

TRIBUNA DE ECONOMÍA

Todos los artículos publicados en esta sección son sometidos
a un proceso de evaluación externa anónima

Javier Peña Peña*

Alfredo Bonet Baiget**

Luis Óscar Moreno García-Cano***

NUEVAS ESTADÍSTICAS DE COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES Y SERVICIOS EN VALOR AÑADIDO: IMPLICACIONES PARA ESPAÑA

El presente artículo analiza la nueva base de datos de flujos de comercio de bienes y servicios en términos de valor añadido TiVA (Trade in Value Added) presentada en 2013 por la OCDE y la OMC, comparándola con las fuentes estadísticas tradicionales de comercio disponibles en España, para posteriormente analizar algunas de las principales implicaciones para la política comercial que se derivan del análisis de los datos de comercio en valor añadido para el caso de España.

Palabras clave: comercio internacional, cadenas globales de valor (CGV), política comercial, TiVA, OCDE.

Clasificación JEL: F10, F13, F14.

1. Introducción

Desde la Segunda Guerra Mundial la economía mundial ha experimentado un acentuado crecimiento de los flujos comerciales, financieros y de factores de producción entre

países que ha culminado en la globalización gracias a los avances en las tecnologías de comunicación, los transportes y la organización de la producción y distribución.

Una de las manifestaciones más claras del proceso de globalización ha sido la fragmentación de los procesos de producción y el surgimiento de las cadenas globales de valor (CGV). El hecho de que los bienes y servicios se produzcan en múltiples fases y en diferentes países hace que las cifras tradicionales de comercio en términos brutos aparezcan distorsionadas y no puedan mostrar la realidad de la relación comercial de un país con sus socios comerciales. Para poder hacerlo es necesario medir el comercio mundial

* Jefe de Área, Subdirección General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones.

** Consejero Económico y Comercial jefe en la Delegación Permanente de España ante la OCDE.

*** Subdirector General de Comercio Internacional de Servicios e Inversiones.

Versión de septiembre de 2013.

de una manera diferente: no a través de los intercambios brutos de bienes y servicios, sino del valor añadido incorporado entre los países.

Por ello en 2013 la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha presentado, en colaboración con la Organización Mundial de Comercio (OMC), uno de sus proyectos estrella para los próximos años: una base de datos de comercio en valor añadido (TiVA en sus siglas en inglés) que ambiciona ser una herramienta poderosa de análisis de cara a la formulación de la política comercial.

El objetivo del presente artículo es doble: en primer lugar analizar las fuentes de información sobre comercio internacional de mercancías y servicios existentes en España y compararlas con la nueva base de datos TiVA; y en segundo lugar analizar algunas de las implicaciones para la política comercial española que se extraen de los datos en valor añadido y de su comparación con los datos en términos brutos.

2. Fuentes estadísticas de comercio internacional existentes en España

Las fuentes de información estadísticas existentes para analizar el comercio internacional y los efectos de la globalización distan mucho de la perfección tanto a nivel nacional y europeo, como a nivel internacional. Las estadísticas de comercio internacional son una pieza elemental para la investigación y la formulación de política comercial, lo que exige grandes esfuerzos para mejorar la información disponible. La Oficina Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT) y el Instituto Nacional de Estadística (INE), como parte del Sistema Estadístico Europeo, son punta de lanza en el desarrollo de fuentes estadísticas en este ámbito.

Si bien las mejoras en las fuentes han permitido avances en lo que a comercio de mercancías se refiere, el detalle y calidad disponible en el ámbito del comercio de servicios es aún mejorable. Adicionalmente, la globalización y el desarrollo de las CGV revelan nuevas carencias de información, que se reflejan en errores de doble contabilización o en la incapacidad de medir el comercio en términos de valor añadido.

Estas carencias afectan de forma directa a la formulación de la política comercial, ya que ésta se diseña de acuerdo con un análisis técnico basado en unos datos brutos que no llegan a reflejar adecuadamente el valor real de los flujos de bienes y servicios. El lanzamiento de la nueva base de datos TiVA pretende arrojar luz en este sentido, generando datos de comercio internacional de bienes y servicios en valor añadido cuyo análisis nos permita optimizar la formulación de la política comercial tanto a nivel europeo como a nivel nacional.

Es por tanto fundamental realizar un análisis previo de las fuentes estadísticas disponibles en España y sus limitaciones, para poder compararlas posteriormente con la nueva base de datos de comercio en valor añadido presentada por la OCDE.

El Esquema 1 recoge de forma resumida las principales características y limitaciones de las fuentes tradicionales para facilitar su comparación con la nueva fuente que se va a presentar.

Fuentes de comercio internacional de mercancías, en términos brutos

Históricamente, las autoridades estadísticas nacionales y europeas han demostrado un interés notable en el perfeccionamiento de las fuentes estadísticas referidas al comercio internacional de mercancías por sus aplicaciones para la política arancelaria y otras medidas de política comercial. Esta es una de las razones por las que esta fuente estadística goza de un amplio nivel de detalle y desagregación por productos armonizados a nivel internacional.

La principal fuente de datos de comercio internacional de mercancías en España es la proporcionada por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, que tal y como se refleja en el Esquema 1, goza de un amplio desglose geográfico y sectorial y se utiliza a su vez como fuente principal para la elaboración de la estadística de la Balanza de Pagos y la Posición de Inversión Internacional (BPPII). Como toda estadística, adolece de algunas limitaciones —como las inconsistencias a nivel internacional y la doble contabilización— si bien no comparables con las que sufren las estadísticas de comercio de servicios.

ESQUEMA 1

RESUMEN DE FUENTES ESTADÍSTICAS TRADICIONALES SOBRE FLUJOS DE COMERCIO EXISTENTES EN ESPAÑA

Fuente	Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (mercancías)	Encuesta de Comercio Internacional de Servicios	Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (servicios)	Estadística sobre Filiales Extranjeras (FATS)
Contenido	Valor de X y M de mercancías con desglose geográfico y sectorial.	Valor de X y M de servicios no turísticos con desglose geográfico y sectorial.	Valor de X y M de servicios con desglose geográfico y sectorial.	Actividad de filiales extranjeras en ventas, producción, valor añadido, comercio o empleados.
Elaboración	Banco de España con datos del Departamento de Aduanas, aplicando principios del Manual del FMI.	INE mediante encuesta trimestral a 10.000 empresas. Base de los Índices de Comercio Exterior de Servicios (ICES), de frecuencia trimestral.	Banco de España, que utiliza para el sector turístico datos de EGATUR, pasajeros internacionales o pernoctaciones, además del Sistema de Declaración de Transacciones Internacionales. Aplica principios del Manual FMI.	INE, que utiliza información de la actividad de empresas con participación mayoritaria de no residentes, sobre la base de la Encuesta Anual de Servicios.
Ventajas	Amplio desglose geográfico y sectorial.	Datos robustos y fiables por la amplitud de la muestra.	Es la fuente más completa, incluyendo datos de turismo, unifica datos de mercancías y servicios con metodología común.	Permite complementar la BPPII, recogiendo servicios prestados a través de presencia comercial (Modo 3), e incluye otros datos de interés como producción, empleo, valor añadido o X y M.
Limitaciones	Doble contabilización, al no considerar reexportaciones.	Incompleta por no incluir los datos de turismo (40 por 100 de las exportaciones) y escaso desglose geográfico especialmente fuera de la UE.	Inconsistencias por doble contabilización, escaso desglose geográfico y sectorial, datos de peor calidad que en mercancías, y no incluye comercio de servicios a través de presencia comercial (Modo 3).	Solo incluye datos del Modo 3 de prestación, y su desglose sectorial y geográfico difiere del de la Balanza de Pagos, lo que dificulta la agregación.

FUENTE: Elaboración propia.

Fuentes de comercio internacional de servicios, en términos brutos

Existen numerosos estudios centrados en las dificultades metodológicas de la definición y medición del comercio internacional de servicios, lo que se traduce en importantes obstáculos a la hora de obtener una esta-

dística completa, fiable y con un nivel de desagregación sectorial y geográfico comparable a la información disponible para el comercio de mercancías (véase Anexo A).

Dejando de lado estas cuestiones teóricas, existen en la actualidad dos fuentes estadísticas principales de comercio internacional de servicios en España, que es la encuesta de Comercio Internacional de Servicios del

INE, y los datos de comercio de servicios de la Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (BPPII).

INE: la encuesta de Comercio Internacional de Servicios (CIS)

Su objetivo es estimar el valor de las exportaciones e importaciones de «servicios no turísticos» de la economía española. La encuesta CIS sirve de base para la elaboración de los Índices de Comercio Exterior de Servicios (ICES) que el INE difunde trimestralmente, y cuyo objetivo es proporcionar indicadores de la evolución a corto plazo del valor de las exportaciones e importaciones de servicios no turísticos. Como se deduce del Esquema 2, su principal inconveniente es que es una fuente incompleta, ya que no incluye datos de turismo, la rúbrica más importante del comercio de servicios en España con un peso superior al 40 por 100 sobre el total de servicios. Su segundo inconveniente es el escaso desglose geográfico que, si bien garantiza la robustez de los datos, limita la capacidad de análisis al no ofrecer detalle por países de ningún país fuera de la Unión Europea¹, sino solo datos a nivel agregado por bloques geográficos amplios.

Banco de España: Balanza de Pagos española

Estas cuentas son estadísticas de carácter macroeconómico que resumen, de forma sistemática, las relaciones económicas entre los residentes de una economía y los residentes del resto del mundo. Esta estadística recoge varios tipos de operaciones que se clasifican en tres rúbricas principales: la cuenta corriente, la cuenta de capital y la cuenta financiera. Las balanzas comercial (de mercancías) y de servicios se engloban dentro de la cuenta corriente (véase el Anexo B para más detalles sobre la elaboración de estas rúbricas).

¹ El desglose por países es el siguiente: total mundial, Europa, UE27, Zona Euro, Alemania, Bélgica, Países Bajos, Francia, Italia, Portugal, resto de Zona Euro, Reino Unido, resto UE27, resto Europa, América, América del Norte y Central, América del Sur, África, Asia, Oceanía.

Tal y como se refleja en el Esquema 1, esta es la estadística sobre comercio internacional de servicios más completa disponible en la actualidad, si bien adolece de algunos inconvenientes en relación a las estadísticas de comercio de mercancías, como un menor desglose sectorial y por áreas geográficas². Por esta razón, no puede llevarse a cabo en la actualidad un análisis geográfico (o sectorial) coyuntural tan completo de los flujos de comercio de servicios como el que se puede realizar para el comercio de mercancías. Además, estas diferencias hacen muy difícil el análisis conjunto del dato bruto de bienes y servicios que pretende este artículo, lo que obliga en algunos casos a prescindir o estimar el dato de algunos países con un peso relativamente importante en el comercio exterior de España, como es por ejemplo el caso de Marruecos.

