



Trabajo Fin de Grado

EL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y LATINO AMÉRICA

ANÁLISIS DEL CRECIMIENTO EXPORTADOR ANTES Y DESPUÉS DE LA CRISIS DE 2008

Autor/es

GUILLERMO ESTEBAN OLIVER

Director/es

FERNANDO PUEYO BALDELLOU

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

2015

RESUMEN

Buscamos conocer cuál es la situación del comercio español y en especial del sector exportador. Nos centraremos en el caso de Latino América a través de una serie retrospectiva para conocer cómo ha evolucionado el comercio entre las regiones. Focalizaré la atención en los cambios que la crisis económica de 2008 pueda haber ocasionado en el comercio con la región. Qué países eran y cuales son ahora más importantes, cuales poseen mayor crecimiento, etc... nos fijaremos en los casos de éxito y en los fracasos y estableceremos una radiografía precisa de esta evolución para comprender las relaciones comerciales actuales. Un mercado de más de 500 millones de habitantes en su mayor parte hispano hablantes y con un enorme potencial, no es nada desdeñable a pesar de encontrarse a miles de kilómetros.

ABSTRACT

In this project we seek to know the Spanish commercial situation, and specially the export sector. We are going to focus in the Latin American case through a retrospective series so we can comprehend how trade has evolve between these two regions. I'm going to direct attention in the changes that the 2008 economic crisis may have produce with that region trade; Which countries are now the most important and which ones were, which have higher growth... We take notice at the success and failure cases and we will overview this evolution so we can understand the commercial relations nowadays. A Spanish speaking market with more than 500 million people and with a huge potential is not negligible, even if that market is thousands of miles away.

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer a mi director del trabajo, Fernando Pueyo su gran aportación a este.

Gracias a su disponibilidad total, incluso en momentos difíciles y ante contingencias varias que podrían haber desmejorado el trabajo. Agradecer las charlas y el torrente de ideas generado para un proyecto partido de la nada, y como a través de una pequeña idea conseguimos llegar a unas potentes conclusiones. Ha sido un honor escribir estando a cargo de un gran docente, gracias a él este trabajo ha llegado a buen puerto.

Son innumerables las cosas que he aprendido en la realización del proyecto que sin duda aplicaré de ahora en adelante en mi vida profesional. En definitiva gracias a todos los que me ayudaron en la realización de este trabajo y en especial a mi tutor.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	4
1.1. TEORÍAS BÁSICAS SOBRE EL COMERCIO.....	5
1.2. SITUACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA.....	6
1.3. SALDO COMERCIAL ESPAÑA-MUNDO.....	7
1.4. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ESPAÑA-MUNDO.....	8
1.4.1. Destino de nuestras exportaciones.....	9
1.4.2. Participación de los destinos Latinos sobre el total de exportaciones.....	11
2. EL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y LATINO AMÉRICA	13
2.1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO CON LA REGIÓN.....	14
2.2. CRECIMIENTO COMERCIO TOTAL.....	16
2.3. SALDO COMERCIAL ESPAÑA-LATINO AMÉRICA.....	18
2.3.1. Saldo España-Latino América en cantidades absolutas.....	19
2.4. EVOLUCIÓN EXPORTACIONES E IMPORTACIONES.....	21
2.5. SALDO POR PAÍSES.....	22
3. EXPORTACIONES A LATINO AMÉRICA	25
3.1. CUOTAS EXPORTADORAS POR PAÍS.....	27
3.2. CRECIMIENTO EN EL PERIODO 1995-2014.....	28
3.3. ANÁLISIS CONJUNTO DE CUOTA Y CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES, POR PAÍSES.....	31
3.3.1. Análisis de cuota y del crecimiento medio 95-07.....	32
3.3.2. Análisis de cuota y del crecimiento medio 09-14.....	33
3.3.3. Líneas de tendencia.....	34
3.3.4. Participación de los países destino en el crecimiento.....	35
3.3.5. Síntesis.....	36
3.4. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES POR PRODUCTO.....	37
3.4.1. Comparativa cuotas exportación España-Mundo, España-Latino América.....	37
3.4.2. Crecimiento exportaciones por capítulo arancelario.....	38
3.4.3. Evolución de la cuota con Latino América.....	40
3.5. ANÁLISIS CONJUNTO DE CUOTA Y CRECIMIENTO DE EXPORTACIONES, POR PRODUCTOS.....	43
3.5.1. Análisis de cuota y crecimiento medio 95-07.....	43
3.5.2. Análisis de cuota y crecimiento medio 09-14.....	44
3.5.3. Líneas de tendencia.....	45
3.5.4. Participación de los capítulos arancelarios en el crecimiento.....	46
3.5.5. Síntesis.....	47
4. CONCLUSIONES	48

