



Contenidos

RE:	SUME	N EJECUTIVO	5
1.	INT	RODUCCIÓN	7
2.	EL 1	TRATADO COMERCIAL UE-MERCOSUR	9
	2.1.	Principales puntos del acuerdo	9
	2.2.	CAMBIOS EN LOS ARANCELES	14
3.	SIT	UACIÓN GENERAL DEL SECTOR EXTERIOR EN ESPAÑA	17
4.	AN	ÁLISIS DEL COMERCIO INTERNACIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL MERCOSUR	26
	4.1.	EVOLUCIÓN GENERAL DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE ESPAÑA Y EL MERCOSUR	28
	4.2.	EL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL	35
	4.3.	EL COMERCIO DE SERVICIOS	
6.		EVALUACIONES DE IMPACTO EX-ANTE DEBILIDADES DE LOS ESTUDIOS ÁLISIS DE IMPACTO DEL TRATADO COMERCIAL ENTRE LA UE Y EL MERCOSUR SOBRE EL EI OMÍA ESPAÑOLA	40 MPLEO DE
	6.1.	EL COMERCIO DE SERVICIOS Y EL DESPLAZAMIENTO DE PERSONAS.	50
7.	CO	NCLUSIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA	53
8.	REF	ERENCIAS	56
ΑN	IEXO		
1.	INE	DICADORES DEL COMERCIO INTERNACIONAL	60
2.	CLA	SIFICACIÓN POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA EN FUNCIÓN DE LOS CÓDIGOS CUCI	62
3.	AN	EXO AL MODELO ECONOMÉTRICO	62
4.	EST	'IMACIONES	65



Resumen ejecutivo

- En este trabajo se realiza un estudio acerca del impacto que tendría la posible ratificación del tratado de libre comercio entre la Unión Europea y el Mercosur sobre la economía española. Aunque existen algunos estudios previos, fundamentalmente basados en modelos de equilibrio general computable, es necesario complementar la evaluación del acuerdo con otros modelos que se fundamenten en supuestos más realistas y que no presentan importantes limitaciones como asumir el pleno empleo por definición, dadas las características del mercado laboral español.
- Para analizar el potencial efecto del acuerdo comercial, este informe estudia la situación general del sector exterior en España y los vínculos comerciales que existen con los países que componen el Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Bolivia). El análisis muestra que existe un claro patrón por el que la economía española adquiere bienes primarios (como los productos agrícolas), que tienen un marcado déficit comercial. El impacto económico será negativo ya que incrementará dicho déficit y reducirá la producción y el empleo en el sector agrario y la industria de la alimentación. Por el contrario, aunque España tiene un saldo exportador positivo con el Mercosur en los bienes de mayor intensidad tecnológica, en realidad, no presenta ventaja competitiva revelada en ninguno de esos productos con el resto del mundo. Esto apunta a que los beneficios del acuerdo para la economía serán reducidos.
- Además, el volumen de los flujos comerciales entre España y los países del Mercosur es reducido. La participación de las exportaciones al Mercosur en el PIB español es del 0,6%, mientras que la cuota de importaciones supone el 1,8% del PIB. Por otra parte, el volumen de exportaciones españolas al bloque latinoamericano en relación a las totales ha caído desde el 2,3% en 2013 hasta el 1,9% en 2019. A su vez, la relación entre importaciones desde el Mercosur sobre importaciones totales españolas alcanzó un máximo de 2,3% en 2011 y, desde entonces, ha ido cayendo hasta alcanzar el 1,7% de 2019. Con unas relaciones comerciales de estas características, el impacto económico esperado de la liberalización comercial para España tendrá que ser reducido.
- Se han estimado unas funciones de importación, exportación y empleo para simular el impacto que tendría la reducción arancelaria sobre el empleo español. La liberalización comercial impacta (reduce) los precios de exportación e importación, que afectan al volumen de exportaciones netas, que a su vez impactan sobre el PIB y el empleo. Asumiendo liberalización completa (aranceles=0), se han modelizado cuatro posibles escenarios, y los resultados indican que en todos ellos el efecto neto sobre la producción y el empleo es reducido y negativo. Concretamente, las estimaciones apuntan a que se producirá una destrucción de empleo de entre 900 y 4.000 puestos de trabajo en el conjunto de la economía española. La mayor parte de este efecto negativo se concentra en dos industrias: agricultura, ganadería y silvicultura (códigos 01-02 de la CNAE) y, sobre todo, en la industria de la alimentación, bebidas y tabaco (10-12). Entre estos dos grupos de actividades se destruirán, al menos, 950 empleos. El peor de



- Por otra parte, es de destacar el escasísimo número de industrias que se verían positivamente afectadas por el acuerdo. La maquinaria y los vehículos de transporte son las que más beneficiados se verían en términos de empleo. No obstante, el efecto es muy bajo: la caída de aranceles supondrá la creación de unos 65 puestos de trabajo. El escenario más optimista para estas industrias pronostica una creación neta de empleo de 620 puestos de trabajo (aproximadamente el 0,2% de su empleo).
- Adicionalmente, las industrias afectadas (agricultura, ganadería e industria alimentaria) se localizan en las regiones españolas donde los niveles de desempleo estructural son más elevados (como es el caso de la comunidad autónoma de Andalucía). Además, el tipo de trabajador que se emplea en ellas presenta las características típicas que le abocan al desempleo (alta temporalidad, baja cualificación, poca capacidad de empleo de las nuevas tecnologías). Es decir, el clásico argumento de redistribución de empleo hacia actividades desempeñadas más eficientemente en el país no tiene ningún sentido en este caso.

En conjunto, el estudio arroja serias dudas sobre la utilidad de este acuerdo y muestra que los efectos no favorecen a los trabajadores en España. Por ello, la defensa del empleo y de las condiciones laborales, junto con otros ejes como son las cuestiones medioambientales, deben pasar a ser el centro de la negociación. El papel de los agentes sociales españoles y la coordinación con sus homólogos del Mercosur, además de con otros sectores de la sociedad civil, será fundamental para influir en el contenido del acuerdo y alcanzar estas metas.



1. Introducción

En junio de 2019, tras 20 años de negociaciones, la Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Sur (Mercosur) anunciaron un principio de acuerdo para aprobar un tratado comercial que liberalizará el intercambio de bienes y servicios entre ambos bloques. El tratado, aunque todavía no es público, tiene como punto central la liberalización total de la mayor parte del comercio de bienes, junto con la inclusión de cláusulas de no discriminación en el comercio de servicios y la eliminación de algunas barreras no arancelarias. La ratificación del acuerdo por parte de las instituciones europeas y de los parlamentos nacionales supondrá la creación de uno de los mercados más grandes del mundo, con más de 800 millones de personas y alrededor del 25% del PIB mundial. Sin embargo, el efecto concreto que este acuerdo tendrá sobre las economías firmantes es incierto.

Por un lado, la Unión Europea es el resultado de un largo proceso de integración europeo económico y político. En la primera etapa se desarrolla la integración a partir de 1951 con la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), y especialmente con el Tratado de Roma de 1957 que crea la Comunidad Económica Europea (CEE) donde se incluye la Unión Aduanera o "Mercado Común", y la Política Agraria Común (PAC). A partir de los ochenta se intensifica la integración con la aprobación del Libro Blanco sobre el Mercado Único (1985) y el Acta Única Europea (1986) y en los noventa con el Tratado de Maastricht (1993) y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (1997). Con la entrada del euro como la moneda comunitaria de la Unión Económica y Monetaria.

Así el Mercado Único europeo es una unión aduanera y zona de libre comercio que incluye la libre circulación de bienes y servicios, un régimen tributario y arancelario común respecto al exterior, la libre circulación de flujos financieros, la libre circulación de personas y la coordinación de políticas económicas fiscales y monetarias. De acuerdo al artículo 207 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, son el Parlamento Europeo y el Consejo Europeo, con arreglo al procedimiento legislativo ordinario, los organismos que adoptarán mediante reglamentos las medidas por las que se defina el marco de aplicación de la política comercial común. En el caso de acuerdos comerciales con terceros países será el Parlamento Europeo, y posteriormente, los parlamentos nacionales los que ratifiquen el tratado, aunque cuando el contenido del acuerdo exceda las competencias comerciales deberá ser también ratificado por los parlamentos de los estados miembro. Este es el caso del acuerdo UE-Mercosur, que además de la parte comercial, incluye un apartado político y otro de cooperación

Por otra parte, el Mercosur es el proceso de integración regional en el subcontinente sudamericano, constituido a raíz del Tratado de Asunción en 1991, ratificado inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y posteriormente por Venezuela¹ y Bolivia (en adhesión). Tiene como objetivo principal generar oportunidades comerciales y de inversiones en el mercado internacional, aunque también promueve acuerdos en otras materias como migraciones, laboral, cultural y social, entra otras cuestiones. Para garantizar la libre circulación de mercancías y factores productivos, el Mercosur ha establecido un Arancel Externo Común y suprimido las barreras y restricciones entre sus miembros. Además, se ha acompañado de un proceso de armonización y coordinación de las políticas macroeconómicas y del régimen jurídico.

¹ La República Bolivariana de Venezuela se encuentra suspendida como miembro del Mercosur desde 2017, por decisión del resto de países.



Sin embargo, el grado de integración del Mercosur es inferior al de la UE, en lo que en ocasiones se ha denominado una "unión aduanera imperfecta" y que ha generado importantes diferencias en los objetivos de cada uno de los países que componen el bloque.

Hasta ahora, los aranceles y obstáculos al comercio existentes entre bloques son, en términos comparados, relativamente elevados, en especial en algunas industrias como la alimentación o la industria textil². El nuevo acuerdo comercial busca derribar la mayoría de ellos y hacer más fluidas las relaciones comerciales. Ante la caída de barreras comerciales, la especialización productiva y ventajas competitivas de los dos bloques serán determinantes en los impactos sobre la producción y el empleo agregado y, a su vez, de las diferentes industrias. Además, las relaciones comerciales previas entre ambos bloques también serán determinantes a la hora de estipular los efectos económicos del acuerdo.

Las economías que forman ambos bloques comerciales son muy heterogéneas entre sí en lo relativo a su especialización productiva y características de su comercio exterior y, por tanto, también lo serán los efectos que tenga la firma del acuerdo. Este informe tiene por objetivo analizar las características y evolución de las relaciones comerciales existentes entre España y los países del Mercosur, y estimar el impacto que tendrá el acuerdo comercial sobre el empleo en España.

Los resultados indican que el efecto esperado de este acuerdo sobre la economía española será muy reducido y, en todo caso, negativo.

Dada la naturaleza de las relaciones comerciales entre España y el bloque latinoamericano (muy reducidas en cuantía y concentradas en el sector agropecuario y las industrias del textil y de la alimentación) y las diferentes elasticidades de las importaciones y las exportaciones a variaciones en los precios relativos, los resultados apuntan a que el impacto sobre el PIB español será de un -0.08%, aproximadamente. Mientras tanto, la destrucción de empleo tendrá un alcance de alrededor de 1000 puestos de trabajo, casi todos ellos localizados en el sector primario y las industrias alimentarias y textiles. Los resultados indican que, en el peor de los escenarios, podrían perderse hasta 4000 puestos de trabajo en España y producirse un impacto del -0.15% en el PIB.

En conclusión, con estos resultados, la firma del tratado comercial no sería beneficiosa para España. Siendo tan reducido el impacto sobre el empleo, y negativo en todo caso, cobran mucha más importancia las cuestiones relativas a la protección de las condiciones laborales (que podrían verse dañadas por la intensificación de la competencia a través de los precios) y medioambientales (que derivan de la intensificación del comercio de larga distancia y de la explotación agro-forestal). Del mismo modo, cobra relevancia la posible pérdida de ingresos por aranceles que se dejarían de percibir al liberalizar las relaciones comerciales. Asimismo, la firma de este tratado debe ser cuestionada en base a su influencia en el modelo de crecimiento español, que en los últimos años ha buscado crecer a través las exportaciones por la vía de la devaluación salarial y la desregulación laboral.

El informe se organiza como sigue. La Sección 2 analiza los principales puntos del tratado comercial entre la UE y el Mercosur. La Sección 3 realiza un análisis del sector exterior español. En la Sección 4

² Con objeto de estudiar el posible impacto del acuerdo de libre comercio hay que considerar que el comercio internacional se define como la relación entre agentes entre agentes residentes y no residentes, que intercambian bienes o servicios.



-

se analizan las relaciones comerciales entre España y el Mercosur. La Sección 5 presenta una revisión de los estudios de impacto realizados hasta la fecha, realizando una crítica a las metodologías empleadas por algunos de ellos. En la Sección 6 se realiza el estudio de impacto sobre el empleo español. En la Sección 7 se presentan las conclusiones y las recomendaciones de política económica que se derivan de los resultados obtenidos.

2. El tratado comercial UE-Mercosur

2.1. Principales puntos del acuerdo

El acuerdo comercial consta de 4 ejes fundamentales: la liberalización del comercio de bienes, la liberalización de los servicios y la eliminación de barreras no arancelarias. Además, se consideran los impactos laborales y medioambientales.

a) Comercio de bienes

Se eliminarán gradualmente la mayoría de aranceles sobre el comercio de bienes entre los dos bloques.

- Por un lado, la UE eliminará los aranceles sobre el conjunto de importaciones de productos manufacturados. En general, la reducción de aranceles tiene lugar en un período de 10 años desde la ratificación del acuerdo. Por su parte, se eliminarán aranceles sobre el 82% de las importaciones agrícolas provenientes del Mercosur, quedando el resto de productos considerados como sensibles— sujetos a un compromiso de liberalización parcial. Esto se realizará a través de un sistema de contingentes arancelarios, esto es, se elevarán los aranceles progresivamente cuando las importaciones de los productos denominados sensibles excedan una determinada cuota. Los productos más sensibles no están sujetos a dicho compromiso, y conservarán sus aranceles. No obstante, un conjunto de productos considerados como particularmente sensibles ha sido excluido de este compromiso³.
- Por otro lado, el Mercosur liberalizará el 90% de los bienes industriales importados de la UE (entre ellos, los vehículos, las piezas de vehículos, la maquinaria, los productos químicos o los productos farmacéuticos). Al igual que en el bloque europeo, la reducción de aranceles será progresiva a lo largo de un periodo de hasta 15 años. En el caso de los vehículos de pasajeros, el período será de 7 años y se acompañará de un contingente transitorio de 50.000 unidades. Este contingente podrá aplicar transitoriamente un arancel que será la mitad del NMF. Por su parte, los aranceles a las piezas de automóviles se liberalizarán predominantemente en un plazo de 10 años (esto supone más del 60% de las importaciones provenientes de la UE). A su vez, la importación del 93% de los productos agrícolas será liberalizada.
- Se incluyen en el acuerdo disposiciones por las que se prohíben subvenciones a la exportación y otras medidas para fomentar la competencia leal entre los productores de ambos bloques.
- Un punto importante es que las partes se comprometen a respetar las normas sanitarias y fitosanitarias de la Unión Europea, de forma que la creación de una zona de libre comercio no

UGT

³ Estos productos son: carne de vacuno, porcino, aves de corral, etanol, arroz, miel y maíz dulce. Además, se abrirán contingentes arancelarios recíprocos en queso y productos de la leche.

implique una disminución de estos estándares ni ponga en peligro la salud de los consumidores. No obstante, a pesar de este compromiso, las organizaciones europeas de agricultores, ganaderos y productores de bienes agrícolas y ganaderos han manifestado su desconfianza ante la capacidad de respetar este compromiso.

b) Comercio de servicios

El tratado comercial incluye toda una serie de disposiciones que facilitan la prestación internacional de servicios, a saber:

- Liberalización de inversiones en el sector servicios.
- Facilidades en el movimiento de profesionales para fines comerciales.
- Cláusulas de no discriminación, que prohíben someter a los proveedores extranjeros a normas y requerimientos más restrictivos que los que se aplican a los proveedores nacionales, particularmente en los sectores de servicios postales y telecomunicaciones.
- Eliminación de barreras al comercio electrónico, y promoción de seguridad jurídica tanto para empresas como para consumidores. Además, se prohíben la imposición de aranceles a las transmisiones electrónicas.

El sector agrícola, y en concreto el agroalimentario, ha estado en el núcleo del debate sobre la ratificación del acuerdo, habiendo expresándose en contra varios países de la Unión Europea (como Austria o Irlanda) que temen los efectos negativos sobre este sector (Botero & Guzmán, 2020).

Aunque la Comisión señala que los productos agrícolas más sensibles sólo se liberalizarán mediante contingentes arancelarios, según el análisis del Acuerdo que realizan Angelis & Perez (2020), la simplificación de procesos para las exportaciones e importaciones, los trámites aduaneros y de las medidas sanitarias y fitosanitarias, debería generar una reducción de los costes para las empresas productoras y exportadoras en los sectores más afectados pero dichos impactos no han sido confirmados.

En el caso de España, hay que considerar que los datos de importación desde el Mercosur pueden estar sesgados a la baja porque las importaciones a la UE se realizan principalmente por el puerto de Rotterdam, seguidos por Amberes y en menor medida por Hamburgo (UNCTAD, 2020) y desde ahí al resto de países europeos. Esto implica que una parte de las importaciones que son en origen desde el Mercosur aparecerán en las estadísticas como provenientes de los Países Bajos y Bélgica (estos países tienen el mayor porcentaje de sus bienes comerciados con el Mercosur, en el entorno del 1.5% del total).

Los principales productos importados desde el Mercosur sobre los que hay mayor controversia son los siguientes:

Carne de vacuno: el acuerdo establece un contingente a introducir en seis etapas anuales iguales de importación de 99.000 toneladas de equivalente de peso en canal (equivalen aproximadamente a 2/3 de peso de producto), lo que implica la eliminación del arancel de la cuota Hilton del 20%. La estimación de LSE (2020) señala una caída del -1,2% de la producción en la UE como consecuencia de estos cambios.



- Azúcar: eliminación de contingentes sobre 180.000 toneladas del arancel de la OMC específico para el azúcar refinado de Brasil. Se añaden 10.000 toneladas libres de derechos para Paraguay. Se excluyen los azúcares especiales.
- Cítricos: el efecto de la reducción arancelaria se espera que sea reducido porque la producción en los países del Mercosur se realiza en los meses durante los que no se produce en Europa.
 De tal forma que los aranceles que se les aplican ya son reducidos.

Las denominaciones de origen también han entrado en el debate sobre el acuerdo. Según se establece en los Anexos: la protección de la denominación de "Jijona" o de "Turrón de Alicante" no impedirá el uso continuado y similar del término "Turrón de Jijona" o Turrón de almendras tipo Alicante" por cualquier persona, incluidos sus sucesores y cesionarios, durante un máximo de 5 años a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, siempre que en el momento de la entrada en vigor hayan utilizado esa indicación geográfica de manera continuada con respecto a los mismos productos o productos similares en los territorios de Argentina y Paraguay. Durante esos años, deberán ir acompañados de una indicación legible y visible del origen geográfico del producto en cuestión.

Igualmente, la denominación "Jerez-Xérès-Sherry" no impedirá el uso del término "Jerez" en Argentina durante 7 años y no habrá restricción por el uso de "Rioja" o "Toro" en Argentina. Según la Comisión Europea, el Mercosur había solicitado la protección en la Unión del nombre «La Rioja Argentina» como indicación geográfica de un vino⁴.

Otro sector donde ha habido especial preocupación es en el de bienes de transporte. Como se señala en la recopilación de artículos de la Friederich Ebert Stiftung (2019) el impacto sobre la industria automotriz será especialmente sensible ya que el Mercosur eliminará por completo los derechos arancelarios existentes sobre vehículos de pasajeros y sus componentes. Según la información que se ha hecho pública, el Mercosur establecerá un contingente transitorio para vehículos de 50.000 unidades con un arancel reducido a la mitad (35%) durante un período de siete años, con el compromiso de eliminar al 100% los derechos arancelarios en un período de 15 años. Los componentes de automóviles tendrán un plazo máximo de diez años. Informes como el de ODEP (2019) han señalado que el Acuerdo pone en riesgo los 186.000 puestos de trabajo vinculados a estas actividades en el Mercosur, pero también puede implicar un proceso de reestructuración de las cadenas globales de valor que perjudican a España porque, como se muestra en el apartado 4, su industria de bienes de equipo y automotriz es muy dependiente de las decisiones de las empresas transnacionales.

c) Eliminación de barreras no arancelarias

Las barreras no arancelarias son límites al flujo internacional de bienes y servicios que no son impuestos a la importación⁵. Pueden ser muy diversas; por ejemplo, pueden incluir subvenciones a industrias nacionales, limitaciones a competidores extranjeros para optar a proyectos de contratación

⁵ Las barreras no arancelarias han sido una de las grandes preocupaciones de la teoría del comercio internacional y los costes de transacción. Un estudio del Banco de España estima que el crecimiento de las exportaciones destinadas al país que impone una barrera no arancelaria es 3,1 puntos porcentuales inferior al de las exportaciones de la misma empresa y el mismo producto destinadas al resto de países (Recuadro 4, BE, 2018).



