



Informe específico ad hoc

EI IMPACTO DE LAS REEXPORTACIONES EN EL SECTOR EXTERIOR DE PAÍSES BAJOS

Este informe ha sido elaborado por Alejandra Naves Méndez, becaria de Agroalimentarios ICEX 2007-2008, bajo la supervisión de la oficina Económica y Comercial de España en La Haya (Países Bajos). No se genera responsabilidad alguna por error u omisión. (*No rights may be derived from this report. No liability is accepted for any errors or omissions*)

Febrero de 2008



ÍNDICE

1. Introducción	3
2. La Reexportación:	4
2.1 Delimitación Conceptual	4
2.2 Escenario Mundial	5
3. El Sector Exterior de Países Bajos	6
4. La Reexportación en Países Bajos	11
4.1 Desarrollo de las Reexportaciones	11
4.2 Composición de las Reexportaciones	13
4.3 Origen y Destino de las Reexportaciones	14
5. Consideraciones finales	16



1. INTRODUCCIÓN

La economía mundial demuestra que un país debe estar abierto al comercio y la inversión exterior, para experimentar un crecimiento económico sostenido. Tradicionalmente Países Bajos ha sido consciente de esta idea y fiel a su historia comercial sigue apostando por esta actividad como piedra angular de su crecimiento.

Con un valor de 308 millardos de euros se encuentra en el *top- ten* mundial por nivel de exportaciones de mercancías en 2006, con una tasa de apertura al exterior (exportaciones más importaciones de bienes y servicios sobre el PIB) del 109%.

Se trata de uno de los países líderes mundiales en cuanto centro de distribución de mercancías resultando sumamente atractivo para el establecimiento de centro logísticos, dada su posición geográfica y la gran infraestructura comercial que posee, una de las razones por las que las reexportaciones se han desarrollado especialmente en este país frente a otros de su entorno.

Un análisis más profundo del comercio neerlandés demuestra, que desde los años 70, la cuota de las exportaciones neerlandesas en el comercio mundial ha sido estable. Sin embargo, esta constante desde 1985 se debe a las reexportaciones de productos y no a la exportación de bienes producidos en Países Bajos.

La importancia y rentabilidad que las reexportaciones han alcanzado en el mundo y especialmente en la economía neerlandesa (42% del total de las exportaciones) justifican la necesidad de concretar y estudiar este fenómeno, que en la actualidad alcanza a otros países del entorno, como Alemania o Bélgica.

Las reexportaciones producen ciertas distorsiones en las cifras del comercio internacional, problema al que no escapa Países Bajos. Anteriormente, cuando se exportaban, por ejemplo, bienes chinos desde Shanghai hacia Alemania, los artículos eran contabilizados sólo una vez en las estadísticas mundiales. Pero en la actualidad, los mismos bienes son exportados, primero a Hong Kong, posteriormente a Róterdam donde pasaran las normas sanitarias y de otro tipo, y finalmente trasladados al mercado alemán. Este proceso supone contabilizar 3 veces los mismos bienes dentro de una única operación de exportación.

Pero además, el fenómeno de la reexportación se ha convertido en “un gran negocio” para muchos países. Así, por ejemplo, en las reexportaciones de un producto como el café, de cada tres sacos que venden los países cultivadores en el mercado mundial, uno es revendido por los países compradores, obteniendo cotizaciones de hasta el doble en relación con la materia prima inicial vendida por los países cafeteros.

La economía neerlandesa ha sido pionera en el uso de este mecanismo para mantenerse como uno de los países de referencia en el comercio internacional. Un eje fundamental de esta prevalencia es la elección de los productos que reexporta en mayor volumen, entre los que se encuentran los de tipo tecnológico-electrónico. Curiosamente este es un tipo de bienes en los que la economía de Países Bajos no esta especializada y que ejemplifica el impacto y la instrumentación de las reexportaciones en su sector exterior, para mantener su nivel de exportaciones en una imagen de constante crecimiento.

El presente informe se estructura, en la primera parte, intentando delimitar el concepto de reexportación y analizando su desarrollo internacional. Posteriormente, se presenta de forma global la situación económica y del sector exterior en Países Bajos, como base para un mejor análisis y delimitación del fenómeno reexportador neerlandés en la última parte. En ésta, se estudiará las características concretas de su composición, desarrollo y cifras que presenta.



2. LA REEXPORTACIÓN:

2.1 DELIMITACIÓN CONCEPTUAL.

El concepto de reexportación presenta ciertas dificultades al no estar completamente definido ni existir un consenso sobre su delimitación a nivel mundial, aunque se entienda referido a bienes y no a servicios. En la práctica, resulta complicado establecer una línea que separe claramente reexportación y exportación. La cuestión principal radica en determinar si el producto, es el resultado de un proceso productivo en el país que pretende reexportarlo o por el contrario, éste no ha realizado ningún tipo de transformación en el producto. Según el caso, hablaríamos de exportación y no de reexportación, por entenderse que el producto, aunque comprado en el extranjero no ha sido “intervenido” en ningún aspecto y el país que lo reexporta, simplemente se ha limitado a ser un “intermediario” en su posterior reventa.

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)¹ existen diversos criterios para determinar si una compañía (y por tanto un país) puede considerarse productor o no de los bienes. En primer lugar, estaría el criterio *del origen*. En muchos acuerdos comerciales entre países, se especifica que los productos que provienen de un país concreto se benefician de determinados derechos de importación. Este criterio podría servir para conocer dónde fueron producidos los productos al beneficiarse de determinado derecho aduanero. En segundo lugar, se señala el criterio *del valor añadido*. Si el valor de los productos importados es menor que un cierto porcentaje del valor de exportación, entonces podría ser considerado como domésticamente producido. Lo importante, en este caso, es centrarse en la presencia de un proceso productivo.

Por último, y como una de las vías más utilizadas, se encuentra el criterio de *cambio en el código de los productos*. Los productos a exportar pueden estar codificados según el Sistema Armonizado (HS) o de acuerdo a la Clasificación de Productos por Actividad (CPA). Cuando un determinado proceso modifica los productos convirtiendo los mismos en bienes que deben ser clasificados bajo otro código, hablamos de exportación.

