



Trabajo Fin de Grado

La proyección internacional de la Unión Europea en el siglo XXI: comercio y cadenas globales de valor.

Autor

Jaime Pujadas de Simón

Directora

Sara Barcenilla Visús

Facultad de Economía y empresa

2019

Resumen

La presencia de la Unión Europea en los intercambios comerciales internacionales y en las Cadenas Globales de Valor constituye el objeto de estudio de este Trabajo de Fin de Grado.

En él se analizan los rasgos generales del patrón comercial europeo: la importancia relativa de la UE en las corrientes comerciales y la estructura geográfica y sectorial de los flujos. Asimismo, a la luz de los tres grandes paradigmas teóricos-Las teorías tradicionales, la Nueva teoría y la Novísima teoría del comercio internacional- se efectúa una valoración empírica de la importancia de los distintos tipos de comercio y de las peculiaridades que muestra el patrón especialización de la UE.

Los resultados muestran una pérdida de importancia relativa de la UE en las corrientes comerciales mundiales y una alta especialización intraindustrial, una leve reducción de su especialización en productos intensivos en capital humano y tecnología media-alta y una presencia en las cadenas globales de valor más cercana al consumidor final.

Los resultados anteriores, por tanto, hacen temer por la pérdida del superávit comercial observado en la UE en los últimos años ya que estructuralmente hemos tenido siempre una clara tendencia al déficit comercial y sugieren la conveniencia de avanzar en la especialización de mayor contenido tecnológico en aras a mantener las cuotas comerciales frente a los países emergentes que irrumpen en los mercados con claras ventajas en costes, abundante población, mano de obra barata y crecientes capacidades tecnológicas.

Abstract

The presence of the European Union in international trade and in the Global Value Chains constitute the object of study of this Final Degree Project.

This study analyses the general features of the European trade pattern: the relative importance of the EU in trade flows and the geographical and sectoral structure of flows. Additionally, an empirical assessment of the importance of different types of trade and the peculiarities shown by the pattern and specialization of the EU is carried out on the basis of the three great theoretical paradigms – Traditional theories, the new theory and the new new theory of international trade.

The results indicate a loss of relative EU importance in global trade flows and high intraindustrial specialization, a slight reduction in its specialization in intensive products in human capital and medium-high technology and a closer presence to the final consumer in global value chains.

Therefore, these results raise fears for the loss of the trade surplus seen in the EU over the past years since structurally we have always had a clear tendency to trade deficit and suggest the convenience of moving forward on the specialization of greater technological content in order to maintain the commercial quotas against the emerging countries that break into the markets with clear advantages in costs, large population, cheap labour and increasing technological capacities.

Índice

1) Introducción.	1
2) Las grandes teorías del comercio internacional: un panorama.	2
3) La Unión Europea en el comercio mundial.....	7
3.1) Distribución geográfica del comercio exterior de la Unión Europea	9
3.2) Composición de las importaciones y de las exportaciones.....	10
3.3) Participación de cada país en el comercio exterior europeo.....	14
4) Una aproximación cuantitativa a las distintas modalidades de comercio europeo. 16	
4.1) Comercio Interindustrial.....	16
4.1.1) Saldo Comercial Relativo.	16
4.1.2) Especialización comercial.....	19
4.2) Comercio intraindustrial.	27
4.3) Europa en las cadenas globales del valor.	29
5) Conclusiones.	31
6) Bibliografía.....	34
Anexos.....	36

1) Introducción.

Actualmente, el comercio internacional representa un papel muy importante en la actividad económica mundial, y muy especialmente en Europa, donde tras sufrir una profunda y larga recesión, la Unión Europea se enfrenta al reto de generar empleo, inversión y crecimiento económico. Según datos de la Comisión Europea, el 90 % del crecimiento económico mundial en la próxima década se generará fuera de Europa, por lo que la recuperación económica debe consolidarse reforzando los nexos que la UE tiene con los centros de crecimiento mundial: el comercio internacional aparece como una de las principales opciones para reactivar la actividad económica. Dada su actual relevancia, este trabajo se centra en el análisis de este fenómeno en los últimos años.

Además, desde mediados de los 90 el incremento en el comercio asociado al proceso globalizador ha ido acompañado de la fragmentación de los procesos productivos a lo largo del mundo con la consiguiente formación de las Cadenas Globales de Valor. Su aparición, ha provocado un cambio estructural en las corrientes comerciales y nuevas propuestas de medición del comercio en términos de valor añadido.

Por todo ello, en este trabajo se realiza un análisis del comercio exterior europeo y de la presencia de las economías de la UE en las cadenas de valor mundiales. Con tal objetivo el trabajo se estructura en cinco epígrafes. Tras esta introducción, en el segundo epígrafe se realiza una revisión de las principales aportaciones los tres paradigmas teóricos del comercio internacional: la teoría clásica, la nueva teoría y la novísima teoría surgida recientemente. Estas ideas guían el análisis empírico que se desarrolla en los epígrafes siguientes. En el tercer apartado se presentan las grandes cifras del comercio de la UE, indicando su posición entre los grandes protagonistas del comercio mundial, y la estructura geográfica y sectorial de los flujos. En el cuarto, a la luz de las propuestas teóricas, se realiza una medición de la relevancia cuantitativa de los distintos tipos de comercio valorando la importancia del comercio inter e intra industrial, los patrones de especialización comercial y la participación de las naciones europeas en las cadenas globales de valor mundiales. El trabajo concluye en el quinto epígrafe, con un resumen de las principales conclusiones.

2) Las grandes teorías del comercio internacional: un panorama.

La teoría económica ofrece múltiples justificaciones en defensa del libre comercio. Desde el punto de vista de la asignación de recursos, el comercio proporciona beneficios a los países que se especialicen en la producción y exportación de los bienes en los que presentan ventajas comparativas frente al resto del mundo, pues ello permite mejorar la eficiencia con que se asignan los recursos, reducir los costes e incrementar los beneficios de todos los participantes.

Esta teoría justifica por tanto la especialización interindustrial: países con estructuras de costes diferentes intercambian bienes también diferentes, aquellos que, comparativamente, producen de forma más eficiente.

Esta teoría de ventaja comparativa no es capaz de ofrecer explicación a otro tipo de comercio, el intraindustrial. Este se caracteriza por concretarse en el intercambio de distintas variedades de un mismo bien entre países similares.

Podemos destacar dos modalidades diferentes dentro de esta especialización según los bienes estén diferenciados verticalmente u horizontalmente.

Cuando son productos que se diferencian por la calidad estamos hablando de comercio intraindustrial vertical (por ejemplo, la importación de un automóvil de gama alta y la exportación de un automóvil de gama baja), mientras que el comercio intraindustrial horizontal se refiere al intercambio de productos de una misma calidad, pero diferente combinación de atributos conforme a los gustos, también diversos, de los consumidores.

Siguiendo a González 2011 que nos explica las distintas teorías del comercio internacional, empezando por Adam Smith el cual sostenía que cada país debía especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales obtuviera una ventaja absoluta o que pudiera producir de forma más eficiente que otros países, e importar aquellos bienes en los cuales tuviese una desventaja absoluta o que produjera de manera menos eficiente. Esta especialización lograría un incremento de la producción mundial. El problema de esta teoría es que no tenía solución a que ocurriría si un país no tiene ventaja absoluta en ningún bien. Para ello Ricardo formuló su teoría de la ventaja comparativa.

Ricardo explicó en su teoría como un país sin tener ventaja absoluta en algún bien podía participar en el comercio exterior obteniendo beneficios. Dicha teoría se conoce como la Ley de la ventaja comparativa, y establece que un país que obtuviera desventaja absoluta en la producción de ambos bienes con respecto a otro país, podría mantener comercio y que fuese beneficioso siempre y cuando los costes relativos sean diferentes. El país menos eficiente deberá especializarse produciendo y exportando aquello en lo cual su desventaja absoluta es menor; por otro lado, deberá importar el bien que tiene desventaja comparativa.

La existencia de costes comparativos distintos permite que, con ese intercambio, ambos países resulten beneficiados del comercio internacional, pudiendo consumir mayor número de bienes con la misma cantidad de trabajo.

La crítica fundamental a la teoría se basa en la idea de que parte de unos supuestos irreales: se refiere a dos países, dos bienes y el trabajo es el único factor de producción; las funciones son homogéneas, lo que implica que haya rendimientos constantes a escala, no tiene en cuenta los costes del transporte y otros obstáculos como las dotaciones fijas de factores y la inmovilidad internacional de estos mismos.

La teoría de la ventaja comparativa no explicaba porque los costes relativos difieren entre los países. Por ello dos economistas suecos hicieron su aportación pudiendo determinar la causa última del comercio internacional. Heckscher y Ohlin afirman que los requisitos previos para que el comercio internacional exista deben darse los siguientes supuestos: la diferente dotación relativa de factores productivos, distintos precios relativos de los factores de producción de los países que comercian y por último diferentes proporciones de factores productivos para bienes distintos.

Este teorema se formaliza empleando un modelo de dos países, dos factores y dos bienes, teniendo que asumir la hipótesis de que existe competencia perfecta en los mercados de factores y productos; la diferente intensidad factorial de los bienes no cambia de un país a otro; la cantidad total de los factores de producción es fija para cada país; las dotaciones factoriales son distintas y los factores tienen movilidad entre ramas de la producción, pero no entre países.

Partiendo de estos supuestos se desarrolla una teoría de ventaja comparativa cuyo principal el teorema de H-O: un país exportará el bien que utiliza intensivamente su factor

relativamente abundante, e importará el bien que utiliza intensivamente el factor relativamente escaso.

Como se señaló con anterioridad, estas teorías clásicas y neoclásicas no permiten explicar un comercio muy en boga: el comercio intraindustrial horizontal que se concreta en el intercambio de variedades similares de un mismo bien, entre naciones con dotaciones factoriales y capacidades productivas también similares. Por ello desde finales de los ochenta se desarrolla la Nueva Teoría del comercio internacional cuyo precursor es el premio Nobel Paul Krugman

Para explicar la importancia y gran dinamismo del comercio interindustrial se han creado unos modelos que integran la diferenciación de productos y las economías de escala en un mercado con competencia imperfecta.

P. Krugman es uno de los primeros en considerar estos modelos, dándole un lugar importante a los modelos bajo competencia imperfecta y economías de escala, para explicar el comercio intraindustrial.

La que se ha denominado Nueva Teoría del Comercio Internacional se fundamenta en dos pilares que se observan fácilmente en la realidad: la existencia de economías de escala en las empresas y la preferencia de los consumidores por la variedad.

