiu. (quadre 36)

III. PRINCIPALS EXPLICACIONS TEÒRIQUES DEL COMERÇ INTRAININDUSTRIAL.

El concepte de comerç intraindustrial (CII, d'ara en avant) naix amb l'objecte d'explicar l'elevada participació en el comerç internacional dels intercanvis entre països industrialitzats amb dotacions factorials semblants i de productes manufacturats diferenciats pertanyents a un mateix sector.

El CII es defineix com l'exportació i importació simultània de béns que pertanyen a una mateixa indústria. Així, mentre que el CII dóna lloc a un intercanvi de productes semblants i es troba vinculat a estratègies empresarials de diferenciació del producte, el comerç interindustrial s'assenta en l'existència d'avantatges i desavantatges comparatius entre nacions i per tant en l'intercanvi de béns diferents.

El patró de comerç intraindustrial és la contraposició del patró de comerç interindustrial definit en la teoria clàssica de comerç internacional de David Ricardo i en les teories neoclàssiques com la d'Heckscher-Ohlin-Samuelson, d'ací la importància de conèixer els resultats i implicacions que aquest tipus de comerç genera així com de les variables explicatives del mateix i que no tenen en compte els esmentats autors.

En la dècada dels setanta va començar a guanyar auge l'estudi i l'anàlisi del comerç intraindustrial sent els seus principals exponents Grubel i Lloyd els que van establir tres tipus de models explicatius del mateix.

1) Comerç intraindustrial de béns funcionalment homogenis. Les principals causes del comerç internacional d'aquest tipus de béns es vinculen als costos de transport, emmagatzemament, comercialització o distribució i la indivisibilitat en l'organització de la producció. D'aquestes consideracions resulten el comerç fronterer i el comerç periòdic, models que donen cabuda a la presència de comerç intraindustrial.

2) Diferenciació de productes i economies d'escala. Aquest és el model al que més es recorre per a explicar el comerç intraindustrial. L'existència d'indústries amb productes diferenciats i la presència d'economies d'escala (elements de competència imperfecta) dóna lloc a què es produïsquen fluxos comercials de doble sentit, d'importació i d'exportació, per a productes del mateix sector. Grubel i Lloyd plantegen el model amb diferents matisos segons la font de diferenciació del producte.

3) Tecnologia, cicle de vida del producte i producció internacional. Grubel i Lloyd plantegen diverses opcions en aquest sentit que expliquen el comerç intraindustrial. Una opció vindria determinada per l'existència d'avantatges comparatius temporals que sorgeixen com a conseqüència d'una protecció legal o natural (patents, marques registrades) o d'alguna innovació tecnològica (la teoria de la bretxa tecnològica). En una altra opció, el comerç intraindustrial és resultat de l'exportació del procés en l'estranger i la reimportació de béns dut a terme generalment per multinacionals que aprofiten avantatges de baixos costos (laborals) en l'estranger.

Els models tradicionals parteixen de la idea que els productes inclosos en una mateixa partida aranzelària són semblants en característiques tècniques i en qualitat alhora que comparteixen la mateixa funció de producció. Així mateix no consideren com a font d'avantatge comparatiu les diferències internacionals en les condicions tecnològiques i les suposen nul·les en el comerç de béns amb un grau de desagregació sectorial suficient.

La literatura econòmica més recent en la que es troba les teories neotecnològiques insisteixen en la importància de les diferències tecnològiques entre països com a font d'avantatge comparatiu. Aquestes teories permeten entendre millor el comerç de béns entre països avançats amb semblants dotacions factorials. Els dos pilars bàsics sobre els quals s'assenten aquestes teories són la tecnologia i el progrés tècnic. Bàsicament hi ha dos models:

- El model del desfasament tecnològic de Michael Posner . El país que gaudeix d'avantatges tecnològics en la producció d'un bé (basades en un mètode més eficient, disseny o qualitat) tendirà a exportar-ho. Aquests avantatges desapareixen a mesura que les innovacions tecnològiques passen a ser conegudes en l'exterior. Així mateix sorgeixen noves innovacions que donaran lloc a nous avantatges comparatius.

- El model del cicle del producte de Raymond Vernon. Introdueix en el model com variable explicativa a la inversió estrangera. Així durant les primeres etapes d'existència del producte la seua producció es realitza en els països avançats i des d'aquests mercats s'exporta a l'exterior. A

mesura que s'estandarditza el producte la producció es traslladarà a països menys desenvolupats a la recerca d'avantatges comparatius (mà d'obra més barata).

En resum, en aquestes teories l'avantatge comparatiu s'explica no per diferències en les dotacions factorials relatives sinó per diferències entre les indústries quant a la introducció i difusió de les innovacions tecnològiques en els seus processos productius.

Algunes de les aportacions assenyalades per Grubel i Lloyd com la diferenciació del comerç intraindustrial vertical i l'horitzontal han sigut desenvolupades recentment per una sèrie d'autors.

