



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Cadenas Globales de Valor

Carlota Benito Balbuena

Directora:
Marcela Sabaté

Economía y Empresa / Universidad de Zaragoza
2017

Resumen

Desde la segunda guerra mundial la economía ha ido evolucionando de manera muy positiva al crecimiento de los flujos económicos, financieros y de factores de producción entre países culminado gracias a los avances en las tecnologías de la comunicación el transporte y la organización de la producción y la distribución. Esto se ve claramente reflejado, en la importancia de las cadenas globales de valor, razón de que la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico y la Organización Mundial del Comercio hayan elaborado una a nueva base de datos TiVA, ofreciendo una realidad más ajustada del comercio de bienes y servicios entre países. El objetivo de este trabajo es dar una visión más realista y actualizada del comercio exterior para el caso español a través de la base de datos TiVA, reflejando la importancia de medir el comercio a través del valor añadido en vez de a precios finales, como es lo que usaban las estadísticas tradicionales de comercio, ya que éstas a la hora de elaborar estas estadísticas, no recogían las materias primas importadas para el proceso de fabricación que realizan los países a la hora de elaborar los productos que quieren comercializar y posteriormente, exportar, lo que exageraba el volumen de exportaciones y alteraba el patrón geográfico.

ABSTRACT

Since World War II, the economy has been evolving very positively to the growth of economic, financial and production flows between countries thanks to advances in communication technologies, transport and organization of production and distribution. This is clearly reflected in the importance of global value chains, which is why the Organization for Economic Cooperation and Development and the World Trade Organization have developed a new TiVA database, offering a more accurate view of trade in goods and services between countries. The objective of this paper is to give a more realistic and updated view of foreign trade for the Spanish case through the TiVA database, thus reflecting the importance of measuring trade through value added instead of at final prices, as in traditional trade statistics, since these statistics did not include the import inputs used in exports, which exaggerated the value of exports and biased the geographical pattern.

ÍNDICE

1. Introducción.....	4
2. Cadenas de valor mundiales.....	5
3. Las exportaciones españolas y las cadenas de valor.....	9
4. El caso de las manufacturas españolas.....	16
5. Conclusiones.....	21
Bibliografía.....	23

1. Introducción

La globalización ha ido fragmentando los procesos de producción dando lugar a las cadenas globales de valor mundiales. Con el paso de los años, estas han ido adquiriendo gran importancia a la hora de medir el comercio mundial. Los bienes y servicios se producen en diversas fases del proceso productivo y en distintos países, por tanto, las estadísticas de comercio tradicional no reflejan la realidad de las exportaciones, dando lugar también, a una imagen distorsionada de la relación comercial que existe entre países. Gracias a la nueva base de datos que ha realizado la OCDE en cooperación con la OMC llamada TiVA (Trade in Value Added), podemos determinar cuál es la aportación de las exportaciones al valor añadido de un país.

Con este trabajo, pretendemos ilustrar como el avance de las cadenas globales de valor mundiales afectan al caso español. En el segundo apartado, se explica el significado de las cadenas globales de valor, ilustradas mediante unos ejemplos. En el tercer apartado utilizamos la base TiVA para comparar las cifras de las exportaciones españolas a precios finales (incluyendo inputs importados) y en valor añadido. También vemos como el utilizar un criterio u otro nos da una medida distinta de concentración geográfica. En el cuarto apartado hacemos lo mismo para el caso de las manufacturas. Finalmente, el último apartado incluye las conclusiones sobre todo el análisis realizado.

2. Cadenas de valor mundiales

La producción de bienes y servicios se organiza cada vez más en torno a las cadenas de valor mundiales. Estas son el resultado de la fragmentación del proceso productivo entre diversos países. En los últimos treinta años, en lugar de comerciar bienes terminados, ha avanzado el comercio de productos semi-terminados. Hace tres décadas la producción solo se fragmentaba dentro de bloques regionales, hoy el fenómeno se ha globalizado. Los países se integran cada vez más en las llamadas “cadenas de valor globales”, lo que significa que cada país se especializa, más que en la producción de un bien concreto, en una determinada fase del proceso productivo.

La expansión de las cadenas globales de valor está motivada por la caída en los costes de transporte y comunicación, además de por la caída en las barreras de política comercial (aranceles) y el rápido crecimiento de varias economías no pertenecientes hasta fechas recientes a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Si las empresas desean beneficiarse plenamente de estos nuevos centros de crecimiento, necesitan estar presentes, especialmente a través de las instalaciones de distribución y producción. La producción en más localizaciones a bajo coste de inputs que son luego transformados y re exportados es un medio para aumentar la productividad y la competitividad. Este es el fin de las cadenas de valor.

