

## INTRODUCERE

Încă de la crearea Comunității Economice Europene la 25 martie 1957, s-a prevăzut crearea unei uniuni economice și monetare, ceea ce înseamnă, pe scurt, libera circulație în cadrul comunității a mărfurilor, serviciilor, capitalului și forței de muncă, precum și adoptarea unei monede unice.

Primul deziderat, cel al eliminării barierelor de orice tip din calea circulației mărfurilor, serviciilor și factorilor de producție a fost pe deplin realizat 36 de ani mai târziu, la 1 ianuarie 1993 când a început să funcționeze Piața Unică. Cel de-al doilea obiectiv a fost atins la 1 ianuarie 1999, când ratele de schimb a 11 țări din cele 15 din cadrul Uniunii Europene au fost fixate irevocabil față de noua monedă – Euro.

Așa cum se previzionase, crearea Pieței Unice a dat un nou suflu relațiilor comerciale dintre țările membre.

Statisticile indică evoluția comerțului în cadrul Uniunii Europene, însă nu prezintă natura acestor schimburi, structura lor și mai ales cauza lor. Țările cele mai dezvoltate ale Uniunii au structural o compoziție foarte diversă de cea a țărilor mai puțin dezvoltate. Urmărirea valorică a schimburilor între țări, așa cum e ea prezentată în statistici, nu permite sesizarea acestor diferențe.

Scopul acestei lucrări este cercetarea naturii și cauzelor acestor schimburi. Pentru a putea fi înțelese, lucrarea va aborda cercetarea lor din dublă ipostază – teoretică și empirică. Prima parte va avea în vedere cele mai de seamă contribuții teoretice în analiza comerțului internațional, tocmai pentru că abordarea teoretică a mecanismului schimburilor intracomunitare presupune cunoașterea cercetărilor pe plan teoretic, fiind o îmbinare a diverselor teorii emise. În acest sens, vor fi prezentate teoriile clasice ale lui Ricardo – Torrens și Hecksher – Ohlin, ca și cele moderne – teoria economiilor de scară, cea a ciclului produsului și nu în cele din urmă, teoria concurenței monopolistice. Partea a doua va trata comerțul intracomunitar, natura sa, schimburile inter și intra-ramuri, metodologia de măsurare a acestor schimburi, precum și explicația teoretică a acestor schimburi.

Lucrarea dorește să îmbine planul teoretic cu cel practic. Teoriile prezentate vor fi urmărite nu doar din punct de vedere teoretic, ci și empiric, pentru a se vedea în ce măsură ele sunt viabile, în ce măsură ele explică evoluția reală a comerțului internațional și mai ales intracomunitar.

## TEORIILE COMERȚULUI INTERNAȚIONAL.

În prezentarea modelelor teoretice ce urmează vor fi făcute anumite ipoteze care vor condiționa validitatea legităților pe care le generează. Multe din aceste ipoteze vor părea nerealistele iar altele foarte greu de îndeplinit. Pentru eliminarea sau atenuarea acestor condiționări nerealistele au fost elaborate multe alte modele plecând de la cele de bază. Scopul acestei prime părți a lucrării nu este de cel de a cerceta aceste “extensii” teoretice, ci acela de a urmări doar modelele de bază în caracteristicile lor cele mai relevante pentru studiul de față.

Prețul pe piața mondială este o caracteristică esențială și intrinsecă a fiecărui model. Nivelul său mondial comparativ cu cel intern pentru un același bun este esențial pentru a stabili poziția de importator sau exportator a țării respective sau luarea de măsuri de politică comercială.

Fig. 1 prezintă modul de formare a preșului pe piața mondială, presupunând că există numai două țări A și B care comercializează în mod liber, fără a fi împiedicate de orice bariere tarifare sau netarifare. În fiecare industrie prețul bunului x e determinat de intersecția curbei cererii cu cea a ofertei. Presupunem că în situație autarhică (nu există schimburi externe), prețul bunului x este mai mare în țara A decât în țara B ( $P_A > P_B$ ). Diferența între curba ofertei țării A,  $S_A$  și cea a cererii  $D_A$  formează curba mondială a cererii  $D_x$ , iar excedentul ofertei  $S_B$  peste cererea  $D_B$  formează curba mondială a ofertei  $S_x$ . Intersecția celor două curbe are loc în punctul E, la prețul  $P_w$ , între  $P_A$  și  $P_B$ . În acest punct cantitatea vândută este egală cu cea cumpărată și egală cu excedentul cererii interne față de ofertă în țara A și cu surplusul ofertei interne peste cererea din țara B.