El comerç intraindustrial pot presentar una doble naturalesa, depenent de l'estratègia de diferenciació dels productes emprada. Quan esta no implica una diferència qualitativa sinó que es deu a atributs com el color, la grandària o la marca, s'està en presència de comerç intraindustrial de naturalesa horitzontal mentre que quan aquesta diferenciació sí que implica diferents nivells de qualitat entre els productes importats i exportats el comerç intraindustrial és de naturalesa vertical⁶. Resumint, les varietats d'un mateix producte intercanviades simultàniament per dos països pot ser de la mateixa qualitat (diferenciació horitzontal) o poden presentar diferents nivells de qualitat (diferenciació vertical).

⁶ Veja DIAZ MORA (2001) per a una anàlisi amb més profunditat

Els models teòrics de CII amb diferenciació vertical de producte⁷ (models neo-Heckscher-Ohlin) consideren que el patró de comerç intraindustrial de naturalesa vertical està vinculat a l'existència d'avantatges comparatius.

Aquests models assumeixen que la qualitat de cada varietat està directament relacionada amb la seua intensitat en capital (físic, tecnològic i humà) i suposen que la intensitat de capital requerida en la producció és creixent amb la qualitat dels productes diferenciats verticalment. Així, els països amb factor capital abundant exportarien béns d'alta qualitat i importarien productes de baixa qualitat procedents de països on el factor abundant és el treball, és a dir, els països pobres s'especialitzarien en la producció de les varietats de menor qualitat i els països més rics en les de major qualitat.

Per tant, en els models descrits , les diferències en les dotacions factorials relatives entre els països explicarien els intercanvis de naturalesa intraindustrial vertical .

⁷ Veja per a major detall els models desenvolupats per Falvey (1981) i Falvey i Kierzkowski (1987)

Modalitats de diferenciació de producte

| | Vertical (ocupació de més factors productius o alteració tècnica del producte). | Horitzontal (la mateixa quantitat de factors productius però distinta combinació). |
|------------------------------|--|---|
| Instruments | -Tecnologia: producte, procés - Capital físic i humà | - Imatge i marca - Publicitat i promoció - Servei post-venda |
| Formes de presentació | -Noves funcions d'ús -Superior qualitat -Millor disseny | - Disseny estètic diferent - Signe d'estatus social - Facilitats de compra i reparació |

Font: Graciós (1998) , Díaz Mora (2000) i Comissió Europea

Hi ha una sèrie d'autors com Greenaway i Milner (1986) que donen una especial rellevància al capital humà com a factor determinant en l'explicació dels intercanvis de productes de varietats d'alta qualitat.

Altres autors com Flam i Helpman(1987) en canvi emfatitzen més en el paper de les divergències en la dotació tecnològica entre les economies que en la quantitat de capital utilitzat en la producció de cada bé (com suposa el model de Falvey). Així, els països tecnològicament més avançats s'especialitzarien en les varietats de major qualitat-preu respecte als seus competidors.

En conclusió, darrere dels models esmentats estan les idees ricardianas i de H-O sobre les diferències en tecnologia i les dotacions factorials com a determinants de l'avantatge comparatiu i del CII vertical. Plantegen un patró d'especialització intraindustrial semblant als interindustrials en la mesura que estan basats en les dotacions factorials com a font d'avantatge comparatiu.

La distinció entre comerç intraindustrial horitzontal i vertical no és merament teòrica. L'evidència empírica mostra la necessitat de tenir en

compte ambdós tipus de comerç intraindustrial al realitzar una anàlisi dels intercanvis comercials en un país.

Els treballs de Gros i Martín (1997) i Blanes i Martín (2000) per a Espanya posen de manifest que la major part del comerç intraindustrial és de tipus vertical el que implica que les varietats intercanviades entre els distints països corresponen a nivells de qualitat diferents.

Els factors explicatius també varien en funció de la naturalesa dels intercanvis. Així el comerç intraindustrial horitzontal s'explicaria per l'existència d'economies a escala interna i de diferenciació horitzontal dels productes mentre que el comerç intraindustrial vertical s'explicaria per les dotacions relatives de capital humà i tecnològic i, a nivell sectorial, per la diferent intensitat tecnològica.

IV. MESURAMENT I AVALUACIÓ DEL COMERÇ INTRAININDUSTRIAL .

Per a mesurar i avaluar el nivell de comerç intraindustrial o el grau de solapament⁸ dels fluxos comercials utilitzarem, igual que en la majoria dels estudis empírics , l'índex de Grubel i Lloyd . Aquest índex s'obté de la manera següent:

$$ICI_i = \left[1 - \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{X_{ij} + M_{ij}} \right] \cdot 100 \quad \text{a nivell sectorial.}$$

$$ICI_i = \left[1 - \frac{\sum_j^n |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_j^n X_{ij} + M_{ij}} \right] \cdot 100 \quad \text{a nivell agregat.}$$

On X_{ij} representa les exportacions de la branca i al país j i M_{ij} les importacions de la branca i al país j . Aquest índex pren valors entre 0 (quan les exportacions o les importacions de la branca i siguin zero , i tot el comerç sigui interindustrial) i 100 (quan les exportacions i les importacions de la branca i siguin iguals i tot el comerç sigui de caràcter intraindustrial).