Ejemplos ilustrativos del funcionamiento de las cadenas de valor son la producción de camisetas o de los Smartphone (ver OECD 2013). En relación con las camisetas, en el gráfico 1 podemos ver que la cadena empieza en EEUU donde se cultiva el componente principal en la realización de estos productos. El algodón se exporta a China para la fabricación de ropa y una vez confeccionada la camiseta en China se devuelve a EEUU, donde se vende al por mayor y mercados minoristas. El fenómeno de la fragmentación internacional del proceso de producción es más complejo si nos referimos al Smartphone (gráfico 2).

Gráfico 1. Cadenas de valor de las camisetas



Fuente: OECD(2013).

Gráfico 2. Cadenas de valor en los Smartphone



Fuente: OECD (2013).

La fabricación de sus componentes se diversifica en diferentes países, por ejemplo la batería (*battery* en el gráfico), la memoria de la cámara (*memory*) y las aplicaciones del procesador (*applications processor*) se realizan en Corea. En cambio, la conexión wifi y GPS (*connectivity*) que va integrada en el Smartphone es fabricada en EEUU, al igual que la pantalla táctil (*touch screen*) o el control de la pantalla táctil, también el audio (*touchscreen controller, audio*) y la memoria de la radio (*memory radio*). En cambio como podemos ver en el gráfico 2, la administración de la energía (*power management*) o el transceptor de banda base se producen en Alemania. Finalmente el acelerómetro (*accelerometer*) se produce en Francia. Una vez se realizan estos componentes en los países descritos, son exportados al país que ensambla y luego comercializa el Smartphone. Estos ejemplos bastan para ilustrar que no todas las cadenas globales de valor son igual de complejas o generalizadas, aunque todas tienen algo en común, y es que sitúan las etapas de producción en países donde los costes de producción son menores.

Como resultado de esa mayor participación en las cadenas globales de valor, las cifras oficiales de exportación de un país determinado (valoradas a precios finales) reflejan cada vez menos el valor añadido en el país por esas actividades exportadoras, pues cada vez una mayor porcentaje de inputs utilizados en las exportaciones son de procedencia extranjera. El hecho de que el comercio mundial se mida a precios finales, contabilizando el valor de los productos intermedios importados que se incorporan a las exportaciones, mientras que en el producto interior bruto (PIB) solo se contabiliza el valor añadido por el país, ha llevado a exagerar el crecimiento de las exportaciones de un país en relación al crecimiento del tamaño de la economía de ese país, aproximado por el PIB. Por este motivo, desde 2013, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), en colaboración con la Organización Mundial del Comercio (OMC), vienen elaborando los indicadores TiVA (*Trade in Value Added*, Comercio en Valor Añadido), que se estiman para todos los países miembros de la OCDE y algunas economías no miembro y que además están desglosados por sectores económicos.

Además, las estadísticas TiVA son interesantes porque suministran una imagen más real de la relevancia de los distintos países como destinos de exportación. Considérese el siguiente ejemplo. Supongamos que un país A importa inputs por valor de 100 unidades monetarias sobre los que incorpora 10 unidades monetarias de valor

añadido y exporta el producto resultante de la transformación a un país B. Las exportaciones de A hacia B quedarían registradas en las estadísticas oficiales del comercio exterior de A como exportaciones por valor de 110 unidades monetarias. Supongamos que este mismo país A importa inputs por valor de 10 unidades monetarias, sobre los que incorpora 10 unidades monetarias de valor y exporta el producto resultante de la transformación a un país C. Las exportaciones de A hacia C quedarían registradas en las estadísticas oficiales del comercio exterior de A como exportaciones por valor de 20 unidades monetarias. Aparentemente, si consideramos los valores a precios finales (valores de exportación en las estadísticas oficiales), el mercado del país B es un mercado de destino más importante para A que el del país C. Por el contrario, si lo medimos en términos de valor añadido, ambos países contribuyen al PIB del país A en 10 unidades monetarias y por lo tanto son igualmente relevantes.

En resumen, los bienes y servicios se producen hoy en día en múltiples fases y en diferentes países, por lo que las cifras de comercio a precios finales, fruto del crecimiento de las cadenas globales de valor, tienden a exagerar la importancia del comercio. Además, como no todos los países participan en igual proporción en esas cadenas, el hecho de considerar las exportaciones a precios finales o en términos de VA también pueden alterar el grado de diversificación geográfica de un determinado país.

En el siguiente apartado estudiamos como la fragmentación internacional del proceso productivo afecta a las exportaciones españolas y sin grado de diversificación.

3. Las exportaciones españolas y las cadenas de valor

Para poder estimar la importancia de las exportaciones para un país y, sobre todo, para establecer la importancia de los distintos países como mercados de destino, es necesario medir el comercio mundial de una manera diferente. No a través de los intercambios a precios finales de bienes y servicios entre países, sino medirlo a través del valor añadido incorporado en los mismos.

Esta es la razón, decíamos antes, por la que la OCDE ha presentado, en colaboración con la OMC, una nueva base de datos TiVA (Comercio en Valor Añadido), base de datos que está disponible en <http://stats.oecd.org> y que este trabajo pretende utilizar para ver cómo la fragmentación de los procesos de producción de bienes y servicios han afectado a España desde 1995 hasta 2011(último año para el que la base de datos suministra información).