Otra forma de concreción es usar *una definición*, criterio seguido por el CBS (Instituto de Estadísticas de Países Bajos) por el que serían bienes reexportados aquellos que han sido importados dentro de Países Bajos y dejan el país nuevamente sin haber sido o al menos virtualmente no haber sufrido ningún tipo de procesamiento o tratamiento. Los bienes en cuestión deben pertenecer a un residente holandés, ya que, si no se produce ninguna transferencia de la propiedad, los bienes son considerados en tránsito y no reexportaciones.

El uso de una definición como ésta, genera también controversia, ya que cabe preguntarse por ejemplo en el caso de una exportación de ordenadores, si al añadir las instrucciones en la lengua del país de destino, se está realizando una actuación que pudiera considerarse “procesamiento” del producto.

Eventualmente, el CBS también utiliza el criterio de *cambio en el código de los productos*, decidiendo incluir bienes entre los domésticamente producidos si, como consecuencia de haber sufrido algún tipo de procesamiento, adquieren un nuevo código². Si la mercancía importada bajo cierto código es exportada con el mismo, entonces la misma es incluida como reexportación.

1 TH OECD INTERNATIONAL TRADE STATISTICS EXPERT MEETING ITS. Item 7 c): Identifying and measuring Re-Exports and Re-Imports 2006.

2 El departamento de aduanas neerlandés utiliza el sistema armonizado WCO (World Customs Organisation) que clasifica las exportaciones e importaciones sobre la base de un código de 8 dígitos



En todo caso, para Países Bajos y a efectos estadísticos del CBS, resulta clave “en manos de quién está la propiedad de los bienes”, que debe ser obligatoriamente transferida a un residente neerlandés. Este punto es de suma importancia desde que las reexportaciones se incluyen en las cuentas nacionales. En la siguiente tabla elaborada por el CPB (Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis)³ se pueden observar una clasificación en cuanto al tipo de flujos comerciales que se mueven dentro de las fronteras de Países Bajos, aparte de las exportaciones domesticas y re-exportaciones en sentido estricto

DISTINTOS FLUJOS COMERCIALES EN PAÍSES BAJOS
Transit Trade: cuando los bienes entran en Países Bajos y dejan el país sin devenir propiedad de ningún holandés residente
Quasi Transit Trade: es parecido al anterior pero en este caso Aduana realiza ciertas acciones administrativas.
Comission Finishing: se trata de una variante del anterior, donde los bienes extranjeros llegan a Países Bajos y después de ser procesados son exportados al mismo propietario.
True transit trade: en este caso dicho comercio no es incluido ni en la exportaciones ni en las importaciones holandesas, aunque obviamente pase por el territorio. En tal caso, se trataría de exportaciones de servicios de transporte.
Transit Trade: cuando compañías neerlandesas compran productos en un país llevándolos a otros sin que físicamente transiten por Países Bajos aún cuando son propiedad de la compañía
Entrepot Trade: los bienes se encuentran depositados en almacenes especiales (bounded warehouses) esperando un comprador final y, por tanto, fuera del territorio.

Fuente: CPB 2007.

Las empresas neerlandesas están obligadas a utilizar el llamado procedimiento estadístico, el cual especifica los flujos comerciales a través de un código. Sin embargo, en la práctica, no todas cumplen con esta obligación correctamente, bien porque no están familiarizadas con el procedimiento o dispuestas a informar sobre cuales de sus productos son producidos en Países Bajos y cuales no, o por la dificultad de hacer un seguimiento, en caso de exportaciones, a terceros países fuera de UE⁴.

2.2 ESCENARIO MUNDIAL.

A nivel mundial, la falta de un concepto claro sobre qué es una reexportación, también genera consecuencias a la hora de recoger y estimar estadísticamente el impacto de las mismas. La importancia que para un país pueden tener la reexportaciones varía según el mix de productos que constituye su sector exterior, el número de empresas multinacionales establecidas en el, así como las infraestructuras logísticas con las que cuenta.

Debido a las causas anteriormente apuntadas, en Europa, la importancia de las reexportaciones varía enormemente de un país a otro. En los casos de Suecia, Finlandia, Dinamarca, Italia y el Reino Unido, las re-exportaciones juegan un papel relativamente pequeño, como se observa en la siguiente tabla.

³ CPB Document “Re-exports: international comparison and implications for performance indicators” N° 149 Julio 2007

⁴ El resultado es que el uso de la información suministrada por el Procedimiento Estadístico desestima un número importante de reexportaciones. Desde el centro de estadísticas neerlandés se usan dos métodos para obtener las cifras.

El primero y más antiguo es el uso de las cuentas nacionales, el segundo es el uso de un modelo que se aplica en los datos del comercio internacional de bienes para identificar reexportaciones



Tabla 1: Exportaciones y Reexportaciones en algunos países europeos (1995-2000)

	1995		2000	
	Total	Reexportaciones	Total	Reexportaciones
	Exportaciones		Exportaciones	
Dinamarca	34	5	45	9
Filandia	29	0	49	2
Suecia	57	1	87	2
Reino Unido	154	8	-	-
Belgica	106	30	153	50
Alemania	357	42	558	91
Francia	-	-	297	91
Países Bajos	124	41	196	84

Fuente: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB) Julio 2007(en billones €)

En Bélgica, Países Bajos, Alemania y Francia (aunque no hay datos completos), el valor de las reexportaciones se incrementó de forma importante entre 1995 y 2000.

En especial resulta llamativo el caso alemán. Así, mientras que en 1991 las reexportaciones suponían un 7% del total de exportaciones, entre 1992-2002, en términos nominales el incremento supuso que las reexportaciones alcanzaran un 13,9% de total exportado por año en dicho periodo. Se ha señalado que este impulso de las reexportaciones, quizás pueda ser una consecuencia de factores políticos como la incorporación de los países del Este, que han colocado a Alemania como centro del mercado europeo. Por último, además de Países Bajos, los otros dos lugares donde las reexportaciones han jugado tradicionalmente un lugar preferente son Hong Kong y Singapur. En el primer caso, su especial localización respecto a China hace que no menos del 94% del total nominal de bienes exportados sean reexportaciones.

