

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad de León

Grado en Comercio Internacional  
Curso 2017/2022

EL COMERCIO EXTERIOR DE NUEVA ZELANDA:  
CONTEXTO Y ANÁLISIS DEL PERIODO 2001-2020

NEW ZEALAND'S FOREIGN TRADE: CONTEXT  
AND ANALYSIS OF THE 2001-2020 PERIOD

Realizado por la Alumna Dña. Marta Fariñas Castellanos

Tutelado por la Profesora Dña. Ana I. Salvador Chamorro

Universidad de León, a 8 de marzo de 2022

**MODALIDAD DE DEFENSA PÚBLICA:**

Tribunal

Póster

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>RESUMEN</b> .....	<b>7</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>7</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>8</b>
<b>METODOLOGÍA.</b> .....	<b>8</b>
<b>1. CONTEXTO HISTÓRICO Y ECONÓMICO.</b> .....	<b>10</b>
1.1. PRIMER CONTACTO CON EUROPA (1642). .....	11
1.2. ETAPA COLONIAL (1840-1907). .....	11
1.3. COMIENZO DE UNA NUEVA ETAPA COMO DOMINIO (1907). .....	13
1.4. REFORMAS ECONÓMICAS Y ESTRUCTURALES (1984). .....	15
1.4.1. Antecedentes. ....	15
1.4.2. <i>Rogernomics</i> (1984 – 1990). .....	17
1.5. NUEVA ZELANDA EN EL SIGLO XXI. ....	21
<b>2. PERTENENCIA A ORGANISMOS INTERNACIONALES Y ACUERDOS COMERCIALES.</b> .....	<b>26</b>
2.1. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON AUSTRALIA.....	27
2.2. LA RELACIÓN CON LA ZONA ASEAN .....	28
2.3. OTROS ACUERDOS COMERCIALES .....	29
<b>3. ANÁLISIS AGREGADO DEL COMERCIO EXTERIOR DE NUEVA ZELANDA.</b> .....	<b>30</b>
3.1. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE NUEVA ZELANDA DURANTE EL PERIODO 2000-2020.....	30
3.2. PRINCIPALES INDICADORES DEL COMERCIO EXTERIOR. ....	34
<b>4. ANÁLISIS DESAGREGADO DE LAS EXPORTACIONES DE NUEVA ZELANDA.</b> .....	<b>39</b>
4.1. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES NEOZELANDESAS. ....	40
4.1.1. Distribución de las exportaciones neozelandesas por zonas geográficas. ....	41
4.1.2. Distribución de las exportaciones neozelandesas según los principales países de destino. ....	42

---

4.2 DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES NEOZELANDESAS POR PRODUCTOS. ....	48
<b>5. ANÁLISIS DESAGREGADO DE LAS IMPORTACIONES DE NUEVA ZELANDA. ....</b>	<b>53</b>
5.1. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES NEOZELANDESAS. ....	53
5.1.1. Distribución de las importaciones neozelandesas por zonas geográficas. ....	55
5.1.2. Distribución de las importaciones neozelandesas según los principales países de origen.....	56
5.2. DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE NUEVA ZELANDA POR PRODUCTOS. ....	60
<b>6. EVOLUCIÓN DEL SALDO COMERCIAL RELATIVO DE NUEVA ZELANDA (2001-2020). ....</b>	<b>64</b>
6.1. EL SALDO COMERCIAL RELATIVO POR ÁREAS GEOGRÁFICAS. ....	65
6.2. EL SALDO COMERCIAL RELATIVO POR PRODUCTOS.....	68
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>71</b>
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>75</b>
<b>ANEXO I.....</b>	<b>81</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.2.- Evolución del saldo comercial y de la tasa de cobertura de Nueva Zelanda (2001-2020).....	35
Tabla 4.2.- Índice de Contribución al Crecimiento de las exportaciones de Nueva Zelanda (2001-2020).....	47
Tabla 4.3.- Clasificación por Secciones (Revisión 3 de CUCI).....	49
Tabla 4.5.- Participación de cada una de las Secciones en las exportaciones totales de Nueva Zelanda (%)......	51
Tabla 4.6.- Índice de Contribución de cada Sección al Crecimiento de las exportaciones de Nueva Zelanda (2001-2020).....	52
Tabla 5.2.- Índice de Contribución al Crecimiento de las importaciones de Nueva Zelanda (2001-2020).....	59
Tabla 5.5.- Participación de cada una de las Secciones en las exportaciones totales de Nueva Zelanda (%)......	63
Tabla 5.6.- Índice de Contribución de cada Sección al Crecimiento de las importaciones de Nueva Zelanda (2001-2020).....	63

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1.- Tasa de crecimiento del PIB real en el periodo 1980-1996.....	20
Gráfico 1.2.- Evolución de la Tasa de Desempleo en el periodo 1986 – 1996.....	20
Gráfico 1.3.- Tasa de crecimiento del PIB real en el periodo 2000-2021.....	23
Gráfico 1.4.- Evolución de la Posición de Inversión Internacional Neta (PIIN) para el periodo 2001-2021. ....	25
Gráfico 3.1.- Evolución del comercio internacional de Nueva Zelanda durante el periodo 2001-2020 (US\$ a precios constantes). ....	31
Gráfico 3.2.- Tasa de variación de las exportaciones e importaciones de Nueva Zelanda durante el periodo 2001-2020. ....	32
Gráfico 3.3.- Saldo comercial (2001-2020). ....	34
Gráfico 3.4.- Propensión exportadora e importadora de Nueva Zelanda (2001-2020).....	37
Gráfico 3.5.- Evolución del grado de apertura comercial de Nueva Zelanda (2001-2020). ....	38
Gráfico 4.1.- Evolución de las exportaciones de Nueva Zelanda según su distribución por zonas geográficas (2001-2020). ....	42
Gráfico 4.2.- Principales países de destino de las exportaciones neozelandesas (2001-2020).....	45
Gráfico 4.3.- Distribución actual de las exportaciones de Nueva Zelanda (2015-2020). ....	46
Gráfico 4.4.- Evolución de las exportaciones de Nueva Zelanda por Secciones (2001-2020).....	50
Gráfico 5.1.- Evolución de las importaciones de Nueva Zelanda según su distribución por zonas geográficas (2001-2020). ....	55
Gráfico 5.2.- Principales países de origen de las importaciones neozelandesas (2001-2020).....	57
Gráfico 5.3.- Distribución actual de las importaciones de Nueva Zelanda (2015-2020).....	58
Gráfico 5.4.- Evolución de las importaciones de Nueva Zelanda por Secciones (2001-2020).....	62

Gráfico 6.1.-Evolución del Saldo Comercial Relativo de Nueva Zelanda sus principales socios comerciales en el periodo 2001-2020 (%).....	66
--	----

## ÍNDICE ANEXO I

Tabla 1.2.- Evolución del PIB real en el periodo 2000-2021.....	82
Tabla 1.3.- Aportación por industrias al PIB de 2019.....	83
Tabla 3.1.- Evolución de las exportaciones e importaciones de Nueva Zelanda durante el periodo 2001-2020 a precios constantes (US\$).....	84
Tabla 3.3.- Principales ratios de comercio internacional de Nueva Zelanda (2001-2020).....	85
Tabla 4.1.- Evolución porcentual de la distribución geográfica de las exportaciones de Nueva Zelanda en el periodo 2001-2020. ....	86
Tabla 4.4.- Distribución de las exportaciones neozelandesas por Secciones (%) en el periodo 2001-2020. ....	87
Tabla 5.1.- Evolución porcentual de la distribución geográfica de las importaciones de Nueva Zelanda en el periodo 2001-2020. ....	88
Tabla 5.4.- Distribución de las importaciones de Nueva Zelanda por Secciones (%) en el periodo 2001-2020. ....	89
Tabla 6.1.- Saldo Comercial Relativo de Nueva Zelanda con sus principales socios comerciales a lo largo del periodo 2001-2020 (%). ....	90
Tabla 6.2.- Saldo Comercial Relativo de Nueva Zelanda por Secciones CUCI a lo largo del periodo 2001-2020 (%). ....	91

## **RESUMEN**

En 1984, comienza una etapa de reformas estructurales enfocadas a diseñar una economía de mercado en Nueva Zelanda. A partir de ese momento el país se embarca en un proceso de liberación económica y apertura comercial que se tradujo en un mayor fomento de la creación de vínculos internacionales y un aumento de sus flujos comerciales, especialmente a partir del comienzo del siglo XXI. En este sentido, a lo largo de este trabajo se intentará analizar la evolución de las exportaciones e importaciones de Nueva Zelanda para el periodo 2001-2020. Con este fin, en la primera parte del mismo se examina la historia económica y social del país para contextualizar el objeto de estudio. A continuación, en la segunda parte del trabajo, se ha realizado un análisis empírico de la evolución, composición y distribución de los flujos comerciales de Nueva Zelanda por áreas geográficas y por productos.

**PALABRAS CLAVE:** Nueva Zelanda, comercio exterior, exportaciones, importaciones, saldo comercial.

## **ABSTRACT**

In 1984, an era of economic reforms started aiming to design a market-oriented economy in New Zealand. From that moment on, the country engaged on a process of economic liberalization and trade openness that results on a greater promotion of creating international bonds and an increase of its trade flows, especially since the beginning of the 12st century. In this sense, this thesis will attempt to analyze the evolution of New Zealand's exports and imports for the period 2001-2020. To this end, the economic and social history of the country will be examined in the first part of this thesis in order to contextualize the object of study. Afterwards, in the second part of the thesis, an empirical analysis of the evolution, structure and distribution of New Zealand's trade flows by geographical areas and by products has been carried out.

**KEY WORDS:** New Zealand, foreign trade, exports, imports, trade balance.

## **INTRODUCCIÓN**

En 1984, tras conseguir cambiar el estatus del país de colonia británica a dominio, adquiriendo la soberanía completa del territorio, en Nueva Zelanda comienza una etapa de reformas para impulsar la economía neozelandesa e intentar convertirla en una economía de mercado, es decir, las medidas promovidas por el Gobierno trataban de conseguir la liberación económica e impulsar la apertura comercial del país. En este periodo de reformas económicas se establecieron las bases para que en la actualidad se califique a Nueva Zelanda como uno de los países con una de las economías más abiertas que existen, de hecho, el 60% del total de su actividad económica depende del comercio exterior y es por ello que es un territorio muy comprometido a crear y mantener relaciones comerciales sólidas y duraderas con otras naciones. Por estos motivos, se puede considerar a Nueva Zelanda como un país interesante, merecedor de dedicar este trabajo al análisis de su comercio internacional.

Para intentar alcanzar ese objetivo (el análisis de los flujos comerciales de Nueva Zelanda), este trabajo de fin de grado se estructura en torno a dos grandes bloques. El primer bloque, formado por los capítulos 1 y 2, tiene un enfoque más teórico y su finalidad es la contextualización del país de estudio. Por otra parte, se presenta el segundo bloque, formado por los capítulos 3, 4, 5 y 6, de naturaleza empírica, cuyo objetivo es analizar la evolución de las exportaciones e importaciones de Nueva Zelanda con una desagregación por productos y por países durante el periodo 2001-2020.

## **METODOLOGÍA.**

Para la elaboración del primer bloque las fuentes bibliográficas a las que hemos recurrido han sido libros, manuales, informes oficiales de entidades nacionales e internacionales y páginas web. En esta parte del trabajo se presenta tanto información cualitativa como cuantitativa. La información cualitativa la hemos obtenido de las fuentes anteriormente mencionadas en este párrafo y para la elaboración de la información cuantitativa nos hemos servido principalmente de las bases de datos del Fondo Monetario Internacional y de la Organización para la Cooperación y



el Desarrollo Económico y también de *Statistics New Zealand*, el instituto oficial de estadísticas de Nueva Zelanda.

La realización del segundo bloque nos obligó a tomar dos grandes decisiones. La primera incógnita que se planteó fue con qué base de datos podríamos trabajar. Esta decisión era muy importante porque podría provocar restricciones a la hora de seleccionar el periodo que íbamos a analizar. Esa sería la segunda incógnita a la que habría que dar respuesta y que marcaría la organización del segundo bloque.

Respecto a la elección de una base de datos fiable para poder obtener los datos necesarios para analizar la evolución de los flujos comerciales de Nueva Zelanda, se contemplaron dos opciones. La primera de ellas fue la base de datos Datacomex, elaborada por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a partir de datos de Eurostat. Sin embargo, esta base proporciona datos sobre los flujos comerciales de los países miembros de la Unión Europea, por lo que tuvo que ser descartada. La otra opción, que fue la elegida finalmente, era la base de datos de comercio internacional de las Naciones Unidas, también conocida como UN COMTRADE (*United Nations Commodity Trade Statistics Database*), la cual proporciona datos desagregados de los flujos comerciales de numerosos países, incluida Nueva Zelanda, por lo que se adaptaba perfectamente al objetivo de nuestro trabajo.

Para dar respuesta a la segunda incógnita, se sopesaron dos opciones, la primera fue realizar el análisis sobre el periodo de reestructuración económica que se llevó a cabo, lo que centraría el estudio sobre los años ochenta y noventa. Sin embargo, eso supondría un estudio alejado en el tiempo, lo que podría repercutir en la interpretación de los datos debido a la falta de familiaridad con la época y, además, como comprobaremos durante el análisis agregado, el comercio internacional del país no comenzó a ser significativo hasta el siglo XIX. Adicionalmente, luego comprobaríamos cómo durante la selección de la Revisión del sistema de clasificación empleado, este periodo de años no sería compatible con dicha Revisión. Lo que nos lleva a nuestra segunda opción, realizar un análisis de la evolución del comercio exterior que abarque desde el comienzo del siglo XXI hasta la actualidad, marcando como fin del periodo el año 2020 porque es el último año disponible en la base de datos UN COMTRADE. Este periodo nos permite estudiar cómo ciertos acontecimientos de alcance global, como la crisis económica del 2008, han afectado a los intercambios comerciales neozelandeses con el mundo y viceversa.

Por otro lado, para realizar la desagregación por productos hubo que elegir un sistema de clasificación de mercancías que nos permitiera llevarlo a cabo. La base de datos con la que trabajamos, UN COMTRADE, nos permite elegir entre tres nomenclaturas diferentes: HS (Harmonized System), SITC (Standard International Trade Classification) y BEC (Classification by Broad Economic Categories). Entre estas tres opciones, elegimos trabajar con SITC, en español CUCI (Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional), que clasifica las mercancías según su nivel de fabricación. De sus cuatro revisiones posibles, utilizamos la Revisión 3 de CUCI. El motivo por el que empleamos la Revisión 3 y no la Revisión 4, que es la más actual, se debe a la disponibilidad de los datos; en la Revisión 3 contamos con datos desde 1988 hasta el 2020, mientras que en la Revisión 4 solamente disponemos de datos referentes a los años 2007-2020. Además, escogiendo la Revisión 3 comprobamos que el planteamiento de realizar el análisis del comercio internacional para el periodo 2000-2020 es factible y descartamos, una vez más, la posibilidad de centrar el análisis durante el periodo de reformas económicas, puesto que comenzó en 1984.

## **1. CONTEXTO HISTÓRICO Y ECONÓMICO.**

Nueva Zelanda es un país situado en el continente de Oceanía, en las antípodas de España, más concretamente se trata de un archipiélago del Pacífico Sur; siendo el territorio más cercano Australia, a unos 4.000 kilómetros de distancia. Su aislamiento geográfico, es una característica que condiciona su desarrollo histórico y económico. La forma de gobierno establecida es la Monarquía Parlamentaria en la que el Jefe del Estado es la Reina Isabel II de Inglaterra; no cuentan con una constitución escrita en el sentido tradicional, sino que mantienen una serie de leyes superiores que establecen las bases y orientan al Gobierno a la hora de formular la normativa del país (Parlamento Europeo, Consejo de la Unión Europea, 2013). Es una nación que aboga por el multilateralismo y una economía abierta, participando de forma activa en multitud de foros y organizaciones internacionales. Destaca por su dinamismo cultural debido a la influencia de la cultura indígena, aún muy presente en la actualidad, y de la europea.

Con objeto de conseguir una perspectiva más completa de la situación actual del país en este apartado se verá cómo ha sido esa progresiva introducción de la influencia europea, explicando cómo y porqué ha marcado de forma tan destacada el desarrollo histórico, económico

y estructural de Nueva Zelanda; comenzando por el primer contacto que hubo con el pueblo *māori*<sup>1</sup>, la evolución de la relación con los colonizadores y su posterior apertura internacional.

### **1.1. PRIMER CONTACTO CON EUROPA (1642).**

Nueva Zelanda cuenta con una gran mezcla cultural gracias a la influencia europea y las tradiciones de los *māori*. Nueva Zelanda o *Aotearoa* (del *māori* Larga Nube Blanca) lleva habitada por los indígenas desde el siglo XXII, según las primeras referencias históricas encontradas. El encuentro con los europeos no se produce hasta el año 1642 cuando barcos de exploradores holandeses llegan a la costa del archipiélago bajo el mando del capitán Abel Tasman quien bautiza al territorio como *Staten Landt* (del neerlandés Isla de los Estados); creyendo que habían llegado a un territorio que se encontraba al sur del continente americano, señalado en 1616 por otro explorador holandés llamado Jacob le Maire. A ese territorio, separado del continente por el Estrecho de le Maire, cuya extensión se desconocía, se le dio el nombre de *Staten Landt*, por ello fue por lo que Tasman se decantó por ese nombre, pensando que estaban en las tierras que su compatriota treinta años atrás había localizado (Shrimpton, 1930).

Aun habiendo alcanzado tierra, la misión fue considerada como un fracaso por la compañía que contrató al capitán Tasman, la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, que buscaban tierras fructíferas con materiales preciosos que pudieran explotar y lo que encontraron fue la oposición por parte de los maoríes a que se realizara cualquier tipo de actividad de dicha naturaleza (Liu et. al, 1999).

### **1.2. ETAPA COLONIAL (1840-1907).**

Tras ese encuentro, no se produce la verdadera inserción de la cultura europea hasta la llegada de la Corona británica a las islas. Fue el capitán James Cook quien en 1769 alcanzó las costas neozelandesas, además, fue el primero en trazar un mapa de *Aotearoa* para conseguir una primera idea de la envergadura de la tierra “conquistada”. Durante las primeras décadas desde la llegada de los ingleses, se respiraba un cierto ambiente de tranquilidad entre los *māori* y los *pākehā*

---

<sup>1</sup> Los maoríes son los primeros habitantes de Nueva Zelanda, un pueblo aborigen descendiente de la Polinesia, territorio que agrupa multitud de islas del Océano Pacífico, al este de Australia, entre ellas: Hawái, la Isla de Pascua, las Islas Cook, Samoa o Tonga.

(los europeos); empezaron a comerciar entre ambos grupos, intercambiando el ganado de los indígenas para conseguir las armas con las que contaban los ingleses. Estos últimos también les introdujeron el concepto de propiedad del terreno, algo que se escapaba al entendimiento de los maorís, puesto que ellos consideraban que su tierra pertenecía al conjunto de la tribu (Liu. et. al, 1999).

No se produjeron destacables altercados entre los colonizadores e indígenas, pero sí entre las diferentes tribus, aquellas que tuvieron la oportunidad de conseguir armas, las utilizaron para aclarar rencillas con sus rivales; a este periodo bélico desde los 1806 hasta 1845 se le conoce como *Musket Wars* (Las Guerras del Mosquetón), puesto que el mosquetón era la principal arma con el que se comercializó (Shrimpton, 1930). Las guerrillas comenzaron a disuadirse por su propio peso, dado que la gran mayoría de tribus ya contaba con armamento, mantener las guerras activas resultaba muy difícil. Además, las enfermedades que procedían del continente europeo que habían viajado hasta el Pacífico Sur en las embarcaciones de los colonizadores, comenzaron a hacer estragos entre la población *māori*.

Con el transcurso de los años, la convivencia resultaba cada vez más complicada entre europeos y maorís, especialmente cuando se trataba de definir la propiedad del territorio neozelandés, llegando a producirse varios enfrentamientos entre las diferentes partes hasta que el 6 de febrero de 1840 se firmó el Tratado de Waitangi entre la Corona británica y el pueblo *māori* por el cual, *Aotearoa* se convertía en colonia británica, con el propósito de aclarar a quién pertenecía qué terreno. Con la firma de este tratado, establece oficialmente el inicio de la etapa colonial del país y se aseguraba la hegemonía británica frente a los franceses que habían empezado a mostrar interés por Nueva Zelanda. En el Tratado, redactado en inglés y traducido al maorí, se negociaron tres artículos (Alberti, 2007):

- 1°. Los maorís cedían a la Corona británica todos los derechos y poderes de soberanía.
- 2°. El pueblo *māori* mantenía plenos derechos sobre todas sus posesiones, lo que incluía la tierra donde estaban asentados, sin embargo, se añadió la condición de que solo podrían mantener relaciones comerciales con los británicos, es decir, se reservaba el derecho exclusivo de compra a los colonizadores.
- 3°. Se afirmaba que los maorís conservarían los mismos derechos que los ingleses.

La traducción de los artículos no fue exacta, lo que llevó a numerosos malentendidos, sobre todo, referentes a los dos últimos puntos. Las dos copias del texto emitían mensajes ligeramente

diferentes dependiendo del idioma, muchos maoríes se negaban a vender sus tierras a los ingleses y estos mantenían que albergaban el pleno derecho a hacerse con ellas (Law Commission, 2001). Con el paso de las generaciones, el problema se agravó, lo que llevó en el año 1975 a la creación del Tribunal de Waitangi con el propósito de atender las quejas y reclamaciones de los maoríes hacia la Corona británica. En un principio solo se iban a atender las quejas a partir del año en el que se fundó el Tribunal, sin embargo, en 1985 se consideró oportuno aceptar también las demandas que se remontasen hasta el 1840, cuando se firmó el Tratado. Esto conlleva un laborioso trabajo de investigación histórica de la que se encargan los miembros del Tribunal, estos miembros representan la mezcla cultural del país, por lo que el Tribunal está compuesto por *māori* y *pākehā* para representar *The partnership between the two parties to the Treaty*<sup>2</sup> (Orr, 1992).

La labor del Tribunal ha seguido activa hasta nuestros días, revisando las reclamaciones y actualizando sus procedimientos para dar solución a todo aquel que solicite este recurso. En la actualidad, está vigente un plan de actuación estratégica para el periodo 2014 – 2025, sus objetivos se pueden englobar en tres grandes bloques (Waitangi Tribunal, 2014):

- 1º. Atender todas las reclamaciones históricas<sup>3</sup> y las de gran prioridad antes del año 2020.
- 1º. Atender y clasificar las reclamaciones *kaupapa*<sup>4</sup> y las reclamaciones contemporáneas<sup>5</sup> para el año 2025.
- 2º. Abordar cualquier reclamación urgente que surja durante ambos periodos del plan que no se encuentre concebida en los dos puntos anteriores.

### **1.3. COMIENZO DE UNA NUEVA ETAPA COMO DOMINIO (1907).**

En la expansión del Imperio Británico, uno de los más grandes que ha visto la historia moderna, fue clave el proceso colonizador; siendo Nueva Zelanda uno de los últimos territorios en anexionarse, a través del Tratado de Waitangi en 1840, dejando de existir como colonia británica el 26 de septiembre del año 1907, cuando el primer ministro Joseph Ward declara la

---

<sup>2</sup> La asociación entre las dos partes del Tratado.

<sup>3</sup> Reclamación histórica: toda aquella reclamación que haya sido formulada antes del 21 de septiembre de 1992.

<sup>4</sup> Se dice reclamación *kaupapa* a que aquellas de temática concreta.

<sup>5</sup> Reclamación contemporánea: toda aquella reclamación que haya sido formulada después del 21 de septiembre de 1992.

conversión del país de colonia a dominio<sup>6</sup>. Nueva Zelanda se considera como *antiguo dominio* dado que consiguió su independencia antes de la Primera Guerra Mundial, entrando también dentro de esta categoría Canadá (1867), Australia (1901), Terranova (1907) y Sudáfrica (1910) (Mara Malagodi et al., 2020). Los antiguos dominios tenían como única meta el autogobierno, por contraste; los *nuevos dominios* son aquellos que entraron en su etapa postcolonial después de la Primera Guerra Mundial como, por ejemplo, India (1947) o Pakistán (1947). Estos últimos, a parte del autogobierno, buscaban crear un ambiente de cooperación con los colonizadores, con Gran Bretaña; para así dar forma al nuevo contexto internacional (Malagodi et al. 2020).

En la práctica, la transformación de colonia a dominio no implicó un gran cambio político ni social, fue más bien un proceso testimonial (Ministry for Culture and Heritage, 2014), puesto que las diferentes culturas ya estaban muy entrelazadas, viviendo en cohesión y las relaciones comerciales que habían construido, de las cuales Nueva Zelanda todavía dependía porque aún no se habían realizado los trámites necesarios para que el dominio pudiera negociar sus propios acuerdos comerciales; manteniendo unidas a las dos naciones inevitablemente. No fue hasta la celebración de la Conferencia Imperial de 1923, cuando Nueva Zelanda consigue plenos derechos para gestionar sus acuerdos comerciales internacionales sin vínculo alguno con Gran Bretaña, ejerciendo por primera vez este derecho en 1928 tras la firma de un acuerdo comercial con Japón (Wilson, 2006).

Durante la celebración de la Conferencia Imperial de 1926, se emite un informe conocido como la Declaración Balfour de 1926, dónde se establece que los dominios son comunidades autónomas dentro del Imperio Británico, iguales en estatus, de ninguna manera subordinadas unas a otras en cualquier aspecto de sus asuntos internos o externos, aunque unidas por una lealtad común a la Corona, y libremente asociadas como miembros de la Mancomunidad Británica de Naciones (His Britannic Majesty's Government. Inter-Imperial Relations Committee, 1926). Además, es en esta Conferencia dónde se negocia la creación de una asociación política conocida como *The Commonwealth of Nations* (La Mancomunidad de las Naciones). Actualmente la

---

<sup>6</sup> Dominio se refiere a “Territorio sujeto a un Estado. U. m. en pl. Se usaba especialmente para designar los territorios del antiguo Imperio británico que gozaban de autonomía plena, como el Canadá o Nueva Zelanda” (Real Academia Española, s.f., definición 3).

*Commonwealth* cuenta con cincuenta y cuatro países miembros, siendo treinta y dos de ellos considerados como *small states*<sup>7</sup> (Wilson, 2006).

Mientras que la Declaración de Balfour estableció la soberanía de Nueva Zelanda, lo cierto es que se necesitó del Estatuto de Westminster (1931) para que la Declaración tuviera efecto legal. El Parlamento británico aprobó el Estatuto en diciembre de 1931, sin embargo, el Parlamento neozelandés no lo aprobó hasta 1947. Ese retraso de dieciséis años tiene varias explicaciones: la preocupación por la relación de Nueva Zelanda con Gran Bretaña, emergencias bélicas y el deseo del líder de la oposición, Sidney Holland, por suprimir la Cámara Alta de Nueva Zelanda (Wilson, 2006). Por lo que, estrictamente hablando, Nueva Zelanda no habría alcanzado la soberanía completa y por consiguiente la condición de dominio hasta 1947, cuarenta años más tarde desde que el primer ministro declarase el fin de la etapa colonial del país.

