



**UNIVERSIDAD DE JAÉN**  
*Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas*

Trabajo Fin de Grado

# **COMERCIO INTERNACIONAL DE ESTADOS UNIDOS**

**Alumna: Mónica Carrillo Molina**

**Mayo, 2016**

## RESUMEN

Hoy en día, el comercio internacional juega un papel determinante en la actividad económica de muchos países. Las empresas deben encontrar un destino comercial prioritario, de manera que aprovechen los beneficios que surgen de la internacionalización.

Estados Unidos es uno de los mercados con mayor importancia estratégica para las empresas españolas, debido a su favorable situación económica y comercial y a la reciente cooperación entre la Unión Europea y esta economía.

En base a las teorías del comercio internacional, el presente Trabajo Fin de Grado estudia las principales características de su economía y sus flujos comerciales, concretamente, para el período 2006-2014. En especial, se analiza la relación bilateral entre esta economía norteamericana y España.

## ABSTRACT

Nowadays, international trade plays an determining role in many countries Economy. Companies are supposed to find a prime commercial destination in orden to take advantage of the benefits arisen from internationalization.

The United States is one of the countries with the most strategic importance for Spanish enterprises due to its favourable economic and commercial situation and the recent cooperation between the European Union and the U.S.

Based on the theories of international trade, this Final Project studies the main features of its economy and trade flows, in particular, during the period 2006-2014. Specially, the bilateral relationship between the U.S. economy and Spain will be analysed.

## ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>5</b>
<b>2. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y MARCO INSTITUCIONAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES.....</b>	<b>9</b>
2.1. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL .....	9
2.1.1. TEORÍAS TRADICIONALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	10
2.1.2. NUEVAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	14
2.1.3. NOVÍSIMOS MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL.....	17
2.2. MARCO INSTITUCIONAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS .....	20
2.2.1. POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA CON ESTADOS UNIDOS.....	20
<b>3. ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS.....</b>	<b>24</b>
3.1. LA PRODUCCIÓN Y LA DEMANDA.....	25
3.2. EL MERCADO LABORAL.....	29
3.3. OTRAS VARIABLES MACROECONÓMICAS.....	32
<b>4. COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS .....</b>	<b>35</b>
4.1. POSICIÓN DE ESTADOS UNIDOS COMO OFERENTE Y DEMANDANTE EN EL MERCADO MUNDIAL.....	36
4.2. CARACTERÍSTICAS SECTORIALES Y GEOGRÁFICAS.....	40
4.3. RELACIONES COMERCIALES CON LA UNIÓN EUROPEA Y ESPAÑA....	45
<b>5. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES.....</b>	<b>52</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>56</b>
<b>WEBS CONSULTADAS .....</b>	<b>58</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Participación de los sectores productivos en el PIB de Estados Unidos en 2014 (en %) .....	27
Cuadro 2: Evolución y clasificación del empleo total de Estados Unidos en el período 2006-2014 (nº de puestos de trabajo en millones).....	31
Cuadro 3: Evolución de la inflación de Estados Unidos en el período 2006-2014 (a precio medios de consumo).....	33
Cuadro 4: Evolución del tipo de cambio en el período 2008-2015 (€/USD) .....	33
Cuadro 5: Comparativa mundial del comercio exterior en 2014.....	37
Cuadro 6: Evolución de la balanza comercial de bienes y servicios de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en miles de millones de dólares) .....	39
Cuadro 7: Principales socios comerciales de Estados Unidos en 2014.....	44
Cuadro 8: Clasificación de los principales bienes exportados e importados por Estados Unidos a/de España según la CUCI en 2014 (en millones de dólares) .....	48

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolución de la tasa de variación anual del PIB de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en %)	25
Gráfico 2: Evolución de la tasa de desempleo de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en %)	30
Gráfico 3: Evolución del empleo a tiempo completo de Estados Unidos en el período 2006-2014 (nº de puestos de trabajo en millones)	32
Gráfico 4: Evolución del endeudamiento del Estado en el período 2006-2014 (en % del PIB)	34
Gráfico 5: Evolución de las exportaciones e importaciones de mercancías de Estados Unidos en el período 2004-2014 (en millones de dólares)	38
Gráfico 6: Distribución por tipos de productos de las exportaciones de Estados Unidos en 2014 (en %)	41
Gráfico 7: Distribución por tipos de productos de las importaciones de Estados Unidos en 2014 (en %)	42
Gráfico 8: Evolución de las exportaciones e importaciones de mercancías desde la Unión Europea a/de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en millones de dólares)	46
Gráfico 9: Evolución de las exportaciones e importaciones de mercancías desde España a/de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en millones de dólares)	47
Gráfico 10: Evolución de las exportaciones e importaciones desde Andalucía a/de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en millones de dólares)	50

## 1. INTRODUCCIÓN

A lo largo de los años, las relaciones comerciales entre países han sido estudiadas con la intención de conocer los motivos que ocasionan la integración y la apertura económica entre dichos socios. Hoy en día, nos encontramos en un entorno competitivo complejo e incierto, por lo cual las empresas necesitan diversificar sus negocios con el fin de obtener mayores ventajas competitivas que sus principales competidores. Para ello, una de las posibles opciones es la internacionalización. Muchas de las empresas españolas dudan entre cuál será el destino más adecuado para su negocio. Con este trabajo se pretende analizar uno de los mercados con mayores oportunidades de expansión.

El país seleccionado para abordar este estudio de manera más específica ha sido Estados Unidos. Una de las razones de esta elección se basa en su importancia económica y comercial con respecto al resto del mundo, ya que representa, aproximadamente, el 25% de la producción total. Así pues, es la primera potencia mundial, tratándose, además, del principal emisor y receptor de inversión internacional (Secretaría de Estado de Comercio, 2015).

Desde la administración comercial española, se pretende favorecer la diversificación hacia nuevos mercados exteriores. Por ello, se elaboran los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM) con el propósito de identificar destinos comerciales prioritarios para las empresas españolas, debido a que muchas de ellas se encuentran estancadas en su proceso de internacionalización, dirigiéndose hacia mercados europeos maduros (ICEX, 2015). En este hecho se justifica, especialmente, la selección de Estados Unidos como país a analizar en el presente trabajo. Es una de las economías con mayor potencial de crecimiento, presentado oportunidades de negocio en diversos segmentos o nichos de mercado. Se trata de un importante socio estratégico para España, tanto en comercio como en inversión. A modo de adelanto, cabe destacar que Estados Unidos se sitúa como primer destino de las exportaciones de mercancías españolas y segundo de las exportaciones de servicios, fuera de la Unión Europea.

Gracias a la información aportada por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Washington (Secretaría de Estado de Comercio, 2015), podemos hacer referencia a los sectores productivos más viables para iniciar nuevos negocios en Estados Unidos, siendo estos: agroalimentario, bienes de consumo, bienes de alto contenido tecnológico,

infraestructuras, biotecnología, químico y farmacéutico, financiero, medioambiental y energías renovables, compras públicas y, por último, cultura, idioma y turismo de negocios.

Finalmente, he de hacer especial mención al apoyo institucional para el fomento del contacto con la administración estadounidense, además del apoyo al comercio y a la inversión (Secretaría de Estados de Comercio, 2015). Las relaciones económicas y comerciales entre Estados Unidos y España se han promovido en los últimos años, a causa de la intención de crear la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) entre esta economía norteamericana y la Unión Europea. Las negociaciones fueron iniciadas en julio del año 2013, abordando tres aspectos diferentes que se pretenden alcanzar: la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio de bienes, la liberalización del comercio de servicios, las compras públicas y las inversiones y, finalmente, una cooperación constante entre estas dos grandes potencias mundiales.

El objetivo principal de este proyecto es conocer la situación actual de los flujos comerciales entre Estados Unidos y España y su evolución en los años anteriores, especialmente en el período 2006-2014. De manera más concreta, los objetivos son:

- 1) Presentar la situación económica de Estados Unidos en los últimos años, centrando la atención en las principales variables macroeconómicas.
- 2) Obtener una visión global sobre la posición de Estados Unidos en el comercio mundial.
- 3) Analizar la evolución de las exportaciones y las importaciones de mercancías de Estados Unidos en el período 2004-2014.
- 4) Identificar los principales destinos y orígenes del comercio estadounidense.
- 5) Detallar los principales grupos de productos y servicios comercializados por Estados Unidos con sus diferentes socios comerciales, especialmente con España y Andalucía.

Para conseguir el cumplimiento de los anteriores objetivos, he recurrido a las siguientes fuentes de información. En el capítulo 2, se han utilizado diversas fuentes bibliográficas, que se detallan en la bibliografía de este trabajo. Principalmente, han sido de gran ayuda para aportar los fundamentos teóricos a este proyecto los libros de Óscar Bajo (1991) y José Antonio Alonso (2013) y el artículo elaborado por Raquel González (2011). Los capítulos 3 y 4 ofrecen gran variedad de información extraída, fundamentalmente, de las bases de datos estadísticos que ofrecen la Organización Mundial del Comercio, la Secretaría de Estado de Comercio (*DataComex*), las Naciones Unidas (*UN Comtrade Database*) y el Fondo Monetario

Internacional (*World Economic Outlook Database*). Para complementar estas fuentes, por la falta de información actualizada a 2014, he empleado bases de datos propias de los Estados Unidos de América, tales como las que ofrecen el Departamento de Comercio, a través de la Oficina de Análisis Económico (*Bureau of Analysis Economic*) y el Departamento de Trabajo, mediante la Oficina de Estadísticas del Trabajo (*Bureau of Labor Statistics*).

En la mayoría de ocasiones, la información obtenida es referida al período 2006-2014 (debido a la escasez de datos para el ejercicio 2015 por la proximidad de su cierre), utilizando el dólar estadounidense como moneda. Para explicar de manera más concreta la evolución de algunas variables económicas, se han calculado tasas de variación anuales<sup>1</sup> y medias<sup>2</sup> de ciertos períodos.

Con la finalidad de obtener unas conclusiones adecuadas, el presente Trabajo Fin de Grado está estructurado en cinco capítulos, siendo el primero de ellos de carácter introductorio. El segundo capítulo se centra, en un primer apartado, en argumentar las teorías del comercio internacional estudiadas por diferentes autores con el objeto de enmarcar los motivos de la internacionalización, diferenciando entre el comercio *intraindustrial* e *interindustrial* y considerando tanto las teorías clásicas como las nuevas y más modernas hipótesis sobre el comercio internacional. En un segundo apartado, se ha analizado el marco institucional que condiciona las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos.

El tercer capítulo se ha redactado con el propósito de dar a conocer la situación económica del país elegido para este estudio. En él, se explica y desarrolla la realidad económica de Estados Unidos a partir de las principales variables macroeconómicas, como son: producción y demanda, mercado laboral, precio, tipo de cambio y deuda pública.

El cuarto capítulo, con intención de concretar el análisis en el comercio internacional, se ha dedicado a definir la evolución de la posición comercial y de las relaciones comerciales de Estados Unidos con el resto del mundo. Dentro de él, se ha profundizado en diversos factores, desde la evolución de las exportaciones e importaciones estadounidenses hasta los principales productos ofertados y demandados por Estados Unidos. Fundamentalmente, se ha dado especial

---


$$^1 TV \text{ anual} = \frac{X_n - X_{n-1}}{X_{n-1}} * 100$$

$$^2 TV \text{ media} = \frac{(X_n - X_0) / X_0}{n} * 100$$



importancia al análisis de la relación comercial entre dicho país y la Unión Europea, centrando la atención en España dentro de este conjunto y, más específicamente, en Andalucía.

Finalmente, el quinto capítulo aporta las conclusiones más primordiales derivadas de este estudio.

## **2. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y MARCO INSTITUCIONAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES**

En el desarrollo de este capítulo, se explican las principales teorías de comercio internacional que han ido apareciendo a lo largo de la historia. Concretamente, podemos abordar tanto las teorías tradicionales del comercio internacional, centradas en el análisis de los flujos comerciales entre países –los cuales obtienen beneficios de la especialización y la división del trabajo–, como las nuevas teorías del comercio internacional, referidas las relaciones comerciales entre empresas de distintos países –las que se aprovechan de las ventajas derivadas de las economías de escala, la disponibilidad de mayor variedad de recursos y el estímulo de la competencia–. Para terminar, se va a hacer una breve referencia a los novísimos modelos de comercio internacional, cuyas hipótesis exponen las razones más novedosas por las que las empresas comienzan a internacionalizarse, así como las principales características de dichas entidades.

Las siguientes páginas van a centrarse en el marco institucional que condiciona los flujos de comercio de Estados Unidos con el exterior. Hay que resaltar la especial mención al futuro acuerdo de libre comercio entre este país y la Unión Europea.

### **2.1. TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

Las diferentes hipótesis propuestas por la teoría económica pretenden explicar los intercambios internacionales de bienes y servicios, argumentando desde el por qué y el cómo de dicho comercio hasta sus características principales y sus patrones comerciales ajustados a las diversas economías nacionales (Bajo, 1991).

Las teorías van a ser clasificadas en tres principales categorías: en primer lugar, las teorías tradicionales del comercio internacional; en segundo lugar, las nuevas teorías del comercio internacional, y, en tercer lugar, los novísimos modelos del comercio internacional.

### 2.1.1. TEORÍAS TRADICIONALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Con el transcurso de los años, la sociedad ha ido aumentando su complejidad y, por lo tanto, su grado de especialización. Esta especialización permite una asignación más eficiente de los recursos productivos y una mayor disponibilidad de bienes y servicios, los cuales dan lugar a una mejora del nivel de vida. En cuanto al aumento de la diversidad de gustos y necesidades de los compradores, observamos que los intercambios de bienes y servicios entre los distintos agentes económicos han crecido paulatinamente. Finalmente, podemos hablar de comercio internacional cuando estos agentes residen en distintas naciones. La explicación de estas teorías responde a las diferencias que se pueden encontrar entre las causas y el comportamiento de las transacciones dentro del propio país y fuera de él (Bajo, 1991).

En definitiva, las teorías tradicionales explican los intercambios comerciales en base a las diferencias en dotaciones factoriales y tecnología, que son fuentes de ventajas comparativas en un marco de competencia perfecta (González, 2011).

Un importante aspecto a tener en cuenta es que estas teorías tradicionales dedican sus estudios e hipótesis a la explicación del comercio *interindustrial*. Este es aquel en que los países exportarían e importarían productos pertenecientes a industrias diferentes. Por ello, sugieren la formación de una especialización contrastada en cada país, donde la estructura de las exportaciones se diferencia de la composición de las importaciones (Alonso, 2013).

#### **Teoría de la ventaja absoluta y teoría de la ventaja comparativa**

La hipótesis que supone el punto de partida para la mayoría de los modelos de comercio internacional es la *Teoría de la Ventaja Comparativa*.

La primera aproximación fue expuesta por Adam Smith. La denominada *Teoría de la Ventaja Absoluta* explica que un país exportaría mercancías en las que tuviera ventaja absoluta en costes, es decir, cuyo coste total de producción en términos absolutos fuera inferior en dicho país con respecto al otro país considerado, e importaría mercancías en las que tuviera desventaja absoluta en costes, siendo el coste total de producción en términos absolutos superior en comparación al otro país (Bajo, 1991). En conjunto, ambos países obtendrían una mejora del bienestar, ya que se especializarían en aquellos bienes que produjesen de manera más eficiente que en otros países (González, 2011).