1. INTRODUCCIÓN

El mundo está cada día más interconectado, los efectos de la globalización son cada vez mayores y en consecuencia también las oportunidades y amenazas que genera. España adolece de una grave crisis económica que ha hundido el mercado interior; esto ha provocado el cierre de miles de empresas durante estos años. Es evidente que aquellas que diversifican su negocio y expanden sus mercados disminuyen en gran medida el riesgo generado por la propia actividad empresarial al disponer de recursos más diversos. Uno de los motores de salida de esta crisis es la exportación; gran cantidad de empresas españolas disponen de recursos únicos para ser exitosas en el exterior, pero no siempre es fácil puesto que la competencia en el exterior es feroz. Comenzar a exportar requiere no solo de voluntad sino también de recursos como redes de contactos o apoyo financiero. Latinoamérica es por nuestro pasado, lenguaje, similitudes culturales y enorme potencial de crecimiento un mercado en auge.

En primer lugar realizaremos un repaso a la situación del comercio español para ir centrándonos posteriormente en la región objeto de nuestro trabajo, Latino América. Buscaremos los países y productos más importantes para nuestro comercio en la región en cuestión y analizaremos su evolución.

Buscaremos conocer si nuestros productos están consiguiendo aumentar su competitividad en el exterior a través de la especialización en pocos capítulos o si por el contrario exportamos muchos tipos diferentes de productos.

He escogido por todo lo expuesto anteriormente realizar este proyecto; intentando ayudar a través de este a comprender mejor el presente y la situación actual¹.

¹ No incluiremos las ventas y compras de servicios al entender que este sector sigue patrones de competitividad diferentes a los de las mercancías pues influyen diferentes variables. Por ejemplo en el caso del turismo, inestabilidad en los países competidores que nos beneficie, esas variables no son controlables por las empresas y por ello no lo entiendo como una mejora de la competitividad nacional en el sentido estricto. Excluimos por tanto el intercambio de servicios del proyecto de investigación

1.1. TEORÍAS BÁSICAS SOBRE EL COMERCIO

Para comprender mejor todo el trabajo posterior comenzaré introduciendo las teorías básicas y generalmente aceptadas el sobre comercio internacional. Están basadas todas ellas tanto en bases teóricas sólidas como casos empíricos. Aquí realizaré un mero resumen exponiendo únicamente los puntos más relevantes de estas teorías puesto que es necesaria una comprensión básica para entender observaciones sobre situaciones que nos podemos ir encontrando posteriormente.

1. En general y según las teorías clásicas del comercio (A. Smith) los incrementos comerciales son positivos ya que aunque se genere una redistribución (perjudica a unos y favorece a otros) de renta entre sectores nacionales la ganancia total compensa la pérdida de riqueza que pudiera provocarse. Aquellos sectores más competitivos se verán beneficiados de mayor manera que el perjuicio ocasionado por este comercio a los sectores más afectados negativamente². Es por esto que generalmente un incremento en el peso total del comercio sobre PIB se presupone positivo.
2. Teoría de la gravedad del comercio internacional³. Esta teoría se utiliza como modelo explicativo del comercio entre regiones. Propugna que el comercio entre dos regiones tiene diversas variables que al aumentar le influyen tanto positivamente como negativamente. Es decir mayor PIB de un país aumentará su comercio, mayor costes de transporte lo disminuirá. Por ello se aplica un cociente el cual queda (resumido) de la siguiente forma. (EXPORT de 1 a 2= Tamaño económico (PIB, población)/costes del comercio). El número de variables es diverso según todo aquello que pueda influir en el comercio, etc...
3. El modelo comercial de Paul Krugman trata de explicar el comportamiento del comercio en la segunda mitad del siglo XX y sigue estando vigente hoy. En este modelo y de forma resumida el autor explica de forma empírica como la mayor parte del comercio ocurre Norte-Norte, de países desarrollados a países desarrollados (el 80%). También razona que la mayor parte del comercio es intra-industria, es decir entre productos de la misma industria donde no se actúa según las ventajas de la dotación factorial. Es decir, no se desarrolla de la siguiente forma: `yo te vendo maquinaria y tú me vendes metales´ sino que ambos vendemos y nos intercambiamos productos de la misma industria.

² Estas teorías se desarrollan en el libro *La riqueza de las naciones*. Smith, Adam

³ KULEUVEN university, *International trade policy*, D. Poelmans

1.2. SITUACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA

La importancia del comercio como generador de riqueza ha aumentado fuertemente desde el inicio de la crisis, con una demanda interna en decadencia el presente y futuro de un gran número de empresas españolas está orientándose cada vez más a la venta en el exterior de los productos antes consumidos en la propia nación.