## FIGURA

Determinarea în acest mod a prețului este simplă însă superficială. Modelul prezintă curbele cererii și ofertei fără a da explicații în legătură cu factorii care le determină, pe ce bază sunt construite. În consecință este imposibil de previzionat cum se vor deplasa acestea în cazul unor mișcări mai profunde în economiile țărilor respective.

Este rolul teoriilor să explice care sunt determinanții comerțului internațional

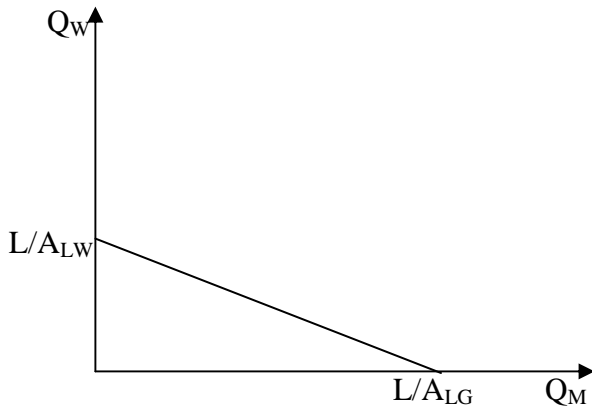
Modelul Ricardo – Torrens. Productivitatea muncii și avantajul comparativ.

Acest model poate fi sintetizat prin următoarea afirmație: fiecare țară se specializează în producția acelor bunuri pe care le realizează relativ mai avantajos decât celelalte țări. Ipotezele acestui model sunt:

1. Lumea e redusă la două țări care produc două bunuri;
2. Costul producerii unui bun într-o țară e constant indiferent cât de mult crește sau scade producția acelui bun;
3. Concurența pe piață e perfectă, deci nu există profituri, iar prețul bunului este egal cu costul producerii lui;
4. Costul unui bun e determinat de cantitatea de muncă cheltuită pentru a-l produce;
5. Costurile de transport sunt neglijabile.

Presupunem că țările A și B produc grâu și vin. Notăm cu  $A_{LG}$  și  $A_{LW}$  numărul de ore de muncă necesare pentru a produce un kilogram de grâu și un litru de vin. În continuare notăm cu  $Q_G$ , respectiv  $Q_W$ , producțiile de grâu, respectiv vin. De asemenea, presupunem că în economie este o ofertă inițială de  $L$  ore-om. Limitele producției sunt date deci de inegalitatea  $A_{LG} \cdot Q_G + A_{LW} \cdot Q_W < L$ . Atunci costul de oportunitate al unui kg de grâu este egal cu numărul de litri de vin la care ar trebui să se renunțe pentru a se putea produce un kg suplimentar de grâu. Un kg de grâu necesită  $A_{LG}$  ore-om, deci într-o oră de

muncă se puteau produce  $1/A_{LW}$  litri de vin. Așadar costul de oportunitate al grâului față de vin este  $A_{LG}/A_{LW}$  indiferent de producție (condiția 2).\*



Presupunem că  $P_W$  este prețul unui litru de vin și  $P_G$  cel al unui kg de grâu în țara A. Întrucât munca este singurul factor de producție iar prețul este egal cu costul (condițiile 3 și 4). Prețul vinului este egal cu  $P_W = A_{LW} \cdot W$ , iar cel al grâului este  $P_G = A_{LG} \cdot W$ , unde  $W$  reprezintă salariul mediu orar în țara A.

Aceeași condiție 3 ne asigură că salariile în cele 2 “industrii” sunt egale, pentru că dacă ar fi mai mari într-una, mobilitatea perfectă a muncitorilor presupusă de concurența perfectă va conduce la angajarea în țara ce oferă cel mai înalt nivel al salariului, sporind oferta de muncă și favorizând scăderea acestuia până când salariile se vor egaliza. Deci în situație de autarhie avem  $W = P_W/A_{LW} = P_G/A_{LG}$ .

