

*Juan Ramón Lanzas Molina**

LA UE Y ESTADOS UNIDOS ANTE LA FUTURA CREACIÓN DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO

El inicio de las negociaciones para fortalecer los lazos comerciales entre la Unión Europea y los Estados Unidos abre un período de gran interés económico que puede desembocar en la creación de la zona de libre comercio más importante del mundo. El análisis de los flujos comerciales entre ambos bloques es objeto de este trabajo que se estructura en las siguientes partes. En primer lugar, se destaca la importancia del comercio bilateral y el nivel de protección existente; en segundo lugar se realiza un análisis sectorial que permite identificar la naturaleza del comercio exterior recíproco y, por último, se exponen las principales conclusiones e implicaciones de cara a la previsible consecución del acuerdo comercial.

Palabras clave: comercio exterior, acuerdos comerciales.

Clasificación JEL: F13, F14.

1. Introducción

Las relaciones comerciales recientes entre la Unión Europea (UE-27) y los Estados Unidos (EEUU) se rigen por una serie de declaraciones políticas que carecen de un régimen de tratado vinculante, si exceptuamos los acuerdos más generales que se vienen ratificando en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En la actualidad, dichas relaciones transatlánticas representan en conjunto casi el 60 por 100 de la actividad económica mundial.

A nivel de aranceles ambas partes se otorgan el trato de Nación Más Favorecida (NMF). En el comercio exterior bilateral los principales obstáculos son de naturaleza no arancelaria, lo que ha propiciado el desarrollo de diferentes iniciativas que se han ocupado de esta problemática.

La Política Comercial de la UE con EEUU se apoya en la Declaración Transatlántica de 1990. Una referencia de partida en los acuerdos entre ambos bloques comerciales la constituye la denominada Nueva Agenda Transatlántica (NAT) aprobada en la cumbre bilateral UE-EEUU que se celebró en diciembre de 1995 en Madrid. Dentro de la NAT, en el año 1998 se adoptaría una Declaración Común sobre la Colaboración Económica Transatlántica (*Transatlantic Economic Partnership*) cuyo fin último en el ámbito comercial era intensificar y ampliar la cooperación bilateral y multilateral (armonización de las posiciones mutuas en los distintos ámbitos de la OMC, eliminación de las barreras a los intercambios, resolución de las diferencias comerciales, armonización de normas técnicas y sanitarias, acceso a los mercados públicos, etcétera). En mayo del año 2002, durante la celebración de la cumbre UE-EEUU se lanzó la denominada «Agenda Positiva» que incorpora un nuevo enfoque de las relaciones comerciales bilaterales mediante una orientación ▷

* Departamento de Economía. Universidad de Jaén.

Vedrsión de julio de 2013.

más constructiva con el fin de potenciar dichas relaciones y con el objetivo de transformar la dinámica existente en los contenciosos entre ambas partes y, en su lugar, propiciar una mayor cooperación y creación de comercio.

En la cumbre UE-EEUU de junio de 2005 se aprobó la Iniciativa para Reforzar la Integración Económica y el Crecimiento Transatlántico, con la que se pretendía reducir los obstáculos a los intercambios comerciales y a las inversiones. En la reunión informal de Ministros de Economía de la UE y EEUU celebrada en noviembre de 2005 se acogió con satisfacción el Programa de Trabajo conjunto UE-EEUU destinado a poner en práctica dicha Iniciativa.

La cumbre bilateral del 30 de abril de 2007 estableció un Acuerdo Marco Transatlántico con un programa plurianual de cooperación que supuso la creación del Consejo Económico Transatlántico (TEC), constituido como foro de debate de los problemas que afectan a ambas áreas y cuyo objetivo sería la creación de un mercado transatlántico sin barreras mediante su supervisión, orientación y estimulación. A pesar del carácter técnico y comercial que se ha querido imprimir al TEC, su vocación y significado es eminentemente político (Sánchez, 2010).

La aceleración de la integración económica global, el auge de potencias como China e India, las dificultades para cerrar la Ronda Doha y la percepción de pérdida de competitividad y cuota de mercado en sectores tradicionalmente dominados por países avanzados llevó a resucitar la idea de establecer un área de libre comercio y un mercado único, así como avanzar en la armonización de los marcos regulatorios nacionales con el fin de reducir costes de transacción e incertidumbre, aumentar la seguridad jurídica e incrementar la eficacia y competitividad de las exportaciones (Stienberg, 2007). Dicho proyecto no fructificó a pesar de ser respaldado por la canciller alemana Ángela Merkel durante su presidencia de la UE y del G8 en 2007.

No obstante lo anterior, se ha seguido persistiendo en la idea de acercar posiciones y ha sido en el discurso del Estado de la Unión, el 13 de febre-

ro de 2013, cuando el presidente Barack Obama anunció que los EEUU y la UE abren las negociaciones para reforzar sus lazos comerciales. El proceso se inicia en julio de 2013, con dos años previstos de negociaciones¹, y el objetivo es crear una zona de libre comercio y un acuerdo sobre inversiones. Dicho acuerdo sería el mayor logrado a nivel mundial hasta la fecha. El presidente de la Comisión Europea ha señalado que dicho acuerdo permitiría a la UE aumentar su crecimiento económico anual en un 0,5 por 100, asumiendo que las negociaciones no serán fáciles porque hay sectores sensibles, incluyendo el agrícola, pero mostrándose convencido de que el acuerdo es posible debido a la débil situación de la economía y a la voluntad política entre ambas partes.

Ambas partes sostienen que si las negociaciones son fructíferas servirán para revitalizar la OMC, cuyas negociaciones actualmente centradas en la Ronda Doha no parecen avanzar, si bien habrá que ver hasta dónde se llega en este ambicioso acuerdo transatlántico que deberá sortear escollos de la negociación tan importantes en materia agrícola, compras públicas o de tráfico aéreo, entre otros, y ver cómo responden al acuerdo los países emergentes, a los que, en principio, nunca les ha gustado la idea de adaptarse a los estándares que fijan los países avanzados (Stienberg, 2013).

La consecución de una Zona de Libre Comercio UE-EEUU abriría una nueva etapa en las relaciones entre ambos lados del Atlántico. Dado el protagonismo de estos bloques en el comercio mundial y el imparable auge del proceso de internacionalización económica, nos planteamos analizar la evolución reciente de los flujos de comercio exterior entre estos espacios.

Con tal fin, este trabajo queda estructurado en las siguientes partes. En primer lugar, tras esta introducción, nos ocupamos de describir los principales rasgos que caracterizan la evolución agregada de los flujos comerciales de la UE con EEUU, así como reseñar el grado de protección existente en ambos ▷

¹ El objetivo de la Administración estadounidense sería firmar el acuerdo a finales de 2014 (18 meses de negociaciones).

bloques. Ahora bien, con objeto de profundizar en dicho análisis, se hace necesario descender a un estudio más pormenorizado del que se ocupa el apartado tercero, en el que mostraremos la dinámica sectorial seguida por las exportaciones e importaciones, para lo cual se han construido los indicadores que hemos considerado más representativos, esto es, aquel que determina la estructura sectorial de los intercambios, el índice de especialización intersectorial o índice de ventaja comparativa revelada (IVCR) y el índice de comercio intraindustrial (ICI). La fuente de datos utilizada ha sido la que facilita la base de datos de comercio exterior de Naciones Unidas Comtrade, empleando al efecto la clasificación estandarizada que proporciona el Sistema Arancelario Armonizado de Mercancías (HS 2007) con una desagregación al nivel de 6 dígitos. El ámbito temporal abarca el último quinquenio, esto, 2007 (punto de partida justificado por ser el primero que permite trabajar con datos homogéneos de la UE-27) a 2011 (último año disponible de datos al cierre del trabajo). Las conclusiones y consideraciones finales cierran el trabajo.