Tal com s'ha esmentat anteriorment, el comerç intraindustrial pot presentar una doble naturalesa, horitzontal i/o vertical, depenent del tipus d'estratègies de diferenciació aplicades al producte objecte de l'intercanvi. Al seu torn el comerç intraindustrial vertical pot ser d'alta qualitat, si el

⁸ Fontagné(1997) exigix un llindar de solapament del 10% perquè existisca CII, només quan el flux minoritari represente almenys el 10 per 100 del flux majoritari, el percentatge solapat es registrarà com CCI. Per davall del 10% els fluxos comercials es consideraren com intersectorials.

país exporta varietats de major qualitat a què importa, o de baixa qualitat si exporta varietats de menor qualitat a les importades.

En aquest treball s'han calculat els índexs de CII utilitzant un nivell de desagregació de 6 dígit. La desagregació a 4 dígit és insuficient ja que revela en molts casos la necessitat de divisions majors per a poder separar béns diferents . Així, per exemple la partida 8703 *Cotxes de turisme i altres vehicles automòbils projectats per al transport de persones, inclosos els vehicles de tipofamiliar i els de carreres* mescla vehicles de distintes cilindrades sent necessari descendir a 6dígit per a separar vehicles dièsel i de gasolina amb diferents motoritzacions.

Greenaway (1994), Hine i Milner (1995) van elaborar a partir dels treballs d'Abd-el-Rahman (1991) els aspectes metodològics necessaris per a calcular la importància relativa del comerç intraindustrial horitzontal i vertical en un sector a partir del càlcul d'índexs de valors unitaris (IVUS) d'exportacions i importacions.

Les diferents anàlisis empírics posen de manifest que les diferències en preus d'un mateix bé reflecteixen qualitats distintes i que els preus, davant l'absència de preus de béns comercialitzats, poden ser aproximats pels índexs de valor unitari (IVUS).

Els IVUS poden calcular-se per tones⁹, articles, metres quadrats, etc... a pesar de les limitacions i inconvenients que presenten per al seu càlcul.

Una vegada s'obtenen els IVUS d'exportació i importació es procedeix a calcular la seua raó i a definir el tipus de diferenciació del producte en

⁹ S'empren els valors per tona com a indicador de la qualitat de les varietats intercanviades, donant per vàlid els supòsits que el preu (o valor unitari) d'un producte revela la seua qualitat i que els consumidors disposen d'informació completa.

qüestió. Així, quan el ràtio entre el valor unitari de les exportacions i de les importacions supere un interval al voltant de la unitat indicarà que les exportacions i importacions tenen preus diferents que donaran lloc a qualitats distintes i a diferenciacions de tipus vertical. Per contra, quan el ràtio estigui dintre de l'interval, és a dir, pròxim a la unitat, indicarà que els seus preus són semblants i per tant la seua qualitat també, diferenciant-se horitzontalment.

Per a calcular la importància dels productes diferenciats vertical i horitzontalment dintre d'un sector procedim a dividir el seu ICI en horitzontal i vertical.

Sigui l'índex de comerç intraindustrial de Grubel i Lloyd ajustat d'agregació estadística:

$$ICI_i = \frac{\sum_{j=1}^n (X_{ij}^d + M_{ij}^d) - \sum_{j=1}^n (X_{ij}^d - M_{ij}^d)}{\sum_{j=1}^n (X_{ij}^d + M_{ij}^d)} \times 100 \quad (1)$$

On el superíndex d significa productes diferenciats horitzontalment (H) o verticalment (V). El comerç intraindustrial total (ICI_i) pot dividir-se en horitzontal ($ICIH_i$) i en vertical ($ICIV_i$)

$$ICI_i = ICIH_i + ICIV_i \quad (2)$$

On $ICIH_i$ vindria donat per (1) per als productes j pertanyents a l'activitat i on els valors unitaris de les exportacions (IVU_{ij}^x) i de les importacions (IVU_{ij}^m) satisfacen per a un factor de dispersió α^{10} la condició:

¹⁰ El rang de dispersió que es considera és del 15%. Es considera que el comerç intraindustrial és de naturalesa horitzontal si els valors unitaris de l'exportació diferixen en menys d'un 15 per cent dels de la importació.

$$1-\alpha \leq \frac{IVU_{ij}^x}{IVU_{ij}^m} \leq 1+\alpha \quad (3)$$

I $ICIV_i$ vindria donat per (1) per a aquells productes j pertanyents a l'activitat i on

$$1+\alpha < \frac{IVU_{ij}^x}{IVU_{ij}^m} \quad \text{o bé} \quad \frac{IVU_{ij}^x}{IVU_{ij}^m} < 1-\alpha \quad (4)$$

EL CII vertical serà d'alta qualitat ¹¹ ($ICIVA_i$) quan $1+\alpha < \frac{IVU_{ij}^x}{IVU_{ij}^m}$

y de baixa qualitat ($ICIVB_i$) quan $\frac{IVU_{ij}^x}{IVU_{ij}^m} < 1-\alpha$.

