



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultade de Economía e Empresa

Traballo de
fin de grao

Las relaciones
comerciales entre
España y los Países
Bálticos

Carlos Silva Sánchez

Titor/a: Iván López Martínez

Grao en ADE

Ano 2019

Resumo

Los intercambios internacionales han cobrado una gran importancia durante los últimos años debido, principalmente, a la integración económica, a la apertura comercial de la gran mayoría de países y al proceso de globalización económica.

Existen muchos factores tales como la tecnología, la distancia entre los países protagonistas en un intercambio, su participación en la misma unión comercial..., así como innumerables factores económicos, por ejemplo, la crisis global del año 2008, que provocan numerosos cambios durante diferentes períodos de tiempo.

A lo largo de este trabajo de estudiará la relación comercial de España y tres países bálticos adheridos a la Unión Europea: Estonia, Letonia y Lituania. Se supone que compartir área de integración económica e incluso moneda habrá incrementado las posibilidades de comerciar bienes entre nuestro país y los 3 referidos. Como paso previo, se estudiará el comportamiento de las principales variables macroeconómicas durante los últimos años. Posteriormente, se revisarán los diferentes tipos de análisis utilizados a lo largo de los años para el análisis del comercio y, para terminar, se realizará el análisis pertinente.

Palabras clave: comercio internacional, comercio exterior, comercio intraindustrial, comercio interindustrial, España, Letonia, Estonia, Lituania, Unión Europea, Países Bálticos y Repúblicas Bálticas.

Abstract

International exchanges have gained great importance in recent years, mainly due to economic integration, the commercial opening of a lot of countries and the process of economic globalization.

There are many factors such as technology, the distance between the leading countries in an exchange, their participation in the same trade union ..., as well as innumerable economic factors, for example, the global crisis of 2008, which cause numerous changes during different periods of time.

Throughout this work you will study the commercial relationship of Spain and three Baltic countries adhering to the European Union: Estonia, Latvia and Lithuania. It is assumed that sharing the area of economic integration and even currency will have increased the possibilities of trading goods between our country and the 3 referred. As a previous step, the behavior of the main macroeconomic variables during the last years will be studied. Subsequently, the different types of analysis used over the years for trade analysis will be reviewed and, finally, the relevant analysis will be carried out.

Keywords: international trade, foreign trade, intraindustrial trade, interindustrial trade, Spain, Latvia, Estonia, Lithuania, European Union, Baltic States and Baltic Republics.

Índice

Introducción.....	10
1. Teorías del comercio internacional.....	12
1.1 Introducción.....	12
1.2 Teorías tradicionales.....	13
1.2.1 Teorías clásicas.....	13
1.2.2 Teorías neoclásicas.....	17
1.3 Teorías modernas.....	18
1.3.1 Modelo de competencia monopolística.....	19
1.3.2 Modelo Dumping.....	20
1.3.3 Modelo de economías de escala externas.....	21
2. Comparación económica entre los países bálticos y España.....	23
2.1 Introducción.....	23
2.2 La evolución de la economía española durante las últimas décadas.....	24
2.3 Situación de Letonia, Estonia y Lituania durante las últimas décadas.....	25
2.4 Similitudes y diferencias entre las economías de Estonia, Letonia, Lituania y España durante el siglo XXI.....	26
2.4.1 Actividad económica y empleo.....	26
2.4.2 Sector exterior y competitividad.....	29
2.4.3 Finanzas públicas.....	32
3. Comercio de bienes entre España y Letonia, Estonia y Lituania en el siglo XXI.....	35
3.1 Introducción.....	35
3.2 Base de datos.....	35

3.2.1	Fuente de los datos.....	35
3.2.2	Obtención de los datos.....	36
3.2.3	Codificación de los productos.....	37
3.2.4	Unidades monetarias y físicas utilizadas	37
3.3	El comercio de España con el resto del mundo	38
3.3.1	Saldo comercial de España con el resto del mundo	41
3.4	El comercio de España con los Países Bálticos	42
3.4.1	El comercio de España con Estonia	43
3.4.2	El comercio de España con Letonia	44
3.4.3	El comercio de España con Lituania	45
3.4.4	Conclusiones del comercio entre España y los Países Bálticos	46
3.5	Especialización comercial.....	46
3.5.1	Especialización comercial entre España y Estonia.....	46
3.5.2	Especialización comercial entre España y Letonia	48
3.5.3	Especialización comercial entre España y Lituania	49
4.	Comercio intraindustrial entre España y los Países Bálticos.	51
4.1	Introducción	51
4.2	Medición del comercio intraindustrial.....	52
4.2.1	Indicadores	52
4.2.2	Metodología	54
4.3	Características del comercio entre España y los Países Bálticos.....	57
4.3.1	Estudio del comercio entre España y Estonia.....	57
4.3.2	Estudio del comercio entre España y Letonia.....	59
4.3.3	Estudio del comercio entre España y Lituania.....	61
4.3.4	Conclusiones sobre el tipo de comercio	62
4.4	Otros estudios empíricos sobre el comercio intraindustrial	63
	Conclusiones	66
	Bibliografía.....	69

Índice de gráficos

Gráfico 1: Crecimiento del PIB per cápita (% anual)	26
Gráfico 2: Renta per cápita año 2000, 2009 y 2018	27
Gráfico 3: Tasas de desempleo (%)	28
Gráfico 4: Inflación	30
Gráfico 5: Balanza comercial (saldo en % del PIB)	31
Gráfico 6: Saldo público (en % del PIB)	32
Gráfico 7: Deuda pública (% PIB)	33
Gráfico 8: Ingresos y gastos públicos Estonia	34
Gráfico 9: Comercio de España con el resto del mundo (Exportaciones e Importaciones) durante los años 2001, 2009 y 2017	39
Gráfico 10: Saldo comercial de España (en millones de euros)	41
Gráfico 11: Tasa de cobertura de España con todo el mundo (en %)	42
Gráfico 12: Comercio intraindustrial e interindustrial de España con Estonia (% sobre el total de bienes España-Estonia)	58
Gráfico 13: Comercio intraindustrial entre España y Estonia por gamas de calidad (% del comercio total de bienes España-Estonia)	59
Gráfico 14: Comercio intraindustrial e interindustrial de España con Letonia (% sobre el total de bienes España-Letonia)	59
Gráfico 15: Comercio intraindustrial entre España y Letonia por gamas de calidad (% del comercio total de bienes España-Letonia)	60
Gráfico 16: Comercio intraindustrial e interindustrial de España con Lituania (% sobre el total de bienes España-Lituania)	61

Gráfico 17: Comercio intraindustrial entre España y Lituania por gamas de calidad (% del comercio total de bienes España-Lituania).....62

Índice de cuadros

Cuadro 1: Comparación de los costes de producción.....	15
Cuadro 2: Los costes de oportunidad.....	16
Cuadro 3: Ejemplo de tabla, Nomenclatura Combinada (NC).....	36
Cuadro 4: Variación valor de exportaciones de España (en %).....	40
Cuadro 5: Variación valor de importaciones de España (en %).....	41
Cuadro 6: Datos comerciales de España con Estonia (en millones de euros y %).....	43
Cuadro 7: Datos comerciales de España con Letonia (en millones de euros y %).....	44
Cuadro 8: Datos comerciales de España con Lituania (en millones de euros y %).....	45
Cuadro 9: Principales exportaciones e importaciones entre España y Estonia (en % sobre el total anual).....	47
Cuadro 10: Principales exportaciones e importaciones entre España y Letonia (en % sobre el total anual).....	48
Cuadro 11: Principales exportaciones e importaciones entre España y Lituania (en % sobre el total anual).....	49
Cuadro 12: Metodología empleada para el análisis del comercio intraindustrial.....	55

Introducción

Al referirnos a comercio internacional recogemos todos aquellos intercambios de bienes y servicios realizados entre diferentes países. Durante las últimas décadas, motivado por la nueva disyuntiva internacional, el número de intercambios internacionales han aumentado debido a la liberalización del comercio, así como por la disminución de los aranceles, toda esta realidad económica ha provocado la creación de numerosas uniones comerciales tales como la Unión Europea o MERCOSUR, ésta última formada por países con economías emergentes que han provocado un cambio en las relaciones comerciales de toda la plana internacional. Hace años, los intercambios mundiales se concentraban principalmente en la mitad norte del globo, al encontrarse en ésta, la mayoría de los países desarrollados, la aparición con mucha fuerza de potencias emergentes tales como China o Brasil producen un cambio en la estructura y alcance del comercio mundial añadiendo a los intercambios internacionales a países que se encuentran en el eje sur del planeta. A principios de siglo el eje de intercambio norte-norte representaba un 60% del comercio mundial, mientras que el comercio de los países en vías de desarrollo se correspondía solo con 10% del total, en la actualidad ambos representan un tercio del total del comercio mundial, un cambio muy grande en tan poco tiempo.

Toda esta situación representa un tema muy interesante para desarrollar un estudio económico.

Como tema principal de este trabajo de fin de grado se estudiarán las relaciones comerciales de España con los Países Bálticos (Estonia, Letonia y Lituania), las Repúblicas Bálticas han sufrido grandes cambios tras su salida de URSS a principios de la década de los 90 y de su posterior integración en la UE a principios de la década en la que nos encontramos.

En el capítulo I, se hará un acercamiento al plano teórico, comentando las ideas de los autores y las corrientes teóricas más importantes para el comercio internacional. Además, nos interesaremos por la evolución en las corrientes de pensamiento que tratan de desarrollar diferentes teorías con el fin de entender el comercio, así, la realización de cálculos sobre el plano empírico ayuda a entender porque las corrientes de pensamiento clásico quedan obsoletas y motivan el nacimiento de las "nuevas teorías del comercio internacional" y de la creencia de que éstas son las mejores para realizar un estudio como éste.

A lo largo del capítulo II abordaremos una amplia comparativa entre los diferentes países en plano macroeconómico, utilizando diferentes variables macroeconómicas (PIB, tasa de empleo, deuda pública, inflación...).

Los capítulos III y IV se centran en el estudio empírico del comercio de bienes entre España y los Países Bálticos. Durante el capítulo III, nos centraremos en el proceso de obtención de información y de definición de una base de datos más que necesaria para el desarrollo de este proyecto de fin de grado, además de realizar cálculos básicos y a un nivel agregado. En el capítulo IV, se estudiará el comercio de España y de las Repúblicas Bálticas con el fin de ver si el comercio entre ambos es intraindustrial o interindustrial.

El desarrollo de todos los apartados que componen el trabajo permitirá construir una serie de conclusiones sobre la situación de estos países y de su comercio bilateral.

1. Teorías del comercio internacional

1.1 Introducción

El comercio nace como resultado del avance de la agricultura, debido al desarrollo tecnológico, la agricultura, que hasta ese momento servía solo para subsistir, comienza a crear un excedente, que será el germen de las primeras transacciones comerciales, nos encontramos en una etapa muy previa al comercio moderno, ya que durante esta etapa el comercio estaba basado en el trueque. Siglos más tarde, las sociedades avanzan hasta olvidar el trueque y reconocer a la moneda como el medio de intercambio de bienes o servicios.

¿Por qué un país comercia? Ningún país es autosuficiente e, igual que las personas, tienen necesidades que hay que satisfacer, por ello, cuando una sociedad no puede producir productos indispensables para su subsistencia, se ve obligada a adquirirlos mediante otras formas, entre las que se encuentra el comercio. Como ejemplo podemos exponer el caso de España y el petróleo, España no es un productor de petróleo, en cambio, esta materia prima es indispensable para el desarrollo de la red de transportes nacional, por ello, es obligatorio su importación de otros países que si disponen de esta materia prima, México, Nigeria y Arabia Saudí son los principales suministradores del denominado “oro negro” a España.

Para poder realizar un estudio efectivo sobre las transacciones que tienen lugar entre diferentes países, es necesario primero abordar las diferentes teorías del comercio internacional. Dichas teorías ayudan a comprender mejor porque los países comercian entre si y cuál es la influencia del comercio internacional en la producción y el consumo nacional.

La primera aproximación a las teorías del comercio internacional tiene lugar en la Inglaterra del siglo XVI, de la mano de los mercantilistas. Este grupo expone que el beneficio que puede obtener un país a través del comercio siempre será a costa de otros, es decir, para que un país se beneficie comerciando otro tiene que perder. A pesar de toda esta tesis, nunca desarrollaron una teoría propiamente dicha. Este pensamiento se explica a través del concepto que se tenía por riqueza en aquella época, medida por la cantidad de oro que poseía un país, ésto explica la situación comercial de la época, con altos aranceles para impedir las importaciones y así evitar la fuga de oro de la nación y evitar así el empobrecimiento del país.

A continuación se procederá con el desarrollo de las principales teorías tradicionales y modernas que se utilizan a la hora de explicar el comercio internacional. Subrayar que las teorías más tradicionales utilizan el fundamento de competencia perfecta en todos sus mercados, mientras que las más modernas emplean situaciones de competencia imperfecta. A pesar de eso, las dos coinciden en la idea de que el comercio internacional es beneficioso neto para todas aquellas partes que se involucren en él, de esta manera todas las teorías que van a ser explicadas a continuación demuestran no estar de acuerdo a la visión mercantilista previamente explicada.

1.2 Teorías tradicionales

1.2.1 Teorías clásicas

A finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, Adam Smith, primero y David Ricardo más tarde, estudiaron el comercio internacional tratando de explicar porqué para ellos el libre comercio era muy beneficioso, oponiéndose así a las ideas de los mercantilistas.

Estos modelos necesitan que, además de que haya unos precios relativos distintos, que el precio mundial de los bienes estuviese entre los precios de autarquía para obtener así un resultado positivo del comercio.

Adam Smith (1723-1790) recoge sus principios e ideas sobre el comercio internacional se recogen en su libro *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, publicado en 1776.

Smith basa sus hipótesis en la teoría del valor-trabajo, ya que, para él, el valor de un producto se define por la cantidad de trabajo necesaria para producirlo. Por lo tanto, explica qué bajo las condiciones de libre mercado, cada país debe especializarse en la producción de aquel bien sobre el cual éste tenga una ventaja absoluta frente a otras naciones. Siguiendo esta teoría, esta especialización internacional se traduciría en un aumento de la producción mundial de bienes, lo cual sería muy beneficioso para todos aquellos países participantes en el comercio.¹

Esta teoría tiene un problema primordial, ya que solo es aplicable para la relación comercial existente entre dos países, siempre y cuando un país sea más eficiente a la hora de producir un determinado bien y menos eficiente cuando se produzca un producto diferente.

David Ricardo (1772-1823) también parte de la teoría del valor-trabajo. Además, Ricardo considera una serie de supuestos básicos a la hora de formular su teoría. Parte de los supuestos de inmovilidad del trabajo a dimensiones internacionales pero una movilidad perfecta sobre los bienes entre países evitando así los costes de transportes. Añadiendo también el supuesto de productividad constante dentro de cada país (puede variar entre países dependiendo de que técnica de producción se emplee).

Ricardo encuentra solución a una de las grandes cuestiones sin responder que tiene la teoría de la ventaja absoluta formulada por Adam Smith, ¿qué ocurrirá en el caso de que un país no posea ninguna ventaja absoluta sobre un bien? David Ricardo responde a esta cuestión en el desarrollo de su teoría de las ventajas comparativas. Cuando un país sea ineficiente en términos absolutos respecto a otro, pero, los costes relativos posibiliten el intercambio y éste sea beneficioso para los participantes de intercambio.

¹ (Smith, 1776)

Según David Ricardo: “Cada país debe especializarse en la producción del bien para el que cuente con ventaja comparativa, que viene dada por los diferentes costes comparativos”²

La nación en desventaja producirá y se especializará en la producción de aquel producto sobre la cual su desventaja comparativa sea inferior. Por ello, la nación ineficiente tendrá una ventaja comparativa de ese bien, pero se verá obligada a importar aquel producto sobre el cual tenga una desventaja comparativa.