Las economías de escala aparecen si al aumentar el volumen de producción se produce una reducción del coste medio. El origen de esta reducción de costes se encuentra en la existencia de costes fijos que existen con independencia del cuál sea el volumen de producción. Al aumentar la escala, se produce un reparto de los mismos entre un mayor número de unidades, lo que provoca la caída del coste fijo por unidad de producto y en definitiva del coste medio unitario. El comercio internacional, en la medida en que permite el acceso un mercado mucho más amplio, garantiza la explotación de economías de escala en la producción de las distintas variedades de producto.

La preferencia de los consumidores por la variedad horizontal, es decir, por la combinación de atributos que mejor se adaptan a sus necesidades en lugar de preferir un producto homogéneo tiene un doble efecto en los precios. Por una parte, dota a la empresa de cierto poder de monopolio sobre aquella variedad elegida y diferenciada, que no elabora ninguna otra empresa pudiendo darle una cierta libertad para fijar un precio mayor. Por contra, estas variedades, aunque no sean iguales, se sustituyen unas a otras lo que provoca que las empresas continúen haciéndose la competencia entre ellas y se vean

obligadas a contener el precio para poder competir. En definitiva, bajo esta perspectiva teórica el comercio internacional otorga los siguientes beneficios: las empresas producen una mayor cantidad de bienes aprovechando las economías de escala lo que les permite reducir costes y, a cambio, los consumidores pueden elegir entre una variedad mayor y pagan un precio más bajo por el aumento de la competencia.

Hasta aquí, las teorías de comercio internacional, que podríamos considerar teorías tradicionales, centran su atención en el papel de los países como agentes protagonistas del comercio internacional, relegando el papel de las empresas

Sus modelos asumen que las empresas de cualquier sector son idénticas y parten del supuesto de una empresa representativa. Sin embargo, desde finales de los noventa los datos de comercio a nivel de empresarial demuestran que, incluso dentro de una misma industria, las empresas son muy diferentes y que esa heterogeneidad puede tener un impacto muy importante en su estrategia de internacionalización. Bajo estos supuestos se desarrolla una tercera rama de la teoría del comercio internacional, la que se ha denominado Novísima Teoría del Comercio Internacional.

En síntesis, los resultados empíricos ponen de manifiesto que únicamente un pequeño porcentaje de empresas son exportadoras, la exportación está muy concentrada, sólo unas pocas empresas exportadoras realizan la mayor parte de la exportación; la exportación supone un porcentaje reducido de la producción total; en todos los sectores hay alguna empresa exportadora y las empresas exportadoras son sustancialmente diferentes a las empresas no exportadoras.

Concretamente, las empresas exportadoras se caracterizan generalmente por tener mayor dimensión, ser más productivas, utilizar trabajadores más cualificados y ser intensivas en capital y tecnología. Estas diferencias no se producen al exportar, sino que preceden a la exportación.

Bernar, Bradford, Redding y Schott (2007) desarrollan un modelo basado en dos países, dos factores y dos industrias y cada industria está constituida por una serie de empresas, cada cual produce una sola variedad diferenciada en su industria. Es entonces cuando se observa que las empresas de baja productividad tienen más opciones de fracasar y las de alta productividad una probabilidad mucho mayor de sobrevivir y crecer. El crecimiento relativo de estas empresas aumenta la productividad global de toda la industria. La expansión de la producción en las empresas exportadoras aumenta la demanda de

factores, haciendo incrementar el precio de los inputs hasta tal punto que las empresas de menor productividad no pueden cubrir sus costes fijos y se ven obligados a salir del mercado. Pudiendo concluir que el comportamiento de empresas diferentes amplía las ventajas comparativas de los países, creando una fuente de ganancia de bienestar con el comercio.

Respecto al tipo de bienes comerciados, hasta fechas recientes, las teorías suponían que la producción íntegra de un bien se efectuaba dentro de un mismo país. Sin embargo, desde comienzos de siglo se ha producido un cambio relevante en los flujos comerciales y de inversión. Hoy en día las empresas distribuyen su producción alrededor de todo el mundo, desde el diseño del bien hasta su montaje y distribución, de modo que los bienes son "producidos por el mundo" (Stephenson, 2014). Esta fragmentación internacional de la producción se concreta en el desarrollo de las Cadenas Global de Valor (CGV), las cuales analizamos a lo largo del presente trabajo. Su desarrollo, se ha visto impulsado por los rápidos avances de las TICs, los menores costes de transporte y la liberalización del comercio, lo cuales han permitido a las grandes empresas multinacionales formar redes de producción y distribución en distintos países para un mismo bien. Por tanto, "las CGV son un conjunto de eslabones o de actividades necesarias para generar un producto o servicio, las cuales pueden ser entendidas como una nueva forma de funcionamiento y organización de las redes transnacionales" (Ferrando, 2012).

En términos de comercio internacional, el desarrollo de estas cadenas va unido al incremento del comercio de inputs productivos que traspasan una y otra vez las fronteras nacionales para formar parte de este proceso productivo de modo que la medición correcta del comercio se centra en el cálculo del valor añadido y no del valor final de los productos intercambiados.

En definitiva, las tres propuestas teóricas aquí expuestas guiarán el análisis empírico de los epígrafes subsiguientes en los que se analizarán los rasgos generales de los intercambios de la Unión Europea con el exterior y la relevancia cuantitativa de los distintos tipos de comercio.

3) La Unión Europea en el comercio mundial.

Este epígrafe tiene como objetivo analizar la evolución mostrada por los principales participantes del comercio mundial en los últimos años. Pretendemos analizar las diferentes capacidades productivas y exportadoras de los grandes actores del comercio mundial y analizar el papel de la UE en ese contexto mediante el análisis de sus exportaciones e importaciones. Para realizar las tablas de este apartado nos hemos basado en datos de Eurostat.

A partir del cuadro 1 podemos apreciar la trayectoria creciente que ha experimentado China lo que la ha convertido en la primera potencia exportadora del mundo doblando a la Unión Europea que desde 2014 perdió este primer puesto, trasladando a Estados Unidos a un tercer puesto y a Japón en cuarto lugar. En cuanto a las importaciones, Estados Unidos está a la cabeza como es habitual, estando en un segundo lugar la Unión Europea y en tercer puesto China. En cuanto al saldo comercial China muestra un gran superávit comercial que, aunque no de forma lineal, tiende a crecer en el tiempo mientras el gran déficit comercial de Estados Unidos se va acentuando. El caso de Japón y el de la Unión Europea requieren un análisis más detallado. Este primero, que tradicionalmente ha presentado grandes superávits comerciales, se vio afectado negativamente en el periodo 2011-2015, debido al tsunami que sacudió al país en 2011 y al accidente nuclear, lo que provocó un déficit comercial durante esos años para volver a la normalidad después. En cuanto a la Unión Europea, que tradicionalmente ha tenido grandes déficits comerciales, desde que comenzó la crisis revierte esta tendencia y comienza a presentar superávits hasta el momento actual, aunque hay que destacar que desde el año 2016 va en disminución.

En cuanto al dinamismo, cabe destacar el caso de China que ha registrado crecimientos espectaculares. Si comparamos 2007 con 2017 en tan solo diez años ha multiplicado por 2,2 sus exportaciones y por 2,5 sus importaciones lo que ha inducido un importante impulso a la exportación de sus principales socios a lo largo del mundo.

Cuadro 1. Principales cifras en el comercio mundial (en miles de millones de euros)

	Exportaciones				Importaciones				Saldo			
	UE-28	USA	CHINA	JAPAN	UE-28	USA	CHINA	JAPAN	UE-28	USA	CHINA	JAPAN
2002	885.335,2	733.103,2	344.327,4	440.688,7	936.907,9	1.271.451,4	312.151,1	357.031,4	-51.572,7	-538.348,2	32.176,3	83.657,3
2003	861.955,4	639.682,3	387.400,8	417.252,4	935.509,5	1.153.723,1	364.886,7	338.978,1	-73.554,1	-514.040,8	22.514,1	78.274,3
2004	945.242,2	657.533,2	476.988,2	454.828,4	1.026.933,9	1.226.198,7	451.184,8	365.989,1	-81.691,7	-568.665,5	25.803,4	88.839,3
2005	1.049.520,6	726.902,6	612.453,5	478.209,8	1.183.508,4	1.392.428,9	530.466,0	414.650,3	-133.987,8	-665.526,3	81.987,5	63.559,5
2006	1.152.429,4	825.923,3	771.691,3	515.072,5	1.368.462,0	1.528.350,7	630.344,7	461.185,0	-216.032,6	-702.427,4	141.346,6	53.887,5
2007	1.234.470,4	848.258,4	890.229,6	521.216,4	1.450.918,5	1.471.813,8	697.639,9	454.026,5	-216.448,1	-623.555,4	192.589,7	67.189,9
2008	1.309.129,6	883.804,0	972.731,2	531.283,8	1.585.410,4	1.471.875,2	770.031,4	518.448,4	-276.280,8	-588.071,2	202.699,8	12.835,4
2009	1.094.359,5	757.608,3	861.519,0	416.345,5	1.236.474,0	1.148.477,1	720.931,5	395.744,7	-142.114,5	-390.868,8	140.587,5	20.600,8
2010	1.354.055,2	964.093,8	1.190.460,1	580.654,6	1.531.518,2	1.484.694,8	1.051.670,4	523.541,6	-177.463,0	-520.601,0	138.789,7	57.113,0
2011	1.554.473,9	1.064.426,9	1.363.784,8	591.367,6	1.729.972,2	1.626.163,1	1.252.438,8	614.497,5	-175.498,3	-561.736,2	111.346,0	-23.129,9
2012	1.684.989,7	1.202.468,9	1.594.631,3	621.590,9	1.798.878,1	1.817.152,6	1.415.161,3	689.625,7	-113.888,4	-614.683,7	179.470,0	-68.034,8
2013	1.736.484,3	1.187.852,8	1.663.283,8	538.436,3	1.687.700,2	1.751.818,5	1.468.257,1	627.336,8	48.784,1	-563.965,7	195.026,7	-88.900,5
2014	1.703.905,8	1.219.226,8	1.763.110,8	519.546,5	1.689.636,6	1.814.720,0	1.474.772,0	611.354,7	14.269,2	-595.493,2	288.338,8	-91.808,2
2015	1.790.481,6	1.353.624,0	2.049.092,6	563.202,8	1.727.322,4	2.085.105,5	1.513.802,9	563.829,1	63.159,2	-731.481,5	535.289,7	-626,3
2016	1.745.499,9	1.310.377,9	1.895.055,7	582.647,4	1.708.303,1	2.031.085,9	1.434.565,6	548.309,7	37.196,8	-720.708,0	460.490,1	34.337,7
2017	1.879.034,2	1.368.158,9	2.003.514,7	617.949,2	1.856.864,3	2.130.999,5	1.632.108,5	594.382,9	22.169,9	-762.840,6	371.406,2	23.566,3

Fuente: (Eurostat, 2019) y elaboración propia

3.1) Distribución geográfica del comercio exterior de la Unión Europea

La UE se ha caracterizado siempre por su permanente déficit comercial. En 2012 sufrió su déficit más importante en lo que llevábamos de siglo, pero desde ese momento la balanza comercial de la UE se ha tornado y ha comenzado a tener superávits comerciales que se han mantenido hasta 2017 aunque cada vez se está reduciendo acercándose ya a la igualdad entre exportaciones e importaciones. En el año 2008 las exportaciones sufren una gran recesión debido a la crisis económica, pero desde 2010 continúan su crecimiento, llegando a un máximo histórico en 2017 de 1.879.034 millones de euros.