Aquesta distinció ens permetrà saber si un país s'ha especialitzat dintre d'una gamma de productes en les varietats de major o en les de menor qualitat.

¹¹ En el cas que els valors unitaris de l'exportació superen als de la importació en més d'un 15 per cent estarem en presència d'un comerç intraindustrial vertical de qualitat alta. Al contrari, el comerç intraindustrial serà d'una qualitat baixa quan els valors unitaris de l'exportació siguin inferiors als de la importació en més d'un 15 per cent.

V. MERCAT ÚNIC, TIPUS D'ESPECIALITZACIÓ COMERCIAL I COSTOS D'AJUSTAMENT.

Els estudis més recents sobre integració econòmica i comerç internacional posen de manifest la importància del comerç intraindustrial i de la seua naturalesa a l'hora d'avaluar els costos d'ajustament associats a una major liberalització comercial.

Està generalment acceptada la idea que la liberalització comercial que tot procés d'integració porta associat donarà lloc a reduïts costos d'ajustament si predominen els intercanvis de caràcter intraindustrial. Per contra els costos seran majors si predomina l'intercanvi de productes pertanyents a diferents indústries o comerç interindustrial.¹²

La idea que subjeu a aquests plantejaments és la següent: una major liberalització comercial donarà lloc a una major especialització de l'economia en resposta a la major competència exterior, a l'aprofitament de les oportunitats que oferix la nova situació i al canvi en els preus relatius dels béns. Aquesta especialització pot presentar un caràcter intraindustrial o interindustrial que, independentment de la forma que adopte, donarà lloc a un desplaçament dels factors de producció d'unes activitats productives a altres.

Si l'especialització presenta un caràcter intraindustrial el major grau d'obertura de l'economia conduirà a una especialització més intensa dintre de les indústries existents en el país mentre que en cas de l'especialització interindustrial el país s'especialitzarà en aquells sectors en què posseïska avantatge comparatiu reduint la seua producció en els altres sectors.

¹² Per a una anàlisi més exhaustiva del tema veja BLANES CRISTÓBAL (2002)

L'adaptació dels factors productius a la nova situació serà menys traumàtica si té lloc dintre d'una mateixa indústria que si han d'emprar-se en altres indústries donada la major similitud en les tècniques de producció.

A pesar de l'ampli consens d'aquestes idees, existeixen escassos treballs¹³ que han intentat relacionar la importància del CII i la intensitat de l'ajustament produït per una major liberalització comercial a pesar de la importància que aquestes implicacions pugui tenir sobre les decisions de política econòmica. A més els treballs presenten deficiències metodològiques i de mesurament de les variables i ignoren la naturalesa, vertical o horitzontal, que presenta el comerç intraindustrial.

Per al cas d'Espanya, el treball de Blanes (2002) constitueix una primera aproximació, si bé els resultats obtinguts són poc concloents.

Balassa (1966) mostrava en els seus treballs que l'augment del comerç entre els estats fundadors era bàsicament de naturalesa intraindustrial i afirmava que aquest tipus d'especialització explicava la reduïda importància dels costos d'ajustaments experimentats per les economies dels països membres .

Posteriorment, Helpman i Krugman (1985) desenvolupen un model de comerç internacional a partir del model d'Heckscher-Ohlin i de les teories basades en la competència monopolística amb l'objecte d'explicar la importància dels intercanvis comercials de naturalesa intraindustrial i arriben a conclusions semblants a les dels seus antecessors, és a dir, que

¹³ Veja , per exemple, els treballs de Brülhart (1994 i 2000)

els processos d'ajustaments són menors si predominen els intercanvis de naturalesa intraindustrial.

Tal com s'ha dit en l'apartat anterior els distints models que intenten explicar el comerç intraindustrial vertical assumeixen que la qualitat de cada varietat està relacionada amb la seua intensitat en capital (físic, tecnològic i humà) així, doncs les diferències en les dotacions factorials relatives entre els països explicarien aquest tipus de comerç .

Els països menys desenvolupats s'especialitzarien en la producció de varietats de menor qualitat i intensitat de capital mentre que els països més desenvolupats ho estarien en els de major qualitat i intensitat de capital.

Aquests models proporcionen una sèrie d'arguments que fan pensar que els costos d'ajustament són superiors en un context de comerç intraindustrial vertical que en un altre amb diferenciació horitzontal.

Així, les varietats de menor qualitat produïdes pel país relativament més pobre poden veure's desplaçades del mercat per unes altres de major qualitat produïdes pel país relativament més ric i que després de la liberalització comercial són més assequibles a un menor preu per als consumidors del país més pobre. Aquest fenomen pot provocar el tancament d'empreses en el país més pobre i per tant una major desocupació. Si els efectes negatius no es compensen per l'augment del benestar dels consumidors a causa de la disminució dels preus i a l'accés a varietats de major qualitat es produirà un major deteriorament del país més pobre.