Cuadro 1. Exportaciones de bienes y servicios totales españolas (Millones de dólares, corrientes)

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Exportaciones a precios finales	132.775	166.821	287.121	419.457	346.530	375.907	445.479
Exportaciones en valor añadido	106.462	122.374	208.503	299.816	266.443	279.188	321.630
% de inputs importados incorporados a las exportaciones	19,82	26,64	27,38	28,52	23,11	25,72	27,78
% de Valor Añadido incorporado a las exportaciones	80,18	73,36	72,62	71,48	76,89	74,28	72,22

Fuente: Elaboración propia partir de la OCDE.

En el cuadro 1 se puede observar la importancia de las cadenas de valor mundiales para España. Cuando se inicia la estimación, para el año 1995, el valor de exportaciones que realiza España a precios finales es de 132.775 millones dólares, siguiendo una evolución creciente hasta el estallido de la crisis financiera internacional

en 2008. Tras la caída de 2009, la tendencia vuelve a ser creciente hasta 2011. Si consideramos el valor de las exportaciones en VA, el perfil es el mismo. Para España, este dato en 1995 es de 106.462 y al igual que las exportaciones a precios finales, en valor añadido, las exportaciones siguen una evolución creciente hasta 2008, recuperándola entre 2009 y 2011.

En cualquier caso, en este cuadro se ilustra cómo la no consideración de las cadenas de valor exagera la cifra oficial de las exportaciones españolas. El valor añadido a las exportaciones españolas se mueve entre un máximo del 80% en 1995 y un mínimo del 71,4 en 2008. Además, para los años 2009-2011, el cuadro 2 ilustra, comparando las tasas de crecimiento de las exportaciones a precios finales y en valor añadido con la tasa de crecimiento del PIB español, como la consideración de precios finales exagera el avance del sector exterior (medido por el crecimiento de las variaciones de exportaciones) sobre la economía española (medida por el crecimiento del PIB). El crecimiento de las exportaciones a precios finales, cercano al 30%, queda muy por encima del 20% al que crece el conjunto de la economía y que prácticamente coincide con el crecimiento de las exportaciones en VA.

Cuadro 2. Exportaciones y PIB (millones \$)

	2009		2011		%2009-2011
	Millones \$	% PIB	Millones \$	% PIB	
Exportaciones a precios finales	346.530	23%	445.479	30%	29%
Exportaciones en VA	266.443	18%	321.692	21%	21%
PIB	1.503.253		1.498.907		20%

Fuente: Elaboración propia partir de la OCDE.

Como decíamos antes, la no consideración de las cadenas de valor mundiales no solo puede exagerar la importancia de las exportaciones para una economía en términos agregados. Otro problema es el de que puede enmascarar la importancia relativa de los mercados de exportación. En el caso de España, Peña, Bonet y Moreno (2013) llaman la atención sobre como la diversificación geográfica de las exportaciones españolas

aumentaba cuando se trabaja con datos en VA. Ellos terminaban su análisis en 2009 y lo hacían subrayando el interés de ver si esta mayor diversificación se mantenía en los años siguientes, que es precisamente lo que estudiamos a continuación.

El cuadro 3 refleja la evolución de las exportaciones españolas de bienes y servicios a precios finales hacia distintas áreas geográficas entre los años 1995 y 2011. En el cuadro se muestra también para cada área geográfica el porcentaje de exportaciones que absorbe. El cuadro 4 ofrece la misma información pero en términos de valor añadido. De la comparación podemos concluir lo siguiente. En primer lugar, queda claro que la concentración geográfica de las exportaciones a la altura de 2009 era mayor si se considera a precios finales que si se considera en términos de VA. Los países de la OCDE absorbían un 80% a precios finales para el año 2009 frente a un 78% en términos de VA. Lo mismo ocurre si tenemos en cuenta la UE 28 en relación a las exportaciones españolas. A precios finales, la concentración es mayor (66%) que en términos de VA (61%). Aunque en ambos casos, tanto si consideramos la distribución de las exportaciones españolas dirigidas a la OCDE y a la UE28 a precios finales como en VA, vemos que hubo una disminución de la concentración entre 1995 y 2009. Esto implica que otras áreas han ido ganando peso, tal y como ha ocurrido con las exportaciones dirigidas a China. Para China, tanto en términos de VA como a precios finales, el peso de las exportaciones españolas ha ido aumentando hasta llegar al 7% en ambas medidas de comercio, dejando ver así como ha aumentado también, la diversificación de las manufacturas españolas.

Cuadro 3. Exportaciones españolas (Precios finales, millones \$)

Evolución de las exportaciones españolas por áreas geográficas.