2. El comercio bilateral Unión Europea-Estados Unidos y el nivel de protección existente

La Unión Europea y los Estados Unidos son economías altamente interdependientes abarcando en conjunto las dos quintas partes del comercio mundial. Los flujos comerciales diarios alcanzan los 2.000 millones de euros (unos 2.800 millones de dólares) y se calcula que del comercio recíproco dependen 14 millones de puestos de trabajo repartidos, más o menos por igual, entre ambos bloques.

2.1. Posición de la Unión Europea en el comercio exterior de Estados Unidos

La mayor parte del comercio exterior de la Unión Europea tiene lugar en el viejo continente y,

de manera especial, entre socios comunitarios con dos tercios de los intercambios (Tabla 1), si bien cabe destacar el descenso que se experimenta tanto desde el lado de las expediciones como por las introducciones que en 2011 representan el 64,7 y 62,4 por 100, respectivamente.

En lo que respecta a los flujos extracomunitarios se aprecia una concentración significativa de las ventas en Estados Unidos (6 por 100) y en los denominados BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) (7,9 por 100), que, con un incremento superior al 2 por 100 en el último quinquenio, superan en conjunto al mercado americano. Destacan otras cuatro economías, Suiza, Turquía, Japón y Noruega que de manera individual sobrepasan el 1 por 100 de las exportaciones de la UE. Por el lado de las compras, entre los principales proveedores del mercado comunitario destacan China con el 6,5 por 100 en 2011, Rusia se ha convertido en el segundo suministrador (4,4 por 100) y Estados Unidos, con el 4,1 por 100, retrocede al tercer lugar, cuando en 2005 era el primero con el 4,8 por 100.

Desde la vertiente norteamericana el comercio exterior por continentes queda ordenado de la siguiente manera: un tercio de las exportaciones se concentran en los países NAFTA, un porcentaje ligeramente inferior tienen como destino Asia (27,8 por 100) y algo más de la quinta parte se dirigen a Europa (21,3 por 100). El principal proveedor de EEUU es Asia, que suministra algo más del 37 por 100 en valor de las mercancías. Le siguen las compras realizadas dentro de América del Norte y, en tercer lugar, las que tienen como origen Europa (18,4 por 100 en 2011). Si descendemos a nivel de países la mayor cuota de mercado en ventas se concentra en Canadá a pesar de haberse reducido en 2,4 puntos (del 21,4 al 19,0 por 100 en el último quinquenio). Sin embargo, el otro socio NAFTA (México), ha ganado posición en este periodo y representa el 13,3 por 100 en 2011. La omnipresencia de Estados Unidos en cualquier referencia del comercio exterior de México es clara; así, en lo que se refiere al análisis de los efectos que sobre el comercio exterior de México ha tenido el Tratado ▷

TABLA 1
POSICIÓN QUE OCUPAN ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA ENTRE SUS PRINCIPALES CLIENTES Y PROVEEDORES DE MERCANCÍAS
(En porcentaje)

	Estados Unidos							Unión Europea (27)					
	Clientes			Proveedores				Clientes			Proveedores		
	2007	2009	2011	2007	2009	2011		2007	2009	2011	2007	2009	2011
Mundo.....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	Mundo.....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
África	2,0	2,3	2,2	4,7	4,0	4,2	África	2,6	3,3	3,0	2,9	3,1	3,2
A. Norte	33,2	31,7	32,4	26,3	25,4	25,8	A. Norte	7,9	6,3	7,2	5,3	5,4	4,9
A. Sur-Central	9,2	10,2	11,2	7,0	7,1	7,9	A. Sur-Central.....	1,4	1,6	1,8	2,0	1,9	2,1
Asia	27,0	27,0	27,8	37,2	38,6	37,1	Asia.....	7,4	7,4	9,5	12,7	13,1	13,2
CEI	0,9	0,8	0,9	1,3	1,5	1,9	CEI.....	3,3	2,9	3,5	4,5	4,3	5,7
Europa	23,7	23,7	21,3	19,5	19,6	18,4	Europa	73,8	72,8	71,1	70,0	69,9	67,8
O. Medio	4,0	4,2	3,9	4,0	3,8	4,7	O. Medio	2,5	2,8	2,6	1,6	1,4	2,2
Canadá	21,4	19,4	19,0	15,7	14,2	14,1	Intra-UE	68,1	66,7	64,7	65,0	64,6	62,4
UE (27)	21,3	20,9	18,2	18,1	17,9	16,6	EEUU.....	6,7	6,2	6,0	4,4	4,6	4,1
México	11,7	12,2	13,3	10,6	11,1	11,7	Suiza.....	2,4	2,5	2,8	1,9	2,2	2,0
China	5,6	6,6	7,0	16,8	19,3	18,4	China	1,8	2,7	3,1	5,7	6,3	6,5
Japón.....	5,4	4,8	4,5	7,4	6,1	5,8	Rusia	2,3	2,5	2,5	3,5	3,4	4,4
Corea.....	3,0	2,7	2,9	2,4	2,5	2,6	Turquía	1,4	1,3	1,7	1,2	1,1	1,1
Brasil.....	2,1	2,5	2,9	1,3	1,3	1,4	Japón.....	1,1	2,0	1,1	1,9	1,6	1,5
Hong Kong.....	1,7	2,0	2,5	0,4	0,2	0,2	Noruega.....	1,1	1,1	1,1	1,9	2,0	2,1
Singapur	2,3	2,1	2,1	0,9	1,0	0,9	India.....	0,7	1,1	0,9	0,6	0,7	0,9
Australia.....	1,7	1,9	1,9	0,4	0,5	0,5	E. Á. Unidos	0,7	0,8	0,8	0,1	0,1	0,2
Taipei Chino.....	2,3	1,7	1,7	2,0	1,8	1,9	Brasil.....	0,5	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
Suiza.....	1,5	1,7	1,7	0,8	1,0	1,1	Corea.....	0,6	0,7	0,7	1,0	0,9	0,8
India.....	1,5	1,6	1,5	1,2	1,4	1,7	Canadá	0,7	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5
E. Á. Unidos	1,0	1,1	1,1	-	-	-	Australia.....	0,6	0,7	0,7	0,3	0,2	0,3
Chile	0,7	0,9	1,1	0,5	0,4	0,4	Hong Kong.....	0,5	0,6	0,7	0,3	0,3	0,2
Colombia	0,7	0,9	1,0	0,5	0,7	1,0	Singapur	0,5	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4
Turquía	0,6	0,7	1,0	0,2	0,2	0,2	A. Saudita	0,5	0,6	0,6	0,4	0,3	0,6
Malasia	1,0	1,0	1,0	1,7	1,5	1,2	Sudáfrica	0,5	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4
A. Saudita	0,9	1,0	0,9	1,8	1,4	2,2	México	0,5	0,5	0,5	0,3	0,3	0,4
Israel.....	1,1	0,9	0,9	1,0	1,2	1,0	Ucrania	0,6	0,4	0,5	0,3	0,2	0,3
Venezuela.....	0,9	0,9	0,8	2,0	1,8	1,9	Argelia	0,3	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6
Tailandia	0,7	0,7	0,7	1,2	1,2	1,1	Israel.....	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
Argentina	0,5	0,5	0,7	0,2	0,3	0,2	Taipei Chino.....	0,3	0,3	0,4	0,6	0,5	0,5
Rusia	0,6	0,5	0,6	1,0	1,2	1,6	Marruecos.....	0,3	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
Perú.....	0,4	0,5	0,6	0,3	0,3	0,3	Egipto	0,3	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
Costa Rica	0,4	0,4	0,4	0,2	0,4	0,5	Irán	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,4
Indonesia	0,4	0,5	0,5	0,8	0,9	0,9	Malasia	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5
Sudáfrica	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	Túnez.....	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Filipinas	0,7	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	Nigeria	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	0,5
Vietnam.....	-	0,3	0,3	0,6	0,8	0,8	Tailandia	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,4
Noruega.....	0,3	0,3	0,2	0,4	0,4	0,4	Argentina	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Ecuador	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	Indonesia	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4
Honduras.....	0,4	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2	Chile	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2
Total	93,6	92,8	92,8	91,9	92,3	92,0	Total	95,0	97,2	94,9	95,3	94,8	94,7

Fuente: OMC. Estadísticas del comercio internacional (varios años). Elaboración propia.