În condițiile în care țara trece la deschidere totală,  $P_W$  și  $P_G$  nu vor mai fi determinați de factori interni, iar dacă  $P_{Wint}/A_{LW} < P_{Gint}/A_{LG}$  (1), adică salariile în sectorul vinului sunt mai mici decât în cel al grâului iar toți muncitorii din A vor produce grâu.

Condiția 1 poate fi rescrisă

$$\frac{A_{LG}}{A_{LW}} < \frac{P_{Gint}}{P_{Wint}} \quad (2), \text{ adică economia se va specializa în producția de grâu dacă}$$

prețul relativ al grâului depășește costul său de oportunitate și se va specializa în producția de vin dacă prețul relativ al acestuia este superior costului său de oportunitate.

### Comerțul într-o cu un singur factor ?????

Putem presupune că într-o stare de autarhie țara A produce grâu relativ mai ieftin decât țara B, adică producând un kilogram suplimentar de grâu renunță la mai puțini litri de vin decât țara B (costul de oportunitate al grâului față de vin e mai mic în A față de B).

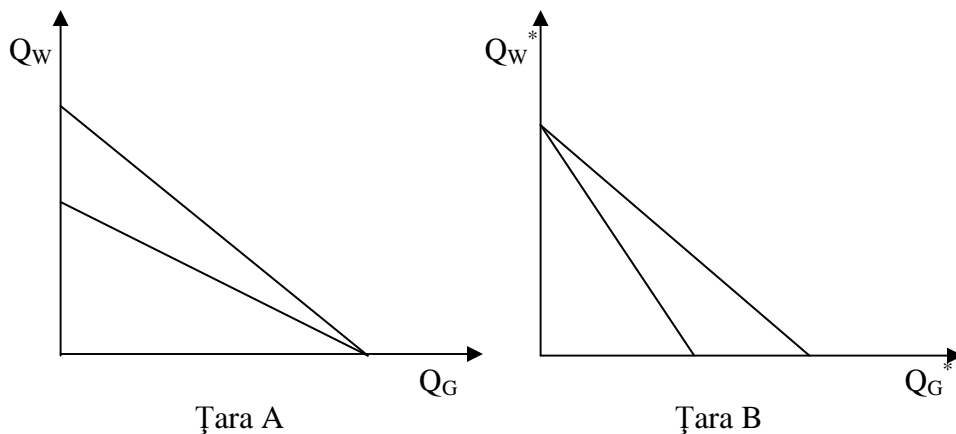
$$\frac{A_{LG}}{A_{LW}} < \frac{A_{LG}^*}{A_{LW}^*}$$

Deci A are avantaj comparativ în producerea de grâu, iar B în producerea vinului (frontiera posibilităților de producție e mai înclinată pentru B decât pentru A). Prețul internațional determinat în modul arătat la începutul capitolului se va situa între prețurile relative interne înainte de deschidere:

$$\frac{P_G}{P_W} < \frac{P_{Gint}}{P_{Wint}} < \frac{P_G^*}{P_W^*}$$

Așa cum am arătat, țările se vor specializa complet, A în producția de grâu iar B în producția de vin. Această specializare va fi benefică amândorura, pentru că A va “produce” vin indirect, schimbând un kilogram de grâu pe mai mulți litri de vin decât ar fi schimbat în condiții de autarhie. Într-adevăr, A ar produce într-o oră  $1/A_{LW}$  litri de vin. În aceeași oră, ar putea produce  $1/A_{LG}$  kg de grâu. Un kg de grâu poate “produce” indirect (adică să fie schimbat pe)  $P_{Gint}/P_{Wint}$  litri de vin, adică  $1/A_{LG}$  ar putea “produce”  $1/A_{LG} * P_{Gint}/P_{Wint}$  litri de vin.

Întrucât  $1/A_{LG} * P_{Gint}/P_{Wint} > 1/A_{LW}$  (vezi relația (2)), rezultă că e mai avantajos pentru A să producă numai grâu și să-l schimbe pe vin. Astfel, frontiera posibilităților de producție se lărgiște pentru ambele țări, cum arată și figura 3.