Otra limitación importante de la estadística de BPPII es que deja fuera de la estadística uno de los modos de suministro del GATS³: el Modo 3 de presencia comercial. Dado que la BPPII recoge exclusivamente operaciones entre residentes⁴ y resto del mundo, la prestación de servicios mediante presencia comercial en el país de destino a través de filiales o sucursales no queda reflejada, lo que ha llevado a desarrollar nuevas estadísticas complementarias que recojan de forma más precisa el comercio internacional de servicios, como las Estadísticas sobre Filiales Extranjeras o Foreign Affiliated Statistics (FATS).

² Cabe destacar en este sentido los esfuerzos que se están realizando para ampliar el desglose por áreas geográficas del comercio de servicios, entre los que destaca la clasificación ampliada que publica —exclusivamente para servicios— el Banco de España en su Boletín Estadístico, apartado 17.17, véase <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest17.html>.

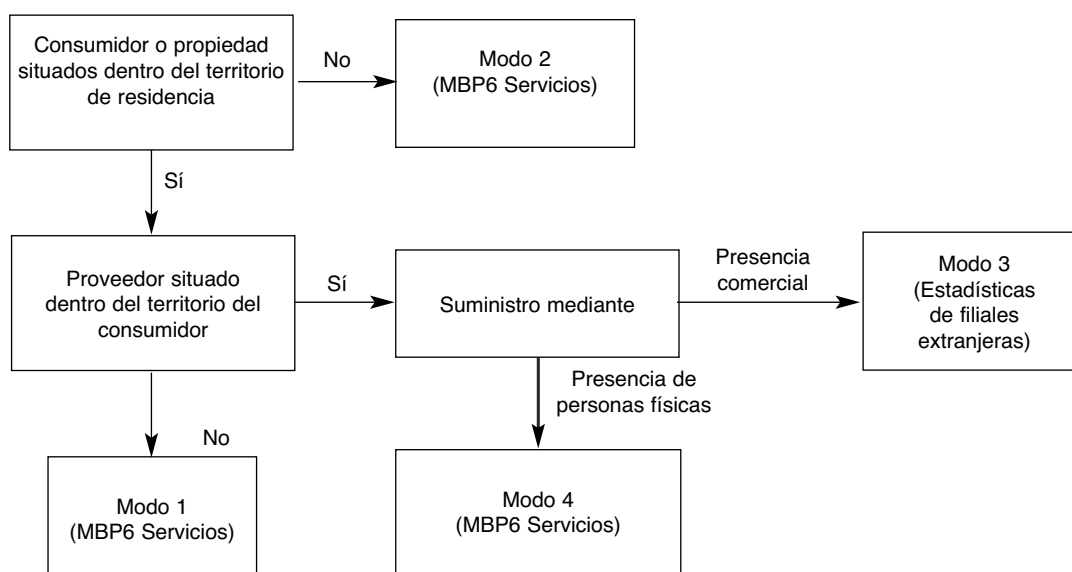
³ GATS: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios en sus siglas en inglés. El Modo 3 (presencia comercial) de Comercio Internacional de Servicios consiste en el suministro de un servicio en el país de destino por una filial, sucursal u oficina de representación de una empresa de propiedad y control extranjero.

⁴ En la elaboración de la BP se utiliza el criterio de residencia. El FMI considera que una unidad institucional es una unidad residente en un país cuando su centro de interés económico está localizado en el territorio económico del país.

ESQUEMA 2

COBERTURA ESTADÍSTICA POR MODO DE SUMINISTRO DEL GATS. CRITERIOS SIMPLIFICADOS

Modo de suministro	Fuente estadística principal
Modo 1: suministro transfronterizo	Balanza de Pagos de Servicios, MBP del FMI
Modo 2: consumo en el extranjero	Balanza de Pagos de Servicios, MBP del FMI
Modo 3: presencia comercial	Estadística de filiales extranjeras (FATS)
Modo 4: presencia de personas físicas	Balanza de Pagos de Servicios, MBP del FMI



FUENTE: Manual de estadísticas de comercio internacional de servicios (Naciones Unidas).

Estadísticas sobre Filiales Extranjeras (FATS)

Las estadísticas FATS surgen como complemento a la Balanza de Pagos para recoger los servicios prestados mediante presencia comercial de filiales en el país de destino. Sin embargo, el problema de estas estadísticas radica en que todavía están en una fase de desarrollo inicial, cubren solo una parte del comercio de servicios —el equivalente al Modo 3 del GATS (véase Esquema 2)—, y su desglose sectorial y geográfico difiere del de la Balanza de Pagos, lo que dificulta la agregación con el resto de modos de suministro.

Una ventaja de las estadísticas FATS es que no solo recogen datos relativos a la cifra de negocio, sino que incluyen otras variables de interés (producción, valor añadido, exportaciones e importaciones de bienes y servicios, número de empleados, etcétera), especialmente en el caso de las Inward FATS que incorporan mayor nivel de detalle.

Una vez analizadas las fuentes tradicionales de comercio internacional en términos brutos, se va a pasar a detallar las innovaciones generadas con la nueva base de datos en términos de valor añadido (TiVA), surgida a partir del proyecto conjunto de la OCDE y la OMC. Conviene,

antes de continuar, aclarar que las balanzas de pagos de los países no se ven afectadas por esta forma de medir el comercio, y que TiVA es una fuente estadística complementaria —no sustitutiva de las tradicionales— que permite analizar los flujos del comercio internacional desde un nuevo e interesante punto de vista.

3. TiVA: nueva base de datos de comercio de bienes y servicios en valor añadido

TiVA (Trade in Value Added) es uno de los proyectos estrella que están llevando a cabo la OCDE y la OMC de forma conjunta en el ámbito de comercio. Es la primera base de datos que compila datos de comercio internacional de bienes y servicios en términos de valor añadido (VA) para un elevado número de países, la mayoría de ellos pertenecientes a la OCDE. Es un proyecto muy novedoso, y por tanto sujeto a revisiones a medida que se depuran sus fuentes de error.

Este proyecto fue anunciado públicamente el 15 de marzo de 2012, y la primera presentación oficial de TiVA tuvo lugar el 16 de enero de 2013 al máximo nivel de representación política, en un acto en París que contó con la participación del secretario general de la OCDE (Angel Gurría), el entonces director general de la OMC (Pascal Lamy), el comisario de comercio de la UE (Karel De Gucht) y el ministro de comercio de Nueva Zelanda (Tim Groser). El 16 de mayo de 2013 se presentó una segunda versión mejorada de TiVA, que está disponible al público en la siguiente dirección web: <http://oecd/tiva>.

Características principales de la base de datos TiVA

En su primera versión de enero de 2013, la base de datos de comercio en valor añadido recogía datos de 34 países OCDE y 6 no miembros, 18 sectores y cifras de 2005, 2008 y 2009. Para cada país, por sectores y socios comerciales.

La versión revisada del 16 de mayo de 2013 recoge datos de 57 países (todos los miembros de la OCDE más

Brasil, China, India, Indonesia, Rusia y Sudáfrica), 18 sectores y cifras de 1995, 2000, 2005, 2008 y 2009. Cuenta por tanto con novedades importantes: 17 países nuevos, la mayoría ASEAN; nuevos datos de 1995 y 2000, lo que permite analizar evoluciones; se han elaborado fichas con los resultados principales para cada país (incluida España); se ha progresado mucho en la eliminación de inconsistencias entre datos brutos nacionales y los de VA; y se han incorporado más estimaciones oficiales actualizadas. Además se prevén mejoras continuas de los datos existentes a través de una actualización anual de la base de datos, y también se espera ampliar la cobertura geográfica (especialmente en Latinoamérica), aunque hay dificultades para obtener los datos necesarios.

Los indicadores principales que se obtienen de la base de datos son:

- La descomposición de las exportaciones por sectores entre su contenido de valor nacional (directo, indirecto y reimportado) y extranjero (por países).
- El contenido de servicios en las exportaciones brutas por sector, desagregado también entre valor nacional y extranjero.
- Las balanzas comerciales bilaterales basadas en los flujos de valor añadido incorporadas en las demandas nacionales finales.
- Las importaciones de inputs intermedios incorporados en las exportaciones.
- Además de otras variables de interés como ventajas comparativas reveladas en términos brutos y de VA.

Importancia de la base de datos TiVA y sus aplicaciones

El comercio en valor añadido (VA) se apoya en un enfoque estadístico que estima las fuentes de valor (por país y por sector) que se añaden en la producción de bienes y servicios dedicados a la exportación (e importación).

Para su medición se utiliza la definición (a precios básicos) de valor añadido recogida en el Sistema de Cuentas Nacionales, es decir, la diferencia entre el valor del output

(a precios básicos) y el sumatorio del valor de los inputs intermedios (a precios de adquisición).

Este enfoque reconoce los cambios que trae consigo la globalización y el desarrollo de las CGV, en las que una parte significativa y creciente de las exportaciones de un país depende de inputs importados. Por ejemplo, un vehículo exportado por un país puede necesitar importar inputs intermedios (asientos, motor, etcétera) de otros países. A su vez estos países usarán inputs intermedios (acero, caucho, etcétera) necesarios para producir los bienes que exportan al primero. Al medir los flujos en términos de VA la base de datos TiVA consigue identificar y asignar el valor añadido por cada sector y país en la cadena de producción.

El disponer, por primera vez, de una base de datos amplia de comercio de bienes y servicios en VA es un avance fundamental en el tratamiento estadístico de los flujos comerciales, ya que permite resolver algunas de las carencias de las fuentes estadísticas convencionales y contribuir al diseño de la política comercial, tales como las que se describen a continuación.

- *La importancia de la liberalización comercial.* Los datos de comercio en VA permiten apreciar el nivel de integración de los países en las CGV, así como la importancia de preservar mercados abiertos para facilitar la participación e integración en las mismas.

- *El coste de los procedimientos en las fronteras.* Los datos reflejan que los bienes intermedios atraviesan múltiples fronteras a lo largo de las cadenas de producción y distribución. El impacto de los aranceles, aunque sean de bajo nivel, se multiplica así sobre el coste de los mismos. Además, la agilidad y facilidad de los trámites en frontera, por la misma razón, tienen también un efecto importante sobre la capacidad de las empresas de un país en participar en las CGV.