3. EL SECTOR EXTERIOR DE PAÍSES BAJOS.

La economía neerlandesa continúa por la senda del crecimiento desde 2004, punto de inflexión en la crisis de los últimos años. Con un crecimiento cercano al 3% en 2006, proyecciones de un 2,75% en 2007 y 2,5% para el presente año, parece que Países Bajos está en la senda de la economía europea. En el periodo comprendido entre 1995-2003, la similitud con la economía del entorno fue menor, presentando un patrón distinto. Factores específicos como el relativo impacto de la riqueza debido al consumo y un mercado de trabajo demasiado inflexible a principios de siglo, produjeron efectos negativos en el crecimiento económico. Sin embargo, actualmente en lo relativo al mercado de trabajos, en 2006 se registró un promedio de 413.000 desempleados, lo cual supone una reducción de 70.000 parados respecto al 2005 y por tanto una prolongación del continuo proceso de reducción del desempleo que experimenta el país.

5 El número de desempleados durante el periodo agosto-octubre de 2007 promedió 328.000 personas en datos ajustados al ciclo económico, equivalente al 4,0% de la población activa, lo cual supone un descenso de 3.000 desempleados con respecto al periodo julio-septiembre. Durante los últimos 6 meses el desempleo se ha reducido a una media de 5.000 parados menos por mes

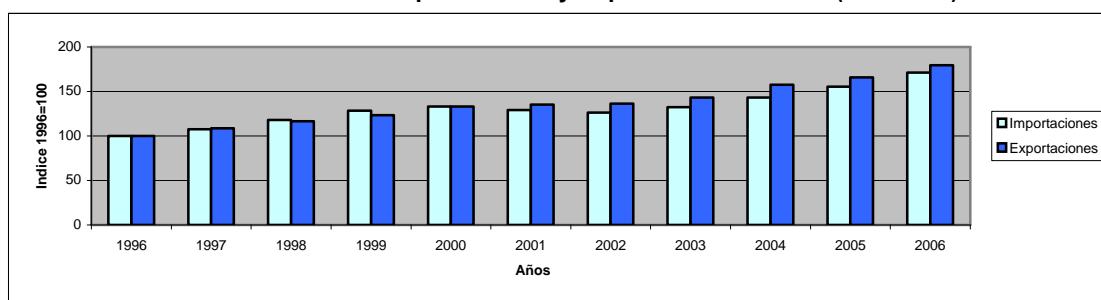


En cuanto al sector público, en 2006, y por primera vez en 6 años, la diferencia entre la recaudación y el gasto gubernamental fue positiva en Países Bajos. Para el conjunto de 2006, la tasa de inflación se situó en el 1,1% cifra que no se registraba desde 1989, debido fundamentalmente a la favorable evolución de los precios energéticos, petróleo fundamentalmente. Además, se observó una contención en materia impositiva y una moderación salarial.

Entrando en el análisis del sector exterior, la economía holandesa conoce una serie de sectores dinámicos, como la prestación de servicios, el sector de los productos alimenticios y las flores, y el sector de la industria del ocio. Asimismo, dispone de conocimientos específicos en el sector del medio ambiente, la energía y el sector del agua.

Países Bajos es un exportador neto. La exportación total de bienes, incluida la energía, alcanzó en 2006 un importe de 318 millardos de euros. Además del comercio de mercancías, Países Bajos destaca por la prestación de servicios a nivel internacional. En el 2006, este tipo de exportación generó un importe de 74.000 millardos de euros.

Gráfico1: Volumen de Importaciones y Exportaciones totales (1996=100)



Fuente: CBS 2006. En %. Elaboración Propia.

El anterior gráfico presenta una muestra de la situación en términos de volumen con base en 1996 (1996=100) del flujo comercial neerlandés, manteniéndose (salvo en 1999 y 2000) en una situación de superávit al exportar más de lo que se importa.

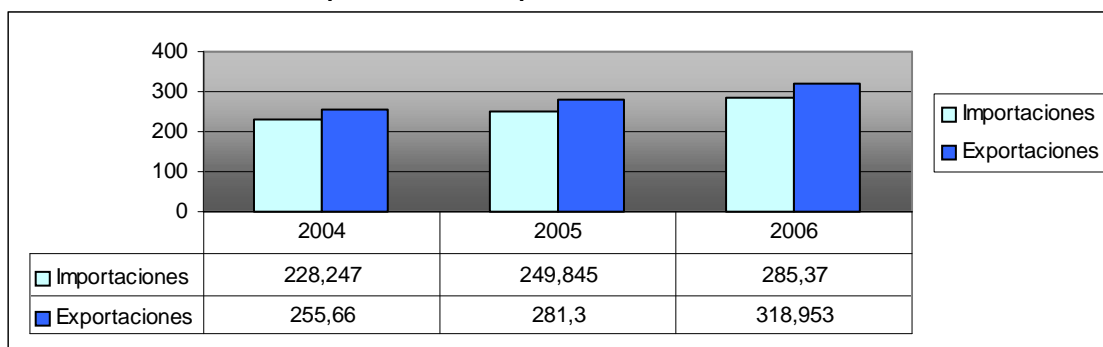
Entre 1999 y 2005 el volumen de *las exportaciones* se incrementó en un 38%, mientras que en términos de valor ello supuso un incremento del 49%. En el mismo período, el volumen de *las importaciones* se incrementó en un 33%, y en términos de valor, ésto representó un 40%. Lo anterior supone que el incremento en el valor de importaciones y exportaciones está principalmente determinado por un incremento de volumen de las mismas, lo que explicaría *los superávits comerciales* desde 1999.