Efectos sobre la economía española del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea

⁴ https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/E-8-2017-007423-ASW_ES.html.

pública o privada, así como la exigencia de requisitos o estándares de cualquier tipo a los productos importados. A continuación, se especifican las principales barreras no arancelarias que han sido eliminadas:

- Contratación pública: El acuerdo incluye la liberalización por parte de ambos bloques de los procesos de contratación pública de las administraciones centrales y federales. Hasta ahora, las economías del Mercosur no habían permitido la participación de empresas extranjeras en este tipo de procedimientos, por lo que las europeas serán las primeras en hacerlo⁶. Esto afecta a los contratos públicos para la provisión de cualquier tipo de bien, obra o servicio. Las empresas europeas, que hasta ahora habían logrado optar a este tipo de contratos a través de sus filiales latinoamericanas, y las latinoamericanas verán, por tanto, ampliado este tipo de mercados.
- Simplificación de procesos de aduanas y eliminación de barreras técnicas: elaboración y transmisión de reglas claras y transparentes, junto con mecanismos de revisión y consulta a disposición de las empresas.
- Medidas dirigidas a facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a los nuevos mercados.
- En relación con transporte marítimo, la UE demanda acceso y trato no discriminatorio para los buques de navieras europeas en operaciones que actualmente están permitidas exclusivamente a embarcaciones del Mercosur.

d) Aspectos laborales y medioambientales

Aunque el acuerdo incluye, a su vez, una serie de compromisos acerca del respeto de unos estándares laborales y medioambientales mínimos (de forma que el tratado no debería implicar un retroceso en estos aspectos), en realidad se recoge la Sin embargo, también recoge la desaparición de los denominados "requisitos de desempeño" (Ghiotto & Echaide, 2020) que podrían permitir a los países firmantes del acuerdo establecer condiciones en términos de un contenido doméstico mínimo en las exportaciones, o la adquisición de insumos locales o de transferencia de tecnología. Esta restricción no sólo se limita a la producción de bienes sino también a la normativa laboral o la medioambiental.

En suma, el acuerdo supone una restricción de las posibilidades de actuación de los Estados de los países firmantes.

Es por ello que, aunque el Acuerdo Mercosur-UE no tiene un capítulo específico sobre la inversión extranjera directa, que incluya normas de protección de las inversiones o un mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados como sí se habían planteado para otros acuerdos como el TTIP, este acuerdo sí limita la capacidad de actuación de los estados firmantes. Además, tampoco incluye ningún capítulo sobre la lucha contra la corrupción ni sobre el comercio y la igualdad de género, a diferencia de otros tratados (véase Griger, 2019 para una revisión de los mismos).

Respecto al impacto sobre las condiciones laborales, por una parte, la liberalización comercial implicará una intensificación de la competencia entre empresas de ambos bloques, insertas en

⁶ La razón que explica esto es que las economías del Mercosur no forman parte del acuerdo sobre contratación pública de la OMC (WTO Government Procurement Agreement).



_

mercados de trabajo y sistemas de relaciones laborales bien diferentes, pudiendo resultar en un deterioro generalizado de las condiciones laborales de los trabajadores. Del mismo modo, la mayor movilidad de las compañías de servicios, resultante de la liberalización de la inversión para el "establecimiento", tiene el potencial de que algunas empresas tomen decisiones estratégicas de cara a contener sus costes laborales. Si bien este tipo de actuaciones son difíciles de limitar, el acuerdo recoge el compromiso de las economías de ambos bloques de respetar los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) relativos al trabajo infantil y el trabajo forzoso, la no discriminación o la libertad de asociación en el trabajo y el derecho a la negociación colectiva. No obstante, no hay mecanismos sancionadores claros para aquellos países que no se adhieran a estas normas mínimas, habiendo en ambos bloques algunos gobiernos que están limitando, por ejemplo, las libertades sindicales, como Brasil y Hungría.

Como apuntan Pucheta, Alonso & Ruiz (2020) una vía para evitar el llamado "dumping social" en los países del Mercosur mediante la ratificación de convenios de la OIT, como es el Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación de 1948 (núm. 87) que todavía no ha sido ratificado por Brasil o el Convenio sobre las plantaciones de 1958 (núm. 110).

Asimismo, se han producido incumplimientos de los tratados ya ratificados. Por ejemplo, debido al incumplimiento del Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva de 1949 (núm. 98), el caso de Brasil fue discutido en la Comisión de Aplicación de Normas de la OIT, ya que las organizaciones sindicales brasileñas denunciaron que las modificaciones legales introducidas en la Consolidación de las Leyes del Trabajo permiten establecer excepciones a las disposiciones protectoras de la legislación laboral a través de la negociación colectiva, lo que de facto crea las condiciones para una competencia a la baja entre los distintos empleadores en materia de condiciones empleo. De la misma manera la modificación de la legislación brasileña otorgó prioridad aplicativa a las condiciones establecidas en los acuerdos colectivos de trabajo a nivel de empresa o grupo de empresas, y limitando el ámbito de actuación de los convenios colectivos del nivel de sector de actividad o de profesión.

Cambios similares se han producido en España, la reforma laboral del año 2012 modificó sustancialmente la negociación colectiva en cuatro aspectos: 1) abre la posibilidad de descuelgue o inaplicación temporal del convenio colectivo unilateralmente si se dan cualquiera de una amplia gama de supuestos; 2) concede prioridad aplicativa del convenio de empresa; 3) establece la posibilidad de renegociar un convenio antes del final de su vigencia por cualquiera de las partes y 4) establece límites a la ultraactividad de los convenios. Estas reformas legales, a pesar de haber afectado notablemente a la legislación laboral de protección al empleo y a la negociación colectiva, no han reducido la situación del empleo (véase Herrero, et al. 2020 para un análisis más detallado).

Por esta razón, incluir cláusulas que garanticen la protección del empleo en los acuerdos de libre comercio, que sirvan para establecer una normativa común, son fundamentales. Ya que la desregulación, aunque pueda alegarse como beneficiosa desde el punto de vista de una sola nación al reducir salarios y abaratar las exportaciones, conduce a una brutal "carrera hacia abajo" (race-to-the-bottom) en las normas laborales cuando se aplica por todas las naciones. El resultado final es que se han deteriorado los derechos laborales y también se ha perjudicado al crecimiento económico y al desarrollo (Storm & Capaldo, 2019).



Respecto al impacto ecológico, las partes se comprometen a que el previsible aumento del comercio entre bloques no afecte al sostenimiento de las condiciones medioambientales, teniendo que respetar lo establecido en el Acuerdo de París. Sin embargo, parece difícil que el aumento del mercado para productos como la madera, que se produce de forma altamente competitiva en los países del Amazonas, no implique la intensificación de la explotación de selvas y bosques.

Sin embargo, es evidente que los impactos ecológicos que tiene un acuerdo de este tipo suponen un perjuicio general y, en concreto, los cambios señalados sobre productos como la carne, el azúcar o el etanol, que sirve como biocombustible, pueden intensificar la deforestación que se está produciendo en el Amazonas.

El informe de análisis de impacto ecológico (LSE, 2020) señala que, a pesar de que la deforestación del Amazonas se ha acelerado desde el año 2012, es compatible un incremento de la producción agraria, y en concreto de ganado, con una desaceleración de la deforestación si se introducen las políticas adecuadas.

Por el contrario, como señala Dupré (2020), es previsible una aceleración de la deforestación del 5% anual durante 6 años, debido únicamente al aumento de las exportaciones de carne de vacuno generadas por el Acuerdo. Esta estimación es incluso más elevada si se mantiene el número de hectáreas necesarias para producir la carne adicional prevista en el tratado, por lo cual habría una aceleración de la deforestación cercana al 25% anual durante 6 años. A lo que habría que añadir otros productos como la caña de azúcar que también se espera que aumenten la producción.

Las emisiones de gases de efecto invernadero superan los 5 millones de toneladas de CO2 equivalente. A modo de ejemplo, la Comisión Ambec señala que, por un kilo de carne de vacuno producida en el Mercosur, las emisiones de gases de efecto invernadero son cuatro veces superiores a las de un kilo producido en Europa. Adicionalmente, no se ha tenido en cuenta el transporte de mercancías o la deforestación a la hora de calcular el incremento de emisiones. Asimismo, el análisis sobre el medioambiente es tremendamente limitado.

Como afirman Ghiotto & Echaide (2020) no se analiza adecuadamente la huella ecológica, que es un concepto más amplio que recoge el impacto ecológico que tienen los productos que se comercializan internacionalmente cuando simplemente se pueden comprar a precios razonables a menor distancia de los consumidores. También hay que señalar el informe de Greenpeace (2020) sobre el uso de pesticidas, producidos en la Unión Europea, especialmente Alemania, y comercializados a los países del Mercosur para la agricultura intensiva. Diversos estudios muestran el enorme impacto que tienen estos pesticidas en términos sanitarios y medioambientales.

2.2. Cambios en los aranceles

La entrada en vigor del tratado comercial implicará, con mucha probabilidad, un incremento en el comercio de bienes entre ambos bloques. Los gráficos 1a y 1b indican los tipos arancelarios que ambos bloques imponían antes del acuerdo a la nación más favorecida (NMF) —esto es, el tipo arancelario mínimo- y los tipos arancelarios consolidados —esto es, tipos que no incrementarán sin compensación a las partes afectadas-. En general, se puede apreciar que el Mercosur se trata de un área comercial mucho más protegida de la competencia internacional que la UE, cuyos tipos arancelarios son más



reducidos. El comercio de productos agrícolas y ganaderos está, sin embargo, mucho más protegido. Los países del Mercosur, que presentan una baja dispersión en sus tipos arancelarios, tienen una elevada protección particularmente elevada en sus mercados de productos lácteos, azúcar y bebidas y tabaco, junto con los textiles, ropa y cueros y calzados.

Ambos gráficos apuntan a que la entrada en vigor del acuerdo, que implicará la reducción a cero de la mayoría de los tipos arancelarios en un plazo de 10 a 15 años, supondrá, efectivamente, un cambio importante en las relaciones comerciales de ambos bloques.



50 45 40 35 Porcentaje (%) 30 25 20 À 15 10 5 A 0 Algodón Ropa Café y té Madera, papel Bebidas y tabaco Otros prod. agrícolas Petróleo Química Textiles Cueros, calzados Productos animales Frutas, vegetales, plantas Grasas y aceites Azúcar y dulces Minerales y metales Maquinaria no eléctrica Equipos de transporte **Productos lácteos** Cereales Pescado y prod. del pesc. Maquinaria eléctrica Otras manufacturas Bienes agrícolas Bienes manufacturados Arancel - NMF ▲ Tipos arancelarios consolidados

Gráfico 1a. Impuestos a la importación por tipo de producto - Unión Europea (2018)

Notas: NMF (Nación Más Favorecida), Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OMC

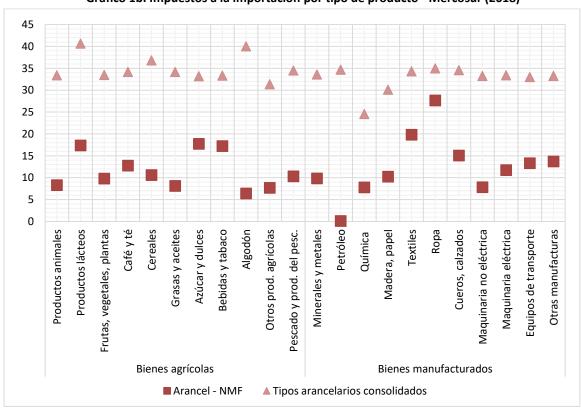


Gráfico 1b. Impuestos a la importación por tipo de producto - Mercosur (2018)

Notas: NMF (Nación más favorecida); Los aranceles son una media no ponderada de los países del Mercosur; Los intervalos de confianza representan el arancel máximo y mínimo de las cinco economías; Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OMC.



Como se ha señalado, gran parte del pilar comercial del acuerdo responde a una importante reducción de los aranceles (los derechos de importación desaparecen para el 92% de productos importados desde el Mercosur), lo que lógicamente generará una disminución en la recaudación por ese concepto. Hay que considerar que este tipo de ingresos arancelarios suponen el 13% del presupuesto de la Unión Europea (unos 20 mil millones de euros como consecuencia de derechos arancelarios transferidos a su presupuesto). La reducción de estos aranceles podría compensarse con el incremento de otras fuentes de financiación de la UE (como el IVA) si el consumo y la actividad económica de la UE aumentaran por el acuerdo. Sin embargo, no se han comunicado estimaciones sobre el saldo neto en los ingresos tributarios que generará este acuerdo para el presupuesto de la UE.

3. Situación general del sector exterior en España

En primer lugar, hay que mencionar las grandes tendencias en el comercio mundial de acuerdo a las estadísticas de UNCTAD. Si se atiende a las grandes zonas geográficas desagregadas por su nivel de desarrollo, se observan una fuerte expansión del comercio internacional con tasas crecientes de apertura. Especialmente, los países asiáticos en desarrollo han duplicado sus cuotas de participación en la economía mundial, lo que se ha traducido en una reducción de la participación de las economías avanzadas. Aunque estas últimas economías tienden a mostrar saldos de cuenta corriente deficitarios, como en el caso de Estados Unidos, los países europeos tienen superávit comercial.

Respecto a los productos que tienen una mayor relevancia en el comercio mundial se observa la creciente importancia de las materias primas, que se concentra especialmente en los combustibles y (en los últimos años) en los metales. Por el contrario, las manufacturas han perdido peso.

En paralelo, la inversión extranjera directa (IED) ha crecido sensiblemente en las últimas décadas, llegando a alcanzar un tercio del PIB mundial, en cualquiera de las dos formas entradas y salidas. En las economías avanzadas las salidas tienen un volumen mayor que las entradas y, por el contrario, en los países en desarrollo o en transición las entradas suponen prácticamente el doble que sus salidas, aunque estas se han incrementado sensiblemente en las últimas décadas.

En segundo lugar, la inserción exterior de una economía en la estructura económica internacional se refleja en el grado de apertura, la tipología de los productos comercializados, el papel de las empresas transnacionales, el destino y origen de sus operaciones comerciales y financieras, y el saldo resultante de bienes y servicios y su financiación exterior.

Hay que señalar que las exportaciones desde el punto de vista empresarial son el negocio de vender en los mercados exteriores los bienes o servicios producidos, parcial o totalmente, por la empresa. Desde el punto de vista económico las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en el resto del mundo y que, por tanto, representan un ingreso para la economía del país exportador. Finalmente, desde el punto de vista jurídico una exportación es la salida legal del territorio aduanero de bienes y servicios de origen nacional.

De igual forma, las importaciones, desde el punto de vista empresarial, consisten en el negocio de adquirir los bienes o servicios en los mercados exteriores. En otras palabras, cuando el vendedor es un agente no residente en el mismo país que el comprador. Los productos adquiridos pueden ser materias primas, productos semielaborados o productos terminados. Desde el punto de vista económico las importaciones son el conjunto de bienes y servicios producidos en el exterior y consumidos en el interior del país y que, por tanto, representan un gasto para el producto total de la



economía del país importador. Finalmente, desde el punto de vista jurídico es la entrada legal en el territorio aduanero de bienes y servicios de origen extranjero.

Por tanto, el saldo comercial desde el punto de vista económico es la diferencia entre los valores (precios por cantidad) de las ventas realizadas con el exterior (exportaciones) y las compras realizadas fuera de la economía nacional (importaciones). Si el saldo es positivo entonces existe un superávit que permite una reducción del endeudamiento externo o un incremento del ahorro nacional. Si por el contrario el saldo es negativo, entonces el déficit provoca un aumento de la deuda con el exterior.

La economía española desde los años 80 y en el ámbito del sector exterior se caracteriza por el continuado y progresivo aumento de sus cuotas de exportación e importación (relación entre las exportaciones o importaciones sobre el PIB) (Gráfico 2). Por tanto, también se ha incrementado rápidamente su tasa de apertura (la suma de ambas). Hay que mencionar que las exportaciones han ganado cuota sobre el conjunto mundial (aproximadamente ha pasado de un 1% a un 2% en dos décadas) pero actualmente están estancadas o disminuyendo.

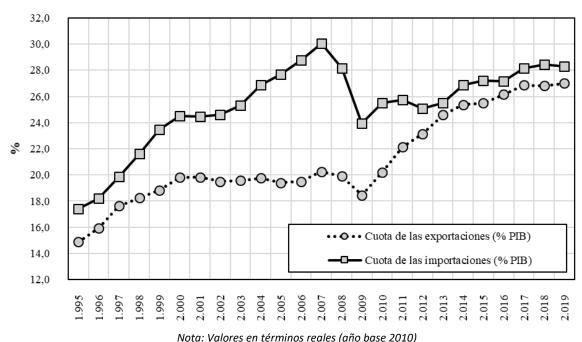


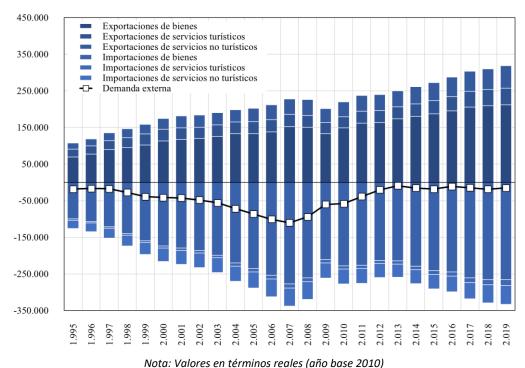
Gráfico 2. Apertura de la economía española (1995-2019)

Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral. Instituto Nacional de Estadística (INE)

Segundo, el comportamiento contracíclico de su saldo por cuenta corriente, que se mueve en el sentido contrario que la producción, cuando aumenta (disminuye) el PIB disminuye (aumenta) el saldo comercial incurriendo en déficits (superávit), ya sea medido por su tasa de cobertura como por el saldo comercial relativo (Gráfico 3).

Gráfico 3. Saldo comercial de España por tipo de importaciones y exportaciones (1995-2019)





Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral. Instituto Nacional de Estadística (INE)

Dado que las exportaciones han crecido a un ritmo elevado, el déficit exterior debe explicarse por el dinamismo de las importaciones, ya destacable desde la segunda mitad de los noventa pero que se intensificó desde 2000 a 2007. Tras la caída de las importaciones como consecuencia de la crisis económica su comportamiento ha ido de nuevo asociado al crecimiento de la economía doméstica. Sin embargo, el déficit comercial en términos reales es considerablemente menor durante la etapa posterior al 2008 que en los años anteriores (de hecho, en términos nominales se observa un superávit, pero debido a las diferencias de precios en términos reales este saldo positivo desaparece).

No obstante, el comportamiento agregado de las importaciones está bastante influido por la evolución de las compras de energía, que a su vez dependen en buena medida de los precios internacionales del petróleo y, en menor medida del gas. En el comportamiento de las importaciones de energía (principalmente, crudos y derivados de petróleo) hay que considerar varios aspectos. Por el lado de las cantidades, se observa la evolución de la demanda interna de productos petrolíferos que se observó un continuado aumento desde la segunda mitad de los noventa hasta 2007, acompañado por una drástica caída desde 2008 hasta 2014 y una posterior recuperación hasta la actualidad. Según los datos de CORES, mientras que en 2011 se importaban al año 383,3 millones de barriles de crudo (el mínimo observado en las últimas décadas) en 2017 la cifra ascendió a 484 millones, lo que supone un aumento de más del 26% (prácticamente 100 millones de barriles más al año). Esto apuntaría a un incremento en la dependencia energética, al necesitarse más barriles de petróleo para un volumen del PIB similar.

Por el lado de los precios, en marzo de 2012 se alcanzaron los 118\$/barril, el pico más elevado de la serie, a partir del cual comenzó a fluctuar sobre los 100\$/barril. Es a partir de agosto de 2014 cuando se produce la mayor caída, bajando hasta los 28,5\$/barril en febrero de 2016. Lo que supone una reducción de más del 75% entre el valor más alto y el más bajo. El efecto de los precios habría reducido la factura energética transitoriamente. Y ello ha supuesto un menor valor de las importaciones de



bienes y servicios es España, que tradicionalmente es muy dependiente del consumo de combustibles fósiles

Tercero, este comportamiento contracíclico también se refleja en la contribución del sector exterior al crecimiento económico (Gráfico 4). Aunque las exportaciones progresaban a buen ritmo (6% anual entre 1995-2008) las importaciones lo hicieron a un ritmo muy superior (7,6%), desfase que se hizo más agudo a partir del año 2000. De ese modo, la intensa apertura externa se produjo por ambos lados, crecimiento del peso de las exportaciones e importaciones sobre el PIB, pero su contribución fue claramente negativa. Por ello, el desequilibrio exterior es una característica clave de este periodo.

En conjunto, el crecimiento económico ha estado principalmente impulsado por el mercado doméstico, con aportaciones reducidas o negativas del sector exterior

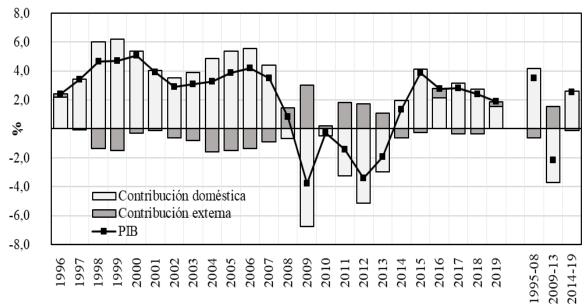


Gráfico 4. Tasas de crecimiento del PIB y contribuciones del sector exterior y doméstico (1995-2019)

Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral. Instituto Nacional de Estadística (INE)

Como es tradicional desde los años sesenta, los elevados ingresos que aporta el turismo hacen que el superávit de la balanza de servicios contribuya a compensar el desajuste externo que genera el comercio de bienes. Sin embargo, a partir de 2004 el déficit de la balanza corriente se situó por encima del 6% y siguió aumentando hasta acercarse al 10% en 2007-08. Ese déficit conlleva un fuerte incremento del volumen de la necesidad de financiación exterior y ponía de manifiesto el desequilibrio interno entre la inversión y el ahorro. Durante la etapa previa al 2007, el crecimiento de la inversión (asociada principalmente al boom financiero-inmobiliario) elevó su participación en el PIB hasta el 30%, mientras que el ahorro bruto interno permanecía en torno al 20%. Ese desfase era el que debía cubrir la entrada de ahorro externo.