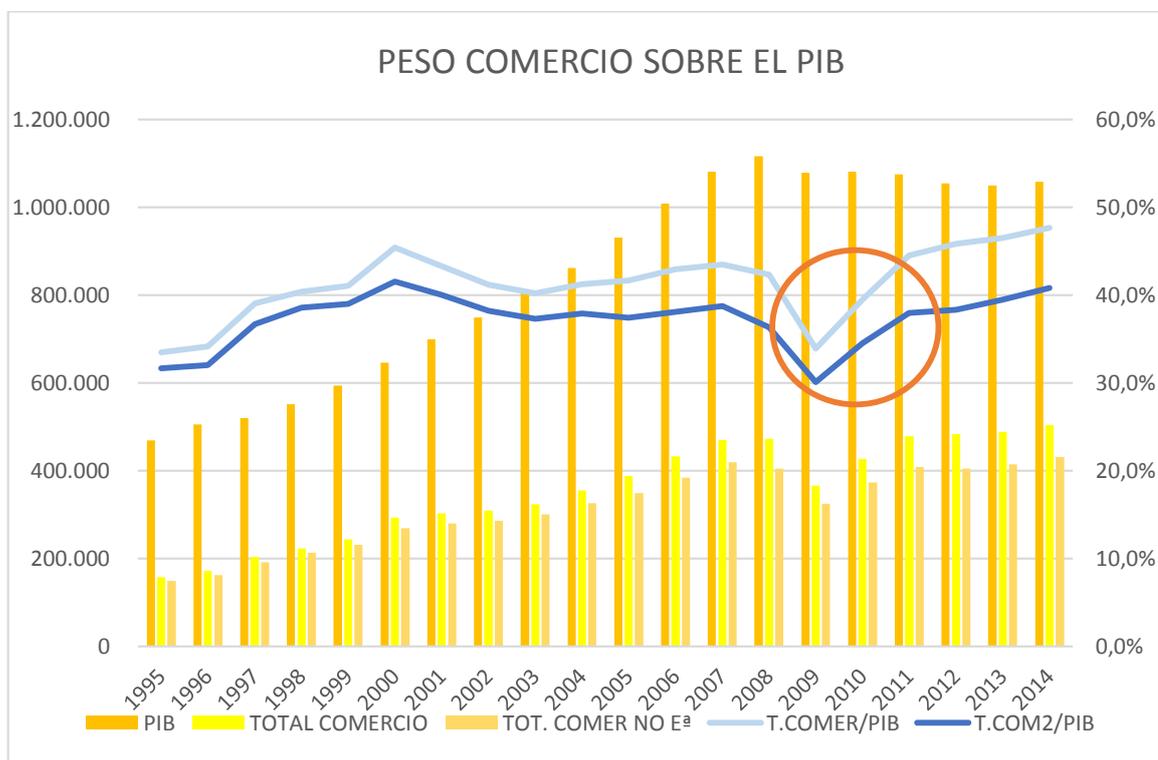


Gráfico 1.2.⁴

Tomando una serie histórica amplia, de 20 años⁵, observamos que el peso total del comercio de mercancías ha aumentado de forma relativamente estable desde 1995 a 2014 en 11 puntos básicos, desde un peso del 33,5% al 44,7% (DATACOMEX). Este es un incremento nada desdeñable para nuestra economía, apreciamos que desde la crisis del año 2008 este crecimiento sufrió un parón y caída pero esta tendencia ha sido rápidamente invertida incrementando el peso comercial incluso a niveles pre-crisis. Podría pensarse que esto es debido a la caída del denominador (PIB) pero podemos observar que con un `crecimiento` de PIB estabilizado desde 2013 la tendencia creciente continúa con fuerza. Incluyo la serie de energía (TCOM2/PIB) en el análisis para asegurarnos que debido a nuestra gran dependencia energética este incremento en el total del comercio no se deba a cambios en este capítulo provocado por variaciones en los precios del crudo,... Como podemos observar la tendencia es muy similar a la evolución de todos los capítulos conjuntos (de un peso del 31% al 40% en los mismos años) y por ello no encontramos evidencia en que este capítulo esté desvirtuando los resultados tan positivos que está obteniendo el comercio español los últimos años.

⁴ Todos los gráficos del trabajo son de elaboración propia, Obtenidos a partir de datos obtenidos en las bases expuestas en la bibliografía.

⁵ La forma de medición de PIB cambia en 1995, SEC 1995.