#### **1.4. REFORMAS ECONÓMICAS Y ESTRUCTURALES (1984).**

##### **1.4.1. Antecedentes.**

Desde de los años treinta hasta los años sesenta se había vivido una época de prosperidad, en gran medida, gracias a que Nueva Zelanda se había convertido en el principal proveedor de bienes de primera necesidad y productos agropecuarios del Reino Unido durante la Segunda Guerra Mundial, sin embargo, al principio de la década de los setenta, aumenta el desempleo y el déficit del país (Galt, 2000). La nación pasa de ser una potencia mundial y de disfrutar de una de las economías más estables de la época a sumergirse en una recesión que destaca por el enfoque con el que los dirigentes del país abordan esa nueva realidad.

Una de las circunstancias que estuvo más relacionada con el nacimiento de la necesidad de creación de las reformas administrativas que se tratarán a continuación, afectando forma más significativa y directa a Nueva Zelanda, fue la adhesión de Gran Bretaña a la Comunidad

---

<sup>7</sup> *Small states* (pequeños estados) son aquellos países que cuentan con una población igual o inferior a 1,5 millones o países que tienen una mayor población pero que comparten varias características comunes, como, por ejemplo: Botsuana, Jamaica, Lesoto, Namibia y Papúa Nueva Guinea (The Commonwealth, 2021).

Económica Europea<sup>8</sup> en 1973; quedándose sin el principal mercado que tenía garantizado para dar salida a sus exportaciones y como consecuencia, muchos de los trabajadores de este sector se vieron desempleados y sin ninguna otra opción a la que recurrir, pues la mayoría se trataba de mano de obra no cualificada. Otro acontecimiento que contribuyó a la recesión económica en la que se estaba incurriendo el país fue la crisis del petróleo de 1973 y 1978, aunque las dos oleadas de la crisis petrolífera tuvieron causas totalmente dispares, el resultado fue el mismo, un aumento del precio del barril de crudo, afectando considerablemente a los países importadores, entre ellos Nueva Zelanda cuya industria se vio altamente debilitada (Thomas, 2019).

Ante este panorama, el primer ministro Robert Muldoon<sup>9</sup>, incentivó varias medidas para aumentar los ingresos públicos a través de subidas de impuestos, subió los aranceles a la importación de productos industriales para promover la producción y consumo nacional y comenzó un plan de techo salarial. Estas propuestas causaron tensiones entre los miembros del partido porque dudaban de la efectividad de las mismas para frenar la creciente inflación.

A esta inestabilidad económica, hay que sumar el movimiento antinuclear que se estaba gestando entre los neozelandeses, contribuyendo aún más a avivar el descontento social. En 1951, se había firmado el Tratado ANZUS<sup>10</sup> por el cual se permitía que barcos estadounidenses atracaran en los puertos del archipiélago con armamento nuclear. El Partido Nacional, a favor de continuar dentro de la alianza, se encontró con que, en 1983 la oposición, el Partido Laborista, presentó ante el Parlamento un proyecto de ley para una Nueva Zelanda libre de armas nucleares. Aunque el proyecto de ley no se aprobó, forzó a Robert Muldoon a convocar elecciones anticipadas en 1984, las cuales perdió ante el Partido Laborista, convirtiéndose David Lange en el nuevo primer ministro. Con este partido a la cabeza del Gobierno, *The Nuclear Free New Zealand Act* (La Ley de Nueva Zelanda Libre de Armas Nucleares) fue aprobada el 4 de junio de 1987 (Capie, 2019), convirtiéndose el país en una zona libre de armas nucleares.

Con David Lange al mando comenzó una época de reformas administrativas que destacan por la rapidez de implantación y por su magnitud. No hay que olvidar las dimensiones de territorio

---

<sup>8</sup> Comunidad Económica Europea (CEE): Organización internacional creada en 1957 a través del Tratado de Roma que buscaba una mayor integración económica social y política en Europa que posteriormente en 1993 mediante el Tratado de Maastricht evolucionaría en la Unión Europea (UE).

<sup>9</sup> Robert Muldoon, líder del Partido Nacional de Nueva Zelanda, estuvo al frente del Gobierno del país desde 1975 hasta 1981, siendo nuevamente elegido primer ministro en las elecciones de ese año mantuvo el cargo hasta 1984.

<sup>10</sup> Tratado ANZUS (Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos) firmado en 1951 forjó una alianza entre estos tres países. Esta alianza tenía como objetivo asegurar una zona de control para Estados Unidos en el Pacífico Sur cerca del territorio de la Unión Soviética durante el transcurso de la Guerra Fría (1947 – 1991).



y el volumen poblacional, 267.707 km<sup>2</sup> y 4.917.00 habitantes en la actualidad (ICEX España Exportación e Inversiones, 2021) y durante los años ochenta la cifra era inferior, unos 3.2 millones de habitantes (United Nations. Department of Economic and Social Affairs, 2021). Hay que destacar estos datos porque si se tratase de cifras más elevadas, las probabilidades de realizar la ejecución y puesta en marcha de las medidas con éxito hubieran sido muy reducidas. Asimismo, hay que tener en mente que se seguía y se sigue un modelo unicameral, por lo que no hay un Senado que se pueda interponerse entre las reformas (Douglas, 2011).

#### **1.4.2. Rogernomics (1984 – 1990).**

Este conjunto de reformas fue popularmente bautizado como *Rogernomics* en nombre del muy polémico ministro de finanzas, Roger Douglas, quien fue el cerebro principal detrás de las reformas. Todas las medidas que se diseñaron lo hicieron en torno a cuatro pilares (Thomas, 2019):

- Minimizar la intervención del Gobierno: Nueva Zelanda pasó de seguir un modelo neo-keynesiano, donde se primaba la intervención estatal para corregir los fallos del mercado; a seguir un modelo económico más orientado hacia una economía de mercado. Se puso fin a los altos aranceles a los productos importados, se retiraron los subsidios que se habían otorgado a los agricultores durante el gobierno del Partido Nacional y también se eliminó el techo salarial que había implantado el anterior primer ministro en 1982.
- Reforma fiscal: se quiso alcanzar una estructura fiscal más simplificada y según el Gobierno laborista menos abusiva que la de su antecesor. Para lograrlo, sus principales focos de atención fueron la eliminación de ciertos tipos impositivos como, por ejemplo, se suprimieron todos los impuestos del comercio mayorista, siendo sustituidos por un Impuesto sobre Bienes y Servicios con una base impositiva fija del 12,5%; también se modificó el Impuesto sobre la Renta de los individuos, reduciéndolo y de la misma forma, se redujo el Impuesto sobre Sociedades, marcándolo en el 33% que es igual al tipo máximo personal.
- Privatización de sectores clave: el Estado estaba involucrado en muchas actividades comerciales, subvencionándolas o protegiéndolas de la competencia, con este pretexto, se

crearon las *State Owned Enterprises* (SOEs)<sup>11</sup> (Empresas de propiedad estatal) para asegurarse el control de actividades esenciales para la economía, entre las que se encontraban la banca, el transporte, servicios de telecomunicaciones, etc.

- Política monetaria: en este campo hubo dos cambios significativos. El primero fue que en 1985 se anunció que se iba a implantar un tipo de cambio flotante para dólar neozelandés (NZ\$), moneda del país, es decir; la Reserva Nacional del Banco de Nueva Zelanda no iba a establecer el precio de compra y venta de la divisa, sino que se dejaría regular por el propio juego de la oferta y de la demanda del mercado. Permitiendo la intervención de la Reserva en casos de urgencia en los que por ejemplo se estuvieran experimentando fluctuaciones muy pronunciadas en el precio. El segundo cambio fue la aprobación en el Parlamento del Proyecto de Ley de la Reserva Nacional del Banco de Nueva Zelanda en 1989 que estableció las bases de cómo formular y aplicar la política monetaria para promover un sistema financiero sólido y eficiente (Reserve Bank of New Zealand, 2021). Con estas dos decisiones lo que se quería conseguir era alcanzar y mantener la estabilidad de precios, considerando que la estabilidad de precios se obtenía cuando se lograba mantener el incremento del índice de Precios al Consumo (IPC) entre el 0 y el 2 por ciento durante doce meses consecutivos (Riches, 1999).

Bajo estos pilares se formularon las leyes para impulsar la economía neozelandesa. Sin embargo, se estaban viviendo tiempos de tensión en las filas del Partido Laborista a causa de la creación de estas reformas, David Lange mantenía que las medidas del ministro de finanzas eran demasiado radicales y en 1988 destituye a Roger Douglas de su cargo y en menos de un año, en 1989, bajo la convicción de que no había conseguido un enfoque adecuado para hacer frente a la crisis, el primer ministro David Lange dimite y le sustituye al mando del partido, el ministro Geoffrey Palmer hasta que se celebrasen las elecciones de 1990. En las elecciones de ese año, el Partido Laborista pierde frente al Partido Nacional que lejos de suprimir las medidas del anterior Gobierno, continúa con su labor, manteniendo e impulsando las *Rogernomics* durante su mandato.

Respecto a la eficacia de este conjunto de medidas, como en toda decisión política que afecta de forma directa a la coyuntura de un país, están sus detractores y defensores. Dado que una

---

<sup>11</sup> Hoy en día, existen doce SOEs: Airways Corporation of New Zealand Limited, Animal Control Products Limited, Asure Quality Limited, Electricity Corporation of New Zealand Limited, KiwiRail Holdings Limited, Kordia Group Limited, Landcorp Farming Limited, Meteorological Service of New Zealand Limited, New Zealand Post Limited, New Zealand Railways Corporation, Quotable Value Limited y Transpower New Zealand Limited (Department of the Prime Minister and Cabinet, 2020).

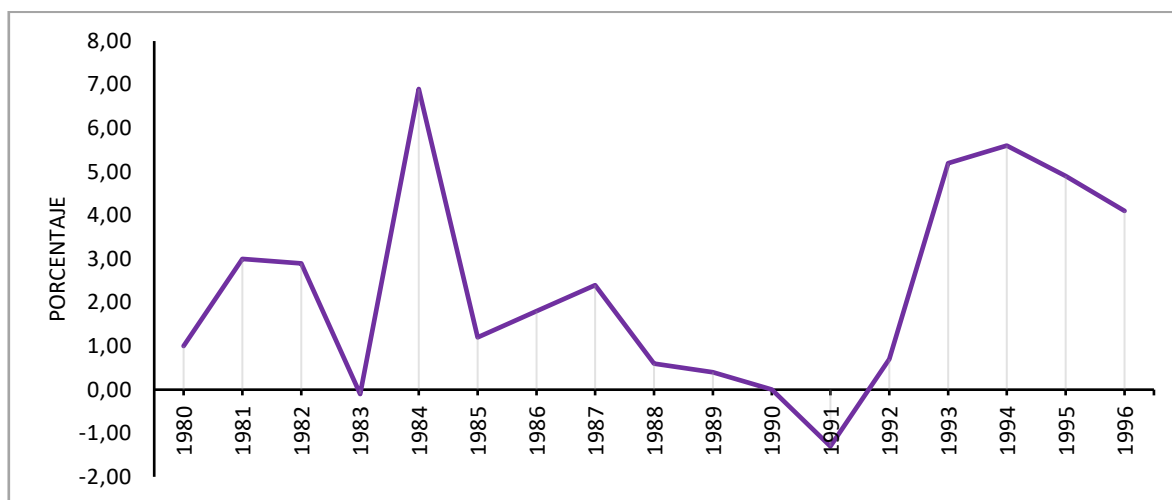
de sus mayores preocupaciones era el nivel desempleo del país; para conseguir una mejor imagen de los efectos que tuvieron estas medidas en este ámbito, nos vamos a fijar en la evolución de dos indicadores: la tasa de crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) real y la tasa de desempleo.

Como es sabido el PIB real se define como el valor agregado de la producción de una economía a precios de un año base, o lo que es lo mismo a precios constantes; quedando de esta manera libres del influjo de la inflación o deflación de precios. Para comprobar el ritmo al que fue evolucionando el PIB, utilizaremos la tasa de crecimiento del PIB real, es decir, el aumento porcentual del PIB real en un año (Blanco, 2014). La tasa de crecimiento la calcularemos a partir de la siguiente ecuación:

$$\frac{\text{PIB}_n - \text{PIB}_{n-1}}{\text{PIB}_{n-1}} * 100,$$

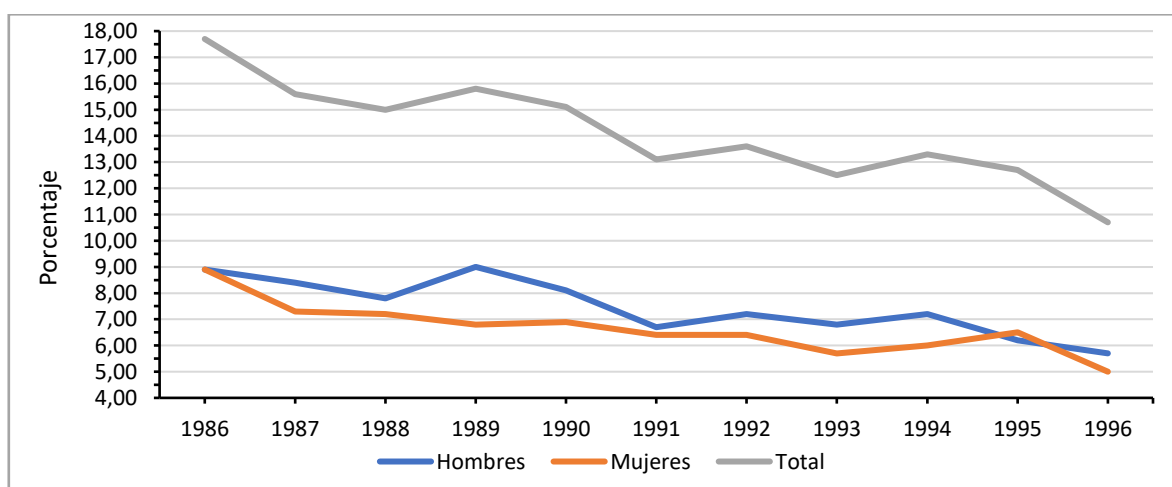
siendo “n” el año que queremos calcular.

Para analizar el Gráfico 1.1. podemos dividirlo en tres periodos: antes de que gobernase el Partido Laborista (1980-1984), durante su mandato (1984-1990) y tras el cambio de Gobierno con el Partido Nacional desde 1990 hasta 1996. Se puede observar cómo el año antes de la celebración de las elecciones la tasa de crecimiento tiene una variación negativa del - 0,1% para en 1984 conseguir un repunte del de hasta el 6,9 %. Sin embargo, esa cifra no se mantiene en el tiempo y durante el gobierno laborista el ritmo de crecimiento del PIB obtiene una media del 1,6 % llegando a tener un crecimiento nulo en 1990 e incluso negativo en 1991. Seguidamente, con el nuevo mando de Gobierno se produce un cambio significativo, consiguiendo recuperar una tasa de crecimiento positiva, alcanzando valores cercanos al 6%.

**Gráfico 1.1.- Tasa de crecimiento del PIB real en el periodo 1980-1996.**

Fuente: elaboración propia a partir de los datos del Fondo Monetario Internacional (2021).

Otro indicador en el que se pueden analizar las consecuencias las *Rogernomics* es la tasa de desempleo (Población desempleada /Población activa)  $\times 100$ . En el Gráfico 1.2. se puede apreciar cómo la tasa de desempleo en Nueva Zelanda desciende un 7% entre 1984 y 1996, desde que en 1984 toma posesión del Gobierno el Partido Laborista y durante los años de gobierno del Partido Nacional, en los que recordemos que la dirección que seguía la política del partido era una continuación de las medidas impulsadas por su predecesor.

**Gráfico 1.2.- Evolución de la Tasa de Desempleo en el periodo 1986 – 1996.**

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Statistics New Zealand (2021).

No se disponen de datos previos a 1984 en la base oficial de estadísticas del país, sin embargo, se podría intuir que de 1980 a 1984 el nivel de desempleo fue también muy elevado, superando el 18%, indicamos esto para poder comparar los dos indicadores en el mismo periodo. Existe una relación inversamente proporcional entre el PIB y el desempleo, a medida que desde 1980 el PIB aumenta, incrementando la riqueza del país, la tasa de desempleo disminuye. Son muchos los expertos que afirman que no se llegaron a alcanzar en su totalidad los objetivos que inicialmente motivaron esta etapa de reformas. Si bien es cierto, las consecuencias de unas reformas de estas características se manifiestan de forma progresiva, no se trata de cambios automáticos. Estos dos gráficos sugieren que los efectos de las leyes impulsadas (ver Tabla 1.1.), han favorecido el desarrollo económico del país a largo plazo, el desempleo disminuyó y manteniendo el Partido Nacional la dinámica de las *Rogernomics* se consiguió aumentar la tasa de crecimiento del PIB real. Además, durante etapa de reformas se establecieron las bases para que hoy en día se considere a Nueva Zelanda como uno de los países con una de las economías más liberales que existen (Oficina Económica y Comercial de España en Sidney, 2015).

### **1.5. NUEVA ZELANDA EN EL SIGLO XXI.**

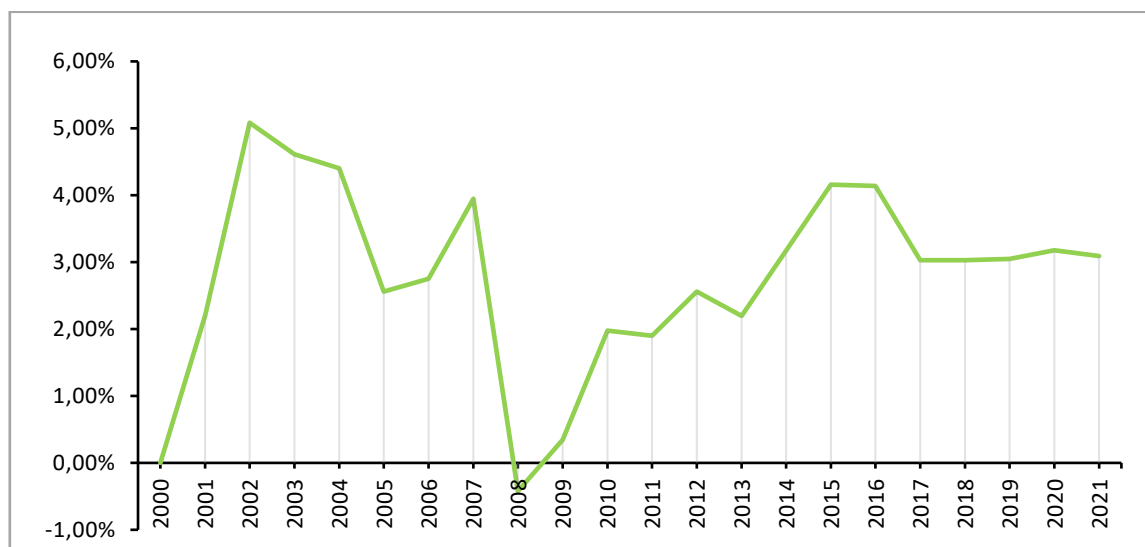
Hasta 1999 gobierna el Partido Nacional y por consiguiente se sigue apostando por la desregularización económica, sin embargo, a partir de ese año se va a tomar una nueva dirección cuando regresa al poder el Partido Laborista gobernando en coalición con el Partido de La Alianza, siendo este el quinto gobierno laborista para el país. A partir de ese momento, se alejarán del librecambismo y el Estado tendrá un papel más participativo, permitiendo las intervenciones del Gobierno para corregir las distorsiones de mercado. Esta nueva actitud se vio reflejada sobre todo en dos aspectos (Marchini, 2012): la estandarización de los precios en ciertas industrias con desventajas competitivas, es decir, el Gobierno fijó un rango de precios para los productos de las compañías que no eran capaces de competir al mismo nivel que otras empresas de su mismo sector, fue el caso del sector eléctrico y de telecomunicaciones y también se aumentó la colaboración del Estado en el desarrollo industrial nacional.

Durante la primera década del siglo XXI también se aprecia un cambio en cuanto a la forma de desarrollar sus relaciones comerciales internacionales que desarrollaremos más en profundidad en el siguiente apartado del trabajo, el apartado número 2, dedicado a las relaciones comerciales de Nueva Zelanda. El principal foco de atención deja de ser solamente la liberalización comercial,

se crean numerosos acuerdos bilaterales que dan salida a los productos en los que el país tiene una ventaja competitiva como, por ejemplo, productos agropecuarios, materiales cuyo principal componente sea la madera o biotecnologías.

A continuación, para conocer mejor cómo ha sido la evolución de la producción del país en el periodo 2000-2021, se analizará la evolución de la tasa de crecimiento del PIB real durante esos años. Para poder estudiar con mayor facilidad visual los datos de la Tabla 1.2., situada en el Anexo I, sobre la evolución del PIB real a lo largo del periodo, hemos elaborado el Gráfico 1.3.

Analizando el Gráfico 1.3. vemos que, en 2001 Nueva Zelanda, como las demás economías pacífico-asiáticas, se ve afectada por la crisis financiera asiática y también por la desaceleración económica mundial que causa una contracción de la economía mundial. Estas dos razones probablemente explican la diferencia del 3% en la tasa de crecimiento del PIB real entre los años 2001 y 2002 (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la Organización Mundial del Comercio (OMC), 2003). En los tres años posteriores, se experimentan tasas de crecimiento positivas que llegan casi al 5%, hasta que en 2005 la variación del PIB real se reduce hasta el 2,56%. Ante esta tesitura el país intenta aumentar su situación, sin embargo, durante 2007-2008 la producción de bienes y servicios se ve gravemente afectada primero por la crisis económica mundial y segundo por un periodo de serias sequías que sumergen al país en una recesión económica, llegando a tener una variación porcentual negativa en 2008 del -0,42% (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC, 2009). Esto supuso un gran impacto para la economía neozelandesa porque se trata de una economía intensiva en tierra cuyo sector primario es uno de los grandes impulsores de su PIB. Mientras intentaban recuperarse de lo que efectos que habían supuesto la crisis y la sequía, Nueva Zelanda sufre en septiembre 2010 y en febrero de 2011 las devastadoras consecuencias de los terremotos de Canterbury teniendo que lamentar graves daños materiales y personales, lo que se tradujo una ralentización en la tasa de crecimiento del PIB (Oficina Económica y Comercial de España en Sidney, 2015). A partir de 2013 la economía vuelve a repuntar, en gran medida gracias a las labores de reconstrucción de los desperfectos causados por los terremotos, consiguiendo unas variaciones positivas de 4,16% y 4,14% en 2014 y 2015 respectivamente. Hay que destacar que desde 2016 en adelante mantiene una tasa de crecimiento del PIB real positiva entorno al 3%, incluso durante el 2020 después de que la crisis de la COVID-19 modificara todos los mercados globales.

**Gráfico 1.3.- Tasa de crecimiento del PIB real en el periodo 2000-2021.**

Fuente: elaboración propia con datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2021).

Para el periodo 2000-2020, el país ha mantenido una tasa media porcentual de crecimiento de 2,90% habiendo hecho frente a varias crisis económicas de alcance mundial y desastre naturales. A pesar de su aislamiento geográfico y lejanía de las principales cadenas de valor mundiales, comprobamos que Nueva Zelanda no es inmune al efecto de la globalización.

Estudiando la tasa de crecimiento del país nos podríamos llegar a preguntar de cuánto es la aportación de cada industria al PIB. En la Tabla 1.3., situada en el Anexo I, podemos hacernos una idea de la aportación de la mayoría de las industrias al PIB según la Clasificación industrial estándar de Australia y Nueva Zelanda (ANZSIC)<sup>12</sup> en el año 2019, el último año disponible en la base de estadísticas oficial del país.

Por otro lado, Nueva Zelanda se caracteriza por un bajo nivel de financiación interna, debido a la falta de inversores nacionales lo que en parte se podría atribuir en este caso a la reducida extensión del país, por lo que atraer capital extranjero es un elemento esencial para la economía neozelandesa (Órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la OMC, 2015). El organismo responsable de aplicar la política de inversiones extranjeras es la Oficina de Inversiones

<sup>12</sup> Australian and New Zealand Standard Industrial Classification (ANZSIC): creada en 1993, es una clasificación común para Nueva Zelanda y Australia en la que se clasifican las distintas actividades económicas en cuanto a la industria a la que pertenecen para así facilitar la creación y recopilación de estudios estadísticos (Australian Bureau of Statistics, 2014).

Extranjeras. La última ley aprobada dentro de esta temática es la *Overseas Investment Act* (Ley de Inversión Extranjera) de 2005 que actualmente está siendo modificada y a partir del 24 de noviembre de 2021 entrará en vigor una nueva versión (Land Information Department, 2021). Esta nueva versión incluye cambios que afectan mayoritariamente a los plazos de evaluación y los documentos de los posibles inversores, a la venta de tierras agrícolas y a la normativa sobre tierras especiales<sup>13</sup>; todo con el objetivo de facilitar los trámites para así atraer mayor volumen de capital extranjero.

Como es sabido, la Inversión Extranjera Directa (IED) representa el interés mutuo entre un inversor y la empresa en la que se invierte por construir una relación duradera que se traduce en la adquisición por parte del inversor de como mínimo un 10% de poder de voto en la empresa de inversión directa, este poder de voto puede materializarse en forma de participaciones, acciones ordinarias o lo que ambas partes establezcan que equivale al 10% de poder de voto (OCDE, 2011).

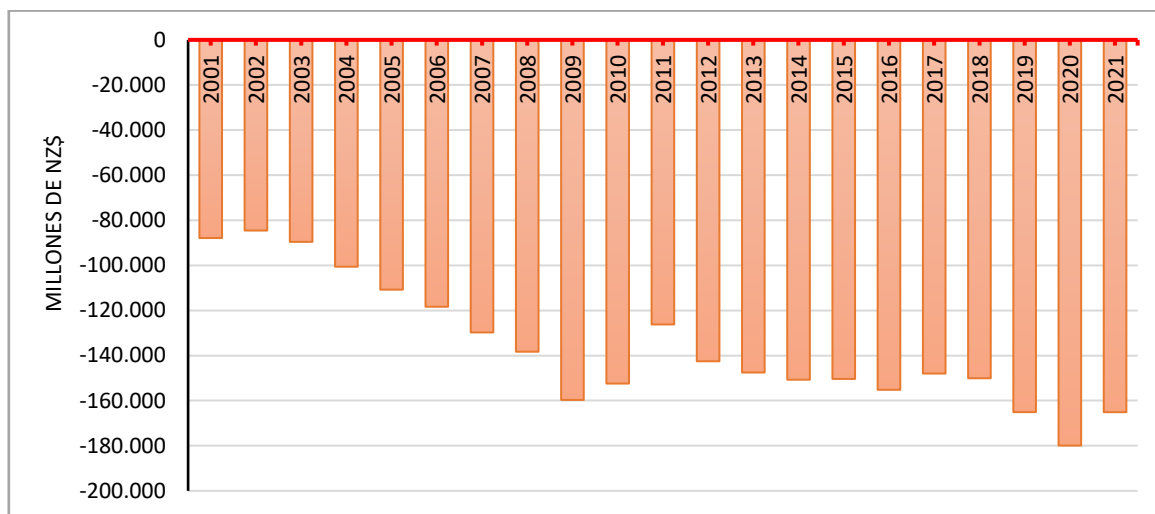
Nueva Zelanda recibe mucha más inversión directa de la que emite. Se puede comprobar a través del siguiente gráfico que mide la Posición de Inversión Internacional Neta (PIIN) del país. La PIIN se calcula como la diferencia entre la inversión directa emitida menos la inversión directa recibida (Fondo Monetario Internacional, 2003). Su resultado puede ser negativo o positivo, en este caso vemos que Nueva Zelanda durante el periodo 2001-2021 obtiene siempre una PIIN negativa, lo que indica que es una nación dependiente de la financiación extranjera, o lo que es lo mismo, es un receptor neto de financiación extranjera.