Posteriormente, Robert Torrens y David Ricardo revisaron la anterior teoría, señalando que no era necesaria la existencia de diferencias absolutas en costes, sino que era suficiente con diferencias de costes relativos. Ricardo desarrolló el principio básico de la *Teoría de la Ventaja Comparativa*, basándose en los siguientes supuestos:

- a) Existencia de dos países y dos productos.
- b) Cumplimiento de la teoría del valor trabajo, siendo el trabajo el único factor productivo.
- c) Costes unitarios constantes.
- d) Nulos costes de transporte, ni trabas al intercambio internacional de mercancías.

A partir de estos supuestos, un país exportaría la mercancía que produce a un menor coste relativo e importaría aquella que produce a un mayor coste relativo, en comparación con la otra mercancía. Así pues, existiría una diferente productividad del trabajo en los dos países. Esta hipótesis nos lleva a una mejora del bienestar y, a su vez, a un incremento de la especialización productiva en ambos países (Bajo, 1991).

Óscar Bajo (1991) afirma que “*la teoría de la ventaja comparativa ha constituido el punto de partida para la mayor parte de las teorías explicativas de la dirección y composición del comercio internacional*”. Además, es posible ampliarla más allá de su estrecho marco de dos países, dos bienes y libre comercio en que fue formulada en su origen.

La teoría del valor trabajo en la que se basan estos argumentos ha sido, sin embargo, muy criticada ya que se apoya en unos supuestos muy restrictivos y alejados de la realidad. Por esto, este modelo fue rechazado, principalmente, por la exigencia de que el trabajo fuese el único factor productivo empleado, que fuese homogéneo y que existiese competencia perfecta entre los trabajadores.

La expresión más elaborada de la *reformulación neoclásica de la Teoría de la Ventaja Comparativa* se la debemos a James Meade. En ella, se reformula la anterior teoría en términos de costes de oportunidad. De esta manera, los costes de producción de una mercancía vienen dados por la producción alternativa a la que se renuncia para permitir la producción de dicho bien. Aun así, los resultados de la teoría de la ventaja comparativa no se alteran con la introducción de esta modificación (Bajo, 1991).

### **Teorema de Heckscher-Ohlin**

El modelo dominante dentro de la teoría de comercio internacional es el *Modelo Heckscher-Ohlin* (H-O), también conocido como *Teoría de las Proporciones Factoriales*, que trata de explicar los intercambios internacionales en un marco de competencia perfecta en todos los mercados. Como hemos visto en el sub-apartado anterior, el principio de la ventaja comparativa, a pesar de destacar las diferencias de productividad entre países, no explica con claridad el origen de dicha ventaja comparativa.

Según esta teoría neoclásica del comercio internacional, la ventaja comparativa se origina en las diferentes dotaciones de factores relativas de los países implicados en el intercambio comercial (Bajo, 1991). Los supuestos sobre los que se basa este modelo son:

- a) Existencia de dos países, dos bienes y dos factores productivos (capital y trabajo).
- b) Bienes perfectamente móviles entre países, sin costes de transporte ni trabas al comercio, y factores completamente inmóviles entre países, pero móviles entre industrias dentro de cada país.
- c) Mismas funciones de producción para cada bien, con rendimientos constantes de escala y productos marginales decrecientes para ambos factores y con una tecnología conocida, incorporada sin costes a los procesos productivos.
- d) Diferente intensidad de los factores productivos en cada bien.
- e) Competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores productivos.
- f) Preferencias de los agentes económicos idénticas y homotéticas.

A partir de esto, se deduce: “*un país exportaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente abundante e importaría el bien que utiliza intensivamente su factor relativamente escaso*” (Bajo, 1991). En conclusión, los países se especializarían en bienes que utilizan de manera intensiva (en relación al otro bien) el factor de producción en el que el país está relativamente (en relación al otro país) mejor dotado (Alonso, 2013).

Una variación de este modelo es el *Teorema de la Igualación del Precio de los Factores* elaborado por Paul Samuelson, el cual parte de los mismos supuestos, añadiendo la ausencia de especialización en la producción de cualquier bien en ambos países. Esta hipótesis afirma que la igualación de los precios de los bienes, en un marco perfectamente competitivo, nos llevaría a la igualación de los precios de los factores, tanto absolutos como relativos (Bajo, 1991).

En cuanto a las contrastaciones empíricas realizadas sobre el modelo H-O, podemos distinguir entre dos metodologías adoptadas:

- 1) Estudios sobre el contenido factorial del comercio. Destaca el llevado a cabo por Leontief, “*quien calculó las cantidades de capital y trabajo requeridas para producir un millón de dólares de exportaciones de los Estados Unidos y un millón de dólares de bienes que competían con las importaciones de los Estados Unidos*” (Bajo, 1991) con datos de 1947. El resultado obtenido fue que cada millón de dólares de exportaciones incorporaba menos capital y más trabajo que cada millón de dólares de importaciones competitivas. Esto estaba en contradicción con el *Modelo Heckscher-Ohlin*, el cual suponía que EEUU era un país relativamente abundante en capital, por ello, esta comprobación empírica se denominó como la *Paradoja de Leontief*.

Algunas soluciones y factores explicativos a las discrepancias de la paradoja de Leontief con el modelo H-O podrían ser la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias, la necesidad de considerar el factor recursos naturales o la posibilidad de que un país sea simultáneamente exportador neto o importador neto de los servicios de más de un factor. Esta última solución corresponde a Leamer (Bajo, 1991). No obstante, el motivo más corroborado ha sido el de la inclusión del capital humano como factor adicional, ya que el factor trabajo estadounidense posee una gran proporción de capital humano o trabajo cualificado.

A comienzos de la década de los setenta (González, 2011), Leontief corrigió que EEUU era, en realidad, un país relativamente abundante en capital humano; y no en trabajo como demostró anteriormente.

- 2) Comprobaciones sobre la composición del comercio. La primera contribución en este campo se debe a Baldwin. Este realizó diversas regresiones del volumen de exportaciones netas de Estados Unidos en 1962 sobre una serie de características sectoriales, obteniendo un coeficiente negativo y significativo para la relación capital-trabajo y un coeficiente positivo y, también, significativo para los niveles más altos de cualificación de la mano de obra (Bajo, 1991).

A modo de resumen, ambos estudios en el caso de Estados Unidos llegan a unas conclusiones similares, según Bajo (1991): “*las exportaciones americanas poseen una fuerte ventaja comparativa en productos relativamente intensivos en capital humano y trabajo cualificado,*

*mientras que los resultados son menos claros respecto al trabajo no cualificado y el capital físico”.*

Por último, es la contrastación empírica realizada por Grubel y Lloyd (1975) la que indica una de las principales lagunas del modelo H-O. Cuando el comercio internacional se produce entre dos países con mercancías de un mismo sector productivo, la teoría de las proporciones factoriales no llega a explicar este tipo de intercambio. Por ello, se han desarrollado nuevas teorías de comercio internacional, en las que se profundiza en los siguientes apartados.

### **2.1.2. NUEVAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

Recientemente, ha surgido una gran variedad de teorías alternativas que parecen explicar mejor ciertos rasgos actuales del comercio internacional, haciendo referencia a aspectos como la competencia imperfecta debida a las economías de escala y la diferenciación del producto. Gracias a este soporte teórico, podemos interpretar el comercio *intraindustrial*, que consiste en la exportación e importación simultánea por parte de un país de bienes pertenecientes a un mismo sector productivo.

Hoy en día, la mayoría de los intercambios comerciales se producen entre países industriales, que cuentan con similares dotaciones de factores, generando un comercio cruzado en el seno de un mismo sector (Alonso, 2013). Este hecho supone que sean difíciles de explicar mediante las anteriores teorías.

Por otra parte, la presencia de empresas multinacionales se debe a que estas disfrutan de ventajas sobre sus competidoras, como la internalización de algunas de sus actividades mediante inversión directa extranjera (Bajo, 1991). Su comportamiento está ligado a situaciones de competencia imperfecta. Igualmente, las anteriores teorías presentan limitaciones para explicar este tipo de entidades.

El análisis de los mercados industriales y de las situaciones de competencia imperfecta adquiere gran importancia en la explicación de los intercambios internacionales de bienes (Bajo, 1991). A continuación, encontramos algunas de las distintas teorías que justifican las tendencias del comercio internacional en la actualidad.

### **Teorías neotecnológicas**

Consideran el progreso tecnológico como un concepto fundamental para la definición de la ventaja comparativa y dan relevancia a las diferencias en la distribución de la inversión entre las industrias. Podemos distinguir dos argumentos principales:

- 1) El *Modelo del desfase tecnológico*: un país exportará aquel bien, en el cual disfrute de ventaja tecnológica para su producción, solo si la innovación pertenece únicamente a este país. Gracias a esta innovación, aparecerán economías de escala.
- 2) El *Modelo del ciclo de vida del producto*: fue diseñado en un principio para el caso de Estados Unidos. Según Raymond Vernon, existen distintos incentivos para introducir un producto en el mercado.

En una primera etapa (fase de introducción), con un producto nuevo, la producción se basa en comunicaciones fáciles y economías externas, por lo que el producto se ofrecería tanto con el mercado interno como en el externo. En una segunda etapa (fase de crecimiento), con un producto maduro, la demanda aumenta y las economías de escala son mayores, por lo que la empresa localizaría la producción en países extranjeros avanzados, vendiendo a clientes locales y exportando. Por último, en una tercera etapa (fase de madurez), con un producto estandarizado, la producción se localizaría en países en desarrollo, debido a los altos requerimientos de trabajo y la menor dependencia de las economías externas, dirigiendo desde allí los productos a los distintos mercados de destino (Bajo, 1991).

### **Diferenciación del producto y economías de escala**

Es importante destacar que, tal y como aporta Bajo (1991): “*la diferenciación del producto constituye uno de los principales rasgos que ha caracterizado la evolución reciente del comercio intraindustrial*”.

La aportación pionera que introduce la diferenciación del producto en el comercio internacional se debe a S. B. Linder. Este tipo de comercio puede producirse por diferenciación vertical, en relación con la variedad de calidades de la mercancía, u horizontal, a partir de otras cualidades del producto, como la marca o el diseño (Alonso, 2013; González, 2011).



Según Linder (1961), el comercio internacional en productos primarios depende básicamente de las dotaciones factoriales relativas de los países. Sin embargo, el comercio en productos manufacturados no funcionaría igual debido a las similares intensidades de uso de los factores de producción, sino que depende de las calidades de los productos diferenciados. Así, un país produciría aquel bien diseñado para satisfacer los gustos del mercado interior, exportándolo en caso de existir demanda exterior (Bajo, 1991).

Por otra parte, he de destacar la explicación del comercio *intraindustrial* a partir de dos supuestos fundamentales que incorporan la diferenciación de productos y las economías de escala en un marco de competencia imperfecta.

- 1) Competencia monopolística. El primer y más conocido es el modelo desarrollado por P. Krugman (1979), que parte de dos argumentos básicos:
  - a) Las economías de escala internas existen cuando al aumentar los gastos en factores se incrementa la producción en un porcentaje mayor. Así, al crecer la producción, disminuye el coste medio de cada unidad producida, a causa de la distribución de costes fijos entre un mayor número de productos.
  - b) La preferencia de los consumidores por la variedad se justifica en que estos se ven favorecidos por la posibilidad de elegir entre una amplia gama de productos, lo cual es preferible antes que comprar siempre el mismo.

Este enfoque sugiere que las empresas de un país, dentro un sector monopolístico, que producen un único tipo de producto podrán reducir sus costes medios y abastecerán tanto al mercado nacional como a la demanda extranjera recibida. A su vez, dicho país importará otras variedades extranjeras deseadas por el mercado nacional, produciéndose así el comercio *intraindustrial* (González, 2011). Como beneficios, las empresas producen mayores cantidades y, así, aprovechan mejor sus economías de escala, mientras que los consumidores pueden elegir entre una extensa diversidad de productos en un sector determinado, pagando un precio más bajo gracias al aumento de la competencia.

- 2) “*Dumping* recíproco”. Uno de los modelos desarrollados por P. Krugman y J. A. Brander (1983) supone que la rivalidad de firmas oligopolísticas es una causa alternativa del comercio internacional. Se debería desarrollar en un contexto con dos monopolios, uno en cada país, cada cual produciendo el mismo bien, con los mismos costes y cubriendo

similares preferencias de los consumidores. Cada empresa tendría interés en exportar unidades nuevas a un precio inferior que en el mercado local (González, 2011).

### **2.1.3. NOVÍSIMOS MODELOS DE COMERCIO INTERNACIONAL**

Tradicionalmente, las teorías del comercio internacional han considerado a las empresas de una determinada industria como idénticas entre ellas. No obstante, desde mediados de los noventa, se llevaron a cabo novedosos estudios empíricos que vinieron a demostrar la heterogeneidad entre las empresas, incluso entre aquellas pertenecientes a un mismo sector productivo (González, 2011).

Los primeros trabajos que buscaban demostrar estas diferencias empresariales se desarrollaron en base al sector manufacturero de Estados Unidos, ampliando, más adelante, las contrastaciones en otros países. De forma similar, según señala Raquel González (2011), se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- a) La mayoría de empresas no son exportadoras.
- b) Una pequeña parte de las empresas exportadoras concentran la mayoría de las exportaciones realizadas.
- c) En general, sólo una mínima proporción de la producción total se dedica a exportación.
- d) En todas las industrias existe, como mínimo, una empresa exportadora.
- e) En general, las empresas exportadoras son más grandes, productivas, cualificadas e intensivas en capital y tecnología y pagan mayores salarios que las no exportadoras. Tales características parecen que se poseen de manera previa al inicio de la actividad de exportación.

En base a estas observaciones, necesariamente, se han elaborado nuevas hipótesis de comercio internacional, las cuales conocemos como novísimos modelos, que otorgan a las empresas un protagonismo al explicar los flujos de comercio entre países. Una de las bases de estos modelos es la acumulación de conocimiento, como la experiencia en el sector, y el progresivo aumento del compromiso de activos en el comercio exterior (Cardozo, Chavarro, y Ramírez, 2007).

### **Teoría Ecléctica**

Dunning (1988) recopiló las afirmaciones teóricas de la organización industrial, la teoría de los costes de transacción (o teoría de la internalización) y las teorías de localización y del comercio internacional en un único sistema que pretendía explicar la expansión internacional de las empresas. A este teorema se le denominó *Paradigma de OIL*, cuyas siglas corresponden con las teorías que recoge: propiedad (“Ownership”), localización (“Location”) e internalización (“Internalization”). En resumen, la teoría ecléctica afirma que el principal motivo que lleva a las empresas a internacionalizarse se basa en un análisis de costes y de las ventajas de producir en el extranjero que obtendrían (Cardozo et al., 2007).

Para que una empresa consiga explotar sus ventajas competitivas en el extranjero, transformándose en una empresa multinacional, (Cardozo et al., 2007) debe cumplir con cuatro condicionantes:

- 1) La empresa debe poseer ventajas competitivas sobre el resto de empresas de su entorno, tales como los activos intangibles (por ejemplo: el “know-how” o las capacidades organizativas).
- 2) La empresa debe explotar dichas ventajas por sí misma, gracias a la expansión de sus actividades en el mercado o la reducción de costes de transacción.
- 3) La empresa debe localizar, al menos, una de sus plantas de producción en el extranjero, decidiendo el destino que considere más adecuado en función de sus características (dotación de factores, calidades, costes de transporte, obstáculos al comercio, infraestructuras adecuadas y/o diferencias idiomáticas, culturas o ideológicas).
- 4) Por último, la empresa realizará inversión directa en el exterior (IDE) cuando su estrategia a largo plazo no sea contradictoria.