- *La verdadera importancia del comercio internacional de servicios.* Los datos de comercio brutos no tienen en cuenta la importante contribución de los servicios incorporados a los bienes que se comercian a nivel internacional, algo especialmente importante en economías fuertemente terciarizadas. Los nuevos datos de TiVA

permiten constatar que el peso del valor de los servicios en las exportaciones de las economías desarrolladas se sitúa en torno al 50 por 100 del total. Esto arroja luz sobre una de las inconsistencias que se aprecian en las estadísticas tradicionales de comercio: ¿cómo es posible que si el sector servicios supone más del 70 por 100 del PIB en la mayoría de economías desarrolladas, la proporción de sus exportaciones respecto al PIB suponga, en general, menos del 30 por 100? No es así en términos de valor añadido.

- *Prioridades geográficas de la política comercial.* Los datos brutos no permiten identificar dónde se encuentran los consumidores finales de las exportaciones de un país. La disponibilidad de datos de VA permitirá identificar mejor el mercado final donde se consume el VA generado y los principales proveedores de valor al sistema productivo nacional, una información que resulta de gran interés para el diseño de la política comercial.

- *Desequilibrios globales.* El superávit o déficit comercial global de un país con el resto del mundo debería ser el mismo independientemente de que este se mida en términos brutos o en términos de VA. Sin embargo los datos sobre flujos bilaterales (país A con país B) en términos brutos pueden no reflejar correctamente los beneficios del comercio, exagerando la importancia de los mismos en países que producen al final de la cadena de valor. Los datos en VA capturan de forma más nítida quién se beneficia del comercio internacional.

Un caso paradigmático es el de China, que ya ha sido objeto de diferentes estudios. Un ejemplo muy citado que ilustra esto a nivel microeconómico se refiere a la producción por parte de Apple de los productos iPod (Dedrick *et al.*, 2010), donde se muestra que del precio de fábrica (China) de 144 dólares americanos del iPod, menos del 10 por 100 eran VA chino, siendo la mayor parte de sus componentes importaciones de Japón, EE UU o Corea. Los datos TiVA resumen esta realidad a nivel macroeconómico, mostrando como el superávit bilateral de China con EE UU en términos de VA desciende hasta un tercio cuando lo comparamos con los datos en términos brutos.

- *Disputas comerciales.* Las medidas proteccionistas convencionales pueden generar un cierto sesgo hacia los países situados al final de la cadena de valor, como resultado de una percepción errónea del origen de los desequilibrios globales. Sin embargo, políticas proteccionistas de «empobrecimiento del vecino» pueden acabar resultando de «empobrecimiento de uno mismo». Pongamos un ejemplo simple en el que un país A exporta bienes por valor de 90 euros a un país B, que a su vez los usa para producir 100 euros de exportaciones al país C, que utiliza para producir 110 euros de bienes finales para la exportación a A. Cualquier política proteccionista iniciada en A como respuesta a su déficit con C tendría su impacto más notable en el propio país A, concretamente en el sector dedicado a la producción de inputs intermedios para B.

En definitiva, los datos en VA permiten poner en valor la Teoría de la Protección Efectiva estudiada por autores como Corden (Corden, 1966), Grubel y Johnson (Grubel y Johnson, 1967) y Balassa (Balassa, 1971), demostrando que una liberalización comercial aplicada a la importación de inputs mejora la competitividad de las exportaciones (ya que un sector exportador competitivo necesita también importar). Los datos proporcionados por TiVA permitirán un mejor diseño de la política comercial a nivel global, ya que evidencian que una parte de las importaciones puede incorporar valor exportado por el propio país importador en fases anteriores y, por tanto, medidas proteccionistas pueden llegar a tener efectos contraproducentes para el país que las aplica.

- *Respuesta a shocks de carácter global.* La crisis financiera de 2008-2009 se caracterizó por un colapso sincronizado de los flujos comerciales de todos los países, a medida que la insuficiencia de demanda final de unos países se trasladó a otros países situados en las fases iniciales de las CGV. Un conocimiento más preciso de los flujos de VA proporcionará instrumentos para que los responsables de la política comercial identifiquen la transmisión de *shocks* macroeconómicos globales y adopten las respuestas de política comercial más adecuadas.

Cuestiones metodológicas: calidad estadística de la base de datos TiVA

La base de datos TiVA se elabora a partir de distintas fuentes de información: la tabla input-output (I-O) global elaborada por la OCDE a partir de tablas I-O nacionales (la OCDE ha incorporado las de 58 países para 37 sectores, que representan el 95 por 100 del PIB global) y distintas fuentes de datos de comercio bilaterales de mercancías (BTDIxE - Bilateral Trade in goods by Industry and End-use), servicios (TIS - International Trade in Services), que están disponibles en el portal de estadísticas <http://stats.oecd.org>.

Es importante señalar que los indicadores presentados en TiVA son estimaciones. Los datos oficiales de comercio internacional en términos brutos que proveen las instituciones estadísticas de cada país producen inconsistencias a nivel del total mundial de importaciones y de exportaciones, que incluso se ven magnificadas cuando se baja al nivel del dato bilateral entre países. La tabla I-O global de la que parten los datos TiVA tiene la ventaja de imponer coherencia a los datos sobre flujos bilaterales en términos brutos al eliminar inconsistencias tales como el distinto trato nacional de las reexportaciones. Así, los datos totales de exportaciones, importaciones y PIB de los países recogidos en TiVA son consistentes con las estimaciones oficiales de la Contabilidad Nacional, mientras que los datos de flujos bilaterales entre países pueden no coincidir con las estadísticas nacionales oficiales. La OCDE reconoce que los datos son mejorables, al ser nuevos, y trabajará en perfeccionarlos incorporando más países, más años, mayor desagregación de sectores y mejor especificación de los servicios.

La construcción de la tabla I-O global y los datos TiVA descansan sobre tres supuestos:

- Homogeneidad en la producción: las tablas I-O nacionales que utiliza la OCDE se basan en una clasificación armonizada que engloba 37 sectores. Esto hace que cualquiera de los indicadores necesariamente se base en el supuesto de que todos los consumidores de

un determinado sector consumen una proporción exactamente igual de productos de todas las empresas asignadas a dicho sector. Esto se traduce en la práctica en el supuesto de homogeneidad, que implica que todas las empresas producen con la misma tecnología e inputs. Este es sin duda un supuesto restrictivo que subyace a cualquier construcción de tablas I-O y que sabemos que no se cumple en la realidad, ya que existen distintas empresas que producen distintos bienes o servicios, e incluso aquellas empresas que producen los mismos lo hacen con distintas tecnologías y por tanto con distintos coeficientes técnicos.

— Proporcionalidad: la información estadística necesaria para asignar el uso de inputs importados a cada industria exige un nivel de información muy elevado tanto en cantidad como calidad, que no siempre está disponible a nivel nacional. Esto hace necesario en determinados casos la introducción del supuesto de proporcionalidad, que asume que, para un determinado producto, la proporción de inputs que una industria importa del extranjero es igual al ratio de importaciones sobre el total de la demanda nacional para dicho producto. Este supuesto puede crear un sesgo a la baja del contenido de importaciones y distorsionar levemente las estimaciones de comercio bilateral en VA, pero no se espera que se creen sesgos en una determinada dirección para los datos globales.

— Inconsistencia entre los datos oficiales de comercio: los datos oficiales nacionales de comercio no son consistentes a nivel global y esto es un hecho conocido: a nivel global, el dato de exportaciones brutas totales no coincide con el de importaciones brutas totales, y las inconsistencias se amplían al considerar flujos bilaterales entre países, y más aún al bajar a nivel de sector. La tabla I-O global utilizada para generar los indicadores disponibles en TiVA tiene la ventaja de eliminar estas inconsistencias. Los datos totales de exportaciones e importaciones para un determinado país son consistentes con sus estimaciones oficiales de Contabilidad Nacional, pero el equilibrado de datos necesario para introducir consistencia en los flujos de comercio bilaterales

hace que las estadísticas oficiales en términos brutos y las recogidas en la tabla I-O global puedan no coincidir, especialmente en el caso del comercio de servicios donde existen diferencias significativas entre las distintas estadísticas nacionales debido a las dificultades metodológicas a las que se ha hecho referencia anteriormente. Esto no incide de forma significativa en el contenido de las importaciones por sector a nivel global pero sí podría afectar a las estimaciones de flujos bilaterales en valor añadido.

A pesar de los obstáculos metodológicos que presenta TiVA, no cabe duda de que esta nueva herramienta proporciona un marco más adecuado para comprender mejor la realidad económica y comercial actual y la enorme interdependencia entre las economías y obtener importantes implicaciones para el caso español como las que se analizan a continuación.

4. Nueva estadística sobre flujos de comercio en valor añadido en España: implicaciones para la política comercial.

Como ya se ha indicado anteriormente, para mostrar la realidad económica de las relaciones económicas de España con sus socios comerciales es necesario medir el comercio mundial a través de valor añadido entre los países. A continuación se analizan los datos de comercio en términos de valor añadido para España y se comparan con los datos en términos brutos, para extraer implicaciones para la política comercial.

Una mayor diversificación de las exportaciones españolas

Uno de los rasgos característicos de la balanza comercial española ha sido, desde que se dispone de datos, la excesiva concentración geográfica de las exportaciones en el mercado europeo y más concretamente en la Unión Europea (UE), lo que supone un riesgo y una debilidad del sector exterior español. Un riesgo ya que una excesiva concentración de nuestras exportaciones en este área

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
(Comparativa de resultados en terminos de VA y brutos)

Área geográfica	Indicador exportaciones en VA de bienes y servicios (FDDVA)			Indicador exportaciones brutas de bienes y servicios (EXGR)			Indicador exportaciones brutas de bienes y servicios		
	Fuente: TiVA			Fuente: TiVA			Fuente: Aduanas y Balanza de Pagos		
	País: España			País: España			País: España		
	2009, millones dólares	% sobre total	% var vs 2008	2009, millones dólares	% sobre total	%var vs 2008	2009, millones euros	% sobre total	%var vs 2008
Total	244.569	100	-13	312.612	100	-18	248.644	100,0	-13
OCDE	189.712	78	-15	250.862	80	-19	204.683	82,0	-14
No OCDE	54.857	22	-7	61.750	20	-13	43.961	18,0	-12
UE27	146.322	60	-16	205.524	66	-19	172.735	69,0	-14
No UE	98.247	40	-8	107.088	34	-14	75.908	31,0	-11
NAFTA	25.464	10	-11	24.510	8	-18	16.055	6,0	-13
ASEAN	4.299	2	-18	5.899	2	-24	1.867	0,8	10

FUENTE: Elaboración propia.

geográfica hace depender gran parte de las exportaciones españolas de la evolución del mercado europeo. Además supone una debilidad, ya que la UE es un mercado maduro cuyas perspectivas de crecimiento para la próxima década no son halagüeñas, a diferencia de las buenas perspectivas económicas de otros mercados emergentes en los que la presencia española, ya sea mediante exportación o inversión directa, es menor. De ahí el interés de la política comercial española en apoyar la diversificación geográfica de nuestras exportaciones, a través de la firma de acuerdos de la Unión Europea de liberalización comercial con países terceros, o de planes nacionales específicos de apoyo a la internacionalización en mercados emergentes de alto potencial para la exportación e inversión española, entre los que destacan los vigentes Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM).