1.3. SALDO COMERCIAL ESPAÑA-MUNDO

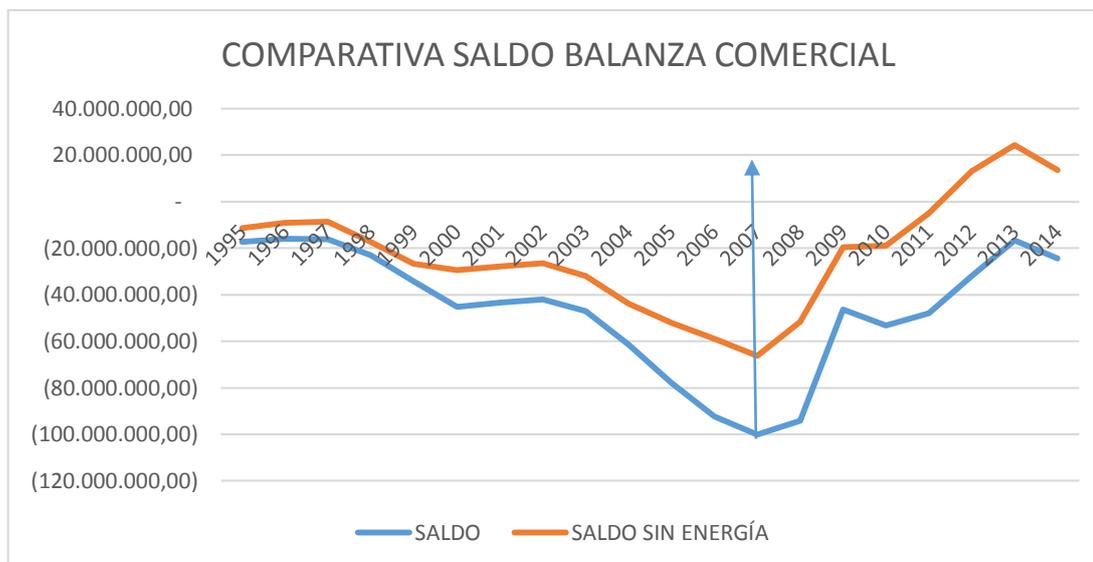


Gráfico 1.3.

Para continuar con nuestro análisis es importante saber la composición de nuestro total comercial, es decir que parte de este son importaciones y cuales exportaciones. Nos interesa conocer que parte de este incremento comercial viene dado por un aumento de la demanda interna que eleve las importaciones y que parte proviene de un incremento de las ventas exteriores y por tanto del aumento de la pujanza competitiva de las empresas que producen en España las mercancías que luego venderán al exterior. Podemos observar en la gráfica superior un saldo muy negativo durante la etapa de fuerte expansión de la economía española (2001-2008) que se ha ido estabilizando hasta casi eliminarse a 2014 y que incluso es positivo si eliminamos el efecto de los productos energéticos, una balanza de pagos equilibrada en el largo plazo o con un pequeño superávit es en principio positiva para la economía puesto que genera efectos beneficiosos como el aumento de reservas de divisas,... Es realmente conveniente para la balanza española encontrar el equilibrio o llegar a ser positiva (+) puesto que así la entrada de recursos financieros por medio de ventas de nuestros productos al exterior dotará a las empresas que produzcan aquí de mayores recursos financieros que podrán utilizarse para el desarrollo de nuevas actividades y consecuentemente nos llevará a una mejoría económica.

Cabe preguntarse entonces; será esta situación estable en el tiempo o está provocada en su mayor parte por una caída en la demanda interna. En ese caso una mejoría en nuestra economía provocaría probablemente una nueva desestabilización de la balanza siendo la situación de estabilidad alcanzada ahora meramente coyuntural. Es por tanto un incremento real y sostenido en las exportaciones lo que permitiría mantener una balanza comercial estable que generara efectos positivos en nuestra economía.

Comprobamos en la gráfica que los productos energéticos son una parte importante del total de nuestra balanza, cambiando en ciertos momentos este apartado el signo de esta,

de positivo a negativo. Entiendo que debo eliminar el efecto que esta partida provoca por los motivos que dará a continuación y entiendo desvirtúan los resultados que busco con mi proyecto.

Eliminaremos del trabajo la partida de productos energéticos, como comentamos con anterioridad. Queremos comprobar si ha existido una mejora en la posición de España en el resto del mundo y entiendo que la importación y exportación de este tipo de productos está más relacionada con la dotación nacional de recursos que con mejoras en la competitividad de los países entre los que se produce el intercambio. El gas natural por ejemplo es de muy similar calidad provenga de donde provenga y su comercio tiene más que ver con la dotación nacional de recursos de los países o de las negociaciones entre estados que de una competencia real entre empresas productoras del recurso, por ejemplo se bloquean las importaciones de crudo Sirio al conocer que Estado Islámico vende parte del total y lo utiliza para financiar su barbarie⁶.

Conforme vayamos avanzando en el trabajo pueden darse excepciones a esta regla general pero aparecerá recalcado y asimismo los motivos de esa decisión serán dados.

1.4. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE ESPAÑA AL MUNDO

Como comentamos anteriormente a largo plazo una balanza estable o en superávit es conveniente en la actualidad. Procedemos a analizar que está formando este saldo, es decir las exportaciones e importaciones de mercancías sin el capítulo de productos energéticos, por los motivos anteriormente expuestos.