David Ricardo desarrolla su teoría a través de un ejemplo denominado la ley de la ventaja comparativa. David Ricardo elige dos países, en este caso Portugal e Inglaterra, dos bienes, el vino y el paño, y un factor de producción, la mano de obra.

Cuadro 1: Comparación de los costes de producción

	1 ud. de vino	1 ud. de ropa
Inglaterra	120	100
Portugal	80	90

Fuente: (Berumen, 2006)

En este ejemplo, se puede observar el cuadro 1 como Portugal tenía la ventaja absoluta sobre la producción de vino y ropa, al ser el coste de producción de vino y ropa inferior que en Inglaterra.

Tal y como se expuso con anterioridad, según la teoría de la ventaja absoluta el comercio entre estos dos países no sería beneficioso ya que Inglaterra no puede competir con la productividad portuguesa. Según la teoría de David Ricardo, esto no sería así, ya que, para él, lo importante son las ventajas comparativas, siendo diferentes en ambos países. En Portugal, el paño, en términos de vino, resulta más caro y en Inglaterra el vino es más caro en términos de paño. Entonces, la solución más eficiente es que Portugal produzca vino e Inglaterra paño.

² (Ricardo, 1817)

A raíz de esta explicación Ricardo introduce el concepto de coste de oportunidad ³(la teoría del valor-trabajo fue rechazada al no ser el trabajo homogéneo ni ser el único factor de producción), parte de aceptar que los recursos son limitados y para obtener más unidades de un bien es obligatorio renunciar a unidades de otro. Se supone que hay pleno empleo de los factores productivos, pues si hubiese desempleo, se recurriría a los recursos desempleados, por lo tanto, el coste de oportunidad sería nulo y no se perdería producción.

En el cuadro 2 se muestra los mismos datos que en el cuadro nº1, pero en términos de coste de oportunidad, con la finalidad de explicar mejor la explicación. Un país obtendrá una ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad de producir un bien es menor que en otro país.

Cuadro 2: Los costes de oportunidad		
	1 ud. de vino	1 ud. de paño
Inglaterra	$120/100=1,20$	$100/120= 0,83$
Portugal	$80/90= 0,89$	$90/80=1,12$

Fuente: (Berumen, 2006)

Se puede observar las diferencias en los costes de oportunidad, teniendo un coste inferior para la producción de vino por parte del Portugal y de la producción de paño por parte de Inglaterra. Por lo tanto, Portugal tiene una ventaja comparativa sobre el vino, mientras que Inglaterra la tiene sobre el paño.

Al finalizar los cuadros anteriores, se puede comprobar que la ventaja absoluta de Adam Smith es un caso particular de la ventaja comparativa planteada por David Ricardo. Si se dan las condiciones de comercio rentable en el modelo de Smith, también se dan en el de Ricardo, pero no viceversa.

³ Este concepto fue introducido por Friedrich von Wieser en su *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* (Teoría de la economía social, 1914).

En el modelo de David Ricardo, en situaciones de autarquía, los costes de oportunidad y los precios relativos son iguales y no se tienen en cuenta las consideraciones de demanda. Josh Stuart Mill (1806-1873) consideraba que por culpa de esta última razón la teoría clásica no era la adecuada, por ello, se introdujeron en el análisis de las fuerzas de la demanda, que estaban representadas por las curvas de indiferencia social. Como conclusión, el precio de equilibrio de un bien sería aquel que la cantidad ofrecida por un país y la demandada por el otro coincidiesen.

1.2.2 Teorías neoclásicas

La teoría neoclásica modifica uno de los supuestos básicos de sus predecesores al afirmar que los patrones del comercio internacional no dependen de la productividad del trabajo, si no en las condiciones bajo las cuales se realicen los intercambios. Además, los neoclásicos presentan un escenario en el que se se tiene en cuenta la demanda para determinar las ventajas comparativas y el comercio internacional no implica una completa especialización.

La primera teoría neoclásica es la Teoría de Heckscher-Ohlin^{4 5}, compuesta por dos teoremas principales: el teorema H-O, que explica que un país exportará aquel bien que utilice intensivamente su factor relativamente abundante y, en contraposición, el mismo país importará aquel bien que utilice intensivamente el factor relativamente escaso, además del teorema de igualación de los factores, que postula que el libre comercio iguala tanto el precio de los factores como de los productos provocando así, que el comercio sirva como sustituto de la movilidad internacional de los factores.

El teorema se explica utilizando un modelo de $2 \times 2 \times 2$ (dos países, dos factores y dos productos), son necesarias adoptar varias hipótesis para así poder validar el modelo; en todos los mercados hay competencia perfecta, hay una fuerte intensidad (cada industria utiliza intensivamente un factor), los rendimientos productivos son fijos para cada país, existe el libre comercio de bienes, no hay aranceles ni costes de transporte, por lo tanto la libertad es completa para la movilidad de factores de producción entre industrias, pero es inmóvil entre países.

⁴ (Heckscher, 1950)

⁵ (Ohlin, 1933)

La comprobación empírica del modelo H-O fue la realizada por W. Leontief⁶. Se utiliza el ejemplo de Estados Unidos, suponiendo que era el país del mundo con mayor abundancia de capital, Leontief demuestra como las importaciones estadounidenses eran un 30% más intensivas en capital que sus exportaciones. Con este resultado se contradujo que Estados Unidos fuese el país más abundante de capital del mundo. Este resultado se conoce como la paradoja de Leontief, y contradice al teorema H-O.

A partir de estos resultados se pueden sacar varias explicaciones. Una de ellas se refiere a la productividad del trabajo por cada trabajador americano, cada uno es igual a tres trabajadores del resto del mundo (en el país norteamericano se utilizan producciones a escala y, además, la organización de la producción es mucho más eficiente). Tal y como expone Leontief en su teoría, la fuerza de trabajo estadounidense tendría que multiplicarse por 3 para así tener los mismos trabajadores que en el resto del mundo. Así no ocurriría la paradoja ya que Estados Unidos tendría suficiente trabajo. Esta explicación es rechazada por muchos autores.

Heckscher y Ohlin opinaban que las preferencias eran muy similares entre el mundo y los Estados Unidos, por lo tanto, casi no influían en la ventaja comparativa. Otros autores opinaban que la paradoja derivaba en que los consumidores se centraban su atención en aquellos bienes que fuesen capital-intensivos al ser producidos, en cambio, los precios de los bienes capital-intensivos americanos tenían un precio muy alto, lo que obligaría a la importación de tales productos. Ésto no es correcto, ya que ha medida que una sociedad ve como su renta per cápita aumenta, el consumo de servicios, que en su producción se usan técnicas intensivas en el factor trabajo, también se incrementa.

1.3 Teorías modernas

A partir de la ventaja comparativa se puede adquirir una explicación sobre el comercio internacional, el comercio entre países se verá influido por las diferencias existentes entre ellos (tecnológicas), esto explicaría un tipo de comercio, aquel que se realiza entre industrias diferentes de diferentes países, propongamos un ejemplo, un mismo país exporta alimentos, pero importa material tecnológico. El concepto de ventaja

⁶ (1953).

comparativa no admite que una nación esté en desventaja comparativa de un producto (lo importaría), pero en cambio posea una ventaja comparativa en otro (lo exportaría).

Esta visión varía a mediados del siglo XX, coincide con el desarrollo del comercio internacional entre industrias similares, llamado comercio intraindustrial.

A diferencia de las teorías clásicas, primero se desarrollan los estudios empíricos, para así poder concluir la importancia que tiene el comercio intraindustrial entre países similares, y, después, se crea el modelo teórico. A continuación, se citan las características diferenciadoras entre el comercio intraindustrial del interindustrial:

A) El comercio interindustrial refleja la ventaja comparativa mientras que el intraindustrial no.

B) El comercio intraindustrial es difícil de estudiar, ya que, no sabemos que productos importará y exportará cada uno de los países.

C) El comercio intraindustrial predomina en países similares en su dotación factorial y en desarrollo tecnológico.

Además, es necesario exponer que el comercio intraindustrial posee una ventaja respecto al interindustrial, el comercio intraindustrial permite a dos países beneficiarse de este comercio debido al incremento de la variedad de bienes (diferenciación de productos por la cantidad de empresas existentes) y por el mejor aprovechamiento de las economías de escala. También cabe destacar que el comercio intraindustrial tiene menores efectos redistributivos sobre la renta de los factores que el interindustrial.

La “nueva teoría del comercio internacional” no tiene una base teórica propiamente dicha, esta teoría evoluciona a medida que se van recogiendo aportaciones y modelos de diferentes autores. A continuación, estudiaremos algunas de estas aportaciones.

1.3.1 Modelo de competencia monopolística

Este modelo explica el comercio intraindustrial ya que las teorías tradicionales no dan explicación a esta clase de comercio. Es necesario señalar que el comercio internacional se basa en la compraventa de productos diferenciados, éstos son aquellos

productos que, aunque pertenezcan a la misma industria, para el consumidor existe algo en ellos que los diferencia.

Por lo tanto, una de las principales características de este modelo es la diferenciación del producto, así, cada empresa tiene el monopolio sobre los productos que produce. Cabe señalar, que a pesar de todo esto, cada empresa tiene que hacer frente a su respectiva competencia al existir empresas que producen productos parecidos. Añadir, que el precio de los productos de las empresas rivales es conocido.

Existen economías de escala internas (al aumentar el gasto en factores, aumenta producción en un porcentaje mayor). Así, al aumentar la producción disminuye el coste medio por producir una unidad de producto. Otro supuesto es que existe una preferencia por la variedad por parte del consumidor, se prefiere tener una gran lista de productos de la cual elegir.

El economista Paul Krugman formalizó la estructura de mercado de competencia monopolística en su artículo "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", de 1979⁷.

La conclusión a la que se llega después de analizar este modelo es que, con economías de escala y productos diferenciados, el comercio internacional aumentará la cantidad de empresas del sector y así hará disminuir los costes medios, provocando beneficios extra que no se plantean en los modelos antiguos.

1.3.2 Modelo Dumping

La práctica del dumping consiste principalmente en atribuir precios inferiores a los productos exportados que a los productos nacionales con el objetivo de crear el comercio internacional.

Conjuntamente, J. A. Brander y P. Krugman⁸ desarrollaron un modelo en que se introduce a las firmas oligopolísticas y su rivalidad como una de las alternativas del

⁷ (Krugman, 1979)

⁸ (Brander & Krugman, 1983)

comercio internacional. En este modelo se desarrollan en dos países diferentes dos modelos monopolísticos, uno para cada país, en cada país se produce un determinado bien, los costes son los mismos y los consumidores tienen las mismas características. En este modelo hay costes de transporte, por lo tanto, no se podrían desarrollar relaciones comerciales en el caso de que se estableciera el mismo precio en ambos mercados.

En los mercados monopolistas de cada país, cada empresa limitará la cantidad de productos comercializados, ya que para vender más en el mercado nacional es necesario reducir el precio de venta ya que esto implicaría una reducción de los beneficios. En el caso de que la empresa monopolista venda su unidad adicional en el otro mercado a un precio menor que en el mercado nacional, obtendría unos ingresos superiores a los que obtendría en su mercado, por lo tanto, esta empresa estaría motivada a exportar parte de sus bienes. A esto se le denomina dumping recíproco⁹.

1.3.3 Modelo de economías de escala externas

En aquellas situaciones en las que se desarrollan economías de escala externas, a medida que la producción acumulada aumenta, los costes medios de dicha producción se verán reducidos en determinado sector. A raíz de esta explicación se supone que, al aumentar la producción de un sector, mayor será el número de empresas que entrarán en dicho sector al aumentar su atractivo en la economía. Esto también explica la posición geográfica de las empresas de mismos sectores. Además, el mercado laboral existente en las determinadas zonas en las que se encuentren situadas las diferentes empresas contribuye a la idea de una reducción progresiva de los costes medios.

A partir de esta exposición, se puede desarrollar un análisis a cerca de algunos ejemplos que se pueden producir con este modelo. Por ejemplo, que ocurriría si el comercio internacional perjudica a un país o si un país poco eficiente se haga con el mercado internacional.

En el primer caso, en principio, la ventaja comparativa de un país empieza en el momento en el que éste produce un determinado bien antes que sus competidores. Si

⁹ (González Blanco, 2011)

las etapas de producción de un determinado país comienzan con anterioridad a otro, su producción aumentará antes y, además, sus costes medios disminuirán antes. Por lo tanto, un país, aunque sea menos eficiente que otro, por el simple hecho de comenzar a producir antes, tendrá una ventaja comparativa. Ante esta situación, el país más eficiente protegerá su industria nacional por medio del aumento de aranceles con el fin de vender más productos nacionales y menos productos importados. Realizando esta estrategia, las pérdidas de las primeras empresas nacionales no se producirían y, por las economías de escala externas, los costes medios disminuirían.

El segundo de los casos mencionados anteriormente está estrechamente relacionado con el ejemplo anterior, ya que existiría un país perjudicado por el comercio internacional (esto no ocurría con las teorías tradicionales), que sería el más eficiente, pues el menos eficiente estaría apoderado del mercado.¹⁰

¹⁰ (Helpman & Krugman, 1985)

2. Comparación económica entre los países bálticos y España

2.1 Introducción

A lo largo de este apartado se realizará un estudio económico que va a permitir comparar, a través de los principales factores económicos, las economías de los países bálticos (Lituania, Estonia y Letonia) con la economía española durante el siglo XXI.

Durante la mayoría del siglo XX, las denominadas Repúblicas Bálticas estuvieron ocupadas por la Unión Soviética hasta meses antes del colapso del país comunista. Desde la desaparición de la URSS, estos pequeños países que congregan una población de unos 6 millones de habitantes han sido los más adelantados, refiriéndonos a desarrollo económico, de los ex estados soviéticos. Actualmente todos estos países se encuentran dentro de la UE, lo que, probablemente, les ha permitido un mayor bienestar económico y social, además de un incremento de las relaciones comerciales con los países socios, entre los cuales se encuentra España. En el caso español destacaremos su importante crecimiento, así como, su apertura internacional tras la muerte del dictador Francisco Franco. Todos estos países han conseguido un importante desarrollo durante las últimas décadas del siglo pasado permitiéndoles mejorar sus realidades culturales, socioeconómicas y políticas sobre las cuales se asentaban sus sociedades.

El siglo XXI ha traído nuevas disyuntivas internacionales, como la crisis del año 2008, que ha motivado a realizar todavía más cambios en todos estos países para adaptarse a los nuevos tiempos. Destacaremos el caso de Estonia, convertido en los últimos años en uno de los gigantes tecnológicos en Europa. Este pequeño país ha conseguido transformar su antigua estructura económica, principalmente agraria, desarrollando la llamada residencia digital, que permite, a todos aquellos que la

obtengan, crear empresas con sede en la Unión Europea en un período más corto que en otras naciones, además de utilizar la novedosa y avanzada infraestructura digital de este pequeño país báltico. Adaptarse a los nuevos tiempos es imprescindible para poder seguir creciendo y mejorando y Estonia es un ejemplo de éxito a la hora de entender las necesidades del mercado de hoy en día.

2.2 La evolución de la economía española durante las últimas décadas

Durante las últimas décadas del siglo XX, España ha sufrido una serie de cambios económicos, políticos y sociales que impulsaron un desarrollo espectacular.

Durante la época de los 70, España sufrió uno de los acontecimientos más importantes para su historia más reciente: la muerte del dictador Franco provocó un período de transición política hacia la democracia. A partir de este momento España se abriría cada vez más al exterior y en 1986 España se adhiere a la Comunidad Económica Europea, y, tras cumplir los requisitos del Tratado de Maastricht¹¹, accedería a la Unión Monetaria Europea en 1999. Así, en el período comprendido entre 1975 y el año 2000, su PIB (en términos reales) aumentó en más de un 89%.