---

<sup>13</sup> Se entiende por tierras especiales todas aquellas que o bien sean una zona marina y costera o bien el lecho de un río o lago.



**Gráfico 1.4.- Evolución de la Posición de Inversión Internacional Neta (PIIN) para el periodo 2001-2021.**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Statistics New Zealand (2021).

Obtener inversión extranjera directa es importante para el desarrollo de la economía interna pero también lo es porque permite la participación de las empresas en mercados internacionales de divisas. El dólar neozelandés se encuentra entre las diez divisas con las que más se negocia, ocupando los tres primeros puestos el dólar estadounidense, el euro y el yen japonés (Hall-Smith, 2021). Además, los mercados de divisas también pueden favorecer la financiación de la economía neozelandesa. Muchos de los inversores extranjeros que participan en estos mercados encuentran invertir en Nueva Zelanda muy interesante a través de una estrategia llamada *carry trade* que consiste en que el inversor obtiene financiación de forma rápida y sencilla gracias a una divisa que tenga un tipo de interés bajo, para más tarde con esa financiación invertir en una divisa con un tipo de interés más elevado. En el caso de Nueva Zelanda los inversores suelen conseguir los fondos con el yen japonés para luego invertir en el dólar neozelandés (Callaghan, 2017).

Nueva Zelanda destaca a nivel internacional por su grado de apertura comercial y por tener una de las economías más abiertas a nivel mundial, de no ser así, es muy posible que no fueran capaces de reunir el interés de los inversores para atraer capital extranjero (Gill, 2021). Recordemos la desventaja que tiene debido a su localización geográfica. En este sentido, el Gobierno se esfuerza por implementar medidas que favorezcan la creación e innovación de negocios, llegando incluso a liderar de forma consecutiva desde 2016, el ranking del Índice *Doing Business* que mide la facilidad para hacer negocios en una economía (Banco Mundial, 2020).

## **2. PERTENENCIA A ORGANISMOS INTERNACIONALES Y ACUERDOS COMERCIALES.**

Nueva Zelanda ha tenido una evolución remarcable en lo que concierne a la creación de vínculos con otras naciones. Comenzó a tener más participación a nivel internacional, desde la creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 1945 tras la Segunda Guerra Mundial y de la cual es miembro fundador. El principal objetivo de la ONU es garantizar la paz y la cooperación internacional en todos sus estados miembros. Nueva Zelanda contribuye de forma ejemplar a la seguridad internacional mediante la coordinación de operaciones contra la piratería en el Océano Índico, participa activamente en todas las organizaciones de ayuda humanitaria de la ONU para facilitar la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)<sup>14</sup> en países en vías de desarrollo y es firme defensor de los derechos humanos especialmente para la multitud de pequeños países que se encuentran situados en el Océano Pacífico (United Nations Association of New Zealand , 2021).

También colaboró en la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, o GATT por sus siglas en inglés, como una de las veintitrés naciones negociadoras en 1948. El GATT fue diseñado para establecer una serie de normas generales para promover y facilitar el comercio internacional entre los países miembros (GATT, 1959). En 1995, el GATT fue reemplazado por la Organización Mundial del Comercio (OMC) como organismo responsable de procurar el buen funcionamiento del comercio internacional y todos los países que habían firmado el GATT conocidos como partes contratantes del GATT, incluyendo Nueva Zelanda, pasaron a formar parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2021).

Progresivamente se fue incorporando a otras organizaciones de gran importancia a nivel internacional, como son: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial. Ambas organizaciones están interrelacionadas, para ser miembro del Banco Mundial primero tienes que serlo del FMI (Banco Mundial, 2021). El FMI se encarga de la supervisar el equilibrio del sistema monetario internacional. En 1961 Nueva Zelanda se adhiere al FMI, permitiéndole incorporarse al Banco Mundial ese mismo año. El Banco Mundial está formado por dos instituciones: Banco

---

<sup>14</sup> Los ODS, Objetivos de Desarrollo Sostenible u Objetivos Mundiales fueron elaborados en 2015 con el propósito de fomentar la lucha contra la pobreza y la paz mundial para el año 2030. Actualmente contamos con diecisiete objetivos de diferentes naturalezas: económicos, medio ambientales y sociales (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo , 2021).

Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) al que se incorpora en 1961 y la Asociación Internacional de Fomento (AIF) de la cual Nueva Zelanda comienza a formar parte en 1975. Ambas entidades son complementarias y comparten un mismo fin, el de reducir las desigualdades económicas de los países con ingresos medianos o bajos mediante la concesión de préstamos y créditos (Grupo Banco Mundial, 2021).

## 2.1. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON AUSTRALIA.

Australia es uno de los principales socios comerciales e inversores de Nueva Zelanda, ambos países mantienen una relación estable basada en la proximidad geográfica, culturas semejantes, idioma común y afinidad política. Estas características dieron lugar a la firma del *Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement*<sup>15</sup> (ANZCERTA o simplemente CER) en 1983. El CER fue el primer acuerdo bilateral de libre comercio para ambos países y hoy en día sigue siendo uno de los acuerdos comerciales que más éxito ha tenido, llegando a ser reconocido por la OMC como “el acuerdo de libre comercio más completo, eficaz y compatible del mundo” (Ministry of Foreign Affairs and Trade, 2005).

Todos los objetivos que se pretendían lograr a través de este tratado se consiguieron alcanzar antes de lo previsto, por ejemplo, no existen barreras arancelarias a los productos desde 1990 (a excepción de aquellos que tengan algún tipo de condición especial). Poco a poco se ha conseguido que tampoco haya barreras al comercio de servicios ni al movimiento de factores productivos, lo que incluye tanto el capital como la mano de obra. La relación entre Nueva Zelanda y Australia es tan sólida y próspera que, en 2004, se elaboró una agenda de objetivos para alcanzar el estatus de Mercado Único Económico (SEM, en inglés) para la zona *Trans-tasman*<sup>16</sup>. La iniciativa SEM trabaja para reducir las barreras no arancelarias y en general conseguir un mayor desarrollo económico conjunto (Ministry of Foreign Affairs and Trade, 2005).

El CER ha supuesto la base para la formalización de otros acuerdos entre las dos naciones. A continuación, vamos a destacar los más relevantes:

---

<sup>15</sup> Acuerdo de las Relaciones más Estrechas entre Australia y Nueva Zelanda.

<sup>16</sup> La zona trans-tasman se utiliza para designar el territorio formado por Australia y Nueva Zelanda.

- El Tratado de Estándares Alimenticios (FSANZ, en inglés): creado en 1995, establece que ambos países garantizan el cumplimiento de unas normas alimentarias comunes para así facilitar el comercio de productos de alimentación (Ministry for Primary Industries, 2020).
- El Acuerdo de Reconocimiento Mutuo para la zona *Trans-tasman* (TTMRA, en inglés): establecido en 1998, permite que un trabajador pueda realizar su profesión indistintamente, mediante los mismos procedimientos, para un país y para otro. También, a través de este tratado se establece que si un bien es legal en uno de los dos territorios también lo es en el otro y, de la misma forma, si la venta de un producto es ilegal en uno, lo es en los dos (Ministry of Business, Innovation and Employment, 2020).

## 2.2. LA RELACIÓN CON LA ZONA ASEAN

La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) fue creada en 1967 con la firma del Tratado de Amistad y Cooperación de Sudeste Asiático. Actualmente cuenta con diez miembros, los miembros fundadores: Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur y Tailandia; más Vietnam, Camboya, Laos, Brunei Darussalam y Myanmar. Su propósito es evitar el desarrollo económico y social en la región, respetando la independencia de cada estado miembro (ASEAN, 2020). En lo que al comercio intrarregional se refiere, cuentan con tres Acuerdos de Libre Comercio (ALC) uno para bienes, otro para servicios y el último sobre inversiones, para conseguir eliminar las barreras comerciales entre los países miembro y a la vez evitar el *Noodle Bowl Effect*<sup>17</sup> al conseguir reducir el número de ALC existente entre cada país miembro (Kawai y Wignaraja, 2009).

En 1975, Nueva Zelanda comenzó a ser un socio de diálogo con la zona ASEAN para conseguir para facilitar el intercambio de mercancías entre la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y Nueva Zelanda. A su vez, y tras varias rondas de negociaciones, esto facilitó el camino para alcanzar una alianza ASEAN-CER lo que se materializó mediante la creación del Acuerdo de Libre Comercio ASEAN-Australia-Nueva Zelanda (AANZFTA, en inglés) en 2008. Siendo, además, la primera vez que Australia y Nueva Zelanda negociaban un ALC como bloque y también fue la primera vez que la ASEAN negociaba un tratado de estas características, abarcando bienes,

---

<sup>17</sup> El *Noodle Bowl Effect* (efecto del bol de fideos) es un fenómeno que ocurre cuando se encuentran entrelazados demasiados acuerdos comerciales en un área, de tal manera que paradójicamente el comercio se ralentiza.

servicios, inversiones e incluso la propiedad intelectual (ICEX España Exportación e Inversiones, 2021).

El AANZFTA estableció la reducción progresiva de todos los aranceles en al menos un 90% y se facilitaban todos los procedimientos aduaneros para promover el libre flujo de mercancías. También se simplificaban las barreras al comercio de servicios, la financiación de proyectos entre miembros del acuerdo contaría con una serie de protecciones como, por ejemplo, el acceso a un tribunal de resolución de conflictos entre inversores. Por último, se favorecería la circulación de las personas que viajen por motivos de trabajo para motivar el crecimiento de negocios internacionales.

### **2.3. OTROS ACUERDOS COMERCIALES**

Nueva Zelanda es un país dependiente del comercio internacional, el 60% del total de su actividad económica depende del comercio exterior (Ministry of Foreign Affairs Trade, 2020). Por este motivo, se trabaja para establecer relaciones sólidas y duraderas con otras naciones. A lo largo de este capítulo número dos, hemos visto el papel que desempeña Nueva Zelanda en distintas organizaciones internacionales y algunos de los ALC de los que forma parte. Sin embargo, hay muchos otros que no se van a desarrollar en este trabajo, pero sí que cabe mencionar algunos más brevemente.

Nueva Zelanda mantiene un acuerdo bilateral con Tailandia desde 2004. En el año 2009 firmó un ALC con Malasia. En 2008, se consiguió pactar un acuerdo de libre comercio con China, siendo el primer acuerdo de estas características que China firmaba con un país desarrollado. Negoció un acuerdo con Corea del Sur en 2014. También es miembro, junto a otros diez países de la región Asia-Pacífico, del Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, de sus siglas en inglés) que no solo abarca cuestiones comerciales sino también asuntos de protección medioambiental y ciudadana (Misistry of Foreign Affairs and Trade, 2020).

Actualmente, también se están llevando a cabo labores de negociación con Reino Unido para reconfigurar las normas comerciales que afectan a ambos países tras la salida del Reino Unido de la Unión Europea. Asimismo, se quiere llegar a conseguir establecer un acuerdo comercial con la Unión Europea, lo que podría suponer para Nueva Zelanda un aumento de las exportaciones y una reducción en el precio de los productos importados. De llevarse a cabo, esa posible bajada en

los precios podría deberse a una disminución en las tarifas arancelarias (Misistry of Foreign Affairs and Trade, 2021).

### **3. ANÁLISIS AGREGADO DEL COMERCIO EXTERIOR DE NUEVA ZELANDA.**

Tras haber dedicado los capítulos uno y dos a la evolución histórica y económica del país y haber demostrado que Nueva Zelanda participa en las relaciones internacionales cómo cualquier otra economía desarrollada a pesar de su distanciamiento geográfico y lejanía de las principales cadenas de valor mundiales, en este nuevo capítulo vamos a estudiar cómo es la evolución de su comercio exterior a través de un análisis agregado de sus exportaciones e importaciones. Además, completaremos este análisis con varios diagnósticos basados en algunos de los indicadores del comercio internacional más relevantes. En la elaboración de los diagnósticos que se llevarán a cabo en este capítulo, solo se tendrá en cuenta el comercio de mercancías, excluyendo el de servicios.

#### **3.1. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE NUEVA ZELANDA DURANTE EL PERIODO 2000-2020.**

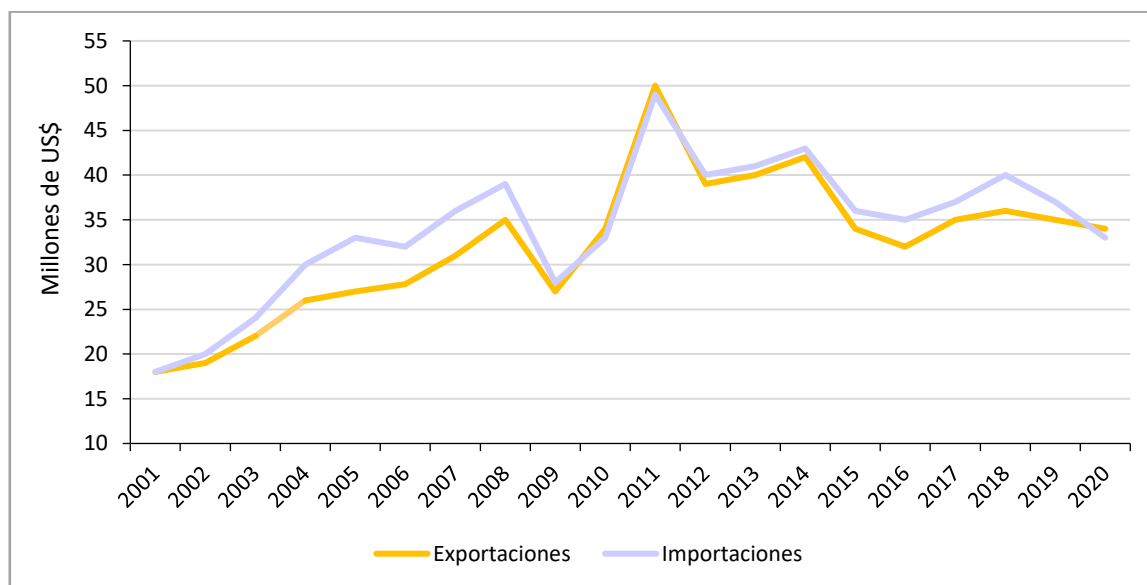
A fin de poder realizar un análisis de la evolución de sus exportaciones e importaciones, se han obtenido los datos de la base de comercio internacional de estadísticas *United Nations Commodity Trade Statistics Database* (UN COMTRADE). Se trabajará con los datos elaborados según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Revisión 3. Esta nomenclatura arancelaria se diferencia de otras porque clasifica las mercancías que son objeto de comercio internacional según su grado de elaboración y utilización final.

Hay que tener en cuenta que los datos obtenidos se encontraban en dólares estadounidenses (US\$) corrientes, es decir, estaban representados con valores nominales. No se podía estudiar cómo había sido la evolución del comercio exterior de Nueva Zelanda desde el año 2001 hasta el

2020 con precisión porque en esos valores monetarios estaba incluido el influjo de las variaciones producidas en los precios. No se podía conocer si las variaciones en el comercio eran producidas por cambios en los precios de las mercancías o si se debían a que realmente se había producido un aumento o disminución en los productos intercambiados. Por ese motivo, tuvimos que convertir esas unidades monetarias corrientes en unidades monetarias constantes, o lo que es lo mismo, había que conseguir trabajar con valores reales. Para ello, nos servimos del deflactor del PIB con base en el año 2015, obtenido de la base de datos del Banco Mundial. Finalmente, una vez tuvimos las exportaciones y las importaciones a precios constantes, pudimos calcular la tasa de variación para poder comenzar con el análisis.

Con el objetivo de comparar la evolución de las cifras que se muestran en la Tabla 3.1., situada en el Anexo I, hemos elaborado dos gráficos: el Gráfico 3.1. representa la evolución de las exportaciones e importaciones en unidades monetarias reales y el Gráfico 3.2. que representa la variación anual de las mismas.

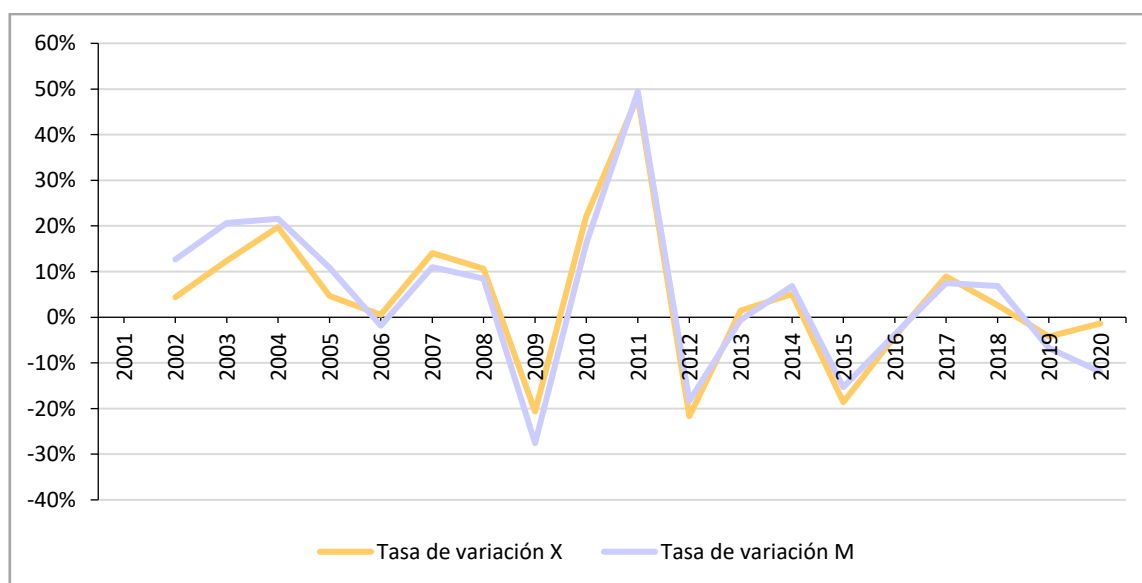
**Gráfico 3.1.- Evolución del comercio internacional de Nueva Zelanda durante el periodo 2001-2020 (US\$ a precios constantes).**



Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2021) y del Banco Mundial (2021).

Como se puede observar en el Gráfico 3.1. ambos flujos comerciales, exportaciones e importaciones, mantienen una tendencia creciente a lo largo del periodo de estudio. Hasta 2008 se produce un aumento continuo especialmente en las importaciones que crecen a un mayor ritmo que las exportaciones. Al año siguiente, se puede ver un descenso considerable en el comercio exterior neozelandés, posiblemente debido al impacto de la crisis financiera. El volumen de mercancías exportadas e importadas experimenta una rápida recuperación, llegando a alcanzar sus valores máximos en el año 2011. Este crecimiento desde 2008 hasta 2011 se podría atribuir, en parte, gracias a la firma del ACL con China en el año 2008, puesto que a partir de entonces China se convirtió en uno de los mayores socios comerciales de Nueva Zelanda. Después de 2011, la nación comenzó a experimentar un descenso en el total de sus exportaciones e importaciones. Esa disminución ha continuado prolongándose hasta 2020 aunque produciéndose algunos aumentos puntuales en 2014 y 2018.

**Gráfico 3.2.- Tasa de variación de las exportaciones e importaciones de Nueva Zelanda durante el periodo 2001-2020.**



Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2021) y del Banco Mundial (2021).

La tasa de variación que vemos representada en el Gráfico 3.2. mide el ritmo al que las exportaciones (X) y y las importaciones (M) crecieron desde 2001 hasta 2020. Hay que apreciar que tanto las X como las M han tenido un ritmo de crecimiento muy parecido, experimentando



descensos e incrementos en los mismos años y llegando a tener una tasa de variación promedio muy similar, un 4,43% en las X y 4,52% en las M.

Ha habido cinco notorios descensos en el comercio exterior, en los años 2006, 2009, 2012, 2015 y 2019. El ritmo de crecimiento de las dos magnitudes aumenta hasta el año 2004 y entonces, comienza a descender hasta el año 2006 aunque sin llegar a obtener una tasa de crecimiento negativa en el caso de las exportaciones, pero rebasando ligeramente el límite entre una tasa positiva y una negativa en el caso de las importaciones. Al año siguiente tanto las exportaciones como las importaciones se recuperan. Sin embargo, no tarda en volver a haber un nuevo descenso en el año 2009 y esta vez, mucho más pronunciado llegando a valores negativos del -20% para las exportaciones y casi el -30% en las importaciones. A pesar de estos datos, la recuperación se produce de forma inmediata y de forma muy pronunciada, pasan de valores en torno al -25% hasta el 22% (exportaciones) y el 16% (importaciones). El aumento en el ritmo de crecimiento continúa hasta el siguiente año cuando alcanzan su pico máximo de todo el periodo con unos valores muy superiores a los vistos anteriormente, próximos al 50% en ambos flujos. El ritmo de crecimiento cae drásticamente entre el 2011 y el 2012. Vemos en el Gráfico 3.2., cómo en las representaciones de ambos flujos aparece una pendiente muy pronunciada hasta retomar valores parecidos a los vistos en el 2009. A continuación, se produce una recuperación volviendo a las tasas de crecimiento positivas. Sin embargo son muy inferiores a las experimentadas en el año 2011 y que, como podemos comprobar en el Gráfico 3.2., no se volverán a producir en el resto del periodo. Nuevamente, se produce otro descenso que resulta en tasas de crecimiento negativas que afecta en mayor medida a las exportaciones. La recuperación entre los años 2015-2017 se da de una forma menos intensa en comparación a las vistas con anterioridad, sin embargo, una vez más las tasas de crecimiento vuelven a disminuir.

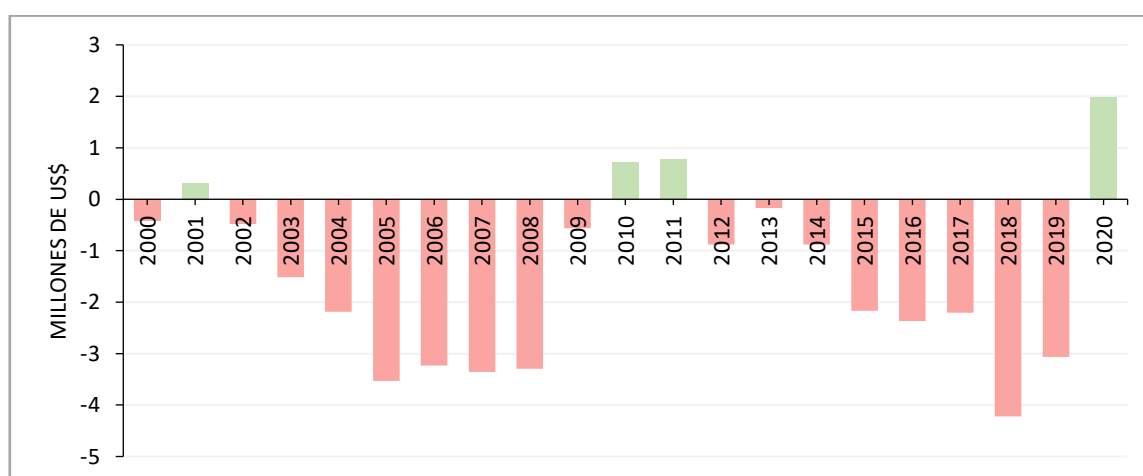
Hemos visto cómo hasta ahora las exportaciones y las importaciones llevan una trayectoria muy similar, en el 2017 podemos ver un ligero cambio en esta tendencia. Mientras la tasa de variación de las exportaciones cae directamente desde el año 2017 hasta el año 2019, donde comienza a mejorar su ritmo de crecimiento; las importaciones se mantienen más o menos estables hasta el 2018, a partir de entonces se produce un descenso que continúa más allá del año 2019, aunque si bien es cierto, se puede apreciar una cierta ralentización a partir de esos años, dado que la pendiente con la que disminuye la tasa de variación es menos pronunciada.

### 3.2. PRINCIPALES INDICADORES DEL COMERCIO EXTERIOR.

Como ya se indicó en la introducción del capítulo tres, para conseguir un análisis agregado del comercio exterior neozelandés más completo, vamos a examinar algunos de los indicadores de comercio internacional más importantes. Los indicadores que se presentan a continuación se han calculado a partir de los datos de los flujos comerciales extraídos también de la base de datos Comtrade de Naciones Unidas.

Comenzaremos por el análisis del saldo comercial de Nueva Zelanda durante el periodo 2001-2020. El saldo comercial se define como el resultado de la diferencia entre las exportaciones y las importaciones ( $X - M$ ). Al calcular el saldo comercial de un país para un periodo determinado podemos obtener tres posibles resultados: saldo positivo, saldo negativo y saldo nulo. En el caso de obtener un saldo comercial positivo, se dice que existe un superávit comercial, es decir, se realizan más exportaciones que importaciones. Si por el contrario el resultado es negativo quiere decir que se han realizado más compras al exterior que ventas y por lo tanto estaríamos ante una situación de déficit comercial. El último escenario posible sería tener un saldo comercial nulo, las exportaciones realizadas por un país compensan totalmente las compras que realiza en el exterior. A continuación, vamos a comprobar el valor de dicho indicador para Nueva Zelanda durante el periodo seleccionado. Después de haber realizado los cálculos necesarios para obtener el saldo comercial para cada año, en el Gráfico 3.3. encontramos representado de color verde el saldo positivo y de color rojo, el saldo negativo.

**Gráfico 3.3.- Saldo comercial (2001-2020).**



Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2021).

En Nueva Zelanda ha predominado el saldo negativo en estos años de estudio, solamente alcanzando un saldo positivo en cuatro años. Tener un saldo negativo predominante significa que el país importa más de lo que exporta, es decir, compra del exterior más mercancías de las que vende. Si nos fijamos en el gráfico podemos ver dos periodos en los que predomina el saldo comercial negativo, primero desde 2002 hasta 2009; seguidamente tenemos los dos años inmediatamente posteriores al estallido de la crisis financiera en los que el saldo comercial es positivo y luego tenemos el otro periodo a partir de 2012 hasta 2019 en el que el color rojo vuelve a destacar. Comparando ambos periodos en los que ha predominado el saldo negativo, en el segundo hubo una disminución del 12,10% respecto al primero. Como comentario final sobre este indicador podríamos decir que, en general, se trata de una situación de déficit comercial.

A continuación, en la Tabla 3.2. ponemos en relación el saldo comercial y la tasa de cobertura. La tasa de cobertura (X/M) mide la cantidad de importaciones que un país puede pagar con sus exportaciones.