Queda por determinar si la naturaleza de este superávit puede calificarse de estructural, pero por la evolución decreciente que lleva es previsible que revierta a déficits en un futuro no muy lejano.

En el cuadro 2 podemos observar el comercio que efectúa la Unión Europea con sus principales socios tanto en exportaciones como en importaciones. En el año 2017 seis países absorben el 49% de las exportaciones de la Unión Europea. El principal socio comercial de la Unión Europea es Estados Unidos con gran diferencia ya que es el destino del 20 % de nuestras exportaciones totales, seguido por China (10,5%), Suiza (8%), Rusia (4,6%), Japón (3,2%) y Noruega (2,7%).

En cuanto a la dinámica seguida por nuestras exportaciones, a principios de siglo Estados Unidos y Suiza suponían nuestros dos grandes receptores de exportaciones con un 28% y 8,2% respectivamente, si bien durante todo el periodo han ido perdiendo protagonismo en favor de China que ha pasado del 4% al 10,5% en lo que llevamos de siglo y a favor de Rusia, por lo que podemos destacar que los nuevos mercados emergentes están absorbiendo protagonismo en los mercados internacionales.

Desde el punto de vista de las importaciones podemos observar en el cuadro 2 que nuestro principal proveedor es China con un 20,2% de cuota de mercado. Desde 2005 China supero a Estados Unidos en importaciones y cada vez ha ido siendo más grande la brecha que les separa, aumentando la importancia de China como proveedora de bienes. Le siguen Estados Unidos con un 13,8% y Rusia con un 7,8% que está perdiendo peso relativo desde 2013, año en el cual llegaron a ser sus importaciones un 12,3%.

Se observa en definitiva que China se ha convertido en el principal actor de los intercambios comerciales del mundo. Sus exportaciones con la Unión Europea han

experimentado un crecimiento del 4,15% desde 2002 hasta 2017. Las economías emergentes ya están comenzando a ser las grandes protagonistas del comercio internacional, previéndose aún mayores crecimientos en los próximos años.

3.2) Composición de las importaciones y de las exportaciones.

Conocidos los principales socios geográficos de la UE, en este epígrafe se realiza el análisis sectorial, el análisis de la composición de las exportaciones e importaciones de bienes de la Unión Europea. Para ello, se ha llevado a cabo un cálculo de las cuotas comerciales de los diferentes sectores, mediante el cociente de las exportaciones o importaciones en millones de euros de un sector entre el total de estas. Los resultados se reflejan en el gráfico 1. Como muestra y clasifica Pelegrín (2015) hay dos rasgos distintivos del comercio exterior de la Unión Europea: en primer lugar, la importancia de las manufacturas en el total del comercio exterior, quedando en un segundo plano el comercio agrícola, debido en gran parte a la política agrícola comunitaria, caracterizada por un claro sesgo proteccionista.

En segundo lugar, en cuanto a las diferencias entre importaciones y exportaciones, la composición de las exportaciones es casi igual para los distintos socios comerciales, mientras que, en el caso de las importaciones, Europa tiende a importar materias primas y alimentos de lugares con abundancia en recursos naturales como África, América Latina y Oriente Medio. Así podemos observar un comercio intraindustrial con Asia y Norteamérica y comercio interindustrial con el resto de áreas geográficas. (Pelegrín, 2015).

Como podemos observar en el gráfico 1, claramente la mayor parte de bienes que comercia la UE son manufacturas; de las exportaciones de la UE el 89% representan bienes manufacturados, siendo casi la mitad (43%) exportaciones de maquinaria y equipos de transporte.

En cuanto a importaciones dos terceras partes son manufacturas, el resto son productos energéticos ya que como no poseemos fuentes propias de energía tenemos que importar la gran mayoría.

Cuadro 2. Los principales socios comerciales de la UE (millones de euros)

	Total Extra		EEUU		CHINA		RUSIA		SUIZA		NORUEGA		JAPON	
	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP
2002	885.335	936.908	248.060	182.841	35.102	90.419	34.509	65.102	72.856	61.863	28.162	48.051	43.500	73.823
2003	861.955	935.510	227.460	158.685	41.477	106.579	37.271	71.275	71.409	59.249	27.671	51.083	41.040	72.607
2004	945.242	1.026.934	235.727	159.313	48.382	129.203	46.123	84.921	75.268	62.166	30.786	55.342	43.469	74.920
2005	1.049.521	1.183.508	250.864	158.821	51.749	161.008	56.690	114.030	86.285	66.697	33.746	67.199	43.723	74.346
2006	1.152.429	1.368.462	267.012	170.869	63.696	195.816	72.399	143.602	88.592	71.620	38.380	81.922	44.753	78.430
2007	1.234.470	1.450.919	259.608	177.963	71.823	233.863	89.196	147.734	93.234	77.047	43.471	79.295	43.742	79.259
2008	1.309.130	1.585.410	248.042	182.960	78.301	249.102	104.968	180.446	100.622	82.650	43.719	95.945	42.390	76.475
2009	1.094.360	1.236.474	204.171	156.078	82.421	215.274	65.697	119.570	88.796	80.909	37.490	68.918	35.978	58.440
2010	1.354.055	1.531.518	243.345	174.893	113.454	283.931	86.308	162.079	110.470	85.493	41.933	79.026	43.984	67.302
2011	1.554.474	1.729.972	264.240	194.233	136.415	295.055	108.587	201.329	142.095	93.498	46.819	95.325	49.075	70.583
2012	1.684.990	1.798.878	293.576	209.433	144.228	292.122	123.469	215.131	133.619	105.900	49.930	99.843	55.663	64.999
2013	1.736.484	1.687.700	289.441	199.510	148.115	280.119	119.448	206.972	169.142	94.532	50.079	89.559	54.016	56.620
2014	1.703.906	1.689.637	311.413	209.285	164.680	302.501	103.273	182.389	140.270	96.546	50.193	85.107	53.319	56.536
2015	1.790.482	1.727.322	371.301	249.335	170.360	351.045	73.787	136.394	150.513	102.356	48.782	74.156	56.538	59.844
2016	1.745.500	1.708.303	363.677	248.755	169.705	352.279	72.425	118.870	142.218	121.371	48.322	63.336	58.046	65.997
2017	1.879.034	1.856.864	376.199	256.591	197.649	375.374	86.036	144.941	150.245	110.728	50.658	73.737	60.760	68.874

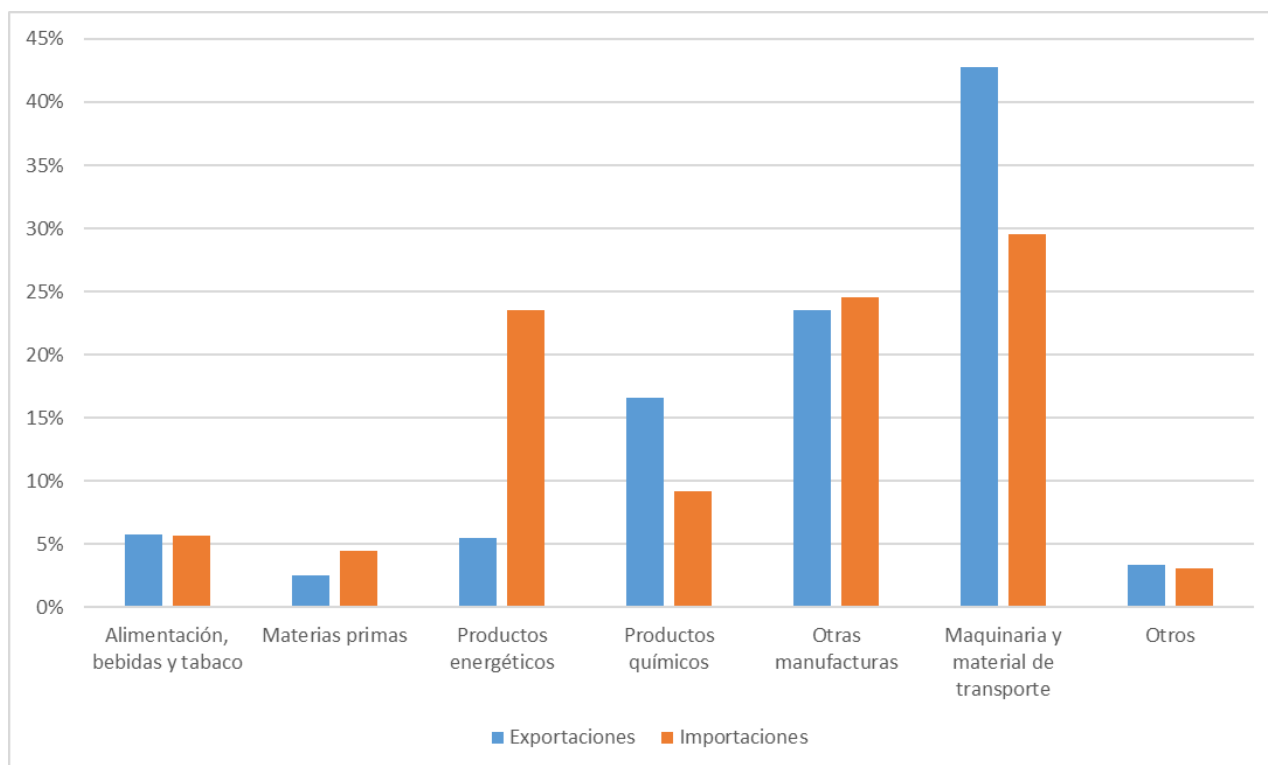
Fuente: (Eurostat, 2019) y elaboración propia.