NAFTA merece ser destacada la constatación unívoca de un proceso simultáneo de creación de comercio interno y externo, siendo más intenso en general este último en los principales productos y guardando relación con la creciente presencia de China como proveedor del país azteca y EEUU (Rodil y López, 2011).

En lo que respecta a las ventas dirigidas al mercado UE también se observa un retroceso como cliente de 3,1 puntos, esto es del 21,3 al 18,2 por 100. Los BRICS en conjunto son destino del 12,5 por 100 de las exportaciones en 2011 frente al 10,3 de 2007, avance atribuido principalmente a China y Brasil. Final-

mente, destacar que al igual que ocurre con la UE el principal suministrador de mercancías de Estados Unidos es China con una cuota del 18,4 por 100 (15 por 100 en 2005). Las importaciones procedentes de la UE representan hoy día el 16,6 por 100.

2.2. Flujos agregados de comercio bilateral

En el periodo entre 2007 y 2011 las exportaciones comunitarias con destino a Estados Unidos crecieron a una tasa media anual del 0,51 por 100. ▷

LA UE Y ESTADOS UNIDOS ANTE LA FUTURA CREACIÓN DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO

TABLA 2
 COMERCIO EXTERIOR DE BIENES DE LA UNIÓN EUROPEA CON ESTADOS UNIDOS
 (Millones de dólares y porcentaje)

	2007						2011					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Austria.....	7.918,0	2,2	3.161,0	1,3	4.757,0	250,5	8.703,6	2,4	2.774,9	1,0	5.928,7	313,7
Bélgica.....	24.289,3	6,8	25.291,4	10,2	-1.002,0	96,0	24.205,4	6,6	29.876,9	11,1	-5.671,5	81,0
Bulgaria.....	427,2	0,1	306,2	0,1	121,0	139,5	366,1	0,1	257,5	0,1	108,6	142,2
Chipre.....	8,9	0,0	169,0	0,1	-160,1	5,3	25,3	0,0	97,1	0,0	-71,8	26,0
R. Checa.....	2.351,0	0,7	1.262,4	0,5	1.088,6	186,2	3.134,9	0,9	1.680,2	0,6	1.454,6	186,6
Dinamarca.....	5.647,1	1,6	2.927,2	1,2	2.719,8	192,9	5.744,5	1,6	2.244,7	0,8	3.499,8	255,9
Estonia.....	496,6	0,1	242,3	0,1	254,3	205,0	1.202,0	0,3	341,0	0,1	861,0	352,5
Finlandia.....	5.740,6	1,6	3.133,1	1,3	2.607,5	183,2	3.793,1	1,0	3.159,0	1,2	634,0	120,1
Francia.....	34.096,8	9,5	27.819,1	11,2	6.277,7	122,6	32.468,2	8,9	28.845,7	10,7	3.622,4	112,6
Alemania.....	100.560,8	28,0	49.611,2	20,0	50.949,6	202,7	103.075,2	28,1	48.779,2	18,1	54.296,0	211,3
Grecia.....	976,8	0,3	2.111,0	0,9	-1.134,1	46,3	1.711,6	0,5	1.083,4	0,4	628,1	158,0
Hungría.....	2.206,6	0,6	1.291,7	0,5	915,0	170,8	2.268,4	0,6	1.473,2	0,5	795,2	154,0
Irlanda.....	21.680,3	6,0	9.010,7	3,6	12.669,6	240,6	30.074,8	8,2	7.605,8	2,8	22.469,0	395,4
Italia.....	33.123,2	9,2	14.141,2	5,7	18.982,0	234,2	31.662,3	8,6	15.991,3	5,9	15.671,0	198,0
Letonia.....	108,4	0,0	381,2	0,2	-272,8	28,4	143,0	0,0	584,9	0,2	-441,9	24,4
Lituania.....	439,5	0,1	720,2	0,3	-280,7	61,0	729,7	0,2	1.141,6	0,4	-411,9	63,9
Luxemburgo.....	397,1	0,1	1.002,7	0,4	-605,7	39,6	575,2	0,2	1.585,2	0,6	-1.009,9	36,3
Malta.....	340,6	0,1	207,2	0,1	133,4	164,4	233,8	0,1	706,8	0,3	-473,0	33,1
Holanda.....	23.904,6	6,7	32.985,9	13,3	-9.081,4	72,5	23.310,1	6,4	42.825,7	15,9	-19.515,6	54,4
Polonia.....	2.057,5	0,6	3.122,7	1,3	-1.065,2	65,9	3.693,6	1,0	3.128,9	1,2	564,8	118,0
Portugal.....	2.318,9	0,6	2.478,5	1,0	-159,6	93,6	2.069,5	0,6	1.314,4	0,5	755,1	157,5
Rumania.....	808,3	0,2	680,4	0,3	127,9	118,8	1.110,2	0,3	914,1	0,3	196,1	121,5
Eslovaquia.....	1.441,7	0,4	680,0	0,3	761,7	212,0	1.248,1	0,3	302,1	0,1	946,0	413,2
Eslovenia.....	446,8	0,1	297,0	0,1	149,9	150,5	450,1	0,1	573,7	0,2	-123,6	78,5
España.....	10.208,0	2,8	9.879,3	4,0	328,8	103,3	11.009,3	3,0	10.651,3	4,0	358,0	103,4
Suecia.....	12.832,1	3,6	4.494,0	1,8	8.338,1	285,5	1.1131,0	3,0	5.258,3	2,0	5.872,7	211,7
Reino Unido.....	64.561,3	18,0	50.294,4	20,3	14.266,9	128,4	62.677,7	17,1	55.939,4	20,8	6.738,2	112,0
UE-27.....	359.388,1	100,0	247.700,9	100,0	111.687,1	145,1	36.6816,6	100,0	269.136,6	100,0	97.680,0	136,3

(1) Exportaciones; (2) Cuota de exportaciones; (3) Importaciones; (4) Cuota de importaciones; (5) Saldo comercial; (6) Tasa de cobertura.

Fuente: *Comtrade y elaboración propia.*

Este crecimiento tan reducido es concordante con el retroceso tan brusco que experimenta el comercio internacional en 2009. No obstante, las ventas de 2011 han recuperado el volumen del año 2007 situándolas en los 366.816 millones de dólares (Tabla 2). En cualquier caso, a pesar de que las importaciones han crecido a una tasa acumulativa media del 2,1 por 100 en el periodo, el balance comercial comunitario arroja un saldo positivo que se mantiene desde 1996, año de punto de inflexión. El superávit alcanza los 97.680 millones de dólares en 2011, con una tasa de cobertura del 136,3 por 100.

Este balance deficitario para Estados Unidos se ha manifestado de forma activa, pudiéndose explicar por el diferente ritmo de crecimiento de las exportaciones frente a las importaciones y es consecuencia de un proceso de reorientación de las ventas americanas hacia mercados distintos del europeo, mientras que las compras que proceden de este último guardan una evolución paralela y

más estrecha con el conjunto de sus importaciones.