Hi ha altres autors com Greenaway i Milner (1983) que consideren que la comparació dels índexs GL per a diferents períodes no és adequada per a

mesurar la dinàmica del CII podent ser insuficient i enganyosa per a avaluar correctament els costos d'ajustament que tot procés de liberalització comercial porta amb si.

L'índex GL és una mesura estàtica i descriu el patró de comerç per a un període determinat no obstant això el realment important és conèixer com canvia en el marge el CII. Així, l'observació d'una elevada proporció de CII en un moment donat no té per què implicar a *priori* cap predicció del patró probable dels canvis en els fluxos comercials.

L'índex més utilitzat per a calcular el CII marginal és el proposat per Brülhart (1994) i que deriva del de Grubel i Lloyd:

$$A = 1 - \frac{(X_t - X_{t-n}) - (M_t - M_{t-n})}{X_t - X_{t-n} + M_t - M_{t-n}} \times 100$$

ó

$$A = \left(1 - \frac{\Delta X - \Delta M}{\Delta X + \Delta M} \right) \times 100$$

L'índex varia entre 0 i 100, arribant a el valor 0 quan tot el comerç marginal que s'ha generat en aquesta branca d'activitat és de tipus interindustrial i 100 quan és totalment intraindustrial.

Aquest índex mesuraria l'estructura de canvi en els fluxos d'exportació i importació. Si els costos d'ajustament depenen de l'estructura d'aqueix canvi, un elevat valor de l'índex estaria relacionat amb baixos costos d'ajustaments ja que indicaria que la recol·locació de factors induïda pel comerç seria dins de la mateixa indústria i un reduït valor de a indicaria

una major especialització de tipus interindustrial i per tant costos d'ajust majors en produir-se la recol·locació de factors entre distintes indústries.

Un plantejament molt comú és el suposar que la pèrdua del tipus de canvi nominal per als països europeus des de 1999 pot traduir-se en l'aparició de xocs asimètrics al no disposar d'instruments d'ajust alternatius com podria ser una alta mobilitat del factor treball, una elevada flexibilitat de preus i salaris. La Comissió Europea (1990) apunta que la progressiva eliminació de barreres propícia un major flux d'intercanvis de naturalesa intraindustrial que tendeix a fer més uniforme els efectes dels xocs sectorials. En aquest sentit els xocs asimètrics resulten menys probable quan major sigui el volum de comerç intraindustrial i variaran en funció de la naturalesa que presente el CII.

VI. ANÀLISI EMPÍRICA DEL VOLUM I NATURALES DEL COMERÇ INTRAININDUSTRIAL.

En el present epígraf s'analitzen els principals canvis que s'han produït en el patró de comerç intraindustrial de la Comunitat Valenciana durant el període 2000-2006.

Una qüestió important a tindre en compte en la valoració dels resultats i per tant en la validesa dels mateixos són les limitacions derivades de l'origen administratiu de les dades utilitzades i que afecten l'assignació espacial de les compres i de les vendes a l'exterior. Així, per exemple, una mercaderia pot importar-se per la Comunitat Valenciana i la seua destinació final situar-se fora del territori de la mateixa. A més, poden no tindre en compte les quals, havent-se atribuït a altres regions, acaben sent utilitzades en la CV.

L'estudi del CII per productes es realitza a nivell de sis dígit de la Nomenclatura Combinada (NC).Aquesta desagregació es considera suficient per a analitzar amb detall els fluxos de naturalesa intraindustrial.

VI.1.Evolució del comerç intraindustrial de la Comunitat Valenciana per productes.

L'any 2006 les dues-centes principals subpartides NC d'exportació i importació utilitzades suposen aproximadament el **82,10%** del total exportat i el **61,53%** del total importat per la Comunitat Valenciana, presentant seixanta un caràcter intraindustrial a l'existir doble flux comercial, un d'exportació i un altre d'importació. (quadres 37 i 38)

En 2000 el **53,76%** de les exportacions valencianes presentaven un caràcter intraindustrial mentre que en 2006 el percentatge disminuïx lleugerament al **53,70%** .Per tant hi ha una lleugera pèrdua relativa d'aquest tipus d'exportacions en el conjunt de la Comunitat Valenciana.

Quant a les importacions, en 2000 el **22,58%** representaven un caràcter intraindustrial enfront del **25,80%** de 2006 pel que experimenten un notable augment durant el període. (quadres 39 i 40).

El saldo comercial de les partides integrants del CII decreix de 5.344,75 milions de € en 2000 a 4.634,66 milions de € en 2006. La taxa de cobertura reflecteix l'esmentada evolució mostrant un descens molt acusat durant el període - passa de **287,72%** en 2000 a **190,86 %** en 2006- sent especialment rellevant en les activitats tradicionals com a conseqüència de la pèrdua de competitivitat que l'àmbit internacional estan experimentant aquest tipus d'activitats. (quadre 41 i 42).