De este modo, la organización obtendrá ventajas en propiedad, ventajas de localización y ventajas de internalización.

### **Modelo Uppsala**

También conocido como *Modelo de las Fases de Desarrollo*, esta teoría, propuesta por Johanson y Wiedersheim-Paul (1975) y revisada, posteriormente, por Johanson y Vahlne (1977), afirma que el proceso de internacionalización seguido por una empresa debe ser gradual

y evolutivo, de forma que adquiera más compromiso en los mercados internacionales a medida que obtenga un mayor grado de experiencia, conocimiento y nivel de recursos comprometidos. Asimismo, su modo de entrada en el mercado exterior aumentará en control de la actividad y beneficios obtenidos, así como en riesgo y compromiso de recursos (Cardozo et al., 2007).

Según este modelo, las principales etapas del proceso de internacionalización son: primero, actividades esporádicas de exportación (exportación indirecta); segundo, exportación mediante representantes independientes (exportación directa); tercero, sucursal comercial en el país de destino (filial de distribución); y, cuarto, unidad productiva en el país extranjero (filial de producción). De esta forma, la empresa va aumentando paulatinamente su conocimiento e información sobre el mercado extranjero (Brenes y León, 2008).

### **Teoría de las *born-global***

Este modelo expone la internacionalización de PYMES (pequeñas y medianas empresas). El término *born-global* hace referencia a aquellas empresas que han decidido internacionalizar su negocio de forma acelerada desde su constitución o en sus primeros años de vida, adoptando un enfoque global.

Se trata, principalmente, de organizaciones jóvenes, pequeñas y flexibles que se apoyan en la tecnología de la información y la comunicación (TIC), así como en las alianzas estratégicas y las redes globales, para desarrollar su actividad (Brenes y León, 2008). Además, hay que destacar que las nuevas condiciones del mercado llevan a estas empresas a especializarse en determinados nichos de mercado (Cardozo et al., 2007). Su decisión de vender en el exterior responde, fundamentalmente, a la saturación de los mercados domésticos, donde la demanda es insuficiente. Por ello, y gracias a la homogeneización de los gustos y preferencias de los compradores, destinan sus productos a mercados exteriores (Cardozo et al., 2007). Otras de las características de estas empresas son, por ejemplo, la experiencia y destrezas del empresario – o directivo– o el carácter innovador del producto o servicio comercializado.

## **2.2. MARCO INSTITUCIONAL DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA Y ESTADOS UNIDOS**

En este apartado, se detallan las principales características que presenta la política comercial de la Unión Europea con Estados Unidos. Hay que tener en cuenta que ambos bloques se encuentran presentes en las principales instituciones multilaterales que se ocupan de los flujos de comercio a nivel mundial, por lo que los compromisos adquiridos en ellas condicionan las relaciones comerciales entre estas economías.

Cabe destacar la Organización Mundial del Comercio (OMC), así como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). La primera de ellas constituye la base del sistema multilateral de comercio, es decir, se ocupa de las normas mundiales por las que se rige el comercio entre las distintas naciones (Organización Mundial del Comercio [OMC], 2016). Por su parte, la OCDE es una institución en la que los gobiernos cooperan para responder a retos económicos, sociales y ambientales derivados de la interdependencia y la globalización. Su principal objetivo consiste en promover políticas orientadas a alcanzar un crecimiento económico sostenible y una estabilidad financiera, apoyar la formación de una economía mundial sana y contribuir al crecimiento del comercio mundial, con carácter multilateral y no discriminatorio (Secretaría de Estado de Comercio, 2016).

### **2.2.1. POLÍTICA COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA CON ESTADOS UNIDOS**

La Política Comercial de la Unión Europea con Estados Unidos se apoya en la Declaración Transatlántica de 1990. La denominada Nueva Agenda Transatlántica (NAT), aprobada en la cumbre bilateral UE-EEUU que se celebró en diciembre de 1995 en Madrid, constituye el punto de partida en los acuerdos entre ambos bloques comerciales (Lanzas, 2013).

Actualmente, la estructura de las relaciones económicas y comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea está configurada por el Marco Económico Transatlántico. Este marco fue creado en abril de 2007. Supone la continuidad con los contenidos y estructuras anteriormente citados; sin embargo, incorpora una mayor priorización en los temas y un nuevo órgano, denominado *Transatlantic Economic Council* o Consejo Económico Transatlántico (TEC),

dedicado al pleno diálogo económico entre EEUU y la UE. Este órgano es un foro de debate, cuyo objetivo es lograr un mercado trasatlántico sin barreras comerciales mediante su orientación, supervisión y estimulación (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b). Primordialmente, este consejo está orientado hacia el fortalecimiento de la integración económica entre Estados Unidos y la Unión Europea mediante la progresiva mejora de la competitividad, el incremento del comercio, la promoción del crecimiento económico y la creación de empleo (U.S. Department of State, 2016). En las nuevas relaciones transatlánticas, podemos encontrar diversos diálogos que pretenden cumplir con los objetivos del consejo, haciendo hincapié en la interlocución con la sociedad civil (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b). Estos son: Diálogo Empresarial Transatlántico (TABD), Diálogo Transatlántico de los Consumidores (TACD), Diálogo Transatlántico entre Legisladores (TLD) y Red de Política Transatlántica (TPN).

El 27 de octubre de 2009 se celebró la cuarta reunión del TEC, donde se hizo especial mención a los desafíos económicos globales provocados por la crisis económica y financiera mundial. Dado el especial interés mostrado por Estados Unidos en reforzar la cooperación en el campo energético, se propuso la creación del Consejo Transatlántico de la Energía, en una nueva cumbre el 3 de noviembre de 2009, destinado a cuestiones de eficiencia energética, cooperación tecnológica en energías renovables y seguridad energética. Además, se acordó la constitución del Diálogo sobre Innovación, dirigido al estímulo del crecimiento, la productividad y la actividad empresarial, mediante el intercambio de información sobre prácticas políticas y medidas destinadas a la mejora del entorno normativo en actividades innovadoras (U.S. Department of State, 2016; Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

Las actuaciones del TEC están centradas, en general, en las barreras técnicas, a través de una especial atención al principio de reconocimiento mutuo; a la cooperación regulatoria de carácter financiero, medioambiental y energético; al reconocimiento de cualificaciones profesiones, y a la cooperación en supervisión financiera. A partir de mayo de 2010, el TEC adquirió un carácter más político y menos técnico. Además, los principales avances y esfuerzos de esta cooperación transatlántica se centraron en áreas como las TIC, *e-mobility* o *e-health*. Desde el punto de vista de España, se considera esencial la adhesión de los problemas relacionados con las compras públicas como tema económico global de debate estratégico a tratar por el TEC y el fomento del cumplimiento de los derechos de propiedad intelectual (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

Actualmente, el plan de trabajo del TEC está constituido por las siguientes cuestiones: computación en la nube, *e-mobility*, *e-health*, eficiencia energética, reciclaje, investigación y desarrollo, TIC, innovación y tecnología, bio-economía, inversión, nanotecnología, materias primas, comercio seguro, cooperación comercial, flujos de intercambio de información, prácticas adecuadas para pequeñas y medianas empresas, financiación, derechos de propiedad intelectual, productos farmacéuticos, seguridad y regulaciones, traslado de residuos y normativas (U.S. Department of State, 2016).

### **Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión**

En la Cumbre UE-EEUU del 28 de noviembre de 2011, se produjo uno de los acuerdos más relevantes para las relaciones transatlánticas. La decisión asumida consistió en crear en el seno del TEC un Grupo de Trabajo de Alto Nivel para el Crecimiento y el Empleo, cuya finalidad es identificar y valorar políticas y medidas que permitan incrementar los flujos comerciales y de inversión con el objetivo de fomentar la creación de empleo, el crecimiento económico y la competitividad internacional (Secretaría de Estado de Comercio, 2016). Principalmente, debía examinar las posibilidades referentes a la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias y la cooperación y compatibilidad en normas y reglamentos. Para cada una de estas cuestiones, el grupo de trabajo analizaría el impacto a corto y medio plazo, su viabilidad, sus implicaciones y la concordancia con las obligaciones comerciales bilaterales y multilaterales (Comisión Europea, 2016). Tras unos meses de trabajo, finalmente, este grupo publicó su informe final en febrero de 2013, en el que recomendaba el inicio de negociaciones para alcanzar un compromiso sobre comercio e inversiones entre EEUU y la UE, es decir, el denominado *Transatlantic Trade and Investment Partnership* o Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP).

El TTIP es un acuerdo estratégico de gran relevancia para los países implicados. Además de eliminar barreras u obstáculos al comercio y a la inversión entre ambos lados del Atlántico, supondría el establecimiento a futuro de estándares técnicos globales. Su objetivo es alcanzar un pacto de amplio alcance, que eliminaría la mayoría de los aranceles, abriría los sectores de servicios e inversión, abordaría el mercado de compras públicas y se centraría en la cooperación regulatoria y reglamentaria. Concretamente, el TTIP se apoya en tres pilares: acceso a mercados; aspectos reglamentarios y barreras no arancelarias y normas; principios y modos de cooperación frente a retos comunes y oportunidades a escala global (Secretaría de Estado de

Comercio, 2016). En cuanto a las negociaciones iniciadas entre EEUU y la UE, se ha pretendido que estas sean transparentes, abiertas y razonables con la intención de obtener un acuerdo equilibrado (Comisión Europea, 2016).

Estas negociaciones entre Estados Unidos y la Unión Europea comenzaron el 8 de julio de 2013 en Washington (EEUU). Hasta el momento, han sido celebradas trece rondas de negociaciones del TTIP. La décimo-primera tuvo lugar en octubre de 2015 en Miami (U.S. Trade Representative, 2016); la penúltima ronda se celebró en la semana del 22 al 26 de febrero de 2016 en Bruselas, tratándose los tres principales pilares citados anteriormente (Comisión Europea, 2016b); mientras que la última reunión ha tenido lugar, recientemente, en Nueva York la semana del 25 al 29 de abril de este año (Comisión Europea, 2016). No obstante, la firma de este tratado está todavía pendiente de un acuerdo estable entre ambos socios, encontrándose en una temprana situación de negociación (Voss, 2015). Por ello, se pretende acelerar el ritmo, celebrando una nueva reunión antes de mediados de 2016 (Secretaría de Estado de Comercio, 2016).

En conclusión, las relaciones económicas y comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea tienen una gran importancia a nivel global, debido a que estas dos áreas representan en conjunto cerca de una tercera parte del comercio mundial y casi la mitad (46% en 2014) del PIB mundial (Secretaría de Estado de Comercio, 2016). Gracias a este acuerdo, se conseguirá impulsar el crecimiento, reducir los precios y abastecer a los consumidores europeos y estadounidenses de una mayor variedad de bienes y servicios (Comisión Europea, 2015).



### 3. ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS

En este capítulo, se va a analizar el entorno económico de Estados Unidos tanto actualmente como en los últimos años de crisis, haciendo referencia al comportamiento del Producto Interior Bruto en este período y a los sectores productivos que más han influido en esta evolución.

Los Estados Unidos de América constituyen el cuarto país con mayor extensión del mundo. Como información general, podemos recordar que su capital es Washington D.C., su moneda oficial es el dólar norteamericano (USD) y su idioma oficial es el inglés, mientras que el español es el segundo más hablado por sus ciudadanos. Esta nación se constituye como una República Federal Presidencialista, basándose en un sistema político democrático constitucional (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b). Se trata de un país con grandes diferencias tanto económicas como culturales, geográficas o étnicas, debido fundamentalmente a su gran tamaño.

La crisis económica iniciada en 2008 ha sido su mayor recesión desde la *Gran Depresión* de 1929 (Agencia Andaluza de Promoción Exterior [EXTENDA]). Sin embargo, Estados Unidos es uno de los países que se ha recuperado más rápidamente, gracias al plan de estímulo presupuestario y monetario de largo alcance que fue llevado a cabo (Santander, 2016). Desde 2012, uno de los objetivos más importantes de la Reserva Federal ha sido mantener una política monetaria capaz de promover el crecimiento, además de conseguir bajas tasas de interés a corto y largo plazo (EXTENDA, 2014). En el año 2013, se destinaron recursos a los sectores más perjudicados para fomentar su crecimiento y reequilibrar la economía. Además, se llevó a cabo un plan para reducir el déficit público. Para 2015, se estimó un crecimiento superior al obtenido en los últimos años, basado en la debilidad de las tasas de interés, la continua creación de trabajo y el bajo endeudamiento de los hogares (Santander, 2016).

Algunos de los futuros problemas a los que se tendrá que enfrentar Estados Unidos a largo plazo son el estancamiento de los salarios para familias de bajo ingreso, la insuficiente inversión en infraestructuras, el incremento de los costes médicos y de pensiones de la población envejecida, la escasa energía disponible y el déficit presupuestario (CIA, 2016).

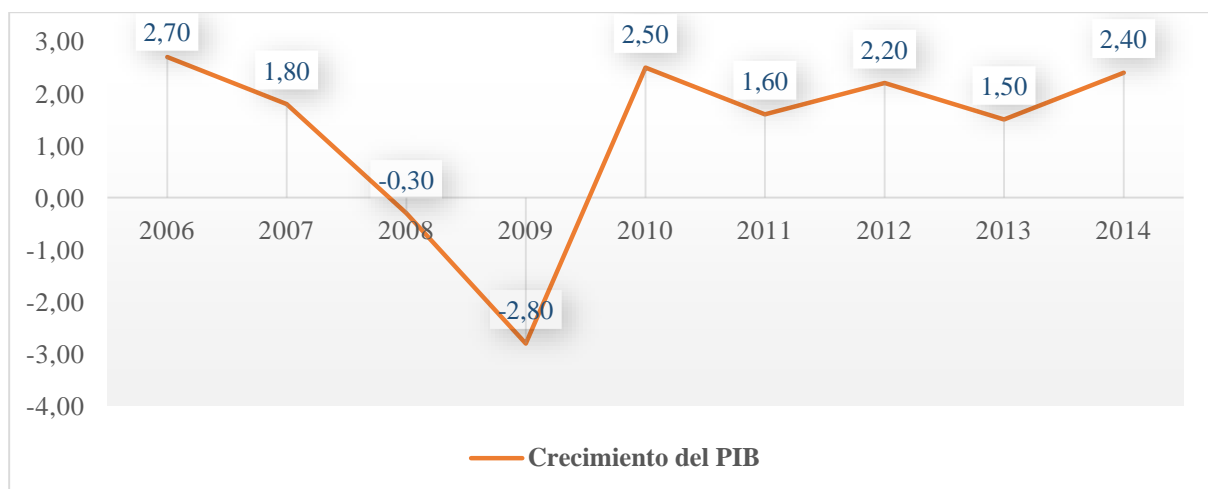
A grandes rasgos, se trata de una economía de ingresos elevados; es primera potencia mundial, manteniendo su liderato internacional como potencia más avanzada tecnológica y científicamente, y ha conseguido convertirse en el primer productor mundial de petróleo (Oficina de Información Diplomática, 2015).

### 3.1. LA PRODUCCIÓN Y LA DEMANDA

Los Estados Unidos de América son la principal economía mundial, habiendo alcanzado un PIB de 17.348,1 miles de millones de dólares con un crecimiento del 2,4% anual en 2014 frente al 1,5% de 2013. Esta evolución se estimó que continuaría constante para 2015 (Bureau of Economic Analysis [BEA], 2016). Asimismo, en 2014, el PIB per cápita estadounidense alcanzó el valor de 54.369,8 dólares (Fondo Monetario Internacional [FMI], 2015). Se trata del país con el mayor Producto Interior Bruto del mundo, aunque se sitúa en décima posición por PIB per cápita.