Cuadro 3. Porcentaje sobre el comercio de bienes extra-UE

	EEUU		CHINA		RUSIA		SUIZA		NORUEGA		JAPON	
	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP	EXP	IMP
2002	28,0	19,5	4,0	9,7	3,9	6,9	8,2	6,6	3,2	5,1	4,9	7,9
2003	26,4	17,0	4,8	11,4	4,3	7,6	8,3	6,3	3,2	5,5	4,8	7,8
2004	24,9	15,5	5,1	12,6	4,9	8,3	8,0	6,1	3,3	5,4	4,6	7,3
2005	23,9	13,4	4,9	13,6	5,4	9,6	8,2	5,6	3,2	5,7	4,2	6,3
2006	23,2	12,5	5,5	14,3	6,3	10,5	7,7	5,2	3,3	6,0	3,9	5,7
2007	21,0	12,3	5,8	16,1	7,2	10,2	7,6	5,3	3,5	5,5	3,5	5,5
2008	18,9	11,5	6,0	15,7	8,0	11,4	7,7	5,2	3,3	6,1	3,2	4,8
2009	18,7	12,6	7,5	17,4	6,0	9,7	8,1	6,5	3,4	5,6	3,3	4,7
2010	18,0	11,4	8,4	18,5	6,4	10,6	8,2	5,6	3,1	5,2	3,2	4,4
2011	17,0	11,2	8,8	17,1	7,0	11,6	9,1	5,4	3,0	5,5	3,2	4,1
2012	17,4	11,6	8,6	16,2	7,3	12,0	7,9	5,9	3,0	5,6	3,3	3,6
2013	16,7	11,8	8,5	16,6	6,9	12,3	9,7	5,6	2,9	5,3	3,1	3,4
2014	18,3	12,4	9,7	17,9	6,1	10,8	8,2	5,7	2,9	5,0	3,1	3,3
2015	20,7	14,4	9,5	20,3	4,1	7,9	8,4	5,9	2,7	4,3	3,2	3,5
2016	20,8	14,6	9,7	20,6	4,1	7,0	8,1	7,1	2,8	3,7	3,3	3,9
2017	20,0	13,8	10,5	20,2	4,6	7,8	8,0	6,0	2,7	4,0	3,2	3,7

Fuente: (Eurostat, 2019) y elaboración propia.

Grafico 1. Composición sectorial del comercio exterior del conjunto de la UE (% total de exportaciones e importaciones de bienes extra-UE). Promedio del periodo 2002-2017



Fuente: (Eurostat, 2019) y elaboración propia.

El sector maquinaria y equipo de transporte es el más importante del comercio de la Unión Europea, representando el 43% en las exportaciones y el 30% en las importaciones. Es el sector con mayor superávit comercial, dentro de él se encuentran en el apartado de exportaciones, automóviles, maquinaria industrial y maquinaria eléctrica. Por el lado de las importaciones el mayor importe corresponde a maquinaria eléctrica, equipos de telecomunicación y productos de información y comunicación. Los principales destinos son Estados Unidos y China (Pelegrián,2015). Podemos apreciar un comercio tipo intraindustrial, ya que no es comercio entre diferentes sectores, sino que se trata de comercio de bienes similares, cuyos principales factores explicativos son la diferenciación del producto y las economías de escala.

En el sector químico también se observa un superávit comercial elevado, basado en productos farmacéuticos y química orgánica. Tanto las importaciones como las exportaciones se realizan con dos países básicamente como son Suiza y Estados Unidos.

En cuanto a la industria alimentaria tanto las exportaciones como las importaciones están en torno al 6% del comercio total de la UE, hay que tener en cuenta que este tipo de comercio está condicionado por la Política Agraria Comunitaria, que subsidia las exportaciones y aplica grandes barreras a las importaciones; este sector tiene una política proteccionista.

El sector Otras Manufacturas está compuesto por un grupo muy dispar, que incluye productos como: piel, caucho, madera, papel, textiles, metales, zapatos, instrumentos científicos, cámaras... Las exportaciones se basan en semimanufacturas del metal y productos metálicos, mientras que en las importaciones destacan productos manufacturados textiles. El saldo de este sector es deficitario, aunque no en gran medida.

En cuanto al sector energético muestra el mayor déficit debido a la inexistencia de fuentes energéticas inorgánicas en la UE con la consiguiente necesidad de importarlas. Nuestros principales proveedores son Rusia, Noruega, Argelia y Arabia Saudí.

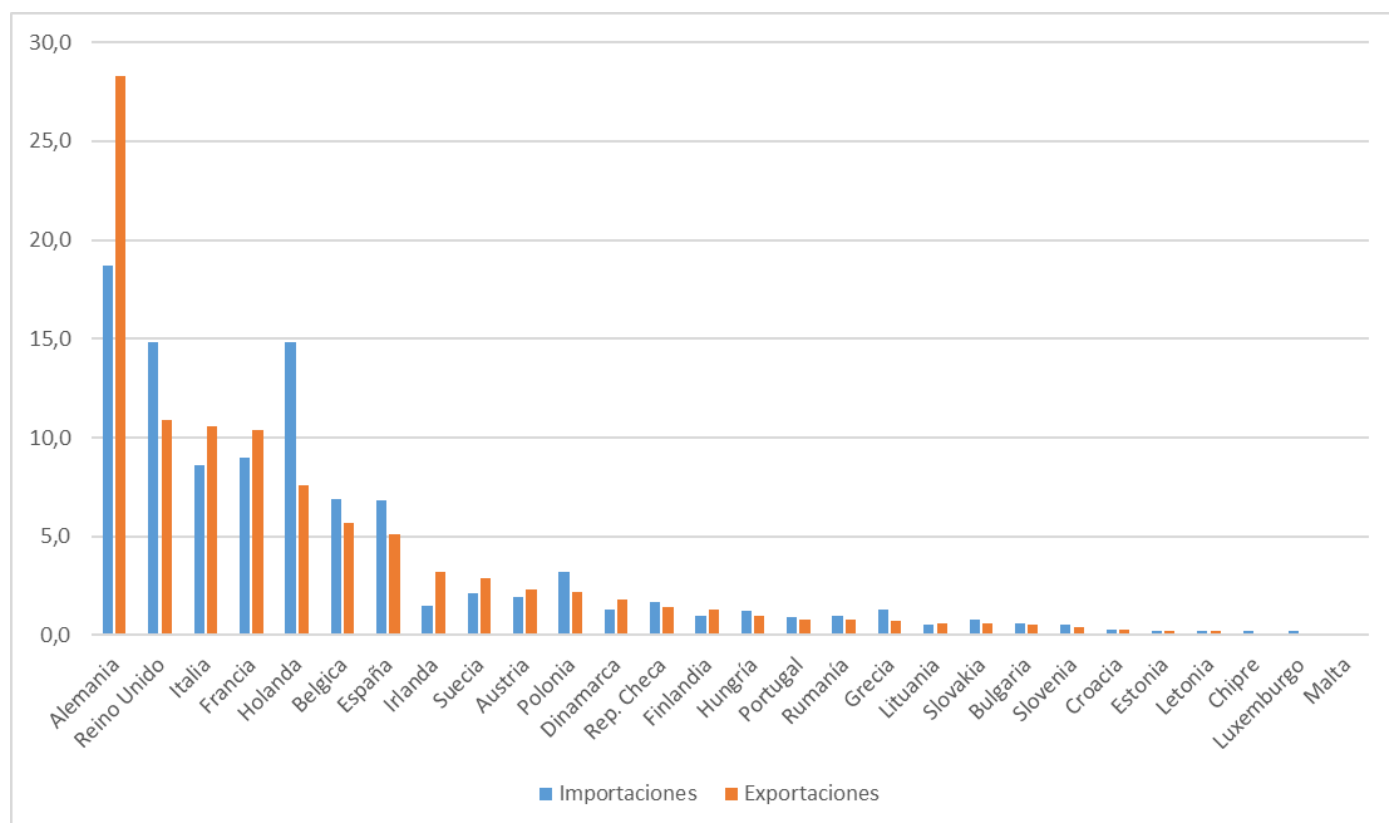
En resumen, como muestra el gráfico 1, las exportaciones de la Unión Europea están basadas en maquinaria, material de transporte y productos químicos. En cuanto a las importaciones, se basan básicamente en productos energéticos y en productos manufacturados. El saldo comercial de la UE siempre ha presentado déficit comercial, hasta 2013 cuando comienza a observarse un superávit comercial que se mantiene, aunque con una tendencia decreciente. Por grupos, destacar el superávit de maquinaria y material de transporte y en cuanto al déficit destacar el del sector energético que no tiene fácil corrección.

3.3) Participación de cada país en el comercio exterior europeo.

El origen del comercio exterior europeo se concentra en unos pocos países. Viendo el gráfico 2, podemos deducir que en cuanto a exportaciones los primeros siete países concentran el 78,6% de las exportaciones totales, mientras que en las importaciones acaparan el 79,6% del total. El primer país en cuanto a exportaciones es Alemania con el 28,3% de cuota y un 18,7% en importaciones. En exportaciones le siguen Reino Unido (10,9%), Italia (10,6%), Francia (10,4%), Holanda (7,6%), Bélgica (5,7%) y España (5,1%). En cuanto a las importaciones, después de Alemania (18,7%), se encuentran Reino Unido (14,8%), Holanda (14,8%), Francia (9%), Italia (8,6%), Bélgica (6,9%) y España (6,8%).

Como hemos indicado anteriormente el saldo comercial de la UE ha sido deficitario hasta 2013 teniendo su mayor valor negativo en 2008 con un saldo de 276.280,8 miles de millones de euros. En 2015 tuvo su mayor bonanza con 63.159,2 miles de millones de euros y desde entonces ha ido disminuyendo hasta el momento, aunque aún se mantiene positivo. La evolución hacia el superávit comercial fue debida en parte a la caída de la demanda interna lo cual redujo en gran medida las importaciones. Los países que más positivamente contribuyen al saldo comercial exterior son Alemania seguido con gran diferencia por Italia, Irlanda y Francia. En cuanto a los países que más restan se encuentran Holanda, Reino Unido, España, Bélgica y Polonia.

Gráfico 2. Participación en el comercio exterior de bienes del conjunto de la UE (porcentajes 2017).



Fuente: (Eurostat, 2019) y elaboración propia.

4) Una aproximación cuantitativa a las distintas modalidades de comercio europeo.