Per a mesurar la importància del comerç intraindustrial o el grau de solapament en els fluxos comercials de la Comunitat Valenciana es procedix a calcular els índexs de Grubel i Lloyd per a les diferents partides i períodes.

En primer lloc cal assenyalar la importància del comerç intraindustrial ja que representa una part molt significativa dels intercanvis comercials exteriors de la Comunitat Valenciana en suposar més de la mitat dels mateixos. Per al conjunt de la Comunitat Valenciana l'índex de comerç intraindustrial (ICI) augmenta des del **51,58%** en 2000 al **68,76 %** en 2006.

L'ICI creix, durant el període 2000-2006 , en quaranta-sis partides NC de les seixanta que formen part del CII de la Comunitat Valenciana disminuint en la resta, és a dir, en catorze d'elles.

Els sectors més tradicionals són els que experimenten els creixements més importants en el seu comerç intraindustrial motivats fonamentalment pel fort augment de les importacions. (veure quadre 43)

El comerç intraindustrial de la Comunitat Valenciana en l'àmbit intracomunitari i l'extracomunitari per al període 2001-2006¹⁴ presenta els resultats següents:

- En 2001 el comerç intraindustrial representa una proporció major dintre dels intercanvis intracomunitaris que entre els extracomunitaris. Així, l'ICI intracomunitari és de **57,27%** enfront del **44,93%** de l'extracomunitari.

- En 2006 l'ICI intracomunitari és de **62,36 %** enfront del **80,56 %** de l'extracomunitari el que suposa un creixement espectacular d'ambdós índexs respecte al 2001. L'ICI extracomunitari creix a major ritme durant el període passant de 44,93 % a 80,56% .Els sectors tradicionals novament són els que més augmenten el seu comerç intraindustrial extracomunitari. (quadres 44 i 45)

En resum, els intercanvis de caràcter intraindustrial han augmentat de manera sostinguda durant el període sent de major importància en termes monetaris els que es produïxen en l'àmbit intracomunitari si bé les majors taxes de creixement corresponen als extracomunitaris. Les indústries que experimenten els canvis més profunds són les

¹⁴ L'anàlisi del CII intracomunitari i extracomunitari es realitza per al període 2001-2006 davant de la falta de dades desagregades per a l'any 2000.

tradicionals, augmentant en la majoria de les partides els seus ICI intracomunitaris i extracomunitaris.

VI.2. Evolució de l'estructura d'avantatges i desavantatges comparatius en el comerç intraindustrial de la CV.

Per a portar a terme l'anàlisi de l'estructura d'avantatges i desavantatges comparatius dels intercanvis intraindustrials de la Comunitat Valenciana s'ha procedit al càlcul dels índexs d'avantatges comparatius revelades (IVCR).

L'IVCR passa per al conjunt de partides que integren el CII de **48,42%** en 2000 al **31,24 %** en 2006. La Comunitat Valenciana durant els anys d'anàlisi reduïx notablement el seu avantatge comparatiu pel que fa a la resta del món sent de major intensitat la disminució que experimenten els sectors tradicionals.(quadre 46)

En l'àmbit intracomunitari l'IVCR passa de **42,76%** en 2001 a **37,64 %** en 2006 el que suposa una clara disminució dels avantatges comparatius i un empitjorament de la posició competitiva que disposa la Comunitat Valenciana en els seus intercanvis amb l'Europa dels vint-i-cinc. (quadre 47)

En l'àmbit extracomunitari també es produïx durant el període una disminució en l'estructura d'avantatges comparatius. Així l'IVCR passa de **55,07 %** en 2001 a **19,44%** en 2006. (quadre 48)

A la vista de l'evolució dels avantatges comparatius revelats no sembla que l'aprofundiment en el procés d'integració de la UE hagi donat lloc a una intensificació de l'estructura d'avantatges comparatius tal com preveu el model tradicional de comerç internacional.

VI.3. Evolució del comerç intraindustrial per productes segons el seu contingut tecnològic.

Si agrupem les diferents partides que integren el CII pel seu contingut tecnològic obtenim els següents resultats:

- *Les activitats integrades en els sectors amb nivells tecnològics alts* disminueixen espectacularment el seu ICI passant de **74,53 %** en 2000 a **57,64 %** de 2006 i empitjoren el seu saldo comercial durant el període en passar d'un dèficit comercial de 271,27 milions de € en 2000 a un altre de 560,82 milions de € en 2006.
- Les indústries que formen part dels *sectors amb nivells tecnològics mitjans alts* disminueixen lleugerament el seu comerç intraindustrial - del **95,97 %** a **95,22 %** -si bé presenten uns alts índexs .El saldo comercial negatiu d'aquest tipus d'indústries augmenta al llarg del temps al passar d'un dèficit de 389,51 milions de € en 2000 a un altre de 654,4 milions de € en 2006.
- Les activitats integrades en els *sectors amb nivells tecnològics mitjans baixos* són les que aconseguen majors intercanvis de caràcter intraindustrial augmentant la seua importància durant el període – el seu ICI passa de **80,39 %** en 2000 a **95,22 %** en 2006-.El saldo comercial de les activitats integrades en aquests sectors empitjora durant el període al passar d'un superàvit comercial de 1.155,75 milions de € en 2001 a un dèficit de 143,98 milions de €.
- Les indústries amb *nivells tecnològics baixos* augmenten el seu ICI de **79,33%** a **94,97 %** durant el període. El signe comercial canvia al passar d'un superàvit comercial de 1.409,65 milions de € en 2000 a un dèficit de 397,17 milions de € en 2006 reflectint la pèrdua de

competitivitat que experimenten al llarg del període les activitats tradicionals. (quadre 50)