Prezentarea de mai sus este validă în cazul în care schimbul se face prin troc, când o cantitate dintr-un bun e schimbată pe o altă cantitate dintr-un alt bun. Însă într-o economie intervin și banii, iar salariile sunt exprimate în bani. Pentru exemplificare să luăm exemplul următor:

	Grâu	Preț grâu	Vin	Preț vin
Țara A	$A_{LG} = 1$	$P_G = w$	$A_{LW} = 2$	$P_W = 2w$
Țara B	$A_{LG}^* = 6$	$P_G^* = 6w^*$	$A_{LW}^* = 3$	$P_W^* = 3w^*$

Țara A are avantaj comparativ în producerea grâului, iar țara B în producerea vinului. Însă țara A necesită pentru producerea unui kg de grâu de 6 ori mai mult timp, iar pentru vin de 1.5 ori mai mult. Se pune întrebarea: cum este posibil ca țara B să vândă mai ieftin ca A vinul, în care are avantaj comparativ?

După cum se observă, intervin salariile pe care, pentru simplitate, le exprimăm în aceeași monedă. Pentru ca vinul produs de B să coste mai puțin decât cel produs în A, trebuie ca salariile în B să reflecte diferența de productivitate. Pentru ca A să vândă grâu în pofida salariilor mai mici din B în pofida salariilor mai mici din B, iar B să vândă vin în pofidă productivității mai mari din A următoarele relații trebuie îndeplinite:

$$\left\{ \begin{array}{l} P_G < P_G^* \\ P_V > P_V^* \end{array} \right\} \Rightarrow \left\{ \begin{array}{l} w < 6w^* \\ 2w > 3w^* \end{array} \right\} \Rightarrow w^* \in \left( \frac{w}{6}, \frac{2w}{3} \right)$$

Dacă B acordă salarii mai mari ca limita superioară  $2w/3$ , atunci nu va mai putea vinde vinul care ar costa mai mult ca în țara A. Dacă  $w^*$  ar coborâ sub  $w/6$  atunci A nu va mai putea vinde nici un bun pe piața mondială. Așadar țările mai puțin dezvoltate pot concura cu cele dezvoltate doar plătind salarii care să reflecte diferența de productivitate.

Problema care se pune este dacă modelul Ricardian e confirmat empiric. Toate testele efectuate în acest sens i-au confirmat predicțiile și aceasta dintr-un motiv simplu: este normal ca productivitatea să fie unul din factorii principali în determinarea fluxurilor comerciale dintre țări.

Mac Dougal (1937), Robert Stem (1949) și Bela Balassa (1950) au verificat relația dintre productivitate, exporturi și salarii în relațiile comerciale dintre S.U.A. și Marea Britanie. În 20 dintre cele 25 de ramuri ale industriei prelucrătoare, în care producția S.U.A. era mai mare de mai mult de 2 ori decât cea a Marii Britanii (salariile S.U.A. erau aproximativ de 2 ori mai mari ca ale Marii Britanii), raportul dintre exporturile celor 2 țări era mai mare ca 1.

Modelul Ricardian nu explică pe ce se bazează avantajul comparativ. Modelele următoare, începând cu cel al lui Hecksher-Ohlin explică aceste cauze, factorii care îl determină.

#### Modelul Hecksher-Ohlin

Ideea de bază a acestui model elaborat de Eli Hecksher (1879-1951) și Bertil Ohlin (1899-1975) constă în două premise:

- a) Bunurile diferă în ceea ce privește factorii de producție utilizați;
- b) Țările sunt dotate cu factori de producție diferiți.

Ca și în cazul precedent, există niște premise ce condiționează validitatea modelului, asupra cărora nu se va insista:

1. Există doar două țări, fiecare înzestrată cu 2 factori de producție (muncă și capital) și care produc 2 bunuri (stofă și automobile);
2. Tehnologia este aceeași în ambele țări;
3. Concurența este perfectă;
4. Factorii de producție sunt perfect mobili înăuntrul țărilor, însă perfect immobili între ele;
5. Preferințele consumatorilor sunt apropiate (nu necesar identice) în cele 2 țări;
6. Comerțul între cele 2 țări se desfășoară perfect liber;
7. Costurile de transport sunt nule;
8. Factorii de producție sunt omogeni.

