

Principales características del comercio exterior de la zona euro

.....
SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR
.....

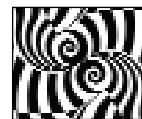
Introducción

La zona euro es una de las economías más importantes en el ámbito mundial, similar en tamaño a la de Estados Unidos y considerablemente mayor que Japón. En términos del PIB, la zona euro concentra alrededor del 15,5 por 100 del PIB mundial, porcentaje inferior al de Estados Unidos (20,75 por 100), pero más del doble del de Japón (7,5 por 100). Sin embargo, la zona euro tiene un grado de apertura mayor a las otras dos economías ya que además de concentrar un mayor porcentaje de las exportaciones mundiales, su comercio exterior tiene un mayor peso en el PIB (1). En efecto, concentra alrededor del 19,5 por 100 de las exportaciones mundiales (frente al 15 por 100 y 8,5 por 100 que representan las economías de Estados Unidos y Japón, respectivamente), y sus exportaciones de bienes y servicios representan alrededor del 17 por 100 de su PIB (frente a un 11 por 100 y 9 por 100 en los casos de Estados Unidos y Japón, respectivamente). En cuanto a las importaciones, las de la zona euro equivalen al 15 por 100 del PIB, mientras que estos mismos porcentajes para los casos de Estados Unidos y Japón son del 13 por 100 y 8 por 100, respectivamente. No obstante, hay que tener en cuenta que el grado de apertura de la Eurozona es considerablemente menor al de cada uno de los países que la integran (en el conjunto de la zona no

se considera el comercio intrazona que si que se contabiliza al considerar los países individualmente) y además, la importancia del comercio exterior varía notablemente de unos países miembros a otros.

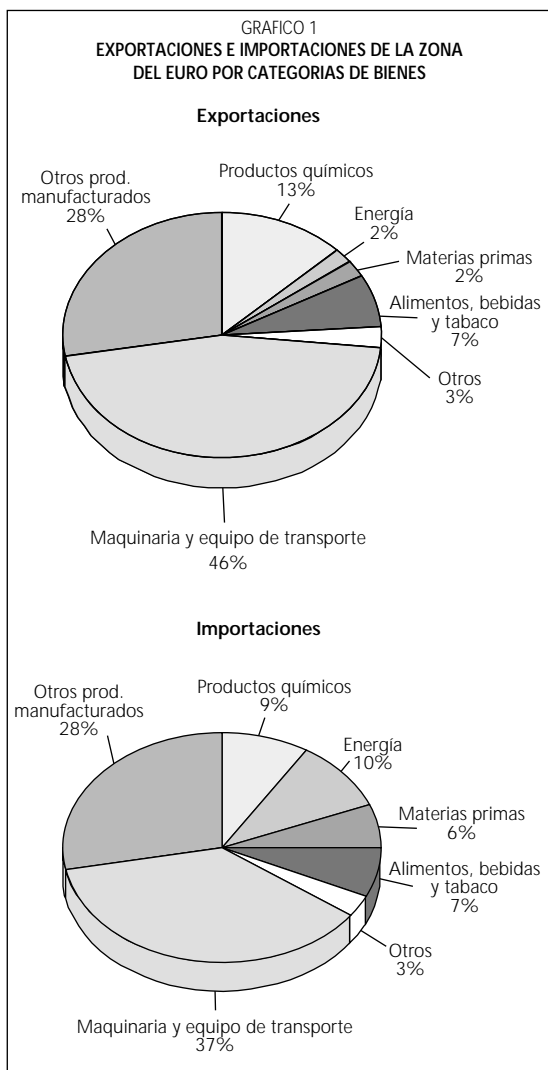
Con respecto al grado de integración regional, si bien el rasgo general es que prácticamente la mitad de los intercambios de estas tres grandes áreas económicas tienen lugar con países industrializados, existen diferencias sustanciales cuando se lleva a cabo un análisis más pormenorizado por regiones y países concretos. Así, la zona euro exporta a Estados Unidos una cuarta parte de sus ventas exteriores totales a países industrializados, mientras Japón recibe el 8 por 100 de las mismas. En el caso de Japón, más de la mitad de sus exportaciones a países industrializados se dirigen a Estados Unidos, mientras que la zona euro recibe una cuarta parte. Análogamente, mientras que la zona euro recibe el 25 por 100 de las exportaciones estadounidenses, Japón recibe alrededor del 17 por 100.

En cuanto a los intercambios con mercados emergentes, los estudios destacan la importancia de la proximidad geográfica como factor determinante del grado de integración comercial. En efecto, alrededor de la mitad de los intercambios comerciales de la zona euro con los mercados emergentes se concentra en las economías de Asia, países del centro de Europa candidatos a la adhesión y las economías en transición de Europa Oriental, mientras que el comercio de estas dos últimas áreas con Estados Unidos y Japón es bastante insignificante. De forma análoga, el comercio con América Latina es mucho más importante



EN PORTADA

(1) Estos temas son objeto de un amplio análisis en el artículo «El comercio exterior de la economía de la zona euro: principales características y tendencias recientes», publicado en el *Boletín mensual del Banco Central Europeo*, en agosto de 2000.



dos) concentran casi el 90 por 100 de las exportaciones y el 75 por 100 de las importaciones (Gráfico 1).

Por lo que se refiere al origen y destino geográfico de los intercambios, más del 40 por 100 del comercio de bienes de la zona euro con el exterior se concentra en cuatro países: Reino Unido, Estados Unidos, Suiza y Japón, mientras que al resto de países de la Unión Europea que no forman parte de la Eurozona les corresponde el 8 por 100 (Cuadro 1). Rusia y China se sitúan entre los 10 primeros socios comerciales, concentrando cada uno de ellos, alrededor del 3 por 100 de los intercambios con la Eurozona. Cabe destacar que las economías en transición de Europa central y oriental representan el 12,5 por 100 del comercio exterior total de la zona euro.