Mediante el gráfico 1, podemos observar la evolución del Producto Interior Bruto de Estados Unidos en el período 2006-2014. Su tasa de crecimiento se situaba en un 2,7% en el año 2006. A partir del inicio de la crisis económica mundial, comenzó a producirse una importante desaceleración. La economía norteamericana sufrió una significativa caída del PIB en 2009, con una variación porcentual de -2,8%. Sin embargo, supo recuperarse y alcanzó en 2010 su mayor tasa de crecimiento (2,5%) desde el comienzo de la recesión económica. En los siguientes años, ha continuado creciendo a pesar de haber frenado levemente su expansión en 2011 y 2013.

Gráfico 1: Evolución de la tasa de variación anual del PIB de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en %)



Fuente: *Bureau of Economic Analysis* (2016). Elaboración propia.

En cuanto a los componentes del PIB (por la vía de la demanda), podemos destacar que el consumo privado es el más relevante por suponer un 68,5% del PIB en el año 2014. Al comienzo de la crisis, el consumo se vio afectado, desacelerando su crecimiento hasta un 0,3% en 2008. A finales de 2014, los hogares estadounidenses se han visto beneficiados por la reducción del precio del petróleo, mejorando así la actividad económica nacional. En dicho año, se ha conseguido registrar una variación del 2,7%, influyendo positivamente sobre el Producto Interior Bruto.

El gasto público ha disminuido su aportación al PIB desde 2010 con una tasa de variación de 0,1%, hasta alcanzar una caída de -2,9% en 2013. Este decrecimiento se compensó con el incremento del consumo y de las exportaciones. En 2014, el gasto público ha representado el 18,2% del PIB (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

Respecto a la inversión privada, sufrió su mayor recesión en 2009, donde alcanzó un decrecimiento de -21,6%. Se recuperó con importantes tasas de crecimiento en 2010 y 2012 (12,9% y 10,6%, respectivamente). En 2014, se ha situado en un 16,4% del PIB estadounidense.

Por el lado de la demanda externa, las exportaciones de Estados Unidos tuvieron una caída de -8,8% anual en 2009, recuperándose en 2010 con una variación positiva de 11,9%. En 2014, se provocó un freno en su crecimiento debido al aumento del valor del dólar estadounidense. Al igual, las importaciones estadounidenses cayeron en los años 2008 y 2009 (con unas tasas de variación de -2,6% y -13,7% respectivamente), aunque se recuperaron en 2010, con un incremento del 12,7%. Actualmente, han acelerado su expansión desde el año 2013. Sin embargo, el déficit comercial se ha incrementado en 2014, a causa del aumento de las importaciones estadounidenses frente a la desaceleración de las exportaciones (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b). Estos datos se verán con mayor profundidad en el capítulo 4 “comercio exterior de Estados Unidos”.

Con datos estimados para 2015 por la Agencia Central de Inteligencia (CIA, 2016), podemos confirmar que el consumo de los hogares continúa siendo el pilar del Producto Interior Bruto, al representar el 68,8%. El gasto del gobierno se habría situado en un 17,6%, la inversión en capital fijo en un 16,3% y la inversión en inventarios en un 0,6% del PIB. Por otra parte, las exportaciones netas supondrían un -3,3% del PIB.

A continuación, se analiza la evolución del PIB por el lado de la oferta, es decir, considerando la contribución al crecimiento del PIB de los diferentes sectores productivos de la economía estadounidense. De manera general, podemos diferenciar los sectores económicos entre: primario, secundario y terciario. El cuadro 1 refleja el desglose de estos sectores productivos realizado por el Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Cuadro 1: Participación de los sectores productivos en el PIB de Estados Unidos en 2014 (en %)

	%
<b>Producto Interior Bruto</b>	<b>100,0</b>
<b>Sector primario</b>	<b>1,2</b>
Agricultura, silvicultura, pesca y caza	1,2
<b>Sector secundario</b>	<b>20,1</b>
Minería	2,6
Construcción	3,8
Fabricación	12,1
<b>Sector terciario</b>	<b>78,7</b>
Comercio al por mayor	6,0
Comercio al por menor	5,8
Transporte y almacenamiento	2,9
Información	4,8
Fianzas, seguros, bienes inmuebles, alquiler y arrendamiento	20,0
Servicios profesionales y de negocios	11,9
Servicios educativos, de salud y de asistencia social	8,2
Artes, servicios de entretenimiento, recreación, alojamiento y comida	3,8
Otros servicios, excepto gubernamentales	2,2
Gobierno: federal	4,1
Gobierno: estatal y local	9,0

Fuente: *Bureau of Economic Analysis* (2016). Elaboración propia.

Observando el cuadro anterior, se puede confirmar que el mercado estadounidense está basado principalmente en el sector servicios, aunque posee un sector industrial potente y dinámico.

El sector primario enmarca a la agricultura, la silvicultura, la pesca y la caza. Este sector mantiene una importancia casi nula en la economía estadounidense, al suponer un 1,2% del PIB en 2014. Sin embargo, se caracteriza por su alta productividad y por el incremento en el uso de tecnologías novedosas, lo cual favorece su crecimiento anual, situado en un 12,1% para 2013. La mayor parte de la producción agrícola está concentrada en pocos productos y en estados del Medio Oeste (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b). Estados Unidos es líder en cultivo de productos genéticamente modificados y en producción de soja, maíz, alubias, carne de pollo, pavo y ternera, fresas y arándanos. Además, este sector está enfocado en gran parte a la exportación, debido, entre otros motivos, a la política agraria. Por ello, encontramos que un tercio de la producción agrícola es destinado a mercados internacionales. En concreto, en el año 2014, alrededor del 9% de las exportaciones estadounidenses se corresponden con exportaciones agrarias; sin embargo, cerca del 5% del total de importaciones de EEUU representan importaciones de mercancías agrarias (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

Referente al sector secundario, este representó un 20,1% del PIB del país en 2014. Estados Unidos es una economía muy industrializada, destacando como líder mundial en el sector aeroespacial, en el farmacéutico, en producción de diversos minerales –por su abundancia en recursos naturales– y en producción de gas natural líquido, aluminio, electricidad y energía nuclear (Santander, 2016). También, mantiene una sólida posición en el sector automovilístico gracias a la práctica de técnicas como *just-in-time*. Cabe destacar, no obstante, que gran parte de sus industrias han llevado a cabo la deslocalización de los procesos productivos intensivos en mano de obra y la introducción de innovaciones tecnológicas, con el objetivo de poder soportar la competencia exterior motivada por la globalización. Este proceso de deslocalización se ha realizado con el fin de preservar el mercado estadounidense (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b). Por ello, la mayoría de las marcas comercializadas en Estados Unidos son nacionales, sobre todo en los bienes de consumo.

En cuanto a la minería, esta supuso un 2,6% del PIB en 2014. Gracias a su abundante disponibilidad de recursos naturales, Estados Unidos es líder en producción de gran variedad de minerales, concentrándose en la extracción de piedra, cemento, arena, grava, cobre, oro,

molibdeno, mineral de hierro y zinc. Adicionalmente, este país es, a día de hoy, el primer productor mundial de petróleo y gas natural. Sin embargo, tradicionalmente, se ha tratado de un país altamente dependiente del gas y petróleo importados, siendo el mayor comprador de crudo del mundo, con una demanda que ha supuesto, aproximadamente, el 20% de la demanda mundial en 2013. Tras el comienzo de la utilización de nuevas técnicas de explotación de yacimientos, como es el *fracking* (fraccionamiento hidráulico y de perforación horizontal), se ha aumentado la producción nacional de hidrocarburos. Con ello, se redujo notablemente la dependencia energética exterior, alcanzando en 2014 el nivel más bajo de importación de petróleo desde el año 1985 (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

El sector de la construcción ha representado un 3,8% del PIB en el año 2014. Podemos diferenciar entre la construcción residencial y la obra pública. La primera de ellas mantuvo un crecimiento constante hasta 2005. Desde entonces, pasó a desacelerar su actividad, hasta que en 2007 cayó, debido al derrumbe del mercado de bonos hipotecarios. A partir de 2014, se inició una tardía recuperación. La construcción de obra pública se fomentó mediante programas de gasto público tras la crisis económica y financiera iniciada en 2008 (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

Finalmente, encontramos el sector terciario o sector servicios, siendo el más acentuado de la economía estadounidense. En el año 2014, ha supuesto un 78,7% del PIB de Estados Unidos. Este sector incluye el turismo –con un notable peso, debido al elevado gasto producido por los turistas tanto nacionales como extranjeros–, el transporte y los servicios profesionales, sanitarios, inmobiliarios, financieros y comerciales (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

### **3.2. EL MERCADO LABORAL**

Otra de las variables más relevantes a analizar sobre la economía de Estados Unidos es el mercado laboral. En 2009, debido a la crisis económica internacional, se produjo un rápido incremento del número de parados y, con ello, de la tasa de paro estadounidense, pasando de un 5,8% en 2008 a un 9,3% en 2009. Nuevamente, aumentó esta tasa en el año 2010, alcanzando su máximo durante los años de crisis con un 9,6% de desempleados sobre el total de la fuerza laboral. A partir del siguiente año, comenzó a recuperarse paulatinamente, obteniendo una tasa de variación anual de -6,97% en 2011.

Desde el pico máximo obtenido en 2010 hasta 2014, la tasa de paro de Estados Unidos se redujo en más de tres puntos porcentuales hasta un 6,15%. Con el gráfico 2, podemos visualizar la evolución de la tasa de desempleo desde unos años previos a la crisis económica hasta el último dato disponible.

Gráfico 2: Evolución de la tasa de desempleo de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en %)



Fuente: Fondo Monetario Internacional (2015). Elaboración propia.

En cuanto al año 2015, con datos mensuales proporcionados por *Bureau of Labor Statistics* (2016), podemos afirmar que la tasa de desempleo continua cayendo. A diciembre de 2015, esta se habría situado en un 5% con una variación anual del -10,7%. La tasa de desempleo media de dicho año se sitúa en 5,3%, produciéndose una disminución 1,3 millones de parados aproximadamente, por lo que podemos decir que la economía estadounidense se ha recuperado casi por completo de la situación sufrida durante la crisis, al alcanzar niveles cercanos a los obtenidos previamente a esta.

De igual forma, el paro de larga duración, es decir, aquellos que se han mantenido sin trabajo durante más de 26 semanas (*Bureau of Labor Statistics [BLS]*, 2016), se ha reducido en 890 miles de parados entre 2014 y 2015, con una tasa de variación de -27,66%, situándose en este último año en 2,3 millones de parados. Como último dato aportado por *Bureau of Labor Statistics* (2016), los parados de larga duración se han mantenido prácticamente constantes desde junio de 2015 a febrero de 2016, contando en esta fecha con 2,2 millones de parados de larga duración, que representan el 27,4% de los desempleados.

Paralelamente, la creación de empleo ha aumentado de manera progresiva. En 2014, se crearon una media de 230.000 nuevos puestos de trabajo mensualmente, destacando el mes de abril con la destrucción de 95 empleos. Este crecimiento se ha desacelerado en 2015, donde la media de creación se ha situado en 207.000 empleos mensuales, con la caída de 26 puestos en junio y 101 en septiembre.

En el cuadro 2, se puede observar la evolución del empleo total estadounidense desde los años previos a la crisis hasta datos actualizados. En este, se diferencia entre el de asalariados y no asalariados, con el fin de profundizar en las distintas formas de empleo.

Cuadro 2: Evolución y clasificación del empleo total de Estados Unidos en el período 2006-2014 (nº de puestos de trabajo en millones)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Empleo total	176,1	179,9	179,6	174,2	173,0	176,3	179,1	182,4	185,8
Asalariados	141,9	143,5	143,0	136,8	135,5	137,1	139,7	142,0	144,9
No asalariados	34,2	36,4	36,6	37,4	37,5	39,2	39,4	40,4	40,9
<i>Agrícolas</i>	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9	1,8
<i>No agrícolas</i>	32,4	34,5	34,7	35,5	35,6	37,3	37,5	38,5	39,1

Fuente: *Bureau of Economic Analysis* (2016). Elaboración propia.

En base a la información reflejada en un comunicado de prensa económica publicado por *Bureau of Labor Statistics* (2016), los empleados no agrícolas han aumentado en 242.000 en febrero de 2016. Este incremento se ha producido, fundamentalmente, en puestos relacionados con la atención sanitaria y la asistencia social, el comercio al por menor, los servicios de alimentación y lugares para beber y los servicios educativos privados. Al contrario, la pérdida de empleo se ha concentrado en la minería, disminuyendo en 19.000 en dicha fecha. Desde el máximo alcanzado en septiembre de 2014, la minería estadounidense ha perdido unos 171.000 puestos de trabajo, principalmente en las actividades de apoyo a la minería (BLS, 2016).

La ocupación de la mano de obra por sectores productivos se concentra en el sector servicios, con alrededor del 70% del total de ocupados. Por su parte, la agricultura, la silvicultura y la pesca ocupan a 1,5% aproximado de la mano de obra, correspondiendo el resto al sector industrial (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).



Respecto al empleo a tiempo completo, tal y como se ve reflejado en el gráfico 3, este cayó durante la crisis económica, hasta llegar a un mínimo de 119,8 millones de ocupados en 2010. Comenzó a recuperarse desde 2011, superando en 2014 las cifras obtenidas en los años anteriores a la crisis, con una tasa media de variación de 2,39% desde 2011 a 2014.

Gráfico 3: Evolución del empleo a tiempo completo de Estados Unidos en el período 2006-2014 (nº de puestos de trabajo en millones)



Fuente: *Bureau of Economic Analysis* (2016). Elaboración propia.

Como últimos datos, a principios de 2016, Estados Unidos ha situado su tasa de actividad en un 62%, manteniéndose prácticamente constante con respecto al año anterior, cerca de los 158 millones de personas activas. Cabe destacar que la tasa de actividad es más alta para hombres que para mujeres. Por otro lado, la tasa de ocupados se ha incrementado, registrando una variación anual del 0,85% en febrero de 2016. Así pues, el desempleo continúa cayendo, situándose en un 5,2% en dicha fecha.

### 3.3. OTRAS VARIABLES MACROECONÓMICAS

La inflación es otra de las variables a comentar en este análisis global de la economía de Estados Unidos. El alza de los precios producido durante los últimos años ha sido causada, principalmente, por el aumento del precio del gas, el petróleo y la electricidad (EXTENDA, 2014). Como podemos ver en el cuadro 3, en 2009 se produjo una caída del índice de precios. Desde entonces, estos han ido aumentando, destacando los datos de 2011 con un crecimiento

de 3,14%. Como último dato, en 2014 se obtuvo una tasa de inflación moderada, con un porcentaje del 1,61%.

Cuadro 3: Evolución de la inflación de Estados Unidos en el período 2006-2014 (a precio medios de consumo)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Índice	201,6	207,3	215,3	214,6	218,1	224,9	229,6	233,0	236,7
Tasa de inflación*	3,22	2,87	3,81	-0,32	1,64	3,14	2,08	1,46	1,61

(\*) Dato en tanto por ciento.

Fuente: Fondo Monetario Internacional (2015). Elaboración propia.

En los primeros meses de 2015, se registraron tasas de deflación, causadas por la caída de los precios de la energía (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b). Con datos estimados por la CIA (2016), obtenemos que la tasa de inflación media de 2015 se habría situado en 0,2%.