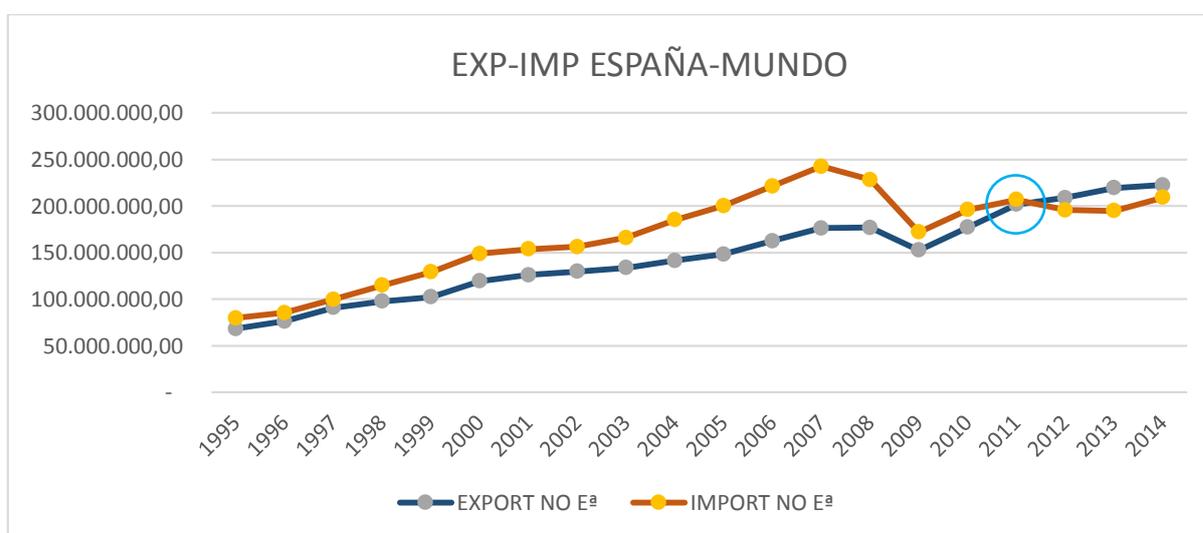


Gráfico 1.4.

⁶ Europa decide bloquear las importaciones de crudo Sirio; Diario público, sección internacional 02.09.2011

Observábamos con anterioridad la mejora del saldo de la balanza española de mercancías hasta casi conseguir un equilibrio entre exportaciones e importaciones en el año 2014; e incluso conseguir superávit si eliminamos el efecto de los productos energéticos de la balanza pero nos preguntábamos a que estaba debido. Podría deberse en su mayor parte a una disminución de las importaciones por la caída de la demanda interna, a un aumento de las exportaciones o a ambas cosas. Analizando el gráfico podemos apreciar que la tendencia de las dos es similar hasta el año 2008, el signo de la pendiente previa a esta fecha es similar en ambas series. Desde el año 1995 y más especialmente desde 2002 podemos observar un incremento espectacular de las importaciones que se vio frenando y convertido en decrecimiento por la crisis económica de 2008 y aunque se ha conseguido estabilizar su crecimiento es todavía débil por la no recuperación de la demanda interna.

Las exportaciones tienen un crecimiento mucho más estable y moderado a lo largo de la serie temporal y sufren un caída menor en el año 2008. Podemos apreciar que en los últimos años estas están aumentando fuertemente hasta niveles nunca vistos en los últimos 20 años de la historia de la economía española

Podemos concluir que tanto la caída de las importaciones como el aumento exportador han tenido influencia en el reequilibrio del saldo comercial español pero que mientras las importaciones han recuperado niveles pre-crisis (año 2006; 262.687.189 Euro/año—2014; 264.506.725Eur) las exportaciones han aumentado hasta niveles record a tasas de alrededor del 15% en 2011 y 2012 y alrededor del 4% desde entonces hasta niveles nunca vistos llevando a un equilibrio de la balanza de mercancías casi total. Este aumento en las exportaciones se debe principalmente a una moderación salarial y bajada de precios que mejora la competitividad con el exterior combinada con un mayor apuesta de las empresas por exportar⁷.

1.4.1. Destino de nuestras exportaciones:

Analizando por zonas geográficas con las que España tiene más relaciones, es evidente que la Unión Europea es el principal destino de nuestras exportaciones siendo nuestros 5 primeros países destino de esta zona y acaparando alrededor del 50% del total de mercancías. Según la teoría de gravedad en comercio internacional un comportamiento así es típico puesto que la distancia es uno de los más importantes condicionantes a la hora de comerciar. Se da el caso además que nuestros vecinos se encuentran entre los países más poblados y ricos del mundo y por ello el incentivo a exportar a estos mercados es mayor, unido todo esto a una libertad comercial casi total y otros muchos factores favorecedores del comercio no es complicado de entender que el destino de la mayoría de nuestras mercancías sean nuestros vecinos más ricos de la Unión Europea.