Comenzando el siglo XXI, España continúa su fuerte crecimiento económico hasta el comienzo de la crisis mundial del 2008. Éste ha provocado las mayores caídas del PIB español durante la democracia, una media de 2,5% en el periodo comprendido entre 2008 y 2013. Esta grave crisis afectó en gran medida al mercado laboral, el desempleo aumentó en sobremanera, además de reducirse también el empleo, llegando la tasa de desempleo a cifras de un 26%. La renta per cápita disminuyó hasta situarse en el año 2017 en unos 28,000 euros, 7.000 menos que en el año 2008, año de inicio de la crisis. A raíz de esta situación económica, se aprobó una reforma laboral para el mercado de trabajo, se elevó la presión fiscal y se disminuyeron el gasto del sector público, con el fin

¹¹ Tal y como se expone en el BOE, este refuerza las políticas existentes hasta este momento, además, se crea una policía internacional, también se mejora la cooperación en materias como la justicia o en interior, etc. Así se consigue un aumento de la integración internacional.

de crear una estabilidad dentro del marco económico existente en ese momento y así impulsar el crecimiento de España.

2.3 Situación de Letonia, Estonia y Lituania durante las últimas décadas.

Desde la ruptura con la Unión Soviética, meses antes a su desaparición, durante el año 1991, estos tres pequeños países, bañados por el mar Báltico, han conseguido mejorar su economía, en parte acentuada por su integración dentro de la UE y por adaptar al euro como su moneda.

Estos países han sabido aprovechar la modificación de su estructura económica y de su régimen comunista durante su pertenencia a la URSS, elevando sus niveles de apertura internacional y financiera, posibilitando la movilidad de mercancías y capitales al y del extranjero, favoreciendo también la movilidad del mercado laboral, provocando una mayor flexibilidad a la hora de mantener negociaciones entre el empleado y el empleador. Además de realizar todos estos cambios siempre manteniendo una baja deuda pública.

La crisis económica de 2008 afectó duramente a estos pequeños países, aunque con unas características diferentes respecto a otros países de la UE, y durante menor tiempo.

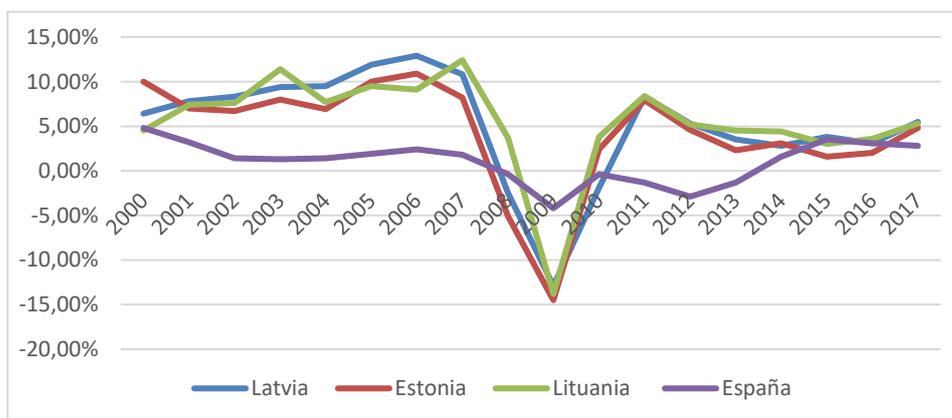
En la actualidad, las economías de este grupo de países no han seguido el mismo camino. Estonia ha desarrollado la llamada "residencia electrónica", que permite crear empresas con sede en este país a personas no residentes en el mismo, lo que ha provocado un aumento considerable del tejido empresarial del país. En el caso de Lituania, su economía se basa, principalmente, en la industria, desarrollando fuertemente sectores de alta tecnología, como la biotecnología o la tecnología láser. Para Letonia, su economía se basa principalmente en la agricultura y en la industria textil y siderometalúrgica. Además, estos tres países están viendo una creciente llegada de turistas, lo que significa una importante fuente de ingresos para sus economías.

2.4 Similitudes y diferencias entre las economías de Estonia, Letonia, Lituania y España durante el siglo XXI

2.4.1 Actividad económica y empleo

A lo largo de este apartado, desarrollaremos una comparación en materia de crecimiento de la renta per cápita y del porcentaje de desempleo de las economías a estudiar.

Gráfico 1: Crecimiento del PIB per cápita (% anual)

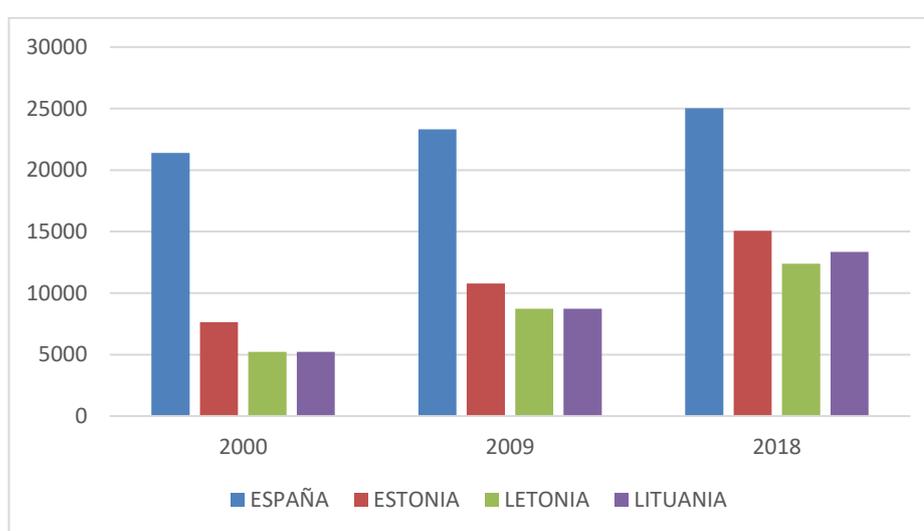


Fuente: elaboración propia, gráfico realizado con datos obtenidos de la página web (world.databank.com, 2019)

A raíz de este gráfico se pueden sacar una serie de conclusiones. En primer lugar, destacar la suavidad de los ciclos económicos de España comparados con los de los países bálticos. En segundo lugar, el comportamiento tan similar de la renta per cápita en los tres pequeños países, que explican todavía mejor la convergencia y la cercanía de sus economías durante los últimos años.

Durante el siglo XXI, la sociedad española ve su renta incrementarse de manera muchos más lenta que la de sus homólogos nórdicos. Aunque también conviene explicar que los países nórdicos han visto como sus economías recibían un importante apoyo tras su entrada en la UE (Estonia, Letonia y Lituania ingresan en 2004). Además, el crecimiento mayor, en porcentajes, de estos países en cuanto a renta per cápita, se debe a que en los tres pequeños países nórdicos la renta era muy inferior a la española en el año 2000.

Gráfico 2: Renta per cápita año 2000, 2009 y 2018



Fuente: elaboración propia, datos obtenidos de (world.databank.com, 2019)

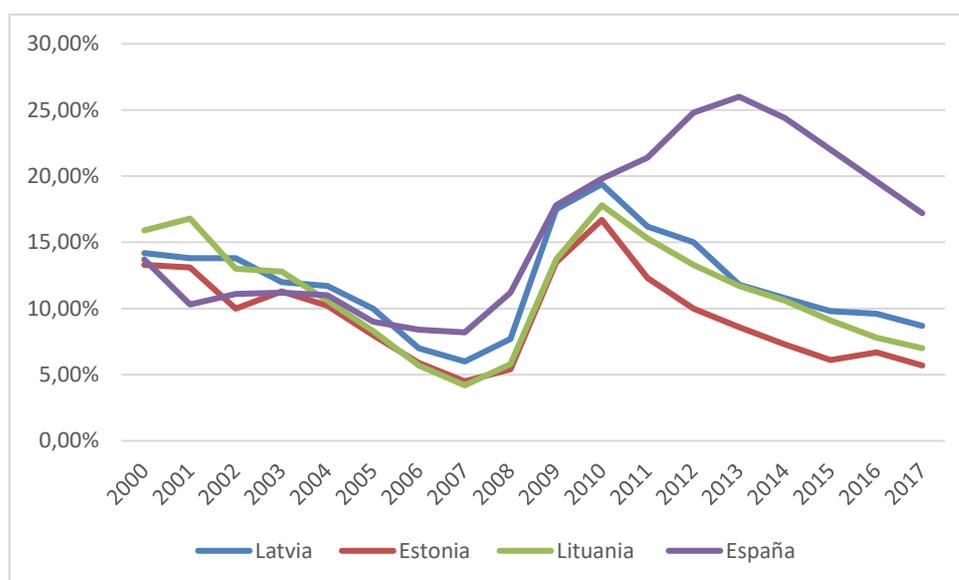
Tal y como se ve en el gráfico 2, la renta per cápita a inicios del siglo XXI era muy superior en el país del sur de Europa. A lo largo de este siglo España ve como su renta per cápita aumenta, pero mucho menos que los países del norte de Europa.

Con el inicio de la crisis económica de 2008, tiene lugar una disminución de la renta per cápita, aunque, al igual que en la etapa de crecimiento, la caída es mucho más leve en España, con caídas cercanas al 5%. Mientras que en los países bálticos la caída más fuerte llega a encontrarse cerca del 15%.

La mayor diferencia económica de los países que están siendo analizados llega cuando se inicia la llamada recuperación económica, las economías nórdicas recuperan su crecimiento muchos antes que la economía española, maltrecha debido al estallido de la burbuja inmobiliaria al iniciarse la crisis.

El desempleo sufre unas variaciones similares a las de la renta per cápita, los datos de desempleo son muy similares hasta los años de recuperación económica. Tal y como se expuso anteriormente, las economías bálticas se recuperan más rápido que la economía española, por lo tanto, a partir de 2010, la tasa de desempleo en España sigue aumentando hasta situarse en un máximo de un 26% en el año 2013, mientras que en el caso estonio se sitúa en un 8,6%, en Letonia en un 11,8% y en Lituania en un 11,7% (gráfico 3). En la actualidad, los datos de desempleo han continuado incrementando sus diferencias, tal y como se ve en el gráfico 3.

Gráfico 3: Tasas de desempleo (%)



Fuente: elaboración propia, gráfico realizado con datos obtenidos de la página web (world.databank.com, 2019)

Durante los últimos años, se observa una bajada continuada del desempleo, en los países bálticos esto se debe al desarrollo de industrias de alta tecnología, lo que ha provocado un aumento del tejido empresarial y, así, de las oportunidades de empleo. En el caso español, su mercado de trabajo sufre unos problemas estructurales e institucionales muy profundos, además, la disminución del desempleo se debe en muchas ocasiones, a la contratación de manera temporal, que provoca una bajada del

paro, cierto, pero bajo unas condiciones que no aseguran una seguridad salarial para el empleado, todo esto provoca una emigración de muchos jóvenes a otros países en búsqueda de oportunidades laborales.

En la actualidad España, a pesar de llevar varios años reduciendo sus datos de desempleo de manera consecutiva, sigue siendo uno de los países con el paro más alto, concretamente se encuentra en segundo lugar, por detrás de Grecia.

En el conjunto de los países bálticos existe una problemática que se está empezando a dar en el seno de su sociedad, estos pequeños países pierden mucha población cada año debido a la emigración de sus estudiantes a otras zonas de Europa buscando unos salarios más altos. Más del 24% de la población de estos tres países se encuentran en el extranjero, como contrapartida ver que España tiene entre un 2 y un 4% de españoles viviendo en el extranjero. Debido a esta problemática, se ha creado un marco fiscal atractivo y una facilidad para empezar negocios, que ayuda a atraer inversión extranjera. El país más preocupado por vender su marca es Estonia, convertida en un paraíso digital que, además, es ayudada por su cercanía con Finlandia para poder seguir desarrollando su economía. A pesar de los numerosos esfuerzos de estos países, el problema demográfico es uno de los mayores peligros para el futuro de estos países.

2.4.2 Sector exterior y competitividad

Siguiendo con el esquema anterior, los países bálticos dejaron atrás el modelo soviético durante la última década del siglo XX, lo mismo hicieron a lo largo del siglo XXI, esto se debe principalmente a que, durante la fase de expansión económica¹², se realizó una expansión sin control del crédito, así como, descalces de plazos¹³ motivados por los bancos. Todo ello desembocó en un aumento de la deuda a corto plazo, además de en moneda extranjera, para así poder permitirse invertir a largo plazo. Este desarrollo económico ayudó a estos países a ganar competitividad en el marco internacional,

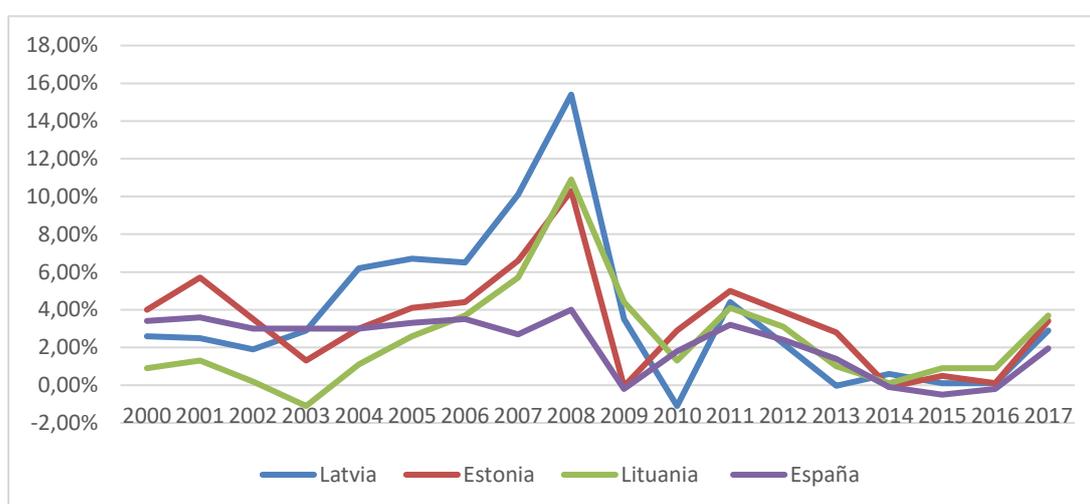
¹² (2000-2007)

¹³ Acción realizada por los bancos para disminuir las cuotas mensuales de una deuda de un cliente, pero como contrapartida, se aumenta el plazo de devolución de la misma.

mientras que a España le sucedió todo lo contrario, cabe destacar que este aumento de la competitividad se debe principalmente a su recién entrada en un marco económico como la UE, que ha posibilitado la mejora económica existente en estos países a lo largo de la primera década del siglo XXI.

Uno de los principales factores que se tienen en cuenta a la hora de realizar un estudio de la competitividad de un país es la inflación. Por ello, a largo del gráfico 4, analizaremos los datos de inflación de ambos países.