Referente a la inflación subyacente o IPSEBENE (índice de precios de servicios y bienes elaborados no energéticos), aquella que excluye los precios de los bienes no elaborados y de la energía, ha obtenido una variación interanual del 1,6% en 2014 (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

En relación a la evolución del tipo de cambio (euro por dólar estadounidense), en el cuadro 4, podemos observar los valores medios que ha tomado en los últimos años. En 2014, el tipo de cambio obtuvo un valor promedio superior al obtenido en 2013, resistiendo la depreciación que el euro sufrió en el último trimestre de este año.

Cuadro 4: Evolución del tipo de cambio en el período 2008-2015 (€/USD)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Cambio promedio	1,4708	1,3948	1,3257	1,3920	1,2848	1,3281	1,3285	1,1095

Fuente: Banco de España (2016). Elaboración propia.

A partir de septiembre de 2014, se ha producido una continua apreciación del dólar, lo cual resta competitividad-precio a las exportaciones estadounidenses y favorece las importaciones procedentes de la Unión Europea. Así pues, esta depreciación del euro ha supuesto para España

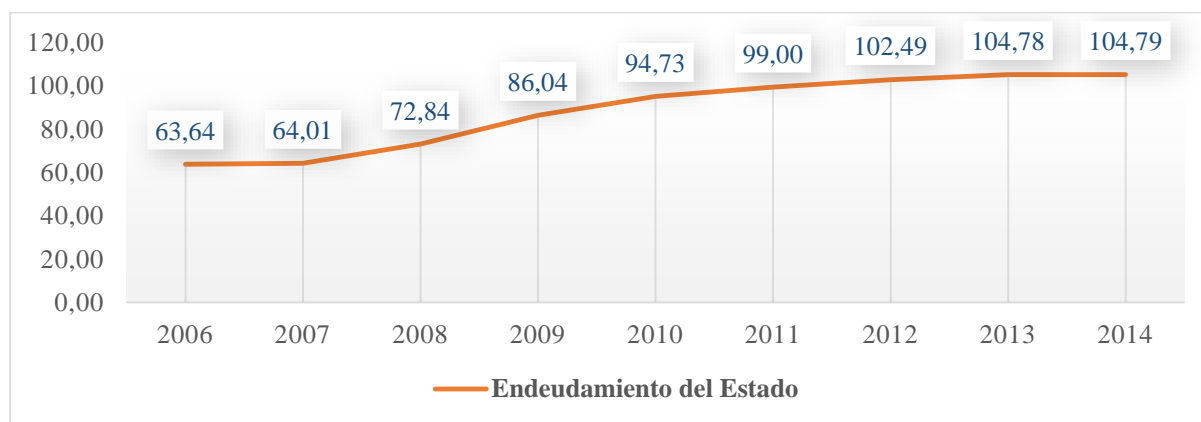
y para toda la Eurozona un incremento de las exportaciones de bienes y servicios (EXTENDA, 2014).

El motivo principal de la apreciación del dólar frente al euro se debe a las expectativas de crecimiento de la economía estadounidense, junto al programa de compra de Bonos por parte del Banco Central Europeo (BCE), desarrollado a causa de la política monetaria expansiva de la Reserva Federal de EEUU iniciada en 2008 (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

Con datos actualizados por el Banco de España (2016), cabe destacar que, a finales de marzo de 2016, el tipo de cambio del euro respecto al dólar se situó en 1,11 USD por euro.

Por último, conviene referir que la deuda pública bruta de los Estados Unidos ha ido aumentando a lo largo del tiempo, suponiendo más del 100% del PIB a partir del año 2012. Su incremento ha sido progresivo en el período 2006-2014, con mayor acentuación desde el inicio de la crisis, según datos del Fondo Monetario Internacional (2015). La anterior afirmación se ve representada en el gráfico 4.

Gráfico 4: Evolución del endeudamiento del Estado en el período 2006-2014 (en % del PIB)



Fuente: Fondo Monetario Internacional (2015). Elaboración propia.

## 4. COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS

En este capítulo, se expone un análisis global sobre la evolución de las exportaciones e importaciones realizadas por Estados Unidos al mundo y, concretamente, a la Unión Europea, España y Andalucía. También, se van a evaluar las principales relaciones comerciales y los principales productos comercializados por este país.

Estados Unidos es una de las economías más destacadas en la situación política internacional, siendo miembro del G-20, del G-8 y de las organizaciones regionales e internacionales de carácter multilateral más importantes. Entre estas, pueden nombrarse: la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la Organización de Estados Americanos (OEA), la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Organización para la Cooperación del Desarrollo Económico (OCDE). Uno de sus objetivos primordiales siempre ha sido la defensa de la liberalización del comercio mundial, junto a sus prioridades internas. En los últimos años, ha mantenido una actitud proclive a cooperar con la comunidad internacional de una manera transparente e integradora, apoyando el multilateralismo (Oficina de Información Diplomática, 2015).

Se trata de un país cuyo mercado es maduro, abierto y competitivo. Además, Estados Unidos mantiene una tasa de ahorro negativa, siendo los ciudadanos norteamericanos aquellos que más consumen a nivel mundial. En cuanto a la implantación de empresas extranjeras, han de tener en cuenta que los costes de entrada son mayores que en otros países, por lo que es necesario plantear una estrategia a medio-largo plazo, en la cual invertir sin recibir los beneficios esperados durante cierto período (EXTENDA, 2014).

Respecto a las principales relaciones políticas internacionales de Estados Unidos (ICEX, 2016), estas pueden ser clasificadas en diferentes zonas: Asia-Pacífico (destacando China, debido a su aumento de poder económico, político y militar; Japón, siendo su mejor aliado en Extremo Oriente; Australia; India, por su creciente poder; Pakistán, fomentando la estabilidad interna de este gobierno, y Afganistán, apoyando su estabilización política), Oriente Medio (tomando especial importancia Irak, donde ofrece ayuda para el proceso de paz), América Latina (sobre todo con México, Centroamérica y Brasil) y África (tomando contacto con Túnez, Egipto y Libia en la búsqueda de seguridad antiterrorista y energética).

Hay que hacer referencia a la pérdida de interés de Estados Unidos en la zona euro debido a la crisis económica sufrida desde el año 2008, junto a la creciente atención a las principales potencias emergentes, como son China, Brasil o India, y al dinamismo económico y demográfico de otras regiones. Sin embargo, tras la cumbre entre la Unión Europea y Estados Unidos celebrada en 2011, se puso de manifiesto la necesidad de aumentar el comercio y la inversión mutua, por lo que se creó el Grupo de Trabajo de Alto Nivel para el Crecimiento y el Empleo (ICEX, 2016).

#### **4.1. POSICIÓN DE ESTADOS UNIDOS COMO OFERENTE Y DEMANDANTE EN EL MERCADO MUNDIAL**

Centrando la atención en el comercio internacional, se analiza una comparativa mundial, donde podemos obtener una visión general de la posición en la que se encuentra Estados Unidos dentro del conjunto mundial.

Esta economía está situada entre los principales países exportadores e importadores del mundo. Puede realizarse una distinción entre el comercio de mercancías y el de servicios, obteniendo la siguiente información con cifras del año 2014, tal y como refleja el cuadro 5. Por el lado de las mercancías, Estados Unidos ocupa una segunda posición como exportador, con una cifra de 1.620.531,90 millones de dólares, representando el 8,53% del total mundial. Por delante de él se encuentra China, quien abarca el 12,33% del total. Por el lado de las importaciones, Estados Unidos se sitúa en el primer puesto, seguido por China y Alemania, alcanzando los 2.415.547,02 millones de dólares, que suponen el 12,64% del total.

Por otra parte, podemos diferenciar el intercambio exterior de servicios comerciales, a pesar de que este implique una mínima parte del comercio internacional, aproximadamente un tercio del total, es decir, de la suma de mercancías y servicios. Estados Unidos ha conseguido liderar tanto las exportaciones como las importaciones de servicios comerciales, representando el 13,92% de las exportaciones mundiales y el 9,45% de las importaciones. En el caso de las exportaciones de servicios comerciales, le sigue por detrás Reino Unido y Francia, quiénes han adelantado a China y Alemania.

Cuadro 5: Comparativa mundial del comercio exterior en 2014

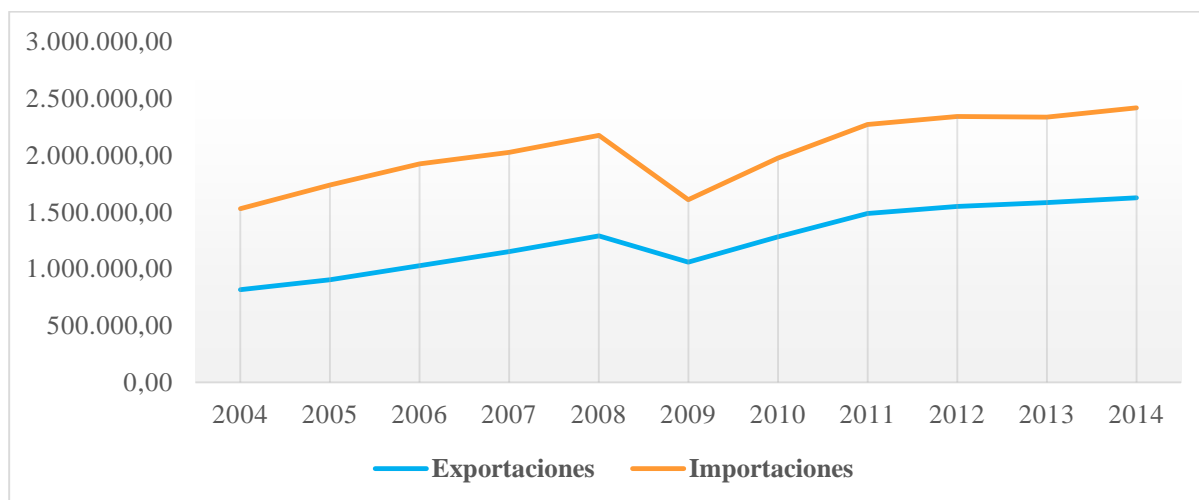
Exportaciones de mercancías			Importaciones de mercancías		
Países	Millones de dólares	%	Países	Millones de dólares	%
China	2.342.306,00	12,33	Estados Unidos	2.412.547,02	12,64
Estados Unidos	1.620.531,90	8,53	China	1.959.356,00	10,26
Alemania	1.507.593,74	7,93	Alemania	1.215.654,00	6,37
Exportaciones de servicios comerciales			Importaciones de servicios comerciales		
Países	Millones de dólares	%	Países	Millones de dólares	%
Estados Unidos	687.605,00	13,92	Estados Unidos	451.683,00	9,45
Reino Unido	337.200,00	6,83	China	381.600,00	7,98
Francia	267.100,00	5,41	Alemania	326.400,00	6,83

Fuente: Organización Mundial del Comercio (2016). Elaboración propia.

A continuación, voy a exponer un análisis del período 2004-2014 para detectar la evolución de las exportaciones e importaciones de mercancías realizadas por Estados Unidos a lo largo de este tiempo.

Observando las exportaciones de mercancías de Estados Unidos en los últimos años, vemos como estas han mantenido una tendencia positiva desde 2004 hasta 2008. Es en el año 2009 cuando se produce una importante caída, provocando una tasa de variación anual de -17,97%, debido a la crisis económica internacional. Sin embargo, al siguiente año, logró recuperarse casi por completo con una variación de 21,06%, continuando con este incremento en 2011 con un 15,96%. A partir de 2012, se ha desacelerado el crecimiento de las exportaciones estadounidenses, registrando una tasa de variación media de 2,42% para el período 2012-2014. A pesar de ello, las exportaciones de Estados Unidos continúan siendo las segundas mayores del mundo. Como visión general de este período, hay que destacar que la tasa media de crecimiento ha sido de 9,89% entre 2004 y 2014. Estas altas cifras son favorables para el país al suponer un aumento de la producción de bienes y, con ello, del empleo.

Gráfico 5: Evolución de las exportaciones e importaciones de mercancías de Estados Unidos en el período 2004-2014 (en millones de dólares)



Fuente: Organización Mundial del Comercio (2016). Elaboración propia.

En relación a las importaciones de mercancías, su desarrollo es similar al de las exportaciones. No obstante, cada año las importaciones han sido mayores a las exportaciones. Este hecho no siempre es negativo para la economía del país, ya que supone un ahorro gracias a la adquisición de productos extranjeros más baratos que los bienes nacionales y favorece la compra, por parte de los consumidores estadounidenses, de productos que no encuentran disponibles en su mercado y, por parte de las empresas, de aquellas materias primas necesarias para sus actividades productivas. En este período de tiempo, el dato más evidente a destacar es la recesión producida en 2009, donde se obtuvo una variación negativa de -26,01%. Estas cifras se recuperaron en 2011, con una tasa de crecimiento medio entre 2009 y 2011 de 20,58%. En los siguientes años, se ha mantenido cierta estabilidad, a pesar de la variación negativa de -0,32% en 2013. Así pues, la situación de las importaciones estadounidenses ha mejorado con el tiempo, obteniendo una tasa media de crecimiento de 5,81% en este período completo, a pesar de la pausa sufrida con la crisis internacional.

Respecto al grado de apertura comercial<sup>3</sup> de Estados Unidos, puede calcularse dicho coeficiente con cifras de 2014. El valor obtenido es 29,82%. Este dato informa sobre la exposición de la economía estadounidense al comercio internacional. Aproximadamente el 70%

<sup>3</sup> Grado de apertura comercial =  $\frac{X+M}{PIB} * 100$

de la actividad económica tiene lugar en el mercado interno, por lo que su participación en los mercados internacionales no es excesivamente alta. Este indicador ha sufrido un pequeño descenso desde 2012, cuyo valor obtenido fue 30,5% (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

En cuanto a la balanza de bienes y servicios, Estados Unidos presenta una estructura deficitaria. Tal y como se aprecia en el cuadro 6, se caracteriza por un déficit exterior en la balanza comercial, ya que las exportaciones de bienes son inferiores a las importaciones, situándose en -792.000 millones de dólares en 2014. Por el lado de la balanza de servicios, encontramos un superávit de 235.900 millones de dólares, que ha aumentado progresivamente durante todo el período estudiado, con una tasa de variación media de 22,94% de 2006 a 2014.

Cuadro 6: Evolución de la balanza comercial de bienes y servicios de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en miles de millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Export. de bienes	1.026,0	1.148,2	1.287,4	1.056,0	1.278,5	1.482,5	1.545,7	1.579,6	1.620,5
Import. de bienes	1.918,1	2.020,4	2.169,5	1.605,3	1.959,2	2.266,0	2.336,5	2.329,1	2.412,5
Balanza comercial	-892,1	-872,2	-882,1	-549,3	-680,7	-783,5	-790,8	-749,5	-792,0
Export. de servicios	397,0	466,5	513,2	491,4	542,9	603,4	630,6	662,9	687,6
Import. de servicios	313,8	344,3	380,2	355,3	377,4	404,5	422,5	436,8	451,7
Balanza de servicios	83,2	122,2	133	136,1	165,5	198,9	208,1	226,1	235,9
Balanza de ByS	-808,9	-750,0	-749,1	-413,2	-515,2	-584,6	-582,7	-523,4	-556,1

Fuente: Organización Mundial del Comercio (2016). Elaboración propia.

En el período 2006-2014, la menor diferencia entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios se produjo en el año 2009. Esto se debió a que la caída fue mayor en las importaciones de mercancías, con una tasa de variación anual de -26,01%, que en las exportaciones. En el caso de los servicios, las variaciones no son tan significativas. En 2014, se incrementó el déficit comercial un 6,25% y, consecuentemente, el de la balanza de bienes y servicios, a causa de la desaceleración en las exportaciones. Uno de los motivos de esto es el alza del valor del dólar (Santander, 2016).