La financiación del exterior provino de entradas de inversión extranjera directa, mayoritariamente a inversiones de empresas europeas y en una proporción creciente consistían en compras de empresas ya existentes (IED brownfield). Cada vez más el destino de las inversiones eran las actividades de servicios (70% en 2000-2007) y dentro de la industria se localizaban en química, equipos de transporte, metalurgia y alimentación. Sin embargo, el grueso de la financiación externa no provino de la IED, sino de las inversiones financieras, a través de la compra de títulos y los préstamos. Las inversiones



extranjeras en cartera (acciones y bonos de empresa, deuda pública) registraron cifras notorias desde los años noventa, sobre todo la compra de acciones en bolsa y la suscripción de títulos de deuda pública. Sin embargo, los mayores aumentos se registraron a partir de 2004, es decir, conforme crecía la burbuja financiero-inmobiliaria. De manera similar, en los años de la burbuja se elevaron rápidamente las cifras de entradas en forma préstamos destinados a bancos y grandes empresas. Finalmente, tras el estallido de la crisis financiera se redujo drásticamente la financiación proveniente del extranjero.

En paralelo, el colapso del comercio internacional provocó también una reducción de las exportaciones españolas de bienes y servicios (-11% en términos reales). Una vez recuperadas de su caída en 2009, las exportaciones vuelven a crecer rápidamente a partir de 2010, con un comportamiento similar al registrado durante el período expansivo anterior a la crisis. No obstante, es importante señalar que este buen comportamiento de las exportaciones españolas no es una novedad del período posterior a la crisis. Por el contrario, las exportaciones españolas han mantenido un crecimiento más o menos constante desde el año 2000. Estas tasas de crecimiento no son muy diferentes de las registradas por el conjunto de la zona euro durante estos años.

No obstante, este cambio se debe principalmente al hecho de que el PIB se derrumbó después de la Gran Recesión y no dejó de disminuir hasta mediados de 2014. Por lo tanto, el aumento de la relación entre las exportaciones y el PIB no es principalmente consecuencia de un crecimiento más rápido del numerador, sino el resultado del estancamiento del PIB. Por ello, la mayor parte del ajuste en este período fue impulsado precisamente por el colapso de las importaciones, que disminuyeron como consecuencia de la contracción de la demanda interna (Villanueva et al, 2020).

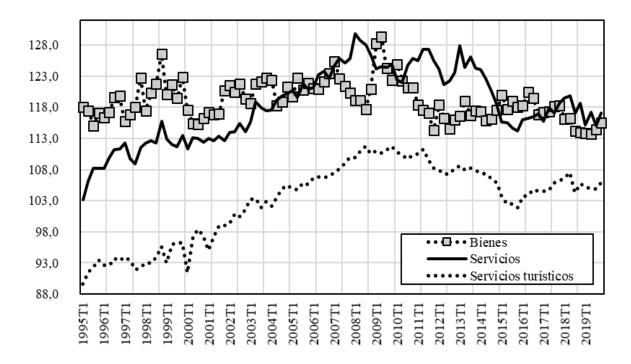
Una vez que el crecimiento regresó, el superávit de la cuenta corriente se ha mantenido, y la demanda externa no tiene una contribución negativa al PIB, como solía ser el caso en otros períodos expansivos. Por lo tanto, el deterioro del balance externo no se debió a un mal comportamiento de las exportaciones. Por el contrario, fue la elevada elasticidad-ingreso de las importaciones españolas lo que provocó que las importaciones crecieran a una tasa media anual muy elevada, incluso superior a la de las exportaciones (4,9% frente a 4,4% en términos reales).

Sin embargo, en esta ocasión, la contribución de la demanda externa al crecimiento español se ha mantenido neutra, aunque esta contribución solía ser negativa en los anteriores períodos expansivos. De esta forma, las altas tasas de crecimiento son ahora compatibles con los superávit externos anuales. No obstante, algunos factores coyunturales, como la caída de los precios del petróleo, ya señalados, o el comportamiento excepcionalmente bueno del turismo debido a problemas políticos en otros países han influido positivamente en las exportaciones netas españolas, y el descenso de los tipos de interés han supuesto una sensible mejora de la balanza de rentas.

Cuarto, se ha producido una disminución de la relación real de intercambio desde el año 2008, lo que indica que el crecimiento de los precios de exportación ha sido más lento que el crecimiento de los precios de importación (Gráfico 5). Este hecho a priori indica una mejora de la competitividad vía precio de la economía ya que sus precios de exportación están creciendo menos que los de sus socios comerciales.

Gráfico 5. Relación real de intercambio (1995-2019)





Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral. Instituto Nacional de Estadística (INE)

Quinto, respecto a los socios comerciales la economía española se encuentra esencialmente vinculada los países de la OCDE, estos países son el destino del entorno del 78% de las exportaciones españolas, donde destacan los países de la Unión Europea (un 59% del total) (Tabla 1).

Respecto a las importaciones el 67% se realizan a países de la OCDE, dentro de ellas se encuentra la exportación a los países de la Unión Europea, que suponen el 50% del total. Aunque se aprecia cierta caída a lo largo del tiempo, se observa un crecimiento paralelo de la economía de China, desde la cual se importan aproximadamente el 9% (se exporta tan sólo el 2,3% del total), y los países de la OPEP, a los cuales se adquiere el 7% del total de importaciones.

Tabla 1. Relaciones comerciales por países en 2019



Países	Importaciones		Exportaciones		Saldo Comercial Relativo	
Paises	Miles de Euros	%	Miles de Euros	%	Miles de Euros	%
Al resto del mundo	322.068.688	100%	290.089.074	100,0%	-31.979.614	-5,2%
A la UE27	161.512.475	50,1%	171.053.648	59,0%	9.541.173	2,9%
A la zona del euro	137.505.341	42,7%	149.291.161	51,5%	11.785.820	4,1%
A Alemania	39.929.355	12,4%	31.055.642	10,7%	-8.873.714	-12,5%
A Francia	33.413.524	10,4%	43.892.879	15,1%	10.479.355	13,6%
A Italia	20.566.691	6,4%	23.214.336	8,0%	2.647.644	6,0%
A la OCDE	215.426.119	66,9%	225.902.363	77,9%	10.476.244	2,4%
A Reino Unido	11.808.205	3,7%	19.666.387	6,8%	7.858.182	25,0%
A Estados Unidos	15.533.634	4,8%	13.739.766	4,7%	-1.793.868	-6,1%
A Japón	4.355.759	1,4%	2.724.725	0,9%	-1.631.033	-23,0%
A la OPEP	23.503.529	7,3%	9.633.749	3,3%	-13.869.780	-41,9%
A América (sin México, Canadá y EEUU)	9.580.207	3,0%	8.812.660	3,0%	-767.547	-4,2%
A China	29.154.506	9,1%	6.800.772	2,3%	-22.353.733	-62,2%
A los países NIC asiáticos	5.267.659	1,6%	4.671.093	1,6%	-596.566	-6,0%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España

Por tanto, el rápido crecimiento del comercio de bienes generó una rápida apertura a los mercados exteriores, sobre todo a los países de la UE, en los que se concentra la mayor parte de las exportaciones e importaciones españolas. Desde mediados de los años noventa más del 70% de las exportaciones van a la OCDE y la UE. En las importaciones el porcentaje es algo menor (62-66%) debido a que los proveedores de petróleo y gas son externos a la OCDE y la. Por eso, el fuerte aumento de la ratio exportación/PIB se debe principalmente a las ventas dirigidas a la OCDE y la. La ratio importación/PIB se ha elevado tanto en las compras a países de la OCDE y la UE como a países de fuera de esta área económica.

Analizando el saldo comercial relativo con los países de nuestro entorno se advierte que con la mayoría de países europeos existe un saldo comercial positivo, con la notable excepción de Alemania. Con otros países industrializados como EEUU y Japón también existe un saldo comercial negativo.

Sexto, respecto a la especialización comercial el patrón de especialización de la economía española refleja la importancia de las exportaciones de productos alimenticios, que se han mantenido estables en un 11-12% y arrojan un saldo comercial en el entorno del 4% y los artículos manufacturados y la maquinaria y equipo de transporte, que a pesar de haber perdido importancia progresivamente, presentan saldos positivos (entre un 3% y un 5%). También se ve claramente el déficit comercial en los combustibles minerales (Tabla 2).

Utilizando estadísticas con un mayor detalle de desagregación de las clasificaciones, es posible observar mejor los productos más relevantes en el comercio exterior español. De nuevo, se refuerzan las ideas anteriores, entre los 10 productos más exportados se encuentran los vehículos automóviles, los aparatos mecánicos y eléctricos y los productos alimenticios (frutos y legumbres), de ellos sólo el primero y los últimos tienen saldos comerciales positivos.

Tres grupos de productos explican la mayor parte del incremento de las exportaciones en 2009-2017 con respecto a 2000-2008: bienes de equipo (sin automóviles), productos químicos, y alimentos-bebidas-tabaco, cada uno de los cuales aporta el 18-19% de dicho incremento. En segunda instancia, los productos energéticos (derivados de petróleo), bienes semi-manufacturados no-químicos y bienes de consumo no duradero (textiles) aportan cada uno alrededor del 10%.

Tabla 2. Relaciones comerciales por productos en 2019



Duoduotoa	Importaciones		Exportaciones		Saldo Comercial Relativo	
Productos	Miles de Euros	%	Miles de Euros	%	Miles de Euros	%
Total	322.068.688	100,0%	290.089.074	100,0%	-31.979.614	-5,2%
Bienes energéticos	44.222.208	13,7%	16.746.373	5,8%	-27.475.835	-45,1%
Bienes intermedios energéticos	43.714.874	13,6%	14.024.280	4,8%	-29.690.594	-51,4%
Bienes de consumo no duradero: energéticos	507.334	0,2%	2.722.093	0,9%	2.214.759	68,6%
Bienes no energéticos	277.846.481	86,3%	273.342.701	94,2%	-4.503.779	-0,8%
Bienes intermedios no energéticos	158.595.990	49,2%	140.378.237	48,4%	-18.217.754	-6,1%
- De los cuales: agricultura, silv. y pesca	6.804.726	2,1%	2.030.372	0,7%	-4.774.354	-54,0%
- De los cuales: industriales	151.791.264	47,1%	138.347.864	47,7%	-13.443.400	-4,6%
Bienes de consumo no energéticos	91.130.548	28,3%	107.559.779	37,1%	16.429.231	8,3%
Bienes de consumo: alimentos	22.693.687	7,0%	41.330.605	14,2%	18.636.918	29,1%
Bienes de consumo no duradero: otros	34.617.022	10,7%	28.320.439	9,8%	-6.296.584	-10,0%
Bienes de consumo duradero	33.819.839	10,5%	37.908.735	13,1%	4.088.897	5,7%
- De los cuales: automóviles	18.709.251	5,8%	30.692.458	10,6%	11.983.207	24,3%
Bienes de capital	28.119.942	8,7%	25.404.686	8,8%	-2.715.256	-5,1%
Bienes de capital: maquinaria y otro equipo	19.180.653	6,0%	14.265.053	4,9%	-4.915.599	-14,7%
Bienes de capital: material de transporte	4.264.869	1,3%	9.195.528	3,2%	-2.715.256	-5,1%

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Estadístico del Banco de España

Esa contribución relativa al incremento de las ventas solo en parte está relacionada con la estructura (composición) de las exportaciones. En primer lugar, respecto a los bienes energéticos presentan un claro déficit que refleja la dependencia energética de España. A pesar de que las importaciones superan ampliamente a las exportaciones hay que considerar que son relevantes, aunque suponen una parte reducida, como por ejemplo la comercialización de los derivados de petróleo.

En segundo lugar, los productos alimenticios como bienes finales representan alrededor del 14% de las exportaciones, especialmente en los productos de frutas-hortalizas-legumbres y cárnicos, arrojando un importante superávit exterior (las exportaciones duplican a las importaciones). Sin embargo, hay que considerar que en forma de bienes intermedios sí existe un déficit comercial, lo que apunta a la adquisición para su procesamiento y comercialización posterior.

En tercer lugar, también destaca el peso de los automóviles (y sus componentes) que, aunque ha ido perdiendo importancia, sigue siendo muy importante y representa más del 10% del total y mantiene un importante saldo comercial positivo. Entre otros bienes de consumo duradero destacan los productos químicos. Sin embargo, el conjunto de los bienes de consumo duradero tiene un saldo comercial mucho menor. Finalmente, los bienes de capital presentan déficit comercial, tanto en maquinaria como en material de transporte.

Séptimo, respecto a la inversión extranjera directa es de destacar que tres de los cuatro principales de productos exportadores (bienes de equipo, automóviles y productos químicos) corresponden a las ramas de la industria con mayor penetración de capital extranjero y en los que las filiales dominan las exportaciones. Las filiales de compañías extranjeras representan el 40% de la cifra de negocios de la industria española, y las cuatro ramas en las que el porcentaje es más alto son material de transporte (85,5%), industria química y farmacéutica (54%), el equipo eléctrico-electrónico (52%) y, por último, caucho y materias plásticas (45%).

Asimismo, las filiales de compañías extranjeras representan el 56,5% de las exportaciones realizadas por la industria española, y las cuatro ramas en las que el porcentaje es más alto son precisamente las mismas por cifra de negocio, pero aún es más acusada su importancia. La industria son material de



transporte (90%), industria química y farmacéutica (60%), equipo eléctrico-electrónico (60%) y caucho y materias plásticas (57%).

Aplicando el índice de Grubel-Lloyd (que se detalla en el apartado siguiente) se observa la fuerte importancia que tiene el comercio intra-industrial en las principales industrias exportadoras, como las del automóvil, la mecánica y la de material eléctrico, y en general en todas ellas exceptuando los bienes alimenticios existe un elevado comercio intra-industrial. Por el contrario, el reducido IGL en los combustibles indica que las importaciones son para consumo doméstico y no para su posterior re-exportación, en menor medida esta característica también se encuentra en otros productos importados. Estos datos apuntan a que en la economía española el comercio intra-firma tiene un importante papel en las exportaciones, mientras que las importaciones están determinadas por el consumo interno de productos que tienen un elevado coste de obtención dentro del país, como es el caso de los combustibles.

Ese comercio refleja y a la vez tiende a reproducir las condiciones de la estructura productiva, tanto su especialización como sus carencias (Guisán & Aguayo, 2008; García & Ruesga, 2014). Se trata de un comercio de carácter predominantemente intra-industrial, aunque en las ventas sigue siendo relevante la proporción que corresponde a los bienes agrícolas y alimentos procesados, y en las compras lo son las materias primas energéticas y otros bienes primarios (Alonso & Donoso, 1998; Luengo, Gracia & Vincent, 2012; García Delgado & Myro, 2013; Donoso & Martín, 2014).

El fuerte peso de las ventas de bienes de equipo obedece en gran medida a la importante presencia de compañías transnacionales (sobre todo de automoción) que aprovechan las ventajas de costes que supone fabricar en España para vender en Europa y en otras regiones. La otra parte corresponde a ciertos bienes de intensidad tecnológica media y baja que son elaborados por empresas españolas de mediana dimensión. Hasta el retroceso sufrido durante la última crisis, la expansión exportadora había elevado la cuota mundial de las ventas españolas desde el 1,2% hasta el 2% (Donoso & Martín, 2014, p. 11).

El mayor valor de las importaciones también es consecuencia, en parte, de los intercambios intrafirma de equipos e insumos intermedios por parte de las compañías transnacionales; en otra parte considerable obedece a las carencias tecnológicas y productivas de la industria nacional. El resultado conjunto es la creciente dependencia de las compras en el exterior, sobre todo de maquinaria eléctrico-electrónica, maquinaria no eléctrica e instrumentos profesionales especializados.

En síntesis, en este apartado se han identificado como un primer rasgo característico la intensa apertura comercial y financiera exterior, concentrada especialmente en el espacio europeo, que ejerce una gran influencia en la estructura interna. Adicionalmente, el saldo exterior es claramente contracíclico con fuertes tasas de crecimiento de las importaciones durante las etapas expansivas que supera a las exportaciones. En los últimos años, la contribución del sector exterior ha permanecido neutral, principalmente por la debilidad de la inversión que ha requerido de menores importaciones de bienes de equipo. La cual ha venido acompañada por una disminución de la relación real de intercambio, como consecuencia del menor crecimiento de los precios de exportación.

En este sentido, se observa una reproducción del patrón exterior tradicional de la economía española, con un importante peso de los bienes de consumo de productos del automóvil y de los alimentos en las exportaciones y con un acusado déficit de los bienes energéticos y los bienes intermedios. El cual



se refleja en la composición geográfica del sector exterior, que presenta importantes déficits con los países de la OPEP, Alemania o China, mientras que mantiene una balanza comercial positiva con el conjunto de los países de la Eurozona. Este patrón es consecuencia de la estructura productiva española, donde las exportaciones están lideradas por el peso de las empresas multinacionales en la cadena global de valor, lo que tiende a reproducir la dependencia energética y tecnológica del exterior.

4. Análisis del comercio internacional entre España y el Mercosur

Para analizar las relaciones comerciales entre España y el Mercosur conviene distinguir entre tres tipos de comercio. En primer lugar, el comercio inter-industrial o inter-sectorial es el tipo de transacciones en el que se enmarcan los intercambios de productos diferentes, realizados entre países con distintos niveles de dotación de factores productivos. Este tipo de intercambio refleja la medida en que los países se especializan en los productos que son capaces de desarrollar de forma más eficiente, y los intercambian por los productos que tienen un mayor coste. De esta forma, se considera que un país tiene ventaja absoluta en un producto cuando lo produce a menor coste que el resto del mundo y que tiene ventaja relativa (o ricardiana) cuando fabrica un producto a menores costes en términos relativos que el resto de producto de ese mismo país.

En segundo lugar, el comercio intra-industrial es el tipo de comercio que engloba las transacciones de productos similares, y que se produce entre países equiparables en sus niveles de desarrollo tecnológico y dotación de factores productivos. Es especialmente relevante en las industrias de bienes manufacturados y con un mayor grado de sofisticación de su proceso productivo.

Un aspecto fundamental de este tipo de comercio son las economías de escala (cuando los costes medios de fabricación disminuyen con la cantidad producida), ya que la eficiencia de la producción no depende exclusivamente de la dotación de factores dados o la tecnología, sino también del volumen de negocio de un sector. Por un lado, están las economías de escala externas, que reflejan que el coste unitario depende del volumen de demanda de la industria general. Las economías de escala externas pueden producirse por múltiples razones vinculas al entorno económico de la empresa, como la relación con los proveedores, características específicas de los trabajadores (competencias lingüísticas y capacidades), la financiación de la empresa, la calidad de la infraestructura logística y de telecomunicaciones, la distancia a los mercados finales y la disponibilidad de distintos insumos. Influyen, por tanto, las condiciones de los factores productivos, las condiciones de la demanda, las industrias relacionadas y de apoyo o proveedoras.

Por otro lado, las economías de escala internas son las que suceden cuando el coste unitario si depende del tamaño de una empresa individual pero no necesariamente del de la industria. Las economías de escala interna permiten entender el comercio intra-firma, al comportarse de esta forma una empresa consigue reducir sus costes unitario, lo cual permite o bien obtener mayores beneficios al mantener los precios que hay en el mercado, o bien ampliar su cuota de mercado reduciendo sus precios relativos y expulsando a la competencia.

En tercer lugar, el comercio intra-firma es el conjunto de intercambios que se producen dentro de las distintas unidades productivas situadas en países diferentes, pero dentro de una misma empresa (por ejemplo, entre una matriz y una filial), que recibe el nombre de transnacional. Por tanto, es el reflejo



de la integración internacional de la producción y de la localización de actividades productivas en diferentes países.

En este sentido, las empresas transnacionales son aquellas empresas que realizan su proceso productivo en distintos países. Pero tanto el exportador como el importador se encuentran dentro de la misma estructura de propiedad, o en otras palabras dentro de la misma empresa. El comportamiento de este comercio no puede ser explicado desde el ámbito nacional ya que no responde a la lógica de intercambios en el mercado (oferta y demanda) sino a su estrategia competitiva.

Debido a la internacionalización de la producción las empresas multinacionales obtienen una serie de ventajas, entre ellas se destaca habitualmente las ventajas de propiedad (que les permite organizar la producción), las ventajas de localización (que suelen implicar menores costes de transporte, ausencia de tarifas y aranceles, más fácil acceso a las redes de distribución y comercialización o materias primas), y las ventajas de internalización que tienden a reducir los costes de transacción, especialmente por el menor riesgo, garantizar un precio estable, ya que en vez de los precios de mercado la empresa fija unos precios de transferencia en función de los objetivos de la empresa, y adecuar los suministros de materias primas o productos semielaborados para mejorar su proceso productivo.

A su vez también se suele denominar como comercio intra-firma horizontal cuando las mercancías pertenecen a la misma rama productiva y se encuentran en distinto grado de desarrollo del producto, pero en el mismo punto de la cadena productiva. Y el comercio intra-firma vertical cuando el bien intercambiado se encuentra en distintas ramas productivas, como, por ejemplo, cuando se adquieren materias primas para su posterior elaboración.