Gráfico 4: Inflación



Fuente: elaboración propia, gráfico realizado con datos obtenidos de la página web (world.databank.com, 2019)

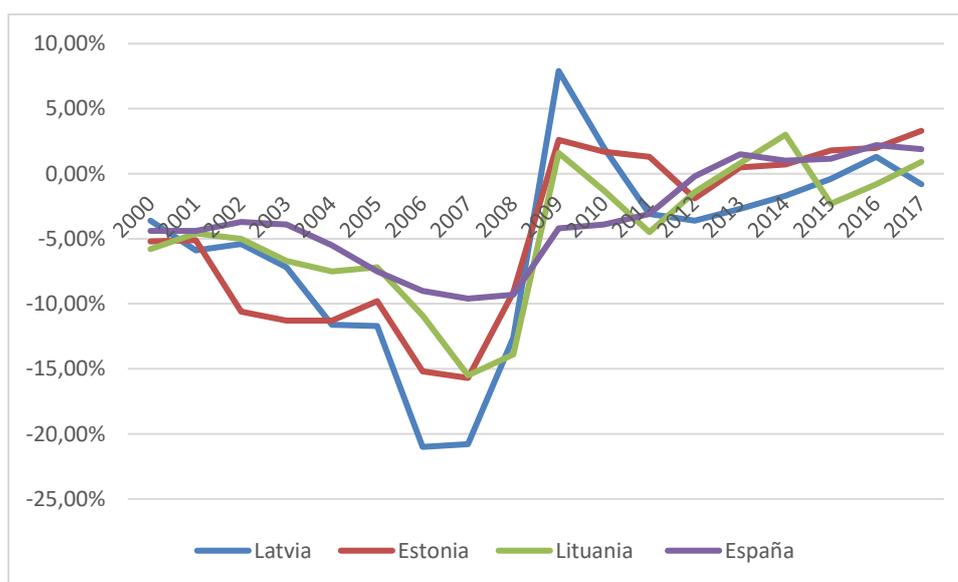
Entre el año 2000 y 2007, el incremento de índice de precios de consumo en España fue, aproximadamente, de un 4,5% anual. En el caso de los países bálticos el comportamiento general ha sido muy similar, con una bajada de este dato durante los años 2001 a 2003, llegando un año de deflación (año 2003 en Lituania) y, un progresivo crecimiento de los precios hasta alcanzar el año 2008, en el que este valor se desploma. A partir de este momento el comportamiento es muy similar para los 4 países europeos, en el caso español se llega a producirse un proceso de deflación en el año 2014.

El comportamiento de los países bálticos entre los años 2004 y 2007 es muy habitual en nuevos miembros de la UE, la entrada en un marco económico común como lo es la Unión Europea motiva un crecimiento de la economía nacional, la entrada

masiva de nuevo capital, provoca más inversión, que, a su vez, hace aumentar el empleo y, por lo tanto, la renta per cápita, lo que se traduce en un aumento de los precios, además, tal y como se observa en el gráfico 4, a partir del año 2011, todos los países bálticos están integrados dentro del marco de la UE, por eso, todos siguen una misma tendencia en la inflación, ya que todos tienen una misma política inflacionaria dada por la UE.

Otro de los rasgos importantes de una economía a la hora de medir su competitividad es su balanza comercial. Durante el gráfico 5, estudiaremos la evolución de la balanza comercial de los países objeto de estudio.

Gráfico 5: Balanza comercial (saldo en % del PIB)



Fuente: elaboración propia, gráfico realizado con datos obtenidos de la página web (world.databank.com, 2019)

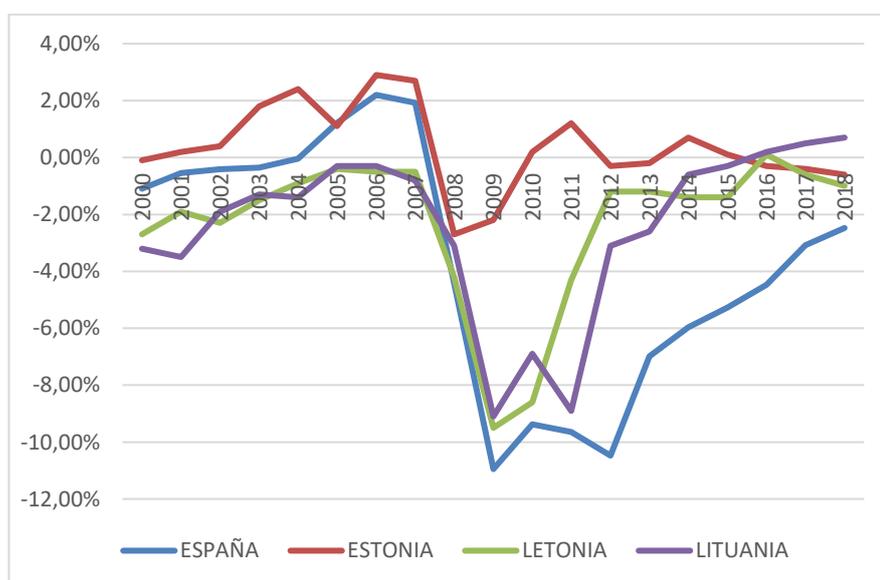
España siempre se ha caracterizado por ser un país con un déficit comercial debido principalmente a ser una nación muy poco competitiva y de su dependencia los precios de los productos energéticos, tales como el petróleo. El mismo comportamiento se observa en los países nórdicos, que durante su proceso de expansión económica han necesitado la importación de productos foráneos para atender a una demanda interna cada vez mayor.

La crisis marca un antes y un después en la mayoría de datos macroeconómicos de los países, a raíz de la recesión económica, los países tienen que adoptar políticas de ajuste del gasto público para salir de esta delicada situación económica, al disminuir los salarios, así como de la baja inflación han permitido a estos países aumentar su competitividad exterior, lo que traduce en más exportaciones y, por lo tanto, en la obtención de un balanza comercial positiva.

2.4.3 Finanzas públicas

El comienzo de la crisis económica de 2008 es un punto de inflexión para las economías que estamos estudiando. Durante los años de la crisis las economías mundiales vieron como su deuda pública aumentaba sin control, en el año 2009, España tenía un déficit público del 10% del PIB, Letonia y Lituania, sobre un 9%, y Estonia, en torno a un 2%. En el gráfico 6 se observa el saldo público durante los últimos 20 años, se puede ver como en los años de recesión existe un déficit público elevado, lo que hará que aumente la deuda pública.

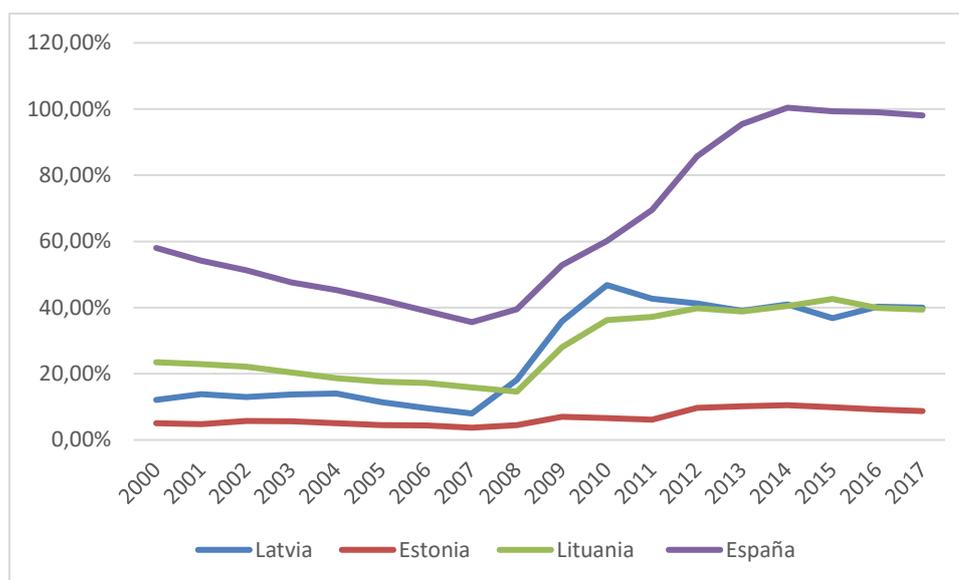
Gráfico 6: Saldo público (en % del PIB)



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de (datosmacro.expansion.com, 2019).

La deuda pública sigue el mismo comportamiento que el déficit público, ya que, cuanto mayor sea el déficit público mayor será la deuda pública. En el gráfico 7, se muestra el incremento de la deuda pública en España, Letonia, Estonia y Lituania en porcentaje del PIB.

Gráfico 7: Deuda pública (% PIB)

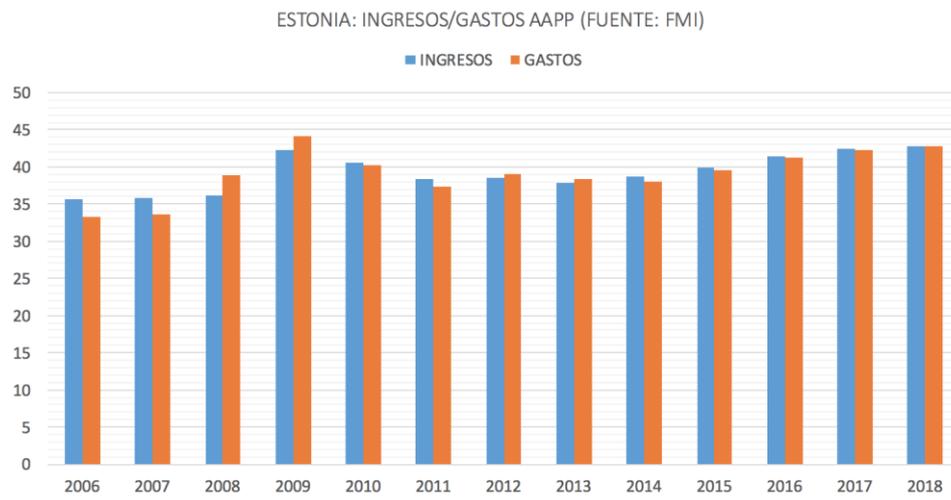


Fuente: elaboración propia, gráfico realizado con datos obtenidos de la página web (datosmacro.expansion.com, 2019)

La llegada de la recesión económica provocó una disminución de los ingresos por parte de los estados, lo que provoca una caída de la actividad económica y, por lo tanto, otra vez una disminución de los ingresos. La reducción de la actividad económica desemboca en un incremento de las tasas de paro, lo que provoca un aumento en el gasto para pagar las prestaciones de desempleo. Todo esto obliga a los estados a emitir deuda pública, por ello, se explica que, a partir de 2008, el comportamiento general sea la de un incremento de esta deuda.

Es mercedero de destacar el ejemplo de Estonia, ya que sus tasas de deuda pública no llegan en ningún momento al 15% respecto al PIB, durante los años de crisis, Estonia utilizó una táctica diferente a la de sus compañeros europeos, este pequeño país realizó un ajuste presupuestario y disminuyó su gasto público, pero a su vez, mantuvo un modelo de impuestos bajos, lo que provocó que una igualación de sus ingresos y gastos. Tal y como se puede observar en el gráfico 8.

Gráfico 8: Ingresos y gastos públicos Estonia



Fuente: gráfico obtenido de (libremercado, 2019), con datos obtenidos de FMI.

3. Comercio de bienes entre España y Letonia, Estonia y Lituania en el siglo XXI.

3.1 Introducción

Tras analizar los principales datos macroeconómicos y comprender mejor el marco económico de los 4 países objeto de estudio, se procederá a profundizar más en la temática de este trabajo, a través del análisis del comercio entre España y las tres Repúblicas Bálticas durante el siglo XXI. Para comenzar, se explicará la fuente a partir de la cual se han obtenido los datos para poder analizar el comercio, cual ha sido el método de obtención de los datos y como se han analizado, el sistema de codificación basado en la Nomenclatura Combinada y las unidades físicas y monetarias. Para terminar con este capítulo, se procederá a realizar una comparativa del comercio entre España y los Países Bálticos respecto a otros Estados.

3.2 Base de datos

A lo largo de este apartado se procederá a la explicación de como se han obtenido los datos y como se ha definido la base de datos, además, se detallarán algunas características importantes de los datos como la codificación de los productos.

3.2.1 Fuente de los datos

Para poder realizar un estudio completo sobre el comercio exterior entre unos determinados países, es necesario utilizar todos los datos disponibles de todos los sectores comerciables.

Este trabajo, al desarrollarse sobre la economía española, implica que, toda la información cuantitativa necesaria para su elaboración, se puede encontrar en la página web oficial de Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT), es decir, todos los datos sobre el comercio exterior de España.

La AEAT pone, a disposición del particular, mediante su Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales (DAIE), numerosos ficheros comprimidos con toda la información con el mayor nivel de desagregación posible. Cabe indicar que, dentro de estos archivos, se recoge todo el comercio exterior de España, es decir, no hay una separación por países, por lo tanto, hay un volumen de información muy grande. Ésto obliga a separar de cada uno de los archivos disponibles en el DAIE los datos correspondientes a los países que son objeto de estudio. Esta parte del proyecto es la más tediosa, ya que hay mucha información que tiene que ser filtrada y requiere mucho tiempo y concentración, pero, la elaboración de una base de datos en la que se recoja únicamente el comercio de España con Letonia, Estonia y Lituania es una tarea necesaria para poder realizar una investigación comercial completa.

3.2.2 Obtención de los datos

En esta ocasión, los datos se separan en 20 archivos anuales, éstos cubren al completo todo el siglo XXI, desde el año 2000 hasta el presente, aunque del año 2019 solo se recogen los datos de los dos primeros meses, enero y febrero.

Cuadro 3: Ejemplo de tabla, Nomenclatura Combinada (NC)

AÑO	PA	POSICIÓN	PESO IMP (KG)	VALOR IMP (CEU)	PESO EXP (KG)	VALOR EXP (CEU)
2019	LT	19109000	120000	1240000	20000	164280

Fuente: elaboración propia a través de datos obtenidos del (Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, 2019)

Comenzamos descargando todos ficheros disponibles en la DAIE y clasificándolos por año y por mes, cada mes está compuesto por 10 ficheros, clasificados en 3 grupos

de capítulos arancelarios. Durante este paso aparece el primer inconveniente, Microsoft Excel no permite abrir los archivos directamente a través de la aplicación, estos archivos solo pueden ser directamente abiertos a través del navegador o bloc de notas, el problema que tienen estas dos aplicaciones es su dificultad a la hora de editar un conjunto de datos al mismo tiempo. Para poder realizar esta tarea es necesario abrir un libro en blanco en Excel, utilizar la pestaña de "Datos" y usar la opción de datos externos. Tras exportar cada archivo a una tabla de Excel, nos encontramos ante una gran cantidad de datos, la mayoría innecesarios, por lo tanto, procedemos a utilizar un filtro para así quedarnos solo con los datos necesarios, correspondientes a Estonia, Letonia y Lituania. Posteriormente, dedicamos un libro de Excel a cada año, con el fin de acceder de la mejor manera a los datos.

3.2.3 Codificación de los productos

La Nomenclatura Combinada es la nomenclatura empleada a la hora de identificar los productos, siguiendo el reglamento de ejecución (UE) nº 1101/2014 de la comisión del 16 de octubre de 2014, por el que se modifica el anexo I del Reglamento (CEE) nº 2658/87 del Consejo, relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común¹⁴. Tal y como se recoge en el reglamento, esta nomenclatura "está destinada a satisfacer simultáneamente las exigencias del arancel aduanero común, de las estadísticas de comercio exterior de la Unión y de las demás políticas de la Unión relativas a la importación o exportación de mercancías". (UE, 2019)

Por lo tanto, tenemos números de 8 dígitos que contienen toda la información necesaria sobre los productos exportados o importados. Los dígitos se refieren al capítulo (1 y 2), a la partida (3 y 4), sub-partida (5 y 6) y a la posición (7 y 8).