A manera de resum, a la Comunitat Valenciana augmenten els intercanvis de naturalesa intraindustrial en els sectors amb nivells tecnològics mitjans baixos i baixos i disminueixen en els sectors mitjans alts i alts.

VII. NATURALESA DEL COMERÇ INTRAININDUSTRIAL.

Tal com s'ha assenyalat en la segona part del treball, el comerç intraindustrial pot desglossar-se en dos fluxos, un de varietats de la mateixa qualitat (comerç intraindustrial horitzontal) i un altre de varietats de distinta qualitat (comerç intraindustrial vertical). Al seu torn, dintre d'aquest segon tipus de comerç, podem exportar varietats de major qualitat a què importem (comerç intraindustrial vertical d'alta qualitat) o al contrari, exportar varietats de menor qualitat a les importades (comerç intraindustrial vertical de baixa qualitat).

Per a poder analitzar les diferents modalitats de CII es considerarà que el preu d'un producte revela la seua qualitat, és a dir, les diferències de qualitat d'un producte vindran determinades per les diferències en preus i que els preus poden aproximar-se pels Índexs de Valor Unitaris (IVUS) a pesar de les limitacions que suposa la utilització dels mateixos. (quadres 51 i 52)

Com a indicador del tipus de diferenciació de producte s'utilitza el ràtio entre els valors unitaris d'exportació i d'importació de tal manera que si els IVUS d'exportació i importació difereixen menys d'un $\pm 15\%$ es consideren que els productes intercanviats són semblants o diferenciats horitzontalment. Per contra si difereixen en més d'un $\pm 15\%$ es consideren diferenciats verticalment. Al seu torn, el CII vertical es considera d'alta qualitat si el preu de les exportacions supera al de les importacions en un $\pm 15\%$ i de baixa qualitat en cas contrari

Els principals resultats per a la Comunitat Valenciana són:

- Forta presència del CII vertical en els intercanvis de naturalesa intraindustrial, és a dir, en la majoria de les ocasions les varietats intercanviades entre la Comunitat Valenciana i la resta de països obeïxen a diferents nivells de qualitat. (quadres 53, 54)
- Predomini del CII vertical d'alta qualitat. La Comunitat Valenciana exporta majoritàriament varietats de major qualitat a les què importa.

VIII. CONCLUSIONS.

El treball realitzat suposa una aproximació a l'anàlisi de les principals transformacions que s'han produït en l'especialització comercial de la Comunitat Valenciana arran de la consecució de la UEM. Així mateix es presta una especial atenció als intercanvis de caràcter intraindustrial així com a la naturalesa dels mateixos.

El període d'anàlisi resulta d'especial interès en suposar un entorn de major liberalització comercial com a conseqüència de l'eliminació de la major part de les barreres no aranzelàries que encara persistien després del desarmament aranzelari previ i l'entrada en vigor de la UEM i la moneda única.

Després de l'inici del Mercat Únic i la consecució de la UEM, el grau d'obertura de la Comunitat Valenciana ha augmentat considerablement. No obstant això aquesta major obertura s'ha vist acompanyada d'un deteriorament en la seua situació exterior com a conseqüència de l'empitjorament del saldo comercial i la disminució de l'avantatge comparatiu (l'IVCR passa de 9,53% en 2000 a -4,23 % en 2006) que disposava la Comunitat Valenciana

El treball posa de manifest la importància creixent que tenen els intercanvis amb Tercers Països per a la Comunitat Valenciana , així com el seu deteriorament comercial - es passa d'un superàvit a un dèficit-.

S'observa també la pèrdua de pes de les vendes i compres a la UE sobre el total exportat i importat. Així mateix la Comunitat Valenciana perd pes en el conjunt del comerç exterior d'Espanya encara que contribuïx a millorar el seu saldo exterior.

S'observa una clara tendència a la baixa en les taxes de cobertura de les activitats més tradicionals com mostra de la pèrdua de competitivitat que l'àmbit internacional estan experimentant aquest tipus d'activitats. Les exportacions totals de productes amb nivells tecnològics mitjans alts i mitjans baixos guanyen pes relatiu en el conjunt de les exportacions valencianes al contrari del que ha succeït amb les activitats amb nivell tecnològic alt (dinàmiques i demanda alta) i baix (poc dinàmiques i demanda feble) que han perdut importància relativa.