En cuanto a las magnitudes relativas de los intercambios comerciales de los países miembros de la Eurozona, cabe destacar el mayor peso relativo de Alemania, Francia e Italia, si bien algunos países más pequeños como Bélgica, Luxemburgo y Holanda registran magnitudes de comercio mayores en relación con otros países más grandes como consecuencia de la importancia del «comercio de tránsito» (2).

CUADRO 1
PRINCIPALES CLIENTES Y PROVEEDORES DE LA EUROZONA
(Porcentajes: media 1995-1998)

	Exportaciones (clientes)	Importaciones (proveedores)
Reino Unido	18,27	17,22
Estados Unidos	13,41	13,83
Suiza	6,65	5,84
Japón	3,61	6,70
Suecia	3,93	4,28
China	1,88	4,00
Rusia	2,49	3,22
Dinamarca	2,65	2,59
Polonia	2,65	1,84
Noruega	1,43	2,66
Turquía	2,25	1,48
República Checa	1,88	1,63
Brasil	1,61	1,57
Hungría	1,60	1,54
Taiwán	1,31	1,76
Corea del Sur	1,43	1,41
RAE de Hong-Kong	1,82	0,87
Canadá	1,24	1,33
Grecia	1,80	1,64
Singapur	1,22	1,18
Total	73,13	75,59

Fuente: Cálculos del BCE basados en datos de comercio exterior de Eurostat.

en el caso de Estados Unidos que en el de la zona euro o Japón, mientras que las exportaciones japonesas a Asia se cifran en casi el triple de las de Estados Unidos y la zona euro.

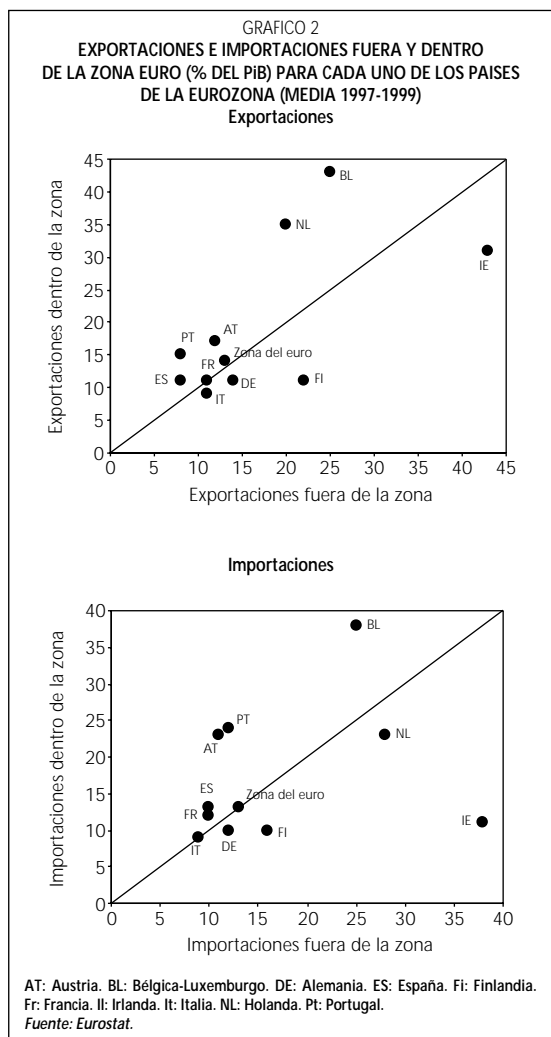
Características del comercio exterior de la zona euro

Como economía industrial avanzada, el comercio de los países de la zona del euro en su conjunto se caracteriza por la importancia de las compras exteriores de materias primas y energía (representan alrededor del 16 por 100 de las importaciones) y por su especialización en el comercio de manufacturas, teniendo en cuenta que las tres principales categorías de manufacturas (maquinaria y equipo de transporte, productos químicos y otros productos manufactura-

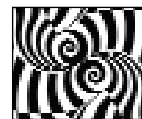
(2) Intercambios que guardan relación con el tránsito de mercancías, tanto dentro como fuera de la Eurozona.



EN PORTADA



Resulta interesante también estudiar la importancia relativa del comercio dentro y fuera de la Eurozona como porcentaje del PIB, para cada uno de los países que la integran (Gráfico 2). Estos diagramas de dispersión, muestran que los valores varían muy sensiblemente de un país a otro, mientras que para la zona euro en su conjunto los valores de importación y exportación son prácticamente de la misma magnitud (alrededor del 12 por 100 y 14 por 100, respectivamente) tanto en el comercio intrazona como fuera de ella. Los países situados a la derecha de la diagonal registran un mayor porcentaje de comercio fuera de la Eurozona, mientras lo contrario sucede para los países representados a la izquierda. En el caso español, los intercambios intrazona tienen una mayor importancia a los realizados fuera de ella, aunque con unos porcentajes no demasiado dispares (más dispares en el caso de la exportación, donde nuestro porcentaje de comercio intrazona es mayor). En cualquier caso, nuestro país es, junto con Portugal y Austria (si exceptuamos las economías «pequeñas y abiertas» de Bélgica y Holanda), los que tienen mayor peso de comercio intrazona. Por el contrario, países como Finlandia e Irlanda concentran sus intercambios comerciales con países fuera de la zona euro (por la importancia de los intercambios comerciales con sus vecinos Rusia y Reino Unido, respectivamente).



EN PORTADA