

España y México: dos socios comerciales con un futuro esperanzador

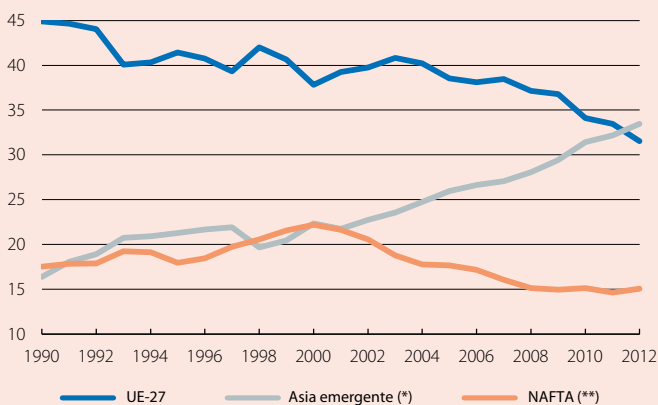
El sector exterior está siendo uno de los principales protagonistas de la incipiente recuperación de la economía española. De la mano del sorprendente vigor exhibido por las exportaciones, sin embargo, se está produciendo un cambio estructural que está pasando desapercibido: el importante aumento de la diversificación geográfica de las exportaciones. La principal área de comercio en la que España participa sigue siendo la europea, pero otras dos grandes áreas de comercio, la del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) y el Asia emergente, han ganado protagonismo en los últimos años. En este Dossier se analiza la diversificación del comercio español no solamente a nivel cuantitativo sino también cualitativo, dedicando una especial atención a la relación de España con México, una de las puertas de entrada al NAFTA.

A nivel mundial, el peso de los grandes bloques comerciales ha cambiado sobremanera en la última década. Por ejemplo, en 1995, el 45% del comercio mundial tenía lugar en la Unión Europea, mientras que el conjunto de países del NAFTA y del Asia emergente representaban, aproximadamente, el 17% cada uno. El centro de gravedad del comercio mundial ha dado un vuelco y, ya en 2012, la primera posición la ocupaba el Asia emergente, con un 33% del comercio internacional.

Al compás de esta reordenación de los flujos de comercio a nivel mundial, España también ha diversificado sus socios comerciales. La Unión Europea continúa siendo el principal destino de las exportaciones españolas, pero su peso se ha reducido significativamente (68% en 1998 vs. 54% en 2012). La comparación de este cambio con el que están llevando a cabo países relativamente similares, como Francia e Italia, ayuda a contextualizarlo. En estos tres países el aumento de las exportaciones al Asia emergente ha sido similar, mientras que la caída del peso de las exportaciones hacia la UE ha sido especialmente pronunciada en España. Ello es debido, sobre todo, a que ha mantenido el peso de las exportaciones al área del NAFTA prácticamente constante, mientras que en Francia e Italia ha caído notablemente. En este sentido, merece la pena destacar el dinamismo de las exportaciones de bienes de España a México que, en promedio, han crecido un 15% anual en términos nominales entre 2000 y 2010.

Distribución del comercio mundial

Volumen de comercio en cada región (% del comercio mundial)

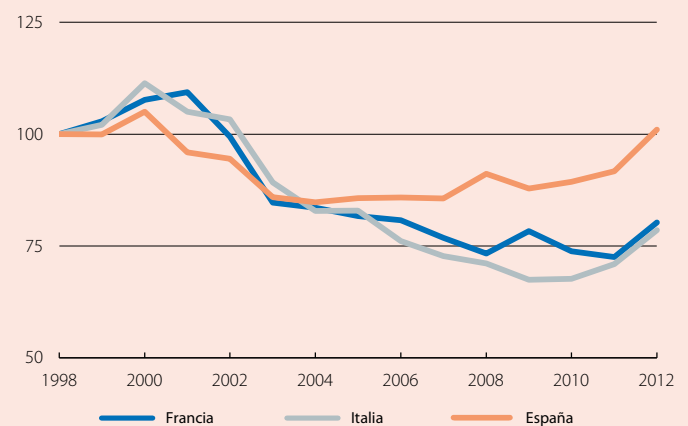


Notas: (*) Incluye los países definidos por la UNCTAD como Asia emergente.
(**) Incluye EE. UU., Canadá y México.

Fuente: "la Caixa" Research, a partir de datos de la UNCTAD.

Peso del NAFTA en el comercio total de cada país (*)

(Índice, 1998 = 100)



Nota: (*) Porcentaje de exportaciones e importaciones de cada país con los países del NAFTA.

Fuente: "la Caixa" Research, a partir de datos de la OCDE.

Otro cambio que están experimentando las exportaciones españolas es su mayor integración en lo que se denomina «la cadena de valor global», y también en este aspecto la relación de España con México juega un papel importante. Vayamos por partes. El desarrollo de la cadena de valor global es fruto, sobre todo, de la revolución de las tecnologías de la información. La producción del iPhone, que se crea y diseña en Palo Alto, pero se fabrica en China utilizando componentes importados de otros países asiáticos, es el ejemplo por excelencia. España es un participante activo en la cadena de valor global. Concretamente, según estimaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), las exportaciones e importaciones españolas que son utilizadas como *inputs* para la producción de bienes representan el 45% del total de las exportaciones españolas. Un registro idéntico al de EE. UU., pero inferior al de Alemania (64%) o Francia (63%).

