

## Dossier «Realitats i desafiaments de la Unió Europea»

LES CLAUS ESSENCIALS DEL POSICIONAMENT GLOBAL

# El comerç exterior de la Unió Europea: realitats i reptes

**Joan Tugores Ques**

Catedràtic del Departament de Teoria Econòmica de la Universitat de Barcelona.  
Col·laborador acadèmic de la UOC.

**RESUM** La UE manté un bon posicionament en molts indicadors de competitivitat global, amb el comerç extra-UE, tant en mercaderies com en serveis, en destacades posicions, malgrat els problemes recents de creixement que han afectat més el comerç intraeuropeu. La qualitat de les exportacions europees, el paper de la factoria Europa, la capacitat per a mantenir dinàmiques de creativitat i innovació són trets positius rellevants que cal mantenir plenament en marxa davant de la creixent empenya de les economies emergents en totes aquestes dimensions. Per això és necessari reforçar la solidesa de la UE com a actor global, així com implicar una massa crítica creixent del teixit productiu. D'altra banda, les tendències a megaacords comercials regionals, amb projectes d'acords en els àmbits Atlàntic i Pacífic, plantegen noves formes d'establir regles en el comerç mundial que requereixen una resposta modulada i matisada de la UE.

**PARAULES CLAU** competitivitat; posicionament global; qualitat; regionalització

## *The European Union's foreign trade: realities and challenges*

**ABSTRACT** *The EU remains well ranked in many indicators of global competitiveness, with extra-EU trade showing very good figures for both goods and services. This is in spite of the recent growth problems that have affected intra-European trade. The quality of European exports, the role of manufacturing in Europe and the capacity to sustain creative and innovative dynamics are all significant positive performers that must be kept in full swing, in the face of growing pressures from emerging economies in all these areas. To do this requires reinforcing the EU's position as a global actor, and involving a growing critical mass from within the productive sector. In addition, tendencies towards mega-regional trade agreements – with agreements projected on the Atlantic and Pacific stages – propose new ways of establishing rules in global trade, something that calls for a carefully composed response from the EU.*

**KEYWORDS** *competitiveness; global positioning; quality; regionalisation*

## Introducció

Com és ben sabut, els orígens de la Unió Europea (UE) radiquen en la lúcida voluntat política, després de la Segona Guerra Mundial, de posar fi a la llarga i dolorosa història d'enfrontaments intraeuropeus mitjançant la creació d'un poderós entramat d'interessos compartits, inicialment econòmics, tan entrelaçats que fessin del tot insensat els estrips que suposen els conflictes violents. Però a aquesta dimensió inicialment interna de la UE, en les últimes dècades s'hi ha superposat una segona faceta: la de tractar de convertir Europa en un «actor global» capaç d'exercir un paper homologable als grans protagonistes de la competència en el món global, començant pels Estats Units i seguint per la Xina i, més recentment, altres importants economies emergents.

El posicionament competitiu de la UE constitueix per això una peça essencial per a entendre l'esdevenir del Vell Continent en un món que ha vist com el binomi «globalització + crisi» canviava a gran velocitat les realitats i les regles. Naturalment, les dimensions internes i externes de la UE estan estretament interrelacionades. Per exemple, en els últims anys s'han associat els problemes interns de la UE, derivats de les friccions entre els països centrals i la perifèria Sud, amb els problemes d'una recuperació més lenta que altres regions de l'economia mundial i així mateix amb un cert declivi del pes global d'Europa. I així mateix amb l'eventual pèrdua de credibilitat d'un «model sociopolític europeu» (basat en la complementaritat entre progrés econòmic, democràcia política i estat del benestar) que pretén ser una atractiva alternativa als models d'altres potències.

En aquest context, les següents línies revisen alguns aspectes essencials del posicionament global de la UE a través de l'anàlisi del seu comerç exterior. S'argumenta que aquest constitueix un dels aspectes més sòlids de la UE, que, tot i la competència creixent dels països emergents, suposa una de les forteses que té Europa, però així mateix es troba sotmès a unes tensions i reptes que s'han de reconèixer i assumir per a afrontar amb èxit.