Dada dicha información, puede analizarse la representación de las exportaciones de servicios comerciales sobre el total de exportaciones realizadas por Estados Unidos. El resultado de este coeficiente con datos de 2014 es de 29,79%. Además, podemos observar que Estados Unidos está, históricamente, especializado en la exportación de servicios comerciales, presentando un constante superávit en la balanza de invisibles. Es decir, consigue exportar más servicios de los que importa.

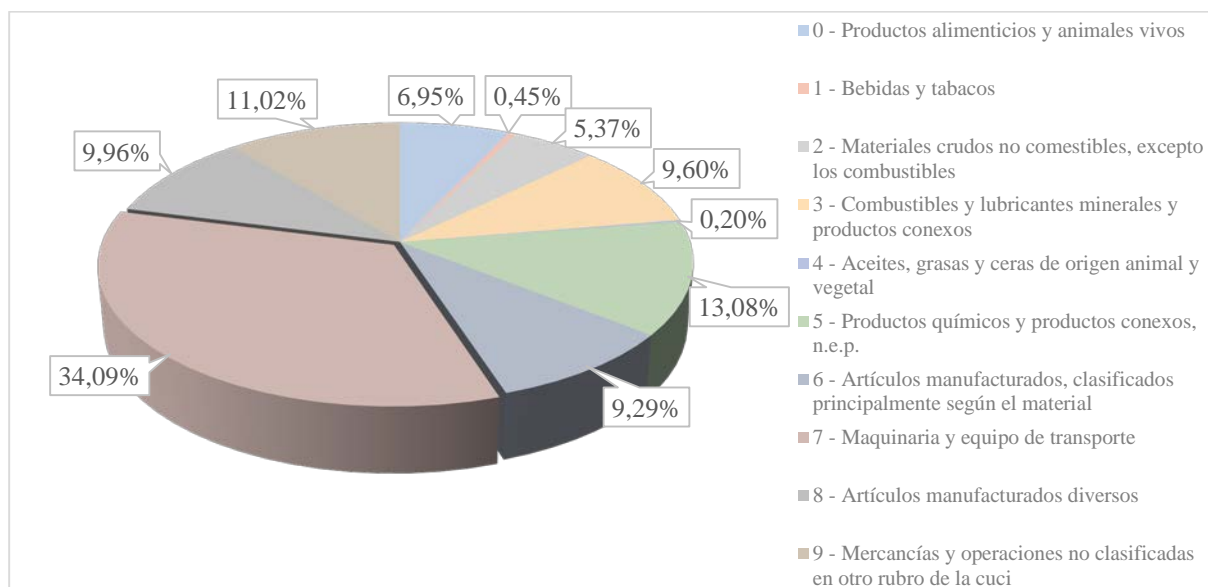
## **4.2. CARACTERÍSTICAS SECTORIALES Y GEOGRÁFICAS**

### **Principales mercancías y servicios comerciales**

El primer factor a analizar sobre el comercio internacional de Estados Unidos es el conjunto de los principales productos comercializados en el exterior. La base de datos utilizada ha sido la aportada por la Naciones Unidas, *UN Comtrade*. Se ha usado la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI) por su gran utilidad para el análisis del comercio exterior. Concretamente, he consultado la tercera revisión, realizada sobre una base de 5.019 componentes básicos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías original del Consejo de Cooperación Aduanera (CCA).

Los principales bienes exportados por Estados Unidos en 2014 se concentran, según la CUCI, en las categorías 7, 5 y 9, correspondientes a maquinaria y equipo de transporte, productos químicos y productos conexos n.e.p. y otras mercancías no clasificadas. Detrás de estas, se encuentran las secciones 8 y 3, denominadas artículos manufacturados diversos y combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, respectivamente. La exportación de maquinaria y equipo de transporte se sitúa en primer lugar, abarcando el 34,08% de sus ventas exteriores, mientras que la comercialización de productos químicos y conexos representa el 13,08% del total. En el siguiente gráfico, se detallan el resto de porcentajes de cada sección.

Gráfico 6: Distribución por tipos de productos de las exportaciones de Estados Unidos en 2014 (en %)



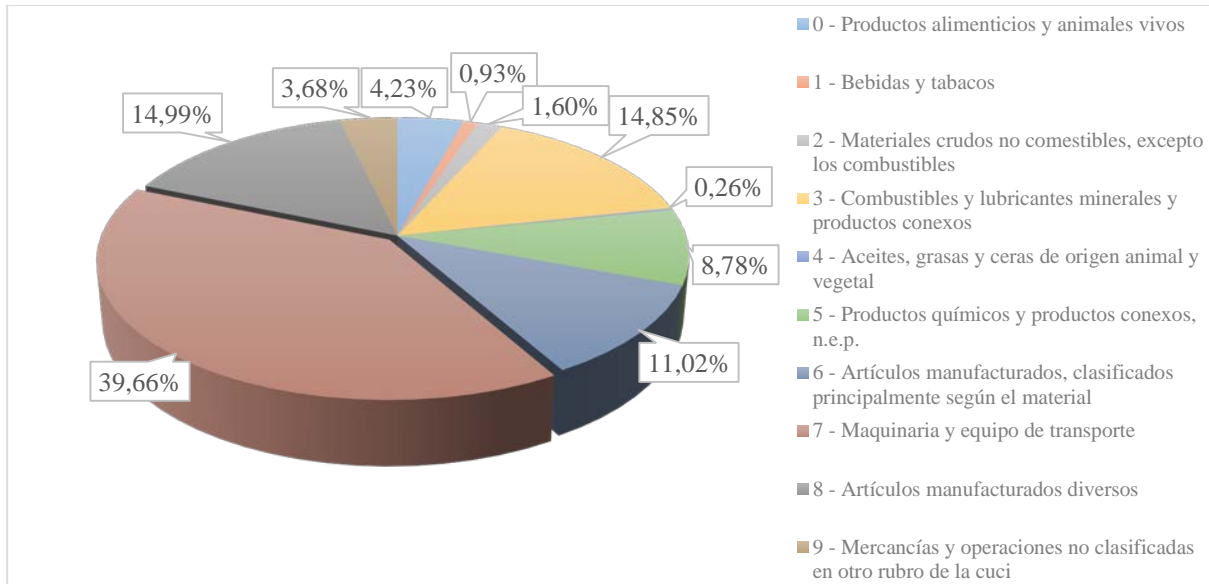
Fuente: *UN Comtrade* (2016). Elaboración propia.

Profundizando en las exportaciones de Estados Unidos, podemos analizar esta clasificación a dos dígitos. Los capítulos de la CUCI con mayores cifras son el 93 “operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza”, el 78 “vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)”, el 33 “petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos”, el 77 “maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y sus partes y piezas eléctricas (incluso las contrapartes no eléctricas, n.e.p., del equipo eléctrico de uso doméstico)” y el 74 “maquinaria y equipo industrial en general, n.e.p., y partes y piezas de máquinas, n.e.p.”. El primero de ellos representa el 9,65% del total de las exportaciones de Estados Unidos. En cuanto a los vehículos de carretera, este grupo supone el 8,14% del total. Por su parte, el petróleo, productos derivados y productos conexos abarcan un 7,94%.

Con respecto a los principales bienes importados, predominan las categorías 7, 8 y 3, referentes a maquinaria y equipo de transporte, artículos manufacturados diversos y combustibles y lubricantes minerales y productos conexos. Seguidamente, se encuentran las importaciones de artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material, y de productos químicos y conexos n.e.p., situados en las secciones 6 y 5, respectivamente. Por lo tanto, al igual que en las exportaciones, se acentúa el bloque 7 “maquinaria y equipo de transporte”, con un 39,66% del total de importaciones estadounidenses. Con un 14,99% se

encuentran las importaciones de artículos manufacturados. A continuación, el gráfico 7 refleja el resto de secciones.

Gráfico 7: Distribución por tipos de productos de las importaciones de Estados Unidos en 2014 (en %)



Fuente: UN Comtrade (2016). Elaboración propia.

En cuanto a la clasificación a dos dígitos, los capítulos más destacados por el lado de las importaciones son el 33 “petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos”, el 78 “vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)”, el 77 “maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y sus partes y piezas eléctricas (incluso las contrapartes no eléctricas, n.e.p., del equipo eléctrico de uso doméstico)”, el 76 “aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación y reproducción de sonido” y el 75 “máquinas de oficina y máquinas de procesamiento automático de datos”. Por lo tanto, el petróleo y los productos derivados de él son las mercancías más importadas por Estados Unidos, acaparando el 13,90% de sus compras al exterior. Por detrás, se sitúa la compra de vehículos de carretera, con el 10,83% del total de importaciones estadounidenses.

Tras los datos aportados, podemos comprobar que las mercancías de los capítulos 33, 77 y 78 sobresalen tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones de Estados

Unidos. Por ello, voy a analizar la posible existencia de ventaja comparativa en el comercio de cada conjunto, utilizando el índice de la ventaja comparativa revelada<sup>4</sup>.

En primer lugar, respecto al capítulo 33 “petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos”, Estados Unidos importa 335.146,0 millones de dólares, mientras que exporta 128.639,1 millones de dólares. Así pues, el valor del índice es negativo, por lo que posee desventaja comparativa en petróleo, productos derivados del mismo y productos conexos en el comercio. Esto se debe a que compra en el exterior más de lo vende.

En segundo lugar, las importaciones del capítulo 77 “maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y sus partes y piezas eléctricas (incluso las contrapartes no eléctricas, n.e.p., del equipo eléctrico de uso doméstico)” suman 162.439,3 millones de dólares frente a los 114.404,0 millones de dólares de exportaciones. Por lo tanto, también posee desventaja comparativa en este tipo de comercio, obteniendo un índice negativo, debido a que debe proveerse en mayor valor de lo que destina a sus clientes internacionales.

Por último, con relación al 78 “vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)”, igualmente, las importaciones superan a las exportaciones, tomando los valores de 261.120,7 y 131.906,8 millones de dólares, respectivamente. Estados Unidos mantiene, igualmente, desventaja comparativa en el comercio de vehículos de carretera.

En relación al comercio exterior de servicios, según el perfil comercial de Estados Unidos elaborado por la Organización Mundial del Comercio, son los viajes y el transporte los que destacan como los más exportados por este país en 2014, representando el 25,8% y el 13,1% del total. Asimismo, las principales partidas de servicios importadas en ese año fueron viajes y transporte, que abarcaron el 24,7% y el 20,9% del total de las importaciones de servicios estadounidenses. Los relacionados con las mercancías representan una mínima parte del total – un 2,8% en las exportaciones y un 1,7% en las importaciones–. En el caso del transporte, este ha aumentado en un 3% sus exportaciones y en un 4% sus importaciones en este año respecto al anterior. Por otro lado, los servicios de telecomunicaciones han decrecido en el año 2014, tanto en las exportaciones como en las importaciones.

---

<sup>4</sup>  $IVCR = \frac{X-M}{X+M}$

## **Principales socios comerciales de Estados Unidos**

Otro de los temas importantes a tratar es el origen/destino de las relaciones comerciales a nivel internacional mantenidas por Estados Unidos. Los países más señalados a los que, principalmente, dirige Estados Unidos sus exportaciones de mercancías son Canadá, México, China, Japón y Reino Unido. El primero de ellos, Canadá, acumuló en el año 2014 el 19,3% del total de exportaciones estadounidenses, mientras que México acaparó el 14,8%. Como vemos, las economías del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) destacan entre sus principales clientes. Dentro de la Unión Europea, aquellas a las que más exporta son Reino Unido, Alemania y Países Bajos. En un trigésimo-primer lugar dentro de esta clasificación se encuentra España. Si consideramos la Unión Europea en conjunto (UE-28), esta se sitúa en segunda posición.

Las cifras alcanzadas en 2014 por cada uno de los principales países con los que comercia Estados Unidos se detallan en el cuadro 7.

Cuadro 7: Principales socios comerciales de Estados Unidos en 2014

Principales destinos			Principales orígenes		
Países	Millones de dólares	%	Países	Millones de dólares	%
Canadá	312.371,47	19,28	China	486.296,24	20,16
México	240.247,09	14,83	Canadá	354.171,82	14,68
China	123.675,622	7,63	México	296.855,76	12,30
Japón	66.825,97	4,12	Japón	137.503,84	5,70
Reino Unido	53.808,15	3,32	Alemania	125.532,37	5,20
España*	10.200,24	0,63	España*	14.901,32	0,62

(\*) País incluido para conocer su situación en comparación con los principales clientes y proveedores de Estados Unidos.

Fuente: *UN Comtrade* (2016). Elaboración propia.

Fijándonos en las importaciones de mercancías, encontramos como principales socios a China, Canadá, México, Japón y Alemania. Los tres primeros se reparten las importaciones de Estados Unidos con los porcentajes de 20,2%, 14,7% y 12,3% sobre el total de estas. Cabe

destacar que China ha pasado de ser el cuarto proveedor de Estados Unidos en el año 2000, a situarse, actualmente, en primera posición, lo que ha supuesto una gran pérdida de cuota de mercado para Japón (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b). Entre los países de la Unión Europea, los principales proveedores son Alemania, Reino Unido y Francia. España se posiciona en el vigésimo-séptimo puesto. La UE-28, igualmente, se coloca en un segundo lugar.

### **4.3. RELACIONES COMERCIALES CON LA UNIÓN EUROPEA Y ESPAÑA**

#### **Relación bilateral entre la Unión Europea y Estados Unidos**

Estados Unidos es el principal destino y el segundo origen, por detrás de China, en los intercambios internacionales de mercancías de la Unión Europea, con países externos a ella. Estos socios han incrementado sus relaciones comerciales desde las negociaciones iniciadas en julio de 2013 referentes al acuerdo de libre comercio. La importancia de esta colaboración se basa en que el comercio bilateral entre la Unión Europea y Estados Unidos representa un tercio del comercio mundial (Oficina de Información Diplomática, 2015).

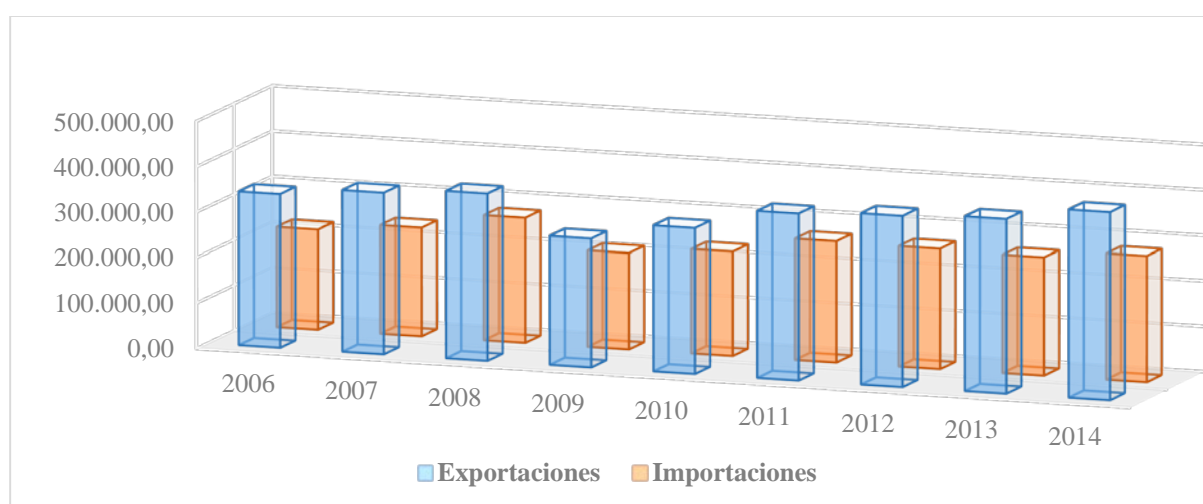
Con datos extraídos de *DataComex* (debido a la falta de información en *UN Comtrade* sobre el comercio de Estados Unidos con Europa) las exportaciones de mercancías de la Unión Europea (UE-28) a Estados Unidos alcanzan el valor de 413,9 miles de millones de dólares en 2014, representando el 6,64% del total de las exportaciones comunitarias. Las importaciones suman 278,0 miles de millones de dólares con el 4,54%. Desde el punto de vista de los Estados Unidos, tanto las exportaciones como las importaciones a la Unión Europea representan, aproximadamente, el 17% del total de su comercio exterior.