**Tabla 3.2.- Evolución del saldo comercial y de la tasa de cobertura de Nueva Zelanda (2001-2020).**

	Saldo Comercial	Tasa de Cobertura
2001	422.738.716	1,03
2002	-661.712.758	0,96
2003	-2.030.571.223	0,89
2004	-2.848.542.458	0,88
2005	-4.503.504.867	0,83
2006	-4.015.176.334	0,85
2007	-3.959.481.475	0,87
2008	-3.789.349.574	0,89
2009	-633.249.796	0,98
2010	777.432.242	1,03
2011	822.439.800	1,02
2012	-938.045.129	0,98
2013	-176.107.567	1,00
2014	-890.090.476	0,98
2015	-2.170.983.204	0,94
2016	-2.312.581.719	0,94
2017	-2.078.152.964	0,95
2018	-3.897.346.793	0,91
2019	-2.731.450.700	0,94
2020	1.778.763.667	1,05

Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2021).

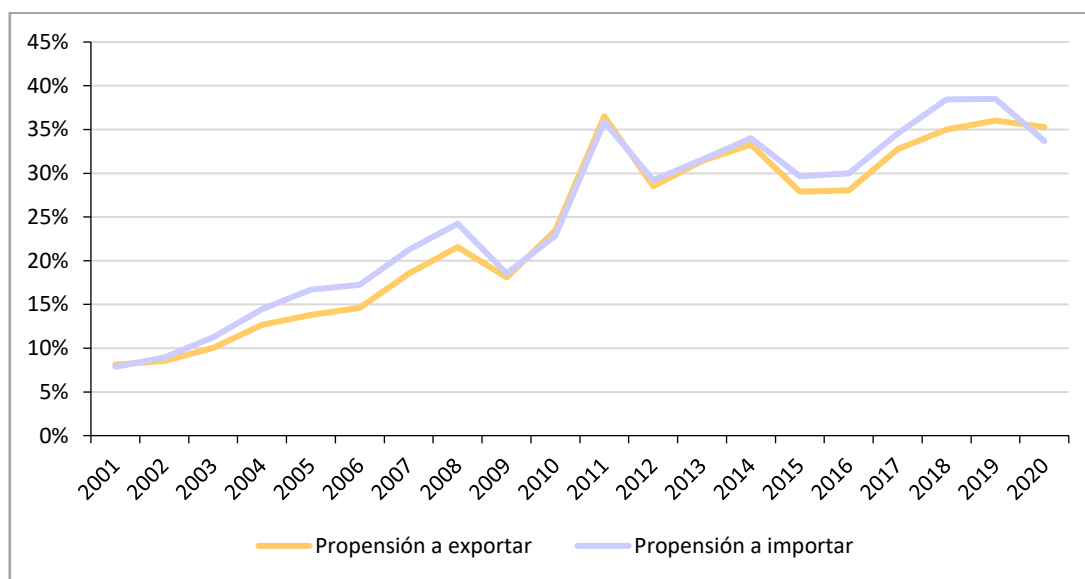
Junto al saldo comercial, la tasa de cobertura también nos ayuda a definir la postura comercial de un territorio. La tasa de cobertura es el porcentaje de importaciones que un país puede costearse con las exportaciones realizadas durante un mismo periodo temporal. Siendo el valor frente la unidad, si el resultado de la tasa es superior, el país cuenta con un superávit comercial y si por el contrario obtenemos valores inferiores a la unidad, el país presenta déficit comercial. Por lo tanto, habiendo realizado bien los cálculos deberíamos obtener unas conclusiones equivalentes a las del saldo comercial. En los mismos años en los que el saldo comercial es positivo, la tasa de cobertura supera la unidad, lo que significa que con los ingresos recibidos por sus exportaciones eran suficiente para costearse la totalidad de los bienes importados. Sin embargo, estos años fueron una excepción, vemos que lo usual en el país es que se encuentren con una tasa de cobertura inferior a la unidad, por lo que se encuentran en situación de déficit comercial, las exportaciones no cubren el total del gasto en importaciones. Podemos afirmar que Nueva Zelanda es un país importador neto, las exportaciones totales que realiza no consiguen financiar la totalidad de sus importaciones.

Para continuar con un análisis agregado más profundo, vamos a seguir analizando algunos ratios más, los siguientes que vamos a estudiar pondrán en relación el volumen de exportaciones y de importaciones con el PIB para así poder conocer lo que supone el comercio internacional en la economía del país. Vamos a utilizar el PIB real a precios constantes del año base 2015, estos datos los hemos obtenido de la base de datos del Banco Mundial. La unidad monetaria en la que viene representado el PIB real son los dólares estadounidenses, lo que nos permite realizar los cálculos pertinentes de los ratios con mayor facilidad dado que la unidad monetaria en la que están expresadas las X e M en UN COMTRADE son también los dólares estadounidenses. A la hora de realizar los cálculos de los siguientes indicadores de comercio las cantidades empleadas para su elaboración están expresadas a precios contantes, dado que usamos el PIB real a precios constantes del año base 2015 y los flujos comerciales ya los habíamos deflactado al principio de este capítulo (estas cifras se pueden consultar en la Tabla 3.1., situada en el Anexo I).

Siguiendo los datos expuestos en la Tabla 3.3. (situada en el Anexo I) el primero de los ratios de comercio exterior que hemos calculado es la propensión a exportar que se calcula como el cociente entre las ventas totales al extranjero de un país y su PIB ( $X/PIB$ ), es decir, mide la importancia que tienen las exportaciones de mercancías en la producción total del país. En nuestro análisis, las exportaciones de Nueva Zelanda han cuadruplicado su importancia desde el 2001, siendo el año 2011, en el que más ventas a otros países se realizaron.

Asimismo, la propensión importadora (M/PIB) representa la proporción de bienes que han sido comprados al extranjero respecto a la producción nacional. Al igual que en el caso de la propensión a exportar, la tendencia importadora también ha crecido, consiguiendo valores del 35,88% en 2011, un valor próximo al máximo de las exportaciones, aunque la cifra más alta para las importaciones llegó en el 2019 cuando se alcanzó una propensión importadora del 38,51%.

**Gráfico 3.4.- Propensión exportadora e importadora de Nueva Zelanda (2001-2020).**



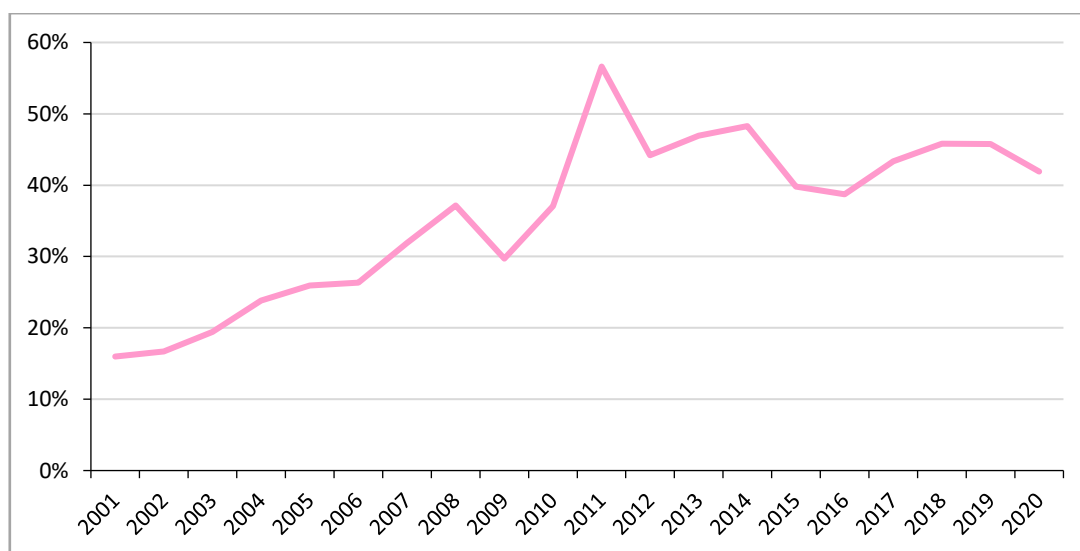
*Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2021) y del Banco Mundial (2021).*

En base a los datos de la Tabla 3.3. del Anexo I, vemos en el Gráfico 3.4. cómo ambos indicadores, la propensión exportadora e importadora siguen una trayectoria muy similar. Crecen y disminuyen durante los mismo periodos, aunque manteniendo las importaciones valores ligeramente superiores al de las exportaciones. Hasta 2008 todos los valores que se registraron aumentaban con cada año que transcurría. A pesar de esta evolución, en 2009 el crecimiento de ambos flujos comerciales se ralentiza y disminuye hasta los valores que presentaba en 2007. No obstante, hubo una rápida recuperación en los años venideros. Sobre todo hubo una mejora notoria en 2011 en la que las importaciones y exportaciones aumentaron alrededor de un 35% respecto al año anterior. Tras este aumento ambas propensiones entran en un crecimiento con más subidas y bajadas, la evolución no es tan lineal durante este periodo 2011-2020 que se caracteriza por dos nuevas bajadas en 2012 y 2015. En un últimos cinco años del periodo analizado se retoma el

incremento en las importaciones y exportaciones, aunque el ritmo de crecimiento es menor que en los primeros años del estudio, además se puede apreciar una nueva disminución a partir del año 2019.

Para finalizar el análisis agregado, el último indicador que hemos calculado es el del grado de apertura comercial de Nueva Zelanda para el periodo 2001-2020. A partir de los resultados expuestos en la Tabla 3.3. (Anexo I) hemos elaborado el Gráfico 3.5. El grado de apertura comercial se calcula como el cociente del total del comercio exterior entre el PIB  $[(X+M)/PIB]$ , es decir, representa el peso que tienen los flujos comerciales internacionales para la economía de un país. A mayor grado de apertura comercial, mayor es la implicación del país en intercambios comerciales con otras naciones.

**Gráfico 3.5.- Evolución del grado de apertura comercial de Nueva Zelanda (2001-2020).**



Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2021) y del Banco Mundial (2021).

En el Gráfico 3.5. podemos apreciar que Nueva Zelanda tiene una tendencia ascendente hacia una mayor apertura comercial a pesar de haber tenido una evolución llena de fluctuaciones, con aumentos y caídas en su comercio exterior, caídas que coinciden con los principales sucesos que han afectado a todas las economías mundiales, como es el caso de la crisis financiera en 2008, o la *slowbalisation* (reducción del ritmo del crecimiento del comercio internacional) a partir del año 2018 (Kataryniuk, Pérez, & Viani, 2021). Podemos distinguir dos fases en el crecimiento del

grado de apertura comercial. Hasta 2011, el crecimiento fue rápido, aumentando cada año de media alrededor de un 12%, salvo en 2009 cuando se reduce la apertura comercial en un -20% y a excepción del significativo 2011 en el que el grado de apertura aumentó en un 52% con respecto al año anterior. A partir de ese año podemos ver que el crecimiento entra en una nueva fase caracterizada por un crecimiento más gradual, manteniendo el grado de apertura comercial por encima del 40% en casi todos los años salvo en 2015 y 2016 que llega solamente hasta unos valores del 38%. Se trata de unas cifras bastante elevadas teniendo en cuenta que solo estamos considerando el comercio internacional de bienes, si incluyésemos también el comercio de servicios el grado de apertura comercial medio se situaría alrededor del 56%, cifra bastante superior al grado de apertura comercial medio de su vecino más cercano, Australia, que se situaría alrededor del 40% (Banco Mundial, 2021).

Como conclusión para este capítulo podemos afirmar que la participación de Nueva Zelanda en los intercambios internacionales con otras economías ha mejorado bastante, dado que en estos años en los que hemos basado nuestro análisis han conseguido pasar de tener un grado de apertura comercial reducido (15,98% en 2001) a un grado de apertura mayor (41,93% en 2020) con el que la economía neozelandesa se puede ver beneficiada.

#### **4. ANÁLISIS DESAGREGADO DE LAS EXPORTACIONES DE NUEVA ZELANDA.**

Con el objetivo de estudiar de forma más detallada la evolución de las exportaciones neozelandesas durante el periodo elegido, 2001-2020, hemos dividido este capítulo en dos bloques.

La finalidad del primer bloque es conocer los principales destinos de las mercancías que se exportan durante el periodo analizado, para ello realizaremos un análisis de la distribución geográfica de las exportaciones.

Dedicaremos el segundo bloque a conocer qué tipo de productos son los que se exportan, para ello realizaremos un análisis desagregado de las exportaciones durante el mismo periodo establecido para el primer bloque. Para realizar este análisis con precisión, utilizaremos la base de

datos UN COMTRADE, aplicando la tercera revisión de la nomenclatura CUCI. El análisis se llevará a cabo mediante una desagregación a un dígito (por Secciones CUCI).

#### **4.1. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EXPORTACIONES NEOZELANDESAS.**

La finalidad de este apartado es la de averiguar cuáles han sido los principales países de destino de las exportaciones de Nueva Zelanda y estudiar su evolución desde el año 2001 hasta el 2020. Para conseguirlo hemos calculado las cuotas de exportación de dichos países a partir de la siguiente ecuación:

$$\text{Cuota de exportación} = \frac{\text{Exportaciones realizadas a cada destino}}{\text{Exportaciones totales}} * 100$$

La cuota de exportación, expresada en forma de porcentaje, representa el peso de las exportaciones que se realizan a un destino en concreto sobre el total de las exportaciones realizadas. Asimismo, para completar el análisis, hemos calculado la participación media de cada país de destino durante el periodo señalado y también la participación acumulada de cada uno de ellos en el tiempo. Los resultados de estos cálculos se pueden observar en la Tabla 4.1., situada en el Anexo I. En ella podemos observar que los principales destinos de las exportaciones de Nueva Zelanda son Australia, Estados Unidos, China y Japón, que en conjunto representan casi el 40% de las exportaciones totales.

Según los datos obtenidos, el principal socio exportador sería Australia con una cuota media del 19,02%, esta cifra se ha mantenido bastante constante a lo largo de los años estudiados, aunque en los últimos años la importancia de estas exportaciones de ha reducido en un 5% desde el comienzo del periodo con un 18%, llegando en algunos puntos a un 23%, hasta acabar el 2020 con un 13,60%. Estados Unidos es el segundo país de destino con una cuota media de casi el 11%, también ha conservado una cuota bastante estable, sin grandes variaciones, manteniendo siempre valores entre el 14% y el 8%. Tenemos que destacar la evolución del tercer receptor, China, que ha aumentado significativamente su importancia como uno de los principales destinos de Nueva Zelanda. En veinte años ha pasado de tener una cuota del 4% a una del 27%, es decir, la cuota de



exportación a China ha aumentado prácticamente siete veces su cifra inicial y de forma más evidente desde que en 2008 se firmara el Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países. A este llamativo crecimiento se le podría llegar a atribuir el descenso de las exportaciones en los dos primeros receptores (Australia y EE. UU.), es más, si solamente tuviéramos en cuenta la última década como primer socio exportador encontraríamos a China, seguido de Australia y EE. UU. Por último, el cuarto mayor receptor de exportaciones neozelandesas es Japón, aunque con una cuota media más baja que los tres primeros, un 7,52%, que principalmente se atribuye a los primeros años del periodo, donde la cuota de exportación se mantenía alrededor del 11%, puesto que hacia el final del mismo la cuota fue disminuyendo hasta registrar en 2020 un valor del 5,95%.

Hay que señalar el papel de Reino Unido, debido a los lazos históricos que unen le unen a Nueva Zelanda podríamos esperar que tuviera una trayectoria más destacada, sin embargo, las cifras revelan que dista de alcanzar a los primeros destinos de las exportaciones neozelandesas. En estos últimos veinte años no ha llegado alcanzar en ningún momento ni un 5% de cuota exportadora y como media solo obtiene un 3,49%. Muy cerca de esta cifra se encuentra Corea del Sur con un 3,36% de media.

#### **4.1.1. Distribución de las exportaciones neozelandesas por zonas geográficas.**

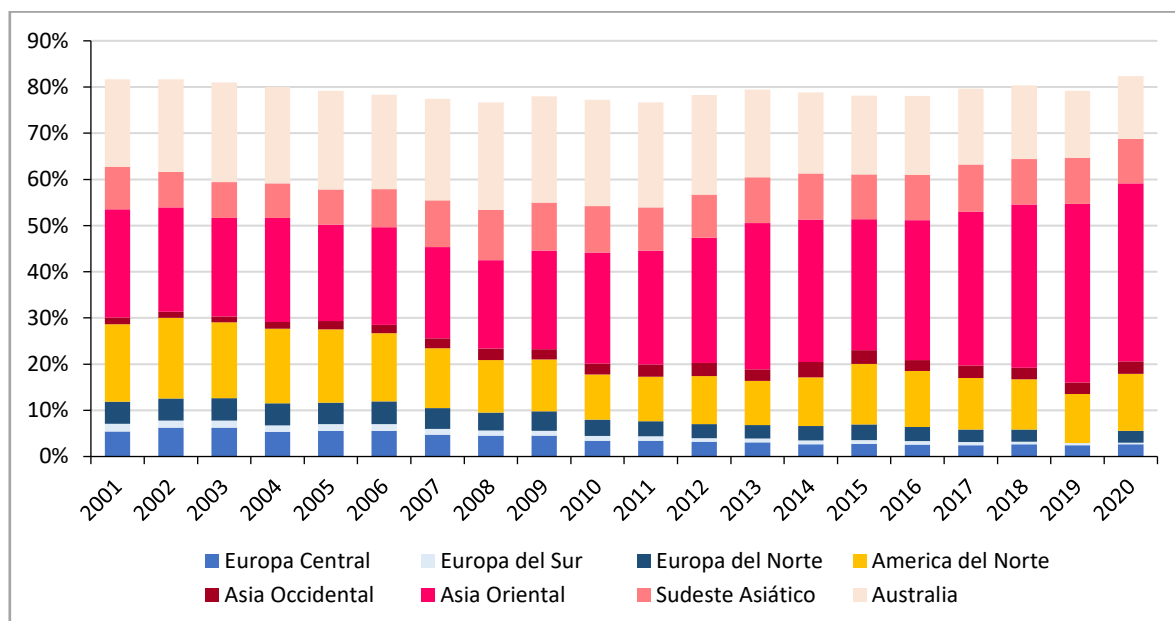
Por otra parte, en base a los datos presentados en la Tabla 4.1., que se encuentra en el Anexo I, hemos elaborado el Gráfico 4.1., agrupando los países seleccionados según la zona geográfica a la que pertenecen. En este gráfico se puede apreciar la evolución de las exportaciones a las distintas zonas geográficas desde el 2001 hasta el 2020. Así pues, vemos cómo las exportaciones están más concentradas en la región Asia-Pacífico (Asia Occidental, Asia Oriental, el Sudeste Asiático y Australia), el 50% (de media en estos años) de las exportaciones han tenido como principal destino países de esta zona. Mas específica mente, Australia y Asia Oriental. En esta última zona, gran parte del peso se atribuye a las exportaciones que tienen como destino final China.

La siguiente área geográfica que podemos distinguir es América del Norte, es decir EE. UU. junto con Canadá, que en conjunto acumulan alrededor del 16% de las exportaciones llevadas a cabo, sin embargo, dentro de la zona, el grueso de las exportaciones se destina a EE. UU.,

mientras que Canadá durante todos los años del periodo solamente recibe entre el 1% y el 2% de las mismas.

Por último, y en tercer lugar, se encuentra Europa, que supone para Nueva Zelanda el destino menos relevante para dar salida a sus exportaciones de los tres. Con unas cifras modestas en comparación a los otros dos, donde la mayor cuota de exportación la alcanzó en 2003 con un 12%, una cifra cinco puntos porcentuales más baja que el siguiente destino por orden de importancia, América del Norte, en el mismo año. El país europeo con mayor importancia es Reino Unido con un 4% de media, seguido de Alemania (1,77%), Francia (0,94%) y Bélgica (0,74%).

**Gráfico 4.1.- Evolución de las exportaciones de Nueva Zelanda según su distribución por zonas geográficas (2001-2020).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

#### 4.1.2. Distribución de las exportaciones neozelandesas según los principales países de destino.

Para completar el análisis de la distribución geográfica de las exportaciones de Nueva Zelanda hemos elaborado el Gráfico 4.2., donde hemos representado las cuotas de exportación de

los diez principales países de destino de las exportaciones neozelandesas y su evolución durante el periodo 2001-2020. Hemos asignado a cada país un color diferente y en color gris podemos ver el porcentaje que se atribuye al resto de destinos que se han obviado para nuestro análisis porque, de forma individual, suponen un porcentaje bastante reducido del cómputo total de las exportaciones.

Estos diez países acumulan, en la mayoría de los años, alrededor del 70% de las exportaciones que realiza Nueva Zelanda al extranjero. Comenzando por Australia, país más próximo geográficamente a Nueva Zelanda, mantuvo unas cuotas sin grandes cambios hasta 2011. A partir de este año, se puede apreciar que cada año que pasa la cuota de exportación es menor. En 2012 obtuvo un 21% de las exportaciones neozelandesas, al año siguiente un 18% y continúa reduciéndose, obteniendo en 2020, tan solo, un 13%. Se trata de un importante cambio en la dinámica de las exportaciones de Nueva Zelanda, si comparamos esta cifra con las que obtenía al principio del periodo, vemos que la cuota de exportaciones a Australia ha descendido en diez puntos porcentuales. Aunque siga manteniendo la cuota media más alta de todos los países analizados, podemos comenzar a intuir que ha perdido importancia como destino para las exportaciones neozelandesas.

El siguiente país que encontramos en el gráfico es China. Este destino es el que, de entre todos, ha tenido una evolución más destacable. Comenzó obteniendo unos resultados humildes, con cuotas alrededor del 5% durante los primeros ocho años de estudio. Entonces, en 2009, aumenta hasta el 9% y comienza una tendencia ascendente que, como podremos comprobar al analizar el resto de los países, no mantiene ningún otro destino. No solo es destacable por ser el único país que con el paso del tiempo aumenta la cuota de exportación, sino también por cuánto crece. Cuando mejor se puede apreciar este detalle es entre los años 2012 y el 2013, pasa de recibir un 14% de las exportaciones de Nueva Zelanda a un 20% en solo un año. Estos valores siguen aumentando y el 2020 registra un 27%. Se puede apreciar a simple vista cómo ha ido ganando peso y protagonismo como destino favorito de Nueva Zelanda.

Seguidamente, se ve representado EE. UU. que a comienzos del periodo obtiene unos valores un poco más bajos que Australia, pero aun así son unas cifras altas, entorno al 15%. Sin embargo, comienzan a disminuir a partir del año 2006 (11%), hay un ligero repunte hasta casi un 12% en 2015, pese a ello, la cuota de exportación que recibe EE. UU. vuelve a disminuir en tres puntos porcentuales hasta 2019. En el último año, se advierte una subida hasta un 11%.

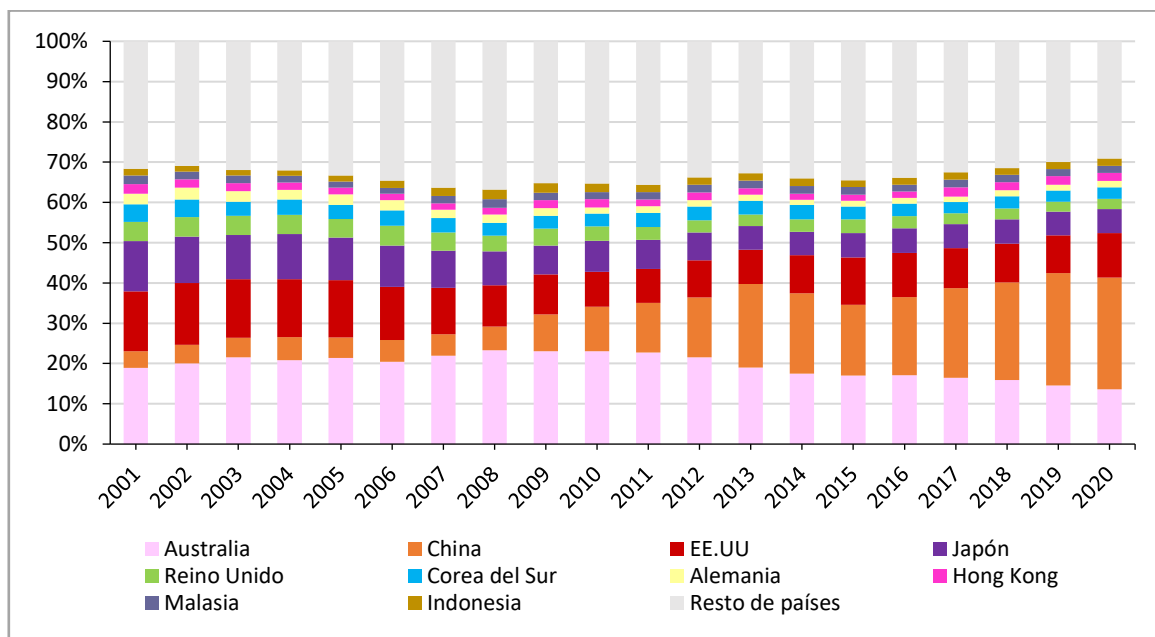
Si seguimos avanzando por Gráfico 4.2., vemos cómo se destinan en torno al 11% de las exportaciones a Japón hasta el año 2007, año en el que comienzan a descender. Durante los siguientes cinco años obtiene el 7% de las mismas, hasta que en 2013 disminuyen hasta un 5% y esta cifra se mantiene hasta el final del periodo.

A continuación, tenemos a Reino Unido y Corea del Sur que, pese a ser destinos muy diferentes en términos de generales, los dos obtienen una cuota media casi idéntica, siendo una décima superior la de Reino Unido. Aunque en los primeros años del periodo Reino Unido obtuvo una cuota ligeramente superior a la de Corea del Sur, esta no fue superior al 5% en ningún punto. Por su parte Corea del Sur, obtiene en la segunda mitad del periodo unos valores un poco superiores a los de Reino Unido.

Estos primeros seis países que hemos mencionado (Australia, China, EE. UU., Japón, Reino Unido y Corea del Sur) acumulan el 60% de las exportaciones que realiza Nueva Zelanda al exterior. El 10% que resta hasta el 70% mencionado al comienzo de este apartado, se divide entre Alemania, Hong Kong, Malasia e Indonesia; siendo Alemania el que destaca más al tener una cuota de exportación ligeramente superior a los otros tres. Si bien es cierto que las exportaciones realizadas a estos destinos también se han visto reducidas con el paso de los años, no ha sido de forma significativa, dado que ya tenían cifras bastante reducidas, sobre todo si las comparamos con los seis primeros países que hemos estudiado en este apartado.