Hasta ahora, cuestiones fundamentales de la política comercial como son la valoración de la concentración de la exportación española por áreas geográficas, la valoración

de los intereses ofensivos de España en las negociaciones comerciales, o la elaboración de los PDIM se han basado —entre otros indicadores— en los datos brutos de exportaciones de bienes y servicios. Los nuevos datos en VA que ofrece TiVA nos proporcionan un nuevo punto de vista, que revela conclusiones interesantes sobre la excesiva concentración de la exportación española en la UE.

El Cuadro 1 refleja las exportaciones españolas de bienes y servicios en 2009 en distintas áreas geográficas, junto a su concentración geográfica sobre el total en 2009 y su crecimiento en 2009 frente a 2008, según tres fuentes de datos distintas:

- A la izquierda del cuadro se reflejan los nuevos datos TiVA en VA, que representan el VA originado en España que forma parte de la demanda final extranjera.
- En el centro los datos TiVA en valor bruto.
- A la derecha una elaboración propia que suma los datos de mercancías de aduanas y los datos de servicios de la Balanza de Pagos, en términos brutos.

Los problemas metodológicos ya comentados en los apartados 2 y 3 impiden realizar un análisis más profundo de todos los bloques comerciales existentes, ya que el desglose geográfico de TiVA así como el de la Balanza de Pagos de servicios son limitados. Además es preciso tener en cuenta que los datos más recientes disponibles en TiVA —2008 y 2009— se refieren a un período de fuerte crisis económica en el que las exportaciones sufrieron una fuerte caída por la caída de la demanda en nuestros principales socios comerciales, lo que explica las tasas de crecimiento de las exportaciones fuertemente negativas. Sin embargo, estos datos son muy útiles para comparar la concentración de la oferta exportadora española y su evolución, así como las diferencias entre datos brutos y en VA.

A primera vista, la comparación entre los tres tipos de datos contenidos en el Cuadro 1 arroja dos diferencias notables que pasamos a explicar a continuación. En primer lugar las diferencias entre las exportaciones brutas de bienes y servicios en TiVA (312.612 millones de dólares) y las exportaciones brutas compiladas a partir de los datos disponibles en aduanas y balanza de pagos (248.644 millones de euros) responden, fundamentalmente, a las diferencias de tipo de cambio, ya que los datos TiVA están expresados en dólares. Aplicando el tipo de cambio medio del dólar euro en 2009, que fue de 1,29 dólares/euros, el dato de exportaciones brutas de TiVA en euros es de 242.334, que se acerca al dato de balanza de pagos; las diferencias restantes se explican por la diferente metodología que usan estas dos fuentes. La segunda diferencia se refiere a las disparidades entre datos de exportación brutos y en términos de VA recogidos en TiVA. Puede observarse que los datos brutos de exportaciones son notablemente mayores que en términos de VA. Este resultado se debe a la propia definición del concepto de VA. Si bien las exportaciones totales brutas deben coincidir con las exportaciones totales en VA a nivel mundial, esto no ocurre cuando se analizan las exportaciones de un solo país como España. Es lógico que las exportaciones de VA español (FDDVA) sean menores que las brutas (EXGR), porque parte de

lo que España exporta no es VA español, sino VA generado en el extranjero. Dicho de otro modo, las exportaciones brutas españolas incorporan VA generado en España, pero también un porcentaje de inputs extranjeros importados, que en el caso de España era del 21 por 100 en 2009. Esto, más el hecho de que parte del VA español exportado vuelve al mercado nacional en forma de importaciones para pasar a formar parte de la demanda final nacional, consigue explicar la diferencia entre las exportaciones en términos brutos y de VA.

Vemos, por tanto, que a priori la comparación de los datos TiVA con los datos de Aduanas y de Balanza de Pagos parece apoyar la fiabilidad de las estadísticas TiVA para España.

De cara al análisis propuesto en este artículo, interesa comparar el dato de VA de TiVA con el dato bruto de Aduanas y Balanza de Pagos, ya que son las fuentes estadísticas sobre las que se ha apoyado el diseño de la política comercial. El dato bruto disponible en TiVA se ha incluido para reflejar un dato bruto comparable al dato de VA de TiVA —ya que utiliza la misma metodología— y demostrar que las conclusiones obtenidas se mantienen al comparar exclusivamente los datos brutos y de VA disponibles en TiVA.

Las conclusiones a extraer son notablemente positivas:

- Una primera conclusión es que la concentración real —en términos de VA— de las exportaciones españolas en mercados maduros es menor de la que sugieren los datos brutos. Las exportaciones a la OCDE en VA suponen un 78 por 100 del total, frente a un 82 por 100 en términos brutos. Asimismo, la UE supone apenas un 60 por 100 de las exportaciones españolas en VA, frente al 69 por 100 en términos brutos.

- La segunda conclusión apunta que la evolución hacia una mayor diversificación de las exportaciones está siendo más rápida cuando se observan datos en VA. En efecto, no solo los países no OCDE y no UE tienen mayor peso en las exportaciones españolas medidas en VA, sino que además la evolución diferencial de las exportaciones a estas zonas geográficas es mejor cuando se toman los datos en términos de VA. Los datos brutos de Balanza de

Pagos muestran una evolución de las exportaciones a países OCDE y no OCDE similar a la media nacional, con crecimientos negativos de -14 y -12 por 100 respectivamente, lo que sugiere que el peso relativo de estas dos áreas geográficas se mantiene relativamente constante. No obstante, cuando se toman los datos en términos de VA los resultados cambian, y se observa como las exportaciones a países no OCDE muestran una evolución mejor a la media, con crecimientos negativos de -7 por 100 frente a una caída de las exportaciones a países OCDE mucho mayor en VA con crecimientos negativos de -15 por 100. Lo mismo ocurre con la evolución relativa de las exportaciones a mercados UE frente a mercados fuera de la UE: los datos brutos de Balanza de Pagos muestran una evolución similar a la media para las dos áreas geográficas, mientras que cuando se estudian los datos en términos de VA se observa que los mercados UE pierden peso sobre el total de las exportaciones y su evolución (-16 por 100) es notablemente peor que las exportaciones a países fuera de la UE (-8 por 100). Es posible observar que, si bien los datos brutos de TiVA y los de Aduanas y Balanza de Pagos no coinciden, las conclusiones del análisis comparativo que acabamos de realizar se mantienen si comparamos datos brutos de TiVA con datos de VA.

Para confirmar esta tendencia conviene extender el análisis y comparar un mayor número de años, para comprobar que esta conclusión no responde a la situación coyuntural de crisis que está sufriendo la economía española, sino que efectivamente la diversificación de las exportaciones españolas hacia mercados emergentes con alto potencial de crecimiento es una realidad estructural.

Para ello en el Cuadro 2 se analizan datos de concentración de las exportaciones en los años 2000, 2005 y 2009, que confirman los resultados que hemos adelantado: el esfuerzo del tejido empresarial español por abrir nuevos mercados y aprovechar oportunidades de crecimiento, junto con el apoyo de los distintos instrumentos de política comercial de que dispone la Administración española, están dando sus frutos en forma de un avance hacia la diversificación de la oferta exportadora. Según datos de la Balanza de Pagos de 2000 a 2009, el peso de las expor-

taciones brutas a países ricos de la OCDE ha caído cinco puntos, pasando del 87,6 al 82,3 por 100, mientras que los datos en términos de VA indican que la diversificación ha sido aún mayor, con una caída de hasta ocho puntos, del 85,5 al 77,6 por 100. También se observa una caída del peso de las exportaciones a la UE, si bien esta se ha producido de forma más tardía —solo a partir de 2005— y más suave, con caídas de entre tres y cuatro puntos según la fuente que se tome. Este resultado diferencial probablemente esté reflejando el impacto de las ampliaciones de la UE, ya que el dato del año 2000 recoge datos relativos a la UE15, mientras que en 2005 se recogen datos de la UE25 y en 2009 de la UE27. Esta matización es muy importante, ya que refuerza la idea de que las exportaciones españolas a mercados fuera de la UE vienen ganando peso desde el año 2000, incluso a pesar del efecto estadístico que se produce con la ampliación (países que antes quedaban recogidos como «No UE» pasan a formar parte del área geográfica «UE» en 2005 y en 2009).

— La tercera conclusión que nos adelantan los datos de VA de los Cuadros 1 y 2 es de gran relevancia para la política comercial: el bloque comercial NAFTA⁵ tiene una importancia mucho mayor para la exportación española cuando se toman los datos de VA, fundamentalmente por la mayor importancia que tiene Estados Unidos, tal y como se analizará en el siguiente apartado.

En definitiva, los nuevos datos TiVA en VA muestran que el nivel de diversificación efectivo de la exportación española es mayor de lo que sugieren los datos brutos, y confirman que los exportadores españoles están teniendo un éxito notable en su esfuerzo por avanzar hacia nuevos mercados fuera de UE, que tradicionalmente han estado poco explotados por nuestras empresas. Como es lógico, este proceso de diversificación se ha intensificado con la llegada de la crisis, reflejando la mejor evolución de las exportaciones españolas hacia mercados de países emergentes en los que la crisis económica internacional ha tenido un impacto menor.

⁵ North American Free Trade Agreement es el Acuerdo de Libre Comercio entre EE UU, Canadá y México.

CUADRO 2
CONCENTRACIÓN DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA POR ÁREAS GEOGRÁFICAS
 (Comparativa de resultados en terminos de VA y brutos, en %)

Área geográfica	Indicador exportaciones en VA de bienes y servicios (FDDVA)			Indicador exportaciones brutas de bienes y servicios (EXGR)			Indicador exportaciones brutas de bienes y servicios (EXGR)		
	Fuente: TiVA			Fuente: TiVA			Fuente: Aduanas y Balanza de Pagos		
	País: España			País: España			País: España		
	2000	2005	2009	2000	2005	2009	2000	2005	2009
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OCDE	85,5	83,5	77,6	86,6	85,5	80,2	87,6	87,6	82,3
No OCDE	14,5	16,5	22,4	13,4	14,5	19,8	12,4	12,4	17,7
UE	62,7	63,6	59,8	69,5	70,5	65,7	73,2	73,2	69,5
No UE	37,3	36,4	40,2	30,5	29,5	34,3	26,8	26,8	30,5
NAFTA	14,6	12,6	10,4	10,1	8,7	7,8	7,8	7,8	6,5
ASEAN	1,7	2,1	1,8	2,0	2,2	1,9	0,7	0,7	0,8

FUENTE: Elaboración propia.