3.2.4 Unidades monetarias y físicas utilizadas

En los archivos recogidos, los datos sobre el peso de los bienes comerciables vienen recogidos en kilogramos, medida estándar y las más utilizada en estos casos. Respecto a las unidades monetarias, los datos se expresan, en general, en euros, hasta

¹⁴ (Comisión europea, 2015)

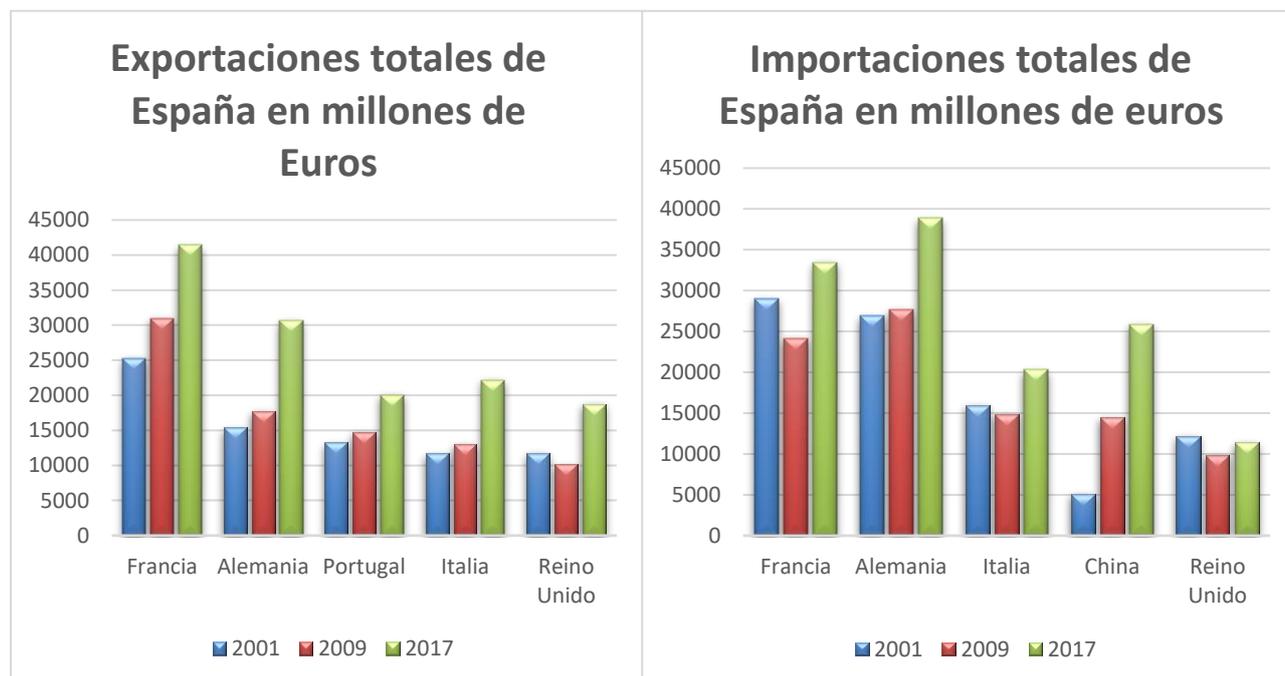
la entrada de los diferentes países en la UE podemos encontrar con que determinadas transacciones están realizadas en la moneda del país en ese momento temporal. La utilización de los céntimos es incómoda para el posterior análisis de los datos, por lo tanto, en las tablas y gráficos se pondrá estos datos en millones de euros. La información obtenida se muestra en precios corrientes y no se le realizará ninguna modificación.

3.3 El comercio de España con el resto del mundo

Después de mencionar de donde se han obtenido los datos, como se ha definido la base de datos y como se han codificado los datos, con el fin de obtener la máxima información de la manera más resumida, se procede a analizar el comercio de España comparándolo con la situación comercial de Estonia, Letonia y Lituania y así poder explicar las relaciones bilaterales entre estos países. En este caso, la fuente de datos ha sido la página web oficial del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, en esta web se recogen los datos de una manera menos desagregada que en el DAIE, ya que en esta web no se separa el comercio por capítulos arancelarios, por lo tanto, ofrece una visión más cómoda y manejable de los datos de comercio exterior. Señalar que, a pesar de obtener los datos de otra web, este Ministerio obtiene los datos del DAIE¹⁵, así que, la fuente primera de datos sigue siendo la misma. En el siguiente gráfico se muestran aquellos países con los que España comercia con mayor regularidad.

¹⁵ La base de datos que recoge el comercio de España con Letonia, Estonia y Lituania está formada por datos obtenidos directamente del DAIE.

Gráfico 9: Comercio de España con el resto del mundo (Exportaciones e Importaciones) durante los años 2001, 2009 y 2017.



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos de la Secretaría de Estado de Comercio. (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2019).

Tal y como se puede observar en el gráfico 9, existe un incremento generalizado tanto en las exportaciones como en las importaciones durante el siglo XXI. El desarrollo de la integración económica y de la apertura de las fronteras en la mayoría de los países, han posibilitado que, durante los últimos años, se vea aumentada la cantidad de transacciones que se realizan anualmente en todo el mundo.

Analizando las exportaciones, destaca el papel de Francia como principal importador de productos españoles, éstas crecen un 63,5% entre los años 2001 y 2017. Alemania se sitúa en segundo lugar, sufriendo una subida de casi el 100% en el mismo período temporal. En el caso de las importaciones, tenemos una tendencia similar, pero, con un crecimiento mucho menos pronunciado que con las exportaciones, llegando incluso períodos en los que disminuyan, tal y como se explica en el siguiente párrafo.

En los cuadros 4 y 5, se puede observar como la crisis marca un antes y un después en la economía mundial, en el caso de las exportaciones e importaciones, respecto al resto del mundo, supone un estancamiento, incluso una disminución, de las relaciones comerciales.

El período de tiempo comprendido entre los años 2001 y 2009 es muy clarificador para explicar esta tendencia. Hay una diferencia substancial, por ejemplo, en las exportaciones de Alemania durante este período, un crecimiento de un 15%, mientras que en el espacio temporal entre 2009 y 2017 hay una subida de un 34%, incluso, en el caso del Reino Unido, durante los años precrisis, el valor de las exportaciones al país británico disminuye, llegando a un -13,8%.

En las importaciones, existen mayores diferencias en cuanto a los distintos períodos temporales, entre los años 2001 y 2009, en general, disminuyen o se estancan (el Reino Unido sufre una bajada del 18,6% de sus exportaciones a España y Alemania sufre un estancamiento ya que sus exportaciones a España suben solo un 2,8%), teniendo un crecimiento más pronunciado entre los años 2009 y 2017 (crecimiento de un 14,9% de las exportaciones del Reino Unido y de un 40% en los productos recibidos desde Alemania) .

Merece una mención aparte el caso de China, esta potencia ha aumentado considerablemente su producción interna durante el siglo XXI, por lo tanto, es entendible su aumento en cuanto a exportaciones al resto del mundo. Durante los años de la crisis el gigante asiático se ha aprovechado de su mano de obra barata y de sus bajos costes de producción para introducir numerosos productos, a un bajo precio, en las maltrechas economías del primer mundo. Así, se puede observar un incremento exponencial de las importaciones desde este país, más de un 400% entre los años 2001 y 2017.

Cuadro 4: Variación valor de exportaciones de España (en %)

	2001-2009	2009-2017	2001-2017
Francia	22,00%	34,00%	63,50%
Alemania	15,00%	73,00%	99,00%
Portugal	11,20%	36,20%	51,50%
Italia	11,70%	69,40%	89,20%
Reino Unido	-13,80%	85,70%	60,00%

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio (2019).

Cuadro 5: Variación valor de importaciones de España (en %)

	2001-2009	2009-2017	2001-2017
Francia	-16,70%	38,30%	15,10%
Alemania	2,80%	40,03%	44,34%
Italia	-6,60%	36,04%	26,90%
China	184,00%	78,62%	408,00%
Reino Unido	-18,60%	14,90%	-6,50%

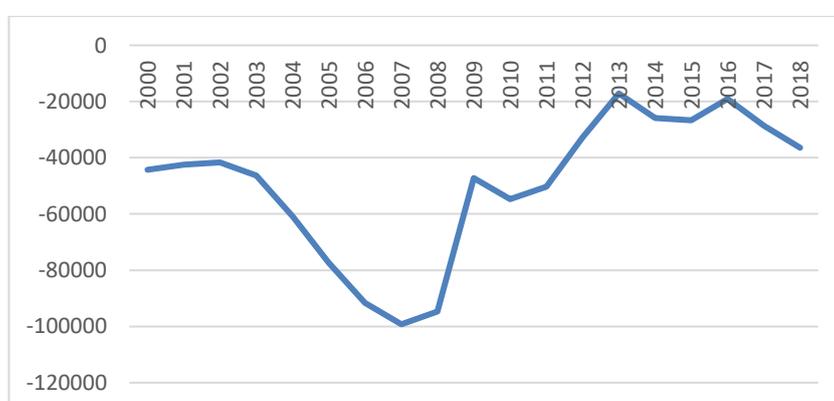
Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio (2019).

3.3.1 Saldo comercial de España con el resto del mundo

Durante este apartado nos centraremos en el análisis del saldo comercial y de la tasa de cobertura de España.

Tal y como se observa en el gráfico 10, España es un país que siempre tiene un déficit comercial. Principalmente, ésto se debe a que las empresas españolas no se caracterizan por su gasto en I+D+i, por ello, en épocas de expansión económica y cuando las empresas producen más, éstas necesitan una mayor cantidad de productos intermedios que solo se pueden obtener a través de su compra a empresas extranjeras. Por eso, en etapas de expansión económica, las importaciones son mayores, saldo comercial menor, mientras que, en etapas de recesión económica, las empresas reducen su inversión en bienes intermedios, así se explica como en estos años de crisis la balanza comercial es negativa pero mayor que antes.

Gráfico 10: Saldo comercial de España (en millones de euros)

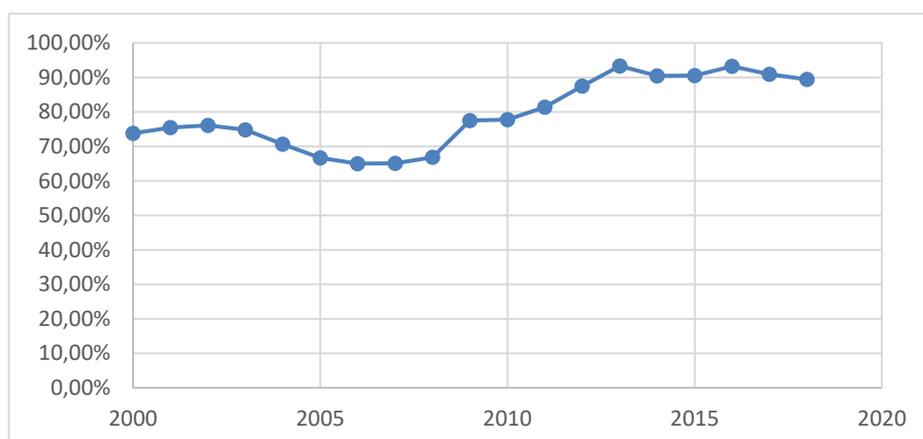


Fuente: Elaboración propia según (Datos macro expansión, 2019).

Una medida muy importante a hora de realizar un análisis a la competitividad de la economía de un país es la tasa de cobertura. Ésta se ocupa de medir la relación entre las exportaciones y las importaciones de un país.

En el gráfico 11 se presenta la tasa de cobertura de España con todo el mundo. Es sabido que, tradicionalmente el comercio español es deficitario. Ésto se produce por la falta de competitividad de la economía española frente al resto del mundo. En el siguiente gráfico representa esta característica, ya que, en todo momento, la tasa de cobertura se sitúa por debajo del 100%.

Gráfico 11: Tasa de cobertura de España con todo el mundo (en %)



Fuente: Elaboración propia según (Datos macro expansión, 2019).

3.4 El comercio de España con los Países Bálticos

Tras realizar una panorámica que aumenta la visión sobre el comercio de España con el resto del mundo, nos centraremos en las relaciones comerciales con Estonia, Letonia y Lituania. Realizaremos un análisis básico sobre el comercio bilateral entre estos países a través de un estudio sobre la evolución de las exportaciones e importaciones, el total de transacciones y el saldo comercial. En el siguiente apartado trataremos la tasa de cobertura.

3.4.1 El comercio de España con Estonia

En el cuadro 6, se muestran los datos de comercio de bienes entre ambos países.

Cuadro 6: Datos comerciales de España con Estonia (en millones de euros y %)

	Exportaciones	Importaciones	Total transacciones	Balanza comercial	% sobre Bálticos	% en total de España
2000	31,1	177	208,1	-145,9	49,2%	0,071%
2001	35,4	111,97	147,4	-76,6	26,1%	0,049%
2002	50,0	87,01	137,0	-37,0	24,7%	0,044%
2003	63,4	47,02	110,5	16,4	20,8%	0,034%
2004	73,9	56,18	130,1	17,7	29,2%	0,037%
2005	91,2	68,59	159,8	22,6	25,7%	0,041%
2006	113,7	97,71	211,4	16,0	26,2%	0,049%
2007	121,1	54,04	175,1	67,1	18,2%	0,037%
2008	107,1	50,31	157,4	56,8	12,8%	0,033%
2009	65,9	70,54	136,4	-4,7	20,3%	0,037%
2010	77,0	39,74	116,7	37,2	18,1%	0,027%
2011	100,9	100,92	201,8	0,0	22,1%	0,042%
2012	127,7	83,3	211,0	44,4	21,4%	0,044%
2013	145,4	44,81	190,3	100,6	20,5%	0,039%
2014	150,1	715,5	865,6	-565,4	43,3%	0,171%
2015	211,2	119,84	331,1	91,4	25,2%	0,063%
2016	214,8	85,48	300,3	129,4	23,5%	0,057%
2017	238,8	107,32	346,1	131,4	25,0%	0,060%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio (2019).

Podemos comprobar que el comercio entre España y Estonia durante el siglo XXI no sigue una tendencia concreta, tampoco, tal y como se observa en el cuadro 6, sigue una característica muy propia del comercio exterior de España, el déficit comercial.

El comercio con Estonia prácticamente no ha variado durante el siglo XXI, bien es cierto que España no es uno de sus principales socios comerciales, pero su entrada en la UE tampoco ha significado un aumento de las relaciones comerciales con el país ibérico.

El comercio entre Estonia y España no ha variado considerablemente a lo largo del siglo XXI, el comercio de entre ambos países representa en torno a $\frac{1}{4}$ del total de transacciones anuales que se realizan entre España y los países Bálticos.

En la última columna se representa cuanto supone el comercio de Estonia sobre el total de relaciones comerciales de España, tal y como se observa, éste representa un porcentaje ínfimo sobre el total, el mismo comportamiento se verá con el resto de Países Bálticos.

3.4.2 El comercio de España con Letonia

En el cuadro 7 se muestran los datos de comercio entre España y Letonia.

Cuadro 7: Datos comerciales de España con Letonia (en millones de euros y %)

	Exportaciones	Importaciones	Total transacciones	Balanza comercial	% sobre Bálticos	% en total de España
2000	36,3	15,7	52,0	20,6	12,3%	0,018%
2001	54,9	28,2	83,2	26,7	14,7%	0,027%
2002	57,7	22,1	79,8	35,6	14,4%	0,026%
2003	64,8	41,2	106,0	23,7	20,0%	0,033%
2004	55,6	55,7	111,3	0,0	25,0%	0,031%
2005	68,1	72,7	140,8	-4,7	22,7%	0,036%
2006	84,1	116,6	200,6	-32,5	24,9%	0,046%
2007	116,5	178,3	294,9	-61,8	30,7%	0,063%
2008	112,7	272,5	385,2	-159,8	31,3%	0,081%
2009	80,1	90,2	170,3	-10,1	25,3%	0,047%
2010	80,2	81,0	161,1	-0,8	24,9%	0,038%
2011	113,8	127,0	240,7	-13,2	26,3%	0,050%
2012	161,1	43,6	204,7	117,5	20,8%	0,042%
2013	163,8	46,5	210,2	117,3	22,7%	0,043%
2014	180,5	396,0	576,4	-215,5	28,9%	0,114%
2015	199,2	88,6	287,9	110,6	21,9%	0,055%
2016	191,1	132,5	323,5	58,6	25,3%	0,061%
2017	203,5	134,1	337,6	69,5	24,4%	0,058%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio (2019).

A raíz del cuadro 7, las conclusiones son bastante similares que en el caso Estonia, a pesar de la entrada en la Unión Europea de Letonia, el comercio no se ha desarrollado entre ambos países.