Años	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Total	132774,9	166821,1	287120,8	419456,7	346529,5	375906,6	445479,1
OCDE	108886,7	136964,5	242480,6	341309,3	277169,2	297880,7	346681,9
NOOCDE	23371,6	25675,6	43346,1	73284,2	66341,4	75223,5	95601,1
UE28	92372,7	115975,8	201121,7	281579,2	228332,3	244939,5	279445,5
CHINA	1620,9	3819,5	14093,8	29940	20087,7	26590,8	30138,8

Fuente: Elaboración propia a partir de la OECD estadísticas.

Porcentaje sobre el total de las exportaciones

Años	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Total	100	100	100	100	100	100	100
OECD	82%	82%	84%	81%	80%	79%	78%
NOOECD	18%	18%	16%	19%	20%	21%	22%
UE28	70%	70%	70%	67%	66%	65%	63%
CHINA	1%	2%	5%	7%	6%	7%	7%

Fuente: Elaboración propia a partir de la OECD.

Cuadro 4. Exportaciones españolas (En términos de VA, millones de \$)

Evolución de las exportaciones españolas por áreas geográficas

Años	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Total	106461,7	122374,3	208503,3	299816,4	266443,3	279188,4	321692,5
OCDE	84974,5	100154,9	170939,5	232559,4	207401,6	211137,4	238038,9
NOOCDE	18977,8	19547,8	33493	57218,2	55122,2	60221,8	72774,2
UE28	69217,6	77898,5	134417,6	183514,9	163697,2	164474,7	181069,7
CHINA	979,9	2418,5	9753,4	21695,7	15456,3	19401,3	21652,4

Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

Porcentajes sobre el total de las exportaciones

Años	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Total	100	100	100	100	100	100	100
OECD	80%	82%	82%	78%	78%	76%	74%
NOOECD	20%	18%	18%	21%	21%	24%	26%
UE28	65%	64%	64%	61%	61%	59%	56%
CHINA	1%	2%	5%	7%	6%	7%	7%

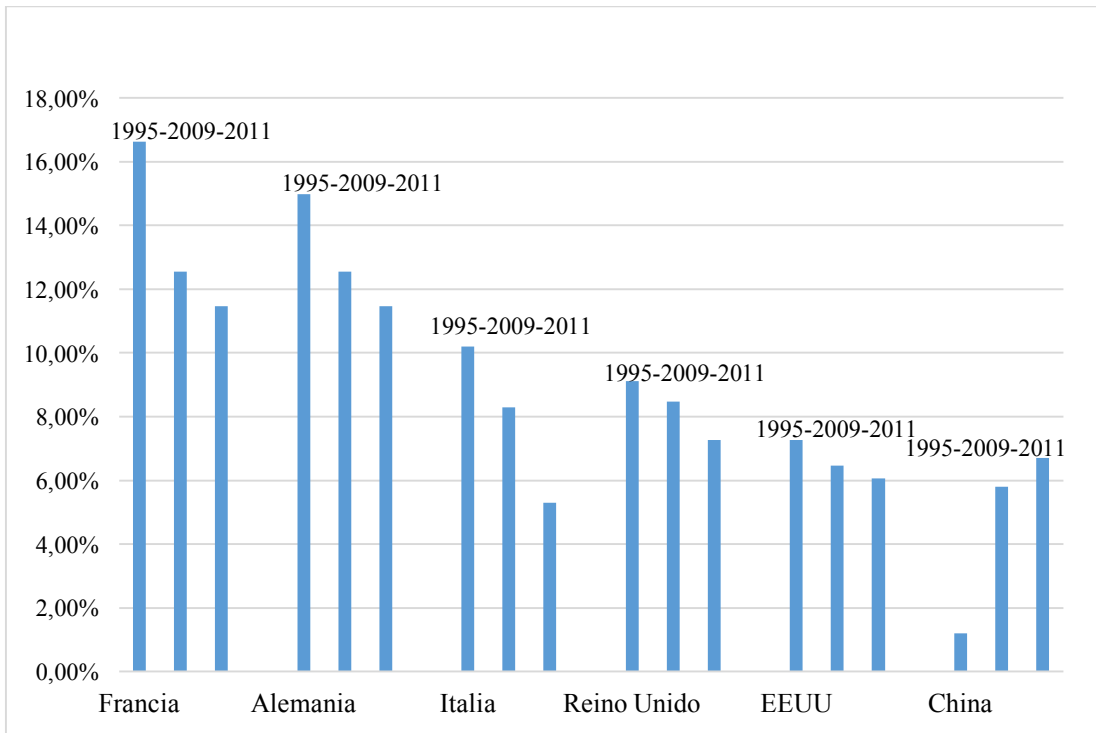
Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

Además, lo más importante es que nuestros cálculos ilustran como, una vez superada la contracción del comercio mundial en 2009, ha continuado la diversificación de las exportaciones españolas. El mercado español se ha ido abriendo prácticamente siendo esto una gran ventaja para España, ya que diversificar sus exportaciones es una medida de minimizar riesgos y fomentar el crecimiento económico para el país. Los cuadros 3 y 4 muestran la caída de protagonismo de los países de la OCDE, que en 1995, a precios finales, absorbían el 82% del total de las exportaciones españolas, en 2009 absorbían el 80% y en 2011 del 78%. Esta caída es notablemente mayor si lo comparamos en términos de VA. En 1995 el porcentaje era del 80%, frente al 78% de 2009 y el 74% en 2011. En total, su importancia registra una caída 6 puntos porcentuales.