En el ámbito de la Unión Europea los intercambios comerciales que se realizan con Estados Unidos no se distribuyen por igual entre todos los socios comunitarios sino que se concentran en un grupo de países. Alemania por sí sola es líder destacada en las ventas hacia el mercado americano con una cuota del 28 por 100. Reino Unido es origen del 18 por 100 de las exportaciones y un grupo de países formado por Francia, Italia, Holanda, Irlanda y Bélgica agrupan el 38 por 100. España y Suecia representan cada uno el 3 por 100, mientras que dieciocho países se reparten el 10 por 100 que resta. De igual forma, los principales socios europeos de Estados Unidos son el Reino Unido y Alemania, destinos conjuntos del 40 por 100 de los productos estadounidenses. Los mercados holandés, francés y belga superan cuotas del 10 por 100, mientras que el italiano, español e irlandés le siguen en importancia. ▷

TABLA 3
PERFILES ARANCELARIOS EN LA UNIÓN EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS
(En porcentaje)

	Unión Europea (27)			Estados Unidos		
	2007	2009	2011	2007	2009	2011
Arancel consolidado final, promedio simple (total).....	5,4	5,2	5,2	3,5	3,5	3,5
Arancel NMF aplicado, promedio simple (total).....	5,2	5,3	5,3	3,5	3,5	3,5
Arancel promedio ponderado por comercio (*)	2,7	3,2	2,8	2,2	2,1	2,1
Arancel promedio ponderado por comercio ptos. Agrop. (*).....	4,6	10,1	9,9	4,1	4,3	4,5
Arancel promedio ponderado por comercio ptos. No Agrop. (*)	2,7	2,7	2,4	2,1	2,0	2,0
Líneas arancelarias exentas NMF aplicado ptos. Agrop.....	29,9	29,8	30,1	30,4	30,5	30,3
Líneas arancelarias exentas NMF aplicado ptos. No agrop.	31,0	26,2	26,7	49,6	47,5	47,6
Arancel NMF ptos. Agrop. ponderado de las exportaciones a EEUU (*).....	1,6	2,0	2,1	-	-	-
Arancel NMF ptos. No Agrop. ponderado de las exportaciones a EEUU (*).....	1,5	1,1	1,1	-	-	-
Arancel NMF ptos. Agrop. ponderado de las exportaciones a la UE (*).....	-	-	-	4,9	6,6	4,8
Arancel NMF ptos. No Agrop. ponderado de las exportaciones a la UE (*).....	-	-	-	1,4	1,3	1,5
Importaciones ptos. Agrop. Exentas procedentes de EEUU (*).....	46,0	48,8	47,7	-	-	-
Importaciones ptos. No Agrop. Exentas procedentes de EEUU (*).....	56,8	69,7	69,0	-	-	-
Importaciones ptos. Agrop. Exentas procedentes de UE (*).....	-	-	-	46,8	40,4	47,5
Importaciones ptos. No Agrop. Exentas procedentes de UE (*).....	-	-	-	66,8	68,5	66,0
NMF aplicado, promedio simple (detalle productos)						
Productos agropecuarios	15,0	13,5	13,9	5,0	5,2	5,0
Productos animales	25,9	23,2	23,0	2,7	2,5	2,4
Productos lácteos	62,4	49,4	55,2	24,1	16,2	19,1
Frutas, legumbres plantas.....	11,6	11,3	11,5	5,1	4,9	4,9
Café, té	6,9	6,6	6,2	3,9	3,6	3,2
Cereales y sus preparaciones.....	19,8	17,5	16,3	4,0	4,0	3,5
Semillas oleaginosas, grasas y aceites.....	6,0	5,5	7,1	5,0	4,2	4,5
Azúcares y artículos de confitería	29,8	27,5	29,1	19,0	9,1	16,6
Bebidas y tabaco	20,0	19,0	19,2	15,6	13,5	15,4
Algodón.....	0,0	0,0	0,0	4,3	2,5	4,6
Otros productos agropecuarios	5,6	4,7	4,8	1,3	1,1	1,2
Productos no agropecuarios.....	3,8	4,0	4,0	3,3	3,3	3,3
Pescado y sus productos	10,6	11,8	10,3	1,0	1,0	0,9
Minerales y metales.....	2,0	2,0	2,0	1,6	1,8	1,7
Petróleo	2,3	3,1	2,7	2,3	1,5	1,3
Productos químicos	3,8	4,6	4,6	2,8	2,8	2,8
Madera, papel, etc.....	0,9	0,9	0,9	0,5	0,5	0,5
Textiles.....	6,6	6,6	6,6	7,9	8,0	7,9
Prendas de vestir.....	11,5	11,5	11,5	11,7	12,1	11,7
Cueros, calzado, etc.....	4,1	4,2	4,2	3,9	4,0	4,0
Máquinas no eléctricas	1,7	1,9	1,9	1,2	1,2	1,2
Máquinas eléctricas	2,6	2,8	2,8	1,4	1,7	1,7
Material de transporte.....	4,1	4,3	4,3	2,3	3,0	3,0
Manufacturas no especificadas previamente	2,5	2,7	2,7	2,3	2,6	2,3

(*) Los datos consignados en la columna del año 2011 corresponden al año 2010.

Fuente: OMC. *Perfiles arancelarios en el mundo (varios años)*. Elaboración propia.

Destacan cuatro países con saldo comercial negativo permanente: Bélgica, Holanda, Chipre y Leticia. En los dos primeros la relación de clientes-proveedores con los Estados Unidos es mucho más destacada y, a pesar de que son deficitarios, en el caso de Bélgica su tasa de cobertura supera el 90 por 100, siendo algo menor para los Países Bajos. La posición dominante en superávit descansa en países como Alemania, Italia, Austria, Dinamarca, Irlanda, Estonia y Eslovaquia, mientras que en el resto el comportamiento es más errático, tal y como ocurre en el caso español con saldo positivo en los años extremos del período y déficit en los intermedios.

2.3. Nivel de protección arancelaria

El análisis de la protección arancelaria en las dos áreas geográficas puede hacerse a partir de la información que suministra la Tabla 3 en la que aparecen los derechos aplicados en frontera. Con carácter general, cabe destacar la mayor protección de la UE atendiendo a todos los indicadores representados. Tomando en consideración que ambas zonas alcanzan el nivel 100 por 100 de líneas arancelarias consolidadas, de ahí la práctica coincidencia entre el arancel consolidado y el aplicado, no obstante, el nivel es mayor en los países ▷

comunitarios que en el país norteamericano. En efecto, la UE presenta un nivel promedio de protección del 5,3 por 100 frente al 3,5 por 100 de EEUU.

Por productos, destacan los derechos de aduana aplicados en la importación de productos agropecuarios en la UE con un nivel promedio del 13,9 por 100, muy superior al que se enfrentan las importaciones estadounidenses con un 5 por 100. Únicamente el algodón, libre de aranceles, es superior en EEUU, en tanto que en todas las demás secciones se registran mayores niveles en el espacio europeo. Del mismo modo ocurre en los productos manufacturados, a excepción de textiles, con una entrada de productos al mercado americano más liberalizadora, si bien no existen diferencias tan extremas como ocurre en los productos agropecuarios. Asimismo, cabe reseñar un mayor nivel de líneas arancelarias exentas en Estados Unidos, siendo las diferencias notables en productos no agropecuarios. Tanto en la UE como en EEUU los sectores primarios más protegidos son los productos lácteos, productos animales y azúcares y artículos de confitería, mientras que del lado de los productos industriales las prendas de vestir y los textiles son los que imponen mayor nivel de protección arancelaria.