En 2006 respecto al año anterior, el volumen de exportación de bienes supuso un incremento de más de un 13%, mientras las importaciones llegaron a ser un 14% mayores. En términos de valor (teniendo en cuenta que los precios fueron un 1% aproximadamente superiores a 2005), las exportaciones de bienes representaron un total de 318 millardos de euros, alcanzando el techo de los 300 millardos de euros, como se observa en el siguiente gráfico.

6 El Gobierno neerlandés pronostica un déficit del 0,4% para 2007, cuatro décimas menos que las iniciales estimaciones, para dar paso a un superávit del 0,5% en 2008.



Gráfico 2: Exportaciones e Importaciones Totales de 2006



Fuente: CBS 2006. Elaboración Propia. Millardos de €.

El mencionado incremento de las importaciones en un 14%, ha supuesto un total de 285 millardos de euros, lo anterior ha generado un superávit de 33,2 millardos de euros.

Así el sector exterior neerlandés consigue mantenerse en una situación de superávit, a pesar de que entre 2001 y 2003 este excedente no supuso más de 27 millardos de euros, en comparación con 2005 cuando el superávit alcanzó más de 32 millardos de euros, o en el año anterior con 33,2 millardos de euros.

El comercio neerlandés de exportación está compuesto sobre todo por maquinaria y material de transporte, productos químicos, minerales combustibles y productos agrícolas. En cuanto a la importación la partida más importante es el petróleo proveniente de Rusia, ocupando la importación de equipos electrónicos y ordenadores chinos el segundo puesto. En la siguiente tabla se muestran las distintas partidas arancelarias (clasificación SITC) y sus niveles de exportación/importación en los últimos tres años:

Tabla 2: Principales partidas de importación/exportación en Países Bajos.

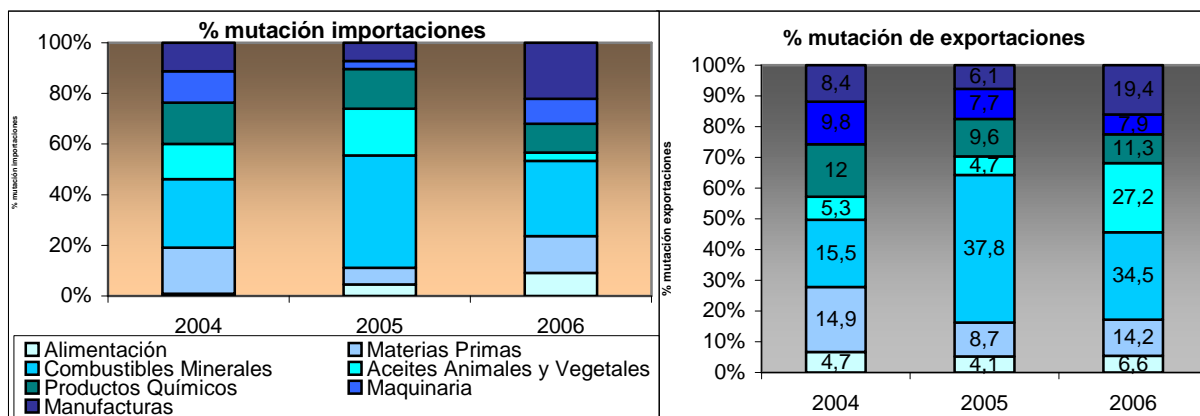
		IMP	EXP
SITC	Periodos	mln euro	
Total	2004	228247	255660
	2005	249845	281300
	2006	285370	318953
Alimentos y animales vivos	2004	18473	31154
	2005	19195	32430
	2006	20886	34568
Bebidas y Tabaco	2004	2694	5523
	2005	2666	5617
	2006	2872	6064
Derivados de Petróleo*	2004	9240	14187
	2005	9768	15414
	2006	11134	17602
Combustibles minerales y Lubricantes	2004	26724	22364
	2005	36956	30813
	2006	47553	41430

		IMP	EXP
SITC	Periodos	mln euro	
Aceites	2004	1707	1750
Animales y Vegetales	2005	1979	1831
	2006	2043	2329
Productos químicos y asimilados	2004	28616	43492
	2005	32502	47678
	2006	36030	53072
Bienes Manufacturados	2004	26669	25504
	2005	28323	27063
	2006	34365	32310
Maquinaria y Equipos de Transporte	2004	86724	84215
	2005	89066	90731
	2006	97608	97936
Manufacturas varias	2004	27225	26848
	2005	29162	28875
	2006	32487	32384

Fuente: CBS 2006. En %. Elaboración Propia. * Excepto carburantes.



Gráfico 3 y 4: Porcentaje de variación en importaciones y exportaciones por partidas



Fuente: CBS 2006. Elaboración propia.

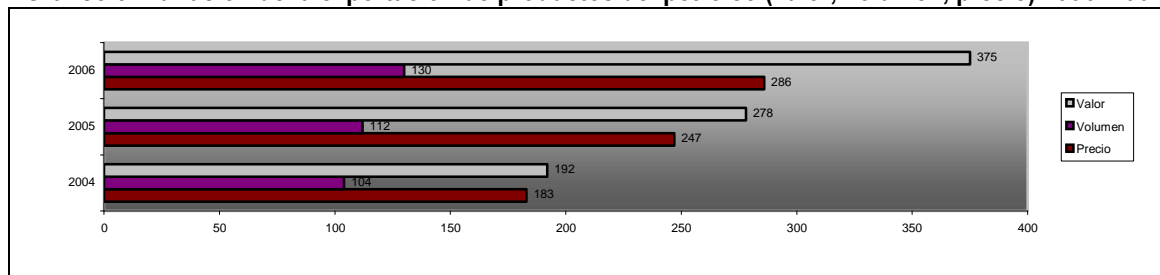
Como se observa en el gráfico sobre porcentaje de mutación de exportaciones, las partidas de maquinaria y especialmente productos químicos y alimentación representan productos constantes en las exportaciones neerlandesas. En 2005 el valor de los productos sintéticos exportados alcanzó los 6 millardos de euros y los vegetales, carne y frutas supusieron un beneficio de más de 8 millardos de euros. Desde 1999 gran parte del superávit comercial se ha debido a estas partidas; y en los últimos 3 años han continuado constantes dentro del mix de productos.