## 1. Posicionament comercial de la UE: unes dades bàsiques

Les estadístiques de comerç internacional publicades oficialment per l'Organització Mundial de Comerç referides a 2013 (WTO, 2014a) situen la UE com el líder mundial en exportacions de mercaderies quan la UE-28 es considera una única entitat (i per tant les dades van referides només al comerç extra-UE, considerant el comerç entre els països membres com a comerç «interior»), amb un 15,3% de quota de les exportacions mundials, per davant (encara) del 14,7% de la Xina i així mateix del 10,5% dels Estats Units. En importacions la UE ocupa el segon lloc amb el 14,8%, una mica per darrere dels Estats Units amb un 15,4%, i per davant del 12,9% de la Xina. Les dades referides als serveis mostren un lideratge tant en exportacions com en importacions de la UE bastant més nítid: en exportacions de serveis la quota de la UE és del 25,2%, significativament per davant del 18,7% dels Estats Units, i amb la Xina en tercer lloc, amb un distant 5,8%, mentre que en importacions la UE suposa el 19,7% del total mundial, per davant del 12,7% dels Estats Units i del 9,7% de la Xina. Les millors dades en serveis enllacen amb la tònica dels últims temps associades primer a la globalització i més recentment a la crisi. Més enllà de les dades més recents referides a 2013 s'ha de reconèixer que en els últims temps la UE –com el conjunt de les economies avançades– ha cedit posicions en les quotes d'exportacions enfront de les economies emergents i en desenvolupament, però en conjunt Europa ho ha fet menys en termes reals que en termes nominals, com ha documentat recentment una anàlisi del BCE (2014) referit a la zona euro.

Aquest destacat posicionament en el comerç internacional té en la dimensió extra-UE un punt fort especialment rellevant. Fins i tot en els últims temps en què la UE ha estat la regió de l'economia mundial de menor creixement, el dinamisme de les exportacions netes ha estat l'ingredient més important del PIB (com reflecteix, entre d'altres anàlisis, l'Economic Outlook de l'OCDE de novembre de 2014). Així mateix, el World Trade Report de l'OMC (WTO, 2014b) reflecteix una certa dualitat entre la debilitat del comerç intraeuropeu i el creixement més ràpid del comerç extra-UE. En tot cas, encara que bona part dels fluxos comercials dels països de la UE són intraeuropeus, s'està produint una lenta però sistemàtica reorientació. Amb les dades de l'OMC (WTO 2014a) entre 2005 i 2013 el pes dels socis europeus com a destinació de les exportacions d'altres membres de la UE ha passat del 68% al 62%. En el mateix període Xina ha duplicat la seva presència com a destinació de les exportacions de

la UE, passant del 1,6 al 3,2% del total de les exportacions dels països europeus (inclòs el comerç intraeuropeu), mentre que altres dels BRIC (denominació popular del conjunt del Brasil, Rússia, Índia i Xina) també han vist augmentar el seu paper en aquest àmbit encara que en menor proporció (Rússia passa de l'1,7 al 2,6, Brasil des del 0,5 al 0,9, i Índia del 0,6 al 0,8%). La tendència és positiva, en la línia d'una diversificació geogràfica i de connexió amb els països de més expectatives de creixement a mitjà termini, però el valor absolut de les xifres indica que a Europa li queda encara bastant terreny per recórrer en aquesta direcció. Les dades d'importacions mostren unes pautes en cert sentit similars, amb una reducció del pes de les intraeuropees entre 2005 i 2013 des del 65,3 al 62,8 i amb increments del conjunt dels BRIC, amb la Xina avançant del 4,7 al 6,2 i Rússia del 3,3 al 4,6, encara que aquests últims indicadors es podrien veure afectats en un futur proper per les friccions geopolítiques recents, així com per l'eventual continuïtat de la tendència a la baixa dels preus d'algunes matèries primeres.