También se observa una caída teniendo si consideramos la UE 28. En 1995 el porcentaje era del 70%, frente al 66% de 2009 y el 63% en 2011. Se trata de una caída del 7% a precios finales. En términos de VA, en 1995 el porcentaje era del 65%, frente al 61% de 2009 y un 56% de 2011. La caída que se puede observar aun es mayor, alcanzando 9 puntos porcentuales. Por tanto, podemos concluir así que la diversificación geográfica que España había ido registrando entre 1995 y 2009, fue siempre más intensa en términos de VA. Además, aquí se ilustra como se cumple la intuición de Peña, Bonet y Moreno (2013) de que, posiblemente, la diversificación de las exportaciones iba a continuar a partir de 2009, sobre todo, en términos de VA.

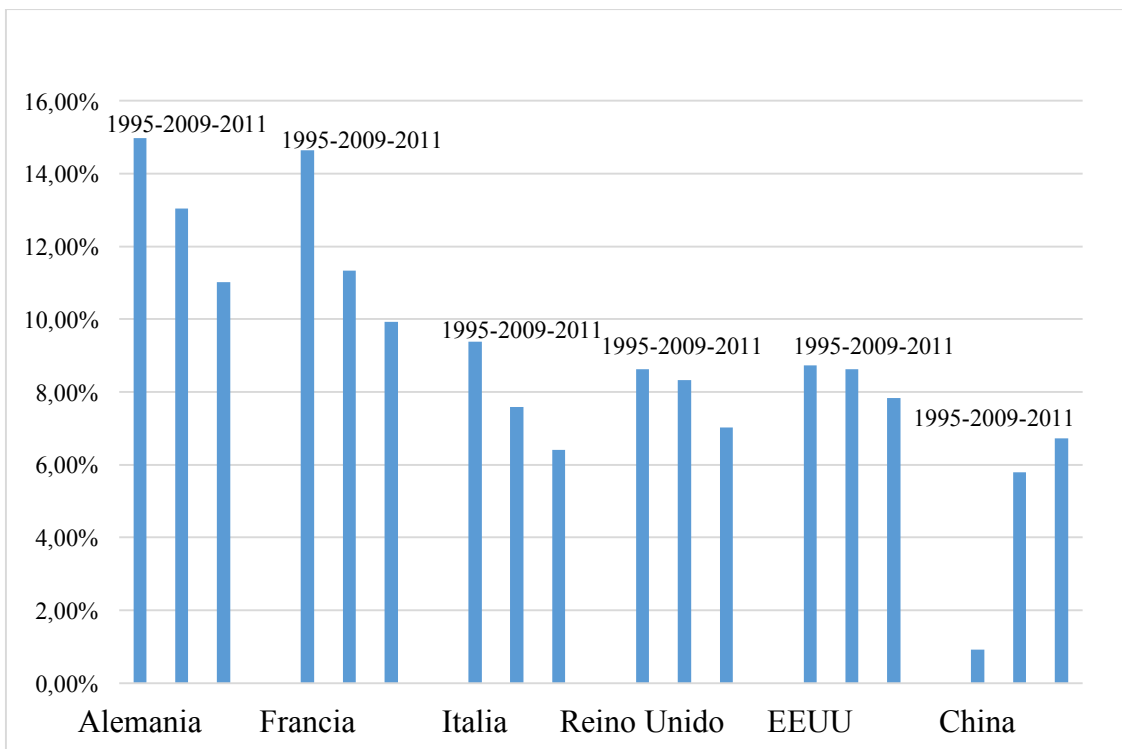
Si bajamos a nivel de países, los gráficos 3 y 4 suministran información para los que en 2011 eran nuestros principales 6 socios comerciales.

Gráfico 3. Principales destinos de exportaciones españolas a precios finales.