En términos porcentuales, el comercio letón en aumento durante los últimos años, desde representar un 12% del comercio total de los Países Bálticos con España a llegar a un 24% en el año 2017.

El comercio con Letonia representa una cantidad muy pequeña sobre el total del comercio exterior español.

3.4.3 El comercio de España con Lituania

En el cuadro 8 se muestra el comercio entre España y Lituania.

Cuadro 8: Datos comerciales de España con Lituania (en millones de euros y %)

	Exportaciones	Importaciones	Total transacciones	Balanza comercial	% sobre Bálticos	% en total de España
2000	66,8	96,0	162,8	-29,2	38,5%	0,055%
2001	151,0	182,7	333,7	-31,7	59,1%	0,110%
2002	163,2	175,6	338,8	-12,4	60,9%	0,110%
2003	114,6	199,2	313,9	-84,6	59,2%	0,097%
2004	100,3	103,3	203,6	-2,9	45,8%	0,057%
2005	129,7	190,9	320,5	-61,2	51,6%	0,083%
2006	178,7	216,2	394,9	-37,5	48,9%	0,091%
2007	324,9	166,8	491,7	158,2	51,1%	0,105%
2008	276,4	410,4	686,8	-134,0	55,9%	0,145%
2009	160,8	206,1	366,9	-45,4	54,5%	0,100%
2010	174,7	193,3	368,1	-18,6	56,9%	0,086%
2011	213,1	258,5	471,6	-45,4	51,6%	0,099%
2012	268,0	300,0	568,0	-32,0	57,7%	0,117%
2013	314,8	211,6	526,4	103,2	56,8%	0,108%
2014	361,0	194,2	555,2	166,8	27,8%	0,110%
2015	378,9	317,5	696,4	61,4	52,9%	0,133%
2016	375,1	281,1	656,1	94,0	51,3%	0,124%
2017	400,4	298,6	699,0	101,8	50,55%	0,121%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Estado de Comercio (2019).

En el cuadro 8 se muestra como el comercio lituano es el que más peso tiene de los 3 países bálticos, en torno a un 50% sobre el comercio total con España.

El comercio entre estos países sí que ha sufrido un determinado desarrollo. Sobre todo en los últimos 5 años analizados en los que la balanza comercial pasa a ser positiva, siendo negativa a lo largo de este siglo.

Al igual que sus países vecinos, el comercio lituano representa una parte muy pequeña sobre el total del comercio español.

3.4.4 Conclusiones del comercio entre España y los Países Bálticos

Las principales conclusiones que se pueden sacar sobre el comercio entre España y los Países Bálticos son que, aunque estos países se hayan incorporado recientemente a la Unión Europea no significa que el comercio con España y estos países se haya desarrollado. Las Repúblicas Bálticas tienen sus principales socios comerciales en Rusia, Alemania, Finlandia o Suecia, además, España centra sus esfuerzos en mejorar las relaciones comerciales con sus principales socios, vistos con anterioridad, y, sobre todo, con los países sudamericanos.

Conviene destacar que Lituania centra prácticamente la mitad del comercio total entre España y estos 3 países nórdicos.

3.5 Especialización comercial

Además del análisis que acabamos de realizar, es conveniente observar, por capítulos arancelarios, las exportaciones e importaciones que ha realizado España con los Países Bálticos durante 2018. Para este apartado, hemos decidido escoger, los 5 capítulos arancelarios con mayor peso.

3.5.1 Especialización comercial entre España y Estonia

Cuadro 9: Principales exportaciones e importaciones entre España y Estonia (en % sobre el total anual)

	Exportaciones	Importaciones
1	87. Vehículos, automóviles y tractores (22 %)	27. Combustibles, aceites minerales (22%)
2	08. Frutas y frutos (12%)	84. Máquinas y aparatos mecánicos (12%)
3	39. Plásticos y sus productos (7%)	44. Madera y sus manufacturas (11%)
4	84. Máquinas y aparatos mecánicos (7%)	10. Cereales (10%)
5	07. Legumbres y hortalizas (5%)	85. Máquinas, aparatos y material eléctrico (10%)

Fuente: elaboración propia a través de datos obtenidos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales e ICEX, 2019)

En el comercio entre España y Estonia, se observa, como no coinciden las exportaciones ni las importaciones. Se puede hacer un breve apunte, ya que, en cuanto al capítulo de máquinas y aparatos mecánicos (7% en cuanto a las exportaciones y 12% en las importaciones), si que existe un intercambio recíproco entre ambos países, lo que producirá la existencia de comercio intraindustrial, aunque representará una parte pequeña respecto del total.

En el cuadro 9, podemos observar que, la exportación que representa un porcentaje mayor respecto del total es la de vehículos, automóviles y tractores (22%). Cabe destacar, que ésto se debe que el sector del automóvil es muy importante para el comercio de nuestro país, además, España se encuentra entre los principales países en cuanto a la fabricación de vehículos. Además, también es importante el capítulo de frutas y frutos (12%), ya que España es uno de los principales productores mundiales

de este producto y, al estar ambos países dentro de la Unión Europea, se facilita el intercambio entre ambas naciones.

Respecto de las importaciones, se observa que el capítulo más importante es el de combustibles y aceites minerales (22%). Ésto se debe a que, prácticamente todo combustible que se consume en nuestro país viene de fuera, esta situación ha provocado que España se encuentre entre los principales importadores de combustible de toda la Unión Europea, precisamente por la escasa extracción de carbón en nuestro país.

3.5.2 Especialización comercial entre España y Letonia

Cuadro 10: Principales exportaciones e importaciones entre España y Letonia (en % sobre el total anual)

	Exportaciones	Importaciones
1	22. Bebidas alcohólicas y no alcohólicas (16%)	10. Cereales (30%)
2	84. Máquinas y aparatos mecánicos (10%)	85. Máquinas, aparatos y material eléctrico (15%)
3	08. Frutas y frutos (9%)	44. Madera y sus manufacturas (10%)
4	07. Legumbres y hortalizas (9%)	87. Vehículos, automóviles y tractores (8%)
5	02. Carne (6%)	84. Máquinas y aparatos mecánicos (7%)

Fuente: elaboración propia a través de datos obtenidos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales e ICEX, 2019)

El caso letón tiene bastantes similitudes respecto al estonio. Analizando el cuadro 10, se ve como tampoco coinciden los capítulos arancelarios respecto de las exportaciones ni de las importaciones. También, conviene realizar en breve apunte, igual que en el caso anterior también nos encontramos con un intercambio recíproco en el capítulo de máquinas y aparatos mecánicos (10% en cuanto a las exportaciones y 7% en las importaciones), por lo tanto, existe un intercambio recíproco entre ambos países, lo que producirá la existencia de comercio intraindustrial, aunque representará una parte pequeña respecto del total.

El capítulo arancelario más destacado respecto de las exportaciones es el de bebidas alcohólicas y no alcohólicas (16%). Ésto se debe a la elevada posición de Letonia en cuanto a los mayores consumidores de bebidas alcohólicas del mundo, en el año 2010 se situaba en el puesto número 15, una característica que, como veremos más tarde, comparte con Lituania. También cabe destacar el capítulo arancelario de frutas y frutos (9%), al situarse España como uno de los principales productores mundiales de estos alimentos, es normal que sea uno de los principales exportadores de este producto a sus socios europeos.

Respecto a las importaciones, el capítulo arancelario más destacable es el de los cereales. Precisamente porque la economía letona tiene a la agricultura como a uno de sus principales sectores productivos.

3.5.3 Especialización comercial entre España y Lituania

Cuadro 11: Principales exportaciones e importaciones entre España y Lituania (en % sobre el total anual)

	Exportaciones	Importaciones
1	84. Máquinas y aparatos mecánicos (12%)	94. Muebles, colchones y aparatos de alumbrado (14%)

2	08. Frutas y frutos (10%)	39. Plásticos y sus productos (11%)
3	22. Bebidas alcohólicas y no alcohólicas (10%)	10. Cereales (11%)
4	85. Máquinas, aparatos y material eléctrico (5%)	84. Máquinas y aparatos mecánicos (6%)
5	07. Legumbres y hortalizas (4%)	24. Tabaco y manufacturas derivadas del tabaco (5%)

Fuente: elaboración propia a través de datos obtenidos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales e ICEX, 2019)

La situación comercial entre Letonia y España tiene unas características similares respecto a los otros dos países bálticos, ya que, tampoco coinciden las exportaciones ni las importaciones, menos en el caso del capítulo de máquinas y aparatos mecánicos (12 % en las exportaciones y 6% en las importaciones) ya que coincide el flujo de salida y flujo de entrada en el comercio de ambos países, aunque, igual que con los otros dos Países Bálticos, ésto representará una parte muy pequeña del comercio total.

El capítulo arancelario más representativo en cuanto a las exportaciones es el de máquinas y aparatos mecánicos (12 %). También, es destacable el capítulo de frutas y frutos (10%) ya que tal como destacamos en el apartado anterior España se sitúa en uno de los principales productores de fruta del mundo, además, también es importante el capítulo de bebidas alcohólicas y no alcohólicas (10%), rasgo en común con el comercio entre España y Letonia, ya que, este vecino situado al sur del país letón, también es uno de los principales consumidores de alcohol del mundo.

En el caso de las importaciones, cabe destacar, el de muebles, colchones y aparatos de alumbrado (14%). La importancia de este capítulo arancelario se debe a que en Lituania se encuentra una importante fábrica de la empresa Ikea, que es uno de los principales productores de muebles de madera de todo el mundo.

4. Comercio intraindustrial entre España y los Países Bálticos.

4.1 Introducción

El comercio intraindustrial ayuda en gran manera a entender los flujos comerciales internacionales que se realizan entre España y las tres Repúblicas Bálticas.

La principal función del comercio internacional es la del intercambio de diferentes bienes producidos por los diferentes sectores que conforman la economía de un país con el exterior. Por ello, el comercio puede clasificarse entre comercio de tipo interindustrial y de tipo intraindustrial. El comercio interindustrial es aquel en el que los bienes utilizados para el comercio pertenecen a industrias diferentes, por lo tanto, aquellos países abundantes en capital venderán productos que utilizan de forma intensiva el capital y comprarán aquellos productos que son intensivos en trabajo, y viceversa. Este comercio origina que los países se especialicen en la producción de diferentes bienes¹⁶. Por la otra parte, el comercio intraindustrial se produce cuando tiene lugar un intercambio simultáneo (importaciones y exportaciones) de bienes de la misma naturaleza. Los países que realizan este tipo de comercio suelen tener un grado de desarrollo tecnológico bastante parecido, así como dotaciones de factores semejantes¹⁷.

Durante este capítulo se desarrollarán algunas medidas para el estudio del comercio intraindustrial de un país, cogiendo como ejemplo el comercio existente entre España con Letonia, Estonia y Lituania.

¹⁶ (López Martínez, 2003)

¹⁷ (Subdirección General de Estudios del Sector Exterior, 2003)

4.2 Medición del comercio intraindustrial

4.2.1 Indicadores

Para el correcto análisis tanto del comercio intraindustrial como interindustrial, es necesario utilizar diferentes indicadores o índices con el objetivo de conseguir unos resultados los más precisos posibles. Por eso, a lo largo de apartado, nos centraremos en comentar aquellos que han sido más relevantes durante las últimas décadas, así cómo, aquellos más precisos a la hora de obtener resultados.

El primer índice es el de Verdoorn¹⁸, utilizado en su estudio sobre los efectos que tuvo un marco económico común sobre la antigua Benelux, formada por Bélgica, Holanda y Luxemburgo, publicado en 1960:

$$Vi = \frac{X_i}{M_i}$$

Para el cálculo de índice se tiene en cuenta que X_i y M_i representan las exportaciones e importaciones que realiza una economía (V_i) sobre un determinado bien (i). El resultado del cálculo de este índice puede tener un rango de valores entre 0 e infinito, cuanto más próximo se encuentre el resultado a la unidad, predominará el comercio intraindustrial en esa economía, mientras que, cuanto mayor sea la proximidad respecto cero o a infinito, mayor comercio interindustrial nos encontraremos en la economía estudiada. A la hora de utilizar este índice nos encontramos con varios problemas, en primer lugar, no es capaz de representar correctamente los flujos exteriores de un determinado país, siendo éste igual que a la tasa de cobertura y, en segundo lugar, que este índice carece de simetría.

En respuesta a los problemas surgidos por el índice desarrollado por Verdoorn, aparece otra fórmula desarrollada por Bela Balassa¹⁹, que es la siguiente:

$$Bi = \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

¹⁸ (Verdoorn, 1960)

¹⁹ (Balassa, 1966)

Este índice, desarrollado por Bela Balassa tiene varias diferencias respecto al índice desarrollado por Verdoorn. En primer lugar, este nuevo índice solo puede tomar valores comprendidos entre 0 y 1. Cuanto más cerca se encuentre el valor de B_i respecto a 0, mayor nivel de comercio intraindustrial existirá, mientras que, si B_i toma valores cercanos a la unidad, mayor comercio interindustrial habrá.

El índice de Balassa puede ser utilizado para un conjunto de sectores o para el comercio exterior. Para ello, bastaría con calcular la media aritmética de la siguiente forma:

$$B = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

Tras estos dos índices, llegamos al índice que ha tenido un mayor éxito y que ha sido el principal a la hora de calcular el comercio intraindustrial de una economía, este índice fue desarrollado por Grubell-Lloyd²⁰ y se representa de la siguiente manera, esta fórmula puede denominarse como una evolución de aquella presentada por Balassa:

$$Bi = \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

Su simplificación sería:

$$GLi = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

Este indicador nos permite medir la parte solapada del comercio de un sector respecto al comercio total. Su resultado variará entre 0 y 1, siendo los resultados más próximos a la unidad aquellos en los que hay un mayor solapamiento entre flujos, es decir, cuando haya un predominio de comercio intraindustrial, y cuando el resultado se

²⁰ (Grubell & Lloyd, 1975)

aproxime a 0, nos encontraremos con un predominio de comercio interindustrial. Tal y como se señaló con anterioridad, esta nueva fórmula representa una evolución a aquella formulada por Balassa, respecto a que este nuevo indicador representa mejor la importancia relativa de cada industria sobre el comercio exterior total de un país, ya que incluye ponderaciones²¹.

Por lo tanto, para que podamos calcular la media ponderada para un conjunto de sectores, tendremos que ajustar la fórmula de una determinada manera, que sería la siguiente:

$$GL = \frac{\sum_{i=1}^n G_i (X_i + M_i)}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}$$

Las anteriores fórmulas tienen una serie de peculiaridades que han de ser tenidas en cuenta a la hora de analizarlas. En primer lugar, excepto en aquellos casos extremos donde haya importaciones y exportaciones nulas del sector i , siempre habrá una parte de tipo intraindustrial; excepto en el caso de que las exportaciones e importaciones del sector fueran iguales, siempre existirá una parte de comercio de tipo interindustrial; cuando existe comercio intraindustrial, éste siempre está compensado por definición; la parte no solapada, es decir, el saldo comercial, es considerado de tipo interindustrial²².

