

Espanya i Mèxic: dos socis comercials amb un futur esperançador

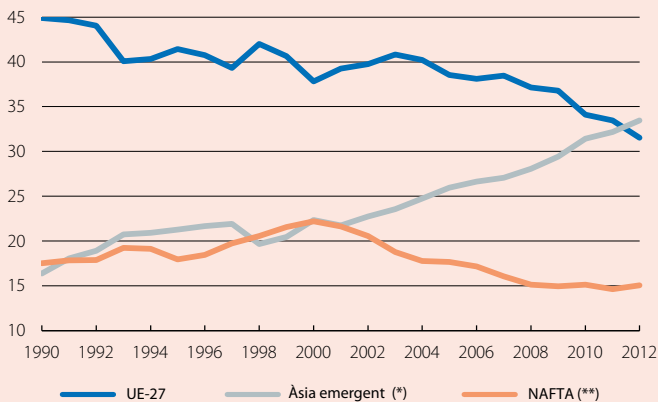
El sector exterior és un dels principals protagonistes de la recuperació incipient de l'economia espanyola. Gràcies al sorprenent vigor exhibit per les exportacions, però, es produeix un canvi estructural que passa desapercebut: l'important augment de la diversificació geogràfica de les exportacions. La principal àrea de comerç en què Espanya participa continua sent l'europea, però dues grans àrees de comerç, la del Tractat de Lliure Comerç d'Amèrica del Nord (NAFTA, per les sigles en anglès) i l'Àsia emergent, han guanyat protagonisme en els últims anys. Aquest Dossier analitza la diversificació del comerç espanyol a nivell quantitatiu i qualitatiu i dedica una atenció especial a la relació d'Espanya amb Mèxic, una de les portes d'entrada al NAFTA.

A nivell mundial, el pes dels grans blocs comercials ha canviat molt en l'última dècada. Per exemple, el 1995, el 45% del comerç mundial tenia lloc a la Unió Europea, mentre que el conjunt de països del NAFTA i de l'Àsia emergent representava, aproximadament, el 17% cada àrea. El centre de gravetat del comerç mundial ha fet un gir, i, ja el 2012, la primera posició l'ocupava l'Àsia emergent, amb el 33% del comerç internacional.

Arran d'aquesta reordenació dels fluxos de comerç a nivell mundial, Espanya també ha diversificat els socis comercials. La Unió Europea continua sent la principal destinació de les exportacions espanyoles, però el seu pes s'ha reduït de forma significativa (del 68% del 1998 al 54% del 2012). La comparació d'aquest canvi amb el que han dut a terme països relativament similars, com França i Itàlia, ajuda a contextualitzar-lo. En aquests tres països, l'augment de les exportacions a l'Àsia emergent ha estat similar, mentre que la caiguda del pes de les exportacions cap a la UE ha estat especialment intensa a Espanya. Aquesta circumstància s'explica pel fet que Espanya ha mantingut gairebé constant el pes de les exportacions a l'àrea del NAFTA, mentre que, en els casos de França i d'Itàlia, ha caigut notablement. En aquest sentit, paga la pena destacar el dinamisme de les exportacions de béns d'Espanya a Mèxic, que, de mitjana, han crescut el 15% anual en termes nominals entre el 2000 i el 2010.

Distribució del comerç mundial

Volum de comerç a cada regió (% del comerç mundial)



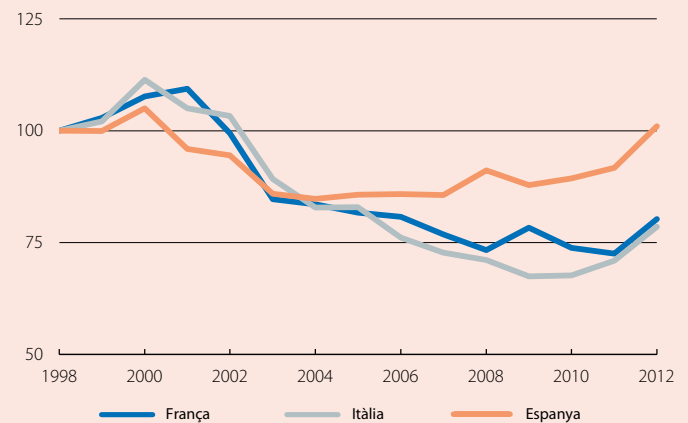
Notes: (*) Inclou els països definits per la UNCTAD com Àsia emergent.

(**) Inclou els EUA, Canadà i Mèxic.

Font: "la Caixa" Research, a partir de dades de la UNCTAD.

Pes del NAFTA en el comerç total de cada país (*)

(Índex, 1998 = 100)



Nota: (*) Percentatge d'exportacions i d'importacions de cada país amb els països del NAFTA.

Font: "la Caixa" Research, a partir de dades de l'OCDE.

Un altre canvi que experimenten les exportacions espanyoles és la major integració en el que s'anomena «la cadena de valor global», i també en aquest aspecte la relació d'Espanya amb Mèxic juga un paper important. Anem a pams. El desenvolupament de la cadena de valor global és fruit, sobretot, de la revolució de les tecnologies de la informació. La producció de l'iPhone, creat i dissenyat a Palo Alto, però fabricat a la Xina utilitzant components importats d'altres països asiàtics, és l'exemple per excel·lència. Espanya és un participant actiu en la cadena de valor global. En concret, segons les estimacions de la Conferència de les Nacions Unides sobre Comerç i Desenvolupament (UNCTAD, per les sigles en anglès), les exportacions i les importacions espanyoles utilitzades com a inputs per a la producció de béns representen el 45% del total de les exportacions espanyoles. Un registre idèntic al dels EUA, però inferior al d'Alemanya (el 64%) o al de França (el 63%).