Lo anterior tiene su reflejo en las relaciones comerciales bidireccionales. En efecto, si tenemos en cuenta el volumen de comercio realizado en el último quinquenio observamos, por un lado, cómo los aranceles a los que se han enfrentado las exportaciones de productos europeos con destino al mercado americano son en promedio del 1,1 por 100 en productos no agropecuarios y ligeramente superior en sentido inverso (1,5 por 100). Empero, los productos agropecuarios americanos han soportado derechos superiores al 6 por 100 (6,6 por 100 en 2009; 4,8 por 100 en 2011) a su entrada al mercado comunitario, frente a valores del 1,6 y 2 por 100 en frontera americana.

A priori, la consecución de un proceso más liberalizador sería más beneficioso para las empresas norteamericanas que soportan mayores barre-

ras arancelarias y, por el contrario, los productores europeos tendrían que afrontar mayores desafíos al desmantelarse la actual protección que les cubre frente al exterior.

3. Naturaleza sectorial en los intercambios comerciales UE-Estados Unidos

A la hora de profundizar en el estudio de los intercambios comerciales que venimos analizando, es imprescindible hacer uso de los indicadores que nos permitan caracterizar el patrón de comercio exterior desde un punto de vista sectorial. Con tal fin, en el presente apartado nos apoyamos en el cálculo de tres indicadores, esto es, el que define la estructura o composición sectorial, el índice de ventaja comparativa revelada (IVCR) y el índice de comercio intraindustrial. Desde esta perspectiva, hemos considerado una división sectorial que contempla 22 grupos de productos (los mismos que se presentan en la Tabla 3), para lo cual seguimos la clasificación de productos agropecuarios y no agropecuarios (manufacturas) que recoge el Anexo 1 del Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, en que se enumeran todos los productos comprendidos en el Acuerdo.

3.1. Especialización sectorial

Respecto al primero de los indicadores referidos, esto es, la estructura del comercio bilateral de la UE con EEUU en el período 2007-2011 cabe subrayar, en primer lugar, la alta concentración del comercio exterior en productos no agropecuarios tanto desde el lado exportador como importador. El intercambio de productos agropecuarios es residual en términos relativos, dado que solo representan un escaso 5 por 100 frente al 95 por 100 de flujos comerciales en productos manufacturados. Las ventas de productos primarios hacia el mercado americano están muy concentrados en los subsectores de bebidas y tabaco y desigualmente distribuidos en ▷

TABLA 4
ESTRUCTURA SECTORIAL E IVCR DEL COMERCIO EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA CON ESTADOS UNIDOS
(En porcentaje)

	Exportaciones			Importaciones			IVCR		
	2007	2009	2011	2007	2009	2011	2007	2009	2011
Productos agropecuarios	4,99	5,37	5,20	4,10	4,02	4,51	28,65	28,76	19,38
Productos animales	0,21	0,19	0,18	0,14	0,15	0,14	37,83	25,98	25,30
Productos lácteos	0,26	0,29	0,27	0,03	0,00	0,02	87,93	98,69	89,41
Frutas, legumbres plantas	0,46	0,52	0,44	0,98	1,15	1,11	-17,94	-24,18	-32,76
Café, té	0,30	0,38	0,47	0,03	0,04	0,04	87,16	85,97	87,99
Cereales y sus preparaciones	0,39	0,51	0,50	0,83	0,54	0,70	-17,62	12,33	-4,99
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	0,26	0,30	0,29	0,69	0,78	0,89	-28,84	-31,77	-41,25
Azúcares y artículos de confitería	0,05	0,07	0,07	0,03	0,03	0,03	38,14	54,52	54,64
Bebidas y tabaco	2,81	2,80	2,70	0,72	0,78	0,85	70,42	65,63	60,53
Algodón	0,00	0,00	0,00	0,03	0,01	0,04	-83,51	-80,96	-94,13
Otros productos agropecuarios	0,25	0,32	0,30	0,62	0,55	0,70	-25,12	-11,14	-29,22
Productos no agropecuarios	94,98	94,59	94,77	95,86	95,93	95,44	19,02	14,24	12,04
Pescado y sus productos	0,09	0,14	0,18	0,51	0,49	0,51	-58,74	-43,22	-36,55
Minerales y metales	9,64	7,17	9,11	10,10	8,59	11,59	17,25	6,04	0,45
Petróleo	7,17	6,65	7,13	0,87	3,18	5,56	84,94	47,69	24,46
Productos químicos	21,94	27,63	23,85	21,46	23,84	22,61	20,52	22,05	15,03
Madera, papel, etc.	2,66	2,18	1,97	2,96	2,75	2,71	14,36	3,36	-3,39
Textiles	1,20	1,00	1,03	0,84	0,80	0,80	35,75	25,44	24,94
Prendas de vestir	0,79	0,68	0,71	0,21	0,24	0,20	69,42	58,27	64,44
Cueros, calzado, etc.	1,60	1,37	1,69	1,18	0,95	1,16	33,55	32,18	30,31
Máquinas no eléctricas	18,07	17,35	18,30	20,45	20,36	19,67	13,45	7,06	8,84
Máquinas eléctricas	6,92	6,91	6,93	11,06	8,08	7,32	-3,73	7,24	9,64
Material de transporte	16,25	13,99	14,71	13,62	13,07	11,16	27,78	18,26	25,67
Manufacturas no especificadas	8,64	9,51	9,14	12,60	13,58	12,14	0,89	-2,76	-1,82
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-

Fuente: Comtrade y elaboración propia.

el resto de sectores, mientras que en el lado importador estos productos aparecen más diversificados tal y como muestran los datos de la Tabla 4. En definitiva, la cuota que representan los productos que generan un mayor valor añadido es muy significativa. En segundo lugar y unido a la anterior, cabe reseñar el paralelismo que existe en la participación sectorial de los intercambios comerciales en los sectores manufactureros, lo que evidencia estructuras productivas comerciales muy similares como corresponde a dos bloques económicos avanzados. Este hecho se pondrá de manifiesto más adelante cuando presentemos los índices de comercio intraindustrial y, en consecuencia, esa clara integración comercial también se podrá consolidar con la creación de una zona de libre comercio.

Entre las manufacturas que constituyen el agregado más importante de las exportaciones comunitarias, sobresalen el sector de productos químicos que acapara en torno al 25 por 100 de los ingresos por exportación y, al margen de la cuota de participación respecto a otros sectores, los productos de demanda fuerte que están encuadrados dentro

de maquinaria –eléctrica y no eléctrica– y equipo de transporte también suman una participación relativa destacada. En suma, el comercio exterior recíproco gravita en más de dos tercios en estos cuatro subsectores y si sumamos los intercambios de minerales y metales la participación supera el 75 por 100 del volumen total.

Los datos de la estructura sectorial reflejan que el patrón comercial apenas ha sufrido cambios destacados en los cinco últimos años, permaneciendo ésta prácticamente invariable. No obstante, cabe destacar, por el lado de las compras, que la UE adquiere de Estados Unidos, una disminución importante de la participación en los productos asociados a maquinaria eléctrica y un incremento en los vinculados al subsector petróleo como hechos más representativos. En el caso particular de las manufacturas de consumo en las que predominan productos de demanda débil no se aprecian cambios significativos.

En principio, la distribución del comercio entre ambas zonas geográficas no permite extraer la conclusión de que la consecución de una zona de libre comercio pueda afectar gravemente a ninguna ▷

de las dos. Serán, en todo caso, otras actuaciones de las autoridades políticas las que puedan distorsionar las transacciones comerciales.