4.2.2 Metodología

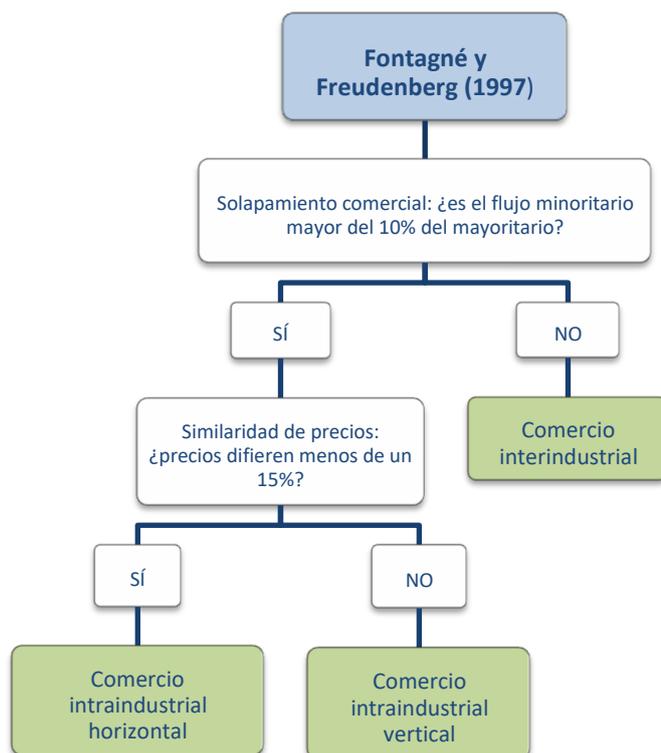
Cuando realizamos un estudio sobre el grado de comercio intraindustrial existente dentro de las fronteras de un país, tenemos dos metodologías básicas: La primera desarrollada por Greenaway, Hine y Milner (1994) y la segunda por Fontagné y Freudenberg (1997). Ahora toca elegir cual de las dos metodologías es más conveniente de utilizar para el desarrollo de este trabajo, tenemos que ver que posibles desventajas puede tener una teoría frente a la otra. La teoría desarrollada por Greenaway, Hine y Milner tiene un problema de duplicidad, es decir, esta teoría admite que el flujo comercial mayoritario puede tener a la vez naturaleza intraindustrial e interindustrial, sin embargo, La teoría desarrollada por Fontagné y Freudenberg elimina este problema de duplicidad y explica que un bien sólo puede tener naturaleza interindustrial o intraindustrial.

²¹ (Lobejón Herrero, 2001)

²² (López Martínez, 2003)

En el siguiente cuadro (cuadro 9) se recoge, mediante un esquema, la metodología empleada para determinar que tipo de comercio existe entre España y los Países Bálticos.

Cuadro 12: Metodología empleada para el análisis del comercio intraindustrial.



Fuente: (López Martínez, 2003)

Para poder estudiar que tipo de comercio tiene un país, primero tenemos que analizar los flujos de exportación e importación para un determinado bien y ver, si éstos se solapan. Por lo tanto, en aquellos casos en el que el menor de los flujos represente como mínimo el 10% del valor del mayor se considerará que el comercio de ese determinado bien tiene una naturaleza intraindustrial. Si ocurre lo contrario, el comercio se denominaría de tipo interindustrial²³. Es decir, en esta teoría se considera que el comercio de un producto es intraindustrial cuando los flujos cruzados del mismo tienen

²³ (Núñez Gamallo, Comercio intraindustrial español con la UE., 2004)

un grado de solapamiento superior al 10%, pasando a considerar la totalidad de dichos intercambios entre esta clase²⁴. La fórmula se expresaría de la siguiente manera:

$$CII_i = X_i + M_i, \forall i \text{ tal que } \frac{\min(X_i + M_i)}{(X_i + M_i)} > 10\%$$

Tras dividir el comercio entre comercio intraindustrial e interindustrial, procedemos a clasificar de manera más detallada al comercio intraindustrial, éste se puede dividir entre comercio intraindustrial vertical (intercambio de bienes similares pero de diferente calidad) o comercio intraindustrial horizontal (intercambio de bienes similares y de calidad similar). Para poder realizar esta distinción se presupone al precio como principal indicador de la calidad de un bien, pero, como en los datos recogidos en la Secretaría de Estado de Comercio no recogen el precio de cada bien, se utilizará el índice de valor unitario (IVU) de cada producto, este índice se calcula dividiendo el valor de un flujo comercial entre sus unidades físicas. Ahora bien, para que se pueda considerar que un producto tiene una diferenciación horizontal²⁵, el IVU de exportación e importación deben de tener unos valores próximos, por lo tanto, el resultado final tiene que estar entre los valores 0,85 y 1,15.

$$CIIH_i = X_i + M_i, \forall i \text{ tal que } 0,85 \leq \frac{IVU(X_i)}{IVU(M_i)} \leq 1,15$$

Ahora ya sabemos que todos aquellos resultados que comprendan entre 0,85 y 1,15 significará que ese determinado bien tiene una naturaleza de tipo horizontal, por lo tanto, todos aquellos bienes que se encuentren fuera de este rango de valores tendrán una distinción de tipo vertical, ésto nos señalará que existe un intercambio de bienes de diferentes calidades.

Tras realizar la distinción entre productos con una diferenciación de tipo horizontal o vertical, haremos una distinción por gamas dentro de la diferenciación vertical, diferenciando entre comercio intraindustrial vertical de alta gama (CIIVA) o comercio intraindustrial vertical de baja gama (CIIVB).

²⁴ (López Martínez, 2003)

²⁵ La diferenciación horizontal de productos y los productos homogéneos serán considerados de gama media.

Cuando el índice de valor unitario (IVU) de las exportaciones sea mayor que el de las importaciones, la calidad del producto exportado será mayor que la del producto importado, por lo tanto, la diferenciación de ese bien será vertical de alta calidad:

$$CIIVA_i = X_i + M_i, \forall i \text{ tal que } \frac{IVU(X_i)}{IVU(M_i)} > 1,15$$

En el caso contrario, es decir cuando el índice de valor unitario (IVU) de las exportaciones sea menor que el de las importaciones, la calidad del producto exportado será menor que la calidad del producto importado, por lo tanto, la diferenciación de ese producto será vertical de baja calidad:

$$CIIVB_i = X_i + M_i, \forall i \text{ tal que } \frac{IVU(X_i)}{IVU(M_i)} < 0,85$$

Tras explicar de manera teórica las diferentes metodologías que hemos utilizado para poder clasificar los datos, se procede a aplicarlo a los datos del comercio que tenemos de los países objeto de estudio en este trabajo, es decir, de España con Estonia, Letonia y Lituania, así, podremos concluir que tipo de comercio existe entre estos países, por lo tanto, si el comercio es interindustrial o intraindustrial para, después, clasificarlo por su calidad.

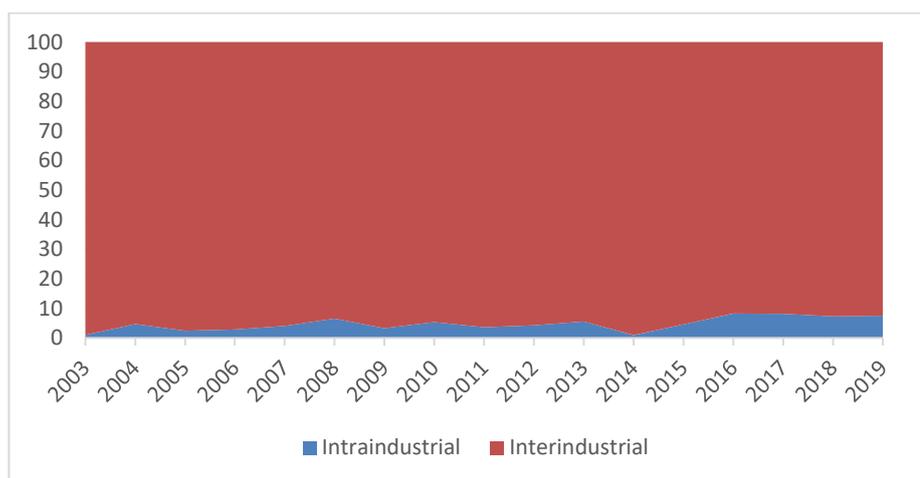
4.3 Características del comercio entre España y los Países Bálticos

Ahora vamos a hacer el análisis empírico sobre el comercio bilateral entre los países que estamos tratando en este trabajo, así sabremos si entre España y cada uno de los países bálticos existe comercio interindustrial o intraindustrial y que gamas de calidad nos podemos encontrar dentro del comercio intraindustrial.

4.3.1 Estudio del comercio entre España y Estonia

En primer lugar, comenzaremos con el comercio entre España y Estonia, en el gráfico 12 viene representado el porcentaje que representa durante el siglo XXI el comercio intraindustrial e interindustrial.

Gráfico 12: Comercio intraindustrial e interindustrial de España con Estonia (% sobre el total de bienes España-Estonia)



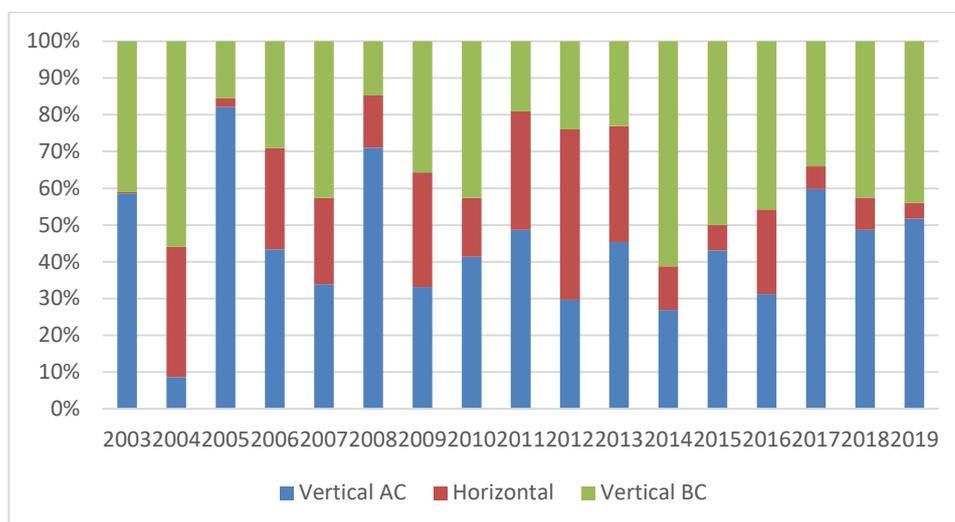
Fuente: elaboración propia a través de datos obtenidos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, 2019)

El gráfico 12 se muestra como el comercio entre estos países es principalmente de tipo interindustrial. Ésto quiere decir que la mayoría de los productos intercambiados entre ambos países tienen diferentes características. Este gráfico es reafirmado teniendo en cuenta que estos dos países son muy diferentes, por ejemplo, España es un productor muy importante de productos alimenticios como las naranjas o las aceitunas, mientras que, Estonia, tiene a la maquinaria como uno de sus principales productos exportados.

En el gráfico 13 se expresa, por gamas de calidad, el comercio intraindustrial entre España y Estonia. En primer lugar, recordar que el comercio intraindustrial representa una parte muy pequeña sobre el total de intercambios anuales. Este tipo de comercio recoge a todos aquellos productos que tienen unas características similares. Los bienes de misma calidad (horizontal) significan, normalmente, una parte más pequeña que los bienes de diferente calidad (vertical). Es decir, la mayoría de los productos

intercambiados entre ambos países, a pesar de tener unas características similares, tienen una calidad distinta.

Gráfico 13: Comercio intraindustrial entre España y Estonia por gamas de calidad (% del comercio total de bienes España-Estonia)



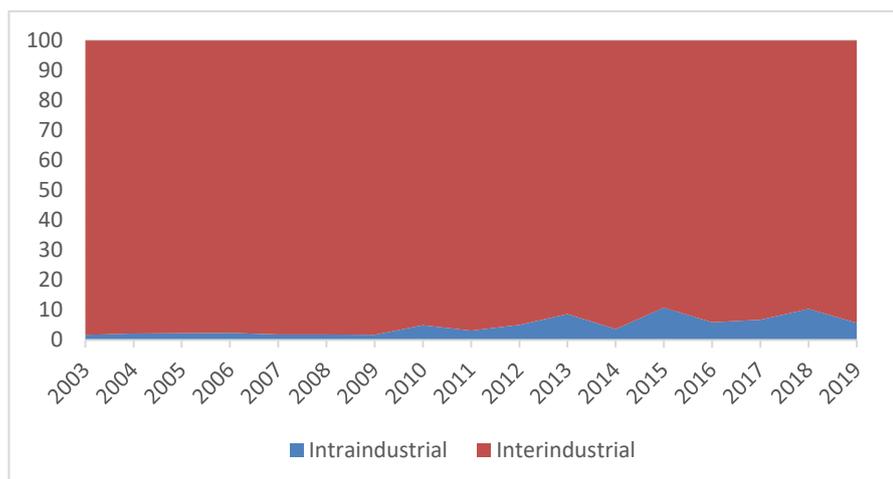
Fuente: elaboración propia a través de datos obtenidos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, 2019)

4.3.2 Estudio del comercio entre España y Letonia

En segundo lugar, procederemos a analizar el tipo de comercio entre España y Letonia también buscaremos aquellos parecidos o diferencias que tenga con el comercio entre España y Estonia.

Por ello, en el gráfico 14 se representa el comercio intraindustrial e interindustrial entre España y Letonia.

Gráfico 14: Comercio intraindustrial e interindustrial de España con Letonia (% sobre el total de bienes España-Letonia)

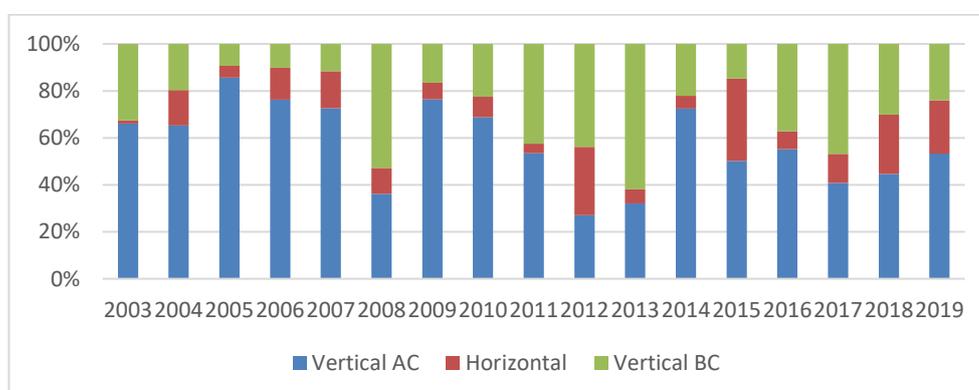


Fuente: elaboración propia a través de datos obtenidos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, 2019)

Se puede observar en el gráfico 14 como, igual que en el caso anterior, el comercio interindustrial representa una mayor parte del comercio total de bienes entre España y Letonia, la mayoría de los productos intercambiados son distintos.

Igual que con Estonia, el valor de la mayoría de los productos intercambiados será diferente. En el caso de Letonia, destaca que durante la primera parte del período analizado (2003 – 2010), una gran parte de los bienes exportados por Letonia a España son de menor calidad, es decir, tienen un precio más bajo que aquellos productos que España exporta a Letonia, que tendrán una calidad más alta y, por lo tanto, un precio más alto (gráfico 15).