A los sistemas internacionales de producción integrada debido a la fragmentación y diversificación geográfica que han llevado a cabo las empresas transnacionales se les denomina Cadenas Globales de Valor (CGV). Los avances en las tecnologías de la información y la comunicación, el abaratamiento de los transportes, la reducción de las barreras al comercio y la expansión de las finanzas han permitido a las compañías transnacionales expandir sus mecanismos operativos generando redes de producción y comercialización.

El proceso ha consistido, principalmente, en que las empresas que coordinan las CGV están generalmente localizadas en los países desarrollados, mientras que sus proveedores son empresas que se encuentran en países en desarrollo o de nueva industrialización. Esto implica que las tareas de apoyo, así como gran parte del marketing y los servicios de post-venta se mantienen en los países desarrollados mientras que las tareas de producción o tratamiento de las materias primas se realizan en los países en desarrollo. La inversión extranjera directa es la forma más fácil de observar el crecimiento de las empresas transnacionales y supone un indicador que refleja de forma indirecta el crecimiento de las CGV (aunque existen estudios mucho más sofisticados; véase Los, Timmer & Vries, 2015).

Según la UNCTAD (2013) los factores que influyen en la participación nacional en el valor agregado de las exportaciones son el tamaño de la economía (las economías grandes se ven menor afectadas por el comercio exterior) y la tipología de las exportaciones (como los recursos naturales) por lo que dependen menos de las importaciones lo que les permite tener una mayor participación en el valor



agregado total de las CGV. Por el contrario, los países que tienen importantes cuotas de las exportaciones en industrias altamente segmentadas requieren de mayores importaciones dentro de la cadena de valor.

En el mismo sentido, los informes de los organismos internacionales (WTO, 2019)7, señalan que más de dos terceras partes del comercio mundial se desarrolla a través de CGV, por ello es necesario considerar la conexión que existe entre el contenido de las importaciones, en la producción y en las exportaciones. Como señalan Prades & Villanueva (2017) con los datos disponibles hasta 2014, en el caso de España, el contenido importador de las exportaciones se ha incrementado, siendo especialmente destacable en industrias como metalurgia básica (50%), productos químicos (35%), computación (45%), caucho-plástico (35%), automoción y maquinaria y equipo (25%), en este último caso se destaca que gran parte de la contribución española se debe a tareas de ensamblaje para enviar al país de destino.

Una vez aclarados estos conceptos en los apartados siguientes se analizan los intercambios comerciales entre la economía española y el bloque comercial del Mercosur.

4.1. Evolución general del comercio exterior entre España y el Mercosur

Primero, se observa un continuado crecimiento de las exportaciones desde España a los cuatro países que componen el Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) desde el año 2003 hasta superar los 5.300 millones de euros en 2013 (Gráfico 6). Sin embargo, a partir de ese punto máximo se ha producido una continuada caída hasta los 3.751 millones de euros observados en 2019⁸.

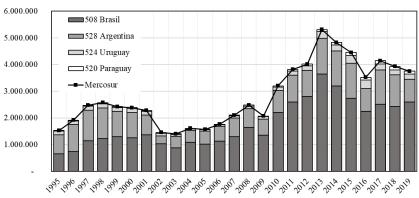


Gráfico 6. La evolución de las exportaciones (1995-2019)

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex

Respecto al peso que tiene cada país en las exportaciones al Mercosur se observa un patrón bastante claro, en el que la economía brasileña va ganando peso progresivamente durante los años 90 y a partir del año 2000 se estabiliza en el entorno del 65% del total de exportaciones al Mercosur (Gráfico 7). En la situación contraria se encuentra Argentina, que reduce su participación hasta estabilizarse sobre el 28% del total de las exportaciones españolas al Mercosur. Sin embargo, hay años que estos porcentajes pueden variar, por ejemplo, en el año 2019 el porcentaje de Brasil subió hasta el 69%

⁸ Debido a la crisis económica provocada por el COVID-19, en este informe se ha optado por realizar el análisis exclusivamente hasta el año 2019.



28

⁷ Anualmente se publica el "Global Value Chain Development Report" elaborado por la Organización Mundial de Comercio en colaboración con la OCDE y el Banco Mundial, entre otros.

mientras que el peso de la economía argentina se redujo hasta el 24%. Finalmente, Uruguay recibe el 5% y Paraguay el 2% del total.

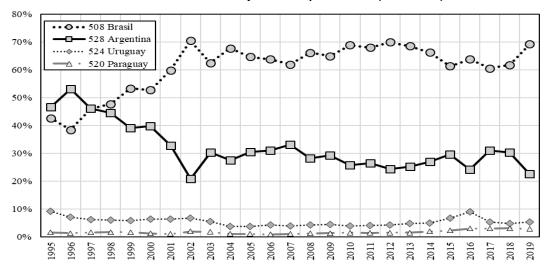


Gráfico 7. Porcentaje de las exportaciones (1995-2019)

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex

En segundo lugar, por el lado de las importaciones que realiza España a los países del Mercosur se observa un patrón diferente (Gráfico 8). Hasta el año 2008 se produce un continuado incremento, especialmente rápido en los años 2007 y 2008, que se ve abruptamente interrumpido por la caída del 2009. A partir de entonces se observa cierta recuperación zigzagueante en el que se suceden incrementos y reducciones de las importaciones. En concreto, las importaciones del año 2019 han sido sensiblemente menores que las del año anterior (6.776 millones en 2018 frente a 5.567 millones en 2019).

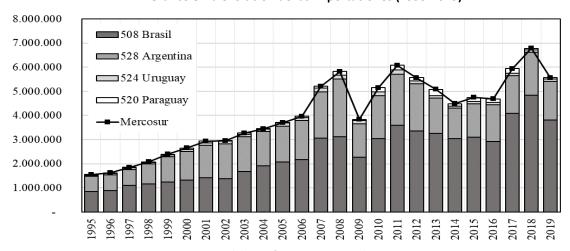


Gráfico 8. La evolución de las importaciones (1995-2019)

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex

Respecto al peso que tiene cada uno de los países en las importaciones, la tendencia de Brasil es claramente alcista mientras la de Argentina cae en paralelo, a su vez el peso de Uruguay y Paraguay se mantiene estable y muy reducido (un 2% el primero, y un 1% el segundo) (Gráfico 9). De esta forma, aunque el peso de Brasil y Argentina era aproximadamente el mismo en torno al 48% del total, la



economía brasileña se incrementa hasta el 70% mientras que la Argentina se reduce hasta el 30%. En definitiva, la economía brasileña tiene cada vez más relevancia en las importaciones españolas.

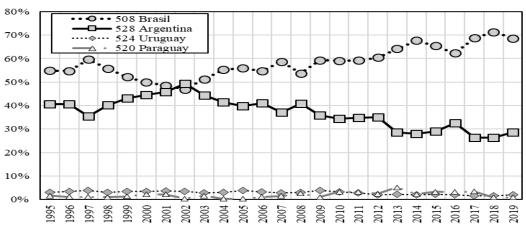


Gráfico 9. Porcentaje de las importaciones (1995-2019)

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex

En tercer lugar, combinando la evolución de las exportaciones y las importaciones es posible obtener la evolución del saldo comercial. Como se observa en el gráfico 10, existen dos períodos claramente diferenciados. El primero de ellos abarca desde la segunda mitad de los años 90 hasta el año 2008 donde el saldo comercial se deteriora y se alcanza un importante déficit comercial (-3.349 millones de euros). Desde el 2009 el déficit se corrige progresivamente hasta llegar a una situación de superávit en 2013 y 2014. Sin embargo, con la vuelta al crecimiento económico se vuelve a deteriorar rápidamente la balanza comercial llegando en 2018 a presentar un déficit de 2.853 millones (cercano al máximo del 2008). La evolución del comercio con el Mercosur sigue, por tanto, el mismo perfil que el conjunto del sector exterior español.

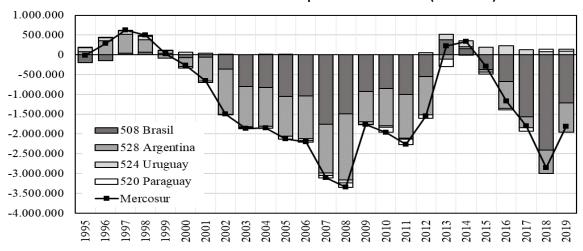
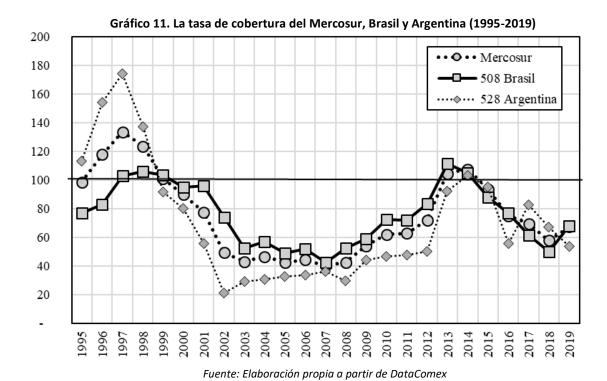


Gráfico 10. El saldo comercial de España con el Mercosur (1995-2019)

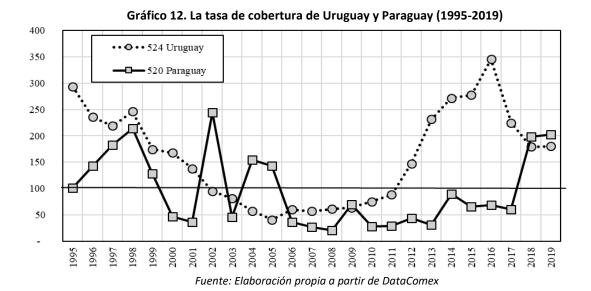
Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex

En cuarto lugar, analizando la evolución del saldo comercial queda de manifiesto que el déficit comercial con Brasil y Argentina en 2019 es de un volumen muy superior (-1.220 y -738 millones, respectivamente) al superávit que España mantiene con Uruguay y Paraguay (88 y 53 millones, respectivamente) (Gráfico 11). Respecto a las tasas de cobertura, la dinámica de las de Brasil y Argentina es realmente similar y, dado su volumen, determinan la tasa de cobertura con el Mercosur.





Sin embargo, las tasas de cobertura de Uruguay y Paraguay son notablemente diferentes (Gráfico 12). Aunque ambas presentan un superávit a partir de 2018, en realidad el saldo exterior positivo (tasa de cobertura superior al 100%) se produce desde el año 2011 y se ha reducido desde el 2016. Por el contrario, existía un saldo negativo con Uruguay hasta el año 2018 donde se vuelve positivo, situación que se mantiene en 2019.



En quinto lugar, la caída de las exportaciones observada desde el 2013 tiene su reflejo en el peso que tienen las exportaciones españolas hacia el Mercosur, en concreto desde el año 2013 han caído desde el 2,3% hasta el 1,3% en 2019 (Gráfico 13). Por su parte, las importaciones alcanzaron su máximo en 2011 con un 2,3%, a partir de entonces hay una caída hasta el 1,7% del total de importaciones españolas en 2019. En definitiva, la tendencia de los últimos años es de un retroceso del peso que

tienen los países del Mercosur en el comercio exterior español, tanto en términos de exportaciones como de importaciones.

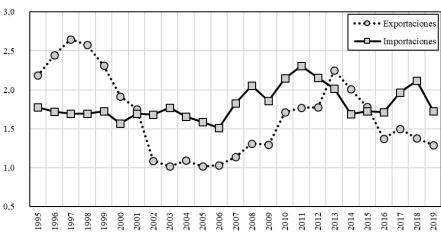


Gráfico 13. Peso del Mercosur en el sector exterior español (en %)

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex

En sexto lugar, es conveniente analizar los productos en función de su intensidad tecnológica. Para ello se sigue una clasificación utilizada habitualmente en el análisis del comercio internacional (CEPAL, 2011), que distingue los siguientes tipos de productos:

- 1) Bienes Primarios (BP): incluye productos como fruta fresca, carne, arroz, cacao, té, café, madera, carbón, petróleo crudo o gas
- 2) Recursos naturales agrícolas y forestales (RN1): incluye productos como preparados de frutas y carnes, bebidas, productos de madera, aceites vegetales
- 3) Otros productos basados en recursos naturales (RN2): incluye productos como Metales básicos (excepto acero), derivados del petróleo, cemento,
- 4) Productos de baja tecnología: Agrupación de productos textiles y de moda (BT1): incluye productos como Textiles, ropa, calzado, manufacturas de cuero
- 5) Otros productos de baja tecnología (BT2): incluye productos como Cerámica, estructuras simples de metal, muebles, joyería, juguetes, productos plásticos
- 6) Productos de media tecnología: industrias automotrices (MT1): incluye productos como Vehículos de pasajeros y sus partes, vehículos comerciales, motocicletas y sus partes
- 7) Productos de media tecnología: industrias de procesos (MT2): incluye productos como Fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro y acero, cañerías y tubos
- 8) Productos de media tecnología: industrias de ingeniería (MT3): incluye productos como Maquinaria y motores, máquinas industriales, bombas, barcos y relojes
- 9) Productos de alta tecnología: Productos eléctricos y electrónicos (AT1): incluye productos como Maquinas para procesamiento de datos, de telecomunicaciones, equipos de televisión, y transistores, turbinas, equipos generadores de energía



- 10) Otros productos de alta tecnología (AT2): incluye productos como Artículos farmacéuticos, aviones, instrumentos ópticos y de precisión, cámaras fotográficas
- 11) Otros productos no clasificados: Electricidad, películas cinematográficas, impresos, transacciones especiales, oro, monedas, animales (mascotas), obras de arte

Descomponiendo el saldo comercial en función de esa clasificación de 11 tipos de productos por el grado de intensidad tecnológica se observa que la economía española tiene un saldo exterior positivo en la mayoría de ellos con dos notables excepciones que tienen un claro saldo negativo: los bienes primarios y los productos agrícolas y forestales basados en recursos naturales. De ellos son los bienes primarios los que tienen un mayor déficit exterior que en -3.621 millones mientras que los agrícolas y forestales suponen unos -110 millones.

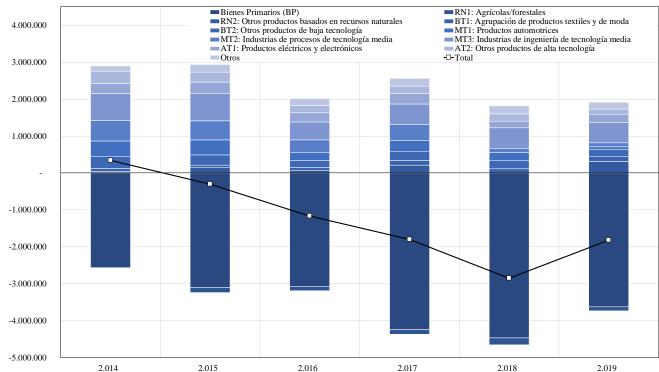


Gráfico 14. Evolución del saldo comercial por grado tecnológico de los productos

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex

Por el contrario, en los bienes que tienen mayor intensidad tecnológica el saldo comercial es positivo, especialmente en los productos de media tecnología de las industrias de ingeniería (que presentan un superávit de 556 millones), así como los de alta tecnología que tienen un superávit de 504 millones. A pesar de presentar estos superávits exteriores en la mayor parte de productos las exportaciones netas en esos tipos son insuficientes para compensar el déficit en bienes primarios.

Estudiando en detalle la estructura comercial del año 2019 se obtiene que el mayor porcentaje de las exportaciones es de otros productos basados en recursos naturales (22%), seguido por las industrias de ingeniería de tecnología media (16,5%) y las industrias de procesos de tecnología media (15,5%), así como por el conjunto de productos de alta tecnología (14,4%) (Tabla 3).



Por su parte, las importaciones están claramente concentradas en los bienes primarios (69,5%), seguidos a distancia por otros productos basados en recursos naturales (9,1%) y por industrias de procesos de tecnología media (8,5%).

Tabla 3. Estructura comercial por grado tecnológico de los productos en 2019

Tipo de productos	Exportaciones		Importaciones		Saldo comercial	Saldo comercial relativo	
Bienes Primarios (BP)	249.861 €	6,7%	3.871.577 €	69,5%	-3.621.716 €	-87,9%	
RN1: Agrícolas/forestales	204.385 €	5,4%	315.326 €	5,7%	-110.941 €	-21,3%	
RN2: Otros productos basados en recursos naturales	821.035 €	21,9%	505.491 €	9,1%	315.544 €	23,8%	
BT1: Agrupación de productos textiles y de moda	159.169 €	4,2%	33.995 €	0,6%	125.174 €	64,8%	
BT2: Otros productos de baja tecnología	239.336 €	6,4%	52.174 €	0,9%	187.162 €	64,2%	
MT1: Productos automotrices	141.512 €	3,8%	58.007 €	1,0%	83.505 €	41,9%	
MT2: Industrias de procesos de tecnología media	580.166 €	15,5%	472.240 €	8,5%	107.926 €	10,3%	
MT3: Industrias de ingeniería de tecnología media	619.900 €	16,5%	63.555€	1,1%	556.346 €	81,4%	
AT1: Productos eléctricos y electrónicos	236.729 €	6,3%	27.103 €	0,5%	209.625 €	79,5%	
AT2: Otros productos de alta tecnología	302.996 €	8,1%	160.862 €	2,9%	142.135 €	30,6%	
Otros	195.988 €	5,2%	7.599 €	0,1%	188.389 €	92,5%	
Total	3.751.079 €	100,0%	5.567.929 €	100,0%	-1.816.851 €	-19,5%	

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex

El saldo comercial relativo es especialmente elevado en términos positivos en otros productos no clasificados (92,5%), las industrias de ingeniería de tecnología media (81,4%), y los productos de alta tecnología eléctricos y electrónicos (79,5%), por el contrario, claramente hay un saldo comercial relativo es especialmente elevado en negativo en los bienes primarios (-88%).

No obstante, este patrón es diferente al que la economía española mantiene con el resto del mundo. Como se puede observar en la Tabla 4, la economía española tiende a mostrar un saldo exterior positivo en bienes basados en los recursos naturales, en los productos de la industria automotriz y en las industrias de ingeniería, ambos de tecnología media. Contrariamente, tiene déficit comercial en los productos de alta tecnología, así como en los de baja tecnología y en los de media tecnología basada en las industrias de procesos. En todos ellos, la economía española tiene un saldo comercial negativo con el resto del mundo, pero positivo con los países del Mercosur.

Tabla 4. Ventajas competitivas por grado tecnológico de los productos en 2019 respecto al Mercosur y con el total del resto del mundo

Ting do mandrates	Saldo comerc	ial con	Saldo comercial con el total		
Tipo de productos	Mercosu	r	del resto del mundo		
Bienes Primarios (BP)	-3.621.716 €	-87,9%	-24.792.666 €	-23,8%	
RN1: Agrícolas/forestales	-110.941 €	-21,3%	4.772.369 €	9,9%	
RN2: Otros productos basados en recursos naturales	315.544 €	23,8%	7.471.416 €	11,9%	
BT1: Agrupación de productos textiles y de moda	125.174 €	64,8%	-6.459.318 €	-13,5%	
BT2: Otros productos de baja tecnología	187.162 €	64,2%	-1.444.853 €	-2,6%	
MT1: Productos automotrices	83.505 €	41,9%	8.876.326 €	10,2%	
MT2: Industrias de procesos de tecnología media	556.346 €	81,4%	-12.214.472 €	-16,9%	
MT3: Industrias de ingeniería de tecnología media	107.926 €	10,3%	1.306.951 €	2,5%	
AT1: Productos eléctricos y electrónicos	209.625 €	79,5%	-10.947.438 €	-33,1%	
AT2: Otros productos de alta tecnología	142.135 €	30,6%	-1.310.596 €	-3,2%	
Otros	188.389 €	92,5%	2.762.666 €	30,1%	
Total -1.816.851 €		-19,5%	-31.979.614 €	-5,2%	

Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex



En síntesis, el análisis por productos según su grado de intensidad tecnológica muestra que la economía española presenta un marcado déficit comercial en los bienes primarios respecto al resto del mundo que también se produce con los países del Mercosur.

En segundo lugar, también refleja que la mayoría de productos en los que tiene un saldo exterior positivo no se corresponde una mayor ventaja comparativa respecto al resto del mundo, como por ejemplo en los productos de alta tecnología, de media tecnología de industrias de procesos y en los bienes de baja tecnología.

4.2. El comercio intra-industrial

La forma más habitual de medir el comercio intra-industrial es el denominado índice Grubel-Lloyd (IGL) (véase el anexo). Este índice toma valores entre 0 y 1, cuanto más elevado sea mayor relación de comercio intra-industrial hay en ese producto, lo que significa que se está comerciando con productos similares. Por el contrario, valores bajos indican que la relación comercial es del tipo inter-industrial. En este trabajo adoptaremos el criterio generalmente aceptado (CEPAL, 2011):

- Si el IGL es mayor que 0,33 se trata de comercio intra-industrial.
- Si el IGL está entre 0,1 y 0,33 se sitúa en una situación intermedia y se trata de comercio moderadamente intra-industrial.
- Si el IGL está entre 0 y 0,1 se considera que es comercio inter-industrial.

En modelos de ventaja comparativa se espera que un país importe o exporte un bien en función de la dotación de factores, pero no que haga las dos cosas en el mismo período de tiempo. De tal forma que el comercio intra-industrial sería inexistente y el valor del índice sería cero.