## 2. Dimensions significatives de la competitivitat

Diversos aspectes addicionals s'han de tenir en compte per a modular l'anàlisi del posicionament global de la UE. Entre aquests de forma molt destacada, el pes creixent de les «cadena global de valor» (GVC, *global value chains*, en la terminologia més freqüent en les anàlisis d'organismes internacionals), en què els processos productius es fragmenten entre diverses localitzacions en múltiples països. Referent a això, per a Europa hi ha dos aspectes importants: d'una banda, el paper de les empreses europees tant en GVC liderades per aquestes com en altres en les quals la seu central se situa en altres llocs; i d'una altra, l'anomenada «factoria Europa», en què són bàsicament localitzacions europees les que conformen cadenes de valor. Per citar només un dels molts estudis recents sobre aquest tema, Rahman i Zhao (2014) analitzen el paper de les GVC europees amb especial referència al seu paper en la sortida de la crisi i per a fonamentar amb més solidesa la recuperació de la UE, tant internament com en la seva dimensió d'actor global.

Una altra dimensió essencial fa referència a la qualitat i la innovació. Un estudi ja clàssic de Fontagné *et al.* (2008) destacava com les exportacions de la UE tenien un posicionament especialment destacat en els segments de qualitat més alta. Però així mateix s'apuntava a com les economies emergents –de nou amb la Xina al capdavant– no es conformaven d'haver obtingut quotes creixents en els segments de qualitat baixa i mitjana sinó que aspiraven també a millorar en els àmbits de més valor afegit. Grossman i Helpman van encunyar l'afortunada expressió de *quality ladders* per a descriure com moltes economies tractaven d'ascendir al llarg de les «escales de qualitat» obligant a les que es trobaven en posicions més elevades a mantenir-se en contínua millora per no veure's atrapades, cosa que és especialment rellevant per a Europa. S'apunten diverses línies interessants d'anàlisi. Algunes influents anàlisis (vegeu, per a totes, un planejament recent a Bloom *et al.*, 2014) han insistit en el «revulsiu» que està suposant per a les economies avançades la pressió competitiva, així mateix en matèria d'innovació i qualitat per part d'alguns emergents, revaloritzant el paper de la creativitat i la innovació com a mecanisme per a intentar mantenir (com a mínim) el diferencial encara existent. Vandebussche (2014) aplica una metodologia original per quantificar les dimensions de qualitat, evidenciant com la UE manté en general bones posicions en aquests sentit, encara que amb gran heterogeneïtat entre els seus països membres, la qual cosa implica que per a molts d'aquests les possibilitats de millora són encara tan àmplies com necessàries. La principal conclusió de l'estudi reforça el paper de les millores de qualitat com una forma d'eludir alguns dels aspectes socials negatius derivats de la competència en costos, la qual cosa conforma una aposta estratègica per a avançar en els objectius complementaris –i no contraposats– de mantenir un bon posicionament competitiu alhora que es preserva el model sociopolític europeu.

Un altre aspecte important és avaluar fins a quin punt la implicació en els reptes de la competència global és assumida pel conjunt del teixit productiu. És habitual centrar-se en el paper de grans empreses com a principals motors d'exportació, essent la millora de les seves exportacions un factor important, conformant el que s'anomena «marge intensiu» en les exportacions. Però així mateix es reconeix la rellevància del «marge extensiu» en forma de la implicació de més empreses en els reptes de la competència global. En el cas de la UE una referència clàssica és el denominat *mittelstand* alemany –un ampli conjunt de mitjana i fins i tot petita empresa subjacent a

l'èxit exportador alemany– però així mateix un document recent de l'oficina de l'economista en cap de la Direcció General de Comerç de la Comissió Europea –Cernat et al. (2014)– ha triat com a explícit títol «Les exportacions de les pimes són més importants del que es creu» per a resumir els resultats d'un ampli estudi empíric sobre els protagonistes de les exportacions de la UE. Si a això hi afegim que el pes creixent de les ja esmentades cadenes globals de valor (GVC) té com a corol·lari que sovint apareixen com a exportacions de grans empreses fragments de valor afegit generat per empreses que subministren a aquestes components, inputs i/o productes semielaborats –de manera que les empreses normalment mitjanes i petites que efectuen aquestes aportacions actuen indirectament com a exportadores– la conclusió és la importància per a Europa del marge extensiu, un aspecte que s'ha de mantenir o reforçar-se per a fer més sòlid el posicionament global de la UE.