Resulta de interés conocer las partidas arancelarias en las que se especializan los bloques en su comercio bilateral. Un indicador relevante para mostrar evidencia empírica sobre el patrón comercial de la UE con relación a Estados Unidos, lo constituye la evolución de los intercambios de carácter interindustrial. En la Tabla 4 se muestra el valor del indicador seleccionado, esto es, el índice de ventas comparativas reveladas (IVCR)², sobre el que podemos aportar algunas consideraciones puntuales. Entre los años 2007 a 2011 los IVCR muestran un deterioro generalizado, si bien se mantiene la ventaja comparativa a favor de la Unión Europea tanto en los productos agropecuarios como en los no agropecuarios. Puede comprobarse cómo en las ramas primarias hay más sectores con desventaja, si se compara con el otro grupo de productos manufacturados, incrementándose ésta al aumentar los valores negativos del índice, mientras que aquellos que no la presentan mantienen un comportamiento favorable estable o no pierden la posición ventajosa que ostentan frente a EEUU. La posición de desventaja comunitaria es particularmente acusada en las ramas de algodón, semillas oleaginosas, grasas y aceites y frutas legumbres y plantas. En estas ramas el empeoramiento de la desventaja comparativa respecto a Estados Unidos se ha acentuado en el periodo analizado.

El comercio intersectorial muestra una posición favorable para la Unión Europea en la industria en la práctica totalidad de los sectores con la excepción de las manufacturas de pescado y sus productos. La

ventaja comparativa es considerable en las actividades maduras con superávit claro en prendas de vestir, textiles, cueros y calzado, mientras que en madera y papel se ha visto reducido apareciendo en el último año incluso posición deficitaria. En los sectores tecnológicamente más avanzados ésta es menor e, incluso, se ha reducido en el último quinquenio. El superávit comercial aparece más claramente en producciones más intensivas en mano de obra no cualificada y en algunas actividades intensivas en capital físico como otro equipo de transporte, maquinaria industrial y otras semimanufacturas.

En definitiva, lo más sobresaliente que podemos destacar es el cambio que se detecta desde algunos sectores donde se asentaba la especialización tradicional en el marco de las relaciones comerciales de la UE con EEUU, el cual parece estar vinculado a favor de los sectores más intensivos en trabajo cualificado y en aquellos de mayor incorporación tecnológica con la consiguiente diferenciación de productos.

A la vista de lo anterior, se corrobora, con carácter general, que los agentes económicos en Estados Unidos obtienen mayores beneficios con la consecución de un acuerdo comercial más liberalizador, sobre todo en aquellos sectores primarios cuyas ventas al mercado europeo están creciendo más rápidamente, a lo que se une un mayor nivel de protección arancelaria comunitaria. En productos manufacturados las ganancias de un proceso más liberalizador también serían menores para las unidades productivas asentadas en la Unión Europea al observarse ventajas comparativas decrecientes en casi todas las partidas arancelarias.

Un detalle más pormenorizado de las principales rúbricas de exportación e importación de productos comunitarios con relación al mercado estadounidense refleja una alta concentración en una veintena de partidas arancelarias que representan una cuota media superior al 0,4 por 100 y que en términos agregados alcanzan el 43 por 100 de la cuota exportadora e importadora. Por su participación relativa, se pueden destacar las ventas de medicamentos (7,87 por 100 de promedio en el periodo 2007-2011), aceites de petróleo no crudos y sus ▷

² El IVCR empleado queda definido de la siguiente manera:

$$IVCR = \left(\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \right)$$

X = exportaciones; M = importaciones; i = sector.

El índice muestra un valor positivo en aquellos sectores en los que los países UE tienen superávit o ventajas comparativas con relación a EEUU, de tal manera que mientras mayor sea el valor, mayor será la ventaja. Un índice negativo indica la existencia de un comercio deficitario, siendo ésta más acusada cuanto más pequeño sea el resultado obtenido.

preparaciones (5,72 por 100) y automóviles de cilindradas superiores a 1.500 cm³ (7,89 por 100). Por el lado de las compras también se advierte una alta concentración en valor en unos pocos productos: medicamentos, componentes para aviones, aparatos electromédicos, telefonía y sus componentes. En suma, es claro que el comercio cruzado está muy centrado en sectores de alto contenido tecnológico como corresponde a dos zonas de alto nivel de desarrollo económico.

3.2. Comercio intraindustrial

Con el fin de concretar la naturaleza de los intercambios que responden a la teoría de las ventajas competitivas, hemos calculado el índice de comercio intraindustrial (ICI) agregado para la UE con respecto a Estados Unidos, así como el sectorial con el fin de indagar en las distinciones más significativas. Es importante señalar que ha sido empleada la desagregación al nivel de 6 dígitos (subpartidas) de la Nomenclatura del Sistema Armonizado Arancelario, con lo cual evitamos los sesgos que se producen cuando se parte de una clasificación excesivamente agregada³. Asimismo, conviene apuntar respecto a su interpretación, que de los resultados alcanzados debemos esperar

³ El índice de Grubel y Lloyd (1975) ha sido el empleado para medir los intercambios intraindustriales. Viene determinado por la siguiente expresión:

El índice sectorial:

$$ICI = \left[1 - \frac{|X_{ij} - M_{ij}|}{(X_{ij} + M_{ij})} \right]$$

El índice agregado:

$$ICI = \left[1 - \frac{\sum_j |X_{ij} - M_{ij}|}{\sum_j (X_{ij} + M_{ij})} \right]$$

X = exportaciones; M = importaciones; i = país; j = producto

Los valores del índice se encuentran acotados entre 1, si todo el comercio es de naturaleza intraindustrial y 0, si no hay intercambios de este tipo. Los resultados de los 22 sectores considerados han sido obtenidos mediante el cálculo de medias aritméticas ponderadas por la importancia que adquiere cada producto dentro del comercio global del sector al que pertenecen. El índice agregado se calcula del mismo modo, utilizando la ponderación de cada uno de los sectores respecto al volumen de comercio total de la UE con EEUU.

valores elevados dado que, como señala Carrera (2007) ha sido contrastado empíricamente en diferentes trabajos, este tipo de comercio resulta más intenso o está positivamente correlacionado con el nivel de desarrollo de los ámbitos geográficos comparados, con el tamaño medio de los mercados de los países que comercian y con la existencia de fronteras comunes, mientras que estaría negativamente correlacionado con las diferencias en las estructuras de las demandas y dotación de recursos, con la distancia entre los países que comercian y con el nivel de barreras al comercio.

Dado que en términos generales la dotación relativa de factores es semejante en la UE y EEUU, el comercio está principalmente basado en la preferencia por la variedad en el consumo de bienes que existe en ambos mercados y, paralelamente, el alto nivel de renta per cápita amplía considerablemente el rango de productos que encuentran atractivo mercado a ambas orillas (Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, 2003). A fin de contrastar la trayectoria, para el período 1970 a 2000, del comercio exterior entre la Unión Europea y Estados Unidos, la Subdirección General de Estudios del Sector Exterior (2003b) realizó un trabajo empírico para medir la intensidad del comercio intraindustria. Dicha investigación utiliza el ICI de Grubel y Lloyd y, a partir de la base de datos Chelem, con una desagregación de 68 categorías de bienes diferentes, concluye que a pesar de ser el comercio de la UE con EEUU el más importante desde el punto de vista de los intercambios intraindustriales, no obstante se contrasta que la intensificación de este tipo de comercio entre ambas áreas geográficas en los últimos treinta años, aunque se ha producido, ha sido discreta. El índice agregado y sectorial del comercio intraindustrial UE-EEUU en el período 2007-2011 se presenta en la Tabla 5.