Por su parte, los principales bienes importados en 2006 fueron: maquinaria pesada, combustibles y aceites minerales, maquinaria eléctrica, automóviles, química orgánica, productos farmacéuticos y plásticos.

Resulta llamativo, especialmente desde 2005, el incremento de la exportación e importación de combustibles minerales (mineral fuels), así como materias primas, lo que tendrá un impacto en las reexportaciones como se observará más adelante.

En el siguiente gráfico (índice 1996=100), la exportación de productos derivados del petróleo lleva en constante crecimiento desde 2004. En este sentido, el espectacular aumento de los precios del petróleo (en 2006 un 50% más que en 2005), ha tenido un impacto directo en términos de valor, lo que se ratifica por un crecimiento del volumen más bien escaso. En el siguiente epígrafe se profundizará en la reexportación de productos del petróleo y materias primas para la industria petrolera.

Gráfico 5: Variación de la exportación de productos del petróleo (valor, volumen, precio) 1996=100



Fuente: CBS 2006. Elaboración Propia.

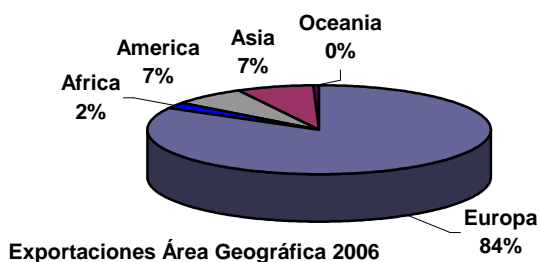
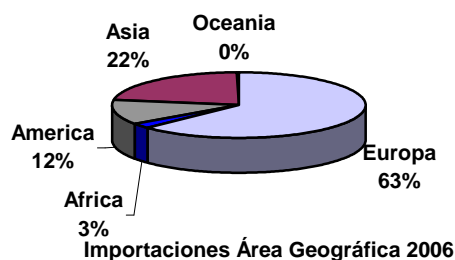


Desde 2005, se han incrementado las relaciones comerciales con países no europeos, de lo cuales se importaron 112 millardos de euros. A este efecto, la importación de materias primas, petróleo y productos químicos es determinante. A pesar de esto, la mayor parte del comercio se desarrolla dentro de Europa (84% exportaciones, 63% importaciones). Alemania y Bélgica son los socios comerciales más importantes de Países Bajos, llegando las importaciones a alcanzar los 89 millardos de euros. China se ha convertido en el principal socio asiático, mientras USA mantiene su situación de socio estratégico con importaciones por valor de 24 millones de euros, en 2006.

Tabla 3: Flujo comercial por áreas geográficas 2006

			Importaciones	Exportaciones
SITC	Regiones	Periodos	1 000 euro	
Total Bienes	Total	2005	249844773	281300142
	Países	2006	285369792	318953347
	U.E	2005	138195396	216178099
		2006	158460010	242566338
	Total	2005	156066054	234046849
	Europa	2006	179105578	263301600
	Total	2005	6514189	5574309
	Africa	2006	7199633	6549453
	Total	2005	20755577	14693529
	Norte	2006	25176306	17381594
	Total	2005	56531835	20156953
	Asia	2006	63074751	23237871

Fuente: CBS 2006. Elaboración Propia.

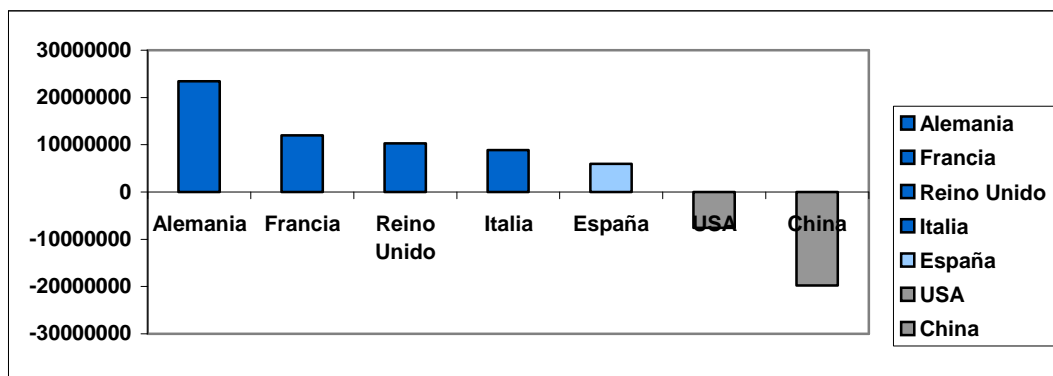


El gráfico nº 6 recoge la balanza comercial de Países Bajos con otros socios comerciales.

El resultado es un déficit comercial con USA y China.

En el caso de esta última, la diferencia ascendió a más de 15 millardos de euros en 2005, determinado por la fuerte importación de ordenadores, equipos eléctricos, ropa y juguetes. La mayoría de estos bienes serán posteriormente reexportados. Las exportaciones neerlandesas a China consisten en minerales, metal, plásticos y equipos especiales.

Gráfico 6: Balanza comercial por países 2006 (millones de euros)



Fuente: CBS 2006. Elaboración Propia.



4. LA REEXPORTACIÓN EN PAÍSES BAJOS.

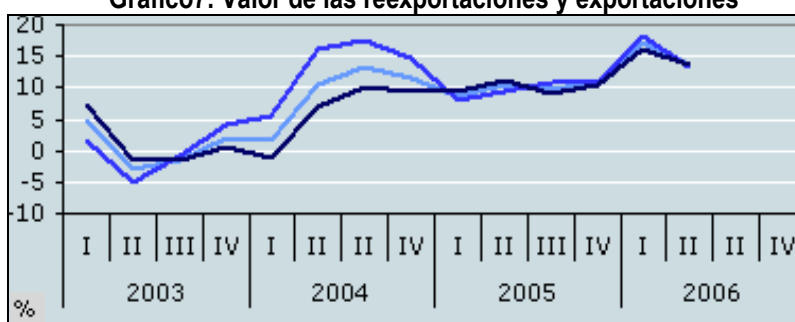
4.1 DESARROLLO Y COMPOSICIÓN DE LAS REEXPORTACIONES NEERLANDESAS

En el epígrafe anterior, se han analizado los productos que conforman las partidas más importantes en la exportaciones neerlandesas y su evolución en los últimos años.