Un nuevo *ranking* de socios comerciales con EE UU en lugar preferente.

El Gráfico 1a muestra el *ranking* de clientes de exportaciones españolas en términos de VA y su comparación con los datos brutos recogidos en TiVA.

Se observa que existe una alteración en el orden de importancia de nuestros principales clientes, especialmente con el aumento de relevancia de EE UU que pasa a ocupar el cuarto puesto como destino de exportación de valor añadido español (cuando en términos brutos ocupa un sexto puesto). Este resultado, sorprendente, se mantiene de manera similar con datos de años anteriores. Esto significaría que una parte no despreciable de las exportaciones españolas de bienes y servicios a otros países termina después llegando a EE UU.

De forma similar el Gráfico 1b muestra el *ranking* de clientes de importaciones españolas en términos de VA, y su comparación con los datos brutos. En él se vuelve a confirmar la mayor importancia de EE UU como proveedor cuando se toman datos en VA, que pasa del puesto

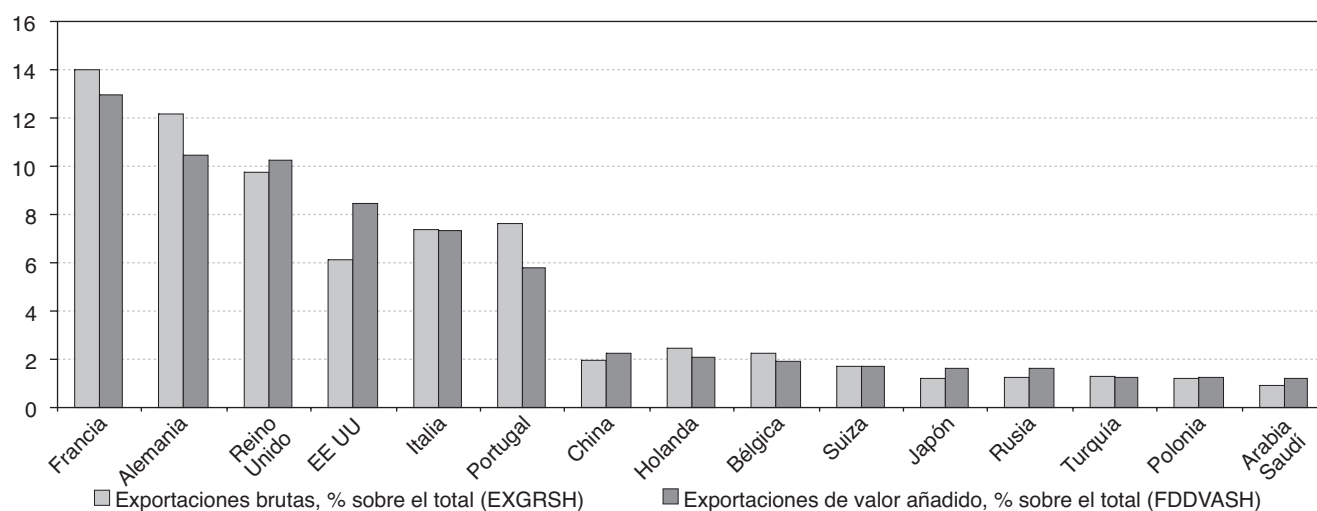
quinto cuando se toman datos brutos al tercer puesto en el *ranking* en términos de VA.

El mercado de EE UU es, pues, enormemente importante para el sector exterior español. Cualquier apertura de éste sería muy favorable para las exportaciones españolas, y a distintos niveles: a nivel multilateral, dado el volumen de reexportaciones que recogen los datos, las ventas españolas directas e indirectas se verían favorecidas; a nivel bilateral, un acuerdo comercial ambicioso entre la UE y EE UU tendría gran impacto especialmente si, como es previsible, gran parte del valor añadido español que acaba en EE UU es exportado previamente a otros Estados de la UE. Es por ello que la Administración española sitúa el cierre exitoso de las negociaciones⁶ del Partenariado Transatlántico sobre

⁶ El 12 de febrero pasado se hizo público el informe del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento (EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth), en el que se instaba a los Gobiernos a realizar un acuerdo por considerarlo beneficioso para ambas partes. Una vez aprobado el mandato de negociación por el Consejo de Asuntos Exteriores (CAE) en formato Comercio el pasado 14 de junio de 2013, la primera ronda de negociación tuvo lugar del 8 al 12 de julio de 2013.

GRÁFICO 1a

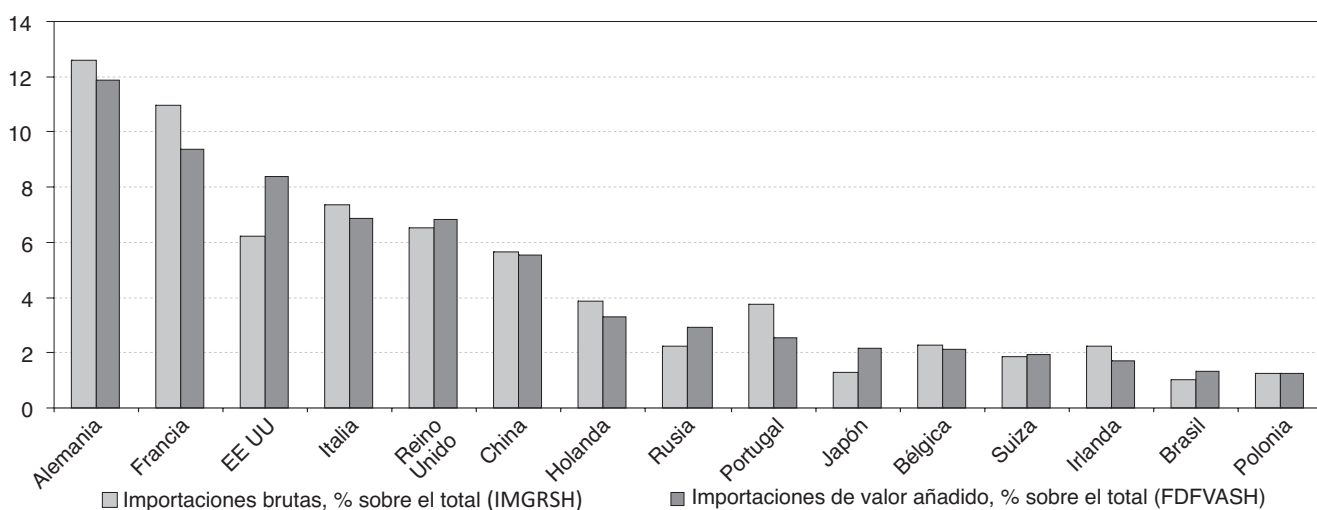
**PRINCIPAL DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS EN VALOR AÑADIDO
Y EN TÉRMINOS BRUTOS
(Porcentaje sobre el total, 2009)**



FUENTE: OCDE- OMC TIVA.

GRÁFICO 1b

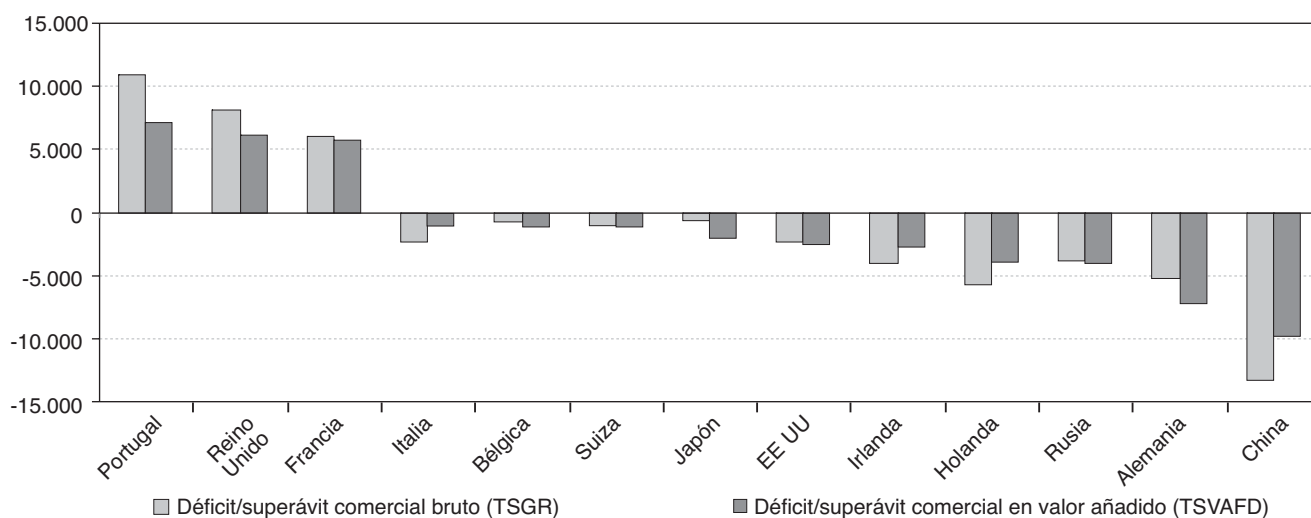
**PRINCIPAL ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS EN VALOR AÑADIDO
Y EN TÉRMINOS BRUTOS
(Porcentaje sobre el total, 2009)**



FUENTE: OCDE- OMC TIVA.

GRÁFICO 2

BALANZA BILATERAL DE ESPAÑA CON SUS PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES EN VALOR AÑADIDO Y EN TÉRMINOS BRUTOS
(Millones de dólares, 2009)



FUENTE: OCDE- OMC TIVA.

Comercio e Inversión entre la UE y Estados Unidos (TTIP, en sus siglas en inglés) como una de las prioridades fundamentales de la política comercial. Éste se plantea como un acuerdo ambicioso en tres pilares: acceso a mercado, cooperación regulatoria y diálogo transnacional, que de concluirse constituirá la mayor zona de libre comercio a nivel mundial y cuyos beneficios potenciales se han estimado en un crecimiento de la economía de la UE de 119.000 millones de euros anuales y de 95.000 para EE UU.

Alteración de los equilibrios comerciales bilaterales

El Gráfico 2 compara las balanzas comerciales bilaterales en términos brutos y de VA de España con sus principales socios comerciales desde el punto de vista de la exportación e importación. Se han omitido los datos relativos a Turquía, Polonia, Arabia Saudí y Brasil puesto que los saldos arrojados son relativamente bajos.