El comportamiento reciente que presentan los índices confirma pocas variaciones respecto a lo que muestran estudios previos. Particularmente, los productos energéticos, alimenticios, las materias primas y, en general, en el sector primario, los índices suelen ser escasamente representativos, ▷

TABLA 5
ÍNDICES DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL UE-EEUU

	2007	2008	2009	2010	2011
Agregado	0,50	0,52	0,54	0,53	0,53
Productos agropecuarios					
Productos animales	0,35	0,41	0,30	0,21	0,24
Productos lácteos	0,06	0,07	0,01	0,03	0,06
Frutas, legumbres plantas	0,13	0,13	0,12	0,12	0,12
Café, té	0,12	0,13	0,14	0,11	0,12
Cereales y sus preparaciones	0,29	0,28	0,40	0,42	0,37
Semillas oleaginosas, grasas y aceites	0,07	0,06	0,08	0,07	0,08
Azúcares y artículos de confitería	0,32	0,31	0,22	0,24	0,24
Bebidas y tabaco	0,18	0,20	0,20	0,20	0,20
Algodón	0,16	0,10	0,19	0,15	0,06
Otros productos agropecuarios	0,44	0,41	0,47	0,45	0,39
Productos no agropecuarios					
Pescado y sus productos	0,09	0,08	0,12	0,18	0,10
Minerales y metales	0,38	0,39	0,42	0,36	0,37
Petróleo	0,15	0,34	0,29	0,37	0,35
Productos químicos	0,54	0,54	0,56	0,56	0,60
Madera, papel, etc.	0,38	0,38	0,39	0,38	0,39
Textiles	0,47	0,49	0,52	0,49	0,50
Prendas de vestir	0,27	0,29	0,32	0,33	0,32
Cueros, calzado, etc.	0,40	0,46	0,44	0,43	0,42
Máquinas no eléctricas	0,65	0,67	0,68	0,69	0,65
Máquinas eléctricas	0,59	0,62	0,67	0,67	0,70
Material de transporte	0,39	0,40	0,42	0,38	0,39
Manufacturas no especificadas	0,73	0,74	0,74	0,73	0,76

Fuente: Comtrade y elaboración propia.

ya que los intercambios comerciales dependen, básicamente, de su tenencia o disponibilidad para abastecer mercados externos. Así, es clara la inexistencia de comercio intraindustrial en la práctica totalidad de los subsectores incluidos en productos agropecuarios. En productos lácteos, café y té y bebidas y tabaco los índices inferiores a 0,20 muestran las ventajas desfavorables más acusadas de los Estados Unidos en relación a la UE y, por tanto, sectores en los que predomina el comercio interindustrial, dado que el país americano es un gran importador de estos bienes.

La dimensión del comercio intraindustrial es más significativa en los productos no agropecuarios, cuyos índices, con toda lógica, indican que estos intercambios suelen ser más representativos en manufacturas. El comercio intraindustrial afecta a un número de partidas arancelarias con un peso significativo dentro de los sectores de máquinas eléctricas (el sector con índices más elevados), así como a máquinas no eléctricas, productos químicos y un conjunto amplio de industrias no especificadas en la tabla de datos (índices superiores a 0,7). En las industrias tradicionales, como los tex-

tiles las ventajas competitivas también están presentes en el comercio bilateral, siendo menores en cuero, calzado y prendas de vestir. La diferente especialización comercial en material de transporte en cada área no trae consigo una reversión clara de comercio interindustrial a intraindustrial.

4. Consideraciones finales y conclusiones

Con carácter general, la relación comercial de la UE con EEUU se puede calificar como buena, a pesar de los diversos conflictos y diferencias comerciales existentes, los cuales surgen de la existencia de marcos legislativos muy diferentes y cuya solución no siempre resulta sencilla al estar en juego cuestiones relacionadas con la salud, el medio ambiente o por tratarse de legislaciones que recogen soluciones técnicas muy diferentes para un mismo asunto, haciendo difícil su compatibilidad (Sánchez, 2010). Esta ausencia de armonización en la legislación económica y en las instituciones en ambos bloques responde a que los modelos económicos europeo y norteamericano continúan ▷

siendo distintos en valores y preferencias entre sus ciudadanos (Stienberg, 2007).

Estos contenciosos se tratan periódicamente en las cumbres bilaterales entre ambas zonas, siendo ése el marco propicio para resolverlos de manera amistosa, si bien en muchas ocasiones la mayor parte de los conflictos se ha llevado al Sistema de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC.

Desde 1995 hasta febrero de 2013 se han presentado 456 disputas en la OMC. De ellas, la Unión Europea ha participado o está inmersa en 87 casos como parte reclamante (ofensivas) y en 73 casos como demandada (defensivas). Por su parte, Estados Unidos ha sido o está actuando como reclamante en 105 casos y como demandada en 119. En las disputas bilaterales, la UE ha demandado a EEUU 32 veces, mientras que el país norteamericano ha actuado como reclamante contra los estados comunitarios en 19 ocasiones.

Una parte de los contenciosos no ha dado lugar al establecimiento de un Grupo Especial o Panel, esto es, la apertura de un conflicto que se ha de dirimir por parte del OSD, dado que en la fase previa de consultas bilaterales la reclamación presentada, por uno de los dos bloques, ha sido resuelta o terminada o, incluso, no ha avanzado el contencioso quedando paralizado en esa fase previa sin que se iniciara el proceso de solución de diferencias en los órganos institucionales de la OMC. En otros casos, a pesar de conformarse el Panel, el mismo no llega siquiera a constituirse.

Un análisis de los principales conflictos comerciales entre la UE y EEUU desde la creación de la OMC hasta el año 2000 puede verse en Pérez-Durántez (2000). Entre los contenciosos más significativos que merecen ser reseñados cabe destacar los siguientes: medidas que afectan al comercio de grandes aeronaves civiles (caso Airbus-Boeing); leyes, reglamentos y metodología para el cálculo de los márgenes de *dumping* (*zeroing* o reducción a cero); el trato arancelario otorgado a determinados productos de tecnología de la información; medidas que afectan a la carne y productos cárnicos (hormonas); régimen para la importación, venta y distribu-

ción de plátanos. Otros conflictos cerrados que abrieron discrepancias comerciales entre la UE y EEUU son el caso defensivo para la UE sobre organismos genéticamente modificados, el caso de las ventajas fiscales aplicadas por EEUU a las *Foreign Sales Corporation*, la Ley de Compensación por continuación del *dumping* (Enmienda BYRD) o un caso anti-guio que tuvo gran trascendencia pero pronta resolución conocido como la Ley Helms-Burton.

Lo cierto es que aunque los contenciosos suelen acaparar toda la información con una gran resonancia mediática, en realidad afectan a un porcentaje poco significativo en el comercio UE-EEUU, no sobrepasando el 2 por 100 del comercio bilateral⁴.

En un contexto internacional cada vez más liberalizado y en coherencia con su pertenencia a la OMC, el planteamiento general de la Política Comercial de la UE es el de favorecer el comercio internacional, eliminando las trabas tanto a las importaciones como a las exportaciones (Buitrago y Romero, 2013)⁵. Para ello cuenta con dos instrumentos complementarios: la firma de acuerdos comerciales y la liberalización de intercambios con unas normas comerciales menos restrictivas y más transparentes.

A nivel general, hasta el momento presente, se ha manifestado un cierto interés político por mejorar y estrechar las relaciones económicas entre la UE y EEUU propiciando el desarrollo de diferentes iniciativas, pero más allá de declaraciones y colaboraciones no se ha llegado a plasmar la firma de un acuerdo comercial que sirva para fortalecer las relaciones entre ambas áreas geográficas.

Con el anuncio en febrero de 2013, por parte del presidente estadounidense Obama y la ratificación de los representantes comunitarios, de abrir las negociaciones para la consecución de una Zona de Libre Comercio entre la UE y EEUU se prevé un escenario en el que se puedan aprovechar con ▷

⁴ Este porcentaje es la valoración que da el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España en su publicación anual «El sector exterior en 2006».

⁵ Una síntesis de cómo se instrumenta la Política Comercial de la UE puede consultarse, entre otros, en el manual de estos autores.

mayor intensidad las oportunidades de beneficio mutuo que ahora existen en las relaciones de comercio exterior.