La integración de España en la cadena de valor global se lleva a cabo, fundamentalmente, a través del comercio con el resto de países europeos: los *inputs* utilizados por las exportaciones españolas provienen mayoritariamente de países de la UE. Asimismo, los países de la UE son los que utilizan la mayoría de las exportaciones de componentes españoles. El único país no comunitario que utiliza, de manera significativa, *inputs* españoles para sus exportaciones es México (1% de las exportaciones). Esta participación está muy lejos del 37% de EE. UU., pero es un hecho destacable.

Tanto o más importante que el grado de participación de España en la cadena de valor global es el tipo de bienes que España importa y exporta. Es distinto estar al principio de la cadena de valor, exportando materias primas para la fabricación de los componentes del iPhone, por ejemplo, que estar al final, que es donde se concentra el valor añadido. En este sentido, las exportaciones de España a la UE se sitúan al final de la cadena de montaje, mientras que las destinadas a Asia y a los países del NAFTA se encuentran en un punto medio.⁽¹⁾ Estos resultados reflejan la ventaja comparativa de los países emergentes en industrias intensivas en trabajo poco cualificado y que, por tanto, tienden a concentrarse en posiciones inferiores de la cadena de montaje.

En promedio, el tipo de bienes que España ha exportado a México durante los últimos años es similar al del conjunto del NAFTA, sin embargo, la composición de la cesta de bienes ha cambiado de forma bastante notable.⁽²⁾ Entre los años 1995 y 2000, se exportaban bienes situados al principio de la cadena de valor. Pero con el paso del tiempo, los bienes exportados se han ido situando en una posición más intermedia de la cadena de valor (véase gráfico de la derecha), una posición que en general suele ir asociada a bienes de mayor valor añadido.

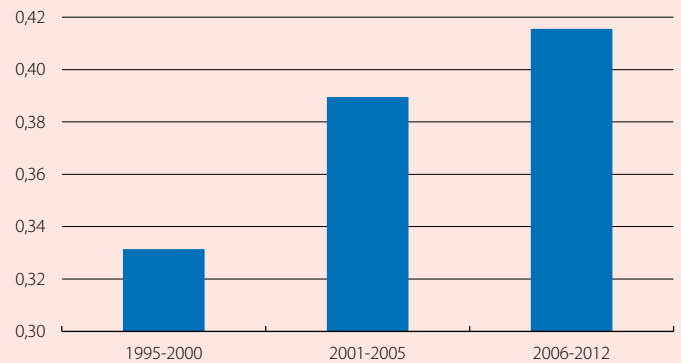
La apuesta de las empresas exportadoras españolas por México no solo se observa en el fuerte crecimiento de las exportaciones o en el cambio del tipo de exportaciones, también en los flujos de inversión directa hacia este país, que han sido muy importantes. España es el tercer país que más inversión extranjera directa (IED) acumula en México, el 12,8% del total. Esta apuesta no es baladí: el país azteca es el séptimo destino máspreciado a nivel mundial para realizar IED según la UNCTAD, por detrás de China, EE. UU., India, Indonesia, Brasil y Alemania.

En definitiva, el creciente protagonismo del sector exterior español esconde una gradual, pero profunda, transformación de la capacidad productiva, cada vez más integrada en la cadena de valor global y con una base de clientes más diversificada. En este proceso de transformación, México tiene un papel fundamental: la puerta de entrada a una de las principales áreas de comercio. En este sentido, las reformas estructurales que se están llevando a cabo en el país azteca hacen pensar que la puerta cada vez estará más abierta. La relación comercial entre España y México, que ya es buena, tiene un futuro esperanzador.

Sergi Basco, Philipp Hauber y Oriol Aspachs
Departamento de Economía Europea, Área de Estudios y Análisis Económico, "la Caixa"

Exportaciones de España a México: más cerca del final de la cadena de valor

(Índice de la posición de las exportaciones de componentes en la cadena de valor. Promedio por periodo) (*)



Nota: (*) El índice toma valores entre 0 y 1. Valores cercanos a 0 corresponden a exportaciones de componentes para la fase inicial de la producción de un bien, y viceversa.

Fuente: "la Caixa" Research, a partir de datos de Antràs y Chor (2013) y Comex.

(1) Antràs, P. and Chor, D. (2013): «Organizing the Global Value Chain», *Econometrica* 81(6): 2127-2204, calculan para cada industria un índice de la posición que esta ocupa en la cadena de montaje. Por ejemplo, la industria petroquímica o la de cobre están al principio de la cadena de montaje y por lo tanto tienen valores del índice bajos (0,21 y 0,23, respectivamente), mientras que industrias más cercanas al consumidor final como automóviles o muebles tienen valores más altos (0,99 en ambos casos). El índice se calcula para industrias manufactureras y excluye I+D.

(2) Para determinar qué posición en la cadena de montaje ocupan las exportaciones españolas contenidas en las exportaciones mexicanas, debería considerarse únicamente las exportaciones de bienes intermedios. Dado que estos datos no están disponibles, usamos los de las exportaciones totales que incluyen bienes finales.