En este apartado vamos a realizar una valoración de la importancia relativa de los diversos tipos de comercio en las distintas economías europeas. Para ello, se calcularán los indicadores habitualmente utilizados para estimar el volumen de comercio acorde con las tres grandes teorías de comercio internacional. En un primer apartado se analiza la teoría tradicional de comercio interindustrial, analizando las ventajas comparativas con el saldo comercial relativo, y el índice de especialización comercial. Más adelante, conforme a la nueva teoría de comercio internacional, se valora el comercio intraindustrial calculando el índice de Grubel y Lloyd. Para finalizar, realizaremos un análisis de la novísima teoría de comercio internacional estimando la participación de las economías europeas en las cadenas globales de valor.

4.1) Comercio Interindustrial.

4.1.1) Saldo Comercial Relativo.

Como se ha señalado en el epígrafe 2, la teoría clásica del comercio explica el comercio interindustrial en base a la teoría de la ventaja comparativa. Este tipo de comercio se mide mediante el saldo de comercio relativo, el cual se calcula aplicando la siguiente fórmula:

$$SCR = \frac{(X - M)}{(X + M)} \times 100$$

.

Los resultados obtenidos los podemos observar en el cuadro 4. En dicho cuadro tenemos valores para tres periodos distintos para poder observar la evolución que ha seguido el indicador en un periodo precrisis, otro poscrisis y uno último, ya reciente, en la recuperación económica. Un valor positivo indica que el país tiene ventaja comparativa en relación a otros países, si es negativo, el país posee desventaja comparativa. Cuanto

mayor sea el resultado en valor absoluto (cerca de 100), el país será esencialmente exportador o importador. Si el valor es cercano a 0 dicho país tendrá menor tipo de comercio interindustrial y mayor tipo intraindustrial.

Podemos observar que la Unión europea de los 28 en media muestra un valor cercano a 0 lo que nos indica que a nivel agregado el área exporta e importa bienes en magnitudes similares, es decir, presenta un reducido volumen de comercio interindustrial. Los países que muestran los valores más altos y negativos son Chipre (36'9), Malta (35'5), Grecia (24'5) y Croacia (23'6) reflejando la existencia de una tímida desventaja comparativa, pues en ningún caso se advierten valores superiores al 50%.

A lo largo del tiempo se distinguen los siguientes comportamientos: países como Irlanda, República Checa y Dinamarca incrementan su ventaja a lo largo de los años; otros la reducen como Alemania y Bélgica; países como Francia y Reino Unido incrementan su desventaja comercial relativa; otros como Bulgaria, Chipre, Croacia, Estonia, Grecia, Lituania y Letonia reducen esta desventaja y otros como Eslovaquia, Eslovenia, Italia pasan de desventaja a ventaja o al revés como Austria y Finlandia.

España presenta un mayor volumen de comercio importador ya que su valor es de -5.9 y cercano a 0 lo que nos indica que tiene un bajo comercio interindustrial. A lo largo del tiempo esta desventaja se reduce y lo hace en forma de U; partiendo de un -21,2% en 2007 alcanza su menor valor, -3.5%, en 2013 cuando como consecuencia de la doble crisis la demanda interna y las importaciones se vieron reducidas. Desde entonces, la desventaja crece levemente, hasta el -5,9%.

Cuadro 4. Saldo comercial relativo.

	2007	2013	2018
EU 28	-8,1	1,4	-0,6
EU 19	-0,2	4,2	4,4
Alemania	11,2	10,0	9,6
Austria	0,2	-2,3	-2,3
Bélgica	2,3	1,9	1,8
Bulgaria	-23,6	-7,4	-6,7
Chipre	-72,1	-51,5	-36,9
Croacia	-35,3	-27,0	-23,6
Dinamarca	2,6	6,5	3,1
Eslovaquia	-1,8	2,4	0,1
Eslovenia	-2,4	1,0	2,3
España	-21,2	-3,5	-5,9
Estonia	-17,5	-6,2	-5,8
Finlandia	4,8	-2,1	-1,8
Francia	-6,0	-8,1	-7,2
Grecia	-52,4	-26,5	-24,5
Holanda	5,6	6,5	5,8
Hungría	-0,1	3,6	1,6
Irlanda	18,4	22,8	21,2
Italia	-1,2	3,9	4,4
Letonia	-29,7	-10,5	-10,4
Lituania	-17,5	-3,3	-4,4
Luxemburgo	-10,0	-18,3	-19,2
Malta	-16,6	-25,4	-35,5
Polonia	-8,4	-0,6	-1,1
Portugal	-22,0	-9,3	-12,8
Reino Unido	-18,2	-9,9	-16,1
Rep. Checa	1,8	5,9	4,6
Rumanía	-26,9	-5,5	-10,3
Suecia	4,8	2,1	-1,2

Fuente: (Eurostat, 2019) y elaboración propia.

4.1.2) Especialización comercial.

El análisis de la ventaja comparativa no se agota con el estudio del Saldo Comercial Relativo, En el presente epígrafe se van a analizar las estructuras comerciales de los distintos países europeos mediante el estudio del valor y evolución del índice de Especialización. Como queremos analizar la estructura de las exportaciones de cada país y queremos comparar las especializaciones de estos países, se ha seguido la propuesta de Pelegrín (2015) clasificando los sectores según su nivel tecnológico y el capital humano asociado a las distintas actividades. Siguiendo este criterio, las actividades manufacturadas quedan organizadas en cuatro bloques; los cuales los hemos calculado haciendo el cociente de cada uno de los bloques de un país entre el total de todos sus bloques.

1. *Actividades manufactureras intensivas en trabajo y en recursos naturales.* Pertenecen básicamente el textil, vestido, cuero, calzado, papel, minerales y productos minerales no metálicos.
2. *Actividades manufactureras de bajo capital humano y de intensidad tecnológica baja.* Pertenecen básicamente productos metálicos, material ferroviario y construcción naval.
3. *Actividades manufactureras de nivel medio en capital humano y de intensidad tecnológica media.* Pertenecen básicamente productos eléctricos domésticos, componentes eléctricos, productos de caucho, maquinaria agrícola e industrial y vehículos a motor para el transporte de personas y mercancías.
4. *Actividades manufactureras de alto nivel en capital humano y de intensidad tecnológica alta.* Lo forman básicamente maquinaria de oficina, ordenadores e instrumentos de precisión, maquinaria eléctrica y electrónica, equipos de telecomunicación, industria aeronáutica, productos químicos y farmacéuticos.

Los primeros dos grupos representan a las actividades denominadas normalmente *tradicional*, el tercer grupo *actividades intermedias* y el cuarto *actividades avanzadas*.

Estructura de las exportaciones manufactureras.

El cuadro 5 nos muestra la estructura de las exportaciones de las manufacturas de la UE, atendiendo a la clasificación anterior.

Podemos observar que las exportaciones europeas están especializadas mayoritariamente en capital humano de intensidad tecnológica media con un 37,6%, de exportaciones manufactureras; este valor ha disminuido desde 2012 cuando suponía un 40,6%. Las actividades de capital humano y tecnología alta representan el 34,7% de las exportaciones de manufacturas de la UE, valor que también ha disminuido desde 2012 cuando se situaba en el 37,3%. A pesar de que han disminuido un poco sus valores en estos últimos años, estos dos bloques juntos representan más del 70% de las exportaciones de la Unión Europea por lo tanto podemos afirmar que nuestras exportaciones están altamente especializadas en industrias intermedias y avanzadas.

En cuanto a industrias avanzadas destacan países por estar muy por encima de la media europea como son: Irlanda, Malta, Holanda, Bélgica, Francia y Reino Unido. Seis países destacan en la especialización de actividades medias: Rumanía, Hungría, Eslovaquia, Republica Checa, Eslovenia y Alemania y finalmente, en actividades de bajo capital humano y tecnología baja están muy por encima de la media Chipre, Luxemburgo y Finlandia. La aparición de Luxemburgo en este grupo se explica por su gran especialización en servicios financieros, mientras que las actividades manufactureras no tienen un peso relevante en su economía.

En el grupo de actividades manufactureras intensivas en trabajo y en recursos naturales destacan Portugal, Croacia, Letonia, Lituania, Bulgaria, Finlandia, Grecia e Italia. La aparición de Finlandia en esta clasificación se debe a que posee una alta concentración en actividades intensivas en trabajo y en recursos, las industrias del papel, madera, derivados y productos de la clasificación anterior como productos metálicos y plásticos.

Para ver esta relación entre actividades manufactureras avanzadas e intermedias en contraposición a las actividades intensivas en recursos naturales y bajo nivel de capital humano y tecnología, hemos procedido a realizar el gráfico 3, el cual hemos calculado haciendo el promedio de la estructura manufacturera de las denominadas tradicionales