Nos interesa conocer la situación de nuestros socios latino americanos en 2014 y a través de 'fotografías' comerciales de años previos hacernos una idea de la evolución de estos respecto del resto del mundo. Nos encontramos que únicamente aparecen en esta lista y con pequeñas cuotas México y Brasil, no es casualidad puesto que son con

⁷ Magazine de economía BBVA; Las causas del aumento de las exportaciones

diferencia los mayores países de la región con más de 100 millones de habitantes cada uno y con una economía en expansión.



Gráfico 1.4.1.1⁸

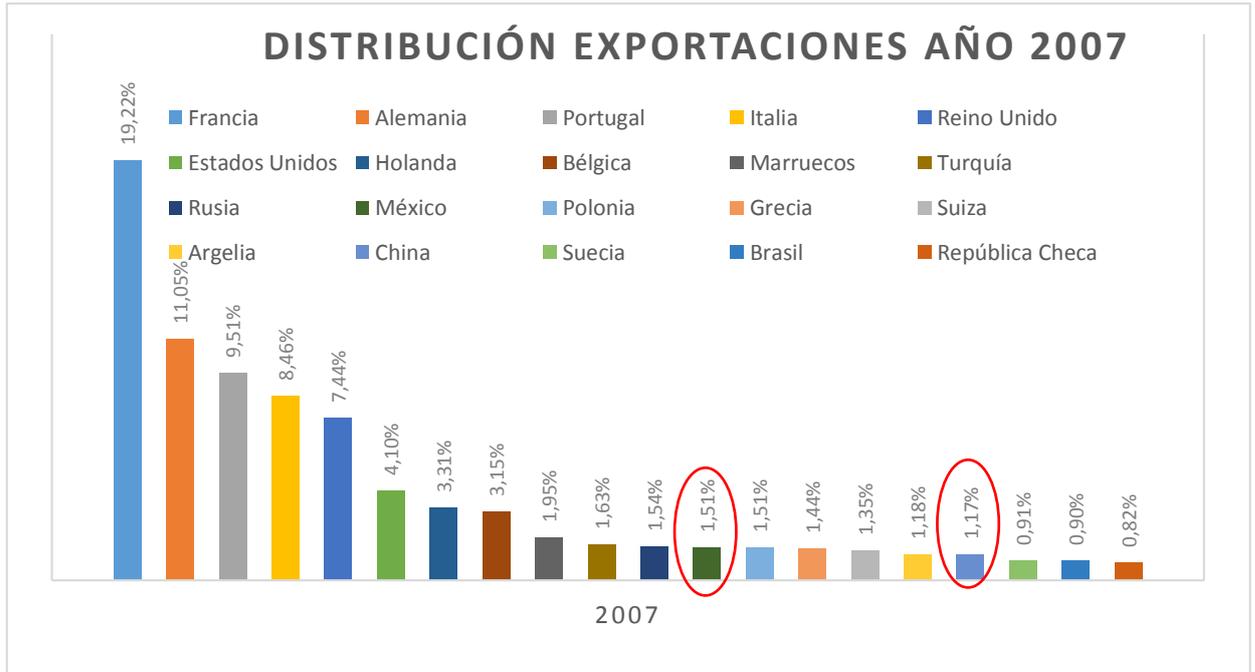


Gráfico 1.4.1.2.