Como conclusión podemos apuntar que las exportaciones de Nueva Zelanda se encuentran muy concentradas, es decir, poco diversificadas geográficamente y, sobre todo, se encuentran concentradas en torno a seis países principales. También otra conclusión a la que hemos podido llegar tras haber observado detenidamente el gráfico, es el cambio de preferencia hacia el “gigante asiático” en la última década. China ha ido alcanzando un gran protagonismo y seguramente sea la razón por la que las exportaciones neozelandesas se hayan visto reducidas en el resto de los países. Aunque este apunte sobre la concentración de las exportaciones está basado en el análisis del gráfico y no en un indicador de comercio internacional, los datos que muestra son bastante reveladores y podemos, también, llegar a pensar que Nueva Zelanda en cierto grado depende de China como comprador de sus exportaciones. Es más, en el hipotético escenario en el que China dejase de comprar su cuota de las exportaciones neozelandesas (manteniendo todos los demás factores sin alterar), esto podría suponer un desajuste comercial para Nueva Zelanda, que tendría un exceso de oferta de productos que seguramente sería difícil de redistribuir.

**Gráfico 4.2.- Principales países de destino de las exportaciones neozelandesas (2001-2020).**

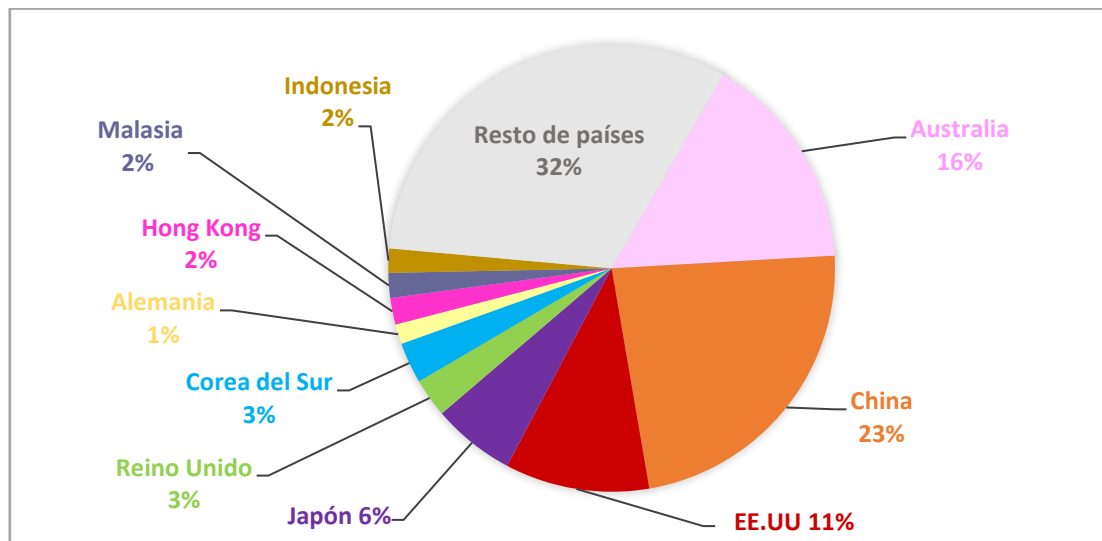


*Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).*

Por otro lado, para conocer la distribución geográfica actual de las exportaciones de Nueva Zelanda hemos elaborado el Gráfico 4.3., considerando solo las cuotas promedio de los principales países de destino en los últimos cinco años. A estos diez países se destinan más del 65% de las exportaciones de Nueva Zelanda. En este gráfico circular se puede ver cómo China es el principal destino exportador de Nueva Zelanda, con una cuota promedio del 23,21%. Con esta cifra tan elevada reiteramos la conclusión a la que llegamos sobre este país en el anterior apartado.

En el segundo puesto encontramos a su vecino, Australia, con una cifra bastante alejada de la de China (15,76%). En tercer lugar, está EE. UU. con cinco puntos porcentuales menos (10,45%). En el cuarto puesto se encuentra Japón con un 6% seguido de Corea del Sur con un 2,96%. Ligeramente por debajo de Corea del Sur se sitúa Reino Unido (2,81%) ocupando la quinta posición y finalmente, el sexto principal receptor de las exportaciones procedentes de Nueva Zelanda en los últimos cinco años es Hong Kong (1,93%).

**Gráfico 4.3.- Distribución actual de las exportaciones de Nueva Zelanda (2015-2020).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

Una vez estudiado la distribución geográfica actual de las exportaciones de Nueva Zelanda, vamos a proceder a analizar qué parte del crecimiento total de las exportaciones actuales neozelandesas se atribuye a las exportaciones efectuadas a los principales países de destino. Para ello, vamos a emplear el Índice de Contribución al Crecimiento (ICC) que se calcula de la siguiente forma:

$$ICC_i = \left[ \left( \frac{(X_{i0}/XT_0) * (X_{it}-X_{i0})/X_{i0}}{(XT_t-XT_0)/XT_0} \right) \right] * 100$$

Siendo:

- $X_{i0}$  las exportaciones que realiza Nueva Zelanda al país “i” en el momento “0”, es decir, el momento inicial.
- $XT_0$  las exportaciones totales que realiza Nueva Zelanda en el momento inicial.
- $X_{it}$  las exportaciones que realiza Nueva Zelanda al país “i” en el momento “t”, es decir, el momento final.
- $XT_t$  las exportaciones totales que realiza Nueva Zelanda en el momento final.

A partir de los resultados de este índice se puede conocer qué parte del crecimiento de las exportaciones de Nueva Zelanda ha sido gracias a la participación de un país específico. Así pues, a mayor porcentaje de participación, mayor importancia tendrá ese país en concreto para el cómputo total de las exportaciones neozelandesas. En nuestro caso, la Tabla 4.2., muestra, por orden alfabético, la participación que ha tenido cada uno de los diez principales destinos de las exportaciones neozelandesas en el crecimiento total de las mismas.

Este indicador puede tomar valores positivos y negativos. Cuando toma valores negativos para un país en concreto significa que la participación de ese país ha sido negativa para el crecimiento total de las exportaciones. Si, por el contrario, los resultados del indicador son positivos, la contribución del país en cuestión al crecimiento de las exportaciones sería positiva. Para el caso de Nueva Zelanda, todos los países analizados han devuelto resultados positivos y, por lo tanto, podemos confirmar que la contribución de cada uno de ellos, en mayor o menor medida, ha sido positiva.

**Tabla 4.2.- Índice de Contribución al Crecimiento de las exportaciones de Nueva Zelanda (2001-2020).**

	ICC (%)
<b>Alemania</b>	1,02
<b>Australia</b>	10,69
<b>China</b>	40,65
<b>Corea del Sur</b>	2,01
<b>EE. UU.</b>	8,98
<b>Hong Kong</b>	1,76
<b>Indonesia</b>	1,85
<b>Japón</b>	2,37
<b>Malasia</b>	1,58
<b>Reino Unido</b>	1,32

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).*

Es inevitable fijarse, en primer lugar, en el alto porcentaje que representa China, destacando sobre todos los demás, con un 40,65%, lo que significa que más del 40% del crecimiento de las exportaciones neozelandesas, durante el periodo analizado, se debe a la participación china. Esto

se debe, sobre todo, a los años más recientes del periodo. Si para el cálculo de este indicador, hubiéramos dividido el periodo en las dos décadas que lo forman, la cifra para los primeros diez años sería muy inferior a ese 40% que obtenemos al aplicarlo a los veinte años totales de estudio.

El siguiente país que obtiene la cifra más alta es Australia con un 10,69%. A pesar de ser un cuarto de la participación que obtiene China, sigue siendo una cifra reseñable. Sin embargo, cabe apuntar que, aunque Australia mantenga la cuota media más alta, la contribución al crecimiento de las exportaciones de Nueva Zelanda no lo es tanto, debido a que en la mayoría de los años al comienzo del periodo mantiene una cuota elevada que con el paso del tiempo va disminuyendo poco a poco. Es, en perspectiva, el caso contrario a lo que sucede con China, cuya cuota va creciendo (y de forma más significativa al final del periodo) por lo que su ICC es muy alto.

A continuación, tenemos a EE. UU. como el tercer país que más contribuyó al crecimiento de las exportaciones de Nueva Zelanda en este periodo, con un valor del 8,98%, bastante cercano al de Australia. En comparación con estos tres primeros países la contribución de los siete restantes parece bastante baja, destacando Japón con un 3,37% y Corea del Sur con un 2,01%. Y siguiendo por orden de mayor a menos contribución están Indonesia (1,86%), Hong Kong (1,76%), Malasia (1,58%), Reino Unido (1,32%) y Alemania (1,02).

Como último apunte sobre este indicador, reafirmamos nuevamente la importancia que supuso mercado chino para impulsar las exportaciones de Nueva Zelanda durante el periodo analizado.

## **4.2 DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES NEOZELANDESAS POR PRODUCTOS.**

Una vez analizada la distribución geográfica de las exportaciones, en este apartado vamos a estudiar qué productos son los que exporta Nueva Zelanda durante el periodo 2001-2020 y su evolución. Además, estudiaremos cuál fue la contribución de los principales productos exportados al crecimiento de las exportaciones totales del país. Para poder conocer la naturaleza de tales productos, llevaremos a cabo un análisis desagregado a un dígito (por Secciones) utilizando la Revisión 3 de la nomenclatura CUCI, obteniendo los datos de la base de datos COMTRADE de



Naciones Unidas. En la Tabla 4.3., podemos ver qué tipo de productos contiene cada Sección según la Revisión 3 de CUCI.

**Tabla 4.3.- Clasificación por Secciones (Revisión 3 de CUCI).**

<b>Secciones</b>	<b>Descripción</b>
0	Productos alimenticios y animales vivos.
1	Bebidas y tabaco.
2	Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles.
3	Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos.
4	Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal.
5	Productos químicos y conexos.
6	Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material.
7	Maquinaria y equipo de transporte.
8	Artículos manufacturados diversos.
9	Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI.

*Fuente: Elaboración propia a partir de información de Naciones Unidas (1986).*

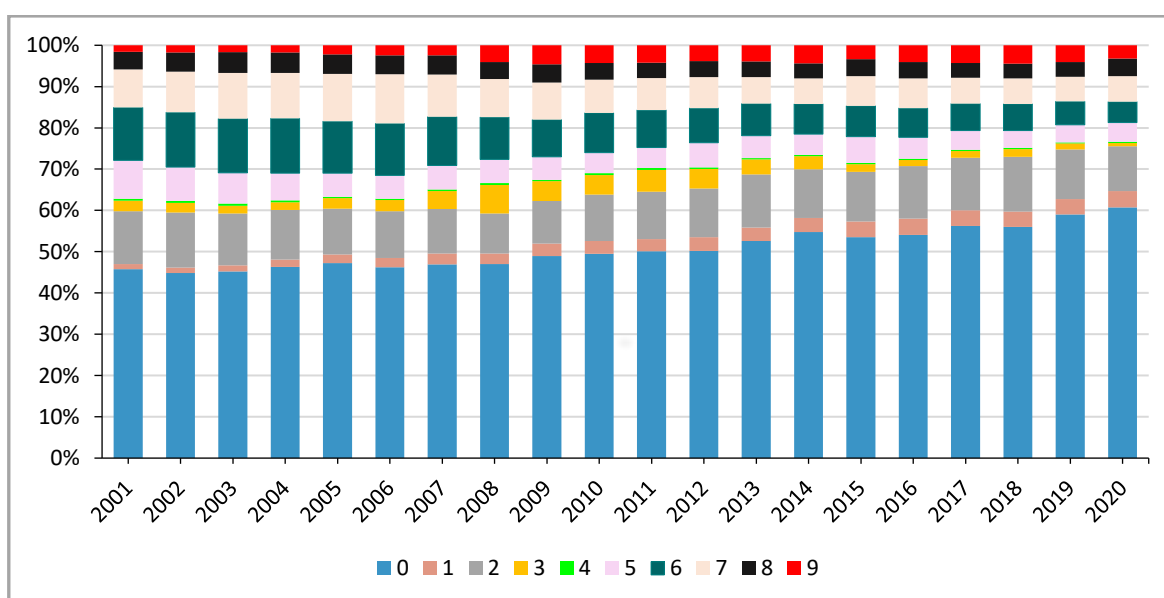
Comenzaremos analizando la distribución y evolución de las Secciones para el caso de las exportaciones de Nueva Zelanda. Para ello, disponemos de los datos recogidos en la Tabla 4.4., que se encuentra situada en el Anexo I, y también contamos con su representación gráfica en el Gráfico 4.4.

La Sección que ha sufrido un mayor incremento a lo largo de los años es la Sección 0 (Productos alimenticios y animales vivos). Esta Sección representa una parte muy importante de la distribución de sus exportaciones, durante los primeros diez años del periodo representaba el 45% del total y con los años ha seguido aumentando hasta llegar a acumular el 60% de las exportaciones de Nueva Zelanda en 2020. Tan solo otras dos de las nueve Secciones han aumentado su peso, aunque, si bien es cierto, no lo han hecho de una forma tan destacada como en el caso de la Sección 0. Se trata de la Sección 1 (Bebidas y tabaco) y la Sección 9 (Mercancías y operaciones no clasificadas). Al principio, la Sección 1 presentaba solamente un 1% y consiguió alcanzar un 4% en el año 2020. La Sección 9 obtuvo 1% en 2001 y aumentó hasta el año 2018 con un 4,5% aunque se redujo un poco en los siguientes dos años y en 2020 terminó con un 3%.

El resto de Secciones disminuyeron su peso con el paso del tiempo y, aunque con incrementos puntuales a lo largo del periodo, todas obtuvieron un porcentaje menor que en 2001.

Destacamos las Secciones 4 (Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal) y 8 (Artículos manufacturados diversos) porque fueron las que menos variaciones experimentaron durante estos años, a pesar de que también se redujo su participación. De la misma forma, aunque con bajadas más significativas, las Secciones 3 (Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos), 5 (Productos químicos y conexos), 6 (Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material) y 7 (Maquinaria y equipo de transporte) vieron reducida su contribución porcentual al total de exportaciones neozelandesas.

**Gráfico 4.4.- Evolución de las exportaciones de Nueva Zelanda por Secciones (2001-2020).**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).*

En el Gráfico 4.4., podemos ver la evolución de cada Sección, constatando la importancia de la Sección 0. Además, vemos cómo la Sección 4 es casi imperceptible y esas evoluciones sin grandes cambios de las Secciones 4 y 8. También se pueden apreciar las bajadas en el resto de las Secciones (3,5,6 y 7).

Después de haber analizado la evolución de cada una de las Secciones, hemos calculado el promedio del periodo completo para observar su situación general. Luego se ha incluido la media de los últimos cinco años para conocer la situación actual. Estos valores se pueden ver recogidos en la Tabla 4.5.

**Tabla 4.5.- Participación de cada una de las Secciones en las exportaciones totales de Nueva Zelanda (%).**

Periodo/Sección	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Promedio (2001-2020)</b>	50,76	2,87	11,84	3,02	0,38	5,79	9,44	8,40	4,17	3,34
<b>Promedio (2015-2020)</b>	56,60	3,83	12,27	1,49	0,31	4,88	6,37	6,51	3,83	3,92

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).*

Tras analizar dicha tabla, se puede apreciar que los productos que componen las Secciones 0, 2, 6 y 7 son los que más ha exportado Nueva Zelanda a lo largo de todo el periodo analizado, suponen el 80% de las exportaciones totales. Este mismo escenario, se mantiene para la situación actual del país. Teniendo solamente en cuenta la media de los últimos cinco años, vemos nuevamente que las exportaciones se concentran en torno a estas mismas Secciones. Sin embargo, se pueden apreciar ligeros matices de un periodo a otro. Dos de esas Secciones han visto aumentada su participación en la actualidad. La Sección 0 (Productos alimenticios y animales vivos) continúa siendo la principal clase de mercancías que se destina a exportaciones e incluso aumenta su peso en seis puntos porcentuales en la actualidad, por sí sola representa el 56,60% de las exportaciones actuales. La otra Sección que aumenta su contribución, dentro de este conjunto de las más importantes, es la Sección 2 (Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles), aunque lo hace de forma menos relevante porque su incremento es menor, pasa de tener un 11,84% a un 12,27% de participación porcentual. Las otras dos Secciones restantes, la 6 (Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material) y la 7 (Maquinaria y equipo de transporte) han visto reducida su importancia en un tres y dos por ciento respectivamente.

A continuación, para completar este análisis y conseguir una mejor comprensión de la importancia de cada Sección, vamos a medir la contribución de cada una de las Secciones al crecimiento de las exportaciones totales del país. Para conseguirlo vamos a emplear el índice de Contribución al Crecimiento (ICC), que nos informa del porcentaje que ha contribuido cada Sección a ese crecimiento total a lo largo de los años. El cálculo del ICC se realiza del mismo modo que ya indicamos en el apartado que dedicamos al análisis geográfico de las exportaciones.

**Tabla 4.6.- Índice de Contribución de cada Sección al Crecimiento de las exportaciones de Nueva Zelanda (2001-2020).**

Sección	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
ICC (%)	68,88	5,46	9,87	-0,26	0,24	2,11	0,78	4,60	4,18	4,14

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).*

Después de realizar los cálculos pertinentes, podemos observar en la Tabla 4.6., los resultados del ICC para cada Sección. Como podríamos intuir en base al análisis de la evolución de las exportaciones, la Sección que más ha impulsado el crecimiento de las exportaciones neozelandesas ha sido la Sección 0 (Productos alimenticios y animales vivos) y, además, lo ha hecho de forma muy significativa, el 68% del crecimiento total de las exportaciones de Nueva Zelanda se puede atribuir a esta Sección, es decir, dos tercios del crecimiento total se debe exclusivamente a la contribución de la Sección 0. La siguiente Sección que más contribuye es la Sección 2 (Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles) con casi un 10%, aunque si lo comparamos con la Sección 0, es una cifra baja, de forma individual es una cifra relevante. Las demás Secciones contribuyen de forma más discreta. Por orden de mayor a menor contribución tenemos la Sección 1 (Bebidas y tabaco) con un 5 % y las Secciones 7 (Maquinaria y equipo de transporte), 8 (Artículos manufacturados diversos) y 9 (Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI) con un 4% cada una. El resto de Secciones que no hemos mencionado (Secciones 3, 5 y 6) en conjunto representan solamente representan el 3% de contribución al crecimiento, una cifra muy baja con respecto a los resultados de las demás. Para finalizar, cabe destacar, que hay una Sección que ha obtenido un ICC negativo, la Sección 3 (Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos) con un -0,26%, lo que significa que ha contribuido de forma negativa al crecimiento de las exportaciones totales de Nueva Zelanda.

## 5. ANÁLISIS DESAGREGADO DE LAS IMPORTACIONES DE NUEVA ZELANDA.

Este capítulo lo vamos a dedicar a estudiar la evolución de las importaciones neozelandesas durante el periodo elegido, 2001-2020. Siguiendo el mismo esquema que en el capítulo sobre el análisis desagregado de las exportaciones, hemos dividido este capítulo en dos bloques. La finalidad del primer bloque es conocer los principales países de origen de las mercancías que se importan durante el periodo analizado, para lo cual realizaremos un análisis de la distribución geográfica de las importaciones. Dedicaremos el segundo bloque a conocer qué tipo de productos son los que se importan, para lo cual realizaremos un análisis desagregado de las importaciones durante el mismo periodo temporal. Para realizar este análisis, también utilizaremos la base de datos UN COMTRADE, aplicando la tercera revisión de la nomenclatura CUCI. El análisis se llevará a cabo mediante una desagregación a un dígito (por Secciones CUCI).

### 5.1. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS IMPORTACIONES NEOZELANDESAS.

La finalidad de este apartado es la de conocer cuáles han sido los principales países de origen de las importaciones de Nueva Zelanda y estudiar su evolución desde el año 2001 hasta el año 2020. Para conseguirlo hemos calculado las cuotas de importación de dichos países a partir de la siguiente expresión:

$$\text{Cuota de importación} = \frac{\text{Importaciones de cada país de origen}}{\text{Importaciones totales}} * 100$$

La cuota de importación, expresada en forma de porcentaje, representa el peso de las importaciones que proceden de un origen en concreto sobre el total de las importaciones realizadas. Asimismo, para completar el análisis, hemos calculado la participación media de cada país de origen durante el periodo señalado y también la participación acumulada de cada uno de ellos en el tiempo. Los resultados de estos cálculos se pueden observar en la Tabla 5.1., situada en el Anexo I. Para la confección de esta tabla se han utilizado los datos de menos países que en el caso de las

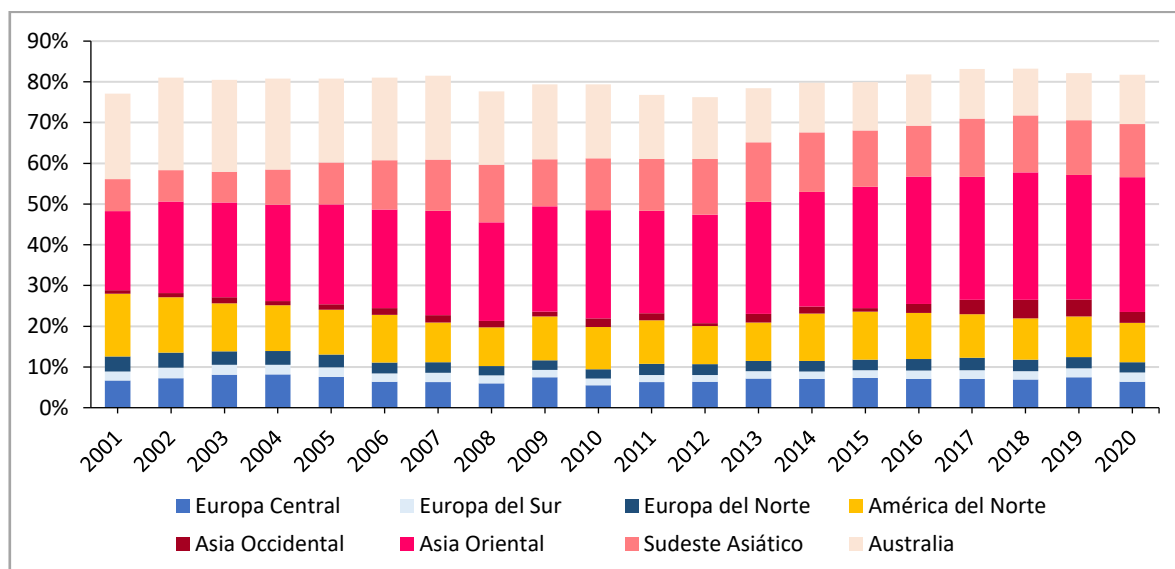
exportaciones porque con los seleccionados ya se cubría el 80% de las importaciones que recibe Nueva Zelanda, a simple vista y en base a ese dato, podríamos pensar que las importaciones presentan un grado mayor de concentración que las exportaciones.

En la Tabla 5.1. podemos observar que las principales procedencias de las importaciones de Nueva Zelanda son Australia, China, Estados Unidos y Japón. El conjunto de importaciones procedentes de estos países supone algo más del 50% del total de las importaciones de Nueva Zelanda. Curiosamente, estos países coinciden con los principales países de destino de las exportaciones neozelandesas. A lo largo de este apartado comprobaremos si, además, la evolución de las importaciones ha sido similar o no a la de las exportaciones.

El principal proveedor de mercancías de Nueva Zelanda para el conjunto del periodo es Australia, con una media de un 16,65%. Esta media es más baja de lo que podríamos llegar a anticipar, dada la importancia que tiene Australia como proveedor de bienes para Nueva Zelanda. Esto se debe a que, a lo largo del periodo, otros países comienzan a ganar mayor protagonismo, provocando que la cantidad de mercancías que es comprada a Australia se reduce y, consecuentemente, la media del periodo. El segundo país de origen de las importaciones de Nueva Zelanda, en orden de importancia, es China. Su media no dista demasiado de la de Australia, siendo esta de tan solo un punto porcentual menor que la australiana, marcando un claro contraste con los datos que veíamos en las exportaciones, porque, si recordamos, entre ambas medias había más de diez puntos porcentuales de diferencia. Pero al igual que en el caso de las exportaciones, la evolución de las importaciones procedentes de China ha sido inversa a la de las australianas. En este aspecto profundizaremos más en el apartado 5.1.2, dedicado a la distribución de las importaciones neozelandesas según los principales países de origen. En el tercer y cuarto puesto se encuentran EE. UU., con un 11% de participación media y Japón un 8,19%. Si observamos los valores presentados en la Tabla 5.1. del Anexo I vemos que en estos dos últimos países la cuota se redujo en cinco puntos porcentuales desde comienzos del periodo hasta el final. De Australia, China, EE. UU., y Japón proceden el 50% de las importaciones, mientras que un 30% está compuesto por los once países restantes que podemos observar en la Tabla 5.1. (Anexo I).

### 5.1.1. Distribución de las importaciones neozelandesas por zonas geográficas.

**Gráfico 5.1.- Evolución de las importaciones de Nueva Zelanda según su distribución por zonas geográficas (2001-2020).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

Para continuar analizando la distribución geográfica de las importaciones, en este subapartado hemos agrupado los países seleccionados según la zona geográfica a la que pertenecen, elaborando con esos datos el Gráfico 5.1. En este gráfico se puede observar la evolución de las importaciones desde el 2001 hasta el 2020 atendiendo a las distintas zonas geográficas. Como puede verse, las importaciones están concentradas en la región Asia-Pacífico, que engloba Asia Occidental, Asia Oriental, el Sudeste Asiático y Australia. Un 57% (de media en estos años) de las importaciones provienen de algún país situado en estas cuatro zonas geográficas; llegando en algunos años, como el 2007, 2017, 2018 y 2020, a superar el 60%. La segunda área geográfica de la que provienen más productos importados por Nueva Zelanda, con un 11,81% de cuota media para el total del periodo seleccionado, es Europa. En esta región agrupamos Europa del Sur, Europa Central y Europa del Norte, siendo principalmente esta última la que mayor cuota de importaciones acumula. Por último, encontramos el área de América del Norte que, en este caso, solo tomaremos los datos de EE. UU., dado que, en el caso de las importaciones, es el único país de esta zona geográfica con una participación relevante.

### **5.1.2. Distribución de las importaciones neozelandesas según los principales países de origen.**

Para completar el análisis de la distribución geográfica de las importaciones de Nueva Zelanda hemos elaborado el Gráfico 5.2., donde hemos representado las cuotas de importación de los diez principales países de origen de las importaciones que recibe Nueva Zelanda y su evolución durante el periodo 2001-2020. Hemos asignado a cada país un color diferente y en color gris podemos ver el porcentaje que se atribuye al resto de países importadores que se han obviado para nuestro análisis porque, de forma individual, suponen un porcentaje reducido del cómputo total de las importaciones.

Al igual que sucedió con las exportaciones, Australia es el principal proveedor de Nueva Zelanda con una cuota media del 16%, gran parte de esta buena relación comercial seguramente se pueda atribuir a su afinidad cultural y lingüística y, por supuesto, a su proximidad geográfica. Las importaciones procedentes de Australia han sufrido un descenso a lo largo del periodo. En 2001 comenzaron con una cuota que representaba el 20% de las importaciones de Nueva Zelanda. En los siguientes años aumentaron hasta llegar a un 22%, más tarde, en 2005 comenzaron a descender y esta situación continúa hasta el año 2015, en estos diez años pierde más de diez puntos porcentuales, obteniendo tan solo un 11% en 2015. Al año siguiente experimentan un ligero repunte hasta el 12%, pero nuevamente bajan las importaciones procedentes de este país durante 2018 y 2019. Acabamos el periodo en el año 2020 con una ligera subida, volviendo a cifras alrededor del 12%.