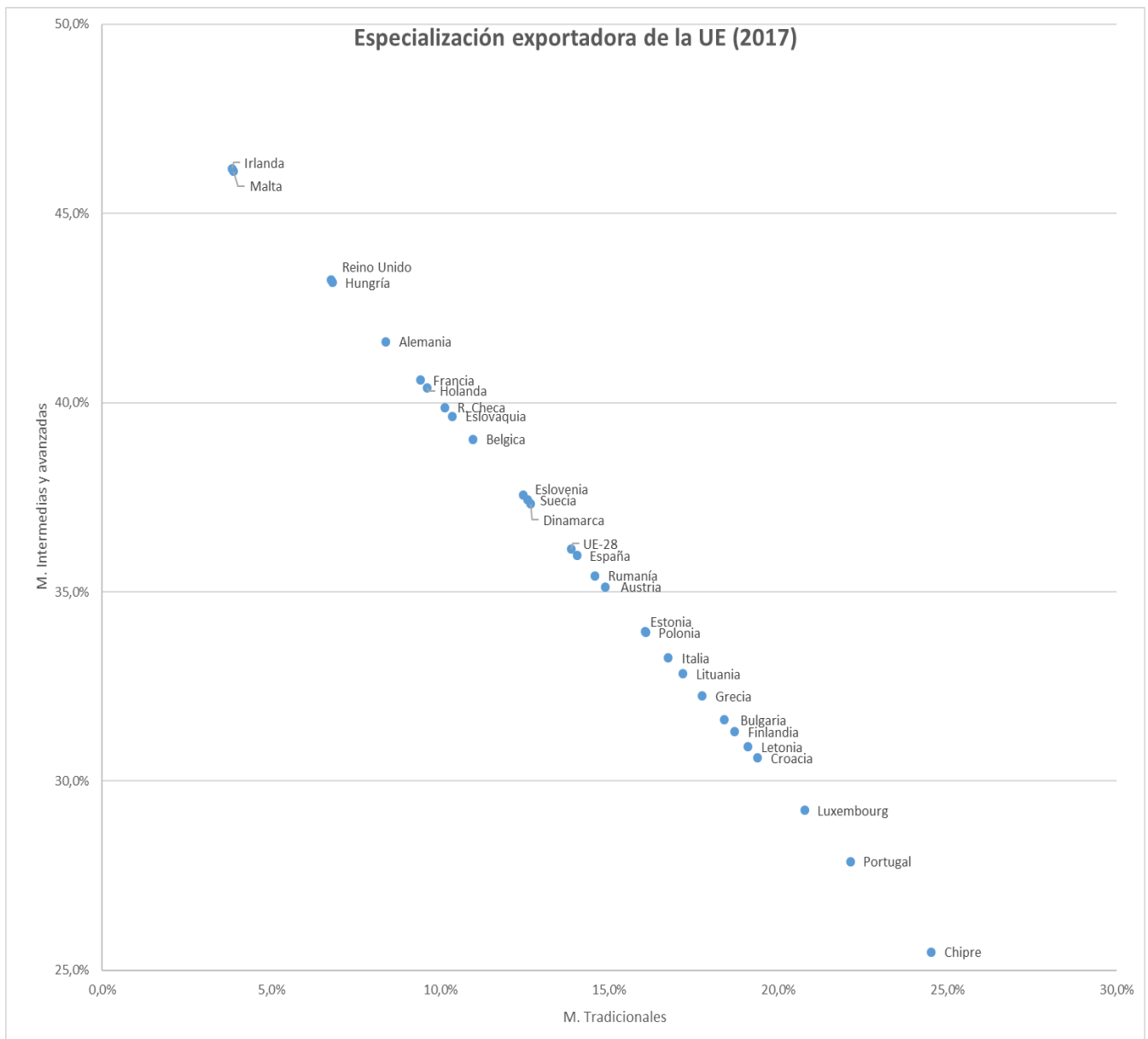
e intensivas en trabajo y recursos, frente al promedio de las otras dos manufacturas, avanzadas e intermedias; el ajuste de la recta de regresión permite advertir una relación decreciente lo que nos lleva a destacar los siguientes resultados. Un primer grupo de países está compuesto por Irlanda, Malta, Reino Unido, Hungría, Alemania, Francia y Holanda, este extremo superior contiene a los países con alta especialización exportadora en bienes de elevado valor añadido. Un segundo bloque en el centro con países con una estructura mixta, este bloque es el más numeroso y a él pertenecen la gran mayoría de países. Y en la parte inferior podemos encontrar un tercer grupo en el cual se encuentran los países con una alta especialización exportadora en manufacturas tradicionales, compuesto por: Chipre, Portugal, Luxemburgo, Croacia, Letonia y Finlandia. España no destaca en ningún aspecto, aparece en el centro del gráfico junto a la media de la Unión Europea.

Cuadro 5. Estructura de las exportaciones UE-28 en 2017

PAIS	Intensivas en trabajo y recursos	Capital humano e intensidad tecnológica bajos	Capital humano e intensidad tecnológica medios	Capital humano e intensidad tecnológica altos
Austria	13,6%	16,1%	44,7%	25,6%
Bélgica	11,6%	10,3%	30,4%	47,7%
Bulgaria	24,2%	12,5%	37,9%	25,3%
Croacia	26,8%	11,9%	31,5%	29,7%
Chipre	2,3%	46,8%	10,9%	40,1%
R. Checa	10,7%	9,5%	54,1%	25,6%
Dinamarca	15,8%	9,5%	34,0%	40,7%
Estonia	20,8%	11,3%	38,5%	29,4%
Finlandia	22,3%	15,1%	41,9%	20,7%
Francia	10,6%	8,2%	35,1%	46,0%
Alemania	8,1%	8,6%	49,5%	33,7%
Grecia	21,8%	13,7%	21,8%	42,7%
Hungría	7,9%	5,8%	54,9%	31,5%
Irlanda	1,6%	6,0%	5,7%	86,6%
Italia	21,5%	12,0%	41,9%	24,6%
Letonia	25,2%	13,0%	26,4%	35,4%
Lituania	24,9%	9,4%	30,9%	34,8%
Luxemburgo	13,6%	28,0%	33,3%	25,1%
Malta	4,3%	3,5%	29,2%	63,1%
Holanda	9,0%	10,2%	27,2%	53,6%
Polonia	19,3%	12,8%	43,4%	24,5%
Portugal	34,0%	10,3%	34,7%	21,0%
Rumanía	18,8%	10,3%	57,2%	13,7%
Eslovaquia	9,8%	10,9%	54,1%	25,2%
Eslovenia	13,1%	11,8%	49,8%	25,4%
España	17,8%	10,3%	45,7%	26,2%
Suecia	14,3%	10,9%	46,3%	28,6%
Reino Unido	7,7%	5,8%	42,2%	44,3%
UE-28	15,4%	12,3%	37,6%	34,7%

Fuente: (UNCTAD, 2019) y elaboración propia

Grafico 3. Especialización exportadora de la UE (2017)



Fuente: (UNCTAD, 2019) y elaboración propia

En este punto vamos a estudiar la evolución en la especialización comercial de la Unión Europea. Para ello hemos calculado en el cuadro 6 el índice de especialización (IES) para cada país de la UE.

$$IES = \frac{\frac{\textit{Manufacturas país X}}{\textit{Manufacturas totales país X}}}{\frac{\textit{Manufacturas UE}}{\textit{Manufacturas totales UE}}}$$

Un valor superior a uno indica una alta especialización respecto a la media europea, mientras que, un valor inferior implica una baja especialización respecto a la media europea.

El análisis de este índice nos indica que para actividades manufactureras intensivas en trabajo y en recursos naturales destaca en primer lugar con un valor cercano a tres Portugal, seguida por Croacia, Bulgaria, Lituania y Letonia con valores entre 2 y 2,99. Con valores en torno al 1,5 y 1,99 se encuentran: Finlandia, Italia, Grecia, Estonia, Rumania y Polonia.

En las actividades manufactureras de bajo capital humano y de intensidad tecnológica baja, se encuentra con un valor del 2,92 Luxemburgo seguido muy de cerca de Chipre y después con valores entre el 1,6 y el 1,3 se encuentran Austria, Finlandia, Polonia, Grecia y Letonia.

En actividades manufactureras de nivel medio en capital humano y de intensidad tecnológica media en los cuatro primeros lugares se encuentran Rumania, Hungría, Eslovaquia y Republica Checa con 1,3. Seguidos de Alemania, Eslovenia y España.

En cuanto a las actividades manufactureras de alto nivel en capital humano y de intensidad tecnológica alta en primer lugar se encuentra Irlanda con un IE de 2,34 seguido por Malta, Holanda, Chipre, Bélgica y Francia. Este resultado obtenido por Irlanda es debido a la gran presencia de empresas multinacionales en sectores con alto contenido tecnológico en industrias como la farmacéutica, maquinaria eléctrica y electrónica, e instrumentos de precisión. En Malta, la industria manufacturera solo implica un poco más del 10% de su valor añadido bruto, por lo que no debería destacar, pero Malta e Irlanda obtienen estos valores tan diferenciadores por la gran participación de filiales extranjeras en el valor añadido de los países. En Chipre destaca su gran valor por las exportaciones en manufacturas en gran parte por productos farmacéuticos.

También se han calculado los Índices de Especialización (IES) para el promedio de los años 2002-2004 y 2015-2017, para poder analizar la evolución de la especialización de cada país. Las diferencias entre un promedio y el otro mostrarían el dinamismo de la especialización comercial. Podemos observar los siguientes rasgos:

1. Los resultados que obtenemos para las exportaciones de actividades extensivas en trabajo muestran que cuatro países (Bélgica, Dinamarca, Alemania y Luxemburgo) no tienen variación en el índice de especialización. Luego solo crece y muy levemente en países como Francia, Holanda, Portugal, España y Suecia. En el resto de países decrecen estos valores, destacando que en los países del este de Europa las bajadas son bastante significativas, esto implica que están cediendo estas actividades a países con menores costes de producción, principalmente asiáticos.
2. Observando las exportaciones de las industrias con actividades tradicionales se advierte que en países como Austria, Bélgica, Chipre, Finlandia, Irlanda, Holanda y Portugal crece este índice. En este caso se mantiene en seis países, tales como: Estonia, Alemania, Hungría, Italia, Eslovenia y España. En el resto de países decrecen los valores en gran medida en países como Croacia, Letonia y Lituania.
3. En cuanto a las industrias de intensidad media en capital humano y tecnología (actividades intermedias) solo hay unos pocos países en los que la especialización decrece, son: Bélgica, Francia, Irlanda, Portugal y España, Chipre ha sufrido un gran descenso pasando del 1,1 al 0,3. En el resto de países la especialización se mantiene o aumenta como es el caso de los países del Este que partían de unos niveles bajos, y que se han ido incorporando a Europa desde 2004 con un gran desarrollo en este ámbito.
4. Atendiendo a las actividades de intensidad alta en capital humano y tecnología o actividades avanzadas, hay que destacar países como Chipre, Irlanda, Malta y Holanda con los valores más altos de especialización. También mencionara la favorable evolución de los países de Europa del Este mencionados anteriormente.