Como se recoge en la Tabla 5, la mayor parte del comercio mundial es de tipo intra-industrial, en el que se intercambian bienes dentro de la misma categoría. Los únicos productos que presentan una situación de comercio inter-industrial entre España y el Mercosur son los bienes primarios (juntos con los de "Otros" no clasificados que tienen menor importancia). Lo que apuntan a una clara relación unidireccional desde los países del Mercosur hasta España, donde la ventaja comparativa es significativamente mayor en los países sudamericanos de esa zona comercial. Por el contrario, como se puede observar en los productos que España tiene ventaja comparativa el grado de comercio intra-industrial es muy superior, especialmente en aquellos en los que tiene menor ventaja competitiva.



Tabla 5. Índice Grubel-Lloyd (IGL) y saldo comercial relativo (SCR) en el Mercosur y el total mundial en 2019

Tipo de productos -		Mercosur		Mundo
		SCR	IGL	SCR
Bienes Primarios (BP)	0,12	-87,9%	0,76	-23,8%
RN1: Agrícolas/forestales	0,79	-21,3%	0,90	9,9%
RN2: Otros productos basados en recursos naturales	0,76	23,8%	0,88	11,9%
BT1: Agrupación de productos textiles y de moda	0,35	64,8%	0,87	-13,5%
BT2: Otros productos de baja tecnología		64,2%	0,97	-2,6%
MT1: Productos automotrices		41,9%	0,90	10,2%
MT2: Industrias de procesos de tecnología media		10,3%	0,97	2,5%
MT3: Industrias de ingeniería de tecnología media		81,4%	0,83	-16,9%
AT1: Productos eléctricos y electrónicos		79,5%	0,67	-33,1%
AT2: Otros productos de alta tecnología	0,69	30,6%	0,97	-3,2%
Otros	0,07	92,5%	0,70	30,1%
Total	0,81	-19,5%	0,95	-5,2%

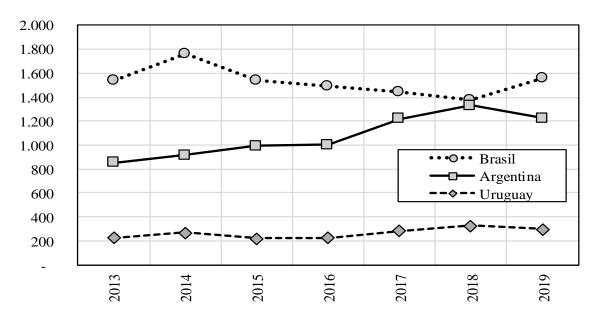
Fuente: Elaboración propia a partir de DataComex

4.3. El comercio de servicios

El tratado comercial incluye toda una serie de disposiciones que facilitan la prestación internacional de servicios, como es la liberalización de inversiones, las facilidades en el movimiento de profesionales, cláusulas de no discriminación, y la eliminación de barreras al comercio electrónico.

Por el lado de los ingresos por la prestación de servicios a los países del Mercosur, se observa un peso destacado de las exportaciones a Brasil y Argentina, a diferencia del caso de los bienes, en los servicios el peso de ambos países es similar (Gráfico 15). De hecho, en ambos casos superaron los 1.350 millones en 2018. En 2019 parece observarse un mayor incremento de Brasil revertiendo la tendencia a la baja de los años previos. Por su parte, en el caso de Uruguay (no se disponen de datos para el caso de Paraguay) el peso es mucho menor (no supera los 300 millones de euros).

Gráfico 15. Evolución de los ingresos por servicios a los países del Mercosur (2013-2019)



Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Económico del Banco de España



Por el lado de los pagos por servicios, se ha producido una caída de los pagos a Brasil desde el año 2015, situándose en el entorno de los 490 millones de euros en 2019 (Gráfico 16). Cifras similares se observan en el caso de Argentina, las importaciones de servicios desde este país han ido subiendo progresivamente desde el año 2014 hasta igualar al volumen de importaciones brasileñas. Respecto a las importaciones desde Uruguay la tendencia también es crecimiento y se situó sobre los 200 millones de euros. En conjunto, el saldo comercial de servicios arroja un saldo exterior positivo. Como cabía esperar dado el superávit que tiene España en este concepto.

Gráfico 16. Evolución de los pagos por servicios a los países del Mercosur (2013-2019)

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Económico del Banco de España

Finalmente, si se compara el peso que tienen los ingresos y pagos a los países del Mercosur con el conjunto del mundo, los datos apuntan a una caída continuada del peso de Brasil en el comercio de servicios español (Gráfico 17). En el caso de Argentina, los ingresos han ganado cierto peso mientras que los pagos se han estabilizado en el 0.6%. Lo mismo ocurre con los ingresos y pagos procedentes de Uruguay que se en encuentran en el 0,2%. En suma, los ingresos procedentes de países del Mercosur (sin incluir a Paraguay) ascienden al 2,2% y los pagos suponen el 1,5% del total.

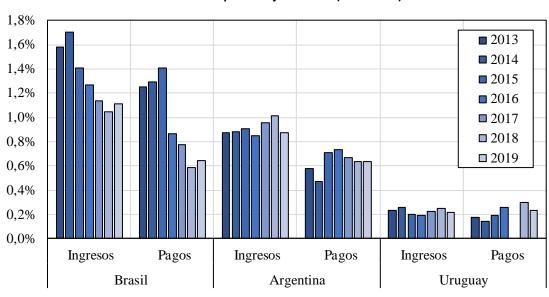


Gráfico 17. Evolución de los ingresos y pagos por servicios a los países del Mercosur como porcentaje del total (2013-2019)

Fuente: Elaboración propia a partir del Boletín Económico del Banco de España



En conclusión, el comercio de servicios entre España y el Mercosur es reducido y ha tendido a reducirse en el caso de Brasil, que es la economía que por su tamaño tiene un menor peso. Con todo ello se balance de servicios presenta un saldo positivo.

5. El acuerdo comercial UE-Mercosur: impactos económicos estimados por la literatura

5.1. Evaluaciones de impacto ex-ante

El largo proceso de negociación del acuerdo ha dado lugar a una serie de estudios sobre sus posibles efectos económicos antes de la firma del tratado9. Sin embargo, un número importante de ellos ha quedado desactualizado por lo que aquí sólo se recogen los más recientes.

En primer lugar, el Joint Research Center de la Comisión Europea realizó en 2011 una serie de simulaciones en base a las posibles reducciones arancelarias en general y el establecimiento de contingentes arancelarios para el sector agrícola. Para ello se valió de un modelo de equilibrio general computable (o CGE por sus siglas en inglés), sobre el simulaba la eliminación de los aranceles de importación sobre el 100% de los bienes importados por la UE y el 86% en el caso del Mercosur, y abolir o ampliar contingentes arancelarios actuales. Sus resultados indican efectos positivos en el PIB del 0,02% para la UE-15 en ambos escenarios y para el UE-12 y 0,12% o 0,16% para el Mercosur.

En el análisis por productos el JCR (2011) señala una caída de la producción en la UE del sector agrícola en conjunto, pero especialmente en el caso de la carne, el arroz y el azúcar. En total el efecto sobre el PIB y el bienestar es muy reducido y con pérdidas significativas para la agricultura europea y la industria del Mercsour.

Basándose en la misma metodología de modelos CGE, la consultora de London School of Economics (LSE) (2020) ha evaluado más recientemente los posibles efectos del tratado. Para ello plantea dos escenarios que a diferencia del estudio del JCR (2011) si incluye el impacto de las medidas no arancelarias, en concreto establece que para el caso del Mercosur:

1) Escenario "conservador": eliminación del 5% del impacto de las barreras no arancelarias sobre los productos no agrícolas

En este escenario conservador, los incrementos del PIB del 0,1% para la UE-28, en comparación con el 0,2% para Brasil, 0,5% para Argentina, 0,2% para Uruguay y sólo 0,1% para Paraguay. Desagregando por los componentes de la demanda agregada se muestra que la inversión aumentará un 0.4%, las importaciones un 0.9% y las exportaciones un 0.4%. En conclusión, el sector exterior europeo verá deteriorarse su saldo exterior pero debido al peso que tienen la inversión y las exportaciones el efecto total es positivo. Sin embargo, cabe mencionar que el saldo exterior positivo que presenta la UE-28 y que permite que ese deterioro de su balanza comercial no reduzca la actividad se concentra esencialmente en Alemania, que año tras año ha incrementado sus exportaciones netas sobre el PIB.

⁹ Entre ellos caben destacar los estudios como el encabezado por Impact Assessment Research Centre (IARC) del año 2009 y el de la CEPAL de 2010



38

2) Escenario "ambicioso": eliminación del 10% del impacto de las barreras no arancelarias sobre los productos no agrícolas

En este caso los impactos se mantienen constantes en un 0,1% para la UE-28, pero se elevan hasta un 0,3% para Brasil, 0,7% para Argentina, 0,4% para Uruguay y 0,1% para Paraguay. Este escenario reproduce los mismos resultados que el anterior para los países europeos con un 0.5% de incremento de la inversión, un 1,1% de las importaciones y un 0,6%. En ambos escenarios se espera que los salarios reales permanezcan estancados en la UE como consecuencia de un aumento del salario nominal igual al aumento de los precios (0,2% en el escenario conservador y un 0,3% en el escenario ambicioso).

Respecto a los productos europeos en ambos escenarios los resultados son equivalentes, importantes caídas de la producción de carne, azúcar y en general de todo el sector agrícola compensado por aumentos de la producción de bienes industriales (que caerían su producción en el Mercosur). Por lo que señala que la UE debería considerar el uso de cuotas y la liberalización parcial para minimizar el impacto en sectores como el de la carne de vacuno, las aves de corral y el azúcar (curiosamente al Mercosur no le hace esta recomendación sino la reducción progresiva de los aranceles y los programas de reciclaje profesional para las personas que se queden en desempleo).

La primera conclusión es que las estimaciones realizadas a instancias de la Comisión Europea y que utilizan modelos CGE, aunque difieren en la cuantificación específica, coinciden en señalar reducidos impactos para el crecimiento de las exportaciones e importaciones, con efectos casi inapreciables en el crecimiento global de la actividad económica (el rango de crecimiento para la UE en su conjunto es del 0,02% al 0,1%) entre los escenarios con plena implementación del acuerdo (que abarcará de 6 a 15 años) respecto al escenario base. Ambos estudios coinciden en señalar también una caída de la producción agrícola europea en conjunto y especialmente en una serie de productos. Sin embargo, no señalan en qué países se producirá esa caída (ya que obviamente los países como mayor especialización en esos productos agrarios verán reducir en mayor medida su producción).

Tabla 6: Impacto estimados sobre el crecimiento de los países de la UE según la metodología de CGE (en %)

	Exportaciones	Importaciones	PIB
IARC (2009)	0,40	1,40	0,10
CEPAL (2010): escenario 1	0,06	0,05	-0,08
CEPAL (2010): escenario 2	0,45	0,37	-0,15
JRC (2011): escenario 1	0,06	0,02	0,02
JRC (2011): escenario 2	0,06	0,03	0,02
LSE (2020): escenario 1	0,40	0,90	0,10
LSE (2020): escenario 2	0,60	1,10	0,10
Promedio CGE	0,29	0,55	0,02

Nota: El informe del JRC da sus datos de exportaciones e importaciones en referencia a los bienes comerciados con el Mercosur, para obtener el incremento total se han ponderado por el 0,6% que tienen de peso el comercio de esos países sobre el conjunto de las exportaciones e importaciones. En el estudio de la CEPAL, el escenario 1 es de liberalización parcial (excluyendo los sectores más sensibles) y el escenario 2 es de liberalización completa.

La revisión de literatura muestra que los efectos estimados por diversos estudios durante más de una década arrojan un crecimiento del PIB muy débil en la UE (del 0.02%)



En segundo lugar, hay una serie de estudios que analizan el posible impacto siguiendo la metodología, propuesta por Yotov et al. (2016), fundamentada en modelos de gravedad estructural. Estos modelos incluyen el aspecto geográfico al considerar que las exportaciones (importaciones) aumentan con el tamaño del país de destino (origen) y que las exportaciones e importaciones disminuyen con la distancia entre países. De tal forma que la probabilidad de exportar e importar aumenta cuanto más cerca estén los países. Esto se debe tanto a que la distancia incrementa los costes logísticos del comercio por elementos geográficos como a factores de gestión como el coste de tiempo que tiene cruzar fronteras (trámites aduaneros).

Aplicando esta metodología Timini & Viani (2020) encuentran modestos incrementos de las exportaciones e importaciones europeas, en el caso de España (uno de los países que más se beneficiarían por el comercio con Brasil de acuerdo a sus resultados) supondría un incremento del 1,44% de las exportaciones y del 1,29% de las importaciones (lo que implica una mejora de las exportaciones netas muy reducida 0,15%). Su principal conclusión es que las diferencias entre las ganancias del bloque del Mercosur y de la UE son muy pronunciadas beneficiándose principalmente los países sudamericanos frente a los europeos.

Por el contrario, con la misma metodología de gravedad estructural, pero centrándose en Austria, Sinabell, Grübler, & Reiter (2020) señalan que los incrementos en términos per cápita son notablemente similares en ambas regiones. Sin embargo, el efecto agregado es muy reducido para los países europeos. En concreto, para el caso de España, encuentran que las exportaciones brutas aumentan un 4,11%, el empleo aumenta un 0,005% y el PIB real se incrementa un 0,081% en total respecto al escenario sin acuerdo. Extrapolando estos resultados al análisis de Timini & Viani (2020), se puede concluir que en ambos casos los modelos de gravedad estructural apuntan a que el incremento sobre el PIB y el empleo son muy reducidos.

En conclusión, estudios previos apuntan a que el impacto sobre la economía española será muy limitado y no generaría un incremento significativo del empleo.

5.2. Debilidades de los estudios

Los CGE han sido utilizados ampliamente en la evaluación de otros tratados de libre comercio, lo que ha generado un amplio debate sobre su idoneidad y la robustez de sus conclusiones, ya que ignoran por construcción posibles efectos adversos. Algunas de las críticas más habituales han sido planteadas por Kohler & Storm (2016).

En primer lugar, el supuesto de que las economías operan a pleno empleo implica que, independientemente de lo que ocurra, este resultado se mantendrá imperturbable por construcción. De esta forma, si la liberalización del comercio conduce a una disminución de la producción y a la pérdida de trabajadores en ciertas actividades (porque eran menos competitivas y estaban protegidas a la competencia internacional) se supone que los trabajadores encontrarán rápidamente nuevos empleos en las actividades impulsadas por la apertura del comercio. Esto implica que se está asumiendo una elevada movilidad (por ejemplo, si se destruyen empleos en la agricultura rápidamente se encontrarán en la manufactura y viceversa).



En segundo lugar, como consecuencia del supuesto anterior no existe ningún impacto negativo sobre la demanda doméstica como consecuencia de la posible destrucción de empleo. Consecuentemente, y a diferencia de muchos modelos macroeconómicos, no hay ningún efecto multiplicador de la renta como resultado de efectos de segunda ronda (una destrucción de empleo implica una caída de la renta que a su vez lleva a un menos consumo y de la inversión y, de nuevo, a una caída de la renta y del empleo). En este sentido se obvia cualquier proceso de histéresis, en el que un shock (positivo o negativo) genera una dinámica de inercia que amplifica sus impactos más allá del efecto inmediato.

En tercer lugar, los estudios de GCE afirman que la abolición de la protección comercial generará ganancias dinámicas, que consisten en beneficios a largo plazo en términos de mayor crecimiento de la productividad laboral, más innovación y una mayor competitividad internacional. Un ejemplo de este tipo de razonamientos es el de Baltensperger & Dadush (2019) que señalan que a pesar de los reducidos efectos cuantificables del acuerdo Mercosur-UE, este abre la vía para una liberalización más amplia en los países sudamericanos y del sector agrícola de la UE.

Sin embargo, la evidencia sobre esta cuestión también se encuentra lejos de resultar concluyente. Como ha señalado la escuela de los sistemas nacionales de innovación tradicionalmente (Freeman, et al, 1985), la competitividad internacional se fundamenta en un proceso de innovación en la empresa. El desarrollo del cambio tecnológico consiste en tres etapas: i) la obtención de una idea a desarrollar y aplicar (la invención), ii) idea que consigue aplicarse de forma exitosa a la actividad de la compañía (la innovación gradual o radical), iii) mediante un proceso iterativo en el que se integra en el mercado y en la actividad de la economía (la difusión). Hay que tener en cuenta que gran parte de la innovación depende de la capacidad para adaptarse al entorno tecnológico.

De acuerdo a la clasificación de Pérez (2010) este no es un proceso meramente aleatorio, sino que responde a tendencias de largo plazo, en las que la empresa debe situarse, y que afectan a todo el proceso de creación de valor (proveedores, productores, distribuidores y consumidores). De tal forma que se produce un cambio transcendental que transforma la lógica colectiva de cómo producir y comercializar el producto, servicio o tecnología; a este conjunto interrelacionado se le conoce como paradigma tecno-económico. De esta forma el cambio tecnológico puede ser una fuente de competitividad, pero no afecta igual a todos los sectores.

En resumen, el progreso tecnológico no se desarrolla simplemente por la apertura comercial, es necesario un conjunto de medidas de coordinación y complementariedades, en gran parte impulsadas por el sector público, para que las mejoras tecnológicas puedan desarrollarse e implementarse eficazmente.

En este sentido cabe mencionar los trabajos de Chang (2004) o Mazzucato (2019) que evidencian que el desarrollo y las habilidades tecnológicas no se alcanzan simplemente por la existencia de mercados domésticos o internacionales desregulados.

Finalmente, Kohler & Storm (2016) analizan los efectos del Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) entre Canadá y la UE utilizando el Modelo de Política Global de las Naciones Unidas (United Nations Global Policy Model o UN GPM). El cual se trata de un modelo de simulación macroeconométrica orientado al análisis de políticas económicas que combina el análisis de las tendencias de las series históricas con la generación de simulaciones de posibles escenarios futuros.



Su principal ventaja respecto a los CGE es que no incluye ninguno de los limitados supuestos señalados previamente.

Los impactos estimados del CETA son principalmente negativos, de tal forma que, aunque parece que tanto el sector exterior de Canadá como el de la UE se benefician del acuerdo, los cambios inducidos en la distribución del ingreso (reducción de salarios) y en el gasto como consecuencia de la contención de costes derivada de la competencia internacional ejercen un mayor impacto negativo en la demanda agregada, reduciendo la demanda doméstica, y generando desempleo a largo plazo (destrucción de más de 200 mil puestos de trabajo), reducción de los salarios medios y caídas del PIB.

Resultados similares obtiene Capaldo (2014) para el caso del Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) utilizando el UN GPM. En este caso haya que el trato especial y diferenciado daría lugar a pérdidas en términos de exportaciones netas después de una década, en comparación con la hipótesis de referencia "sin trato especial y diferenciado lo que llevaría a pérdidas netas en términos de PIB asociados a una pérdida de salarios y de puestos de trabajo (aproximadamente se habrían perdido 600.000 empleos en la UE). Esta caída de los ingresos y la actividad lleva aparejada una reducción de los ingresos públicos, que conducirá a mayores déficits y deuda públicas.

Siguiendo la misma metodología, Capaldo & Izurieta (2018) encuentran que en el caso del Pacific Partnership agreement (TPP) los beneficios para el crecimiento económico son incluso más pequeños que los proyectados con los modelos de pleno empleo de GCE y, de hecho, son negativos para Japón y EE.UU. Su resultado más importante es que encuentran que el TPP probablemente conducirá a pérdidas de empleo y aumentos en la desigualdad en términos globales.

En resumen, como concluyen Izurieta, Kohler & Pizarro (2018) las políticas públicas deben estar fundamentadas en sólida evidencia. Sin embargo, deben reconocerse que los modelos de CGE como los utilizados presentan importantes limitaciones.

En primer lugar, el análisis de la dinámica macroeconómica mundial debería basarse en cierto grado en la observación rigurosa de la historia reciente, aunque los datos y los instrumentos empíricos sean imperfectos. No puede basarse en la creencia en modelos que ignoren esas realidades y asuman el pleno empleo, la competencia perfecta, la distribución justa basada en una compensación equitativa de la productividad, etc.

En segundo lugar, el modelo alternativo ilustrado aquí, el Modelo de Política Global de las Naciones Unidas (o UN GPM) tiene un diseño integral que considera el comercio, las finanzas, la política macroeconómica, la distribución de los ingresos o el empleo, que le hacen más adecuado para el análisis de acuerdos de comercio e inversión. Los resultados de este modelo apuntan a un incremento de la desigualdad y efectos negativos sobre el empleo algunos países como consecuencia de la entregada en vigor de esos acuerdos. Este tipo de resultados no deberían ser ignorados a la hora de evaluar la idoneidad de continuar con esta política comercial.

Finalmente, las afirmaciones sobre que la reducción de los salarios y las medidas de protección del empleo pueden mejorar la competitividad de las exportaciones no tienen un gran fundamento. Las vías por las que consideran que la reducción de los salarios se traduce en una mejora de competitividad son 1) mediante una disminución del precio de las exportaciones (lo que incrementará su demanda), 2) mediante la sustitución de importaciones por producción nacional y, de esta forma,



a un incremento de las exportaciones netas. Estos factores tienen un impacto pequeño y transitorio sobre la competitividad internacional, ya que ésta se fundamenta a largo plazo en el proceso de innovación. Es ese proceso el que, mediante la modificación sustancial en la estructura de costes, la creación de nuevas oportunidades de inversión y el cambio en las prácticas habituales de la empresa, lleva a una mejora de la productividad y los salarios. Para el caso español, los límites de las políticas de devaluación interna como impulsores de la competitividad internacional han sido señalados empíricamente por Villanueva et al (2020).