La cuestión siguiente es poder determinar la influencia que las reexportaciones juegan en el sector exterior una vez conocidas las grandes cifras de éste. Es decir, si esa fortaleza comercial viene determinada por la exportación de productos domésticamente producidos "made in Holland", o por el contrario, aprovechando una determinada infraestructura comercial, por la reexportación de bienes comprados en el extranjero y posteriormente revendidos. Lo anterior nos permitirá comprender uno de los puntos más importantes del desarrollo y comportamiento competitivo de Países Bajos en el comercio internacional.

En 2004 y 2005 el valor total de las exportaciones se incrementó cerca de un 10% por año. Del gráfico siguiente se desprende que en 2004 las reexportaciones jugaron un papel prioritario, especialmente en los meses finales del año, cuando el valor alcanzó un 15% más que en el año anterior. En la primera mitad de 2006 tanto las exportaciones como las reexportaciones se mantuvieron en una situación de crecimiento.

Gráfico7: Valor de las reexportaciones y exportaciones

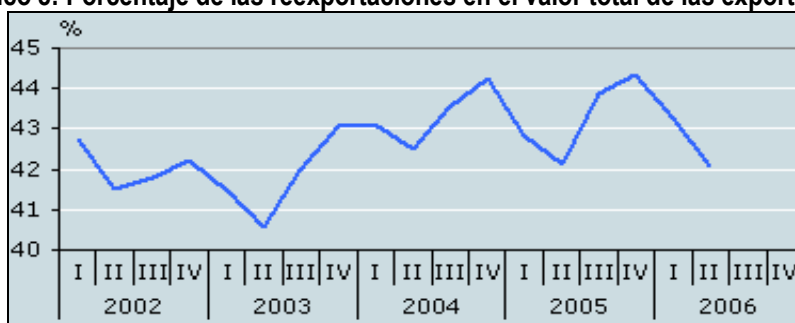


Fuente: CBS 2006. En porcentaje.

Exportaciones Reexportaciones Exportaciones Prod. Domésticos

En 2002 y 2003, las reexportaciones contabilizaron una media del 42% del valor total de los bienes exportados, según datos del CBS, (del 50% según CPB). Desde 2004 esto ha supuesto un 43%, lo que representa para 2005, que de los 281 millardos exportados, 122 millardos correspondan a reexportaciones, mientras 159 sean bienes "made in Holland".

Gráfico 8: Porcentaje de las reexportaciones en el valor total de las exportaciones



Fuente: CBS 2006. Reexportaciones



Estos datos demuestran que mientras el total de las exportaciones neerlandesas se mantienen constantes en el mercado internacional, la imagen cambia cuando se analizan los componentes de forma desagregada. Por un lado, los productos domésticamente producidos en Países Bajos han bajado su cuota en las exportaciones totales desde 1985, mientras que, las reexportaciones han crecido de forma permanente.

Las reexportaciones en Países Bajos se han incrementado principalmente en las dos décadas pasadas; desde 1986 el promedio de crecimiento no es menor a un 9,2% por año, según se observa en la siguiente tabla. Por el contrario, las exportaciones de productos manufacturados nacionalmente se incrementó sólo un 4,2% en el mismo período, lo que supone una importante diferencia entre ambos tipos de exportación. La reexportación, como puede observarse en la tabla, sólo ha tenido una reducción en el crecimiento de forma significativa entre 2001-2002. La razón principal, fue la fuerte inversión en empresas TIC, en las ventas de ordenadores y bienes electrónicos, que como veremos son fundamentales en las reexportaciones neerlandesas.

Tabla 4: Serie sobre Crecimiento de Exportaciones (Valor, Volumen, Precio)

Crecimiento anual en %	1986-1992	1993-2000	2001-2002	2003-2006	1986-2006
Nominal (en valor)					
Re-exportaciones	5	15,5	-0,9	9,7	9,2
Exportaciones Nacionales	3,6	5,8	1,1	3,7	4,2
Total exportaciones	4	9,2	0,2	6,5	6,1
Real (en volumen)					
Re-exportaciones	9,1	17,2	2,9	11,7	12
Exportaciones Nacionales	4	4,9	0,2	2,6	3,7
Total exportaciones	5,4	9,3	1,4	6,8	6,7
Precios					
Re-exportaciones	-3,7	-1,5	-3,6	-1,9	-2,5
Exportaciones Nacionales	-0,4	0,9	0,9	1,1	0,5
Total exportaciones	-1,4	0	-1,2	-0,3	-0,6

Fuente: CPB Document 2007. Elaboración Propia

En 1985, el valor de las reexportaciones (excluyendo energía y productos del petróleo) era de 21 millardos, mientras que el año pasado ha alcanzado los 135 millardos, lo que supone un crecimiento por año de 9,2%, como ya se mencionó.

En términos de volumen, la diferencia no deja de ser menor. Aunque los precios de los productos nacionalmente manufacturados rozan ligeramente el promedio, los precios de los productos de reexportación caen. Cuando esto se produce, la demanda internacional aumenta fuertemente y las reexportaciones se disparan.

Aunque la pérdida de competitividad de los productos neerlandeses no pueda explicarse en términos de precio, parece clara la pérdida de cuota de mercado para los productos domésticamente producidos en Países Bajos desde 1993, en no menos del 3,7% anual⁷.