La integració d'Espanya en la cadena de valor global es du a terme, fonamentalment, mitjançant el comerç amb la resta de països europeus: els inputs utilitzats per les exportacions espanyoles provenen, majoritàriament, de països de la UE. Així mateix, els

països de la UE són els que utilitzen la majoria de les exportacions de components espanyols. L'únic país no comunitari que utilitza, de manera significativa, *inputs* espanyols per a les seves exportacions és Mèxic (l'1% de les exportacions). Aquesta participació queda molt lluny del 37% dels EUA, però és un fet destacable.

Tant o més important que el grau de participació d'Espanya en la cadena de valor global és el tipus de béns que Espanya importa i exporta. És diferent estar situat al principi de la cadena de valor, exportant primeres matèries per a la fabricació dels components de l'iPhone, per exemple, que estar situat al final, que és on es concentra el valor afegit. En aquest sentit, les exportacions d'Espanya a la UE se situen al final de la cadena de muntatge, mentre que les destinades a Àsia i als països del NAFTA es troben en un punt intermedi.⁽¹⁾ Aquests resultats reflecteixen l'avantatge comparatiu dels països emergents en indústries intensives en treball poc qualificat i que, per tant, tendeixen a concentrar-se en posicions inferiors de la cadena de muntatge.

De mitjana, el tipus de béns que Espanya ha exportat a Mèxic en els últims anys és similar al del conjunt del NAFTA, però la composició de la cistella de béns ha canviat de forma força notable.⁽²⁾ Entre els anys 1995 i 2000, s'exportaven béns situats al principi de la cadena de valor. Però, amb el pas del temps, els béns exportats s'han situat en una posició més intermèdia de la cadena de valor (vegeu el gràfic de la dreta), una posició que en general va associada a béns de major valor afegit.

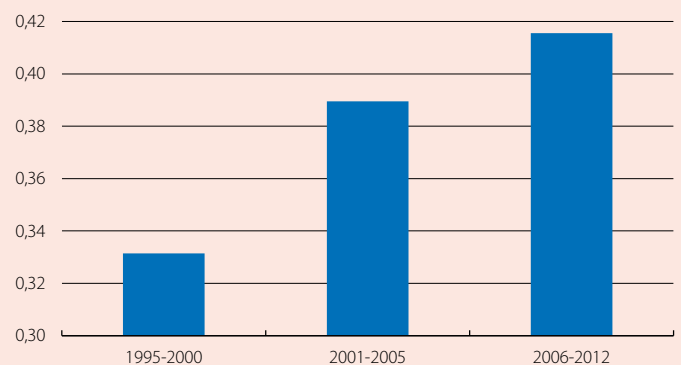
L'aposta de les empreses exportadores espanyoles per Mèxic no solament s'observa en el fort creixement de les exportacions o en el canvi del tipus d'exportacions, sinó, també, en els fluxos d'inversió directa cap a aquest país, que han estat molt importants. Espanya és el tercer país que més inversió estrangera directa (IED) acumula a Mèxic, el 12,8% del total. Aquesta aposta és molt significativa, ja que, segons la UNCTAD, el país asteca és la setena destinació més preuada a nivell mundial per realitzar IED, per darrere de la Xina, els EUA, l'Índia, Indonèsia, el Brasil i Alemanya.

En definitiva, el protagonisme creixent del sector exterior espanyol amaga una transformació gradual i profunda de la capacitat productiva, cada vegada més integrada en la cadena de valor global i amb una base de clients més diversificada. En aquest procés de transformació, Mèxic té un paper fonamental, ja que és la porta d'entrada a una de les principals àrees de comerç. En aquest sentit, les reformes estructurals que du a terme el país asteca fan pensar que la porta estarà cada vegada més oberta. La relació comercial entre Espanya i Mèxic, que ja és bona, té un futur esperançador.

Sergi Basco, Philipp Hauber i Oriol Aspachs
Departament d'Economia Europea, Àrea d'Estudis i Anàlisi Econòmica, "la Caixa"

Exportacions d'Espanya a Mèxic: més a prop del final de la cadena de valor

(Índex de la posició de les exportacions de components en la cadena de valor. Mitjana per període) (*)



Nota: (*) Els valors de l'índex van de 0 a 1. Els valors propers a 0 corresponen a exportacions de components per a la fase inicial de la producció d'un bé, i viceversa.

Font: "la Caixa" Research, a partir de dades d'Antràs i Chor (2013) i de Comex.

(1) Antràs, P. i Chor, D. (2013) («Organizing the Global Value Chain», *Econometrica*, 81(6): 2127-2204) calculen, per a cada indústria, un índex de la posició que ocupa en la cadena de muntatge. Per exemple, la indústria petroquímica o la del coure se situen al principi de la cadena de muntatge i, per tant, tenen valors de l'índex baixos (0,21 i 0,23, respectivament), mentre que indústries més properes al consumidor final, com automòbils o mobles, tenen valors més alts (0,99 en els dos casos). L'índex es calcula per a indústries manufactureres i exclou l'R+D.

(2) Per determinar quina posició ocupen, en la cadena de muntatge, les exportacions espanyoles contingudes en les exportacions mexicanes, caldria considerar, només, les exportacions de béns intermedis. Atès que aquestes dades no estan disponibles, utilitzem les de les exportacions totals, que inclouen els béns finals.