Los países miembros que más exportan a Estados Unidos, con datos de 2014, son Alemania, Reino Unido, Italia, Francia e Irlanda, mientras que, por el lado de las importaciones, sobresalen Reino Unido, Alemania, Países Bajos, Francia y Bélgica. España se encuentra en un octavo puesto en ambos casos. No obstante, aquellos que han obtenido una mayor tasa de crecimiento anual de las exportaciones a Estados Unidos en 2014 han sido Lituania, Estonia y Eslovenia (32,68%, 26,13% y 23,04%, respectivamente). Por el contrario, Malta ha sufrido un decrecimiento de -24,13%. Asimismo, en las importaciones, Malta, Irlanda y Chipre han sido los países con mayores tasas de crecimiento anual, destacando el primero de ellos con un

227,53%. El país que más ha disminuido sus importaciones en este año ha sido Croacia, con una variación de -45,56%.

La información del gráfico 8 permite observar la evolución de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea en el período 2006-2014. Destaca, ante todo, que la Unión Europea ha mantenido a lo largo de los años una posición de superávit comercial frente a Estados Unidos, incluso durante los años más acusados de la crisis económica.

Gráfico 8: Evolución de las exportaciones e importaciones de mercancías desde la Unión Europea a/de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en millones de dólares)



Fuente: *DataComex* (2016). Elaboración propia.

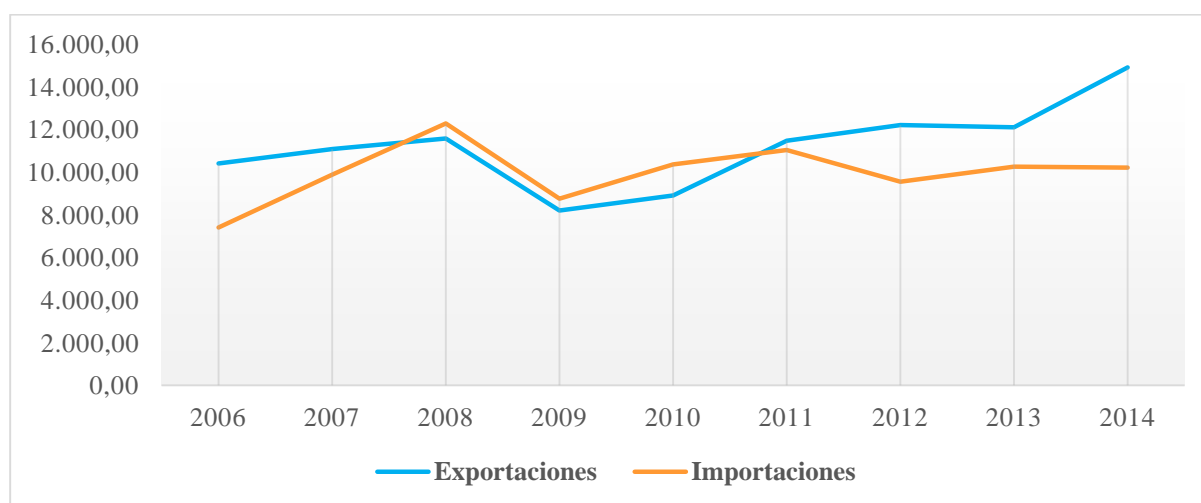
El comercio internacional de mercancías de Estados Unidos con la Unión Europea es muy importante, ya que si Estados Unidos no comercializase con este conjunto de países europeos, se situaría en tercera posición en el ranking de comercio mundial por exportaciones, en lugar de en segunda posición. En el caso de los servicios comerciales, si Estados Unidos excluyese sus intercambios con la Unión Europea, dejaría de liderar tanto las exportaciones como las importaciones y pasaría a un segundo puesto en ambas (OMC, 2016).

### **Relación bilateral entre España y Estados Unidos**

Estados Unidos se posiciona en un sexto puesto entre los principales destinos comerciales de España, alcanzado un valor de 14.901,32 millones de dólares en exportaciones para el año 2014, por detrás de Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido. Las exportaciones españolas a esta economía norteamericana, en este último año, han alcanzado el máximo de la

historia. Por lo tanto, se trata de su principal socio comercial fuera de la Unión Europea, vendiéndole el 4,68% del total exportado. Por otro lado, representa el séptimo lugar entre sus principales proveedores, con un valor de 10.200,24 millones de dólares en 2014, por detrás de Alemania, Francia, China, Italia, Reino Unido y Países Bajos. Así pues, el 2,91% de las importaciones españolas son adquiridas en Estados Unidos.

Gráfico 9: Evolución de las exportaciones e importaciones de mercancías desde España a/de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en millones de dólares)



Fuente: UN Comtrade (2016). Elaboración propia.

A partir del estallido de la crisis económica de 2008, España redujo tanto sus exportaciones como sus importaciones a Estados Unidos. No obstante, desde el año 2011, las ventas de productos españoles se recuperaron y, a su vez, la evolución de la cuota de mercado en Estados Unidos mejoró, prácticamente, hasta el punto anterior a la crisis, con una tasa media de variación de 2008 a 2011 de -0,32%. Desde entonces, la situación alcanzó su máximo en 2014 con una tasa media de crecimiento desde 2011 de un 10,01%, a pesar de la leve caída sufrida en 2013, originada, sobre todo, por el decrecimiento de las exportaciones de productos energéticos (Secretaría de Estado de Comercio, 2015b).

En cuanto a la balanza comercial, tal y como se aprecia en el gráfico 9, los años de inicio de la crisis económica (desde 2008 hasta 2010), España presentaba déficit comercial frente a Estados Unidos, provocado por la mayor caída de las exportaciones frente a las importaciones. En 2014, España presenta un superávit comercial de 4.701,08 millones de dólares frente a Estados Unidos. Los datos de 2015 aún son provisionales al no disponer de información



actualizada para el mes de diciembre; sin embargo, las cifras estimadas para las exportaciones e importaciones españolas a Estados Unidos son 14.638,18 y 10.248,64 millones de dólares, respectivamente. Este hecho supondría la continuación del superávit comercial de España.

Los principales datos obtenidos en el año 2014 en cuanto a los bienes más intercambiados entre estos socios pueden ser observados en el siguiente cuadro basado en la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI). Destaca, en primer lugar, los productos medicinales y farmacéuticos, abarcando el 17,60% de las exportaciones estadounidenses destinadas a España. Tras ellos, se sitúa la exportación de legumbres y frutas, de otras mercancías especiales no clasificadas, de productos químicos orgánicos y, por último, de petróleo y productos derivados. En conjunto, las mercancías principalmente exportadas desde Estados Unidos a España se encuentran integradas en la sección 5 “productos químicos y productos conexos, n.e.p.”, la cual representa el 29,33% del total. La categoría 7 “maquinaria y equipo de transporte” también tiene gran importancia, ya que implica el 18,82% del total.

Cuadro 8: Clasificación de los principales bienes exportados e importados por Estados Unidos a/de España según la CUCI en 2014 (en millones de dólares)

Elemento	Exportaciones
54. Productos medicinales y farmacéuticos	1.794,89
05. Legumbres y frutas	773,23
93. Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza	762,08
51. Productos químicos orgánicos	649,87
33. Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	647,45
Elemento	Importaciones
33. Petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos	2.439,08
78. Vehículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	1.265,70
54. Productos medicinales y farmacéuticos	1.264,94
71. Maquinaria y equipo generadores de fuerza	935,42
89. Artículos manufacturados diversos, n.e.p.	785,68

Fuente: UN Comtrade (2016). Elaboración propia.

Por la parte de las importaciones, predominan las compras de petróleo, productos derivados de él y productos conexos, con la cifra de 2.439,08 millones de dólares, que suponen el 16,37% del total. En segundo lugar, se sitúan las de vehículos de carretera y de productos medicinales y farmacéuticos. Seguidamente, resaltan las importaciones de productos medicinales y farmacéuticos, maquinaria y equipo generadores de fuerza y artículos manufacturados diversos. En general, la categoría con mayores importaciones es la 7 “maquinaria y equipo de transporte” con el 25,65% sobre el total de compras en España, mientras que la 3 “combustibles y lubricantes minales y productos conexos” acapara el 16,99%.

Es importante señalar que España posee ventaja comparativa en petróleo, productos derivados y conexos (categoría 33) en el comercio con Estados Unidos, según el índice de la ventaja comparativa revelada. No obstante, mantiene desventaja comparativa en productos medicinales y farmacéuticos frente a esta economía norteamericana.

Cabe destacar que este país europeo es uno de los principales exportadores a Estados Unidos de productos alimenticios como el aceite de oliva, el vino, los frutos secos y las frutas y hortalizas, siendo estos los productos fundamentales de la “dieta mediterránea” (Oficina de Información Diplomática, 2015).

En cuanto al intercambio de servicios desde Estados Unidos a España, de acuerdo con los datos de *UN Comtrade*, en 2014 las exportaciones ascendieron hasta la cifra de 6.643 millones de dólares frente a los 6.413 millones de dólares del año 2013. Por su parte, en 2014, las importaciones se elevaron a 5.821 millones de dólares frente a los 5.496 millones de dólares de 2013. Estados Unidos ocupa el segundo puesto como cliente y el primero como proveedor de servicios de España, fuera de la Unión Europea. Es relevante hacer referencia al superávit en servicios comerciales que mantiene la economía estadounidense frente a España, concretamente, alcanzando el valor de 822 millones de dólares en 2014.

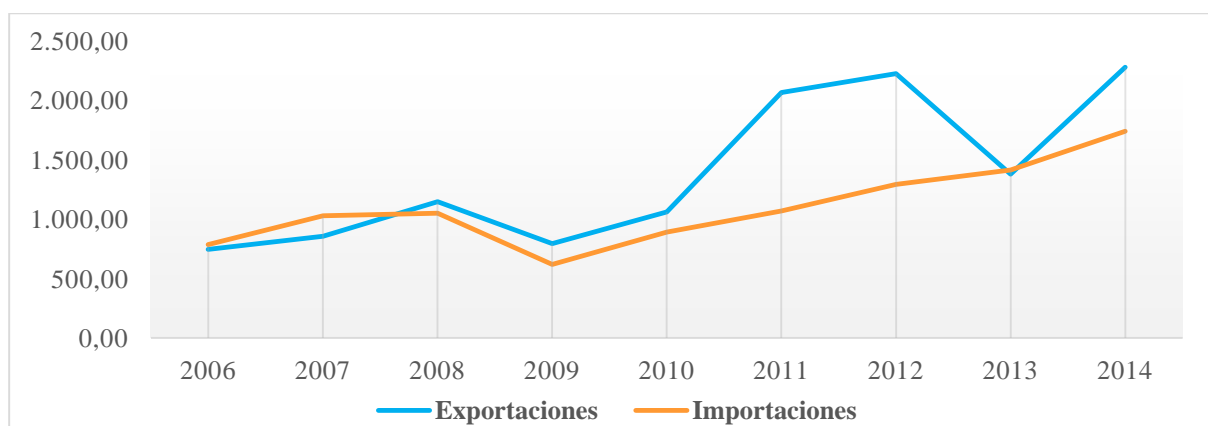
El futuro de las relaciones económicas bilaterales entre España y Estados Unidos es fructífero, debido a sus continuos esfuerzos de colaboración y refuerzo de vínculos, con los cuales conseguirán beneficios mutuos (ICEX, 2016).

### **Relación bilateral entre Andalucía y Estados Unidos**

Más específicamente, podemos centrar la atención en la comunidad andaluza. Esta se situó en un quinto puesto en la clasificación de exportaciones a Estados Unidos por comunidades autónomas para el año 2013, habiéndose posicionado en primera posición en 2012. En 2014, subió hasta el segundo puesto, con una cifra de 2.279,70 millones de dólares (representando un 16,1% del total nacional) frente a los 2.352,99 millones de dólares exportados por Cataluña, que corresponden con un 16,6%. Por el lado de las importaciones, en 2014, se encuentra en un tercer puesto sin variación en la clasificación respecto a los años anteriores, alcanzando un valor de 1.740,31 millones de dólares, lo que abarca un 12,6% sobre el total importado por España a Estados Unidos, por detrás de Madrid y Cataluña.

Con respecto al gráfico 10, cabe destacar que Andalucía mantiene una posición de superávit comercial respecto a Estados Unidos desde el año 2008 –con una excepción puntual en 2013– a causa de existir una mayor venta exterior de productos españoles que compra. En 2014, obtuvo un saldo comercial de 539,39 millones de dólares. La recesión provocada por la crisis económica mundial se hizo notar en 2009, donde cayeron tanto las exportaciones como las importaciones. A partir de dicho año, se produjo una paulatina mejora, acentuada, sobre todo, en las exportaciones, que alcanzaron 2.224,18 millones de dólares en 2012.

Gráfico 10: Evolución de las exportaciones e importaciones desde Andalucía a/de Estados Unidos en el período 2006-2014 (en millones de dólares)



Fuente: *DataComex* (2016). Elaboración propia.

Es importante comentar la caída que sufrieron las exportaciones en el año 2013, con una tasa de variación anual de -38,0%. Esta puntual recesión se recuperó al año siguiente, con un

crecimiento del 65,31%. No obstante, las importaciones sí han seguido un incremento constante desde el año 2009 hasta el 2014, con una tasa media de variación de 36,29%.

A partir de la base de datos *DataComex* y según la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI), en el año 2014, los principales productos exportados desde Andalucía a Estados Unidos se concentran en el capítulo 33 “petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos”, con un 43,60%, y en el capítulo 42 “aceites y grasas fijos de origen vegetal, en bruto, refinados o fraccionados”, con el 14,21% del total. Seguidamente, también tienen cierta importancia las legumbres y frutas (capítulo 05), otro equipo de transporte (capítulo 79) y las manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p. (capítulo 66). En general, las secciones más exportadas por Andalucía a Estados Unidos son los combustibles y lubricantes minerales y productos conexos (sección 3), los aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal (sección 4) y los productos alimenticios y animales vivos (sección 0).

En las importaciones de 2014, se acentúan el capítulo 79 “otro equipo de transporte”, sobresaliendo con el 38,26% del total, y el capítulo 28 “menas y deshechos de metales”, con el 21,12%. Además, también predominan las importaciones de legumbres y frutas (capítulo 05), de productos medicinales y farmacéuticos (capítulo 54), y de maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, n.e.p., y sus partes y piezas eléctricas, incluso las contrapartes no eléctricas, n.e.p., del equipo eléctrico de uso doméstico (capítulo 77). En conjunto, las categorías más destacadas en las importaciones desde la comunidad andaluza en Estados Unidos son la maquinaria y equipo de transporte (sección 7), los materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles (sección 2) y los productos químicos y productos conexos, n.e.p. (sección 5).