Así, en los bienes de exportación, los costes domésticos determinan más del 60% del precio (coste de producción, importación de materia primas etc), lo que hace que su comparación con los competidores extranjeros tenga un impacto en su demanda. Esto no sucede en el caso de las reexportaciones, por cuanto no se ven tan afectadas por los costes unitarios de comercialización y transporte, estando casi el 90% del precio determinado por el precio de importación.

⁷ Así lo recogen Arnold Kusters y Johan Verbruggen en su estudio “ Reexports and the Dutch market position” CPB Report 2001/14. Según estos autores dicha pérdida no puede explicarse sólo por el deterioro de los precios “competitivos” de los productos neerlandeses, habría que recurrir a problemas en capacidad de innovación por ejemplo.



A su vez, el “valor añadido bruto” que generan, para cada euro, las reexportaciones y las exportaciones domésticas varía. Por un euro el valor añadido bruto que genera la reexportación alcanzó sólo los 9 céntimos en 2004, en comparación con los 61 creados por los bienes. Sin embargo, el menor valor añadido por euro generado con las reexportaciones no significa que éstas no sean económicamente importantes. Durante la pasada década el crecimiento de las reexportaciones contribuyó con cerca del 0,3% en promedio de crecimiento por año. Esto significa más del 10% del total del crecimiento del PIB en un promedio de crecimiento del 2,6% anual, durante la pasada década.

4.2. COMPOSICIÓN DE LAS REEXPORTACIONES NEERLANDESAS.

Queda evidenciado hasta aquí, el importante o quizás “vital” papel que las reexportaciones tienen a día de hoy en el sector exterior neerlandés y en su economía. Es necesario para una comprensión completa del fenómeno, considerar cuál es la composición y qué productos se ven destinados a dicha actividad. En la siguiente tabla se recogen las distintas partidas de exportación y el porcentaje que representan las reexportaciones:

Tabla 5: Mix de productos reexportados (2002-2005)

% de cuota	Exportación prod. Domesticos	Reexporta ciones
Productos agrícolas, de caza silvicultura y pesca	8,1	3,3
Bebidas y Tabaco	16,2	4,0
Productos Alimentación	4,4	0,6
Minería (excluido petróleo y gas)	0,3	0,6
Productos y Sustancias Químicas	24,6	15,0
Textiles, madera, papel metálicos y no metálicos minerales	13,0	8,1
Maquinaria, ordenadores y equipamiento electrónico	15,0	44,6
Equipos de transporte	7,8	3,6
Ropa y calzado	0,5	3,3
Otros	10,0	16,9

Fuente: CPB Documento 2007. Elaboración Propia

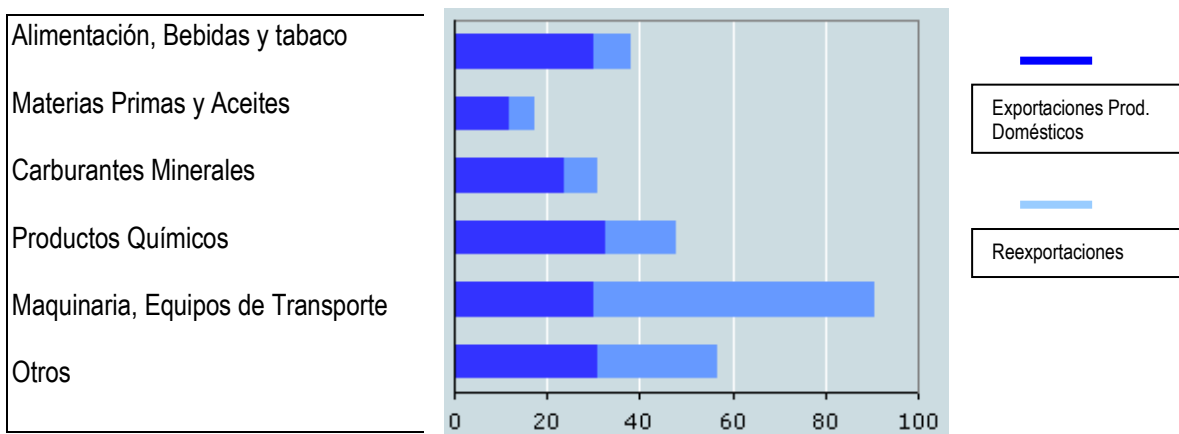
La conclusión principal que se desprende de la tabla, es que las reexportaciones están dominadas por maquinaria eléctrica, equipos electrónicos y ordenadores, es decir, son la partida que más se reexporta desde Países Bajos. Y en segundo lugar, que son precisamente estos productos, los que en menor medida se producen domésticamente. Cerca del 90% de los equipos electrónicos han sido previamente importados a Países Bajos, habiendo sido comprados con el objetivo de ser revendidos nuevamente. Por el otro lado, las exportaciones están basadas en productos producidos domésticamente en el país (agrícolas, alimentación, químicos etc) que representan el 68% de las exportaciones de productos manufacturados.

Desde el momento en que la demanda internacional de productos agrícolas, alimentos, bebidas, energía y productos químicos de tipo básico, tiende a crecer más lentamente que la demanda de maquinaria, ordenadores, coches, productos farmacéuticos, las reexportaciones adquieren mayor protagonismo, como se explicó anteriormente, el factor precio es crucial en este comportamiento.



Según el CPB las reexportaciones pueden incrementarse en dos dígitos para 2007 y 2008, ya que los europeos están gastando más en productos electrónicos e invierten cada vez más en este tipo de negocios. Así durante la primera mitad de 2007, también se ha producido un mayor crecimiento del porcentaje de reexportaciones, frente a la exportación de productos producidos domésticamente en Países Bajos.