Puede observarse como, si bien el signo de las balanzas no varía en función de si se toman datos brutos o en VA, el superávit comercial con Portugal y con Reino Unido es inferior cuando se mide en términos de VA. Asimismo, el déficit comercial en términos de VA es menor con China y mayor con Alemania. El menor déficit con China podría explicarse, entre otros factores, porque un porcentaje notable de las exportaciones chinas a España se compone de inputs extranjeros⁷. En el caso de Alemania, el mayor déficit podría explicarse, entre otros factores, porque las exportaciones españolas incorporen menor VA doméstico en relación a las importaciones alemanas, y porque nuestras exportaciones con destino inmediato Alemania podrían

⁷ La base de datos TIVA aún no permite desglosar por países el dato de porcentaje de VA extranjero incorporado en las exportaciones, pero sí se dispone del dato global, que para el caso de China es el 33 por 100. Esto significa que en término medio, de cada 100 euros que exporta China al resto del mundo, un tercio es VA generado en el extranjero.

luego ser reexportadas a otros países, como ocurre por ejemplo en el sector automoción.

No obstante hay que matizar que estos datos de equilibrios bilaterales no serían del todo relevantes para la gestión de la política comercial, ya que lo relevante es el nivel de equilibrio general del sector exterior. Es cierto que el argumento del déficit bilateral se utiliza en negociaciones comerciales o comisiones mixtas con frecuencia como argumento de presión, pero con escasa justificación y resultados prácticos. No podemos pretender tener superávits o comercio equilibrado con todos los socios comerciales. Hay que definir los mercados prioritarios en base a la penetración de exportaciones españolas relativa a sus importaciones totales, para identificar en cuáles existe potencial de crecimiento.

Por otra parte, la creciente fragmentación de las cadenas de producción hace importante el apoyo para que las empresas españolas puedan integrarse en ellas, especialmente a través de la externalización de determinadas fases de sus procesos de producción en el exterior. La deslocalización de ciertas fases del proceso productivo, preservando en España las de mayor incorporación de valor, no debe verse como una estrategia a dificultar, sino a promover como vía para mejorar la competitividad a medio y largo plazo. También lo es la atracción a España de tareas deslocalizadas de empresas de otros países. En este sentido, la Administración comercial española cuenta con numerosos instrumentos para apoyar la internacionalización de la empresa española así como la atracción de inversión extranjera a España, con el objetivo de facilitar la integración en las CGV y mejorar competitividad de nuestra economía.

La importancia de los servicios para el sector exterior español.

El Gráfico 3a muestra, para una selección de países, el peso de los servicios incorporados a las exportaciones de bienes y servicios para el año 2009, desglosado según el contenido doméstico y el extranjero, y su comparación con 1995, en éste último caso solo para el total.

Los datos muestran que la importancia de los servicios en el comercio internacional es muy superior a la que sugieren los datos brutos. En términos de VA, el peso medio de los servicios en las exportaciones brutas es del 48 por 100 en 2009 para la OCDE. Como es lógico, se observa un mayor peso de los servicios en las exportaciones en aquellos países de mayor grado de desarrollo y terciarización, tendencia que además se viene acentuando para estos países, tal y como muestra la comparación con el dato de 1995.

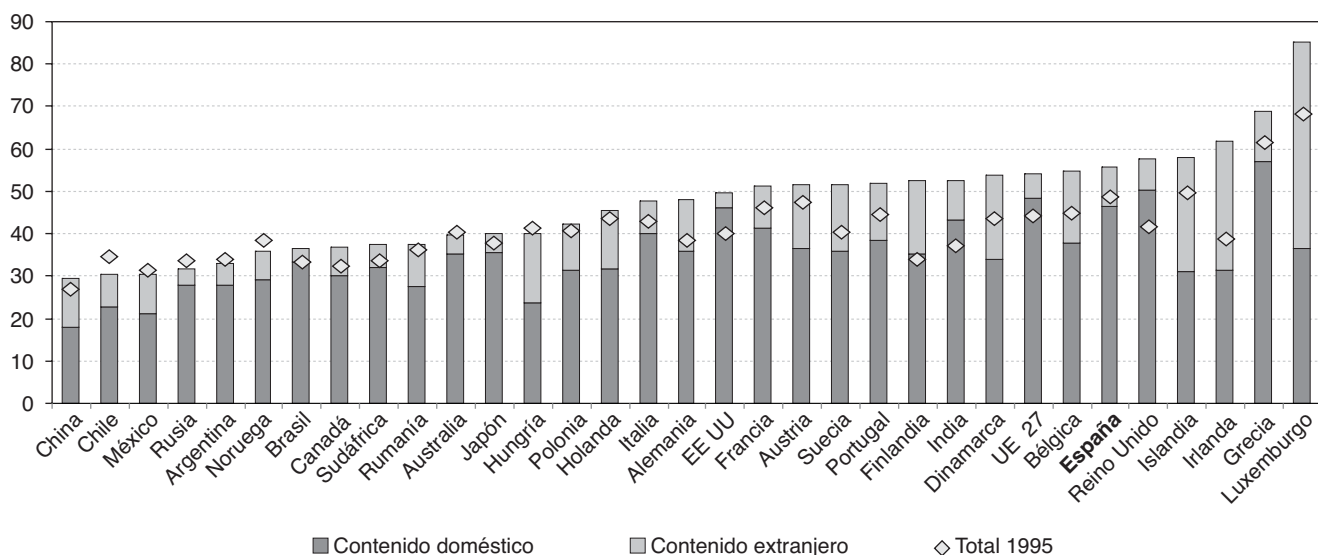
En España el peso de los servicios incorporados a las exportaciones alcanza el 56 por 100, notablemente por encima de la media de la OCDE y ligeramente por encima de la media de la UE27. Esto significa que en media, el valor de las exportaciones totales españolas queda repartido casi a partes iguales entre bienes y servicios, lo que refleja la especialización relativa de la economía española en el sector servicios, y el importante papel que juegan los servicios como inputs incorporados a la producción de manufacturas.

El Gráfico 3b extiende el análisis para el caso concreto de España, desglosando en peso de los servicios en la exportación de manufacturas para 2009 y comparándolo con el total en 1995. No se han incluido las exportaciones de servicios en el análisis, ya que lógicamente en éstos el peso de los servicios es mayoritario, entre un 80 y un 90 por 100.

La creciente participación en las CGV y el desarrollo de los sectores de servicios hacen que el sector manufacturero incorpore un creciente contenido de servicios en distintas fases de la cadena de valor de los productos que exporta. Así, las exportaciones españolas de mercancías incorporan una parte significativa de valor añadido de servicios de logística, *marketing*, servicios empresariales, I+D+i, etcétera. Es importante destacar que los datos recogidos en TiVA se refieren exclusivamente a servicios comercializados, lo cual tiene dos implicaciones muy importantes: en primer lugar que el peso de los servicios que queda recogido en TiVA representa el límite inferior de la verdadera contribución de los servicios al sector manufacturero, ya que solo recoge

GRÁFICO 3a

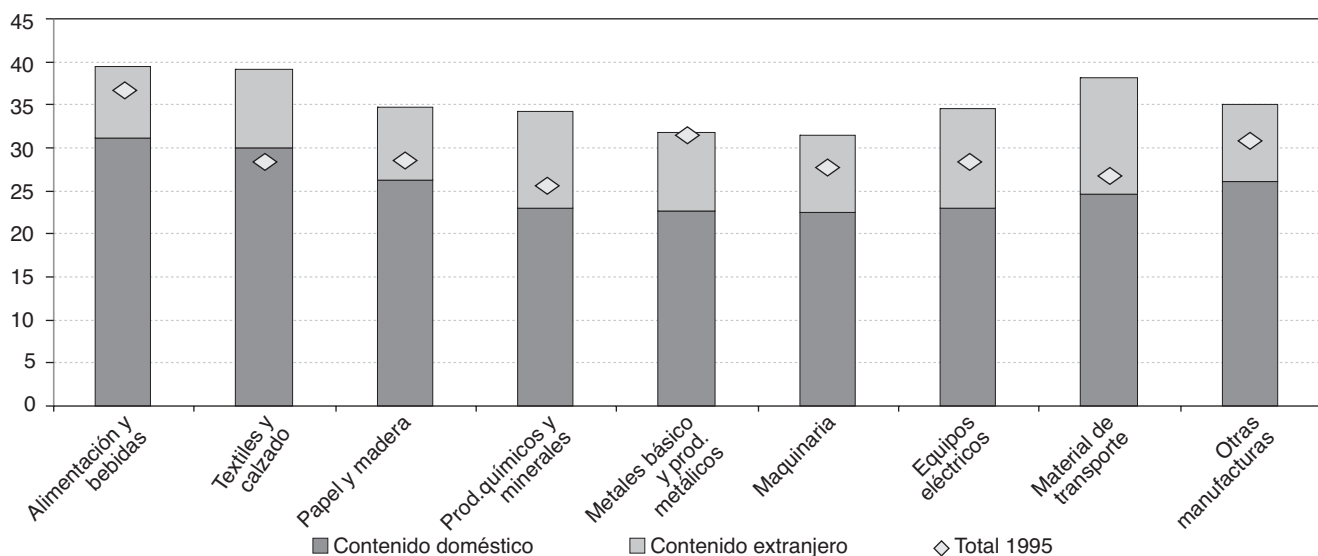
VALOR AÑADIDO DE LOS SERVICIOS INCORPORADOS A LAS EXPORTACIONES BRUTAS, 2009. (EXGR_*_SV; SERV_VAGR)



FUENTE: OCDE- OMC TIVA.

GRÁFICO 3b

VALOR AÑADIDO DE LOS SERVICIOS INCORPORADOS A LAS EXPORTACIONES BRUTAS ESPAÑOLAS DE MERCANCÍAS, 2009 (EXGR_*_SV; SERV_VAGR)



FUENTE: OCDE- OMC TIVA.

los servicios comercializados (ya sea con otras empresas españolas o extranjeras) mientras que los servicios internalizados en la empresa —como por ejemplo el I+D+i que es un servicio que no suele externalizarse— no quedan reflejados; en segundo lugar, el aumento de peso de los servicios incorporados a las exportaciones manufactureras refleja una creciente externalización de actividades de servicios fuera de la empresa y una mayor participación en las cadenas globales de valor.

Los datos muestran que más de un tercio de las exportaciones de manufacturas españolas son servicios, y que esa proporción sigue aumentando. El peso de los servicios incorporados a las exportaciones españolas de mercancías es especialmente elevada en productos de alimentación y bebidas, textiles y calzado y material de transporte. El peso de los servicios ha aumentado significativamente entre 1995 y 2009 en las exportaciones de textiles, productos químicos y equipos de transporte, reflejando la creciente integración de estos sectores en las CGV.