Con la anterior información, se ha detectado que Andalucía comercializa bilateralmente con Estados Unidos los productos integrados en el capítulo 05 y 79. En el primero de ellos, legumbres y frutas, Andalucía ha alcanzado en 2014 la cifra de 246,94 millones de dólares en exportaciones, mientras que las importaciones se sitúan en 71,26 millones de dólares. Por lo tanto, la comunidad andaluza tiene ventaja comparativa en este tipo de comercio con Estados Unidos, ya que se obtiene un valor positivo en el índice de la ventaja comparativa revelada. En cuanto al capítulo 79 “otro equipo de transporte”, la comunidad andaluza compra a este país más de lo que le vende, concretamente, 665,88 y 123,68 millones de dólares, respectivamente. Por ello, posee desventaja comparativa frente a la economía norteamericana.

## 5. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

En base al análisis realizado sobre Estados Unidos, se ha obtenido una visión general de la situación actual de su economía y sus relaciones comerciales más relevantes a nivel internacional. Como se expuso al comienzo de este estudio, el objetivo principal es demostrar la favorable posición de Estados Unidos en el mercado exterior, convirtiéndolo en una destacada oportunidad de destino para las empresas españolas que opten por la internacionalización de su negocio. En este proyecto, se argumenta que, efectivamente, Estados Unidos es un país de alta importancia estratégica para España en lo que respecta, concretamente, al comercio internacional de bienes y servicios.

El estudio realizado en cada uno de los capítulos del presente Trabajo Fin de Grado me ha permitido obtener las conclusiones que se detallan a continuación.

Los diferentes modelos teóricos han permitido explicar la amplia variedad de flujos de comercio exterior que protagonizan los países. En conjunto, justifican que los mismos generan beneficios tanto para las empresas como para los consumidores, al acceder a un mayor nivel de competencia en los mercados, menores precios en los productos y una extensa diversidad de bienes disponibles para el consumidor final.

Los nuevos modelos de comercio internacional son necesarios para interpretar las causas que actualmente llevan a las empresas a internacionalizar sus negocios, bien sea mediante el *Modelo Uppsala*, a través de un proceso evolutivo, o bien con la creación de empresas *born-global*, que inician de manera temprana su actividad a nivel internacional.

Desde el punto de vista de España, Estados Unidos es su principal socio comercial fuera de la Unión Europea, por lo cual es importante mantener una situación de apertura comercial y fomento de las relaciones comerciales. Este hecho se verá favorecido con la futura Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP), cuyas negociaciones se encuentran en un momento crucial, tras las trece rondas de conversación celebradas entre este país norteamericano y la Comisión Europea.

En principio, la firma del TTIP beneficiará tanto a Estados Unidos como a la Unión Europea en su conjunto, gracias a la reducción de las barreras comerciales, la apertura de mercados de contratación pública y la implantación de estándares técnicos globales (Voss, 2015).

Tal y como evidencian las diferentes variables macroeconómicas analizadas sobre Estados Unidos, este país es una gran potencia mundial. Se sitúa como primera economía con un Producto Interior Bruto de 17.348,1 miles de millones de dólares estadounidenses, creciendo a un 2,4% en 2014. Además, acapara el 25% de la producción total del mundo.

El consumo privado es el componente principal de su PIB, representando el 68,5% en 2014. En 2015, ha aumentado a un 68,8% gracias a la mejora de la actividad económica nacional. Por el lado de los sectores productivos, Estados Unidos se apoya, fundamentalmente, en el sector terciario o servicios, ya que este abarcó el 78,7% del PIB en 2014. En él, destacan, especialmente, el turismo, el transporte y los servicios profesionales, sanitarios, inmobiliarios, financieros y comerciales.

La creación de empleo ha mantenido un crecimiento continuado en los últimos años, generando en 2014 una media de 230.000 puestos mensuales. En 2015, esta evolución se redujo a 207.000 empleos nuevos al mes. El sector servicios concentra la mayor parte de la mano de obra, aproximadamente el 70%. En febrero de 2016, la ocupación no agrícola ha incrementado en puestos relacionados, principalmente, con: atención sanitaria y asistencia social, comercio al por menor, servicios de alimentación y lugares para beber y servicios educativos privados.

La tasa de desempleo mantiene una tendencia negativa desde el año 2011, situándose en un 6,15% en 2014. Para 2015, se obtuvo una tasa media de 5,3%, lo cual refleja una clara mejora del mercado laboral. Se ha alcanzado una tasa de desempleo inferior a la que se obtuvo en 2008 con el inicio de la crisis –5,8%–.

La tasa de inflación ha obtenido un valor moderado en 2014, situándose en 1,6%. Respecto al tipo de cambio €USD, la apreciación del dólar, desde septiembre de 2014, ha favorecido las exportaciones de bienes y servicios de la zona euro, gracias al incremento de su competitividad-precio. Por último, es relevante comentar la crítica situación de la deuda pública bruta, ya que desde el año 2012 ha superado el Producto Interior Bruto estadounidense.

Estados Unidos lidera, a nivel mundial, las importaciones de mercancías –abarcando el 12,64% del total importado–, así como las exportaciones e importaciones de servicios comerciales –representando el 13,92% y el 9,45%, respectivamente–. No obstante, se encuentra en segunda posición –por detrás de China– en las exportaciones mundiales de mercancías, con el 8,53% del total.

Tanto en las exportaciones como en las importaciones de mercancías desde Estados Unidos se ha producido una evolución positiva en el período 2004-2014, a pesar de la recesión sufrida por la crisis económica mundial, con una variación media de 9,89% para las exportaciones y de 5,81% para las importaciones. Por ello, se puede considerar que la repercusión de la crisis ha sido superada en Estados Unidos, recuperando e, incluso, rebasando los niveles anteriores a esta. Asimismo, el incremento en las exportaciones estadounidenses puede haber favorecido el aumento de la producción de bienes y del empleo en este país.

Esta economía mantiene un grado de apertura de 29,82% en 2014, por lo que solo un tercio de su actividad económica tiene lugar en mercados externos. Además, Estados Unidos presenta déficit comercial y superávit en servicios; sin embargo, en su conjunto, mantiene una estructura deficitaria en la balanza de bienes y servicios.

En relación al estudio realizado sobre los principales productos comercializados por este país en 2014 a nivel global, según la CUCI, hay que hacer hincapié en el comercio exterior de maquinaria y equipo de transporte, cuyas exportaciones acaparan el 34,09% del total exportado por Estados Unidos, mientras que las importaciones abarcan el 39,66%. Más concretamente, existe comercio bilateral en el petróleo, productos derivados y productos conexos, en la maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, incluidas sus partes y piezas eléctricas, y en los vehículos de carretera. Tras analizarlos, se ha detectado que Estados Unidos posee desventaja comparativa en el comercio de todos ellos, ya que importa en el exterior más de lo que exporta.

Del análisis de los principales clientes y proveedores de Estados Unidos se deduce que la Unión Europea es un importante socio comercial. Este bloque se sitúa como segundo destino y, también, origen del comercio exterior estadounidense, absorbiendo, por lo tanto, una alta cuota de mercado (aproximadamente un 17% en exportaciones y en importaciones en 2014). No obstante, si no consideramos la UE en su conjunto, los principales socios comerciales de Estados Unidos son Canadá, México y China, liderando Canadá en el caso de las exportaciones y China en las importaciones. Por su parte, España se encuentra en trigésima-primera posición para las exportaciones y en vigésima-séptima para las importaciones.

Estados Unidos ha mantenido durante el período 2006-2014 una posición de déficit comercial respecto a la Unión Europea, incluso durante los años de recesión económica. Esto significa que la UE exporta a esta economía más de lo que importa en ella.

Centrando la atención en España, hay que mencionar la importancia de que Estados Unidos se sitúe entre sus socios comerciales, destacando como primer destino fuera la Unión Europea. España presenta una situación de superávit comercial y superávit en servicios frente a Estados Unidos. Este hecho justifica la existencia de sectores competitivos, en los que aprovechar las oportunidades que ofrece el comercio con este país.

Las principales partidas exportadas por Estados Unidos a España son aquellas relacionadas con productos medicinales y farmacéuticos (acaparando el 17,60% del total exportado), mientras que, en el caso de las importaciones, se acentúan el petróleo, los productos derivados del él y los productos conexos (con un 16,37% sobre el total importado entre dichos socios).

Finalmente, el comercio bilateral entre Andalucía y Estados Unidos representa, en 2014, el 16,1% sobre las exportaciones totales de España y el 12,5% de las importaciones. Esta comunidad autónoma mantiene un superávit comercial respecto a la economía estadounidense. Hay que hacer especial mención a las ventas realizadas de petróleo y productos derivados a Estados Unidos, que representa el 43,60% del total exportado por esta región, y a las compras de bienes relacionados con otro equipo de transporte, que se acentúan con un 38,26% del total. Además, destaca la ventaja comparativa de legumbres y frutas que mantiene, al contrario del caso de otro equipo de transporte, donde presenta desventaja comparativa.

Tras el análisis realizado, a mi juicio, el fomento de la internacionalización de las empresas, en este caso españolas, es una importante labor a llevar a cabo por las Administraciones Públicas, ya que la globalización nos ha llevado a poder disponer de un mercado más amplio y variado en productos y servicios. La gran diversidad de oportunidades que ofrece este mercado internacional debe ser aprovechada para favorecer el crecimiento económico a nivel mundial.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia Andaluza de Promoción Exterior, EXTENDA (2014), *Ficha país Estados Unidos 2014*. Obtenido de la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo: [www.extenda.es/web/opencms/archivos/red-exterior/ficha\\_eeuu.pdf](http://www.extenda.es/web/opencms/archivos/red-exterior/ficha_eeuu.pdf)
- Alonso, J. A. (2013), *Lecciones sobre economía mundial: Introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales* (6ª ed.). Madrid: Thomson Civitas.
- Bajo, O. (1991), *Teorías del comercio internacional*. Barcelona: Antoni Bosch, editor.
- Boletín económico de Información Comercial Española, ICE (2015), “La política comercial de la Unión Europea”, *El sector exterior en 2014*, 3065, pp. 129-60.
- Brander, J. A. y Krugman, P. (1983), “A «Reciprocal» Dumping Model of International Trade”. *Journal of International Economics*, 15, pp. 313-321.
- Brenes, G. y León F. (2008), “Las Born Global: Empresas de Acelerada Internacionalización”. *TEC Empresarial*, 2 (2), pp. 9-19.
- Cardozo, P.; Chavarro, A, y Ramírez, C. A. (2007), “Teorías de internacionalización”. *Panorama*, 1 (3), pp. 4-23.
- Comisión Europea (2015), “Un acuerdo de libre comercio razonable y equilibrado con los Estados Unidos “, en UE: *La UE en 2015. Informe general sobre la actividad de la Unión Europea*, Bruselas, pp. 53-58.
- Comisión Europea (2016b), “The Twelfth Round of Negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)”. Obtenido de [ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip](http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip)
- Dunning, J. H. (1988), “The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions”. *Journal of International Business Studies*, 19 (1), pp. 1-32.
- González, R. (2011), “Diferentes teorías de comercio internacional”. *Información Comercial Española*, 858, pp. 103-117.
- Grubel, H. G. y Lloyd, P. J. (1975), *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. Londres: Macmillan.

- Johanson, J. y Vahlne, J. (1977), “The internationalization process of the firm. A model of knowledge development and increasing foreign market commitments”. *Journal of International Business Studies*, 8 (1), pp. 23-32.
- Johanson J. y Wiedersheim-Paul, F. (1975), “The internationalization of the firm. Four swedish cases”. *Journal of management studies*, 12, pp. 305-322
- Krugman, P. (1979), “Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade”. *Journal of International Economics*, 9, pp. 469-479.
- Lanzas, J. R. (2013), “La UE y Estados Unidos ante la futura creación de una zona de libre comercio”. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, 3034, pp. 15-30.
- Linder, S. B. (1961), *An essay on trade and transformation*. Uppsala: Alquist and Wicksell.
- Oficina de Información Diplomática (2015), *Ficha país Estados Unidos*. Obtenido del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación: [www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/estadosunidos\\_ficha%20pais.pdf](http://www.exteriores.gob.es/documents/fichaspais/estadosunidos_ficha%20pais.pdf)
- Secretaría de Estado de Comercio (2015), Estados Unidos Plan Integral de Desarrollo de Mercado 2015. Obtenido de Comercio Exterior: [www.comercio.gob.es](http://www.comercio.gob.es)
- Secretaría de Estado de Comercio (2015b), *Informe Económico y Comercial Estados Unidos*. Obtenido de la Oficina Económica y Comercial de España en Washington: [www.comercio.gob.es/tmpDocsCanalPais/9F547F8FFC045F68EE18DD8C51EDE861.pdf](http://www.comercio.gob.es/tmpDocsCanalPais/9F547F8FFC045F68EE18DD8C51EDE861.pdf)
- Voss, G. (2015), “Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones: beneficios para las pymes españolas”. *Revista El Exportador*. Obtenido de [www.icex.es/panoramaglobal](http://www.icex.es/panoramaglobal)

## WEBS CONSULTADAS

Agencia Central de Inteligencia, CIA (2016), *The World Factbook*, [www.cia.gov](http://www.cia.gov), consultada el 5 de marzo.

Banco de España (2016), [www.bde.es](http://www.bde.es), consultada el 5 de marzo.

Bureau of Economic Analysis, BEA (2016), [www.bea.gov](http://www.bea.gov), consultada el 28 de febrero.

Bureau of Labor Statistics, BLS (2016), [www.bls.gov](http://www.bls.gov), consultada el 5 de marzo.

Comisión Europea (2016), *Acuerdo de libre comercio UE-EE.UU*, [ec.europa.eu](http://ec.europa.eu), consultada el 26 de marzo.

DataComex (2016), *Estadísticas del Comercio Exterior Español*, [datacomex.comercio.es](http://datacomex.comercio.es), consultada el 18 de febrero.

Fondo Monetario Internacional, FMI (2015), *World Economic Outlook Database, October 2015*, [www.imf.org](http://www.imf.org), consultada el 28 de febrero de 2016.

ICEX España Exportación e Inversiones (2015), *Planes Integrales de Desarrollo de Mercados 2015*, [www.icex.es](http://www.icex.es), consultada el 13 de febrero de 2016.

ICEX España Exportación e Inversiones (2016), *Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el exterior*, de [www.icex.es](http://www.icex.es), consultada el 13 de febrero.

Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación (2016), *Representación permanente de España ante la OCDE*, [www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/OCDE](http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/OCDE), consultada el 15 de enero.

Organización Mundial del Comercio, OMC (2016), [www.wto.org](http://www.wto.org), consultada el 17 de enero.

Santander (2016), *Trade Portal*, [es.santandertrade.com/analizar-mercados](http://es.santandertrade.com/analizar-mercados), consultada el 27 de febrero.

Secretaría de Estado de Comercio (2016), *Comercio exterior*, [www.comercio.gob.es](http://www.comercio.gob.es), consultada el 15 de enero.

U.S. Department of State (2016), [www.state.gov](http://www.state.gov), consultada el 26 de marzo.

U.S. Trade Representative (2016), *Office of the United States Trade Representative (USTR)*  
[ustr.gov/ttip](http://ustr.gov/ttip), consultada el 26 de marzo.

UN Comtrade Database (2016), [comtrade.un.org](http://comtrade.un.org), consultada el 15 de febrero.