Teoria înzestrării cu factori cuprinde 4 teoreme:

- I. Teorema lui Hecksher-Ohlin: O țară deține avantaj comparativ în acele bunuri care utilizează intens acel factor pe care-l deține în mod abundent;
- II. Teorema egalizării prețurilor factorilor: Comerțul liber egalizează veniturile factorilor de producție în cele 2 țări, substituind astfel necesitatea mobilității externe a factorilor;
- III. Teorema lui S\_\_\_\_-Samuelson: Creșterea prețului relativ al unui bun duce la sporirea în termenii ambelor bunuri venitul real al factorului intens utilizat în producerea acelui bun și reduce în termenii ambelor bunuri venitul real al celuilalt factor;
- IV. Teorema lui Rybczynski: Atunci când coeficienții de producție sunt dați, iar factorii de producție sunt deplin utilizați, o creștere a înzestrării unuia din factori sporește

producția aceluși bun care utilizează respectivul factor intens și reduce producția aceluși bun.

Nu vom prezenta decât teoremele I, II și III, care au o mai mare relevanță pentru studiul de față.

Definim noțiunile:

$A_{KC}$  – numărul de unități valorice convenționale pentru producerea unui metru de stofă;

$A_{LC}$  – numărul de om-ore muncă necesare pentru producerea unui metru de stofă;

$A_{KA}$  – numărul de unități convenționale necesare pentru producerea unui automobil;

$A_{LA}$  – numărul de om-ore muncă necesare pentru producerea unui automobil;

$L$  – disponibilul total de forță de muncă (măsurat în om-ore) în țară;

$K$  – disponibilul total de capital (unități convenționale).

Presupunerea că producerea stofei e intensiva în muncă (adică producerea unui automobil e intensivă în capital) se exprimă prin:

$$\frac{A_{LC}}{A_{KC}} > \frac{A_{LA}}{A_{KA}}$$

Cantitățile de stofă și automobile produse în economie,  $Q_C$  respectiv  $Q_A$ , sunt restricționate de disponibilul existent de forță de muncă și capital,  $L$  și  $K$ .

$$\begin{cases} A_{LC}Q_C + A_{LA}Q_A \leq L \\ A_{KC}Q_C + A_{KA}Q_A \leq K \end{cases}$$

Aceste constrângeri exprimate grafic prin frontiera posibilităților de producție sunt ilustrate în figura 4a:

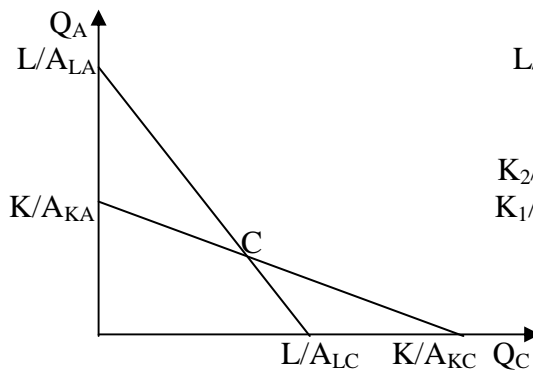


Figura 4a

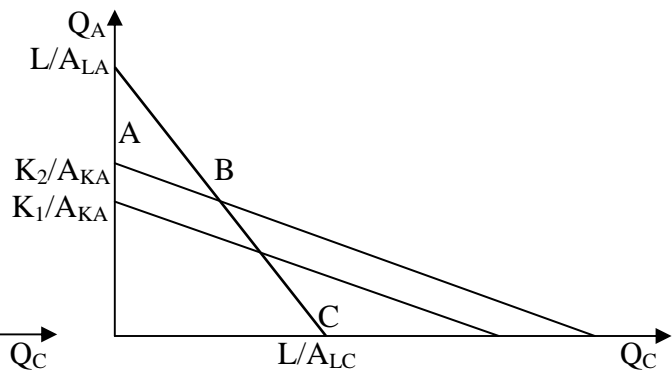


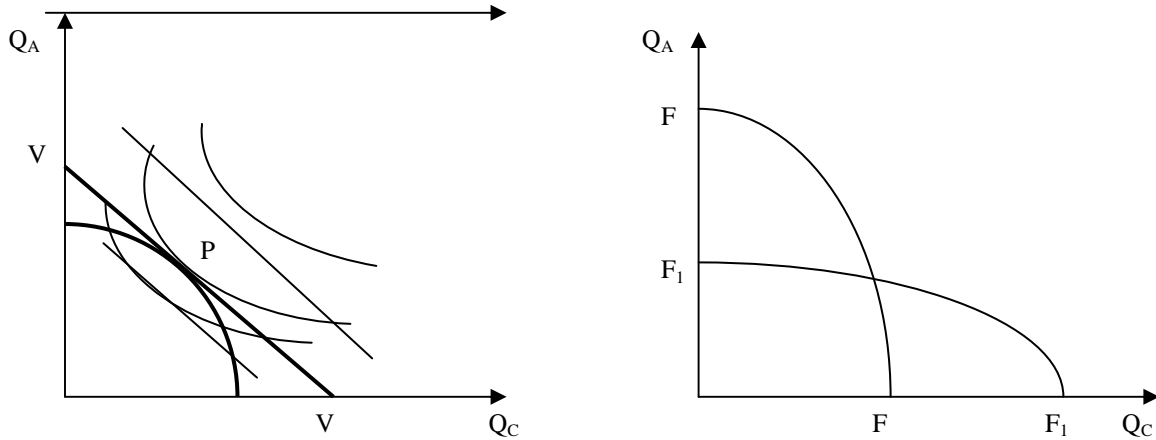
Figura 4b

Figura 4b arată cum influențează producția celor 2 bunuri sporirea capitalului disponibil ilustrată prin deplasarea frontierei posibilităților de producție de la  $K_1$  la  $K_2$ . După cum se observă, producția de automobile crește, iar cea de stofă scade. Explicația economică este următoarea: oferta suplimentară de capital determină o intensificare a activității care îl utilizează relativ mai intens, adică crește producția de automobile (de la  $Q_{A1}$  la  $Q_{A2}$ ). Dar producția de automobile necesită și factorul muncă, care este deplasat din industria textilă în industria automobilistică pentru a putea satisface cererea de muncă din acest sector. Acesta este efectul Rybczynski.

Frontiera posibilităților de producție din figura 4b este o linie frântă. Pe intervalul A-B, respectiv B-C, renunțarea la producerea unui automobil duce la o creștere constantă pe intervale a producției de stofă. Costul de oportunitate a producerii unui automobil e

constant pe tot intervalul A-B (egal cu panta FPP a capitalului), respectiv pe B-C (egal cu panta FPP a muncii).

Această ipoteză este nerealistă întrucât costul de oportunitate al producerii unui bun e crescător, adică trebuie sacrificate cantități din ce în ce mai mari din cel de-al doilea bun pentru a fi eliberate resurse suficiente pentru producerea unei unități adiționale din primul. Acest cost de oportunitate apare din faptul că factorii de producție nu sunt în realitate perfect mobili (relaxăm astfel condiția 4 pentru a aduce modelul mai aproape de realitate) existând costuri în mutarea lor de la o industrie la alta. Astfel FPP nu mai este o linie frântă, ci e curbă, reflectând creșterea costurilor de oportunitate (fig. 5a).



Frontiera posibilităților de producție ilustrată de curba  $FF$  corespunde țării A, analizată anterior, iar curba  $F_1F_1$  corespunde țării B. Putem presupune că inițial țările au avut o dotare în capital și muncă similară (aproximativ același raport al dotării). Creșterea resurselor de capital ilustrată în figura 4b determină în cazul costurilor de oportunitate crescătoare o deplasare neuniformă a  $FF$  mai mult în direcția producției de automobile (ce utilizează capitalul mai intensiv ca industria textilă). Țara B în care presupunem o creștere a resurselor de muncă determină o creștere a producției mai mult în direcția stofei, ce utilizează munca relativ mai intens decât industria automobilistică.