6. Análisis de impacto del tratado comercial entre la UE y el Mercosur sobre el empleo de la economía española

Los resultados del análisis de impacto del tratado comercial entre el Mercosur y la UE sobre el empleo español han arrojado un efecto negativo, aunque muy reducido. De acuerdo a nuestras estimaciones, la firma de este tratado supondrá una pérdida directa de menos de 1.000 puestos de trabajo en España, la mayoría de ellos concentrados en la agricultura, la ganadería y las industrias de la alimentación, la bebida y el tabaco. Este es el escenario base de las estimaciones, en el que se asume que la caída arancelaria no supondrá una intensificación de las relaciones comerciales entre ambos bloques. Adicionalmente, se han estimado otros escenarios, en los que, como consecuencia de la liberalización, las relaciones comerciales entre ambos bloques se intensifican. No obstante, en todos ellos el efecto es negativo y de un bajo tamaño.

La razón principal por la que el efecto estimado es tan reducido es que las relaciones comerciales entre España y los países del Mercosur suponen una parte muy reducida del comercio español. Concretamente, el volumen de exportaciones españolas al bloque latinoamericano en relación a las totales ha caído desde el 2,3% en 2013 hasta el 1,9% en 2019. Por otro lado, la relación entre importaciones desde el Mercosur sobre importaciones totales alcanzó un máximo de 2,3% en 2011 y, desde entonces, ha ido cayendo hasta alcanzar el 1,7% de 2019. Además, la participación de las exportaciones al Mercosur en el PIB español es del 0,6%, mientras que la cuota de importaciones supone el 1,8% del PIB.

Este patrón se reproduce en prácticamente todas las industrias a las que afectará la reducción arancelaria (Tabla 7). La única excepción es la de las industrias extractivas (códigos 05-09 de la CNAE), en donde las importaciones desde el Mercosur suponen el 25% de su VAB. No obstante, la eliminación de aranceles por parte de la UE a esas industrias no supondrá un cambio significativo al comercio, puesto que los aranceles existentes ya son muy bajos (la liberalización implicará una caída del -0,07%). Por otra parte, las industrias alimentarias y del tabaco, la química y la agricultura, la ganadería y la silvicultura serán sobre las que mayor impacto tendrá el tratado comercial, dada la combinación de fuerte caída esperada de los aranceles y por el peso del comercio con el Mercosur sobre su VAB industrial (relativamente más alto que en otras industrias, pero muy bajo en términos absolutos).

En definitiva, con unas relaciones comerciales de este tipo, si la caída arancelaria no produce un estímulo muy fuerte sobre los flujos comerciales, será difícil que los efectos totales sobre el empleo o cualquier otra variable económica puedan ser muy elevados. Hay buenas razones para pensar que las relaciones comerciales no se verán muy intensificadas: puesto que la liberalización comercial se aplica al conjunto de la UE, y España no presenta ventaja comparativa en muchos de los productos que se



exportan (particularmente los de mayor contenido tecnológico; ver Secciones 3 y 4), es razonable asumir que serán otras economías las que se beneficiarán en mayor medida del acuerdo.

Tabla 7. Peso de las exportaciones y las importaciones industriales y cambio arancelario que supondrá el tratado asumiendo liberaliza*ción total*

	X Mercosur/ VAB industria	M Mercosur/ VAB industria	Eliminación de los aranceles: Mercosur a UE	Eliminación de los aranceles: UE al Mercosur	
01 Agricultura, ganadería, caza y 02 Silvicultura y explotación forestal	0,07%	1,23%	-6,89%	-2,63%	
03 Pesca y acuicultura	0,02%	0,00%	-8,31%	-11,03%	
05-09 Industrias extractivas	0,47%	24,67%	-2,67%	-0,07%	
10-12 Industrias de la alimentación, fabricación de bebidas e industria del tabaco	0,17%	1,37%	-13,96%	-22,71%	
13-15 Industria textil, confección de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado	0,09%	0,11%	-19,36%	-5,49%	
16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	0,08%	0,43%	-8,06%	-3,52%	
17 Industria del papel	0,36%	1,25%	-7,14%	0,00%	
18 Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	0,01%	0,00%	-13,49%	0,00%	
20 Industria química	2,17%	1,53%	-9,47%	-3,58%	
21 Fabricación de productos farmacéuticos	0,58%	0,16%	-4,12%	0,00%	
22 Fabricación de productos de caucho y plásticos	0,29%	0,09%	-12,16%	-4,75%	
23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	0,76%	0,05%	-11,22%	-4,10%	
24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	0,45%	0,83%	-13,26%	-1,25%	
25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	0,27%	0,01%	-12,24%	-2,30%	
26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	0,94%	0,06%	-11,21%	-5,58%	
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	1,68%	0,18%	-13,01%	-2,17%	
29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	0,58%	0,10%	-12,93%	-0,28%	
30 Fabricación de otro material de transporte	0,58%	0,06%	-9,04%	-2,56%	
31-32 Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras	0,22%	0,14%	-13,09%	-0,71%	
Total industrias	0,59%	1,78%	-	-	

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la OMC



Para calcular los efectos del tratado comercial se han estimado 3 ecuaciones; una de exportaciones, otra de importaciones y otra de empleo:

(1)
$$\Delta ln(X)_{it} = \alpha_{0i} - \partial_1 \Delta ln \left(\frac{p_{X_{ESpaña}}}{p_{M_{ESpaña}}} \right)_{it} + \partial_2 \Delta ln(Y|MERCOSUR)_t + \varepsilon_{it}$$

(2)
$$\Delta ln(M)_{it} = \alpha_{0i} - \beta_1 \Delta ln \left(\frac{pM_{MERCOSUR}}{pD_{España}}\right)_{it} + \beta_2 \Delta ln(Y|España)_t + \varepsilon_{it}$$

(3)
$$\Delta ln(L)_{it} = \alpha_{0i} + \gamma_1 \Delta ln(Y)_{it} + \varepsilon_{it}$$

La ecuación (1) expresa que las exportaciones españolas hacia el Mercosur son función decreciente de los precios relativos (pX/pM) y creciente de la renta del Mercosur (Y). Por su parte, la Ecuación (2) indica que las importaciones (M) españolas desde el Mercosur dependen negativamente de los precios relativos de los bienes los importados desde el bloque respecto de los precios domésticos españoles (pM/pD) y positivamente de la renta de España (Y). Por último, la ecuación (3) indica que el crecimiento del empleo de las industrias españolas depende del crecimiento de su VAB (Y).

Con ellas, hemos estimado los 3 efectos necesarios para realizar el cálculo del impacto de la caída arancelaria: la elasticidad precio de las exportaciones (∂_1), la de las importaciones (β_1) y la elasticidad empleo-PIB (γ_1 . Las elasticidades son efectos que se interpretan en porcentaje. Ejemplificándolo con los precios relativos de exportación: un aumento de 1% en los precios relativos (los precios de exportación españoles se encarecen respecto a los de la competencia) implica una caída de las exportaciones de x% (el signo es negativo).

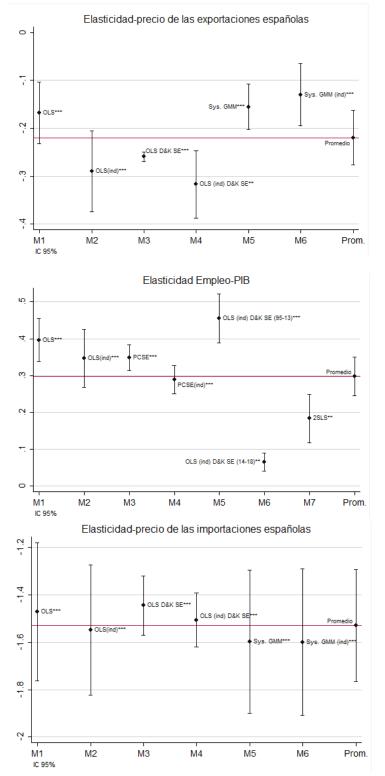
Se han realizado diversas estimaciones (estáticas, dinámicas y con distintas correcciones de los errores estándar y control de la endogeneidad) y, a continuación, se ha calculado la media de todas ellas para cada variable de interés. En los modelos, los datos tienen una estructura de panel en donde las observaciones son las industrias a 2 dígitos de la CNAE y el periodo temporal es de 2014-19 para las exportaciones, 2015-18 para las importaciones y 1995-2018 para el empleo.

Los resultados obtenidos se muestran en los Gráficos 18-20. Como se aprecia, todos los coeficientes son estadísticamente significativos, presentan el mismo signo y una baja dispersión en torno al valor promedio, lo que da una idea de la robustez de los modelos. Se aprecian dos elementos interesantes:

La respuesta de las exportaciones españolas al Mercosur a cambios en los precios es baja (-0,22%), mientas que las importaciones españolas desde el Mercosur son mucho más sensibles a cambios en los precios (-1,5%). Esto implica que el efecto esperado de la caída de aranceles será mucho mayor sobre las importaciones que sobre las exportaciones. Ambas elasticidades son coherentes con el tipo de comercio entre bloques descrito en los apartados anteriores: exportación de productos manufacturados diversificados de medio-alto y medio contenido tecnológico, e importación de bienes primarios y productos agrícolas desde el Mercosur.



Gráficos 18-20. Elasticidades de las exportaciones, importaciones y el empleo español



Los intervalos de confianza son los errores estándar al 95% *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Fuente: elaboración propia

 La respuesta del empleo español a cambios en el PIB que recogen los modelos es baja (0,3) (hay que tener en cuenta que las industrias recogidas en el modelo pertenecen a los sectores primario y secundario, no incluyéndose los servicios). Por tanto, los cambios en la producción a nivel



industrial que se den por la caída arancelaria se transmitirán solo parcialmente al empleo. Además, en este conjunto de modelos se ha detectado un cambio importante en la elasticidad a partir del año 2014, cuando se reduce bastante (M6 en el Gráfico 5). Puesto que este cambio estructural no ha sido documentado por la literatura, se han realizado las estimaciones para un período más largo (1995-2018). Finalmente, se ha empleado la elasticidad estimada más elevada (0,46) y, como se describe a continuación, se han calculado varios escenarios con una elasticidad igual a 1.

Con esos coeficientes, se han calculado los efectos totales que sobre el empleo. En el Anexo 10.3 se especifica de forma detallada el modelo teórico empleado para estimar estos efectos.

Se han considerado 4 escenarios. Todos ellos asumen una caída total de los aranceles. El *Escenario 1* considera que la elasticidad del empleo es la obtenida por nuestras estimaciones (γ_1 = 0,46) y que las relaciones comerciales (exportaciones e importaciones) entre la UE y el Mercosur se mantendrán constantes. El *Escenario 2* asume una elasticidad del empleo extrema (γ_1 = 1) y relaciones comerciales constantes. El *Escenario 3* considera una elasticidad del empleo extrema y una intensificación de las exportaciones hacia el Mercosur (que pasan del 0,59% del VAB al 2%). Por último, el Escenario 3 recoge lo que ocurriría si la elasticidad del empleo fuese extrema (γ_1 = 1) y las importaciones españolas desde el Mercosur creciesen del 1,8% al 3% del PIB. Los resultados de estos escenarios están representados en el Gráfico 21.

Como se aprecia, el efecto del tratado comercial sobre el empleo es negativo en todos los casos, incluido en los más optimistas (*Escenarios 1* y 3). No obstante, las peores predicciones para España (*Escenario 4*) implican una destrucción de empleo que, en términos agregados, es poco importante: 4000 puestos de trabajo (0,02% del empleo total, aproximadamente).

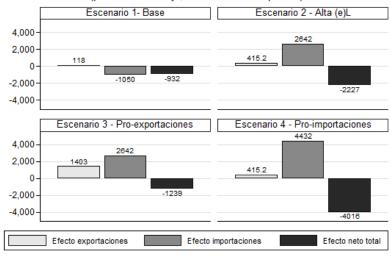


Gráfico 21. Efectos estimados sobre el empleo (puestos de trabajo, total economía española)

Fuente: elaboración propia

Lógicamente, el efecto estimado sobre el crecimiento económico es igualmente reducido y siempre presenta un sigo negativo. Los Escenarios 1 y 2 pronostican un impacto de -0.08% sobre el PIB. Por otra parte, el escenario pro-exportaciones (Escenario 3) pronostica que el impacto será del -0,02% del PIB, mientras que el escenario pro-importaciones (Escenario 4) predice un efecto del -0,15%.



Por otra parte, los resultados obtenidos a nivel industrial se presentan en el Gráfico 22. De nuevo, se recoge la creación neta de puestos de trabajo esperada bajo los supuestos de los 4 escenarios anteriores. Se comprueba que el conjunto del efecto negativo sobre el empleo se concentra en las industrias de la agricultura, ganadería y silvicultura (códigos 01-02 de la CNAE) y, sobre todo, en la industria de la alimentación, bebidas y tabaco (10-12): entre estas dos industrias se destruirán, al menos, 950 empleos. En el más pesimista de los escenarios (Escenario 4), la destrucción puede superar los 3.500 puestos de trabajo (esto es, el 0,3% del empleo de estas industrias).

Por otra parte, los sectores de la maquinaria y los vehículos de transporte son los que más beneficiados se ven en términos de empleo. No obstante, el efecto es muy bajo: la caída de aranceles supondrá la creación de unos 65 puestos de trabajo. El escenario más optimista para estas industrias (Escenario 3) pronostica una creación neta de empleo de 620 puestos de trabajo (lo que supone el 0,2% de su empleo, aproximadamente).

En definitiva, el efecto negativo total sobre la economía española se encuentra, en realidad, fuertemente concentrado en dos industrias, pero, al ser tan pequeño, su impacto en el empleo industrial también es reducido.

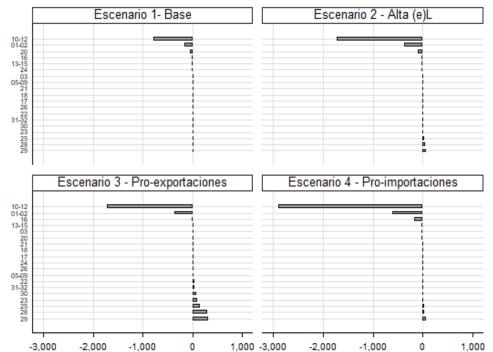


Gráfico 22. Efecto neto sobre el empleo industrial (CNAE, 2 dígitos)

Nota: 01-02 Agricultura, ganadería, caza y Silvicultura y explotación forestal; 03 Pesca y acuicultura; 05-09 Industrias extractivas; 10-12 Industrias de la alimentación, fabricación de bebidas e industria del tabaco; 13-15 Industria textil, confección de prendas de vestir e industria del cuero y del calzado; 16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería; 17 Industria del papel; 18 Artes gráficas y reproducción de soportes grabados; 20 Industria química; 21 Fabricación de productos farmacéuticos; 22 Fabricación de productos de caucho y plásticos; 23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos; 24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones; 25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo; 26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos, 28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.; 29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques; 30 Fabricación de otro material de transporte; 31-32 Fabricación de muebles, otras industrias manufactureras.

Fuente: elaboración propia



Si se profundiza en el impacto sobre las dos principales ramas en las que se concentra la destrucción de empleo (agricultura, ganadería e industria de la alimentación), se deduce que las regiones españolas que más sufrirán los efectos de la liberalización comercial son Andalucía, Galicia y Murcia, en el primer sector (Gráfico 23a), y Cataluña, Andalucía y la Comunitat Valenciana, en el segundo (Gráfico 23b). Esto se debe a que es en ellas donde se concentra predominantemente el empleo de las industrias afectadas.

Gráfico 23a. Participación regional en el sector 01-03, Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca en 2017

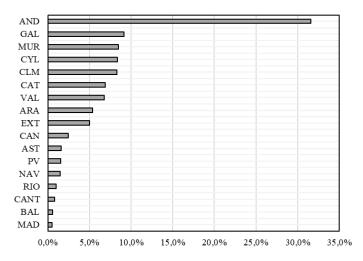
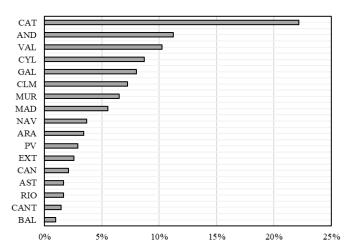


Gráfico 23a. Participación regional en el sector 10-12, industria de la alimentación, fabricación de bebidas e industria del tabaco



Fuente: BD.MORES de la Dirección General de Análisis y Programación Presupuestaria

Finalmente, únicamente se ha estimado el impacto de la liberalización comercial sobre el comercio de bienes y no sobre el de servicios. Esto se debe a que a estos últimos no se les aplica la reducción arancelaria de los bienes, lo que hace difícil modelizar el impacto potencial sobre estos intercambios. Sin embargo, existen, al menos, tres razones para considerar que la evolución de los servicios tendrá un comportamiento similar al de los bienes:

 En gran medida los servicios forman parte de la cadena de valor de la comercialización de bienes (por ejemplo, servicios de publicidad o atención al cliente y servicios postventa), por lo



- que el crecimiento de esos servicios está limitado por la propia evolución de la comercialización de bienes.
- Para el resto de servicios, como se ha mostrado en la sección descriptiva, en la actualidad existe un nivel muy bajo de intercambios entre la economía española y los países del Mercosur. No parece que este reducido nivel de flujos comerciales se deba a limitaciones regulatorias, por lo que parece difícil que la modificación de esas condiciones legales vaya a suponer una gran diferencia para las empresas exportadoras españolas, que a su vez afecte notablemente a la evolución agregada del comercio. Por el contrario, la limitada capacidad exportadora española de servicios al Mercosur parece aludir a factores más estructurales que no se resuelven simplemente por el cambio normativo.
- El efecto de la exportación de servicios sobre el empleo de personas residentes en España es muy reducido porque la prestación de estos servicios se lleva a cabo predominantemente en el país de destino, lo que reduce el potencial impacto sobre el empleo doméstico.

6.1. El comercio de servicios y el desplazamiento de personas.

Como se ha señalado anteriormente la liberalización comercial tendrá un impacto directo sobre el empleo a ambos lados del Atlántico. El comercio de servicios incluye el desplazamiento de personas físicas residentes en una de las partes del Acuerdo para prestar servicios en la otra, bien como profesionales independientes bien como personal contratado por el prestador de servicios. Es el conocido como Modo 4 del Acuerdo General del Comercio de Servicios de la Organización Mundial del Comercio.

La sección 2 del Título XXX del Acuerdo (Presencia temporal de las personas físicas proveedores de servicios y para propósitos de negocios), señala a qué tipo de trabajadores se aplica el acuerdo, agrupándolos en una serie de categorías:

- Personal clave: en este grupo se encuentran tanto los visitantes de negocios como los denominados cesionarios intraempresariales (personas empleadas por una persona jurídica en una de las partes o que hayan sido socios de la misma durante al menos un año y que sean transferidas temporalmente a una empresa u oficina de esa persona jurídica en el territorio de la otra parte). Los cesionarios intraempresariales deben ser:
 - ✓ Gerentes
 - ✓ Especialistas: que a su vez incluyen
 - ✓ Aprendices graduados: personas físicas empleadas por una persona jurídica de una parte al menos durante un año, con título universitario y que sean transferidos temporalmente a una empresa en el territorio de la otra parte con fines de desarrollo profesional o formación.
 - ✓ Vendedores comerciales: personas físicas representantes de una persona jurídica de una parte que solicite la entrada y la estancia temporal en el territorio de la otra Parte con el fin de negociar la venta de servicios o bienes o celebrar acuerdos para vender servicios o bienes para este proveedor.
 - ✓ Proveedores de servicios contractuales: personas físicas empleadas por una personas jurídica de una Parte que carece de establecimiento en la otra parte y que haya firmado un contrato



de prestación de servicios con un consumidor final en esa parte, contrato que exige la presencia de sus empleados en esa Parte para cumplir con el contrato de prestación de servicios .

✓ Profesionales independientes: personas físicas dedicadas al suministro de un servicio establecidas como trabajadores por cuenta propia en el territorio de una Parte y que hayan celebrado un contrato de prestación de servicios con un consumidor final que en el territorio de la otra Parte que exija su presencia temporal en dicha Parte para cumplir el contrato de prestación de servicios.

Por lo tanto, y pese a que parte de las críticas que en materia de regulación de flujos migratorios se hacen a los acuerdos comerciales es que estos permiten la migración para ocupar puestos de trabajo cualificados, pero no la migración no cualificada, la realidad es que, por lo que respecta a trabajadores por cuenta ajena, la clasificación de proveedores de servicios contractuales permitiría el desplazamiento de trabajadores sea cual sea su cualificación, al igual que en el caso de los profesionales independientes. Cierto es que no conocemos el listado de compromisos específicos de cada una de las partes y por tanto los sectores en los que se permitirá el suministro de servicios. Pero en cualquier caso, y bajo la figura del "especialista", pueden tener cabida tanto la alta como la baja cualificación.

En todos los supuestos se señalan límites temporales diferentes para el desplazamiento, desde los tres años que puede alcanzar en el caso de los cesionarios intraempresariales hasta los 60 días por periodo de 12 meses para los visitantes de negocio.