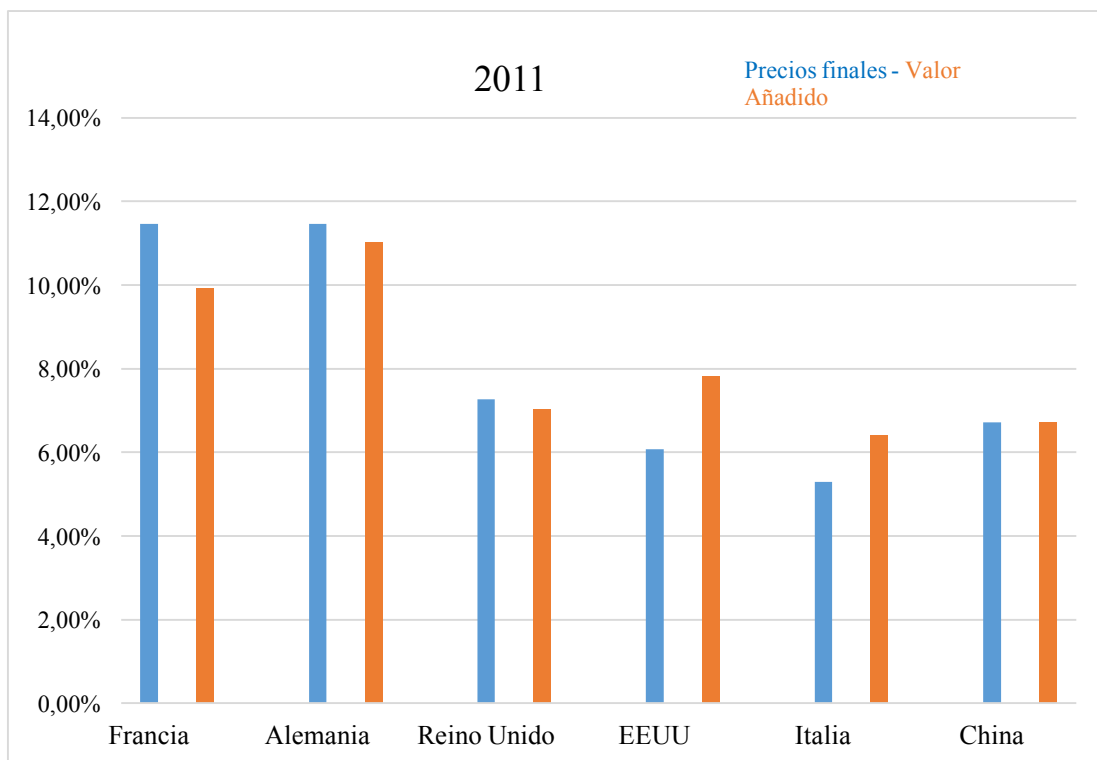
Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

Gráfico 4. Principales destinos de exportaciones españolas en términos de VA



Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

Gráfico 5. Comparativa a precios finales y en términos de Valor Añadido de los principales destinos de exportación española para el año 2011



Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

El gráfico 3, muestra el ranking de los principales socios comerciales a precios finales y el gráfico 4, muestra lo mismo pero en términos de VA. Cada barra de los gráficos representa el porcentaje de exportaciones de los principales socios comerciales en relación al total de las exportaciones españolas, en términos de precios finales y VA, respectivamente.

Las conclusiones que podemos sacar de esta comparativa entre gráficos, es que, a precios finales, nuestro principal socio comercial en 1995 era Francia, seguido de Alemania y Reino Unido. Por debajo del 7% se encontraban los EEUU, mientras que China no llegaba a representar el 2%. Los años posteriores, 2009 y 2011, muestran como los primeros socios siguen siendo los mismos, aunque acusan una pérdida de peso

relativo tanto en 2009 como en 2011. Francia en 1995 era líder con un 16%, pasando en 2009 al 13% y en 2011 un 11%. El porcentaje de Alemania, un 13% aproximadamente en 2009, apenas llega al 12%, en 2011, en comparación al 15% que alcanzó en 1995. Lo mismo ocurre con Reino Unido, que en 1995 era el tercer socio comercial con un 9% sobre el total de las exportaciones españolas y que bajó su peso, en los años 2009 y 2011 hasta un 8 y un 7%, respectivamente. El contrapunto lo pone China, que gana peso a precios finales de forma importante en ese periodo.

En términos de valor añadido, Alemania y Francia siguen ocupando el primer lugar para los tres años que estamos comparando. Sin embargo, hay un cambio en el ranking y en términos de VA. El tercer principal socio comercial a precios finales, Reino Unido estaba muy por encima de los EEUU, una situación que cambia si se comparan en VA. De hecho, en 2011, los EEUU fueron más relevantes como mercado de destino en términos de VA. Con todo, el cambio más significativo lo muestra China. En 1995 su peso apenas era significativo para el caso español alcanzando un 1%, con el paso de los años su peso se ha ido notando tanto a precios finales como en términos de valor añadido como podemos observar en los gráficos para los años 2009 y 2011. En términos de valor añadido en 2009 el peso de las exportaciones españolas en China llegó al 6% y en 2011 al 7%.

En el gráfico 5, hemos realizado una comparativa del peso de las exportaciones españolas a precios finales y en términos de valor añadido para el año 2011 para los principales destinos de exportación de las exportaciones españolas. Tanto Francia como Alemania destacan como principales socios de España, tanto en términos de valor añadido como a precios finales. Se observa una alteración del orden para el caso de EEUU, ya que pasa a ocupar el cuarto puesto en valor añadido siendo que, a precios finales, ocupaba el quinto puesto.