Punctul de pe FPP în care economia va produce va fi determinat de prețul relativ  $P_C/P_A$ . Oricare ar fi preț relativ economia va încerca să maximizeze producția, adică valoarea produsă de cele 2 ramuri,  $V = P_C \cdot Q_C + P_A \cdot Q_A$ . În figura 5b sunt trasate linii de izovaloare, pentru un  $P_C/P_A$  dat (liniile sunt paralele). Dacă prețul automobilelor va crește țara A va produce mai multe automobile și mai puțină stofă ( $P_C/P_A$  scade,  $VV$  e mai înclinată).

Fie  $D_C$  și  $D_A$  cantitățile consumate de stofă și automobile. Valoarea consumată trebuie să egaleze pe cea produsă deci:

$$P_C \cdot D_C + P_A \cdot D_A = P_C \cdot Q_C + P_A \cdot Q_A = V \quad (1)$$

Esența indică și că punctele de consum și producție trebuie să se afle pe aceeași linie izovalorică. FPP și curbele de izovaloare sunt produse ale ofertei. Exigențele din partea cererii sunt determinate de curbele de indiferență care reprezintă preferințele consumatorilor dintr-o economie (fig. 5a). Dată fiind FPP (fig. 5a) și harta curbilor de indiferență, cantitățile produse din cele 2 bunuri vor fi date de poziția punctului  $P$ , în care se poate atinge cel mai mare grad de utilitate pentru consumatori (și probabil pentru se află pe FPP).

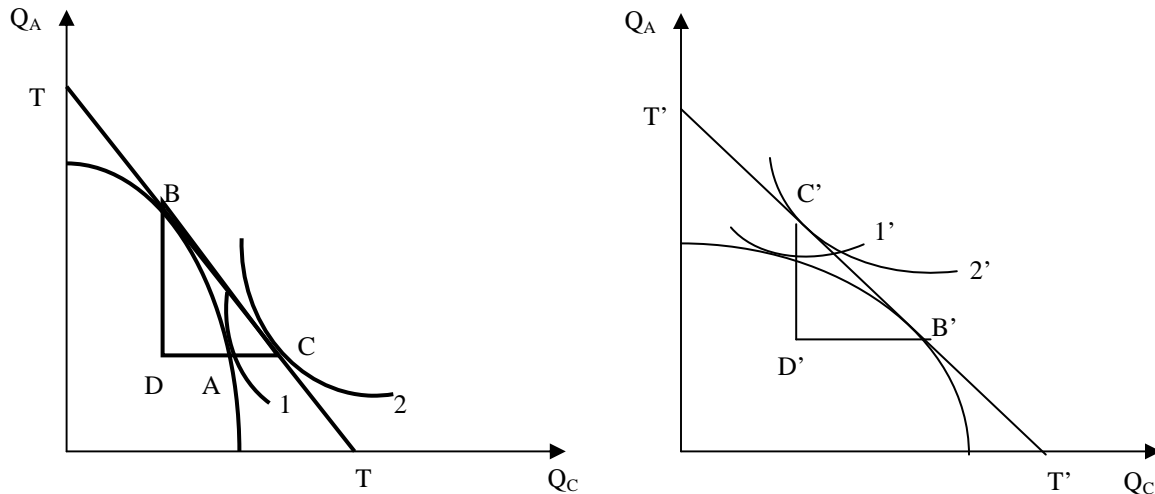


Figura prezintă situația celor 2 țări înainte și după ce fac comerț. Aici este pusă în valoare teoria H-O, adică fiecare țară respectivă dispune relativ abundent. Țara A e relativ mai dotată cu capital, deci va exporta automobile iar B va exporta stofă. Prețul relativ al stofei este mai mic în B decât în A (tangenta în A\* e mai înclinată decât în A,  $P_C/P_A > P_C^*/P_A^*$ ). Prețul mondial se va stabili între cele două prețuri relative interne :

$$\frac{P_C^*}{P_A^*} < \frac{P_{C\text{int}}}{P_{A\text{int}}} < \frac{P_C}{P_A}$$

Faptul că după deschidere, în cele două țări prețurile relative sunt egale este ilustrat de înclinația egală a dreptelor TT și T'T'. Țara A va consuma cantitățile date de punctul C (determinat de tangenta la VV a curbei de izoutilitate 2) și va produce în A. Întrucât curba de izoutilitate 2 se află la dreapta curbei 1, bunăstarea consumatorilor în A a crescut. Țara A va exporta BD unități de automobile și va importa DC metri de stofă. Egalitatea valorică între exporturi și importuri este asigurată de ecuația (1).