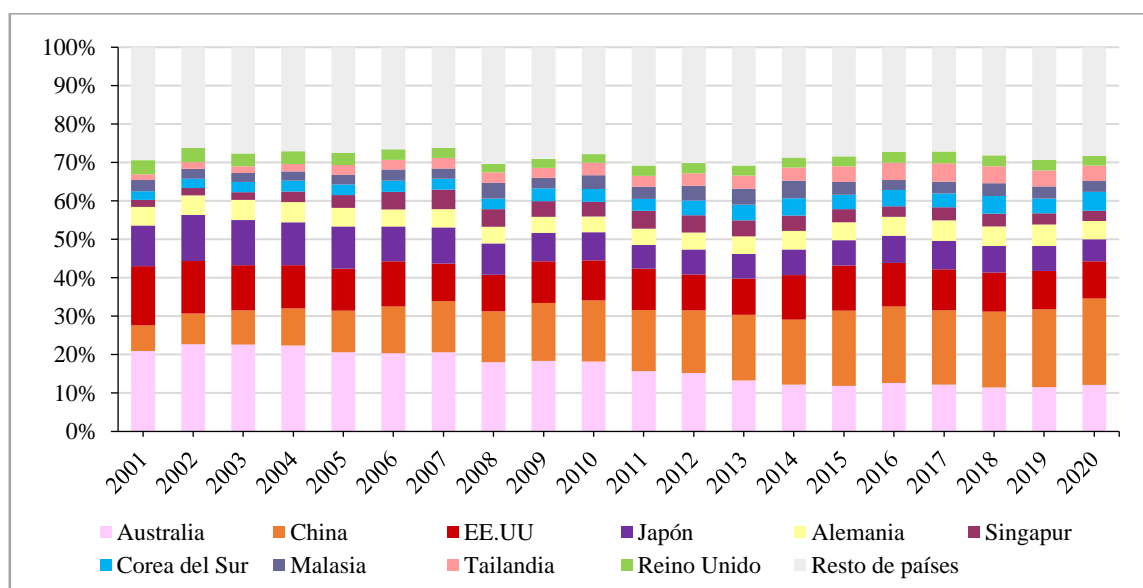
El segundo país de origen más importante es China. Se puede ver que a lo largo del periodo mantiene una tendencia ascendente, presenta en 2001 un 7% de cuota de importaciones y acaba en 2020 teniendo un 22%. El momento en el que se puede comenzar a apreciar el aumento de importaciones en el Gráfico 5.2. es en el año 2006 con un incremento de dos puntos porcentuales. El crecimiento de las importaciones provenientes de China se produce de forma progresiva, aumentando año a año, sin llegar a haber ningún aumento súbito de mayor importancia. Esto dista de lo sucedido con las exportaciones donde el crecimiento se puede apreciar más adelante en el tiempo y hay subidas más repentinas de un año a otro, en algunos momentos de hasta seis puntos porcentuales.



El tercer puesto no es ocupado por ningún país de la zona Asia-Pacífico, sino que lo ocupa EE. UU., que representa el 11% de las importaciones de Nueva Zelanda. EE. UU. también ha visto reducida su participación. En 2001 tenía un 15% que descendió hasta un 10% en 2007 y a partir de entonces sus cifras se han mantenido entorno a ese valor. El siguiente país por orden de importancia es Japón, que al igual que el resto, a excepción de China, ha ido reduciendo la cantidad de mercancías que exporta a Nueva Zelanda a lo largo del periodo. En el Gráfico 5.2. vemos que el descenso se puede comenzar a apreciar de forma más clara a partir del 2009, con pequeños repuntes a lo largo del periodo, más apreciables en 2016 y 2017, pero finaliza el 2020 registrando un 5%, la mitad de la cuota que presentaba en 2001.

Estos primeros cuatro países representan, de media durante el periodo, el 50% de las importaciones que recibe Nueva Zelanda. Como un 30% de las mismas pertenece a los países que no se han incluido en el Gráfico 5.2., el resto (un 20% de las importaciones) se reparte entre los seis países restantes, representados en dicho gráfico. De estos seis, destacan el incremento de Singapur durante los años 2006 y 2007; y el incremento de las importaciones emitidas por Tailandia que es, junto a China, el único país que ha aumentado sus importaciones a Nueva Zelanda, aunque en menor medida que en el caso chino.

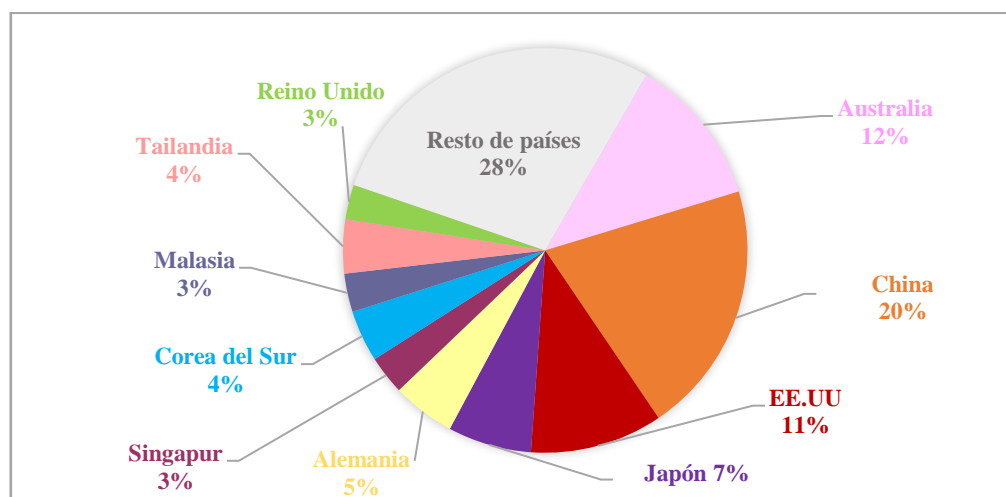
**Gráfico 5.2.- Principales países de origen de las importaciones neozelandesas (2001-2020).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

Finalmente, para conocer la distribución geográfica actual de las importaciones de Nueva Zelanda hemos elaborado el Gráfico 5.3., considerando solo las cuotas promedio de los principales países de origen en los últimos cinco años. Estos diez países acumulan más del 70% de las importaciones que tienen como destino Nueva Zelanda. Como puede verse, China, con una cuota media del 20%, es el principal proveedor de mercancías de Nueva Zelanda en la actualidad. Al igual que sucedía con las exportaciones, China desbanca a Australia como principal proveedor en la distribución actual. Veíamos en la evolución de todo el periodo 2001-2020 que la cuota media de estos dos países era bastante similar con tan solo un punto de diferencia. Sin embargo, cuando calculamos la cuota promedio para la distribución actual de las importaciones, esa diferencia se acentúa separando a ambos países por ocho puntos porcentuales. Curiosamente, el resto de países ocupan las mismas posiciones que para el conjunto del periodo en el *ranking* de mayor a menor importancia como proveedor. Incluso, algunos mantienen la misma cuota media como, por ejemplo, EE. UU., Alemania o Singapur; solamente presentando alguna variación Japón que reduce su cuota en un punto.

**Gráfico 5.3.- Distribución actual de las importaciones de Nueva Zelanda (2015-2020).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

Siguiendo la misma metodología que utilizamos en el capítulo dedicado a las exportaciones, vamos a analizar qué parte del crecimiento total de las importaciones actuales de Nueva Zelanda se puede atribuir a las importaciones procedentes de los principales países de

origen. Para ello, calcularemos el Índice de Contribución al Crecimiento de las importaciones (ICC), calculándolo de forma análoga al utilizado en el apartado de las exportaciones. Así pues, a mayor porcentaje de participación, mayor importancia tendrá ese país en concreto para el cómputo total del crecimiento las importaciones que realiza Nueva Zelanda.

**Tabla 5.2.- Índice de Contribución al Crecimiento de las importaciones de Nueva Zelanda (2001-2020).**

	ICC (%)
<b>Alemania</b>	4,83
<b>Australia</b>	6,76
<b>China</b>	32,08
<b>Corea del Sur</b>	6,46
<b>EE. UU.</b>	6,23
<b>Japón</b>	2,76
<b>Malasia</b>	2,86
<b>Reino Unido</b>	1,78
<b>Singapur</b>	3,23
<b>Tailandia</b>	5,46

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).*

Observando los resultados del ICC de las importaciones, expuestos en la Tabla 5.2., vemos que el país que más favoreció el crecimiento de las importaciones de Nueva Zelanda fue China con un 32,08% de contribución, cifra que destaca notoriamente entre las demás, dado que hay mucha diferencia entre ella y la siguiente cifra más alta, que es de un 6% por parte de Australia, Corea del Sur y EE. UU., con tan solo unas décimas de diferencia entre cada uno. Seguidamente, el país que más contribuyó fue Tailandia con un 5,46%. A este le sigue Alemania con un 4,83% que antecede a Singapur con un 3,23%. Finalmente, los países que contribuyeron en menor medida al crecimiento de las importaciones de Nueva Zelanda fueron Malasia (2,86%), Japón (2,76%) y Reino Unido (1,78%).

Naturalmente, el país que más ha impulsado las importaciones de Nueva Zelanda es China porque es del cuál ha habido un mayor aumento, pero también es llamativo que, por ejemplo, Australia y Tailandia presenten un ICC de las importaciones similar, teniendo cuotas tan alejadas.

Eso se debe a que, aunque se importen más productos de Australia, las importaciones procedentes de Australia han disminuido, mientras que las de Tailandia han aumentado, favoreciendo el crecimiento total.

## **5.2. DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE NUEVA ZELANDA POR PRODUCTOS.**

El objetivo de este apartado es analizar la evolución desagregada de las importaciones de Nueva Zelanda por productos durante el periodo 2001-2020 e intentar conocer cuáles de ellos son los que más han contribuido al crecimiento de las importaciones totales del país. Para la desagregación por productos utilizaremos la misma metodología que en el caso de las exportaciones, es decir, la Revisión 3 de la nomenclatura CUCI a un dígito (por Secciones), obteniendo los datos de la base de datos COMTRADE de Naciones Unidas.

Lo primero que necesitamos conocer es la evolución de la distribución de las importaciones por Secciones, para lo cual hemos elaborado la Tabla 5.4., que se encuentra en el Anexo I. Posteriormente, estos datos se han utilizado para construir el Gráfico 5.4., para observar de forma más visual la evolución de las distintas Secciones a lo largo del periodo de estudio.

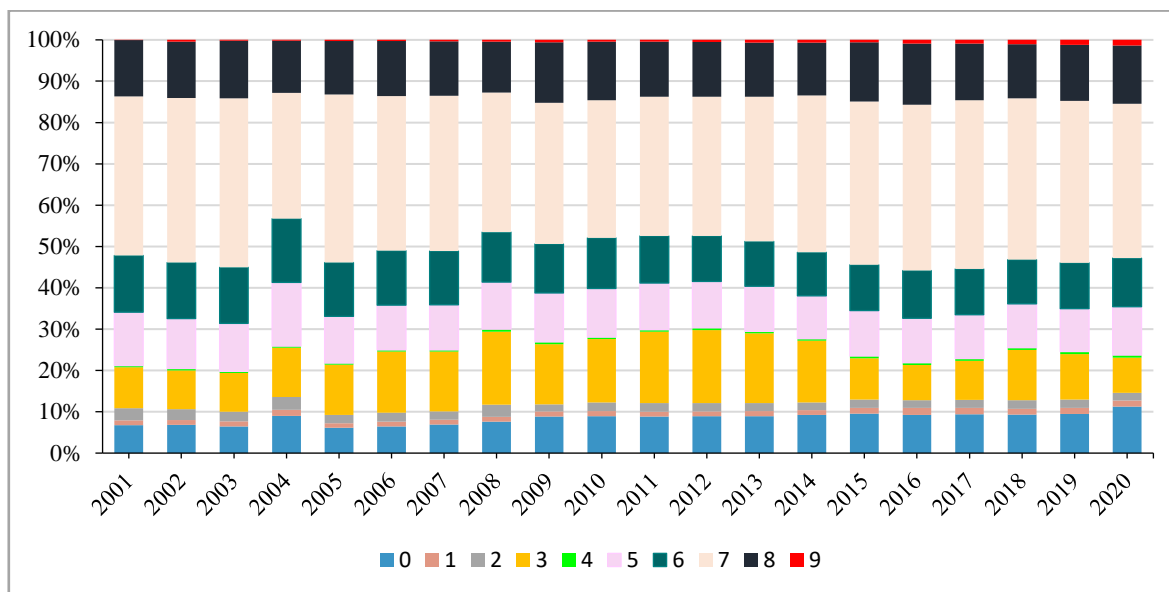
Como puede verse en la Sección 7 (Maquinaria y equipo de transporte), la Sección protagonista de las importaciones, que junto con la Sección 8 (Artículos manufacturados diversos) representan alrededor del 50% del volumen total de las importaciones de Nueva Zelanda. La Sección 7 es la que más variaciones ha experimentado a lo largo del periodo, comenzando con cifras cercanas al 40%, en 2004 caen las importaciones de esta Sección hasta la mitad (20,22%). Se produce una rápida recuperación, pues al año siguiente retomó los valores iniciales, aunque, nuevamente, hacia la mitad del periodo, tiene lugar otro descenso, esta vez no tan precipitado, manteniéndose sobre el 30%, terminando el periodo retomando los valores que se recogían al comiendo del mismo. Por su parte, la Sección 8 experimenta una evolución bastante parecida a la de la Sección 7 en cuanto a los momentos en los que suceden las caídas y las recuperaciones. Sin embargo, en esta Sección el rango de valores se mantiene entre el 8% y el 14%. Siendo también en 2004 cuándo registra su porcentaje más bajo (8,34%) y en el resto de los años alcanza los dos dígitos.

Las siguientes Secciones más importantes son la Sección 3 (Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos), la Sección 5 (Productos químicos y conexos) y la Sección 6 (Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material). Todas ellas superan la decena en la mayoría del periodo analizado. La Sección 3 se diferencia de las otras dos en que tiene un crecimiento más acentuado. Durante los primeros cuatro años no alcanza el 10% y a partir de 2005 crece hasta siete puntos porcentuales en 2008, 2011 y 2012. Sin embargo, a partir de entonces las importaciones se vuelven a reducir y regresan las cifras inferiores al 10%, terminado con un 8,51%. Mientras, las Secciones 5 y 6 mantienen una evolución más constante, sin grandes variaciones y mantienen un intervalo ambas de entre el 10% y 13% para el conjunto del periodo.

La Sección 0 (Productos alimenticios y animales vivos) que, como vimos, era la Sección más importante en el apartado de las exportaciones, muestra en las importaciones cifras moderadas, aunque con una tendencia ascendente. Comienza el periodo con un 6,74% y crece hasta un 11,22% en 2020. También la Sección 2 (Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles) tiene porcentajes bajos durante todo el periodo, con aumentos puntuales, pero sin llegar a superar el 3%. Otra Sección que también presenta porcentajes muy bajos es la Sección 1 (Bebidas y tabaco), de la que no se llega a importar un 2% en ningún momento. Las otras dos Secciones restantes, la Sección 4 (Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal) y la Sección 9 (Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI) con casi imperceptibles en el Gráfico 5.4., pues tienen valores cercanos al 0%.

Como comentario final de este análisis, diremos que es llamativo, si comparamos la evolución gráfica de las exportaciones y de las importaciones, ver cómo, en cierta medida, la distribución se invierte, y las Secciones que menos exportaciones proporcionaban, son las que ahora más se importan.

**Gráfico 5.4.- Evolución de las importaciones de Nueva Zelanda por Secciones (2001-2020).**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).*

Por otra parte, para estudiar la distribución actual de las importaciones, hemos calculado la media de los últimos cinco años, estos datos los hemos recogido en la Tabla 5.5. Como podemos comprobar la situación actual no dista demasiado de la distribución de las importaciones a lo largo de todo el periodo. Si comparamos ambos escenarios, en las Secciones en las que mayores cambios podemos apreciar son la Sección 7 que, aunque ya era elevada la media para todo el periodo, en la situación actual es aún mayor, aumentando tres puntos; la otra Sección que más ha cambiado es la Sección 3 que desciende en casi tres puntos porcentuales. En el resto de las Secciones los cambios son menores, la Sección 0 aumenta algo más de un punto mientras que la Sección 8 y 9 aumentan solo medio. La Sección 1 también aumenta, aunque en este caso tan solo unas décimas, al igual que la Sección 4. También ha habido descensos, aunque de poca relevancia, esta es la situación de las Secciones 2, 5 y 6.

A diferencia de lo que ocurría con las exportaciones, donde sí que se podían ver cambios más significativos, en las importaciones, el panorama actual concuerda con el del conjunto del periodo.

**Tabla 5.5.- Participación de cada una de las Secciones en las exportaciones totales de Nueva Zelanda (%).**

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Promedio (2001-2020)</b>	8,25	1,27	2,13	12,59	0,49	11,19	11,87	36,64	13,3	0,57
<b>Promedio (2015-2020)</b>	9,71	1,5	1,97	9,92	0,59	10,83	11,23	39,34	13,92	1

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).*

Para finalizar el estudio de la desagregación por productos de las importaciones vamos a calcular, como hicimos en el apartado de las exportaciones y de forma análoga, el Índice de Contribución del Crecimiento de las importaciones (ICC) de cada Sección. En este caso su valor nos indicará qué porcentaje del crecimiento total de las importaciones de las importaciones de Nueva Zelanda se puede atribuir a cada una de las Secciones durante el periodo 2001-2020. Los resultados de los cálculos realizados los podemos consultar en la Tabla 5.6.

**Tabla 5.6.- Índice de Contribución de cada Sección al Crecimiento de las importaciones de Nueva Zelanda (2001-2020).**

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>ICC (%)</b>	13,73	1,66	1,27	7,7	0,82	10,97	10,69	36,76	14,33	2,08

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).*

La Sección 7 (Maquinaria y equipo de transporte) ha sido la que más contribución ha proporcionado para las importaciones con un 36,76%, seguida de la Sección 8 (Artículos manufacturados diversos) y la Sección 0, son un 14,33% y un 13,73% respectivamente. Algo más de un 20% de crecimiento se debe en partes iguales a las Secciones 5 (Productos químicos y conexos) y 6 (Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material). Seguidamente la Sección 3 (Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos) contribuye con un 7,70% al crecimiento de las importaciones. Y, por último, las Secciones 1, 2, 4 y 9 son las que contribuyen en menor medida, representando tan solo un 5% entre las cuatro del crecimiento total de las importaciones para el periodo 2001-2020.

Por lo que se puede observar en la Tabla 5.6., la contribución al crecimiento de las importaciones está bastante repartida entre las diferentes Secciones, a excepción del caso de la Sección 7, cuya aportación era mayor que la de las demás. Este panorama, se diferencia de lo ocurrido durante el análisis del ICC de las exportaciones, donde casi un 70% del crecimiento total de las exportaciones se podía atribuir a una sola Sección, la Sección 0 (Productos alimenticios y animales vivos).

## **6. EVOLUCIÓN DEL SALDO COMERCIAL RELATIVO DE NUEVA ZELANDA (2001-2020).**

Hemos dedicado los capítulos anteriores al estudio de las exportaciones e importaciones de forma desagregada. En este capítulo combinaremos ambos flujos comerciales para intentar analizar la posición competitiva de Nueva Zelanda o, lo que es lo mismo, conocer las ventajas o desventajas comparativas que presenta el país. Con este objetivo, hemos seleccionado el Saldo Comercial Relativo (SCR) como el indicador que vamos a emplear para el análisis de la posición competitiva de Nueva Zelanda en el comercio internacional.

El análisis del SCR, también conocido como Balanza Comercial Relativa, nos permite indagar acerca de la existencia de ventajas o desventajas comerciales en determinados productos o grupos del productos, o en determinados países o áreas geográficas, para así identificar y valorar la posición competitiva de un país en el comercio mundial de bienes. El SCR relaciona las exportaciones netas (la diferencia entre las exportaciones y las importaciones) con el total de flujos comerciales (la suma de las exportaciones y las importaciones). Por lo tanto, su expresión matemática es la siguiente:

$$SCR_{ij} = \frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} * 100$$



Este indicador se puede calcular para conocer las ventajas o desventajas comerciales del país  $i$  frente a otra área geográfica o para conocer las ventajas o desventajas comerciales que tiene el país  $i$  en el comercio de un determinado producto. A continuación, analizaremos el SCR de Nueva Zelanda por áreas geográficas y, posteriormente, por productos, a un dígito, es decir, con una desagregación por Secciones CUCI.

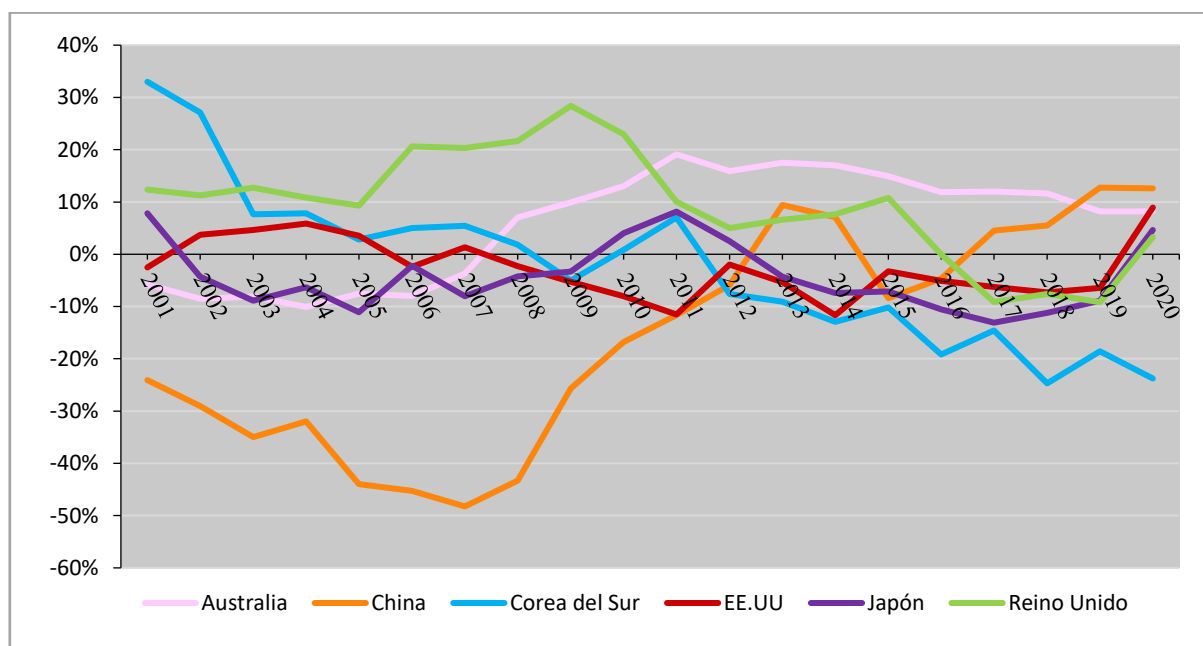
## **6.1. EL SALDO COMERCIAL RELATIVO POR ÁREAS GEOGRÁFICAS.**

Comenzaremos por calcular el SCR de Nueva Zelanda por diferentes áreas geográficas. Así pues,  $X_{ij}$  representa las exportaciones del país  $i$  (Nueva Zelanda) al destino  $j$  y  $M_{ij}$  son las importaciones del país  $i$  (Nueva Zelanda) procedentes del origen  $j$ .

Los valores que puede tomar el SCR, calculado a partir de la expresión anterior, estarán comprendidos en el rango entre  $-100$  y  $+100$ . A la hora de interpretar los resultados de este indicador, partimos del supuesto de que las exportaciones representan las fortalezas comerciales de un país y, por el contrario, las importaciones representan las debilidades comerciales de dicho país. Por lo tanto, si obtenemos resultados positivos, nos encontraremos ante una situación de superávit comercial y, consecuentemente, el país  $i$  respecto a  $j$  presenta una ventaja comercial. Por el contrario, si obtenemos resultados negativos indicará que existe déficit comercial y, consecuentemente, el país  $i$  respecto a  $j$  tendrá una desventaja comercial.

En la Tabla 6.1., recogida en el Anexo I, aparecen recogidos los resultados obtenidos del cálculo del SCR anual de Nueva Zelanda con sus principales socios comerciales durante el periodo 2001-2020. Se han seleccionado estos países atendiendo al grado de importancia que han tenido en los intercambios comerciales con Nueva Zelanda, lo cual hemos podido conocer a través del análisis desagregado realizado en los capítulos 4 y 5 de este trabajo. Además, con el fin de analizar de forma más visual la evolución de este indicador, hemos elaborado el Gráfico 6.1., a partir de los datos mostrados en la Tabla 6.1. del Anexo I.

**Gráfico 6.1.-Evolución del Saldo Comercial Relativo de Nueva Zelanda sus principales socios comerciales en el periodo 2001-2020 (%).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

Como podemos comprobar en el Gráfico 6.1., al comienzo del periodo los resultados del SCR de Nueva Zelanda con cada uno de los seis países representados eran más dispares, mientras que, durante la segunda década del periodo, aunque cada uno siga una evolución diferente, los resultados de los países se aproximan más unos a otros.

A comienzos del periodo el SCR de Nueva Zelanda con Australia es negativo (alrededor del -10%) hasta que en 2007 empieza a obtener valores positivos y a presentar una tendencia ascendente bastante pronunciada hasta 2011 cuándo el superávit comienza a ser menor y continúa descendiendo hasta 2020. En todo caso, Nueva Zelanda presenta una ventaja comercial relativa respecto a Australia para el conjunto del periodo. Seguidamente, podemos ver que la evolución del SCR con China es la más llamativa, comienza con un SCR negativo e importante, que disminuye aún más desde 2004 hasta 2008, llegando a alcanzar un valor del -50%. Por lo tanto, en base a este indicador, durante esos años Nueva Zelanda tiene una desventaja comercial significativa con China. Sin embargo, estas cifras comienzan a suavizarse, alcanzando SCR negativos de menor cuantía año tras año hasta que, en 2012, se torna positivo y durante dos años consecutivos y por primera vez, podemos considerar que Nueva Zelanda tiene una ventaja

comercial respecto a China. En 2015 vuelve a estar en situación de déficit comercial, sin embargo, se recupera rápidamente, volviendo a SCR positivo antes de 2017, la situación de ventaja comercial que se mantiene hasta el final del periodo, con valores cercanos al 10% en dicho indicador. Es decir, Nueva Zelanda, que comenzó el periodo con una situación de desventaja comercial importante respecto a China (la desventaja más importante de los países analizados) y que se agravó hasta 2008, finaliza el mismo presentando una ventaja comercial con el país asiático que, aunque de valor relativamente bajo, parece que pueda mantenerse en el tiempo y, sobre todo, es la más alta de todos sus socios comerciales.