Por lo que respecta a los proveedores de servicios contractuales se establecen una serie de condiciones: el contrato de prestación de servicios no puede ser superior a 12 meses, las personas físicas que van a ser desplazadas deben tener la cualificación o experiencia apropiadas para el servicio a prestar, la única remuneración que pueden percibir estos trabajadores es la pagada por el proveedor de servicios y el acceso concedido a la Parte en la que van a desempeñar el trabajo no les permite otra actividad más que la que es objeto de contrato. Las mismas condiciones, excepto la referente a la remuneración, se aplican a los profesionales independientes.

Ya hemos establecido a quienes se extiende este modo 4 en el Acuerdo, pero es preciso resaltar otros aspectos de interés en materia de nuestra regulación laboral y de extranjería:

El ya mencionado de que la única remuneración que pueden percibir las personas físicas desplazadas a la otra Parte por cuenta de un proveedor de servicios es la que este proveedor les paga. El inciso en artículo 1 de que las disposiciones de este capítulo no afectaran a los Sistemas de Seguridad Social respectivos de las Partes. Respecto tanto a los proveedores de servicios contractuales como a los profesionales independientes, el contrato entre las Partes debe ser de buena fe y cumplir con las normas, regulaciones y requisitos de la Parte en la que se ejecute el contrato. Sin duda es difícil de interpretar qué papel juegan las normas laborales de la Parte destino de los trabajadores. Si el proveedor de servicios es el único que puede pagarles la remuneración, el Acuerdo no afecta a los sistemas de Seguridad Social y la bona fide se refiere al contrato de servicios pero no a los contratos laborales de los trabajadores desplazados, las dudas surgen respecto a las condiciones de empleo de los trabajadores en el país de destino. ¿Los



trabajadores desplazados están sometidos tanto a las normas laborales y de seguridad social del lugar de origen?

- La indicación en el artículo 3.2 de que en los sectores en los que se ha contraído el compromiso de permitir el acceso a los mercados, no se pueden imponer limitaciones en forma de cuotas numéricas o de acreditación de necesidad, al número de personas físicas que pueden ser empleadas en un sector particular o que una empresa puede emplear. Esto significa que las limitaciones a la contratación en el exterior o a la entrada de trabajadores que están condicionadas a un número máximo de entradas o a las necesidades acreditadas de mano de obra en el mercado de trabajo, no se aplican. En el caso español, nuestra normativa de regulación de flujos migratorios exige la comprobación de la situación nacional de empleo y puede denegarse una autorización si no se acredita la ausencia de trabajadores adecuados y disponibles en el mercado de trabajo español para cubrir un puesto de trabajo.
- Las Partes pueden aplicar medidas necesarias para regular la entrada, la estancia, el movimiento de personas y proteger la integridad de sus fronteras siempre que estas no menoscaben los beneficios adquiridos. En realidad, esto no supone un obstáculo; si hay países que deben contar con visado y otros no, para la entrada en una de las Partes, la concesión del visado será únicamente un trámite, porque como ya hemos visto en el punto anterior no podrá ser denegado porque se haya superado el número de visados concedidos para una determinada actividad o porque haya trabajadores desempleados en la actividad que se viene a desempeñar.

Por tanto, una libre entrada (exceptuando los lógicos trámites de extranjería) de profesionales, trabajadores y trabajadoras, de manera temporal y sin que esté claro, desde el punto laboral, que norma sería de aplicación.

En realidad, la normativa europea en forma de Directivas y la española de trasposición presentan los cauces adecuados para responder a las exigencias de los Acuerdos Comerciales, no únicamente del Mercosur. La propia Directiva 96/71 sobre el desplazamiento de trabajadores en el marco de una prestación de servicios , era una derivada del Modo 4 del Acuerdo General de Comercio de Servicios, y la conflictividad social en forma de empresas buzón, falsos autónomos, no aplicación de los convenios colectivos del lugar de trabajo que generó entre los trabajadores y trabajadoras de los Estados Miembros, ya debería haber sido un aviso de que el modelo a quien perjudica es a la clase trabajadora. Por otra parte, el modelo de traslado intraempresarial (cesionarios intraempresariales en el Acuerdo) se incluye en la Directiva 2014/66 relativa a las condiciones de entrada y residencia de nacionales de terceros países en el marco de traslados intraempresariales , que se aplica a los nacionales de terceros países directivos, especialistas o trabajadores en formación, que sean desplazados temporalmente con fines de empleo o de formación desde una empresa fuera de la Unión Europea a una entidad o empresa perteneciente al mismo grupo de empresas establecida en un Estado Miembro.

En el caso de España, señalábamos con anterioridad que la regla general para la contratación en el exterior es la comprobación de la situación nacional de empleo, es decir que o bien se trate de ocupaciones incluidas en el Catálogo de Ocupaciones de Difícil Cobertura o que no figurando en el Catálogo, se haya gestionado la oferta en los Servicios Públicos de Empleo y se haya certificado la ausencia de candidatos adecuados y disponibles para cubrir el puesto de trabajo. Pero esta regla general tiene excepciones, entre otras, la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y para su



internacionalización, ley especial con respecto a la LO 4/2000 de derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, y no sometida a ella, incluye en su sección de movilidad internacional procedimientos de entrada que no se condicionan a la situación nacional de empleo, entre ellos: profesionales altamente cualificados y trabajadores que efectúen movimientos intraempresariales dentro de la misma empresa o grupo de empresa.

Por lo tanto, la afectación al empleo en España que implique este Acuerdo, tiene dos elementos principales:

- La entrada de trabajadores y trabajadoras, tanto en el caso de los traslados intraempresariales como de la prestación de servicios no va a estar sometida a la comprobación de si esos puestos de trabajo pueden ser ocupados por personas en situación de desempleo residentes en España con independencia de su nacionalidad.
- La incertidumbre acerca de las condiciones de empleo de las personas desplazadas y la aplicación del convenio colectivo en la empresa en la que vayan a tener destino.
- La posible conversión en temporales, mediante la contratación de una prestación de servicios que obligatoriamente ha de ser temporal, de puestos de trabajo fijos.

Cierto que no tenemos datos desagregrados, pero las autorizaciones de trabajo concedidas al amparo de la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores alcanzaron en el año 2019 un total de 14.028, el 12´2% de la totalidad de autorizaciones de trabajo concedidas ese año.

7. Conclusiones y recomendaciones de política económica

La liberalización de las relaciones comerciales entre la UE y el Mercosur a la que conduciría la firma del tratado comercial tendrían un impacto negativo sobre el PIB español y conducirían, según las estimaciones de este informe, a una destrucción neta de empleo, que se encontraría entre 1.000 y 4.000 puestos de trabajo.

Estos resultados no se encuentran alejados de los obtenidos por otros estudios aplicados al conjunto de la UE (JRC, 2011; LSE, 2020), que también recogen un impacto muy reducido sobre el PIB y el empleo, aunque, en estos casos, éste es positivo. Al igual que el presente informe, los trabajos citados encuentran efectos muy heterogéneos por industria, siendo las actividades del sector primario y la industria de la alimentación las peor afectadas. No obstante, los resultados de estos trabajos, están basadas en modelos de equilibrio general computable que, aunque son de mucha potencia, incluyen la restricción de que no hay desempleo. Por tanto, se asume que el empleo de las industrias afectadas se redistribuye mecánicamente hacia otras que lo crean. Lógicamente, estos supuestos hacen que este tipo de simulaciones aplicadas a la economía española, con niveles de desempleo estructural y desigualdad territorial muy altos, sean de poca utilidad.

Del mismo modo, las simulaciones llevadas a cabo por estos informes no recogen la existencia de efectos heterogéneos en las distintas economías de la UE. Las divergencias productivas de las economías europeas han dado lugar a patrones de especialización comercial muy distintos, que han acentuado, a su vez, las propias diferencias en términos de renta y capacidades tecnológicas entre las economías del norte y el sur de la unión (Álvarez et al, 2013; Gräbner et al, 2020). Por esta razón, con toda seguridad habrá ganadores y perdedores del acuerdo. Es previsible que entre los ganadores se



encuentren aquellas economías europeas que, como Alemania, cuenten con mayor fortaleza industrial, especializadas en la producción y comercio de bienes manufacturados avanzados, que incorporen altos niveles de tecnología.

Las políticas públicas deben estar fundamentadas en sólida evidencia que permita aproximar sus impactos potenciales de la manera más rigurosa posible. Sin embargo, como ha ocurrido durante el debate de otros tratados comerciales como el TTIP o el CETA parece asumirse el libre comercio como un fin en sí mismo y no como un instrumento más de política económica. Por ello, cabe plantear las siguientes recomendaciones:

- Es necesario complementar la evaluación del acuerdo realizada a través de modelos de equilibrio general computable o CGE con otros modelos que se fundamentan en supuestos más realistas y que no presentan importantes limitaciones como asumir el pleno empleo por definición.
- Asimismo, también es fundamental que se analicen posibles impactos negativos sobre colectivos que van a verse perjudicados y que se valore si los potenciales efectos positivos justifican la ratificación del acuerdo. De producirse la firma, deben introducirse mecanismos específicos de compensación y de redistribución a estos colectivos afectados. Hasta el momento, aunque propia Comisión Europea ha señalado que destinará 1.000 millones para las medidas de compensación a grupos perjudicados, no se han debatido ni analizado adecuadamente estas medidas. En concreto, no hay un análisis detallado de los impactos regionales que podría tener la firma del acuerdo (sobretodo, en productos especialmente sensibles).
- Por otra parte, economías como España, con una estructura productiva y un perfil exportador más débil, sacarán menos provecho del acuerdo, tal y como muestran las estimaciones de este trabajo. A su vez, dentro de las propias economías habrá industrias que se vean particularmente afectadas. Incorporar esta heterogeneidad en los efectos, no solo el análisis, sino también en las posiciones de los agentes interesados ante el acuerdo, y particularmente en los sindicatos, resulta fundamental.
- En un contexto en el que los efectos estimados para España son claramente negativos, y concentrados en dos industrias específicas, y donde los estudios hechos hasta la fecha señalan un impacto también negativo sobre las economías del Mercosur (Ghiotto, 2020; LSE, 2020), los agentes sociales deben centrarse en defender las condiciones laborales de los trabajadores de las industrias afectadas, no solo en España, sino también en el Mercosur.
- En este sentido, hay que enfatizar que los sistemas de relaciones laborales de los cuatro países del Mercosur están mucho menos organizados que el español, y la informalidad es mucho más alta. A esto se suma que, en España, las condiciones laborales en estas industrias ya están muy deterioradas y también existen altos niveles de informalidad. La intensificación de la competencia a través de los precios provocará, como consecuencia y con toda probabilidad, que los trabajadores se vean presionados para ajustar sus salarios a las nuevas condiciones de competencia.
- Las condiciones del acuerdo no permiten conocer cuál será el nivel de comprobación respecto de la entrada de trabajadores y trabajadoras a través de traslados intraempresariales y la prestación



- de servicios. Además, no existen certezas acerca de las condiciones de empleo de las personas desplazadas y la aplicación de los convenios colectivos en destino.
- Como apuntan Pucheta, Alonso & Ruiz (2020) una vía para evitar el llamado "dumping social" en los países del Mercosur mediante la ratificación de convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), como es el Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación de 1948 (núm. 87) que todavía no ha sido ratificado por Brasil o el Convenio sobre las plantaciones de 1958 (núm. 110). Otra vía es la de fortalecer la coordinación con los sindicatos del Mercosur para proteger las condiciones laborales de todos los trabajadores frente a la mayor movilidad del capital.
- Por estas razones, incluir cláusulas que garanticen la protección del empleo en los acuerdos de libre comercio, que sirvan para establecer una normativa común, son fundamentales. Ya que la desregulación, aunque puede parecer beneficiosa desde el punto de vista de una sola nación al reducir salarios y abaratar las exportaciones, conduce a una brutal "carrera hacia abajo" (race-to-the-bottom) en las normas laborales cuando se aplica por todas las naciones. El resultado final es que se han deteriorado los derechos laborales y también se ha perjudicado al crecimiento económico y al desarrollo (Storm & Capaldo, 2019).
- Dado que destaca el escasísimo número de industrias que se verían positivamente afectadas por el acuerdo, siguiendo nuestros resultados, no hay razones para que los trabajadores de ninguna industria en España apoyen la firma del acuerdo.
- Las industrias afectadas se localizan en las regiones españolas donde los niveles de desempleo estructural son más elevados, como Andalucía, Galicia o Murcia. Además, el tipo de trabajador que se emplea en ellas presenta las características típicas que le abocan al desempleo (baja cualificación, poca capacidad de empleo de las nuevas tecnologías). Es decir, el clásico argumento de redistribución de empleo hacia actividades desempeñadas más eficientemente en el país no tiene ningún sentido en este caso.
- En el caso de España, los efectos de la desregulación han reducido los salarios y, en consecuencia, también lo han hecho el consumo y la inversión. Todo ello ha provocado una ralentización del crecimiento debido al peso que tiene la demanda doméstica. Los intentos de crear un modelo de crecimiento basado en las exportaciones por la vía de la devaluación salarial y la desregulación laboral han dado como resultado una caída de la demanda doméstica, un mayor desempleo, y una profundización en la segmentación y la inestabilidad laboral.
- Además, gran parte del pilar comercial del acuerdo responde a una importante reducción de los aranceles (los derechos de importación desaparecen para el 92% de productos importados desde el Mercosur), lo que lógicamente generará una disminución en la recaudación por ese concepto. Hay que considerar que este tipo de ingresos arancelarios suponen el 13% del presupuesto de la Unión Europea (unos 20 mil millones de euros como consecuencia de derechos arancelarios transferidos a su presupuesto). La reducción de estos aranceles se compensaría con el incremento de otras fuentes de financiación de la UE (como el IVA) si el consumo y la actividad económica de la UE aumentaran por el acuerdo. Sin embargo, no se ha comunicado el saldo neto que generará este acuerdo para el presupuesto de la UE.



• Además de las cuestiones relativas al impacto sobre el PIB y el empleo, uno de los elementos que suponen un perjuicio general es el impacto ecológico que tiene un acuerdo de este tipo en general, y en concreto los cambios señalados sobre productos como la carne, el azúcar o el etanol que sirve como biocombustible pueden intensificar la deforestación que se está producido en el Amazonas. Según Dupré (2020), es previsible una aceleración de la deforestación del 5% anual durante 6 años, debido únicamente al aumento de las exportaciones de carne de vacuno generadas por el Acuerdo. Esta estimación es incluso más elevada si se mantiene el número de hectáreas necesarias para producir la carne adicional prevista en el tratado, por lo cual habría una aceleración de la deforestación cercana al 25% anual durante 6 años. A lo que habría que añadir otros productos como la caña de azúcar que también se espera que aumenten la producción. Otros estudios señalan el incremento en emisiones de CO2 y la huella ecológica que supondrá la intensificación de las relaciones comerciales (Ghiotto & Echaide, 2020; Greenpeace, 2020). Puesto que el impacto sobre el empleo es negativo, este tipo de consideraciones cobran más importancia a la hora de tomar una posición ante el acuerdo.

8. Referencias

- Aissi, J., Peels, R., & Samaan, D. (2018). Evaluación de la eficacia de las disposiciones laborales de los acuerdos comerciales: marco analítico y metodológico. Revista Internacional del Trabajo, 137(4), 731-761.
- Almunia, M., Antràs, P., Lopez Rodriguez, D., & Morales, E. (2018). Venting out: exports during a domestic slump. Working Paper Issue 1844, Madrid: Bank of Spain.
- Álvarez, M., & Durán Lima, J. E. (2011). Manual de comercio exterior y política comercial. Nociones básicas, clasificaciones e indicadores de posición y dinamismo. CEPAL.
- Álvarez, I., Luengo, F. y Uxó, J. (2013). Fracturas y crisis en Europa. Madrid-Buenos Aires, Clave Intelectual-Eudeba.
- Angelis, F. D., & Perez, L. M. (2020). Acuerdo de asociación entre la Unión Europea y el Mercosur, un análisis de las medidas comerciales establecidas en el sector agroalimentario. Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión, 8(16), 100-116.
- Bajo, O., Berke, B. and Esteve, V. (2016). 'The Effects of Competitiveness on Trade Balance: The Case of Southern Europe'. Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal, 10 (30), 1–26
- Baltensperger, M., & Dadush, U. (2019). The European Union-Mercosur Free Trade Agreement prospects and risks. Policy Contribution, Issue, (11).
- Base de Datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD): http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx
- Base de Datos de la Secretaría de Estado de Comercio (DataComex): http://datacomex.comercio.es/
- Botero, L. B., & Guzmán, M. F. (2020). Comercio agrícola en el tratado de asociación estratégica entre Unión Europea y Mercosur: ¿el talón de Aquiles del acuerdo o la razón de la unión? Revista de la Secretaría del Tribunal Permanente de Revisión, 8(16), 163-181.
- Caetano, G., & Pose, N. (2020). Análisis del acuerdo de Asociación UE-Mercosur. Sus impactos en el Uruguay desde una perspectiva de historia política



- Campling, L., Harrison, J., Richardson, B., & Smith, A. (2016). Disposiciones laborales en acuerdos de libre comercio de la UE: un marco para investigar sus efectos en los países socios. Revista Internacional del Trabajo, 135(3), 385-412.
- Capaldo, J. (2014). The trans-atlantic trade and investment partnership European disintegration, unemployment and instability (No. 14-03). GDAE, Tufts University.
- Capaldo, J., & Izurieta, A. (2018). Macroeconomic Effects of 21st Century Trade and Investment Agreements The Case of the Trans-Pacific Partnership. Development and Change, 49(4), 951-977.
- CEPAL (2010). Quantitative assessment of a free trade agreement between Mercosur and the European Union.

 Serie de estudios estadísticos y prospectivos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas.
- Chang, H. J. (2004). Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica. Madrid: Catarata.
- CLACSO (2020). El acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea. Estudio Integral de sus cláusulas y efectos.
- Comisión Europea (2019). Nuevo acuerdo comercial entre la Unión Europea y el Mercosur Acuerdo de principio.

 Bruselas
- Consejo Económico y Social (2015). Informe 01/2015. La competitividad de la empresa española en el mercado interno estructura productiva, importaciones y ciclo económico. Localización: Informes del Consejo Económico y Social.
- Crespo, A. & García Rodríguez, A. (2016). ¿Ha mejorado la competitividad exterior gracias a la devaluación interna?. Papeles de economía española, (150), 114-126
- De Lucio, J., Minguez R., Minondo, A., & Requena, F. (2017). Is Spain experiencing an export miracle? Spanish Economic and Financial Outlook, 7(4), 53–66.
- Donoso, V. & Martín, V. (2014). Evolución agregada y nivel tecnológico de las exportaciones españolas. Cuadernos de Información Económica, ICE, № 877.
- Donoso, V., & Martín, V. (2017). Complejidad económica y densidad productiva como fuentes de competitividad. Estudios de Economía Aplicada, 35, 85-110.
- Dupré, M. (2020). Beyond the Bolsonaro policy, it is the very content of the EU-Mercosur agreement that promises an environmental disaster. Veblen Institute. https://www.veblen-institute.org/Beyond-the-Bolsonaro-policy-it-is-the-very-content-of-the-EU-Mercosur-agreement.html
- Enciso Cano, V., & Castillo, M. (2019). Exportaciones del Paraguay al Mercosur Sub partidas amenazadas por el Acuerdo UE-Mercosur. Investigación Agraria, 21(1), 43-53.
- Enciso Cano, V., & Castillo, M. (2019). Exportaciones del Paraguay al Mercosur Sub partidas amenazadas por el Acuerdo UE-Mercosur. Investigación Agraria, 21(1), 43-53.
- Estadísticas del Banco de España: http://www.bde.es/bde/es/areas/estadis/
- Felipe, J. and Kumar, U. (2014). Unit labour costs in the Eurozone: the competitiveness debate again. Review of Keynesian Economics, Vol.2 No.4, pp. 409-507
- Freeman, C., Clark, J., & Soete, L. L. (1985). Desempleo e innovación tecnológica: un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico. Madrid: Servicio de Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.