## TEORIA HECKSHER – OHLIN ÎN PRACTICĂ

Primul test al teoriei a fost realizat de Wassily Leontief, care a calculat proporția în care exporturile și importurile americane utilizează factorii capital și forță de muncă. Datele privind importurile nefiind disponibile, el a calculat proporția utilizării factorilor pentru bunuri importate, produse în S.U.A. Teoria H-O potrivit căreia S.U.A. trebuia să exporte bunuri intensive și capital (întrucât S.U.A. era o țară bogată în capital în comparație cu restul lumii), și să importe produse care foloseau intensiv munca, nu a fost confirmată. Raportul capital – muncă calculat de Leontief era chiar cu 20% mai mare în cazul importurilor decât în cazul exporturilor.

Paradoxul lui Leontief a fost explicat din două puncte de vedere:

- s-a dovedit că din punct de vedere metodologic, al agregării datelor, s-au făcut erori;
- ipotezele restrictive pe care se bazează modelul H-O fac puțin probabilă realizarea sa în practică.



Din prima categorie de probleme amintim problema resurselor naturale. S.U.A. importă o cantitate importantă de resurse naturale intensive în capital fizic. Excluderea resurselor naturale din cadrul importurilor a explicat în oarecare măsură paradoxul, însă nu a reușit să-l răstoarne. O parte din importurile S.U.A. (ceai, cafea) puternic intensive în muncă n-au fost luate în considerare pentru că S.U.A. nu produce așa ceva.

Cea de-a doua categorie este mai importantă și se referă la caracterul nerealist al ipotezelor modelului. Aceste ipoteze fac aproape inaplicabilă teoria pentru țările cu nivele de dezvoltare foarte diferite. Vom arăta însă că condițiile existente în prezent în cadrul Uniunii Europene se apropie de restricțiile modelului.

O primă ipoteză nerealistă este că factorii de producție sunt omogeni. Realitatea arată însă că factorul capital îmbracă o multitudine de forme (fizic, financiar, uman), iar munca este, la rândul ei, de mai multe tipuri: necalificată, calificată, înalt calificată. Cercetări ulterioare au arătat că dacă Leontief ar fi considerat forța de muncă înalt calificată de care dispune S.U.A., rezultatele testului ar fi corespuns exact predicțiilor modelului H–O.

O a doua restricție este presupunerea că tehnologia utilizată în producerea celor două bunuri e aceeași în ambele țări. Adevărul este că nu numai că tehnologia nu este aceeași peste tot, dar decalajul tehnologic dintre diferite țări este atât de mare încât poate invalida din start modelul. Această condiție este îndeplinită într-o proporție considerabilă de țările U.E., dat fiind gradul lor apropiat de dezvoltare.

Concurența dintre țări nu este perfectă, iar comerțul este supus barierelor tarifare și netarifare de tot felul. Această prezumție nu este valabilă însă pentru U.E., începând cu 1 ianuarie 1993, astfel încât putem considera condiția 6 ca fiind îndeplinită. Organele de supraveghere a concurenței și măsurile luate pentru creșterea acesteia spre beneficiul consumatorului fac ca în interiorul U.E. să se exercite dacă nu o concurență perfectă, atunci măcar una monopolistică.

O altă ipoteză presupune gusturile consumatorilor similare (ipoteza 5). Dacă aceasta nu este adevărată pentru o mare parte din țările lumii, totuși, în cadrul U.E., datorită unei culturi comune și unor venituri apropiate, ipoteza poate fi considerată ca fiind îndeplinită. Neverosimilitatea ipotezelor modelului H–O îi erodează capacitatea de explicare și previziune a fluxurilor comerciale. Cu toate acestea, segmente importante ale comerțului internațional urmează tendințele fundamentale prezise de această teorie. Uniunea Europeană este un caz particular, natura particulară a țărilor care o compun și a relațiilor dintre ele făcând ca ea să aibă o deosebită însemnătate în explicarea naturii schimburilor intra-comunitare, între țările U.E., așa cum va fi ilustrat în capitolul II.