El caso contrario lo representa Corea del Sur, con una tendencia decreciente del SCR durante todo el periodo, lo que podemos interpretar como un empeoramiento de la posición competitiva de Nueva Zelanda con respecto a dicho país. En concreto, al principio del periodo, tiene un superávit comercial que representa casi el 35% del flujo total de sus relaciones comerciales. Sin embargo, estos valores comienzan a disminuir rápidamente y en 2009 el SCR comienza a ser negativo. Hay una recuperación puntual en 2011, pero a partir de 2012 la tendencia es decreciente. Por otro lado, el SCR de Nueva Zelanda con EE. UU. es negativo en la mayor parte del periodo de estudio, es decir, en base a este indicador, Nueva Zelanda se encuentra en situación de desventaja comercial frente a EE. UU., a excepción de los años 2002-2006 y a finales del periodo, cuando en 2019 comienza una tendencia alcista muy acentuada que, en el último año, 2020, consigue un SCR positivo. La evolución del SCR con Japón está marcada por un SCR negativo en la mayoría de los años, a excepción, de tres momentos concretos en los que tiene un SCR positivo: 2001, los años desde 2009 hasta 2012 y en 2020.

Para finalizar, el último país que observamos representado en el Gráfico 6.1. es Reino Unido. La trayectoria de su SCR destaca de la de los demás países por haber mantenido un SCR positivo o, lo que es lo mismo, haber mantenido una posición comercial favorable con este país durante la amplia mayoría de este periodo. Como puede observarse, el periodo empieza con un SCR positivo, aunque no muy elevado (10%), que comienza a aumentar en 2005 hasta 2010, momento en el que presenta un valor del 30%. Después la ventaja competitiva comienza a atenuarse y en 2016 se torna en una desventaja competitiva. Obtiene un SCR negativo y por lo tanto deficitario hasta 2020 donde vuelve a haber valores positivos. Como último apunte para este apartado, hay que destacar que en los casos de estos tres últimos países (EE. UU, Japón y Reino Unido) el SCR de cada uno de ellos comienza a ser muy similar desde 2017. En el Gráfico 6.1. se puede ver cómo las series de los tres países, prácticamente se superponen y en 2019 el SCR de los

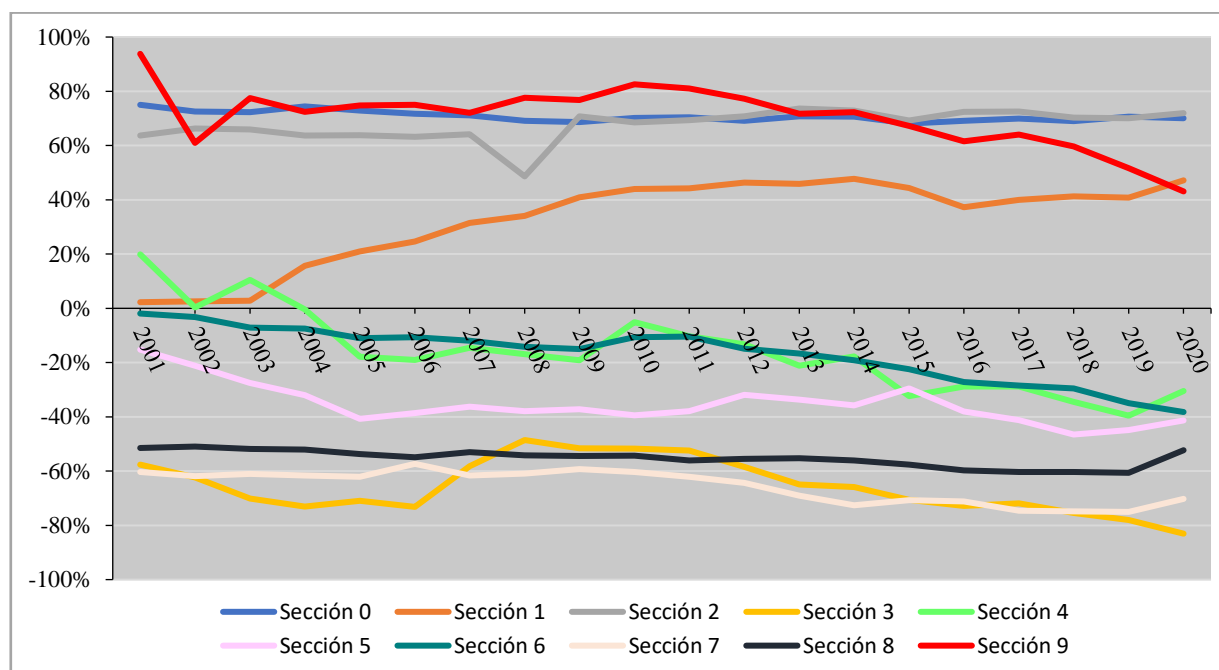
tres comienza a mejorar y aumentar a un ritmo muy parecido, coincidiendo con la actual crisis sanitaria y económica de la COVID-19.

## **6.2. EL SALDO COMERCIAL RELATIVO POR PRODUCTOS.**

Como ya habíamos indicado, el SCR también se puede utilizar para comprobar la existencia de ventajas o desventajas comparativas en el comercio de diferentes tipos de productos. En este apartado calcularemos el SCR de Nueva Zelanda para cada Sección CUCI. Aplicando de forma análoga la expresión matemática que presentamos al comienzo de este capítulo,  $X_{ij}$  representa, en este caso, las exportaciones del país  $i$  (Nueva Zelanda) de la Sección  $j$  y  $M_{ij}$  son las importaciones del país  $i$  (Nueva Zelanda) de la Sección  $j$ . De igual forma, los resultados de esta expresión estarán comprendidos dentro del rango  $[-100,+100]$ . En las Secciones en las que se obtengan valores del SCR positivos podremos interpretar que hay una situación de ventaja comercial de Nueva Zelanda en la comercialización de dichos productos o, de forma similar, puede considerarse que tiene una ventaja comparativa en el comercio de los mismos. Al contrario, si los valores del SCR son negativos estaremos, en este caso, ante una situación de desventaja comercial o desventaja comparativa en el comercio mundial de los mismos.

La Tabla 6.2., situada en el Anexo I, recoge los resultados del SCR anual de Nueva Zelanda para cada Sección. A partir de estos resultados y, con el con el objetivo de facilitar la observación de la evolución del SCR por Secciones, se ha elaborado el Gráfico 6.2. A continuación, se analizará la evolución de cada una de ellas de forma individual para conocer en qué Secciones Nueva Zelanda tiene ventajas comerciales relativas y en cuáles tiene desventajas comerciales relativas.

**Gráfico 6.2.- Evolución del Saldo Comercial Relativo de Nueva Zelanda por Secciones CUCI en el periodo 2001-2020 (%).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

Nueva Zelanda mantiene un SCR positivo a lo largo de todo el periodo en la Sección 0 (Productos alimenticios y animales vivos), la Sección 1 (Bebidas y tabaco), la Sección 2 (Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles) y la Sección 9 (Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI). En este sentido, la Sección que ha tenido una evolución más reseñable ha sido la Sección 1 que, al comienzo del periodo, presentaba un SCR positivo, aunque muy bajo (se puede ver cómo hasta 2003 el SCR era inferior al 5%). Sin embargo, a partir de ese momento, comienza una tendencia alcista en los valores del SCR, por lo que podemos decir que va mejorando su posición de ventaja competitiva en el comercio de los productos de la Sección 1, llegando a obtener un SCR positivo del 45%, es decir, muy importante. La Sección 0 y 2 han mantenido durante todos los años del periodo unas cifras positivas y muy elevadas, con tan solo una pequeña disminución en el caso de la Sección 2 en 2008. Por lo tanto, se podría afirmar que Nueva Zelanda presenta ventajas competitivas consolidadas en la comercialización de los productos pertenecientes a estas dos Secciones, probablemente debido a que es un país intensivo en tierra. Por otra parte, la Sección 4 (Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal) pasó de tener una posición inicial de ventaja competitiva a presentar un SCR

negativo en 2004, dicho SCR continuó disminuyendo a lo largo del periodo, aunque con un ligero repunte en 2010, pero sin llegar a ser suficiente como para retomar el SCR positivo.

En el resto de Secciones, Nueva Zelanda mantiene una posición de desventaja comercial relativa, especialmente en la Sección 3 (Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos), en la Sección 7 (Maquinaria y equipo de transporte) y en la Sección 8 (Artículos manufacturados diversos). Asimismo, la Sección 5 (Productos químicos y conexos) y la Sección 6 (Artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material) también presentan un SCR negativo, aunque menos importante, sobre todo, a comienzos del periodo, sin embargo, mantienen una tendencia decreciente, aumentando la desventaja competitiva.

Como conclusión de esta parte del capítulo y basándonos en los resultados obtenidos, podríamos afirmar que Nueva Zelanda parece presentar ventajas comerciales en productos pertenecientes al sector primario, principalmente. Es decir, que cuenta con una posición competitiva ventajosa en el comercio mundial de estos productos. Sin embargo, estaría en situación de desventaja competitiva en la comercialización de manufacturas, especialmente en productos con alto contenido tecnológico.

Podríamos llegar a decir a la vista de los resultados del SCR de Nueva Zelanda y tras haber realizado el análisis desagregado por productos tanto para sus exportaciones como para sus importaciones que, el comercio internacional de Nueva Zelanda tendría un cierto carácter interindustrial, es decir, se exportan e importan productos pertenecientes a industrias diferentes y, en este caso, productos pertenecientes también a sectores diferentes. Sin embargo, esto no se puede llegar a confirmar debido a la profundidad de este trabajo. Podríamos llegar a confirmarlo, si se hiciera un análisis desagregado por productos a tres dígitos, lamentablemente, debido a la limitación en la extensión del trabajo se ha podido llegar a analizar. En este sentido, si mantuviéramos que el comercio internacional de Nueva Zelanda es interindustrial, podríamos pensar que la distribución de los intercambios comerciales de Nueva Zelanda con otros países podría ejemplificar las teorías clásicas del comercio internacional de David Ricardo y Heckscher-Ohlin, que están basadas en la premisa de que se exportan productos en los que se tiene una ventaja comparativa y se importan productos en los que se tiene una desventaja comparativa. Aunque, dentro de esta afirmación habría que matizar que, en la actualidad, estas teorías no tienen aplicación directa porque el comercio internacional funciona como un oligopolio de mercado, donde no son los países los que comercian unos con otros, sino las empresas establecidas en esos

diferentes territorios, es por ello que no se podría hablar de comercio internacional *per se*, sino que entraríamos a hablar sobre comercio mundial entre empresas.

## CONCLUSIONES

Al comienzo de este trabajo se planteó un objetivo que era el de realizar un análisis empírico de la evolución los flujos comerciales de Nueva Zelanda a lo largo del periodo 2001-2020, lo que incluía estudiar la distribución geográfica y por productos de sus exportaciones e importaciones. Con el fin de intentar alcanzar esta meta, el trabajo se dividió en dos bloques.

El primer bloque es de carácter cualitativo, su finalidad es la de contextualizar la situación económica y social del país. Como hemos visto, hasta 1642, *Aotearoa* solamente estaba poblada por el pueblo aborigen de los *māori*. Tras la llegada de la Corona británica en 1796, Nueva Zelanda pasa a formar parte del Imperio como colonia británica a través de la firma del Tratado de Waitangi en 1840. Se pone fin a esta etapa cuando en 1907, el país es declarado como dominio. Sin embargo, para que tuviera efectos legales y Nueva Zelanda consiguiera la soberanía completa y fuera capaz de negociar sus propios acuerdos comerciales sin estar vinculado a Gran Bretaña, fue necesaria la emisión de la Declaración Balfour en 1926 y la aprobación del Estatuto de Westminster en 1931. Después de conseguir la condición de dominio, Nueva Zelanda disfrutó de una época de prosperidad hasta que, por una serie de circunstancias, en 1973 el país se sume en una recesión económica que dio lugar, en 1984, a una época de reformas administrativas que destacaron por su rapidez de implantación y magnitud de alcance. Este conjunto de medidas es conocido como *Rogernomics*, estas reformas pretendían impulsar la economía neozelandesa, promoviendo una economía de mercado y aumentando la apertura comercial del país. Con el comienzo del nuevo siglo, se alejan un poco de la liberalización económica, apostando por un Estado más participativo y la creación de numerosas alianzas comerciales con otros países.

En el segundo capítulo de este primer bloque, también estudiamos el papel de Nueva Zelanda en algunas de las organizaciones internacionales más importantes que existen, siendo miembro fundador de la Organización de las Naciones Unidas y del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Además, en este bloque hicimos un breve repaso de algunos de los acuerdos comerciales más destacados en los que participa Nueva Zelanda como, por ejemplo,

el Acuerdo de Libre Comercio con Australia (ANZCERTA) y el Acuerdo de Libre Comercio ASEAN-Australia-Nueva Zelanda (AANZFTA).

El segundo bloque es de carácter empírico y está compuesto por cuatro capítulos, en los que hemos intentado realizar un análisis de la evolución de los flujos comerciales de Nueva Zelanda (exportaciones e importaciones) lo más completo posible teniendo en cuenta la limitación de extensión del trabajo, para el periodo comprendido entre 2001 y 2020.

En el capítulo 3, hemos realizado un análisis agregado de la evolución de sus exportaciones e importaciones para el periodo indicado. Hemos observado que la evolución de ambos flujos ha sido bastante similar, presentando un déficit comercial en la mayor parte del periodo, a excepción de cuatro años (2001, 2010, 2011 y 2020) en los que tuvo superávit comercial. Igualmente, en este capítulo hemos calculado algunos de los principales indicadores del comercio exterior, a través de los cuales hemos conocido que Nueva Zelanda es un país importador neto de mercancías, es decir, compra más mercancías al exterior de las que vende. También hemos observado que en este periodo Nueva Zelanda ha pasado de ver un país con una economía cerrada al exterior a ser un país que ha alcanzado un grado de apertura comercial elevado, el grado de apertura comercial de Nueva Zelanda ha pasado de un 15% en 2001 a un 42% en 2020.

Los capítulos 4 y 5 se han dedicado al análisis desagregado de las exportaciones e importaciones, respectivamente, a lo largo del periodo 2001-2020. El objetivo de estos dos capítulos era conocer la distribución geográfica y por productos de ambos flujos comerciales. En este último caso utilizando una desagregación a un dígito, es decir, por Secciones CUCI (Revisión 3) para cada flujo comercial, obteniendo los datos de la base de datos de comercio internacional de las Naciones Unidas (UN COMTRADE).

Comenzando por las exportaciones, a través del análisis realizado hemos concluido que los principales países de destino de las exportaciones neozelandesas son (por orden de importancia en el conjunto del periodo): Australia, China, EE. UU, Japón, Reino Unido y Corea del Sur. Estos cinco países concentran casi el 60% de las exportaciones de Nueva Zelanda. Hay que destacar, el papel que ha tenido China como socio Comercial de Nueva Zelanda en la última década, pues ha ido ganando protagonismo de una forma extraordinaria, pasando de tener una cuota de exportación del 4% en 2001, a un 11% en 2010, hasta concluir el periodo con un 28% en 2020; convirtiéndose en la actualidad en el principal receptor de exportaciones de Nueva Zelanda. En este capítulo, también hemos descubierto que Nueva Zelanda principalmente exporta productos pertenecientes



a la Sección 0 (Productos alimenticios y animales vivos) representando el 56% de las exportaciones totales del país, lo que marca una gran diferencia con la siguiente Sección con mayor peso, la Sección 2 (Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles) que representa un 12% de las exportaciones totales de Nueva Zelanda.

Respecto a las importaciones, hemos comprobado que casi todos los principales países de origen coinciden con los principales países de destino. Así pues, (por orden de importancia en el conjunto del periodo) los principales países de origen de las importaciones de Nueva Zelanda son: Australia, China, EE. UU, Japón y Alemania, más del 50% de las importaciones de Nueva Zelanda proceden de estos países. China vuelve a ser un país clave para Nueva Zelanda, pues a lo largo del periodo va aumentando considerablemente la cantidad de mercancías que recibe Nueva Zelanda que proceden de China. Al comienzo del periodo solamente un 7% de las importaciones procedían de este país, mientras que en 2020 un 23% de las importaciones son de origen chino. Respecto a la distribución por productos, Nueva Zelanda importa principalmente mercancías pertenecientes a la Sección 7 (Maquinaria y equipo de transporte) y a la Sección 8 (Artículos manufacturados diversos), juntas representan más del 50% del total de importaciones del país.

Adicionalmente, de estos dos capítulos hemos extraído que tanto las importaciones como las exportaciones están bastante concentradas y (observando la distribución de las mismas) que Nueva Zelanda en cierto grado depende de China como socio comercial, tanto como comprador de sus exportaciones, como proveedor de sus importaciones. Aunque para ambos flujos comerciales China es un socio comercial muy importante para Nueva Zelanda, lo es mucho más en el caso de las exportaciones. China compra mucho más a Nueva Zelanda de lo que Nueva Zelanda compra a China, por lo tanto, China es importador neto de Nueva Zelanda.

En el último capítulo de este trabajo, hemos analizado la evolución del Saldo Comercial Relativo (SCR) de Nueva Zelanda durante el periodo 2001-2020 tanto por áreas geográficas como por productos con una desagregación a un dígito (por Secciones). A través de este indicador, hemos conocido que Nueva Zelanda presenta una ventaja comercial relativa respecto a Australia para el conjunto del periodo. Sin embargo, con China al principio del periodo tiene un SCR negativo e importante, lo que significa que Nueva Zelanda comienza con una desventaja comercial significativa con China. Pero esta desventaja se va reduciendo y en 2012 el SCR se torna positivo y se mantiene así durante dos años consecutivos, por lo que por primera vez podemos considerar que Nueva Zelanda tiene una ventaja comercial respecto a China, aunque muy breve, dado que en

2015 vuelve a tener valores negativos del SCR. No obstante, se recupera rápidamente, volviendo antes de 2017 a una situación de ventaja comercial que se mantiene hasta el final del periodo, con valores cercanos al 10% en dicho indicador. Es decir, Nueva Zelanda, que comenzó el periodo con una situación de desventaja comercial importante respecto a China (la desventaja más importante de los países analizados) y que se agravó hasta 2008, finaliza el mismo presentando una ventaja comercial con el país asiático que, aunque de valor relativamente bajo, parece que pueda mantenerse en el tiempo y, sobre todo, es la más alta de todos sus socios comerciales. Respecto al resto de países analizados en este apartado, podemos destacar que con Reino Unido tuvo una ventaja comercial relativa significativa hasta 2016, momento en el que el SCR pasa a ser negativo, aunque se puede apreciar una recuperación a partir de 2019, y que la evolución del SCR de Nueva Zelanda con Corea del Sur ha tenido una tendencia decreciente muy marcada desde el comienzo del periodo. Por otra parte, en este capítulo hemos podido comprobar que Nueva Zelanda tiene una posición de ventaja competitiva muy significativa en la comercialización de los productos pertenecientes a la Sección 0 (Productos alimenticios y animales vivos), a la Sección 2 (Materiales crudos no comestibles, excepto combustibles) y a la Sección 9 (Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI. Sin embargo, se encuentra en una situación de clara desventaja competitiva en la comercialización de productos de la Sección 3 (Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos), la Sección 7 (Maquinaria y equipo de transporte) y la Sección 8 (Artículos manufacturados diversos), principalmente.

## REFERENCIAS

- Alberti, V. (2007). Tradição oral e usos da memória: o caso do Tribunal de Waitangi, Nova Zelândia. *Anos 90*. <https://seer.ufrgs.br/anos90/article/view/5387/3047>
- Association of Southeast Asian Nations. (2020). *About ASEAN*. <https://asean.org/about-us>
- Australian Bureau of Statistics. (2014). *Australian and New Zealand Standard Industrial Classification (ANZSIC), 2006 (Revision 1.0)*. <https://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/Latestproducts/5573827718D9D06DCA25711F00146D6C?opendocument>
- (2021). *Statistics*. Recuperado de <https://www.abs.gov.au/statistics>
- Banco Mundial. (2020). *Doing Business Report Economy Profile New Zealand*. Washington. <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness>
- (2021). *El Grupo Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI)*. <https://www.bancomundial.org/es/about/history/the-world-bank-group-and-the-imf>
- Blanco, J. M. (2014). *Economía: Teoría y práctica* (6ª ed.). Mc Graw-Hill.
- Callaghan, M. (2017). *The New Zealand dollar in global markets* (Bulletin Vol. 80. No. 9.). Reserve Bank of New Zealand. <https://www.rbnz.govt.nz/research-and-publications/reserve-bank-bulletin>
- Capie, D. (2019). 16 Nuclear-free New Zealand: Contingency, contestation and consensus in public policymaking. En M. M. Joannah Luetjens (Ed.), *Successful Public Policy: Lessons from Australia and New Zealand* (págs. 379-398). Canberra: ANU Press. [https://www.jstor.org/stable/j.ctvh4zj6k.23?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/j.ctvh4zj6k.23?seq=1#metadata_info_tab_contents)
- Department of the Prime Minister and Cabinet. (2020). *Ministerial Portfolio - State Owned Enterprises*. <https://dpmc.govt.nz/cabinet/portfolios/state-owned-enterprises>
- Douglas,R., Boston,J. (2011). Entrenching ‘Rogernomics’ in New Zealand: political and academic perspectives. En S. V. Evert A. Lindquist (Ed.), *Delivering Policy Reform: Anchoring Significant Reforms in Turbulent Times* (págs. 99-108). Canberra: ANU Press. [https://www.jstor.org/stable/j.ctt24h91v.13?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/j.ctt24h91v.13?seq=1#metadata_info_tab_contents)

- Fondo Monetario Internacional. (2003). *La posición de inversión internacional: Guía para el uso de las fuentes de datos*. <https://www.imf.org/external/np/sta/iip/guide/esl/iipesl.pdf>
- (2021). *IMF Data*. Obtenido de <https://www.imf.org/en/Data>
- Galt, D. (2000). *New Zealand's Economic Growth* (WP 00/09). New Zealand Treasury. <https://www.treasury.govt.nz/sites/default/files/2007-10/twp00-09.pdf>
- Gill, D. (2021). *New Zealand's place in the world*. New Zealand Institute of Economic Research (NZIER). <https://nzier.org.nz/publication/>
- Grupo Banco Mundial. (2021). *La Asociación Internacional de Fomento*. <https://aif.bancomundial.org/about/qu-es-la-aif>
- Hall-Smith, W. (2021). *What are the most traded currencies in the world?*. IG Group. <https://www.ig.com/us/trading-strategies/what-are-the-top-10-most-traded-currencies-in-the-world-200115>
- ICEX España Exportación e Inversiones. (2021). *Ficha país de Nueva Zelanda 2021*. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-mercado/estudios-informes/ficha-pais-nueva-zelanda-doc2016646466.html?idPais=NZ>
- (2021). *Relaciones Intenacionales*. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/el-pais/informacion-economica-y-comercial/relaciones-economicas-internacionales/index.html?idPais=TH>
- Inter-Imperial Relations Committee. (1926). *Balfour Declaration 1926*. [https://www.foundingdocs.gov.au/resources/transcripts/cth111\\_doc\\_1926.pdf](https://www.foundingdocs.gov.au/resources/transcripts/cth111_doc_1926.pdf)
- Kataryniuk, I., Pérez, J., & Viani, F. (2021). *(De-) Globalisation of trade and regionalisation: a survey of the facts and arguments* Documentos ocasionales n° 2124). Banco de España. <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/DocumentosOcasionales/21/Files/do2124e.pdf>
- Land Information Department. (2021). *Changes to the overseas investment legislation*. <https://www.linz.govt.nz/overseas-investment/latest/changes-overseas-investment-legislation>

- Liu, J. H., Wilson, M. S., McLure, J., & Higgins, T. R. (1999). Social identity and the perception of history: cultural representations of Aotearoa/New Zealand. *European Journal of Social Psychology*. <http://www.euophd.net/bibliographic-item/social-identity-and-perception-history-cultural-representations-aotearoanew>
- Law Commission. (2001). *Maori Custom and Values in New Zealand Law*. <https://www.lawcom.govt.nz/our-projects/m%C4%81ori-customary-law>
- Marchini, G. (2012). Desarrollo económico y sistema financiero en las antípodas: Nueva Zelanda. En J.M. (Ed.), *Crecimiento económico y desarrollo financiero en Asia-Pacífico* (pp. 95 - 173). Guadalajara: Universidad de Guadalajara, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades, Coordinación Editorial. [https://www.academia.edu/10549394/Desarrollo\\_econ%C3%B3mico\\_y\\_sistema\\_financiero\\_en\\_las\\_ant%C3%ADpodas\\_Nueva-Zelanda](https://www.academia.edu/10549394/Desarrollo_econ%C3%B3mico_y_sistema_financiero_en_las_ant%C3%ADpodas_Nueva-Zelanda)
- Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación. (2021). *Ficha país-Nueva Zelanda*. [http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/NUEVAZELAN\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/NUEVAZELAN_FICHA%20PAIS.pdf)
- Ministry of Business, Innovation and Employment. (2020). *Closer Economic Relations with Australia and the Trans-tasman Mutual Recognition Arrangement*. <https://www.mbie.govt.nz/business-and-employment/business/trade-and-tariffs/trade-agreements-and-partnerships/closer-economic-relations-with-australia-and-the-trans-tasman-mutual-recognition-arrangement/>
- Ministry for Culture and Heritage. (2014). *New Zealand History - Dominion status*. <https://nzhistory.govt.nz/politics/dominion-day/what-changed>
- Ministry of Foreign Affairs and Trade. (2005). *NZ-Australia Closer Economic Relations (CER)*. <https://www.mfat.govt.nz/assets/Trade-agreements/Australia-NZ-CER/anzcer-cep-booklet.pdf>
- (2020). *NZ Trade Policy*. <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/nz-trade-policy/>
- (2020). *Free Trade Agreements*. <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements>

- (2021). *Free trade agreements under negotiation*.  
<https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-under-negotiation/>
- Ministry for Primary Industries. (2020). *Introduction to Australia-New Zealand co-operation*.  
<https://www.mpi.govt.nz/food-business/food-safety-codes-standards/australia-new-zealand-co-operation/australia-new-zealand-co-operation/>
- Museum of New Zealand Te Papa Tongarewa. (s.f.). *Rogernomics*.  
<http://sites.tepapa.govt.nz/sliceofheaven/web/html/rogernomics.html>
- Naciones Unidas. (1986). *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 3*. (Serie M No. 34) Nueva York.  
[https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesm/Seriesm\\_34rev3s.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/Seriesm/Seriesm_34rev3s.pdf)
- Oficina Económica y Comercial de España en Sidney. (2015). *Informe económico y comercial de Nueva Zelanda*. <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/estudios-de-mercados-y-otros-documentos-de-comercio-exterior/DOC2015404787.html>
- Organización Mundial del Comercio. (2021). *Los 128 países que habían firmado el Acuerdo General antes de finalizar 1994*. [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/gattmem\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/gattmem_s.htm)
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2011). Principales conceptos y definiciones de la Inversión Extranjera Directa. En O. p. (OCDE), *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa* (Cuarta ed., págs. 43 - 65). OCDE. [https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/ocde-definicion-marco-de-inversion-extranjera-directa\\_9789264094475-es](https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/ocde-definicion-marco-de-inversion-extranjera-directa_9789264094475-es)
- (2021). *OCDE Data*. Recuperado de <https://data.oecd.org/gdp/real-gdp-long-term-forecast.htm#indicator-chart>
- Órgano de Examen de las Políticas Comerciales de la Organización Mundial del Comercio. (2003). *Examen de las políticas comerciales de Nueva Zelanda*. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp214\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp214_s.htm)
- (2009). *Examen de las políticas comerciales de Nueva Zelanda*. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp316\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp316_s.htm)