Gráfico 15: Comercio intraindustrial entre España y Letonia por gamas de calidad (% del comercio total de bienes España-Letonia)



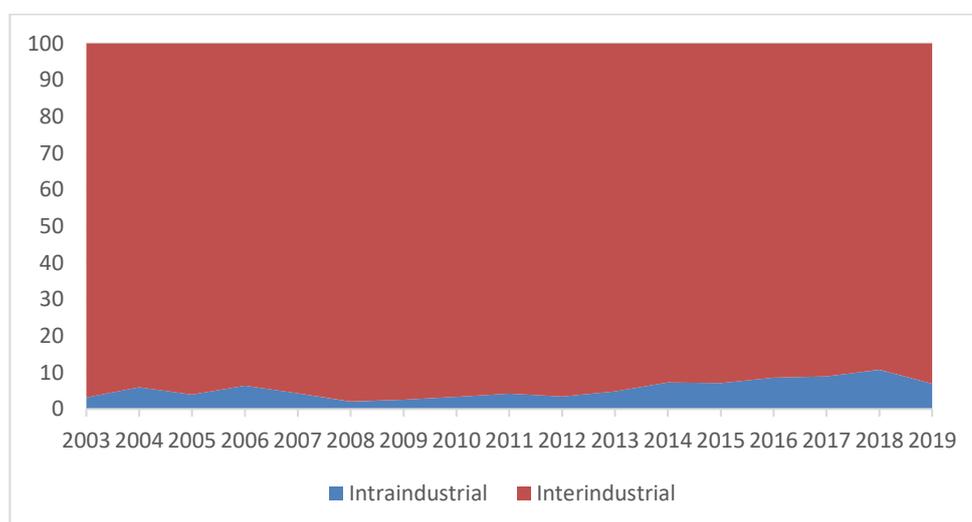
Fuente: elaboración propia a través de datos obtenidos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, 2019)

4.3.3 Estudio del comercio entre España y Lituania

Por último, estudiaremos el comercio entre España y Lituania y observaremos si el caso lituano las características de sus intercambios con el país ibérico son similares a las de sus vecinos o no.

Por ello, en el gráfico 16 se representa el comercio intraindustrial e interindustrial entre España y Lituania.

Gráfico 16: Comercio intraindustrial e interindustrial de España con Lituania (% sobre el total de bienes España-Lituania)

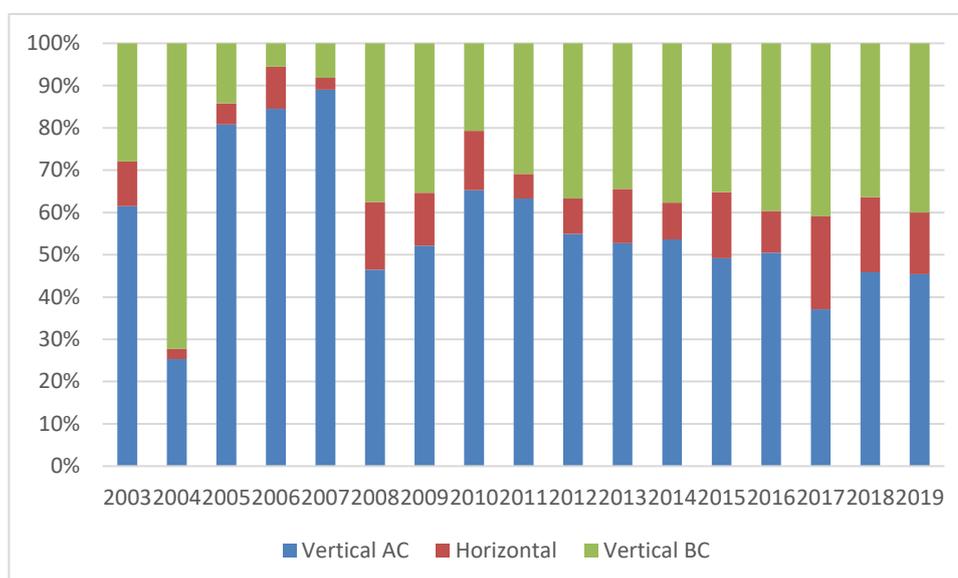


Fuente: elaboración propia a través de datos obtenidos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, 2019)

En el caso de Lituania, el comercio interindustrial sigue representando una mayoría respecto al comercio intraindustrial. La mayoría de los productos intercambiados tienen una naturaleza distinta.

El gráfico 17, se observa la misma tendencia que en las dos otras Repúblicas Bálticas, la mayor parte de los productos que se intercambian entre España y Lituania tienen diferente calidad, por lo tanto, diferente valor.

Gráfico 17: Comercio intraindustrial entre España y Lituania por gamas de calidad (% del comercio total de bienes España-Lituania)



Fuente: elaboración propia a través de datos obtenidos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, 2019)

4.3.4 Conclusiones sobre el tipo de comercio

A raíz del análisis de los tipos de comercio entre España y cada uno de los países objeto de estudio. Se pueden obtener una serie de conclusiones.

En primer lugar, la mayoría del comercio es de tipo interindustrial, es decir, la mayoría de los productos intercambiados tienen diferente naturaleza, este tipo de comercio produce que aquellos países que son abundantes en capital exportarán aquellos productos que utilizan de forma intensiva el capital (manufacturas), e importarán aquellos productos que son intensivos en trabajo (alimentos). En oposición, aquellos países que son abundantes en trabajo exportarán aquellos productos que son intensivos en trabajo e importarán aquellos productos que son intensivos en capital.

En segundo lugar, el comercio interindustrial produce una especialización productiva de los países, además, en este trabajo estamos estudiando el comercio entre países completamente contrarios en cuanto a economía, producción, estilo de vida, etc.

Por lo tanto, que entre estos países predomine el comercio interindustrial es lo más razonable.

En tercer lugar, en cuanto a la clasificación por gamas, es similar en los tres Países Bálticos respecto a España. Predomina el comercio vertical (diferente calidad), respecto al horizontal, y es superior, aunque con un estrecho margen, el comercio intraindustrial vertical de alta calidad, lo que quiere, decir que los productos exportados por España a Estonia, Letonia y Lituania tienen una calidad superior a los que España recibe de estos 3 países.

4.4 Otros estudios empíricos sobre el comercio intraindustrial

Muchos autores han realizado estudios sobre el comercio bilateral, el tema principal de todos estos estudios es el análisis de las características los aquellos intercambios de bienes. A continuación, se recogen diferentes estudios realizados por expertos en el comercio intraindustrial, así como, información acerca de aquellos métodos que emplearon para el cálculo del comercio intraindustrial y, también, sobre el resultado obtenido.

Para empezar, citamos un estudio en el que se analiza el tipo de comercio entre España y Portugal entre los años 1980 y 2000²⁶. En este estudio se emplea el método que desarrollaron Fontagné y Freudenberg. El resultado final de este trabajo recoge en porcentajes el comercio intraindustrial que hay entre España y Portugal. Hemos decidido utilizar el resultado del año 2000 para exponer alguna conclusión de este análisis, en él, se recoge que el comercio intraindustrial representa un 47,92% del total, esto quiere decir que, a principios del siglo XXI, entre los dos países ibéricos, el comercio fue mayoritariamente interindustrial aunque con una diferencia bastante pequeña.

El siguiente estudio analiza los intercambios entre España y EEUU entre los años 1990 y 2004²⁷. Este estudio, a diferencia del anterior, utiliza para el cálculo del comercio

²⁶ (López Martínez, 2003)

²⁷ (Moslares, 2006)

intraindustrial los índices de valor unitario y de Grubell y Lloyd. El resultado de este análisis certifica que entre los años 2000 y 2004 los intercambios realizados entre ambos países son interindustriales, con una clara diferencia respecto al comercio intraindustrial, durante este período el comercio intraindustrial representa tan sólo un 26,34% del total, ésto se debe, principalmente, a las diferencias que existen entre los dos países en materia tecnológica.

Para terminar con los análisis comparativos entre el comercio de España y otros países conviene citar un estudio en el que se tratan datos sobre el comercio entre España y el resto del mundo²⁸. A la hora de analizar el resultado vamos a sesgar bastante el estudio, ya que nosotros vamos a exponer únicamente los resultados entre los años 2000 y 2001, a pesar de que este estudio analice el período comprendido entre 1980 y 2001. El autor emplea el método de Fontagné y Freudenberg, a diferencia del estudio anterior el comercio que predomina en España durante los dos primeros años del siglo XXI es fundamentalmente intraindustrial, ya que en el año 2000 el comercio intraindustrial es de un 74,8% y en el año siguiente es de un 76,8%.

También podemos encontrarnos con estudios que examinan el tipo de comercio que hay entre otros países, el ejemplo que vamos a citar es uno que se centra en el comercio entre Colombia y Estados Unidos entre los años 1995 y 2005, éste emplea de nuevo el método desarrollado por Fontagné y Freudenberg, el resultado de este trabajo indica que entre los dos países el comercio intr industrial representa sólo un 9,02%, este resultado es bastante esperado por la diferencia económica entre los dos países, por eso es más normal que los intercambios que se realizan sean de productos distintos.

Tras citar algunos ejemplos sobre diferentes estudios acerca del comercio intraindustrial entre diferentes países, se puede llegar a una conclusión, aquellos países que se encuentren dentro de un marco económico similar, es decir, que tengan características similares en cuanto a desarrollo tecnológico, cercanía geográfica...; Será más normal que el comercio intraindustrial tenga un mayor peso dentro de los intercambios totales realizados por un determinado país, ésto es normal, ya que todos aquellos países que sean similares comerciarán productos similares.

²⁸ (Núñez Gamallo, Una panorámica sobre los estudios empíricos acerca del comercio intraindustrial español, 2004)

Conclusiones

La investigación y el análisis realizados a lo largo de este trabajo permiten sintetizar una serie de conclusiones a partir de los apartados desarrollados anteriormente. A continuación, se recogen las siguientes conclusiones.

1. Las teorías que se desarrollan a partir del siglo 20 son las más adecuadas para explicar la evolución del comercio internacional durante los últimos años. El aumento del comercio intraindustrial durante el siglo pasado provoca, que las denominadas teorías modernas o “nuevas teorías del comercio internacional” sean las mejores para poder realizar un estudio sobre el comercio exterior. Sin embargo, la teoría neoclásica se sigue pudiendo aplicar.
2. Tanto España como las Repúblicas Bálticas han sufrido comportamiento similar cuando se integran dentro de un marco económico (Unión Europea), todos sufren un fuerte crecimiento económico.
3. La crisis de 2008 golpea en mayor medida a los Países Bálticos, en pleno proceso de adhesión a la Unión Europea. En primer lugar, la crisis provoca un aumento del paro en todos los países, aunque en el caso de los Países Bálticos sus tasas de desempleo disminuyen mucho más rápido que las de España. Además, conviene destacar la estrategia utilizada por los países del norte de Europa para poder afrontar la crisis, ya que, a diferencia de sus vecinos europeos, igualaron los ingresos y los gastos del Estado, haciendo que su deuda pública no aumentase y provocando su salida de la crisis de manera más temprana que el resto de Europa.

4. En cuanto a la competitividad de estos países conviene destacar que ninguno de ellos ha sido verdaderamente competitivo dentro del mercado internacional, eso sí, a raíz de la crisis estos países han ido ganando competitividad. En general, debido a la existencia de la moneda única y, en el caso de las Repúblicas Bálticas, la entrada del euro ha provocado una desaparición de los aranceles para el comercio con sus homólogos europeos.
5. Los Países Bálticos representan un porcentaje muy pequeño sobre el total del comercio de España con el resto del mundo, siendo Francia, el principal socio comercial de España. El comercio entre España y los Países Bálticos se mantiene durante los años previos a la crisis para sufrir una caída durante los años 2009 y 2010, a partir de ese año, las Repúblicas Bálticas se incorporan a la Unión Europea y el comercio aumenta, aunque la subida es muy leve.
6. A la hora de capítulos arancelarios, en cuanto a las exportaciones los más destacados son la maquinaria y aparatos mecánicos (cap.84) y las frutas y frutos (cap. 09). Respecto de lo que recibe España de estos países, coincide con los principales sectores productivos de las economías de los Países Bálticos, en el caso de Estonia, los combustibles (cap. 27), con Letonia lo más destacado son los cereales (cap. 10) y, en el caso de Lituania, los muebles (cap. 94).
7. Dentro del comercio, podemos encontrarnos dos tipos, el comercio interindustrial y el comercio intraindustrial, siendo el primero, el que predomina en las relaciones comerciales entre España con Estonia, Letonia y Lituania. Lo que quiere decir, que la mayoría de los intercambios entre estos países son de productos diferentes. Comportamiento propio de aquellas economías de países con unas características y un desarrollo económico diferente.
8. Tras separar entre comercio interindustrial y comercio intraindustrial, se realizó un estudio sobre las diferentes gamas de calidad de los productos dentro del comercio intraindustrial, los resultados indican que la mayoría de

los productos intercambiados son de tipo vertical y, con una pequeña diferencia, de alta calidad. Este comportamiento se expande a los 3 países bálticos.

9. A raíz del análisis empírico efectuado y de los resultados obtenidos, se puede concretar, que aquellos países con una economía diferente tendrán un comercio interindustrial mayor.

Bibliografía

- Balassa, B. (1966). Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries. *American economic review*.
- Banco Mundial. (27 de 03 de 2019). *World Bank*. Obtenido de World Bank website: <https://data.worldbank.org/>
- BBC. (2 de 4 de 2019). Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-40092943>
- Brander , J., & Krugman, P. (1983). A reciprocal dumping model of international trade. *Journal of International Economics*.
- Cámara franco-española. (11 de 09 de 2019). *Relaciones comerciales: Francia-España*. Obtenido de <http://www.lachambre.es/infos-de-espana/comercio-exterior/relacionescomerciales-francia-espana/>
- Comisión europea. (15 de 08 de 2015). *Reglamento de ejecución (UE) no 1101/2014*.
- Eurostat. (25 de 07 de 2019). *Database Eurostat*. Obtenido de <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
- González Blanco, R. (2011). *Diferentes teorías del comercio internacional*. ICE.
- Grubell, H., & Lloyd, P. (1975). *The theory and measurement of international trade in differentiated products*. Londres: Macmillan.
- Gutiérrez, J. P. (08 de 09 de 2019). *Diccionario empresarial*. Obtenido de http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASMjcyMjtbLUouLM_DxblwMDS0NDA1OQ QGZapUt-ckhIQaptWmJOcSoAugwx9TUAAAA=WKE
- Heckscher, E. (1950). *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*.
- Helpman, E., & Krugman, P. (1985). *Market Structure and Foreign Trade*. The MIT Press.
- Krugman, P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*.
- Lobejón Herrero, L. (2001). *El Comercio Internacional*. España: Akal.
- López Martínez, I. (2003). *Las relaciones comerciales entre España y Portugal en el contexto de la integración europea*. A Coruña.

- Ministerio de Economía y Empresa. (27 de 07 de 2019). Obtenido de <http://www.mineco.gob.es/portal/site/mineco/menuitem.b6c80362d9873d0a91b0240e026041a0/?vgnnextoid=63fd7cb59784c310VgnVCM1000001d04140aRCRD>
- Moslars, C. (2006). An Empirical Estimation of the U.S. Intra-Industry Trade with Spain. *Estudios de economía aplicada*.
- Núñez Gamallo, R. (2004). *Comercio intraindustrial español con la UE*. A Coruña: Economía informa.
- Núñez Gamallo, R. (2004). Una panorámica sobre los estudios empíricos acerca del comercio intraindustrial español. ICE.
- OCDE. (2015). *OECD Economic Surveys*.
- Ohlin, B. (1933). *Comercio interregional e internacional*. Barcelona: Oikos-Tau.
- Paso, R. L. (07 de 08 de 2019). *Medición del grado de apertura de una economía*. Obtenido de <file:///C:/Users/rayoy/Downloads/Dialnet-MedicionDelGradoDeAperturaDeUnaEconomia-5562011.pdf>
- Paul Gutiérrez, J. (08 de 09 de 2019). Obtenido de http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASmJcyMjtbLUouLM_DxblwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhIQaptWmJOcSoAugwx9TUAAAA=WKE
- Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Inglaterra: John Murray.
- Secretaría de Estado de Comercio. (28 de 07 de 2019). Obtenido de <http://datacomex.comercio.es/CabeceraPersonalizada.aspx>
- Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Londres: W. Strahan & T. Cadell.
- Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. (2003). *El patrón del comercio mundial: comercio interindustrial e intraindustrial*. Boletín económico de ICE.
- UE. (2019). *AEAT*. Obtenido de Normativa arancelaria.
- Verdoorn, P. J. (1960). The intra-block trade of Benelux. En *Economic Consequences of the Size of Nations* (págs. 291-329). Londres: Macmillan.