### 3. Europa en una economia mundial regionalitzada?

Com és sabut, Europa va ser el principal usuari de l'excepció prevista en l'article XXIV del GATT als principis de multilateralisme i no-discriminació de l'article I per a possibilitar acords comercials regionals (Rta –*regional trade agreement*–). La mateixa UE és el principal fruit d'aquesta excepció. Però així mateix és conegut que especialment des de la dècada de 1990 els Rta van proliferar –en part com a conseqüència de la incorporació a l'estratègia d'acords regionals primer dels Estats Units i posteriorment d'Àsia– per arribar a parlar d'una «proliferació de Rtas» que fins i tot alguns veien com una amenaça al sistema multilateral de comerç que teòricament havia de liderar l'OMC. Més recentment s'han buscat formulacions que tracten de destacar les complementarietats entre acords regionals i un sistema comercial multilateral obert, en què els Rta actuen tant com a «bancs de proves» de nous àmbits i fórmules d'acords, com d'un eventual «pla B» d'avenços en la liberalització comercial davant de les dificultats que experimentaven les negociacions multilaterals en el marc de la Ronda de Doha. Els problemes recents per a implementar els acords de la conferència ministerial de desembre de 2013 de l'OMC (els «acords de Bali») han revifat la polèmica, paral·lelament a la novetat que suposen els projectes dels denominats «megaacords regionals» en negociació: d'una banda el TTIP (sigles en anglès de l'Acord Transatlàntic sobre Comerç i Inversions) entre la UE i els Estats Units i d'altra banda diverses versions d'acords trans-Pacífic (el TTP i la proposta de la Xina a la reunió d'APEC de novembre de 2014).

Europa té doncs un paper rellevant en els acords regionals. D'una banda, la mateixa Unió Europea és el resultat d'un dels més reeixits processos d'integració comercial. I ha estat, i continua sent, un dels *partners* més actius en aquest cas en acords regionals «clàssics». D'altra banda, les negociacions del TTIP estan suscitant moltes polèmiques.

L'anàlisi del TTPI té un vessant geoestratègic primordial. Suposa una resposta a la tendència a desplaçar-se cap al Pacífic del centre de gravetat de l'economia mundial, amb els riscos de deixar en la «perifèria» Europa. Davant de l'opció d'Estats Units d'aconseguir acords d'abast a les dues ribes del Pacífic, Europa té l'imperatiu de no quedar «despenjada», però així mateix és conscient que si els megaacords es limiten als dos esmentats, Estats Units es converteix en l'eix de referència de tots dos, amb una posició europea que per a mantenir simètrica s'hauria de completar amb acords d'ampli abast també amb la Xina i el conjunt d'Àsia. Un problema important subjacent a aquestes dinàmiques cap a una «regionalització» de l'economia mundial seria l'afebliment del sistema multilateral de comerç que el sistema GATT-WTO ha tractat de mantenir.

Un aspecte addicional mereix atenció. Com ha recordat Bhagwati (2013), un sistema comercial no es limita només a criteris aranzelaris i altres barreres al comerç, sistemes de facilitació del comerç, etc., sinó que a més té les essencials dimensions de «fixar regles» (implicacions tecnològiques, socials, mediambientals, etc.) i, arribat el cas, establir sistemes de resolució de conflictes. I aquestes últimes dimensions no són «neutrals»: reflecteixen formes de concebre el funcionament de les economies i de les societats. Per això en els debats sobre el TTPI es discuteix sobre si deuen ser la coartada per a establir «canvis en les regles del joc» alienes als valors que Europa ha preconitzat (complementarietat entre progrés, democràcia i benestar) i si les negociacions a dues bandes («a dos oceans») dels Estats Units juntament amb la preeminència de la Xina podrien estar en el rerefons d'unes ne-

gociacions que debiliten ingredients essencials de les regles de les últimes dècades i formalitzen un desplaçament cap a altres paràmetres.