Cuadro 6. Especialización comercial respecto al promedio de la Unión Europea

<i>Manufacturas</i>	A. Intensivas en trabajo		Actividades tradicionales		Actividades intermedias		Actividades Avanzadas	
	<i>País</i>	2002-2004	2015-2017	2002-2004	2015-2017	2002-2004	2015-2017	2002-2004
Austria	1,2	1,1	1,5	1,7	1,1	1,1	0,7	0,7
Bélgica	1,0	1,0	0,9	1,0	0,8	0,7	1,2	1,3
Bulgaria	3,4	2,2	1,8	1,1	0,5	0,9	0,4	0,7
Croacia	2,3	2,3	2,5	1,3	0,5	0,8	0,6	0,8
Chipre	1,1	0,5	0,4	2,6	1,1	0,3	1,0	1,5
R. Checa	1,1	0,9	1,3	1,0	1,2	1,3	0,6	0,7
Dinamarca	1,4	1,4	1,1	1,0	0,9	0,9	1,0	1,0
Estonia	2,3	1,7	1,1	1,1	0,6	0,9	0,9	0,8
Finlandia	1,9	2,0	1,3	1,5	0,7	1,0	0,9	0,6
Francia	0,8	0,9	1,0	0,9	1,0	0,8	1,1	1,3
Alemania	0,7	0,7	0,9	0,9	1,2	1,2	0,9	0,9
Grecia	2,7	1,8	1,2	1,4	0,5	0,5	0,9	1,2
Hungría	0,8	0,6	0,6	0,6	1,1	1,4	1,1	0,8
Irlanda	0,2	0,1	0,4	0,6	0,2	0,1	2,4	2,3
Italia	1,9	1,8	1,2	1,2	1,0	1,0	0,6	0,7
Letonia	3,4	2,1	2,1	1,3	0,4	0,6	0,4	1,0
Lituania	2,5	2,2	1,6	0,9	0,6	0,7	0,7	1,0
Luxemburgo	1,1	1,1	3,0	2,9	0,6	0,8	0,8	0,7
Malta	0,7	0,3	0,4	0,3	0,4	0,6	1,9	1,9
Holanda	0,7	0,8	0,9	1,1	0,6	0,6	1,6	1,5
Polonia	1,9	1,6	1,9	1,4	1,0	1,0	0,4	0,7
Portugal	2,8	2,9	0,7	1,1	0,9	0,8	0,5	0,5
Rumanía	3,5	1,6	1,7	1,1	0,6	1,4	0,3	0,4
Eslovaquia	1,4	0,8	1,7	1,1	1,3	1,3	0,4	0,7
Eslovenia	1,7	1,1	1,2	1,2	1,1	1,2	0,6	0,7
España	1,2	1,5	1,1	1,1	1,2	1,1	0,7	0,7
Suecia	1,1	1,2	1,2	1,1	1,0	1,1	0,9	0,8
Reino Unido	0,5	0,6	0,7	0,6	1,0	1,0	1,3	1,2

Fuente: Elaboración propia con datos de la (UNCTAD, 2019)

4.2) Comercio intraindustrial.

El comercio intraindustrial como ya hemos mencionado con anterioridad es aquel en el que se comercia bidireccionalmente y un país importa y exporta el mismo producto o productos similares. Este comercio lo medimos con el índice de Grubel y Lloyd. Este se calcula como:

$$IGL = \frac{(X + M) - [X - M]}{(X + M)} \times 100$$

Valores cercanos a 100 indican que el país realiza buena parte de sus intercambios comerciales con carácter intraindustrial; mientras que si el valor es cercano a 0 el país tendrá un fuerte contenido de comercio interindustrial.

Hemos calculado valores para tres periodos diferentes para poder observar la evolución que llevan los diferentes países y hacia donde tiende su comercio. Como este índice es el contrapunto al saldo comercial relativo, los países que representaban altos valores en el SCR ahora van a presentar valores bajos.

Destacar los valores de países como Eslovaquia que tiene un 99,9 para el periodo 2017 lo que nos indica que su comercio es básicamente intraindustrial exportando e importando bienes de las mismas industrias. Seguido de Polonia con un 98,9; Suecia con un 98,8 y Bélgica y Finlandia con un 98,2.

La Unión europea se caracteriza por tener un carácter comercial muy intraindustrial debido a que hay mucho comercio entre sus propios países que son naciones con características económicas muy similares, producen bienes similares pero diferenciados tanto horizontal como verticalmente.

España presenta un valor elevado, un 94,1, denotando que es una economía desarrollada ya que comercializa con bienes diferenciados en gran medida.

Cuadro 7. Índice de Grubel y LLOYD.

	2007	2013	2018
EU 28	91,9	98,6	99,4
EU 19	99,8	95,8	95,6
Alemania	88,8	90,0	90,4
Austria	99,8	97,7	97,7
Bélgica	97,7	98,1	98,2
Bulgaria	76,4	92,6	93,3
Chipre	27,9	48,5	63,1
Croacia	64,7	73,0	76,4
Dinamarca	97,4	93,5	96,9
Eslovaquia	98,2	97,6	99,9
Eslovenia	97,6	99,0	97,7
España	78,8	96,5	94,1
Estonia	82,5	93,8	94,2
Finlandia	95,2	97,9	98,2
Francia	94,0	91,9	92,8
Grecia	47,6	73,5	75,5
Holanda	94,4	93,5	94,2
Hungría	99,9	96,4	98,4
Irlanda	81,6	77,2	78,8
Italia	98,8	96,1	95,6
Letonia	70,3	89,5	89,6
Lituania	82,5	96,7	95,6
Luxemburgo	90,0	81,7	80,8
Malta	83,4	74,6	64,5
Polonia	91,6	99,4	98,9
Portugal	78,0	90,7	87,2
Reino Unido	81,8	90,1	83,9
Rep. Checa	98,2	94,1	95,4
Rumanía	73,1	94,5	89,7
Suecia	95,2	97,9	98,8

Fuente: (Eurostat, 2019) y elaboración propia.

4.3) Europa en las cadenas globales del valor.

En las últimas décadas, el incremento del comercio mundial ha venido acompañado de un relevante cambio en su estructura asociado a el desarrollo de las denominadas Cadenas Globales de Valor (CGV). La fragmentación internacional de la producción en un mundo crecientemente globalizado ha propiciado la aparición de estas cadenas que, siguiendo a (Rodil Marzabal, 2016), pueden definirse como distintas fases de generación de valor asociadas a diferentes etapas de un proceso productivo que concluirá con la elaboración de bienes finales.

El desarrollo de las CGV va, por tanto, paralelo a la sucesiva generación de flujos de importación exportación y reexportación de las economías implicadas. Se trata de un comercio de enorme complejidad cuya medición ha originado diversas propuestas metodológicas.

Así, con objeto de completar el análisis del comercio europeo en las últimas décadas en este epígrafe se efectúa una valoración de la participación de las distintas economías de la UE-28 en las CGV mundiales. Para ello se ha utilizado la base de datos TIVA, elaborada por la OECD a partir de las tablas input-output de dichas economías y, se han analizados alguno de los indicadores propuestos por (Koopman, 2010) para medir el comercio en valor añadido. Concretamente se obtendrán y calcularán los siguientes indicadores

- a) IVAci: Valor añadido generado por el país de referencia C que, una vez exportado, es reexportado a terceros países.
- b) FVAci: Valor añadido foráneo que es reexportado por dicho país de referencia C.
- c) Participación Forward o hacia adelante (también llamado índice de participación progresiva) que recoge el peso del IVAci en el total de exportaciones brutas de C, EXP_{CT} .
- d) Participación Backward o “hacia atrás” (también llamado índice de participación regresiva), que mide el peso de FVAci en el total de exportaciones brutas de C.
- e) La posición regresiva o progresiva de cada país que calcularemos mediante el indicador

$$IP_{CGV} = \frac{IVA_{ci}}{EXP_{CT}} + \frac{FVA_{ci}}{EXP_{CT}}$$

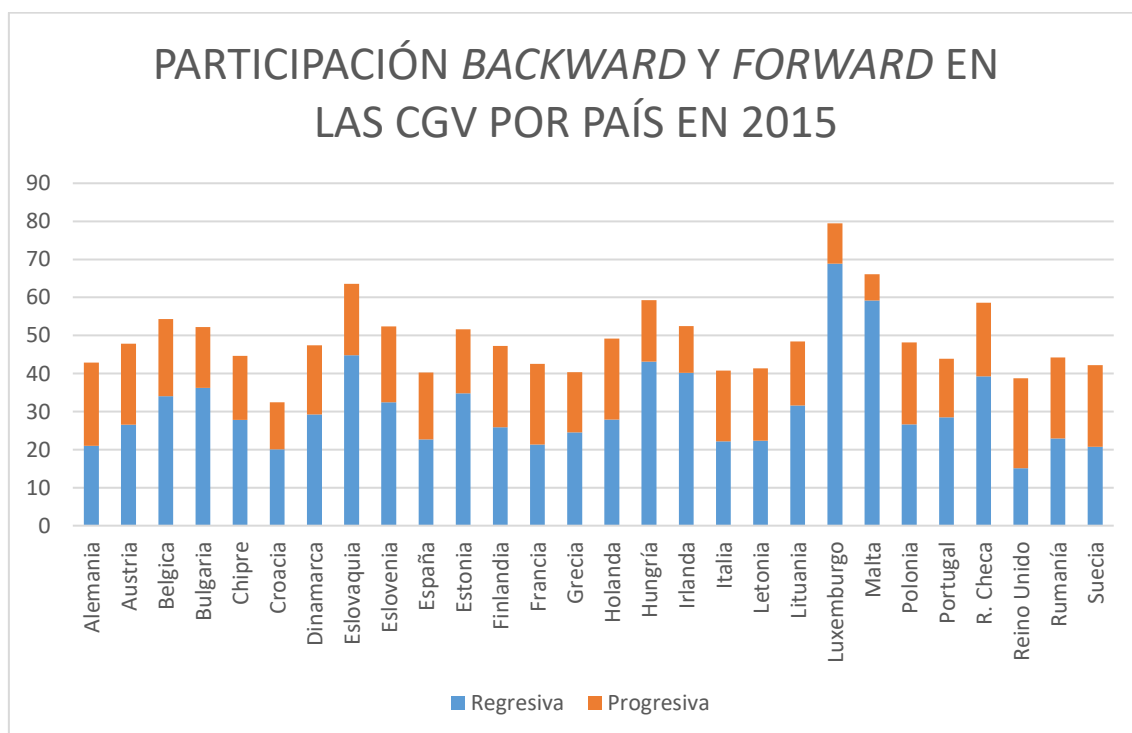
Una vez obtenidos los datos para el año 2015 podemos extraer del gráfico 4 las siguientes conclusiones. La mayor participación en las CGV corresponde a Luxemburgo, con más de un 80% seguido a una distancia considerable por Malta, Eslovaquia y Hungría, con valores próximos o superiores al 60%.

Destacando en la participación Backward o regresiva aparecen países como Luxemburgo con un 68.84%, seguido de Malta con 59.15%, Eslovaquia (44,78%) e Irlanda (40,19%). El que estos países tengan una mayor tasa regresiva que progresiva se asocia a una mayor especialización en las etapas del proceso productivo más próximas al consumo final. En contra punto con los menores valores regresivos encontramos a Reino Unido (15,08%), seguido de Croacia (20,04%), Suecia (20,71%) y Alemania (20,99%); estando estos países en el punto opuesto.

Atendiendo a la participación progresiva o forward la cual nos va a indicar que los países van a estar en las etapas del proceso productivo menos próximas al consumo final. Se encuentra Reino Unido (23,69%), Alemania (21,9%) y Polonia y Suecia con (21,5%).