De lo anterior se pueden extraer conclusiones importantes para la política comercial. En primer lugar que una mayor liberalización del comercio de mercancías puede aumentar no solo la exportación de mercancías sino también de los servicios que lleva incorporados. En segundo lugar se pone de manifiesto la importancia del sector servicios para la competitividad del sector exterior, y su capacidad de aportar valor a la producción de bienes. Un sector servicios eficiente es clave para disponer de un sector exportador de mercancías competitivo. Por ello, liberalizar y mejorar el funcionamiento del mercado de servicios es una de las reformas estructurales básicas para disponer de un modelo productivo competitivo en el mercado global, reforma que se viene desarrollando de forma ambiciosa a nivel nacional mediante la trasposición de la Directiva de Servicios de la UE, así como de actuaciones relacionadas como por ejemplo la reforma de los Colegios Profesionales. Por otra parte, dado que una parte de esos servicios incorporados a las exportaciones son a su vez importados, una liberalización del comercio mundial de servicios

contribuiría a elevar la competitividad de nuestro sistema productivo. En este sentido existen en la actualidad dos iniciativas en marcha que persiguen la consecución de este objetivo. La primera de ellas es la profundización en la liberalización del mercado interior de servicios de la UE en la que la Directiva de Servicios ya mencionada es una pieza clave. La segunda iniciativa consiste en el lanzamiento de las negociaciones para alcanzar un acuerdo ambicioso de liberalización de servicios a nivel plurilateral en el marco de la OMC conocido como Acuerdo en Comercio de Servicios o Trade in Services Agreement (TISA)⁸, que servirá como alternativa para avanzar en la liberalización del comercio de servicios entre los países firmantes, dadas las dificultades de avanzar a nivel multilateral en el marco del GATS y del compromiso único (*single undertaking*) de la Ronda Doha de la OMC.

Contenido de valor extranjero en las exportaciones españolas y la necesidad de importar

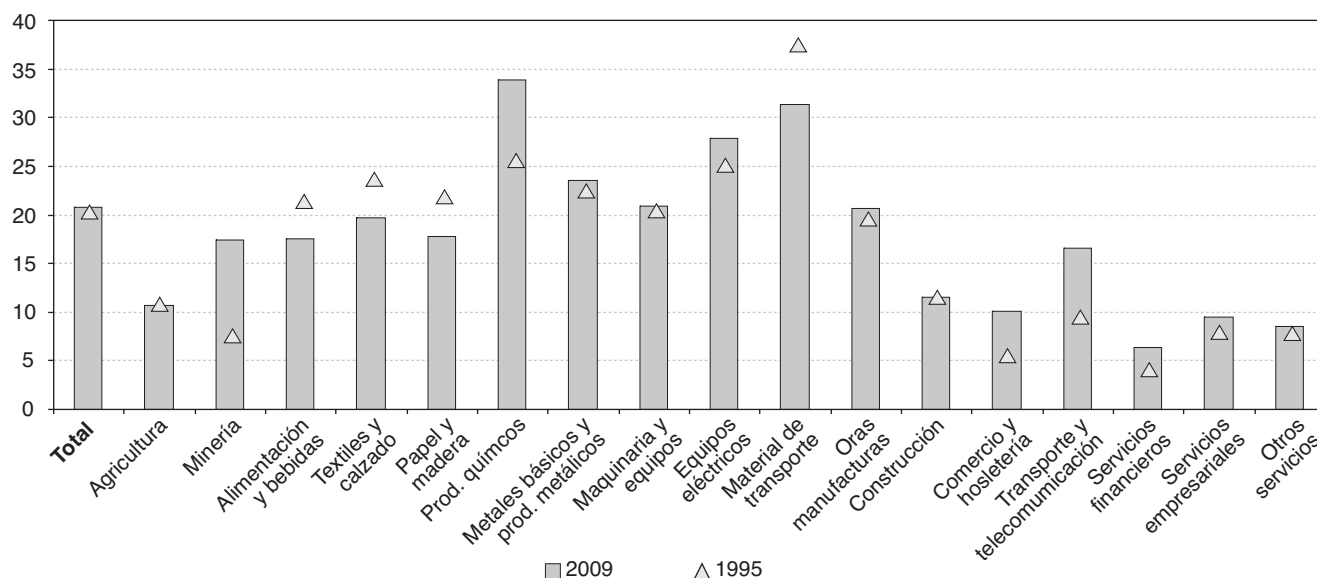
El Gráfico 4a refleja el contenido de valor añadido extranjero en las exportaciones brutas españolas en 2009 y 1995.

Permite identificar aquellos sectores de exportación que precisan mayores y menores importaciones para su actividad exportadora. Los que utilizan más materias primas o bienes intermedios importados son los químicos, material de transporte y los equipos eléctricos. Los sectores de exportación de menor valor añadido extranjero son los sectores de servicios —a excepción de los servicios

⁸ El Acuerdo en Comercio de Servicios o TISA es un acuerdo promovido por un grupo de 23 miembros de la OMC que constituyen el denominado grupo "Really Good Friends" (Estados Unidos, Unión Europea, Australia, Nueva Zelanda, Hong Kong, Taiwán, Japón, Colombia, Chile, Corea del Sur, Pakistán, México, Noruega, Suiza, Canadá, Costa Rica, Perú, Turquía, Israel, Panamá, Paraguay, Liechtenstein e Islandia). Las negociaciones de este acuerdo han comenzado de forma oficial en marzo de 2013 y se espera que el primer intercambio de ofertas se realice a mediados de septiembre de 2013, según la información disponible a la fecha de edición del presente artículo (principios de septiembre).

GRÁFICO 4a

VALOR AÑADIDO EXTRANJERO INCORPORADO A LAS EXPORTACIONES BRUTAS ESPAÑOLAS EN PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL, 2009. (EXGR_FVASH)



FUENTE: OCDE- OMC TIVA.

de transporte que incorporan un 17 por 100 de valor añadido extranjero— y la agricultura entre los de bienes.

A nivel agregado, el 21 por 100 del valor de las exportaciones brutas españolas es valor importado de otros países. Se aprecia como algunos de los principales sectores de la exportación española, como los químicos-farmacéuticos o el material de transporte, son los que presentan mayor proporción de valor incorporado de bienes y servicios extranjeros.

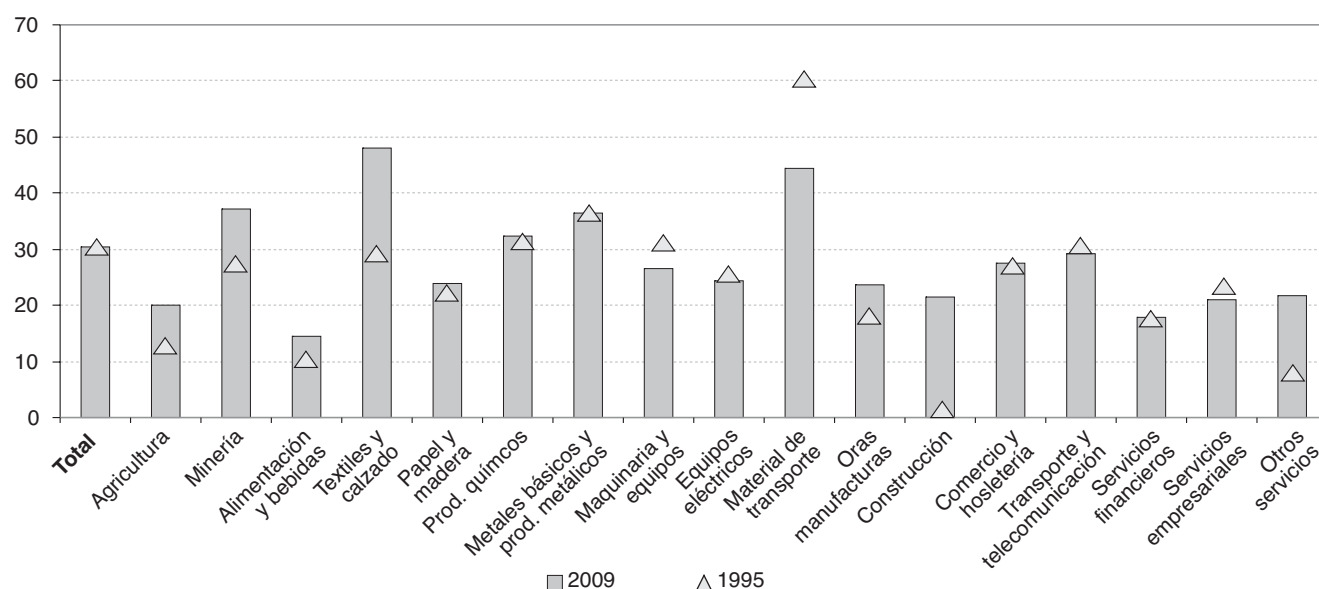
Si nos centramos en la importación de bienes y servicios intermedios, el Gráfico 4b recoge la proporción de inputs importados que se incorporan después a exportaciones. El promedio es el 30 por 100, destacando sectores como el textil o el material de transporte, en los que alrededor de un 45 por 100 del valor de las importaciones intermedias se incorpora a la producción para ser reexportado.

La conclusión es que, hoy en día, debido al rápido proceso de fragmentación de las cadenas globales de

producción, solamente es posible que los sectores productivos sean competitivos si tienen fácil acceso a importaciones de materias primas, bienes intermedios y servicios del exterior. Los países del mundo que más exportan son también los que más importan. La liberalización comercial en el marco de acuerdos comerciales multilaterales o bilaterales es positiva, pero también lo sería incluso la liberalización autónoma, ya que facilitar la importación libre de aranceles u otras barreras no arancelarias de inputs esenciales para la producción redundaría en ganancias de competitividad del sector exportador.

Desde el punto de vista de la promoción, estos datos avalarían una implicación de las autoridades comerciales en la promoción de determinadas importaciones. Tradicionalmente la política comercial se ha centrado en el flujo exportador por entender que es el que permite mejorar la posición exterior; sin embargo, facilitar el

GRÁFICO 4b
PORCENTAJE DE INPUTS INTERMEDIOS IMPORTADOS DEDICADOS
A LA REEXPORTACIÓN, PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL DE INPUTS IMPORTADOS,
ESPAÑA, 2009. (REI)



FUENTE: OCDE- OMC TIVA.

aprovisionamiento del sector productivo español de materias primas o productos y bienes intermedios de los que es dependiente para la producción tiene hoy todo el sentido. En esta línea, existen ya ciertas medidas arancelarias que permiten la exención total o parcial del pago de aranceles con el objetivo de facilitar el aprovisionamiento y mejorar la competitividad del sector exportador, como son las suspensiones y contingentes arancelarios, o los regímenes aduaneros económicos de perfeccionamiento activo y pasivo. Como complemento a esto, existen otras posibles medidas de política comercial que podrían ser desarrolladas por España dentro de su esfera de competencias (recordemos que la política comercial es competencia exclusiva de la UE y ello limita el margen de actuación de las autoridades nacionales), como por ejemplo el desarrollo de una estrategia de asesoría para el aprovisionamiento internacional de inputs necesarios enfocado a las pymes españolas.