## Conclusions

La UE manté destacades posicions en diversos indicadors de competitivitat global, especialment en els rànquings de comerç internacional de mercaderies i serveis, sent els registres en matèria de comerç extra-UE un factor positiu especialment en els últims anys en què el comerç intra-UE s'ha vist afectat pel baix creixement europeu. La UE ha tingut en la qualitat dels seus productes i exportacions un aspecte sòlid que s'ha de mantenir davant de la pressió creixent dels emergents també en dimensions de més valor afegit en el comerç i la producció mundials. L'assumpció dels reptes de la competitivitat global per part d'una massa crítica àmplia del teixit empresarial és essencial en aquest cas. Algunes tendències de l'economia mundial com la regionalització tenen en la «factoria Europa» una dimensió anàloga a la més publicitada «factoria Àsia», però les negociacions en marxa de grans acords regionals, un en l'àmbit Atlàntic i un altre al Pacífic, no han de conduir a unes noves regles comercials en què Europa perdi pes ni es vegin desnaturalitzats alguns èxits del sistema multilateral de comerç ni els valors del model europeu.

## Referències bibliogràfiques

- BANC CENTRAL EUROPEU (2014). «Tendencias de las cuotas de exportación de la zona euro» (requadre 5). *Informe Anual 2013*.
- BHAGWATI, J. (2013). «Dawn of a New System». *Finance and Development*. Vol. 50, núm. 4.
- BLOOM, N.; ROMER, P.; TERRY, S.; VAN REENEN, J. (2014). «Trapped Factors and China's Impact on Global Growth». *NBER working paper*. Núm. 19951.
- CERNAT, L.; NORMAN, A.; DUCH T-FIGUERAS, A. (2014). «SMEs are more important than you think! - Challenges and opportunities for EU exporting SMEs». *DG Trade Chief Economist Note*. Núm. 3.
- FONTAGNÉ, L.; GAULIER, G.; ZIGNAGO, S. (2008). «Specialization across varieties and North-South competition in quality». *Economic Policy*. Núm. 23, pàg. 51-91.
- OECD (2014). *Economic Outlook*. Novembre de 2014.
- RAHMAN, J.; ZHAO, T. (2014). «The Role of Vertical Supply Links in Boosting Growth». A: Fons Monetari Internacional (2014). *Jobs and Growth: Supporting the European Recovery*. IMF.
- VANDENBUSSCHE, H. (2014). «Quality in Exports». *European Economy, Economic Papers*. Núm. 528.
- WORLD TRADE ORGANIZATION (2014 a). *International Trade Statistics 2014* [article en línia] [www.wto.org](http://www.wto.org).
- WORLD TRADE ORGANIZATION (2014 b). *World Trade Report 2014* [article en línia] [www.wto.org](http://www.wto.org).



**Joan Tugores Ques**

**jtugores@ub.edu**

**Catedràtic del Departament de Teoria Econòmica (UB)**

Ha estat degà de la Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales de la UB (1994-1998) i rector de la UB (2001-2005). Col·laborador docent de la UOC. Especialista en economia internacional, és autor de llibres com *I després de la crisi, què?* (Lleonard Muntaner editor, 2015), *Crisi: lliçons apreses... o no* (Marcial Pons Editor, 2010), *Economia internacional: globalització i integració regional* (6a. edició, McGraw-Hill, 2006). Publica amb regularitat en mitjans de comunicació com *La Vanguardia* i *Expansión*.

Els textos publicats en aquesta revista estan subjectes –llevat que s’indiqui el contrari– a una llicència de Reconeixement 3.0 Espanya de Creative Commons. Podeu copiar-los, distribuir-los, comunicar-los públicament i fer-ne obres derivades sempre que reconegueu els crèdits de les obres (autoria, nom de la revista, institució editora) de la manera especificada pels autors o per la revista. La llicència completa es pot consultar a <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/es/deed.ca>.