⁸ Incluyen energía los datos

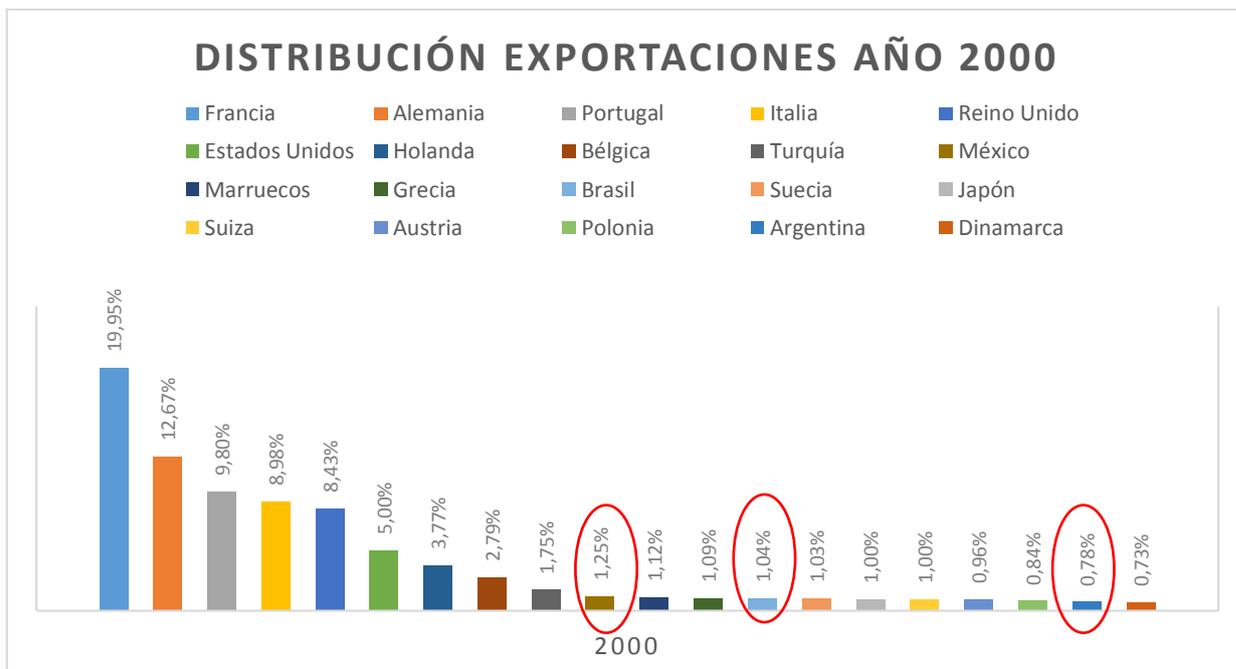


Gráfico 1.4.1.3

1.4.2. Participación de los destinos Latinos sobre el total de exportaciones

Ponemos el foco en los países Latino Americanos que aparecen en el ranking.

Observamos que en los últimos 15 años el peso del comercio respecto del total con estos países no ha variado de forma especialmente significativa pero es importante recalcar que excepto en el caso argentino tanto México como Brasil han visto ampliado su peso. Es decir que ante aumentos generales en las exportaciones (mencionados anteriormente), el incremento en estos dos países ha sido superior al del resto puesto que su peso ha aumentado. Ambos casos tienen diferencias entre sí que serán comentadas cuando pormenoricemos en las particularidades de los países. El aumento comercial en países fiables con pequeñas cuotas es en principio positivo puesto que disminuye nuestra dependencia exportadora de la situación interna de nuestros grandes socios, por ejemplo Portugal.

En principio este sí ha sido el caso de España que desde el año 2000 al 2014 ha reducido el peso exportador de los 5 primeros países del ranking en unos 10 puntos básicos.

2014	0,50	2007	0,56	2000	0,60
-------------	------	-------------	------	-------------	------

Puede esto deberse a la caída de los mercados interiores de la UE más que a un aumento en los pequeños países pero ya observamos en 2007 (pre crisis) una mayor fragmentación de nuestro mercado exterior. En cualquier caso sabiendo que ha habido un incremento general de las exportaciones razonamos que el aumento del peso de los países que comentamos no está debido a la caída del resto. Esto es lo realmente interesante desde el punto de vista del objetivo de mi proyecto.