5. Conclusiones.

La base de datos TIVA ofrece, por primera vez, una fuente estadística complementaria a las fuentes tradicionales que ofrece datos consistentes y comparables sobre flujos de comercio en términos de valor añadido para un gran número de países. Su estudio y comparación con datos disponibles en términos brutos nos permite conocer mejor la realidad del sector exterior español, mejorando nuestro conocimiento sobre distintos aspectos como son el grado de concentración geográfica de nuestras exportaciones, nuestros principales socios comerciales, el peso real de los servicios para nuestro sector exterior o la importancia de los inputs importados para el sector exportador.

El análisis realizado ha permitido extraer importantes implicaciones para la política comercial, que se resumen a continuación:

— La diversificación geográfica de las exportaciones españolas en términos de valor añadido es mayor de lo que sugieren los datos brutos. Nuestra dependencia respecto al mercado europeo no es tan elevada como pensábamos al observar datos de exportaciones brutas.

— Además, los datos en valor añadido muestran que la evolución hacia una mayor diversificación y penetración de nuestras exportaciones en mercados con alto potencial de crecimiento se está produciendo de forma más rápida de lo que sugieren los datos en términos brutos.

— Estados Unidos gana una importancia aún más notable como socio comercial de España cuando se analizan las importaciones y exportaciones españolas en valor añadido. Esto confirma el gran interés que tiene nuestro país en el cierre exitoso de las negociaciones del TTIP entre la UE y Estados Unidos.

— La economía española está fuertemente especializada en el sector servicios, y estos son una pieza fundamental de nuestra competitividad. Los datos de TiVA muestran que el valor de las exportaciones totales españolas queda repartido casi a partes iguales entre bienes y servicios, y más de un tercio de las exportaciones de manufacturas españolas son servicios. Disponer de un sector servicios competitivo y liberalizado tanto a nivel nacional como internacional es fundamental para garantizar la competitividad exterior de la economía española, lo que pone de relieve la importancia de impulsar la aplicación de la Directiva de Servicios en la UE, así como de apoyar las negociaciones del Acuerdo en Comercio de Servicios (TISA).

— Debido al rápido proceso de fragmentación de las cadenas globales de producción, solamente es posible que los sectores productivos sean competitivos si tienen fácil acceso a importaciones de materias primas, bienes intermedios y servicios del exterior. Facilitar el acceso de las empresas españolas a la importación de inputs importados esenciales para la producción es una estrategia que puede mejorar la competitividad de nuestro sector exportador.

— De forma similar, la deslocalización de ciertas fases del proceso productivo, preservando en España las de mayor incorporación de valor, no debe verse como una estrategia a dificultar, sino a promover como vía para

mejorar la competitividad a medio y largo plazo, como también lo es la atracción a España de tareas deslocalizadas de empresas de otros países.

Vemos por tanto la gran utilidad que tiene el lanzamiento de la base de datos TiVA como herramienta de análisis, no solo para la economía española sino a nivel global, y por ello no es de extrañar que esta línea de investigación se haya convertido en una de las prioridades de la OCDE, la OMC o el G20. En el plano multilateral, se espera que los trabajos puestos en marcha en la OCDE y la OMC en relación a los nuevos datos TiVA y las cadenas globales de valor refuercen los argumentos en favor de la liberalización del comercio y las inversiones, y sirvan de catalizador para un avance satisfactorio de las iniciativas más importantes de liberalización que están actualmente sobre la mesa, como son el paquete de Bali de las negociaciones de la Ronda de Doha para el Desarrollo en la próxima Conferencia Ministerial de la OMC; el acuerdo multilateral de servicios TISA (Trade in Services Agreement), o a nivel bilateral el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre la UE y EE UU.

En todo caso, el análisis recogido en este artículo abre el campo para numerosas investigaciones tanto a nivel sectorial como geográfico que exploten los nuevos datos en términos de valor añadido a medida que se disponga de datos más recientes y completos gracias a las actualizaciones anuales planeadas para la base de datos TiVA. A nivel sectorial es posible profundizar el análisis estudiando posibles sectores prioritarios y ventajas comparativas reveladas, mientras que a nivel geográfico se podría profundizar en la selección de mercados prioritarios combinando datos de penetración de exportaciones y su impacto sobre el VA doméstico, así como realizar análisis sectoriales con desglose por áreas geográficas o países.

Referencias bibliográficas

- [1] BALASSA, B. (1971): «Effective Protection: A Summary Appraisal», en GRUBEL, H. G. y JOHNSON, H. G. *Effective Tariff Protection*, Ginebra.
- [2] CORDEN, W. MAX (1996): «The Structure of a Tariff System and the Effective Protective Rate». *Journal of Political Economy*. Chicago: University of Chicago. Vol. 74, nº 3, pp. 221-237.
- [3] DEDRICK, J.; RIFFLART y SCHWEISGUTH, D. (2010): «Who Profits From Innovation in Global Value Chains?: A Study of the iPod and Notebook PCs», *Industrial and Corporate Change*. Vol. 19. nº 1, pp. 81-116.
- [4] GRUBEL, H. G. y JOHNSON, H. G. (1967): Nominal Tariffs, Indirect Taxes and Effective Rates of Protection: The Common Market. *The Economic Journal*. Vol. 77, nº 308, pp. 761-776.
- [5] NACIONES UNIDAS (2010): Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios, 2010. Edición institucional.
- [6] OCDE (2013): OECD-WTO Database on Trade in Value-Added. FAQs: Background Note, 2013, París, edición institucional.
- [7] OCDE (2013): Global Value Chains (GVCs): Spain, 2013, París, edición institucional.
- [8] OCDE (2013): OECD/WTO Trade in Value Added (TiVA) indicators: Spain, 2013, París, edición institucional.
- [9] OCDE - OMC (2013): Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges, Nota conjunta OCDE – OMC, París, edición institucional.
- [10] STURGEON, T. J (2013): «Global Value Chains and Economic Globalization – Towards a New Measurement Framework» (report to Eurostat), 2013, Industrial Performance Center, Massachusetts Institute of Technology.
- [11] SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ANÁLISIS, ESTRATEGIA Y EVALUACIÓN (2007): «Situación actual en la elaboración de estadísticas de comercio internacional de servicios». *Boletín Económico de Información Comercial Española*, nº 2906, pp. 3-18.

ANEXO A

Dificultades metodológicas de la definición y medición del comercio internacional de servicios

Entre las principales dificultades para valorar el comercio de servicios destacan, en primer lugar, las características intrínsecas a los servicios: su carácter intangible, su inmediatez, su carácter de no almacenables, su heterogeneidad, su relación directa con la legislación nacional y el hecho de que están sujetos a escaso o ningún control en frontera. En segundo lugar, cabe destacar el poco interés que tradicionalmente han recibido los servicios por parte de los responsables de la política comercial y de la producción estadística internacional, derivado, en gran medida, de la incorrecta generalización que hace la teoría económica de su consideración como «no comercializables»¹. En tercer lugar, muchos servicios se han considerado como internalizados en la empresa e incorporados en los bienes que se comercian.

Es evidente que muchas de estas características atribuidas a los servicios están cambiando, y el comercio internacional de servicios viene experimentando un crecimiento muy notable en los últimos tiempos. Prueba irrefutable de ello es la firma en 1995 del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS en sus siglas en inglés) en el marco de la OMC y las iniciativas internacionales enfocadas al desarrollo estadístico en este ámbito, como son la creación de la Interagency Task Force on Statistics of International Trade in Services (TFSTIS) de Naciones Unidas, que elaboró el primer Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios en 2002, revisado en 2010.

¹ Como señalan FRANCOIS, J. y HOEKMAN, B. en su artículo «Services Trade and Policy» de 2009 los manuales de economía internacional han tendido a asumir que los servicios eran fundamentalmente de carácter no comercializable y, por ello, pese a que la importancia económica de los servicios no ha pasado desapercibida, los servicios no han figurado de manera prominente en la literatura de crecimiento y desarrollo. Solo recientemente la literatura del comercio internacional ha subrayado su importancia.

ANEXO B

Elaboración de la balanza comercial de mercancías y la balanza de servicios de la BPPII

La Balanza de Pagos y de la Posición de Inversión Internacional (BPPII) de España sigue los principios establecidos en el quinto Manual de Balanza de Pagos (MBP5)¹ del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Como es habitual en la mayoría de los países, la balanza de pagos de España utiliza como fuente de información básica, para la balanza comercial (mercancías), la estadística de comercio exterior elaborada por el Departamento de Aduanas de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, si bien con los ajustes pertinentes.

En lo relativo a turismo las cifras de ingresos por turismo se calculan utilizando un modelo econométrico factorial que incorpora información de EGATUR e indicadores tanto de oferta como de demanda —pasajeros en vuelos internacionales, precios y pernoctaciones, entre otros—, así como otra información complementaria, incluida la del Sistema de Declaración de Transacciones Internacionales (SDTI) que se explica a continuación.

En otros servicios, se utiliza precisamente como fuente principal el conjunto de fuentes denominado SDTI o Sistema de Declaración de Transacciones Internacionales. El SDTI cubre todo tipo de transacciones entre residentes y no residentes, independientemente de cuál sea su concepto². Este sistema cubría hace unos años la práctica totalidad de la BPPII, si bien ha ido perdiendo importancia progresivamente a medida que se incorporaban otras fuentes de información, normalmente más específicas de cada rúbrica. En el caso de otros servicios la encuesta CIS del INE ha ido ganando peso y, aunque de momento no se incorpora directamente a la estadística de balanza de pagos, sí se utiliza de forma sistemática para el contraste de los datos del SDTI.

¹ El Sexto Manual (BPM6) entrará en vigor en 2014.

² La norma básica que recoge las declaraciones a las que se va a hacer referencia es la Ley 19/2003, sobre movimientos de capitales y de las transacciones económicas con el exterior y sobre determinadas medidas de prevención del blanqueo de capitales. Esta Ley establece la obligación de declarar los cobros y los pagos exteriores entre residentes y no residentes, así como determinadas operaciones con activos y pasivos financieros. La Ley está desarrollada en los correspondientes real decreto, orden ministerial y resolución, pero son las circulares del Banco de España, a las que se va a hacer referencia, las que concretan los procedimientos de recogida de datos.