



**Nota 1:** Los datos estimados por C-interereg no deben ser considerados como cifras oficiales de las instituciones patrocinadoras. Así mismo los comentarios e informes que se publican a partir de ellos recogen exclusivamente la opinión de los autores.

**Nota 2:** Se ruega citar la fuente de los datos indicando: "Fuente: Proyecto C-interereg. CEPREDE".

Para usuarios del ámbito académico que utilicen dicha información, deberán citar los siguientes artículos de referencia:

Nuria Gallego, Carlos Llano, Tamara De La Mata & Jorge Díaz-Lanchas (2015) Intranational Home Bias in the Presence of Wholesalers, Hub-spoke Structures and Multimodal Transport Deliveries, *Spatial Economic Analysis*, 10:3, 369-399. DOI: 10.1080/17421772.2015.1062126.

Llano. C., Esteban. A., Pulido. A., Pérez. J (2010): "Opening the Interregional Trade Black Box: The C-interereg Database for the Spanish Economy (1995-2005)". *International Regional Science Review*. 33. 302-337.



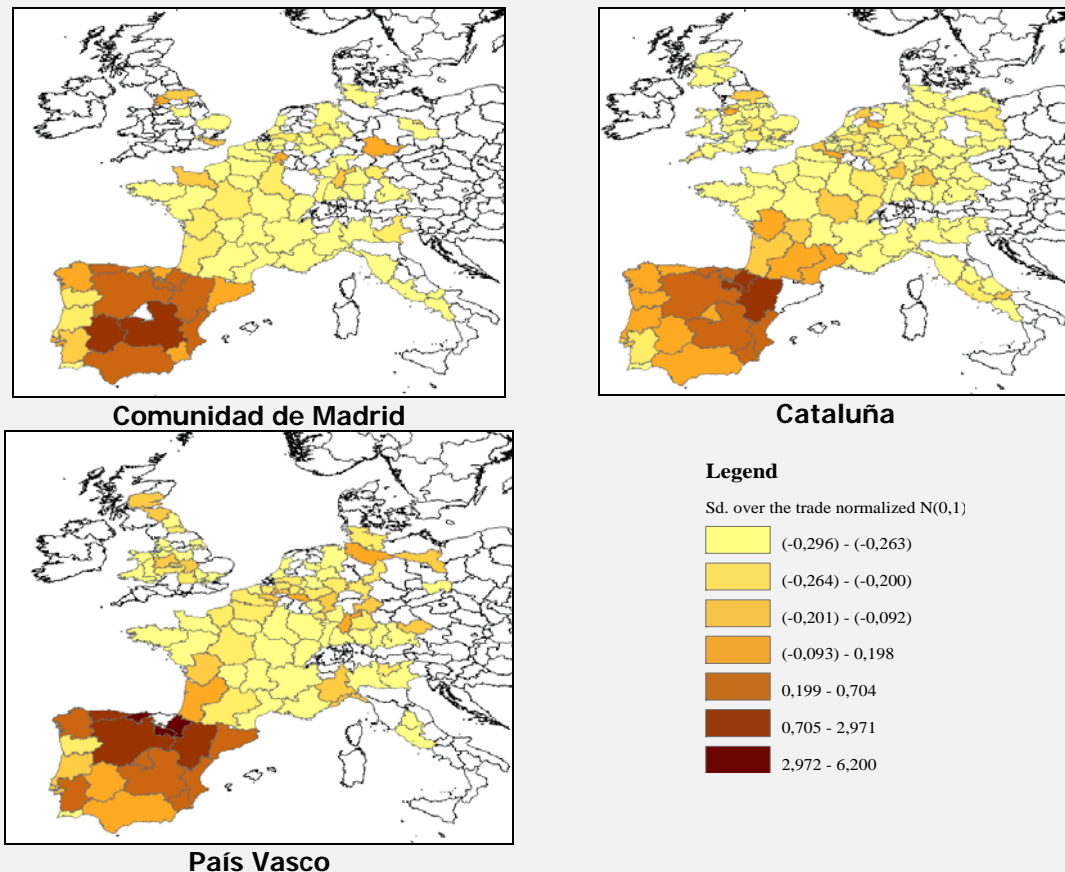
## Cuadro. La integración comercial dentro y fuera de España, por Nuria Gallego y Carlos Llano

En este cuadro recogemos algunos resultados obtenidos en el siguiente artículo académico:

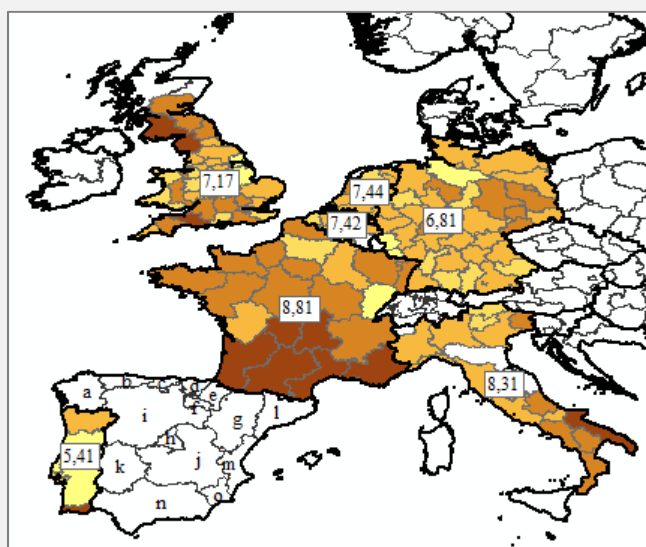
*Gallego, N; Llano, C. (2014): Thick and thin borders in the EU: how deep internal integration is within countries, and how shallow between them. The World Economy. doi: 10.1111/twec.12242. [Click here for a working paper version.](#)*

En dicho artículo se revisa el “efecto frontera” para el caso de España, utilizando datos novedosos que permiten conocer el destino geográfico de las exportaciones de España con destino a las regiones de los siete países Europeos con los que España tiene una mayor intensidad de comercio. El objetivo es doble: i) analizar hasta qué punto los intercambios comerciales que las regiones españolas realizan entre sí son más intensos que las que realizan con otras regiones europeas, una vez que se controla por el tamaño de los mercados (PIB), la distancia (sustituto habitual del coste de comercio) que las separa, y otros factores no observables. ii) Analizar la evolución temporal de este “efecto frontera” durante el periodo disponible (2004-2011), y cuantificar el potencial de comercio que cada comunidad autónoma tendría si lograra un nivel de integración con Europa similar al que actualmente tiene con otras comunidades dentro de España. En el marco del Mercado Único Europeo, resulta fundamental conocer el nivel de integración comercial entre las regiones Europeas y el papel que juegan los impedimentos físicos, económicos y culturales al comercio. En este sentido, las fronteras pueden ser vistas como “puntos de sutura” entre territorios más o menos integrados. Aquí la palabra “frontera” no sólo alude a la barrera administrativa (antiguas aduanas, si las ha habido), sino a cualquier tipo de “discontinuidad” en los entramados legales, económicos, culturales, etc., que influyen en la inercia de los flujos comerciales. Con ello, al comparar los flujos que cruzan distintos tipos de fronteras (regionales; nacionales), dejamos que los datos hablen por sí solos, y muestren hasta qué punto la integración dentro de mercados nacionales es más intensa que con mercados internacionales aún más ricos e igualmente próximos (Ej: Francia). El llamado “efecto frontera” trata de cuantificar, después de controlar por un conjunto de factores, la mayor intensidad del comercio que se produce dentro de una cierta unidad espacial (Ej: España) en comparación con la intensidad de comercio que se mantiene con otros mercados (Ej: las principales economías de la EU).

**Gráfico 1: Intensidad de los flujos comerciales dentro y fuera de España. Desviación típica sobre las observaciones normalizadas. Datos medios 2004-2011**

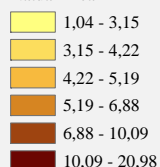


**Gráfico 2: Efecto frontera de las exportaciones españolas por país (número) y región (color) de destino. 2004-08**



**External Border Effect**

**Natural Break**



ID	Nombre
a	Galicia
b	Asturias
c	Cantabria
d	País Vasco
e	Navarra
f	La Rioja
g	Aragón
h	Comunidad de Madrid

ID	Nombre
i	Castilla y León
j	Castilla La Mancha
k	Extremadura
l	Cataluña
m	Comunidad Valenciana
n	Andalucía
o	Región de Murcia

La existencia de “efectos frontera” es uno de los principales enigmas de la macroeconomía internacional, y ha sido encontrado en países fuertemente integrados como EEUU o Canadá. El papel seminal de McCallum encontró que el comercio entre las provincias canadienses era 22 veces mayor que el comercio entre una provincia canadiense y un Estado americano de igual tamaño (PIB) y ubicado a una distancia equivalente (igual accesibilidad en términos de transporte). Múltiples trabajos han tratado de medir este efecto dentro de la Unión Europea en general o para países concretos como Francia o España. La novedad de nuestro trabajo es la utilización de unidades geográficas similares a uno y otro lado de las fronteras internacionales (comercio internacional región-región, al nivel Nuts 2), algo que no se había realizado hasta el momento en la UE.

Los principales resultados obtenidos son:

- i. La integración comercial existente dentro de España, o entre España y las regiones de los 7 países Europeos, es muy elevada, mayor incluso que la obtenida entre EEUU y Canadá.
- ii. El análisis del efecto frontera entre las regiones españolas y europeas arroja nueva luz sobre la integración de las regiones dentro y fuera de los mercados nacionales. Aunque el comercio entre las regiones fronterizas de dos países distintos (Ej: Cataluña- Languedoc-Roussillon) es superior a la media (**Gráfico 1**), el análisis econométrico muestra que es significativamente inferior a lo que cabría esperar si las fronteras nacionales no fueran relevantes. Así, tal y como muestra el **Gráfico 2**, el efecto frontera de España frente a Francia es superior al de Alemania, dado que las comunidades fronterizas, principalmente, deberían comerciar mucho más de lo que lo hacen si se tiene en cuenta su gran potencial de mercado en Francia. El análisis apunta a una mayor integración (relativa) de las regiones españolas con las regiones europeas más ricas (y distantes), ubicadas en la llamada “banana azul” (“core” Europeo ligado al eje Milán-Paris-Londres), que con las regiones más cercanas de Francia.
- iii. Finalmente, calculamos los “potenciales de comercio” que se esperarían en una España totalmente integrada con Europa. Para ello, suponemos que las exportaciones de las regiones españolas a las europeas siguen el mismo patrón que el observado en el comercio interregional dentro de España. Posteriormente, calculamos el “gap” que separa el comercio realmente observado y el que cabría esperar en ese escenario de plena integración España-EU (**Tabla 1**, columna 1). A partir de ahí, estimamos el tiempo (años) que cada comunidad necesitaría para alcanzar la plena integración con la UE, teniendo en cuenta dos escenarios alternativos de penetración en esos mercados: a) el primer escenario considera la evolución de las exportaciones a dichos países antes de la crisis (2008), teniendo en cuenta las tasas de crecimiento observadas en las exportaciones de cada región a partir de 2001 (**Tabla 1**, columna 2); b) el segundo escenario se basa en la evolución de las exportaciones españolas a estos siete países durante el periodo de recuperación (2011-2013) (**Tabla 1**, columna 3).

**Tabla 1: Comercio potencial y periodo de transición hasta una plena integración (con los 7 países EU)**

	Valor de Predicción / Valor Observado	Número de años hasta la plena integración	
		Con la dinámica del periodo:	Con la dinámica del periodo:
		2001-2008	2011-13
	(1)	(2)	(3)
Asturias	28	425	1.124
La Rioja	21	50	617
Castilla-La Mancha	20	40	31
Castilla y León	16	55	208
Aragón	15	270	1.337
Andalucía	15	70	251
Cantabria	15	48	422
Comunidad Valenciana	14	94	542
Extremadura	14	39	48
País Vasco	12	47	397
Región de Murcia	12	259	145
Navarra	12	407	61
Comunidad de Madrid	11	275	441
Galicia	10	30	43
Cataluña	10	84	295

Para una mayor claridad, los resultados se han ordenado según el ranking inverso del “gap” entre el comercio potencial y el observado (columna 1). Según este ranking, el mayor “gap” correspondería a Asturias, y el menor a Cataluña. Este ejercicio, arroja resultados muy reveladores:

- Si el comercio entre las regiones españolas y las europeas fluyera con la misma naturalidad que dentro del mercado nacional, esto es, si las fronteras entre España y la UE pasaran a tener la misma relevancia que las fronteras entre las comunidades autónomas actuales, las exportaciones regionales de todas las comunidades debería incrementarse notablemente, más cuanto mayor sea el ratio de la columna (1).
- Considerando los ritmos de crecimiento de las exportaciones autonómicas a los 7 países considerados, y según los dos escenarios descritos, se abriría un amplio rango de años medios de esfuerzo exportador hasta que las comunidades alcanzaran el mismo nivel de integración con la UE que tenemos actualmente dentro de España. Este rango iría desde un mínimo de 30 años en Galicia (columna 2) y un máximo de 1.337 años para Asturias (columna 3)
- En todos los casos, las cifras son muy importantes, y ponen en evidencia: i) la presencia de diferencias notables en la capacidad de penetrar (y permanecer) en mercados extranjeros, aun estando muy próximos; ii) y cómo cualquier punto adicional de integración comercial en mercados distintos al nacional puede requerir un esfuerzo muy importante. En algunos casos como Asturias, esta cifra podría oscilar entre 400 y 1.337 años.

En nuestra opinión, estas cifras dramáticas, generadas con hipótesis prudentes (\*), ilustran el papel de las fronteras interiores y exteriores, y proporcionar una referencia importante al debate sobre cuál debe ser considerado como el mercado natural de la mayor parte de las regiones, incluso después de años de políticas activas dirigidas a limar los efectos de las barreras externas al comercio entre países.

(\*) Estos cálculos no tienen otro objetivo que el de aportar un punto de referencia y están sujetos a múltiples críticas. Por ejemplo, nuestras estimaciones no tienen en cuenta ningún tipo de “competencia” entre la integración interna dentro de España y la integración externa con las regiones europeas. Con ello se asume que la diferencia entre el comercio previsto y el observado se debería salvar mediante “creación de nuevo comercio”, sin efectos de desviación del comercio en el mercado interno. Tampoco consideramos efectos de “competencia” derivados de los intentos de otras regiones europeas (y terceros países) para entrar y aumentar sus cuotas de exportación en las regiones de los 7 países considerados. En consecuencia, estamos suponiendo que los potenciales comerciales serán absorbidos por regiones sin restricción de su capacidad de demanda. Por otra parte, nuestras estimaciones sólo consideran flujos de carretera. Aunque este modo de transporte representa más del 70% de las exportaciones españolas a estos países, los resultados podrían castigar a algunas comunidades donde el transporte marítimo o aéreo con Europa es relativamente más importante.