Tabla 6: Valor de Exportación por Categoría de Productos 2005

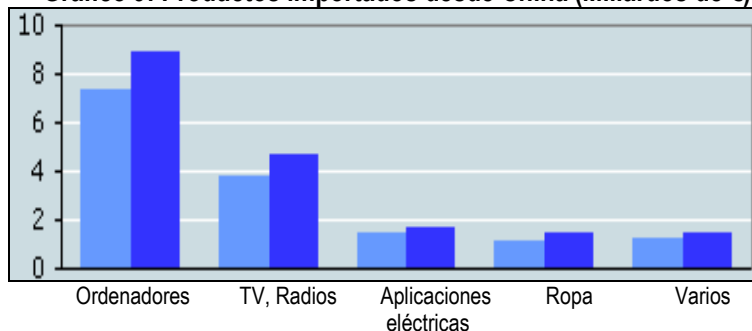


Fuente: CBS 2006. En %.

2. ORIGEN Y DESTINO DE LAS REEXPORTACIONES

El hecho de que la partida de ordenadores y equipos electrónicos sea la más reexportada ha producido también que China se haya convertido en uno de los socios más importantes para Países Bajos, como anteriormente se ha visto, ocupando en concreto el cuarto lugar, después de Alemania, Bélgica y USA. En 2006 las importaciones de ordenadores y sus componentes llegaron a ser de 9 millardos de euros, con un incremento del 22% en relación a 2005. Aproximadamente, un 85% de estos equipos importados son reexportados.

Gráfico 9: Productos importados desde China (Millardos de €)



Fuente: CBS 2006.

2005 ● 2006 ●

Así mismo, otra serie de productos importados de China son también posteriormente reexportados. Es el caso de la ropa, desbancando a Alemania como principal exportador hacia Países Bajos. En los 6 primeros meses de 2007, se han importado 2.8 millardos de euros desde China. En la misma situación se encuentra la importación de zapatos que en 2005 alcanzó 75 millones de pares y que se dirigieron posteriormente a otros países europeos.



Como ya se analizó, otra partida de exportación importante en los últimos años han sido los combustibles, Países Bajos exporta más de 75 millones de toneladas de petróleo. La importación de materias primas para la industria petrolera es por tanto fundamental, alcanzando los 106 millones de toneladas. Desde el punto de vista de la reexportación, resulta importante este comercio de materias primas, ya que más de la mitad de las que son compradas para la industria petrolera y llegan a Países Bajos vuelven a ser inmediatamente reexportadas, convirtiéndose en un país de tránsito respecto de este tipo de materiales y reutilizando las restantes para su propia industria petroquímica.

Tabla 7: Destino de las exportaciones y reexportaciones, 2002-2005.

%	Productos domesticos exportados	Reexportaciones
Belgica	11,5	9,6
Alemania	22,9	21,6
Francia	9,8	9,7
Italia	6,1	6,1
España	3,9	4,3
Reino Unido	10,1	11,3
Europa Este	5,4	6,5
Total Europa	83,2	83,7
USA	4,8	4,9
Asia	7,4	7,6

Fuente: CPB 2007. Elaboración Propia.

Tabla 8: Origen según objetivo, 2002-2005

%	Importación para P.Bajos	Importación para reexportar
Belgica	11,9	9,9
Alemania	21,9	20,1
Francia	6,1	5,4
Italia	3,2	2,9
España	6	6,1
Reino Unido	13,5	12,2
Resto Europa	3,6	3,5
Total Europa	66,2	60,4
USA	8,4	9,8
Asia	18,7	25,1

En relación a las bienes que son importados para posteriormente destinarse a la reexportación, la tabla 7 muestra una preminencia de Europa en este tipo de intercambio, sin embargo, resulta llamativo que también hacia Estados Unidos y Asia el mayor comercio sea de reexportación, al menos entre el período comprendido entre 2002 y 2005. Ello puede deberse a la globalización de los mercados y el hecho de que Asia resulta un destino, cada día más atractivo, para las exportaciones europeas. En el caso norteamericano las fusiones entre empresas europeas y americanas justificaría ese intercambio.

A su vez, la tabla 8 constata que vuelve a ser Europa el principal proveedor de bienes para la reexportación, y que la mayor parte de los bienes adquiridos en Estados Unidos y Asia tienen como objetivo la reexportación, lo cual ha sido ampliamente explicado respecto del caso asiático.

En todo caso, Europa sigue siendo el principal mercado de Países Bajos tanto para bienes producidos domésticamente como para la reexportación.



5. CONSIDERACIONES FINALES.

A través de este informe se ha tratado de presentar una aproximación al fenómeno de la reexportación en Países Bajos y sus implicaciones en la economía neerlandesa.

Países Bajos es un país con un importante potencial exportador que ha conseguido aprovechar su posición geográfica y establecer infraestructuras comerciales y logísticas que maximicen aún más sus condiciones naturales. Esto ha generado que sea una ubicación estratégica desde donde proceder a la “reventa” de bienes comprados en el extranjero, y sobre los que no se ha realizado proceso productivo o de transformación alguno, y hacer de esta actividad parte fundamental de su comercio exterior, llegando a representar cerca del 50% de las exportaciones neerlandesas.

Como se ha visto, los bienes domésticamente producidos se encuentran en una situación de menor crecimiento frente a las reexportaciones, lo que genera interrogantes acerca de la competitividad de los productos “made in Holland” y la fuerte dependencia que puede generarse en un futuro (si no lo es ya) de la compra de productos extranjeros y su posterior venta y distribución desde Países Bajos o bien una especialización por sectores, como ocurre con los equipos electrónicos y de computación.

Los anteriores productos constituyen la partida principal en las reexportaciones, lo que ha generado un crecimiento acelerado del intercambio comercial con países asiáticos, especialmente con China, provocando un resultado negativo en la balanza comercial con respecto a este país.

Para el año 2008, se prevé una menor contribución de las inversiones y de gasto público en el crecimiento económico de Países Bajos. Lo que también puede aplicarse al consumo y los bienes domésticamente producidos. Ante esto, serán las reexportaciones las que tengan un papel de efecto “positivo” en la economía.

El CPB espera, para este año, un incremento de las reexportaciones, debido al crecimiento estable del comercio mundial, y el incremento del comercio de bienes ITC. Por otro lado, prevé una caída de la exportación de productos domésticos, debido a un euro “demasiado fuerte”, y como conclusión, una disminución de las exportaciones totales.