Les importacions de productes amb nivells tecnològics alts i mitjans alts perden importància relativa en el conjunt de les importacions valencianes mentre que les importacions de les activitats amb nivells tecnològics mitjans baixos i baixos guanyen en importància sobre el total importat per la CV.

El comerç intraindustrial representa una part molt significativa dels intercanvis comercials exteriors de la Comunitat Valenciana i suposen més de la mitat dels mateixos. La presència d'aquest tipus de comerç és major en l'àmbit intracomunitari encara que les majors taxes de creixement corresponen als extracomunitaris.

Els augments més significatius corresponen als sectors amb nivells tecnològics mitjans baixos i els descensos als sectors amb nivells tecnològics alts i mitjans alts. Novament les indústries tradicionals són les que experimenten els canvis més profunds augmentant en la majoria de les partides els seus ICI intracomunitaris i extracomunitaris .

Respecte a la naturalesa del comerç intraindustrial, els resultats mostren un predomini dels intercanvis de varietats de diferents qualitats, és a dir, comerç intraindustrial vertical. Dintre d'aquest tipus de comerç la Comunitat Valenciana està especialitzada en el d'alta qualitat exportant varietats de major qualitat que les que importa la qual cosa constituïx un fet especialment rellevant.

Quant a l'evolució del mateix, s'observa una disminució del pes relatiu del comerç intraindustrial horitzontal a favor del de naturalesa vertical d'alta qualitat. Si aquest resultat indicara una major especialització de les manufactures valencianes, constituïria un indicador positiu en el sentit d'un menor impacte negatiu sobre les manufactures valencianes d'una major liberalització comercial de tal manera que els productes valencians podrien desplaçar als de menor qualitat d'altres països.

IX. REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES.

Aguado, M. (2002): << Índices de precios de comercio exterior en la UE. Un análisis comparativo>>. *Informació comercial espanyola* núm.798 , Pp119-131

Davall, O. (1991). Teories del Comerç Internacional..Antoni Bosch editor. Barcelona.

Blanes , J.V. (2000): << Mercado Único, comercio intraindustrial y costes de ajuste de las manufacturas españolas>>. Document de Treball .Departament d'Economia i Empresa. Universitat Pablo d'Olavite.

Brau ,S. i Gros E. (2003): <<Los factores determinantes de la competitividad y sus indicadores para la economía española>>. *Butlletí econòmic del Banc d'Espanya*, setembre, Pp 73-86

Buisán, A., Caballero,J.C. i Jiménez, N. (2003): << Determinación de las exportaciones manufactureras en los países de la UEM a partir de un modelo Oferta-Demanda>>. *Butlletí econòmic del Banc d'Espanya*,octubre, Pp 73-82

Díaz, C. (2001). L'impacte comercial de la integració econòmica europea 1985-96. CES.

Díaz, C. (2002) : << La ventaja comparativa como determinante del patrón de comercio intraindustrial vertical: evidencia para la Unión Europea>>. *Informació comercial espanyola* núm. 796, Pp 55-65

Fonts, R. (2002) :<< Clasificaciones sectoriales del comercio exterior: hacia un esquema integrado>>. *Informació comercial espanyola* núm. 798, Pp 163-172

Gros, E., Gil M. i Pérez M. (2002):<< Los efectos de la integración económica sobre la especialización y distribución geográfica de la actividad industrial en los países de la UE.>>. *Butlletí econòmic del Banc d'Espanya*, desembre, Pp 23-34.

Llances, J. R. (2000): <<Comercio exterior y Unión Monetaria. Análisis reciente de los intercambios comerciales de España con la UE.>>.Documents de treball wp 0106/núm.24. Universitat de Jaén.

López, M. I Soler,V.(2000): << El comercio exterior de la Comunidad Valenciana y la integración europea>>. *Revista Asturiana d'Economia*.NÚM. 10 Pp 173-207

Llorente, M.J. I Roig, R. (2002): << Situación actual de las estadísticas del comercio exterior>>. *Informació comercial espanyola* núm. 798, Pp 9-17

Martinez, I (1999): << Competitividad internacional de la industria española >>. *Informació comercial espanyola* núm. 781, Pp 143-156.

Martín, J.J. I Orts, V. (2002): << Especialización vertical y comercio intraindustrial: el papel de la dotación de factores >>. *Informació comercial espanyola* núm. 796 , Pp 49-54.

Ruiz, T. V. (2002): << Series estadísticas compatibles de producción y comercio exterior para las manufacturas españolas 1966-1996>>. *Informació comercial espanyola* núm. 788. Pp 59-77.

Subdirecció General d'Estudis del Sector Exterior (2003): << El patrón del comercio mundial: comercio interindustrial e intraindustrial>>. *Butlletí econòmic 'ICE'* núm. 2765, Pp 3-13.

Bravatell, F.(2003): << El sector exterior español: balance del periodo 1978-2003,situación actual y perspectivas >>. *Informació comercial espanyola* núm. 811, Pp 13-25