- (2015). *Examen de las políticas comerciales de Nueva Zelanda*. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tpr\\_s/tp416\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tp416_s.htm)
- Orr, G. (1992). *The Treaty of Waitangi: Legal Procedures and their Implications*. Institute for International Research Seminar.
- Parlamento Europeo y Consejo de la Unión Europea. (2013). Decisión de Ejecución de la Comisión de 19 de diciembre de 2012 de conformidad con la Directiva 95/46/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a la protección adecuada de los datos personales por Nueva Zelanda. *Diario Oficial de la Unión Europea*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/HTML/?uri=CELEX:32013D0065&from=EN>
- Poole, T., Malagodi, M., & McDonagh, L. (2020). New Dominion constitutionalism: at the twilight of the British Empire: An introduction. *International Journal of Constitutional Law*, 1166-1172. <https://academic.oup.com/icon/article-abstract/17/4/1166/5710817?redirectedFrom=fulltext>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2021). *Los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. <https://www1.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals.html>
- Real Academia Española (2021). *Diccionario de la lengua española, 23.ª ed., [versión 23.4 en línea]*. Recuperado el 19 de octubre de 2021, de <https://www.rae.es/>
- Reserve Bank of New Zealand. (2021). *RBNZ - Our legislation*. <https://www.rbnz.govt.nz/about-us/our-legislation>
- Riches, D. G. (1999). La efectividad de la política monetaria en Nueva Zelanda. En S. A. Quintillán, *Lecturas de economía monetaria internacional* (págs. 271 - 309).
- Secretaría del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. (1959). *El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, sus finalidades y relaciones*. <https://docs.wto.org/gattdocs/s/GG/MGT/59-37.PDF>
- Shrimpton, A. W. (1930). *A History of New Zealand*. Whitcombe and Tombs. <https://natlib.govt.nz/records/31941968>

- Statistics New Zealand. (2021). *Stats NZ Infoshare*. Recuperado de [http://infoshare.stats.govt.nz/?\\_ga=2.15926262.1383535853.1637076587-1053481506.1632845323](http://infoshare.stats.govt.nz/?_ga=2.15926262.1383535853.1637076587-1053481506.1632845323)
- The Commonwealth (2021). *Our History*. <https://thecommonwealth.org/about-us/history>  
- *Small States*. <https://thecommonwealth.org/our-work/small-states>
- Thomas, M. M. (2019). New Zealand's Economic Turnaround: How Public Policy Innovation Catalysed Economic Growth. En M. M. Joannah Luetjens, *Successful Public Policy: Lessons from Australia and New Zealand* (págs. 357-378). ANU Press. [https://www.jstor.org/stable/j.ctvh4zj6k.22?seq=1#metadata\\_info\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/j.ctvh4zj6k.22?seq=1#metadata_info_tab_contents)
- United Nations. (2021). *Commodity Trade Statistics Database*. Recuperado de <https://comtrade.un.org/>
- United Nations Association of New Zealand. (2021). *New Zealand and the UN*. <https://www.unanz.org.nz/learn/nz-and-the-un/>
- United Nations Department of Economic and Social Affairs. (2021). *World Population Prospects 2019*. <https://population.un.org/wpp/Graphs/DemographicProfiles/Line/554>
- Waitangi Tribunal. (2014). *Strategic Direction 2014 - 2025*. <https://www.waitangitribunal.govt.nz/assets/Documents/Publications/WT-Strategic-direction-2014-to-2025.pdf>
- Wignaraja, M. K. (2009). *The Asian "Noodle Bowl": Is it Serious for Business?* (n°136). Asian Development Bank Institute. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/155991/adbi-wp136.pdf>
- Wilson, J. (2006). *New Zealand Sovereignty: 1857, 1907, 1947, or 1987?* New Zealand Parliamentary Library. <https://www.parliament.nz/en/pb/research-papers/document/00PLLawRP07041/new-zealand-sovereignty-1857-1907-1947-or-1987>



# **ANEXO I**

Tabla 1.2.- Evolución del PIB real en el periodo 2000-2021.

	<b>PIB real (millones \$NZ)</b>	<b>Tasa de crecimiento del PIB</b>
<b>2000</b>	144.650	-
<b>2001</b>	147.835	2,20%
<b>2002</b>	155.350	5,08%
<b>2003</b>	162.517	4,61%
<b>2004</b>	169.673	4,40%
<b>2005</b>	174.014	2,56%
<b>2006</b>	178.803	2,75%
<b>2007</b>	185.862	3,95%
<b>2008</b>	185.076	-0,42%
<b>2009</b>	185.716	0,35%
<b>2010</b>	189.383	1,97%
<b>2011</b>	192.985	1,90%
<b>2012</b>	197.930	2,56%
<b>2013</b>	202.273	2,19%
<b>2014</b>	208.691	3,17%
<b>2015</b>	217.373	4,16%
<b>2016</b>	226.374	4,14%
<b>2017</b>	233.230	3,03%
<b>2018</b>	240.290	3,03%
<b>2019</b>	247.617	3,05%
<b>2020</b>	255.488	3,18%

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2021).

**Tabla 1.3.- Aportación por industrias al PIB de 2019.**

<b>Clasificación</b>	<b>Aportación al PIB de 2019</b>
Manufacturas	12,44%
Servicios profesionales, científicos y técnicos	9,90%
Servicios de alquiler, contratación e inmobiliarios	8,93%
Construcción	8,31%
Sanidad y asistencia social	7,43%
Servicios financieros y de seguros	7,07%
Agricultura, silvicultura y pesca	7,04%
Comercio al por mayor	6,04%
Comercio al por menor	5,59%
Servicios de transporte, correos y almacenamiento	5,45%
Educación y formación	5,30%
Administración y seguridad pública	4,93%
Electricidad, gas, agua y servicios de recogida y procesamiento de residuos	3,48%
Medios de información y telecomunicaciones	2,87%
Servicios de alojamiento y alimentación	2,77%
Servicios administrativos y de apoyo	2,48%
Otros servicios	2,30%
Servicios artísticos y recreativos	1,62%
Minería	1,18%

*Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Statistics New Zealand (2021) y del Australian Bureau of Statistics (2021).*

**Tabla 3.1.- Evolución de las exportaciones e importaciones de Nueva Zelanda durante el periodo 2001-2020 a precios constantes (US\$).**

	<b>Exportaciones</b>	<b>Tasa de variación</b>	<b>Importaciones</b>	<b>Tasa de variación</b>
<b>2001</b>	18.849.877.196	-	18.269.487.125	-
<b>2002</b>	19.679.871.803	4,40%	20.585.310.568	12,68%
<b>2003</b>	22.118.081.094	12,39%	24.835.618.631	20,65%
<b>2004</b>	26.480.303.275	19,72%	30.188.039.433	21,55%
<b>2005</b>	27.719.222.278	4,68%	33.464.368.049	10,85%
<b>2006</b>	27.860.679.240	0,51%	32.852.630.720	-1,83%
<b>2007</b>	31.785.538.809	14,09%	36.458.761.601	10,98%
<b>2008</b>	35.172.579.253	10,66%	39.531.309.798	8,43%
<b>2009</b>	27.917.545.135	-20,63%	28.626.607.924	-27,58%
<b>2010</b>	34.102.784.796	22,16%	33.258.245.458	16,18%
<b>2011</b>	50.578.731.250	48,31%	49.706.661.989	49,46%
<b>2012</b>	39.612.089.607	-21,68%	40.608.155.578	-18,30%
<b>2013</b>	40.184.059.602	1,44%	40.363.475.600	-0,60%
<b>2014</b>	42.227.501.521	5,09%	43.130.587.403	6,86%
<b>2015</b>	34.357.335.123	-18,64%	36.528.318.327	-15,31%
<b>2016</b>	32.916.320.377	-4,19%	35.173.026.064	-3,71%
<b>2017</b>	35.851.850.713	8,92%	37.809.934.010	7,50%
<b>2018</b>	36.788.064.676	2,61%	40.386.955.457	6,82%
<b>2019</b>	35.222.592.619	-4,26%	37.655.804.534	-6,76%
<b>2020</b>	34.752.073.299	-1,34%	33.162.045.886	-11,93%

*Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2021) y del Banco Mundial (2021).*

**Tabla 3.3.- Principales ratios de comercio internacional de Nueva Zelanda (2001-2020).**

	<b>Propensión a exportar (%)</b>	<b>Propensión a importar (%)</b>	<b>Grado de apertura (%)</b>
<b>2001</b>	8,12	7,87	15,98
<b>2002</b>	8,53	8,92	16,67
<b>2003</b>	10,02	11,25	19,44
<b>2004</b>	12,68	14,46	23,84
<b>2005</b>	13,82	16,69	25,94
<b>2006</b>	14,63	17,25	26,34
<b>2007</b>	18,52	21,24	31,89
<b>2008</b>	21,57	24,25	37,16
<b>2009</b>	18,07	18,53	29,72
<b>2010</b>	23,45	22,87	37,06
<b>2011</b>	36,50	35,88	56,63
<b>2012</b>	28,51	29,23	44,18
<b>2013</b>	31,42	31,56	46,92
<b>2014</b>	33,29	34,00	48,29
<b>2015</b>	27,88	29,64	39,81
<b>2016</b>	28,05	29,97	38,71
<b>2017</b>	32,77	34,56	43,35
<b>2018</b>	35,01	38,43	45,82
<b>2019</b>	36,02	38,51	45,75
<b>2020</b>	35,29	33,68	41,93

*Fuente: Elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2021) y del Banco Mundial (2021).*

Tabla 4.1.- Evolución porcentual de la distribución geográfica de las exportaciones de Nueva Zelanda en el periodo 2001-2020.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Media	Acumulado
<b>Alemania</b>	2,57	2,93	2,63	2,37	2,56	2,55	2,06	2,09	1,93	1,51	1,62	1,60	1,53	1,32	1,39	1,40	1,33	1,50	1,42	1,56	1,77	1,77
<b>Arabia Saudí</b>	0,96	0,90	0,96	1,06	1,23	1,19	1,44	1,70	1,20	1,41	1,45	1,49	1,14	1,51	1,25	1,06	1,07	1,04	1,11	1,33	1,19	2,96
<b>Australia</b>	18,92	20,05	21,55	20,84	21,38	20,45	21,95	23,30	23,02	23,03	22,74	21,51	18,99	17,52	17,03	17,07	16,43	15,92	14,52	13,60	19,02	21,98
<b>Bélgica</b>	1,67	2,02	2,22	1,69	1,67	1,81	1,47	1,18	1,23	0,83	0,85	0,73	0,82	0,56	0,49	0,41	0,46	0,50	0,40	0,29	0,74	22,72
<b>Canadá</b>	1,93	2,09	1,93	1,70	1,70	1,60	1,47	1,19	1,26	1,14	1,25	1,23	1,10	1,16	1,37	1,23	1,26	1,26	1,22	1,33	1,37	24,09
<b>China</b>	4,13	4,61	4,85	5,68	5,08	5,42	5,34	5,91	9,14	11,09	12,34	14,89	20,74	19,94	17,58	19,46	22,29	24,23	27,92	27,75	8,73	32,81
<b>Corea del Sur</b>	4,41	4,44	3,50	3,79	3,51	3,82	3,63	3,17	3,13	3,25	3,51	3,38	3,40	3,52	3,20	3,08	2,79	3,04	2,81	2,86	3,36	36,17
<b>Emiratos Árabes</b>	0,51	0,44	0,34	0,44	0,52	0,64	0,66	0,76	0,97	0,95	1,17	1,33	1,37	1,83	1,70	1,28	1,63	1,43	1,35	1,37	0,80	36,98
<b>Filipinas</b>	1,73	1,51	1,72	1,63	1,64	1,48	1,83	1,71	1,44	1,67	1,59	1,47	1,57	1,50	1,31	1,31	1,31	1,34	1,47	1,22	1,50	38,48
<b>Francia</b>	1,18	1,31	1,38	1,28	1,32	1,19	1,17	1,24	1,36	1,11	0,96	0,85	0,74	0,80	0,84	0,77	0,65	0,62	0,62	0,78	0,94	39,41
<b>Hong Kong</b>	2,41	2,03	1,97	1,82	1,70	1,62	1,60	1,63	2,00	1,99	1,67	1,89	1,60	1,47	1,54	1,64	2,30	1,98	2,12	1,99	1,82	41,23
<b>Indonesia</b>	1,69	1,47	1,35	1,34	1,51	1,77	2,13	2,34	2,43	2,14	1,79	1,82	1,84	1,86	1,65	1,79	1,80	1,71	1,76	1,79	1,76	42,99
<b>Italia</b>	1,68	1,50	1,56	1,43	1,45	1,48	1,26	1,10	1,02	1,00	0,96	0,78	0,82	0,83	0,81	0,78	0,67	0,56	0,48	0,38	0,87	43,86
<b>Japón</b>	12,50	11,50	11,00	11,21	10,58	10,28	9,20	8,42	7,11	7,75	7,21	6,97	5,89	5,87	6,03	6,14	5,98	6,08	5,84	5,95	7,52	51,38
<b>Malasia</b>	2,14	1,91	1,92	1,70	1,52	1,44	1,78	2,21	1,78	1,78	1,83	1,93	1,90	1,97	1,93	1,64	1,90	1,79	1,78	1,78	1,81	53,20
<b>Reino Unido</b>	4,77	4,82	4,80	4,74	4,65	4,90	4,49	3,90	4,28	3,51	3,24	3,03	2,91	3,09	3,41	3,02	2,70	2,69	2,48	2,54	3,49	56,69
<b>Singapur</b>	1,22	1,25	1,08	1,18	1,39	1,56	1,88	2,01	2,77	1,90	1,70	1,83	2,13	2,02	2,21	2,32	2,13	2,21	1,88	1,82	1,72	58,41
<b>Tailandia</b>	1,26	1,14	1,17	1,19	1,10	1,27	1,55	1,92	1,14	1,56	1,53	1,36	1,46	1,58	1,58	1,70	1,64	1,61	1,66	1,60	1,42	59,82
<b>EE. UU.</b>	14,85	15,35	14,51	14,45	14,21	13,15	11,53	10,22	9,97	8,64	8,38	9,19	8,48	9,40	11,76	10,93	9,94	9,60	9,40	11,05	10,82	70,64
<b>Vietnam</b>	1,14	0,42	0,56	0,45	0,50	0,72	0,99	0,66	0,79	0,96	0,89	0,98	1,00	1,09	1,06	1,06	1,35	1,21	1,42	1,37	0,82	71,46

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

**Tabla 4.4.- Distribución de las exportaciones neozelandesas por Secciones (%) en el periodo 2001-2020.**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>0</b>	45,80	44,81	45,23	46,34	47,25	46,20	46,96	47,01	48,93	49,46	50,14	50,16	52,57	54,80	53,53	54,06	56,23	56,04	59,02	60,73
<b>1</b>	1,20	1,34	1,50	1,78	2,04	2,26	2,60	2,55	3,07	3,10	2,94	3,33	3,28	3,35	3,82	4,00	3,81	3,66	3,75	3,95
<b>2</b>	12,78	13,37	12,56	11,95	11,16	11,36	10,78	9,70	10,29	11,28	11,47	11,78	12,90	11,85	12,03	12,72	12,70	13,26	11,99	10,90
<b>3</b>	2,59	2,28	1,85	1,87	2,49	2,71	4,37	6,88	4,77	4,75	5,29	4,76	3,59	3,16	1,82	1,43	1,62	1,86	1,45	0,75
<b>4</b>	0,49	0,47	0,51	0,46	0,32	0,31	0,37	0,46	0,36	0,42	0,42	0,42	0,35	0,31	0,29	0,33	0,34	0,33	0,27	0,33
<b>5</b>	9,26	8,25	7,44	6,62	5,77	5,67	5,82	5,78	5,54	4,99	5,01	5,93	5,43	5,02	6,35	5,15	4,66	4,22	4,23	4,64
<b>6</b>	12,78	13,27	13,13	13,26	12,58	12,50	11,76	10,22	9,00	9,60	9,05	8,39	7,77	7,30	7,50	7,07	6,51	6,42	5,70	5,02
<b>7</b>	9,24	9,81	11,13	11,06	11,49	11,98	10,22	9,21	8,96	8,04	7,76	7,48	6,43	6,15	7,20	7,21	6,26	6,16	5,97	6,23
<b>8</b>	4,24	4,63	4,97	4,94	4,69	4,57	4,64	4,11	4,42	4,09	3,69	3,89	3,80	3,67	4,08	3,98	3,58	3,57	3,56	4,20
<b>9</b>	1,62	1,77	1,69	1,72	2,21	2,44	2,46	4,09	4,64	4,27	4,25	3,86	3,89	4,39	3,38	4,05	4,29	4,48	4,06	3,25

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

Tabla 5.1.- Evolución porcentual de la distribución geográfica de las importaciones de Nueva Zelanda en el periodo 2001-2020.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Media	Acumulado
<b>Alemania</b>	4,82	5,14	5,29	5,20	4,84	4,42	4,68	4,28	4,18	4,10	4,25	4,44	4,61	4,81	4,68	4,85	5,34	5,05	5,63	4,75	4,77	4,77
<b>Australia</b>	20,96	22,72	22,58	22,38	20,61	20,35	20,59	18,01	18,39	18,17	15,72	15,22	13,28	12,17	11,85	12,58	12,24	11,48	11,53	12,08	16,65	21,42
<b>China</b>	6,67	8,01	8,96	9,67	10,82	12,19	13,34	13,28	15,08	15,96	15,87	16,34	17,09	16,93	19,56	19,98	19,31	19,76	20,21	22,56	15,08	36,50
<b>Corea del Sur</b>	2,19	2,43	2,67	2,84	2,75	2,93	2,84	2,72	3,37	3,27	3,10	3,83	4,06	4,47	3,68	4,25	3,54	4,58	3,83	4,86	3,41	39,91
<b>EE. UU.</b>	15,43	13,61	11,78	11,26	10,96	11,70	9,78	9,52	10,80	10,41	10,74	9,33	9,40	11,63	11,80	11,32	10,68	10,12	10,00	9,68	11,00	50,91
<b>Emiratos árabes</b>	0,86	1,07	1,44	0,98	1,38	1,64	1,82	1,62	1,16	2,09	1,66	0,70	2,13	1,73	0,87	2,14	3,54	4,54	4,16	2,66	1,91	52,82
<b>Francia</b>	1,85	2,09	2,82	2,97	2,70	1,91	1,59	1,66	3,31	1,41	2,02	1,95	2,53	2,29	2,64	2,24	1,76	1,83	1,88	1,65	2,15	54,97
<b>Indonesia</b>	1,29	1,33	1,19	1,21	1,57	1,66	1,75	2,38	1,79	1,53	1,56	1,40	1,80	1,65	1,74	1,30	1,51	1,47	1,60	1,77	1,57	56,54
<b>Italia</b>	2,21	2,58	2,45	2,40	2,35	2,04	2,29	2,02	1,81	1,66	1,79	1,67	1,82	1,81	1,88	2,06	2,06	2,07	2,13	2,25	2,07	58,61
<b>Japón</b>	10,55	11,99	11,70	11,16	10,95	9,11	9,42	8,15	7,41	7,33	6,23	6,47	6,39	6,66	6,54	7,09	7,38	6,94	6,53	5,68	8,19	66,80
<b>Malasia</b>	2,93	2,62	2,28	2,40	2,54	2,94	2,69	4,10	2,70	3,60	3,15	3,89	4,19	4,56	3,33	2,60	3,13	3,31	3,16	2,88	3,15	69,95
<b>Reino Unido</b>	3,67	3,67	3,31	3,35	3,19	2,73	2,59	2,23	2,33	2,25	2,70	2,67	2,54	2,60	2,58	2,82	3,08	2,86	2,79	2,49	2,82	72,77
<b>Singapur</b>	1,87	1,84	1,98	2,79	3,33	4,54	5,13	4,64	4,04	3,83	4,61	4,47	4,18	4,02	3,46	2,77	3,42	3,38	2,88	2,72	3,49	76,26
<b>Tailandia</b>	1,54	1,73	1,80	1,90	2,55	2,53	2,69	2,72	2,64	3,24	2,84	3,20	3,43	3,44	4,14	4,50	4,71	4,39	4,16	3,99	3,11	79,37
<b>Vietnam</b>	0,23	0,23	0,22	0,31	0,27	0,36	0,32	0,35	0,38	0,53	0,55	0,69	0,96	0,96	1,16	1,26	1,47	1,46	1,65	1,70	0,75	80,12

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).



**Tabla 5.4.- Distribución de las importaciones de Nueva Zelanda por Secciones (%) en el periodo 2001-2020.**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>0</b>	6,74	6,80	6,46	5,96	6,12	6,47	6,89	7,62	8,86	8,90	8,87	8,94	8,95	9,24	9,55	9,22	9,43	9,34	9,48	11,22
<b>1</b>	1,18	1,22	1,26	1,01	1,11	1,16	1,18	1,12	1,25	1,23	1,16	1,19	1,21	1,16	1,38	1,71	1,55	1,39	1,48	1,49
<b>2</b>	2,92	2,60	2,30	2,04	2,04	2,17	2,05	2,98	1,71	2,16	2,11	1,97	1,95	1,82	2,05	1,90	1,92	2,10	1,98	1,86
<b>3</b>	9,95	9,40	9,38	7,91	12,13	14,80	14,43	17,67	14,56	15,31	17,22	17,68	16,86	15,02	9,97	8,50	9,40	12,09	11,05	8,51
<b>4</b>	0,34	0,45	0,37	0,27	0,38	0,39	0,44	0,57	0,52	0,48	0,52	0,54	0,53	0,44	0,54	0,57	0,58	0,61	0,58	0,65
<b>5</b>	12,99	12,11	11,65	10,23	11,34	10,85	10,87	11,40	11,81	11,78	11,31	11,20	10,88	10,39	10,98	10,73	10,62	10,54	10,40	11,70
<b>6</b>	13,70	13,53	13,50	10,22	13,02	13,12	13,05	12,08	11,89	12,19	11,35	11,05	10,84	10,55	11,13	11,56	11,09	10,75	11,07	11,77
<b>7</b>	38,46	39,85	40,97	20,22	40,67	37,45	37,56	33,77	34,18	33,34	33,71	33,71	35,04	37,95	39,51	40,13	40,82	39,01	39,18	37,37
<b>8</b>	13,65	13,63	13,93	8,34	12,93	13,30	13,18	12,32	14,61	14,18	13,31	13,25	13,11	12,74	14,27	14,77	13,70	13,12	13,58	14,09
<b>9</b>	0,05	0,41	0,19	0,14	0,26	0,30	0,35	0,46	0,59	0,42	0,45	0,48	0,64	0,69	0,62	0,90	0,89	1,03	1,21	1,35

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

**Tabla 6.1.- Saldo Comercial Relativo de Nueva Zelanda con sus principales socios comerciales a lo largo del periodo 2001-2020 (%).**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Australia</b>	-5,75	-8,49	-8,11	-10,08	-7,57	-7,98	-3,68	7,02	9,93	13,03	19,11	15,93	17,48	17,01	14,94	11,89	12,01	11,66	8,17	8,23
<b>China</b>	-24,10	-29,05	-34,98	-31,97	-44,00	-45,26	-48,25	-43,31	-25,69	-16,81	-11,65	-5,88	9,44	7,10	-8,38	-4,65	4,52	5,51	12,75	12,64
<b>Corea del Sur</b>	33,00	27,14	7,67	7,84	2,84	5,04	5,42	1,82	-5,05	0,84	7,06	-7,58	-9,07	-12,95	-10,15	-19,18	-14,57	-24,70	-18,59	-23,77
<b>EE.UU</b>	-2,54	3,74	4,62	5,88	3,55	-2,42	1,36	-2,29	-5,25	-8,05	-11,49	-1,98	-5,36	-11,67	-3,22	-5,09	-6,27	-7,27	-6,42	8,94
<b>Japón</b>	7,81	-4,31	-8,86	-6,31	-11,09	-2,21	-8,03	-4,22	-3,32	4,03	8,16	2,50	-4,28	-7,41	-7,12	-10,52	-13,09	-11,22	-8,89	4,64
<b>Reino Unido</b>	12,38	11,28	12,75	10,82	9,32	20,62	20,35	21,65	28,39	22,98	10,02	5,03	6,59	7,66	10,77	0,02	-9,10	-7,60	-9,16	3,32

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).*

**Tabla 6.2.- Saldo Comercial Relativo de Nueva Zelanda por Secciones CUCI a lo largo del periodo 2001-2020 (%).**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
<b>0</b>	75,02	72,59	72,36	74,44	72,95	71,66	71,19	69,16	68,69	70,14	70,39	69,12	70,80	70,61	68,12	69,16	69,94	69,05	70,68	70,02
<b>1</b>	2,26	2,54	2,86	15,70	20,97	24,62	31,44	34,09	40,97	44,02	44,22	46,34	45,89	47,73	44,36	37,23	39,99	41,23	40,75	47,14
<b>2</b>	63,74	66,25	65,92	63,66	63,78	63,20	64,21	48,63	70,82	68,54	69,36	70,73	73,65	72,88	69,30	72,44	72,51	70,31	70,04	72,00
<b>3</b>	-57,60	-62,37	-70,17	-73,02	-70,94	-73,14	-58,20	-48,56	-51,56	-51,74	-52,38	-58,42	-64,97	-65,84	-70,64	-72,85	-71,90	-75,39	-78,09	-83,06
<b>4</b>	19,90	0,37	10,50	-0,36	-17,85	-18,98	-14,60	-16,85	-19,13	-5,16	-10,28	-13,22	-21,17	-17,75	-32,40	-28,84	-28,76	-34,49	-39,57	-30,42
<b>5</b>	-15,23	-21,12	-27,52	-31,99	-40,70	-38,61	-36,31	-37,86	-37,22	-39,48	-37,89	-31,90	-33,64	-35,75	-29,54	-38,02	-41,19	-46,52	-44,89	-41,29
<b>6</b>	-1,93	-3,24	-7,14	-7,43	-11,06	-10,60	-12,00	-14,13	-15,06	-10,64	-10,42	-14,91	-16,71	-19,19	-22,43	-27,17	-28,50	-29,55	-34,97	-38,23
<b>7</b>	-60,29	-61,91	-61,04	-61,64	-62,08	-57,33	-61,65	-60,96	-59,27	-60,35	-62,05	-64,39	-69,12	-72,60	-70,72	-71,21	-74,62	-74,85	-75,04	-70,24
<b>8</b>	-51,44	-50,96	-51,80	-52,10	-53,77	-54,89	-53,01	-54,20	-54,41	-54,33	-56,03	-55,49	-55,25	-56,05	-57,63	-59,70	-60,28	-60,29	-60,63	-52,36
<b>9</b>	93,80	61,00	77,56	72,41	74,78	75,06	72,11	77,63	76,82	82,62	81,02	77,25	71,76	72,30	67,22	61,52	64,01	59,68	51,69	43,09

Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos en UN COMTRADE (2021).