El arranque de las conversaciones formales en el mes de julio de 2013 con un calendario previsto de negociaciones de entre 1,5 y 2 años puede dar como resultado el mayor acuerdo comercial del mundo, algo que se viene persiguiendo desde hace más de medio siglo. El interés por concluir unas negociaciones con éxito busca cubrir varios objetivos: en primer lugar, se trata de dar un empuje, consolidación y mejora de las relaciones de las economías del Atlántico Norte; en segundo lugar, con la ratificación de un acuerdo comercial se acentuaría el liderazgo económico de ambas potencias en el mundo y se haría frente al imparable ascenso y creciente competitividad de los países asiáticos, especialmente China y, por último, se persigue dinamizar unas economías occidentales desarrolladas que sufren de manera particular la peor crisis económica desde los años treinta, si bien este escenario también puede dificultar la consecución del acuerdo.

A lo largo del trabajo se han puesto de manifiesto aspectos puntuales en las relaciones comerciales existentes entre la UE y EEUU en el último quinquenio. Las características que están presentes en los flujos de comercio constituyen un marco de referencia para evaluar el alcance e impacto comercial que puede producir el futuro nuevo acuerdo comercial. Del patrón existente en los intercambios se pueden extraer algunas apreciaciones a modo de conclusión. Así, en un plano global destacar que son economías altamente interdependientes abarcando en conjunto las 2/5 partes del comercio mundial. La posición que ocupa de principales clientes y proveedores de las dos zonas en su comercio bilateral es muy asimétrico. La UE-27 encuentra a EEUU como cliente en el 6 por 100 de sus exportaciones, mientras que en sentido inverso los países comunitarios son destino del 18 por 100 de las ventas norteamericanas. La posición también es radicalmente opuesta en el caso de las importaciones (4 por 100 frente al 17 por 100).

En suma, en términos porcentuales, la relación comercial es más intensa desde el lado americano hacia el europeo, si bien se viene observando una desviación de comercio con protagonismo importante de China y México en sus lazos comerciales con EEUU. No obstante lo anterior, el balance comercial permanece con saldo favorable para la UE desde 1996, estando presente éste en la mayor parte de los países que representan una cuota destacada de comercio con EEUU.

A pesar de que el nivel de protección medio actual es bajo, siendo mayor en la UE (5,3 por 100) que en EEUU (3,5 por 100), no obstante, dado el volumen de comercio tan importante, cercano a los 3.000 millones de dólares diarios, la supresión de los aranceles en unos flujos tan masivos produciría un estímulo en la demanda interna en ambas orillas del Atlántico. La consecución de un proceso más liberalizador sería, a priori, más beneficioso para los agentes norteamericanos que soportan mayores barreras arancelarias en productos industriales, pero sobre todo en primarios, en tanto que los productores europeos tendrían que soportar un mayor desafío ante ese escenario. Además, las consecuencias que se derivarían del futuro acuerdo no sólo se concretan en la rebaja de tarifas, sino que podrán beneficiar al sector productivo que podría planificar mejor y más adecuadamente sus estrategias con un impulso adicional en la inversión y con ganancias en la competitividad empresarial.

Las oscilaciones propias del comercio exterior entre zonas geográficamente distantes y afectadas por diferentes factores coyunturales, no cabe duda que alteran y producen altibajos en los intercambios que se realizan entre sí. Ello se traduce en las dificultades para aproximar un patrón estable en los flujos a nivel sectorial o de productos concretos. De este modo, si atendemos a los indicadores que se han presentado al analizar la naturaleza sectorial en los intercambios UE-EEUU podemos reseñar como aspectos significativos los siguientes: en primer lugar, señalar que los datos de la estructura sectorial reflejan un patrón comercial prácticamente invariable en los últimos años con ▷

una alta concentración del comercio exterior en productos manufacturados, tanto del lado exportador como importador (95 por 100 frente al 5 por 100 en productos primarios); las estructuras comerciales bilaterales son muy similares pudiendo consolidarse y acrecentarse con la consecución de una zona de libre comercio sin que ésta pueda afectar gravemente a ninguna de las dos zonas; los agentes económicos en Estados Unidos podrían obtener, con carácter general, mayores beneficios con la consecución de un acuerdo comercial más liberalizador, sobre todo en aquellos sectores primarios, aunque también en productos manufacturados dado que en la UE se observan ventajas comparativas decrecientes en casi todas las partidas arancelarias a lo que se une el diferente nivel medio de protección arancelaria; no se advierten cambios en la naturaleza de los intercambios intraindustriales.

En suma, del análisis conjunto de la naturaleza del comercio exterior a nivel sectorial se puede concluir, por un lado, que dado que no es determinante ni la sustituibilidad ni la complementariedad entre las producciones de los bienes comercializables entre la UE y EEUU, ello debe permitir avanzar en las negociaciones que permitan la consecución de una zona de libre comercio que otorgaría beneficios tanto para los países comunitarios como para el país norteamericano por el aumento de los flujos comerciales bilaterales. Por otro lado, a pesar de partir de niveles arancelarios diferentes, el nivel de protección existente no debe representar un obstáculo, máxime si se parte de unos aranceles poco importantes en aquellas partidas arancelarias que concentran el mayor valor en el comercio bilateral. Pueden ser otras barreras no arancelarias a las que habrá de hacer frente el proceso negociador, superando los principales conflictos comerciales que están presentes en la actualidad u otros que puedan aparecer.

Bibliografía

- [1] BUITRAGO, E.V. y ROMERO, L. (2013): *Economía de la Unión Europea*, Pirámide, Madrid.
- [2] CARRERA TROYANO, M. (1997): «Comercio intraindustrial en España. Determinantes nacionales», *Información Comercial Española*, nº 765, pp. 95-114.
- [3] COMISIÓN EUROPEA (2013): *La Unión Europea y los Estados Unidos entablarán la negociación de un Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión*, Nota Informativa, Bruselas 13 de febrero de 2013.
- [4] GRUBEL, H.G. y LLOYD, P.J. (1975): *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, MacMillan, Londres.
- [5] MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO y COMERCIO (2007): «El sector exterior en 2006» *Boletín de Información Comercial Española*, nº 2916.
- [6] UNITED NATIONS (2013): *United Nations Commodity Trade Statistics Database*, disponible en: <http://comtrade.un.org/>.
- [7] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (varios años): *Perfiles arancelarios en el mundo*, Publicaciones de la OMC, Ginebra.
- [8] ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (varios años): *Estadísticas del comercio internacional*, Publicaciones de la OMC, Ginebra.
- [9] PÉREZ-DURÁNTEZ BAYONA, I. (2000): «Conflictos comerciales entre la UE y EEUU. Análisis de los problemas y su desarrollo en el marco del Sistema de Solución de Diferencias de la OMC», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2658, pp. 3-12.
- [10] RODIL, O. y LÓPEZ, J.A. (2011): «Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el comercio de México: creación e comercio y especialización intraindustrial», *Revista de Economía Mundial*, nº 27, pp. 249-278.
- [11] SÁNCHEZ MUÑOZ, A. (2010): «La actual política comercial de Estados Unidos y la iniciativa nacional de exportaciones del presidente Obama», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2992, pp. 19-26.
- [12] STIENBERG, F. (2007): «Las relaciones económicas entre la Unión Europea y Estados Unidos», *Economía Exterior*, nº 42, pp. 129-136.
- [13] STIENBERG, F. (2013): «Hacia el Área de Libre Comercio del Atlántico Norte», *Diario Expansión*, 14 de febrero de 2013. ▷

- [14] SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (2003): «Las relaciones comerciales de la Unión Europea y los Estados Unidos», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2760, pp. 3-8.
- [15] SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (2003b): «El patrón del comercio mundial: comercio interindustrial e intraindustrial», *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2765, pp. 3-13.