- Friedrich Ebert Stiftung (Coord.) (2018). La actualidad de las negociaciones entre la Unión Europea y el Mercosur: Una peligrosa forma de «volver al mundo». Buenos Aires: Fundación Friedrich Ebert.
- Ghiotto, L., & Echaide, J. (2020). El acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea. Estudio Integral de sus cláusulas y efectos. CLACSO
- Ghiotto, L., & Laterra, P. (2020). 25 años de tratados de libre comercio e inversión en América Latina análisis y perspectivas críticas. Fundación Rosa Luxemburgo.
- Gräbner, C., Heimberger, P., Kapeller, J. y Schütz, B. (2020). Is the Eurozone disintegrating? Macroeconomic divergence, structural polarisation, trade and fragility, Cambridge Journal of Economics, 44 (3), 647–669.
- Greenpeace (2020). EU-Mercosur: Double Standards concerning agrotoxics. How the EU and European companies profit from trade with pesticides that are dangerous for biodiversity
- Grieger, G. (2019). El pilar comercial del Acuerdo de Asociación UE-Mercosur. EPRS, Servicio de Estudios del Parlamento Europeo
- Herrero, D., Cárdenas, L. &, López, J. (2020). Does flexibilization lead to lower unemployment? An empirical analysis of the Spanish labour market. International Labour Review, 159(3), 367-396
- IARC (2009). Trade sustainability impact assessment (SIA) of the association agreement under negotiation between the European Community and Mercosur. Impact Assessment Research Centre (IARC), Manchester University.
- Izurieta, A., Kohler, P., & Pizarro, J. (2018). Financialization, Trade, and Investment Agreements Through the Looking Glass or Through the Realities of Income Distribution and Government Policy. UNCTAD
- JRC Reference Report (2011). Potential EU-Mercosur free trade agreement impact assessment. Vol. 1 y 2
- Kohler, P., & Storm, S. (2016). CETA without blinders: How cutting "trade costs and more" will cause unemployment, inequality, and welfare losses. International journal of political economy, 45(4), 257-293.
- Los, B., Timmer, M. P., & Vries, G. J. (2015). How global are global value chains a new approach to measure international fragmentation. Journal of Regional Science, 55(1), 66-92.
- LSE Consulting (2020). Sustainability Impact Assessment in Support of the Association Agreement Negotiations between the European Union and Mercosur. London School of Economics and Political Science
- Malamud, C. D., & Steinberg, F. (2019). El acuerdo UE-Mercosur. quién gana, quién pierde y qué significa el acuerdo. Análisis del Real Instituto Elcano, (78)
- Mazzucato, M. (2019). El Estado emprendedor: mitos del sector público frente al privado. RBA Libros.
- Myro, R. (2018). 'The sustainability of Spain's trade surplus'. Spanish Economic and Financial Outlook, 7(6), 31-43
- ODEP (2019). Acuerdo Unión Europea Mercosur 186.000 puestos de trabajo en riesgo. Observatorio de Empleo, Producción y Comercio Exterior.
- Olivera, M., & Villani, D. (2017). Potenciales impactos económicos en Argentina y Brasil del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea. Ensayos de Economía, 27(50), 103-126.
- Olivera, M., & Villani, D. (2017). Potenciales impados económicos en Argentina y Brasil del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea. Ensayos de Economía, 27(50), 103-126.



- Paikin, D. (2020). The agenda on employment and production in the Mercosur-EU Agreement. CEAP
- Pérez, C. (2005). Revoluciones tecnológicas y capital financiero: la dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza. Madrid: Editorial Siglo XXI.
- Prades, E., & Villanueva, P. (2017). "España en las cadenas globales de valor", Boletín Económico, Banco de España, 7/2017.
- Pucheta, M., Alonso, C. Á., & Ruiz, C. (2020). Food Security Measures and Labor Regulations in the EU-Mercosur Agreement An Overview of the Legal Challenges.
- Red Observar (2019). Mercosur Unión Europea: un ALCA silencioso en su etapa final de negociación. Informe de la Red de Observatorios de la República Argentina.
- Rodrik, D. (2011). La paradoja de la globalizacion. Antoni Bosch
- Sanahuja, J. A., & Damián Rodríguez, J. (2019). Veinte años de negociaciones Unión Europea-Mercosur Del interregionalismo a la crisis de la globalización. Documentos de Trabajo 13/2019 de la Fundación Carolina.
- Sinabell, F., Grübler, J., & Reiter, O. (2020). Implications of the EU-Mercosur Association Agreement for Austria.

 A Preliminary Assessment. WIFO Studies.
- Storm, S., & Capaldo, J. (2019). Labour Institutions and Development Under Globalization. In The Palgrave Handbook of Development Economics (pp. 553-587). Palgrave Macmillan, Cham.
- Timini, J., & Viani, F. (2020). A highway across the Atlantic? Trade and welfare effects of the EU-Mercosur agreement. Documentos de Trabajo, Banco de España
- Timini, J., & Viani, F. (2020). El tratado de libre comercio entre la UE y el Mercosur principales elementos e impacto económico. Boletín económico del Banco de España.
- UNCTAD (2020). Review of Maritime Transport 2019. United Nations Publications
- Villanueva, P., Cárdenas, L., Uxó, J., & Álvarez, I. (2020). The role of internal devaluation in correcting external deficits: the case of Spain. Structural Change and Economic Dynamics. https://doi.org/10.1016/j.strueco.2020.03.008
- Xifré, R. (2017), 'Non-price competitiveness factors and the export performance: the case of Spain in the Euro Area,' Cuadernos de Información Económica, 6(3), 56–66.
- Yotov, Y. V., Piermartini, R., Monteiro, J. A., & Larch, M. (2016). An advanced guide to trade policy analysis. The structural gravity model. Geneva World Trade Organization.



Anexo

1. Indicadores del comercio internacional

Recordando que la igualdad desde el lado de la demanda del PIB, establece que la producción total es igual al consumo (C), la inversión (I), el gasto público (G) y las exportaciones netas (XN).

$$Y = C + I + G + XN \tag{1}$$

Donde las **exportaciones netas (XN)** son igual a la balanza por cuenta corriente, es decir, la diferencia entre las exportaciones y las importaciones:

$$XN = X - M ag{2}$$

Las **Cuotas de Exportación/Importación sobre el producto total** indican su peso relativo respecto a la producción:

$$Cuotaexport = \frac{X}{Y}; Cuotaimport = \frac{M}{Y}$$
 [3]

Grado de apertura: Es el indicador más frecuente de comercio internacional de un país, refleja el grado de inserción de la economía en el mercado mundial. Es simplemente la suma de las exportaciones y las importaciones de un país como porcentaje de su PIB.

$$Gradodeapertura = \frac{(X+M)}{Y}x100$$
 [4]

Tasa de cobertura: es una medida alternativa a las exportaciones netas pero en este caso el indicador esta expresado en términos porcentuales.

$$Tasadecobertura = \left(\frac{X}{M}\right) * 100$$
 [5]

Saldo comercial relativo: recoge el volumen del saldo comercial en proporción al volumen total del comercio internacional de un país. Es útil para realizar comparaciones o cuando no se dispone de datos de PIB equivalentes a los del comercio internacional.

$$Saldocomercial relativo = \left(\frac{X - M}{X + M}\right) * 100$$
 [6]

Contribución del sector exterior al producto nacional: Utilizando las tasas de crecimiento de las exportaciones (importaciones) y sus cuotas de participación se puede obtener su contribución al crecimiento del PIB. La contribución al crecimiento de las importaciones en realidad está midiendo el efecto contractivo que tienen las importaciones sobre la demanda agregada.

$$Exportaciones: \frac{X_t - X_{t-1}}{X_{t-1}} \frac{X_{t-1}}{Y_{t-1}}; Importaciones: \frac{M_t - M_{t-1}}{M_{t-1}} \frac{M_{t-1}}{Y_{t-1}}$$
[7]

Cuota de las Exportaciones / Importaciones sobre el consumo nacional: Una forma alternativa de ver el peso de las variables internacionales sobre el conjunto es considerar su proporción respecto al consumo total, definido como la suma de bienes y servicios consumidos dentro del país.

$$Export = \frac{X}{C+G+I+M}; Import = \frac{M}{C+G+I+M}$$
 [8]



Indicadores per cápita: Las mismas variables pueden expresarse en términos relativos a la población (N) en vez de hacerlo respecto a la producción total. Así se obtienen las exportaciones, importaciones y el comercio exterior por habitante.

$$exppercápita = \frac{X}{N}; Imppercápita$$

$$= \frac{M}{N}; Apertura percápita = \frac{X+M}{N}$$
[9]

El índice intra-industrial o índice Grubel-Lloyd: En modelos de ventaja comparativa se espera que un país importe o exporte un bien en función de la dotación de factores, pero no que haga las dos cosas en el mismo período de tiempo. De tal forma que el comercio intra-industrial sería inexistente y el valor del índice sería cero.

$$GL = 1 - \frac{|X - M|}{X + M} * 100$$
 [10]

Índice comercio intrarregional: Mide las cuotas de participación de los socios comerciales (XI) sobre el total.

$$ICI = \frac{X_i}{X} * 100 \tag{11}$$

La relación real de intercambio (RRI) o Terms of Trade (ToT): mide la relación entre los precios de las exportaciones y las importaciones.

$$ToT = \frac{\text{Índicedeprecios de exportaciones}}{\text{ÍndIcedeprecios de importaciones}} * 100$$

$$= \frac{Precios domésticos}{Precios exteriores * Tipo de cambio} * 100$$

Índices de Competitividad Precio o de Tipos de cambio reales¹⁰: Son índices que miden la competitividad vía precio, relacionando un índice de precios relativos con un índice de tipo de cambio nominal, obteniendo así el tipo de cambio real. Un incremento del índice supone un encarecimiento de los productos exportados.

$$TCR_{x,y} = \frac{TCN * PreciosenY}{PreciosenX}$$
 [14]

$$ICP = \frac{\text{Índicedetipodecambio} * \text{Índicedeprecios relativos}}{100}$$
 [15]

UGT

Efectos sobre la economía española del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea

61

¹⁰ En el caso de España estos índices son elaborados por la Secretaría de Estado de Comercio y se denominan **Índices de Tendencia de Competitividad (ITCs)**, a pesar de este nombre en realidad miden sólo la competitividad vía precio.

Clasificación por intensidad tecnológica en función de los códigos CUCI

Categoría	Subcateogría	Códigos CUCI a tres digitos
		1,11,12,22,25,34,36,41,42,43,44,45,54,57,71,72,74,75,81
Dianas Drimarias (DD)		,121,211,212,222,223,231,244,245,246,261,263,268,269,
Bienes Primarios (BP)		272,273,274,277,278,281,286,287,289,291,292,321,325,
		333,343,682,683,684,685,686
		16,17,23,24,35,37,46,47,48,56,58,59,61,62,73,91,98,111,
Manufacturas basadas	RN1: Agrícolas/forestales	112,122,232,247,248,251,264,265,322,421,422,431,621,
en recursos naturales		625,633,634,635,641
	RN2: Otros productos basados en	282,283,284,285,288,334,335,342,344,345,411,511,514,
(RN)	•	515,516,522,523,524,531,532,551,592,629,661,662,663,
	recursos naturales	664,667,681,687,689
	BT1: Agrupación de productos textiles y	611,612,613,651,652,654,655,656,657,658,659,831,841,
Manufacturas de baja	de moda	842,843,844,845,846,848,851
tecnología (BT)	PT2. Otros productos de beis tecnología	642,665,666,673,674,675,676,677,679,691,692,693,694,
	BT2: Otros productos de baja tecnología	695,696,697,699,821,893,894,895,897,898,899
	MT1: Productos automotrices	781,782,783,784,785
	MT2: Industrias de procesos de tecnología	266,267,512,513,533,553,554,562,571,572,573,574,575,
	1	579,581,582,583,591,593,597,598,653,671,672,678,786,
Manufacturas de media	media	791,882
tecnología (MT)	NATE OF THE STATE	711,712,713,714,721,722,723,724,725,726,727,728,731,
	MT3: Industrias de ingeniería de	733,735,737,741,742,743,744,745,746,747,748,749,761,
	tecnología media	762,763,772,773,775,793,811,812,813,872,873,884,885
Manufacturas de alta	AT1: Productos eléctricos y electrónicos	716,718,751,752,759,764,771,774,776,778
tecnología (AT)	AT2: Otros productos de alta tecnología	525,541,542,792,871,874,881,891
Otros productos	Otros (productos no clasificados)	351,883,892,896,911,931,961,971

3. Anexo al modelo econométrico

El razonamiento teórico es el que sigue. En primer lugar, se entiende que la reducción de aranceles implica un cambio en los precios relativos de los bienes afectados, y, por tanto, un cambio en la competitividad-precio de las diferentes industrias españolas con respecto al Mercosur. Este cambio tiene efectos tanto sobre las importaciones como sobre las exportaciones. En primer lugar, tenemos que conocer la elasticidad-precio de ambas variables. Lo hacemos a través de las siguientes dos ecuaciones:

(1)
$$\Delta ln(M)_{it} = \alpha_{0i} - \beta_1 \Delta ln \left(\frac{p_{M_{ERCOSUR}}}{p_{D_{ESpaña}}}\right)_{it} + \beta_2 \Delta ln(Y|España)_t + \varepsilon_{it}$$

(2)
$$\Delta ln(X)_{it} = \alpha_{0i} - \partial_1 \Delta ln \left(\frac{pX_{España}}{pM_{España}}\right)_{it} + \partial_2 \Delta ln(Y|MERCOSUR)_t + \varepsilon_{it}$$

La ecuación (1) indica que las importaciones (M) españolas desde el Mercosur dependen negativamente de los precios relativos de los bienes los importados desde el bloque producidos respecto de los precios domésticos españoles (pM/pD) y positivamente de la renta de España $(Y_{España})$. Por su parte, la ecuación (2) expresa que las exportaciones españolas hacia el Mercosur son función decreciente de los precios relativos (pX/pM) y creciente de la renta del Mercosur $(Y_{MERCOSUR})$.



De esta forma los con los coeficientes β_1 y ∂_1 , representan las respectivas elasticidades-precio de las importaciones y exportaciones. Conviene recordar que es posible calcular el efecto marginal en el punto a partir de la elasticidad estimada. Para ello basta con reordenar la elasticidad teórica:

(3)
$$\xi = \frac{(\Delta a/a)}{(\Delta b/b)}; \frac{\Delta a}{\Delta b} = \xi \frac{a}{b}$$

En este caso para las elasticidades precio de exportación e importación se obtiene:

$$(4) \ \beta_{1} = \frac{(\Delta lnM)}{\Delta ln\left(\frac{pM_{MERCOSUR}}{pD_{ESpaña}}\right)} = \frac{\left(\frac{\Delta M}{M}\right)}{\left(\frac{\Delta \left(\frac{pM_{MERCOSUR}}{pD_{ESpaña}}\right)}{\left(\frac{pM_{MERCOSUR}}{pD_{ESpaña}}\right)}};$$

$$\frac{\Delta M}{\Delta \left(\frac{pM_{MERCOSUR}}{pD_{ESpaña}}\right)} = \beta_{1} \frac{M}{\frac{pM_{MERCOSUR}}{pD_{ESpaña}}}$$

$$(5) \ \partial_{1} = \frac{(\Delta lnX)}{\Delta ln\left(\frac{pX_{ESpaña}}{pM_{ESpaña}}\right)} = \frac{\left(\frac{\Delta X}{X}\right)}{\left(\frac{\Delta \left(\frac{pX_{ESpaña}}{pM_{ESpaña}}\right)}{\left(\frac{pX_{ESpaña}}{pM_{ESpaña}}\right)}\right)};$$

$$\frac{\Delta X}{\Delta \left(\frac{pX_{ESpaña}}{pM_{ESpaña}}\right)} = \partial_{1} \frac{X}{\frac{pX_{ESpaña}}{pM_{ESpaña}}}$$

En segundo lugar, con los coeficientes β_1 y ∂_1 , asumiendo que los precios domésticos españoles y los precios totales de importación permanecen constantes, se puede estimar el incremento marginal de las exportaciones (X) y las importaciones (M) en cada industria (i) que supone el cambio en la competitividad-precio debido a la caída arancelaria introducida por el tratado comercial. De modo que si consideramos que la variación marginal de los precios es igual a la variación marginal de los aranceles:

(6)
$$\Delta \left(\frac{pM_{MERCOSUR}}{pD_{España}} \right)_i = \Delta arancel. UE_i$$

(7)
$$\Delta \left(\frac{pX_{España}}{pM_{España}} \right)_i = \Delta arancel_i$$

Entonces se obtiene el impacto que una variación arancelaria tiene sobre el sector exterior:

(8)
$$\Delta M_{it} = \frac{\beta_1 * M}{ln \left(\frac{pM_{MERCOSUR}}{pD_{España}}\right)_{it}} * \Delta arancel. UE_i$$

(9)
$$\Delta X_{it} = \partial_1 * \frac{X}{\frac{pX_{España}}{pM_{España}}} * \Delta arancel_i$$



Sin embargo, para calcular el impacto total sobre el PIB, en otras palabras, la contribución que tienen sobre el crecimiento del PIB. Para ello es necesario ponderar por el peso que tienen las exportaciones e importaciones desde el Mercosur sobre el total. En este caso hay que dividir en ambos lados por el PIB total y ponderar por el porcentaje de participación (ya que el crecimiento de una suma es el crecimiento de cada una de sus partes ponderada por su peso), obteniéndose:

$$(10) \frac{\Delta M}{Y} = \frac{\frac{\frac{\beta_{1}*1}{pM_{MERCOSUR}}*M}{\frac{pD_{ESpaña}}{y}}*M_{MERCOSUR}}{\frac{Y}{M}} * \Delta arancel. UE_{i}$$

$$(11) \qquad \frac{\frac{\Delta X}{P} = \frac{\frac{\frac{\partial_{1}*1}{PX_{ESpaña}}*X}{PM_{ESpaña}}*X}{\frac{PM_{ESpaña}}{Y}*X_{MERCOSUR}}*\Delta arancel_{i}}{X}$$

Una vez calculados los efectivos marginales sobre las contribuciones de las exportaciones e importaciones, es sencillo calcular el crecimiento del PIB como:

$$(12)\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta XN}{Y} = \frac{\Delta X}{Y} - \frac{\Delta M}{Y}$$

A continuación, estimamos el efecto que tiene un cambio en el PIB sobre el empleo de cada industria (i) en España a través de la ecuación (5):

$$(13)ln(L)_{it} = \alpha_{0i} + \gamma_1 ln(Y)_{it} + \varepsilon_{it}$$

Con el coeficiente γ_1 ya es posible calcular cómo afectará el tratado comercial al empleo agregado en términos de tasas de crecimiento:

$$(14)^{\Delta L}_{I} = \gamma_1 \left(\frac{\Delta XN}{V} \right) = \gamma_1 \left(\frac{\Delta X}{V} - \frac{\Delta M}{V} \right)$$

Pero también de las diferentes industrias españolas afectadas. Puesto que un aumento de las importaciones afecta negativamente a la producción y al empleo doméstico, y un aumento de las exportaciones tiene un impacto positivo, entonces:

(15)
$$\Delta L_M = \Delta M_{it} * \gamma_1$$

(16)
$$\Delta L_X = \Delta X_{it} * \gamma_1$$

De forma que el efecto neto sobre el empleo de cada industria se obtiene restando:

$$(17)\Delta lnL_{neto_{it}} = L_{X_{it}} - L_{M_{it}}$$



4. Estimaciones

Estimaciones. Ecuación de Exportaciones

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
VARIABLES	System GMM	OLSpais	OLS ind- pais	OLS Discroll & Kray SE ind- pais	OLS Discroll & Kray SE ind-pais
c_exports_c = L,	-0.0918**				
	(0.0427)				
c_rel_prices	-0.155***	-0.168***	-0.289***	-0.259***	-0.317**
	(0.0480)	(0.0643)	(0.0845)	(0.01000)	(0.0698)
c_real_gdp_part	3.083***	3.057	5.925***	3.153*	6.064***
	(1.006)	(1.906)	(2.151)	(1.256)	(0.536)
year = 2015		0.205*	0.196	0.212**	0.214***
		(0.115)	(0.139)	(0.0430)	(0.0381)
Constant	-0.0659**	-0.00622	-0.109	0.265	0.0715
	(0.0277)	(0.0608)	(0.0783)	(0.250)	(0.155)
Observations	464	484	586	387	586
R-squared				0.242	0.232
Number of industry_code	119	100	122		
EF industria	Si	Si	Si	Si	Si
Number of groups				99	122

Errores estándar en paréntesis, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Estimaciones. Ecuación de importaciones

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
VARIABLES	OLS ind- pais	OLS pais	OLS Discroll & Kray SE ind- pais	OLS Discroll & Kray SE pais	OLS ind- pais	OLS pais	OLS Discroll & Kray SE ind- pais	OLS Discroll & Kray SE pais
	-	-	-	-	-	-	-	-
c_rel_prices_m	1.471**	1.471**	1.445**	1.507**	1.471**	1.548**	1.445**	1.507**
	*	*	*	*	*	*	*	*
	(0.291)	(0.291)	(0.124)	(0.114)	(0.291)	(0.275)	(0.124)	(0.114)
c_real_gdp_es p	52.26	52.26	50.23*	61.85*	52.26	63.78*	50.23*	61.85*
	(36.31)	(36.31)	(19.37)	(22.40)	(36.31)	(33.26)	(19.37)	(22.40)
Constant	-1.896*	-1.896*	-1.715**	-2.026**	-1.896*	-2.230**	-1.715**	-2.026**
	(1.045)	(1.045)	(0.463)	(0.587)	(1.045)	(0.958)	(0.463)	(0.587)
Observations	309	309	309	379	309	379	309	379
R-squared			0.545	0.551			0.545	0.551
Number of industry_code	78	78			78	96		
EF industria	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si



Number of	70	96	70	96
groups	70	90	76	90

Robust standard errors in parentheses, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Estimaciones. Ecuación de empleo

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
VARIABLES	OLS	OLS ind	OLS ind. lag	OLS PCSE	OLS PCSE ind	OLS Discroll & Kray SE 95-13	OLS Discroll & Kray SE 13-18	2SLS ind
VAB	0.396***	0.346***		0.348***	0.289***	0.455***	0.0652*	0.184**
	-0.0587	-0.0786		-0.0353	-0.0379	-0.0668	-0.0247	-0.0653
VAB = L,			0.149**					_
			-0.055					
Empleo (ocupados) = L,								0.898***
Constant	0.00399***	-0.0112***	-0.0125***	-0.0187**	-0.0170*	-0.0155**	0.0121	
	-0.000924	-0.00038	-0.000347	-0.00874	-0.00887	-0.00719	-0.00973	
Observations	1,378	527	504	1,378	527	391	113	458
R-squared	0.171	0.264	0.057	0.209	0.245			
Number of industry_code	60	23	23	60	23			23
EF industria	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si

Errores estándar en paréntesis, *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