En el caso de España tiene una componente regresiva del 22,7% y una componente progresiva de 17,58% lo que nos indica que tenemos una especialización mayor en las etapas de proceso productivo próxima al consumidor final.

Gráfico 4. Participación de Europa en la CGV.



Fuente: (TiVA, 2019) y elaboración propia.

5) Conclusiones.

En un mundo globalizado, la competitividad internacional es una condición necesaria para que las economías funcionen. Hoy en día que cada vez es más difícil marcar la diferencia porque el mundo se ha vuelto más global y en un instante podemos adquirir cualquier cosa de cualquier lugar. Los países tienen que realizar mayores esfuerzos para conseguir que las industrias se integren y mantengan dentro del comercio internacional.

La competitividad requiere que se realicen alianzas y pactos comerciales que permitan obtener beneficios. También hay que estar preparado para adaptarse y competir ya que el comercio actual está constantemente cambiando.

Los últimos años muestran una pérdida de cuota de la UE-28 entre los grandes exportadores mundiales, pérdida que comparte con Estados Unidos y Japón a favor de China. El gigante asiático se ha convertido con un 20% en el principal proveedor de nuestra área relegando a Estados Unidos que, no obstante, se mantiene como el principal destino de nuestras exportaciones, también con un 20%

En cuanto a su composición, las exportaciones de la Unión Europea destacan en maquinaria, material de transporte y productos químicos. En cuanto a las importaciones, se basan básicamente en productos energéticos y en productos manufacturados. El saldo comercial de la UE siempre ha presentado déficit comercial, hasta 2013 cuando comienza a observarse un superávit comercial que se mantiene en la actualidad, aunque con una tendencia decreciente.

El protagonista de nuestros flujos comerciales es Alemania tanto en importación como en exportación, si bien los primeros siete países concentran casi el 80% de ambos flujos en el total UE. Los países que más positivamente contribuyen al saldo comercial exterior son Alemania seguido con gran diferencia por Italia, Irlanda y Francia. En cuanto a los países que más restan se encuentran Holanda, Reino Unido, España, Bélgica y Polonia.

La valoración de la importancia relativa de los distintos tipos de comercio permitió concluir el reducido volumen que, a nivel global, tiene el comercio interindustrial en nuestra área con una tímida desventaja en el conjunto de la UE.28 y una leve ventaja en la eurozona. La especialización comercial, se centra en productos intensivos en capital humano e intensidad tecnológica media y alta representando ambos grupos el 70% de nuestras exportaciones. No obstante, la tendencia a caer en ambas participaciones

constituye una señal de alerta, muy especialmente en lo que a alto contenido tecnológico se refiere. Por países se ha comprobado que Irlanda, Malta, Reino Unido, Hungría, Alemania, Francia y Holanda, presentan alta especialización exportadora en bienes de elevado valor añadido mientras que Chipre, Portugal, Luxemburgo, Croacia, Letonia y Finlandia destacan por su especialización en manufacturas tradicionales.

La importancia global del comercio intraindustrial es muy elevada destacando países como Eslovaquia seguido de Polonia, Suecia, Bélgica y Finlandia con un índice de Grubel y Lloyd superiores al 98% en todos los casos. El resultado revela, por tanto, que a nivel agregado son las economías de escala y la diferenciación de producto los factores explicativos de la competitividad europea, y no se advierten las ventajas en costes más características de los países en desarrollo con origen en las dotaciones factoriales.

Finalmente, la novísima teoría del comercio internacional se valora con la estimación de la participación de las naciones en las cadenas globales de valor. La mayor participación en las CGV corresponde a Luxemburgo, con más de un 80% seguido a una distancia considerable por Malta, Eslovaquia y Hungría, con valores próximos o superiores al 60%. En media, la participación regresiva es muy superior a la progresiva, lo que indica que la especialización europea está más centrada en el consumidor final, algo propio de las economías desarrolladas que han constituido nuestro objeto de estudio.

Los resultados anteriores, por tanto, hacen temer por la pérdida del superávit comercial observado en la UE en los últimos años ya que estructuralmente hemos tenido siempre una clara tendencia al déficit comercial. En 2018 el superávit comercial de la eurozona con más de 279 mil millones de euros es holgado pero el observado en el conjunto de la UE, algo más de 64 mil, se estrecha. Los resultados sugieren la conveniencia de avanzar en la especialización de mayor contenido tecnológico en aras a mantener las cuotas comerciales frente a los países emergentes que irrumpen en los mercados con claras ventajas en costes, abundante población, mano de obra barata y crecientes capacidades tecnológicas. En este sentido, destacar la evolución favorable de los países de Europa Oriental en los que se observa un tránsito desde las manufacturas primarias a las más avanzadas.

En cuanto a la organización interior de la UE llama la atención el comportamiento de aquellos países que otorgan facilidades fiscales a las grandes multinacionales, situación

que se prolongará ante la falta de coordinación en materia de política fiscal, y especialmente impositiva, en cada país.

6) Bibliografía.

- Alonso Rodríguez, J. A. (2017). *Lecciones sobre economía mundial*. Cívitas.
- Eurostat. (2019). Obtenido de <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- Ezeala-Harrison. (1999). *Teoría y Política de la Competencia Internacional*. Ed. Praeger.
- Ferrando, A. (2012). El multilateralismo y su Caballo de Troya. *Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA)*.
- González Blanco, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Información Comercial Española (ICE)*.
- Koopman, R. (2010). Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains. *National Bureau of Economic Research*.
- Palmieri, F. (2018). Radiografía del Comex Argentino. *Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA)*.
- Pelegrín, Á. (2015). *Economía europea: crecimiento, competitividad y mercados*. Alianza.
- Prades, E., & Villanueva, P. (2017). España en las cadenas globales de valor. *Boletín Banco de España*.
- Rivero. (2008). EL COMERCIO AGROALIMENTARIO ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA EN EL AÑO 2000: ¿COMERCIO INTERINDUSTRIAL O INTRAINDUSTRIAL? *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Rodil Marzabal, Ó. M. (2016). Participación regional en las cadenas globales de valor: una aproximación al caso de las regiones españolas. *Reunion de estudios regionales*.
- Stepheson, S. (2014). Global value chains: the new reality of international trade. *International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD)*.
- TiVA. (2019). Obtenido de https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1#

Tugores Ques, J. (2002). *Economía internacional globalización e integración regional*.
Mc Graw Hill.

UNCTAD. (2019). Obtenido de
https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en

Valencia, J. B. (2017). Competitividad y comercio internacional. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración*, 9(16), 49-58.

Anexos.

Gráfico 1. Composición sectorial del comercio exterior del conjunto de la UE (% total de exportaciones e importaciones de bienes extra-UE). Promedio del periodo 2002-2017)

	2002-2017			
	Exportaciones	Importaciones	% Exportaciones	% Importaciones
Total	1.373.835,4	1.465.895,0	100%	100%
Alimentación, bebidas y tabaco	79.531,2	82.657,1	6%	6%
Materias primas	34.599,5	65.490,9	3%	4%
Productos energéticos	74.849,8	344.537,8	5%	24%
Productos químicos	227.735,4	134.865,6	17%	9%
Otras manufacturas	322.576,2	359.741,9	23%	25%
Maquinaria y material de transporte	587.989,0	433.176,3	43%	30%
Otros	46.554,3	45.425,4	3%	3%

Gráfico 2. Participación en el comercio exterior de bienes del conjunto de la UE (porcentajes 2017)

	2017				
	Importaciones	Exportaciones		Importaciones	Exportaciones
Alemania	18,7	28,3	Hungría	1,2	1,0
Reino Unido	14,8	10,9	Portugal	0,9	0,8
Italia	8,6	10,6	Rumanía	1,0	0,8
Francia	9,0	10,4	Grecia	1,3	0,7
Holanda	14,8	7,6	Lituania	0,5	0,6
Bélgica	6,9	5,7	Eslovaquia	0,8	0,6
España	6,8	5,1	Bulgaria	0,6	0,5
Irlanda	1,5	3,2	Eslovenia	0,5	0,4
Suecia	2,1	2,9	Croacia	0,3	0,3
Austria	1,9	2,3	Estonia	0,2	0,2
Polonia	3,2	2,2	Letonia	0,2	0,2
Dinamarca	1,3	1,8	Chipre	0,2	0,1
Rep. Checa	1,7	1,4	Luxemburgo	0,2	0,1
Finlandia	1,0	1,3	Malta	0,1	0,1

Grafico 3. Especialización exportadora de la UE (2017)

2017	Tradicional	Avanzadas e intermedias		Tradicional	Avanzadas e intermedias
Austria	15%	35%	Letonia	19%	31%
Bélgica	11%	39%	Lituania	17%	33%
Bulgaria	18%	32%	Luxemburgo	21%	29%
Croacia	19%	31%	Malta	4%	46%
Chipre	25%	25%	Holanda	10%	40%
R. Checa	10%	40%	Polonia	16%	34%
Dinamarca	13%	37%	Portugal	22%	28%
Estonia	16%	34%	Rumanía	15%	35%
Finlandia	19%	31%	Eslovaquia	10%	40%
Francia	9%	41%	Eslovenia	12%	38%
Alemania	8%	42%	España	14%	36%
Grecia	18%	32%	Suecia	13%	37%
Hungría	7%	43%	Reino Unido	7%	43%
Irlanda	4%	46%	UE-28	14%	36%
Italia	17%	33%			

Grafico 4. Participación de Europa en la CGV.

	2015			2015	
	Regresiva	Progresiva		Regresiva	Progresiva
Alemania	20,99	21,9	Holanda	27,92	21,25
Austria	26,5	21,32	Hungría	43,1	16,15
Bélgica	34,07	20,21	Irlanda	40,19	12,25
Bulgaria	36,24	15,96	Italia	22,2	18,58
Chipre	27,78	16,84	Letonia	22,36	18,98
Croacia	20,04	12,4	Lituania	31,6	16,79
Dinamarca	29,26	18,14	Luxemburgo	68,84	10,6
Eslovaquia	44,78	18,8	Malta	59,15	6,98
Eslovenia	32,46	19,95	Polonia	26,64	21,5
España	22,7	17,58	Portugal	28,44	15,44
Estonia	34,81	16,79	R. Checa	39,28	19,35
Finlandia	25,88	21,37	Reino Unido	15,08	23,69
Francia	21,36	21,15	Rumanía	22,92	21,3
Grecia	24,51	15,79	Suecia	20,71	21,5