4. El caso de las manufacturas

Aunque las cadenas globales de valor afectan a bienes y servicios, la OMC (2014) llamaba la atención sobre el menor peso de los servicios en las cadenas de valor globales, pese a que entre 1995 y 2008, éstos habían ganado peso. En este apartado, nos proponemos ver qué ocurre en el caso de las exportaciones españolas si consideramos exclusivamente el caso de las manufacturas.

Cuadro 5. Exportaciones manufacturas totales españolas

	1995	2009	2011
Exportaciones a precios finales	76.684	176.527	240.639
Exportaciones en VA	36.634	71.718	91.983
% de inputs importados incorporados a las exportaciones	52,22	59,37	61,77
% de Valor Añadido incorporado a las exportaciones	47,78	40,63	38,23

Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

De acuerdo con esa mayor importancia esperada de las cadenas de valor para las manufacturas, el valor añadido incorporado a las exportaciones de manufacturas es mucho menor que cuando consideramos el total de las exportaciones de bienes y servicios. Basta comparar los datos del cuadro 1 con los del cuadro 5. Además, esa mayor importancia de las cadenas globales para las manufacturas tienen también consecuencias en términos de diversificación geográfica. En los cuadros 6 y 7 se repiten los cálculos de los porcentajes que representan las distintas áreas para las exportaciones españolas, pero ahora, solo para las manufacturas. Como podemos ver en el cuadro 6, el peso de las manufacturas españolas a precios finales exportadas hacia los países de la OCDE es elevado. De hecho, es la región con mayor peso, aunque este peso ha ido evolucionando a favor de otras regiones. En 1995, el peso de las exportaciones de manufacturas hacia los países pertenecientes a la OCDE era del 80%, frente al 79% de 2009 y al 77% de 2011. Lo mismo puede decirse del área UE 28. Aumentando por tanto

a favor, de países no pertenecientes a la OCDE y ,especialmente, China. En los países no pertenecientes a la OCDE el porcentaje en 1995 era del 20%, frente al 21% en 2009 y al 23% en 2011. Para el caso de China apenas se notaba el peso de las manufacturas en 1995, ya que su peso era del 1% , frente al 8% de 2009 y al 9% que se alcanzó en 2011.

Ocurre lo mismo para China si lo medimos en términos de VA, ya que si utilizamos esta medida, se puede ver en el cuadro 7 como el peso de las manufacturas españolas exportadas hacia China va aumentando con el paso de los años. En 1995 el porcentaje de exportaciones apenas se notaba, y en 2009, el peso era ya del 9% y en 2011 del 10%. Para el caso de la OCDE y los países no pertenecientes a la OCDE ocurre lo mismo tanto si lo medimos en términos de VA, que a precios finales. A lo largo de los años el peso de las manufacturas en los países miembros a la OCDE se ha ido reduciendo. En 1995 el porcentaje era del 78% frente al 75% en 2009 y el 71% de 2011. Con todo, esta igualmente claro en el caso de las manufacturas, lo que ya vimos para el total de las exportaciones de bienes y servicios. La concentración geográfica se suaviza cuando consideramos las exportaciones en términos de valor añadido.

Si nos fijamos en el último año, 2011, y comparamos las exportaciones totales con las de la manufacturas, la concentración geográfica es menor para el caso de las manufacturas cuando utilizamos exportaciones en valor añadido. Las exportaciones totales a precios finales, dirigidas a la OCDE representan el 78% del total mientras que las de las manufacturas eran del 77%. Pero si consideramos las exportaciones de manufacturas en términos de VA, esos porcentajes son del 74% y 71% respectivamente. En otras palabras, el no considerar las exportaciones en VA afecta más a la distribución geográfica de las exportaciones de manufacturas. Este resultado encaja con el hecho de que las manufacturas participen intensamente en las cadenas de valor globales.

Cuadro 6. Diversidad geográfica de las exportaciones de manufacturas españolas (Precios finales)

Años	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Total	76.683,60	96.375,10	161.617,90	227.850,20	176.526,70	199.032,80	240.638,80
OCDE	61.570,70	80.739,80	135.398,30	183.321,80	138.907,10	156.374,40	184.604,40
NOOCDE	15.112,80	15.635,30	26.219,50	44.469,10	37.608,60	42.658,30	55.999,10
UE28	52.014,40	66.986,50	111.386,20	149.456,90	114.041,10	128.816,90	147.411,20
CHINA	1.253,60	2.618,90	9.902,60	21.643,80	13.939,50	18.651,90	21.858,80

Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

Porcentaje sobre el total de las exportaciones de manufacturas

Años	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Total	100	100	100	100	100	100	100
OCDE	80%	84%	84%	80%	79%	79%	77%
NOOCDE	20%	16%	16%	20%	21%	21%	23%
UE28	68%	70%	69%	66%	65%	65%	61%
CHINA	2%	3%	6%	9%	8%	9%	9%

Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

Cuadro 7. Diversidad geográfica de las exportaciones de manufacturas totales españolas (VA)

Años	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Total	36.633,60	40.749,70	64.142,70	85.638,30	71.718,20	79.632,30	91.982,70
OCDE	28.411,20	32.941,20	51.303,80	64.398,10	54.133,10	58.409,10	65.358,60
NOOCDE	7.228,40	7.046,90	11.560,10	18.956,30	17.059,80	19.186,70	23.325,10
UE28	22.905,60	25.428,40	39.950,40	50.945,50	43.067,50	45.808,80	49.607,30
CHINA	489,1	1.152,70	4.341,30	9.638,90	6.564,40	8.318,80	9.362,20

Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

Porcentaje sobre el total de las exportaciones totales de manufacturas

Años	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Total	100	100	100	100	100	100	100
OCDE	78%	81%	80%	75%	75%	73%	71%
NOOCDE	22%	19%	20%	25%	25%	27%	29%
UE28	63%	62%	62%	59%	60%	58%	54%
CHINA	1%	3%	7%	11%	9%	10%	10%

Fuente: Elaboración propia a partir de la OCDE.

5. Conclusiones

Al inicio de los años treinta, los países basaban sus exportaciones en productos totalmente fabricados a nivel nacional. Hablamos de una época con menos facilidades comerciales y muchos inconvenientes para el desarrollo del comercio exterior (los aranceles). Con el paso de los años, estos inconvenientes se han ido reduciendo y los países, a la hora de fabricar sus productos, han ido relocalizando los procesos de fabricación de los productos, por lo que las cadenas globales de valor han ido adquiriendo una gran importancia.

Uno de los problemas que plantea el avance de las cadenas de valor es que cuando hablamos de exportación a precios finales, que incorporan el valor de los productos importados, podemos estar exagerando la importancia de las exportaciones para la economía nacional o doméstica. Además, el hecho de que no consideremos los inputs incorporados también puede falsear el nivel de concentración geográfica de las exportaciones de una determinada economía nacional. Hemos intentado ver cómo ese problema puede afectar a España. Para ello hemos utilizado la base de datos TiVA (elaborada por la OCDE y la OMC, como nueva estadística de comercio), que muestra por primera vez, en el estudio del comercio exterior una realidad más objetiva, como es el valor añadido doméstico en las exportaciones a precios finales.

En primer lugar, hemos estimado que la cifra de valor añadido en las exportaciones de bienes y servicios oscila entre el 70% y el 80% de las exportaciones a precios finales. También hemos ilustrado como la diversificación geográfica de las exportaciones españolas, en términos de valor añadido, es mucho mayor que a precios finales. Por ejemplo, en 1995, el porcentaje era del 82% de nuestras exportaciones a precios finales se dirigía a la OCDE, mientras ese mismo año, en términos de valor añadido, era un 80% el porcentaje que se dirigía a esa misma zona. En 2011 en cambio el porcentaje de nuestras exportaciones a precios finales dirigidos a los países de la OCDE era del 78% frente al 74% en términos de valor añadido, para ese mismo año.

En cuanto a los principales socios comerciales, también hemos estudiado como ha ido evolucionando el peso de las exportaciones españolas en sus principales destinos de exportación. Hemos estudiado el volumen de las exportaciones españolas de los diferentes socios comerciales en relación a las exportaciones totales españolas, destacando cuales son los países que tienen mayor relación comercial con España. Para este análisis también se producen diferencias si utilizamos como medida las exportaciones a precios finales o en términos de valor añadido. Esta diferencia se ve claramente reflejada para el caso de EEUU, a precios finales ocupa el cuarto puesto en el ranking, mientras que en términos de valor añadido pasa a ocupar al tercer puesto.

Este mismo análisis lo hemos realizado para el caso de las manufacturas españolas y hemos ilustrado como, en este caso, la diferencia entre las exportaciones a precios finales y en términos de valor añadido es mucho mayor. En 1995 las exportaciones a precios finales eran 76.684 mientras que si medimos las exportaciones españolas de manufacturas en términos de valor añadido son 36.634. En 2011 ocurre lo mismo las exportaciones a precios finales son 240.639 y en términos de VA 91.983, la diferencia aún es mas notable. En este caso también vemos como la diversificación geográfica es mayor cuando hablamos de valor añadido.

Bibliografía

- Peña J, Bonet A, Moreno L. (2013): “Nuevas estadísticas de comercio internacional de bienes y servicios en valor añadido: implicaciones para España”. Revista *TRIBUNA DE ECONOMÍA*, 151-172
- Organización de cooperación y desarrollo económico (<http://stats.oecd.org/>), Octubre (2015).
- Organización Mundial de Comercio “Informe sobre el comercio mundial” (2014).