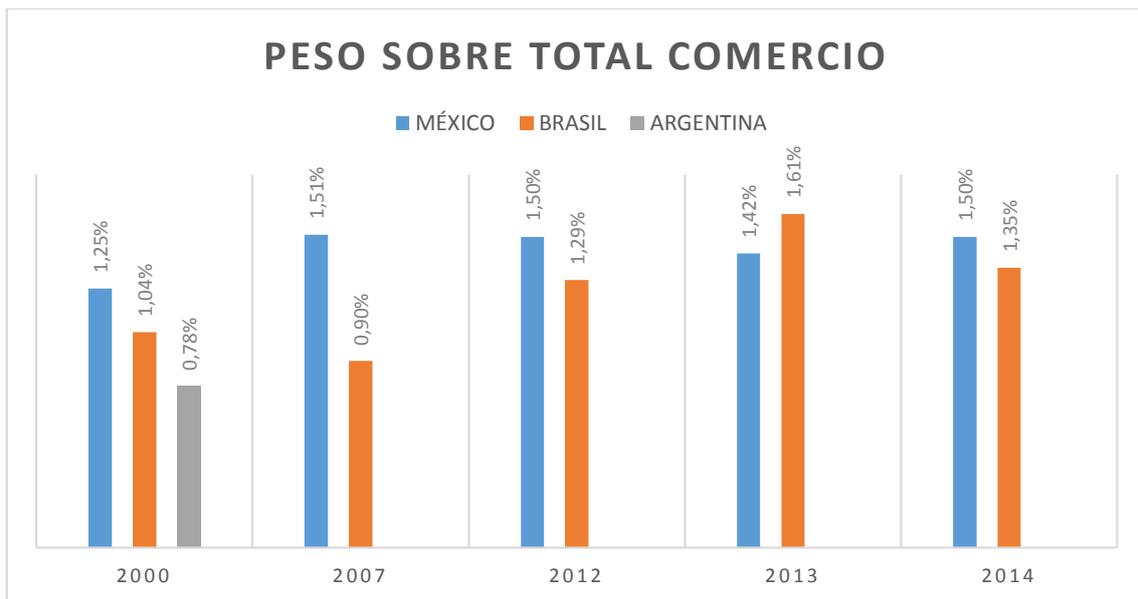


Gráfico 1.4.1.4

Sabemos por tanto que entre los 20 países que más nos compran aparecen 2 latinos cuyo peso se ha visto incrementado en los últimos 15 años y que en los últimos ambos países rondan un peso del 1.5% sobre el total. Esto no es algo único del año 2014 puesto que en 2012 y 2013 tienen pesos similares lo cual indica que por el momento este es el ámbito del peso en el que se mueven. Los datos anteriormente comentados indican que de todos modos existe un potencial de ventas mayor que el actual en estos países (por ejemplo, Brasil alcanza un peso de 1.61% en el 2013). Este potencial es el que analizaremos con detenimiento de ahora en adelante y es el motivo de llevar a cabo este trabajo de recopilación, tratamiento y enjuiciamiento de datos.

2. EL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y LATINO AMÉRICA

El tema central de mi proyecto es conocer la situación de las relaciones comerciales entre España y Latino América, es decir obtener una visión de conjunto del total de estas y centrarme en aquellos casos que pudieran ser relevantes por distintos motivos.

Es Latino América un mercado de 500 millones de habitantes, similar al conjunto de la Unión Europea, a la cual exportamos la mayor parte de nuestras mercancías, en particular a la zona Euro con un 49.9%⁹.

Tras el Europa occidental es la región en cuestión el lugar donde las diferencias culturales son las menores con las nuestras, con un idioma común y una historia de altibajos pero compartida. Esta es una región que podría ser aliada de nuestros intereses tanto comerciales como políticos.

No ha sido Latino América (en los últimos 50 años) foco prioritario de nuestras relaciones comerciales¹⁰ debido a una mayor orientación al comercio con Europa (contribuyen tratados como *Acuerdo Económico Preferencial entre el Estado Español y las Comunidades Europeas*) y nuestra posterior adhesión a la CEE. A partir de la cumbre de Río de Janeiro (1999) sin embargo se ha realizado un mayor esfuerzo por parte de la Unión para mejorar la situación comercial entre las dos regiones y se han mejorado la cooperación entre ambos. Se han llevado a cabo acuerdos de colaboración para fortalecer las relaciones comerciales entre ambas y así mejorar el desarrollo de estas. *En particular, España es el país de la Unión Europea que más acuerdos comerciales ha firmado con países de América Latina. Hasta la fecha, ha suscrito dieciocho Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI)⁸ y así como Convenios para Evitar la Doble Imposición Internacional con trece países de comerciales con la región latinoamericana¹¹.*

España parte de una de las peores situaciones de exportación en peso sobre PIB (5º por la cola) de Europa¹². El peso de estas es de un 34% sobre el PIB. Aunque la situación es similar a la de los grandes países de la zona queda corta ante el potencial exportador demostrado por nuestro país en múltiples ocasiones. Debemos ser capaces de aprovechar todas las oportunidades dadas por el comercio internacional y por ello propongo una radiografía de la situación. Analizaremos los distintos periodos de nuestro historial de relaciones comerciales para conocer que está detrás de los cambios en nuestras exportaciones.

Procedemos a reflejar de manera gráfica la situación comercial entre ambas regiones y la evolución de esta en el tiempo. Nos será de gran utilidad puesto que servirá de base a través de la cual desarrollaremos el proyecto y nos permitirá ir contextualizando todo el trabajo posterior. Asimismo esta visión general nos aporta perspectiva global de la

⁹ Cinco días, *Distribución exportaciones*

¹⁰ A tener en cuenta que los bienes y servicios vendidos por empresas con sede en la región no se consideran como una venta a dicho región sino como inversión.

¹¹ *Situación del Comercio exterior en España y perspectivas*
Dr. JOSÉ ANTONIO MARTÍNEZ ÁLVAREZ

¹² *El Mundo, Peso exportaciones sobre PIB*

situación la cual nos ayudará a comprender como se desarrolla el comercio entre estas 2 regiones, su evolución.

2.1. IMPORTANCIA DEL COMERCIO CON LA REGIÓN

Lo primero que debemos conocer es la cuota de comercial de Latino América respecto del total de comercio para saber si esta es relevante y comprender como ha evolucionado la relación de su peso respecto del total.

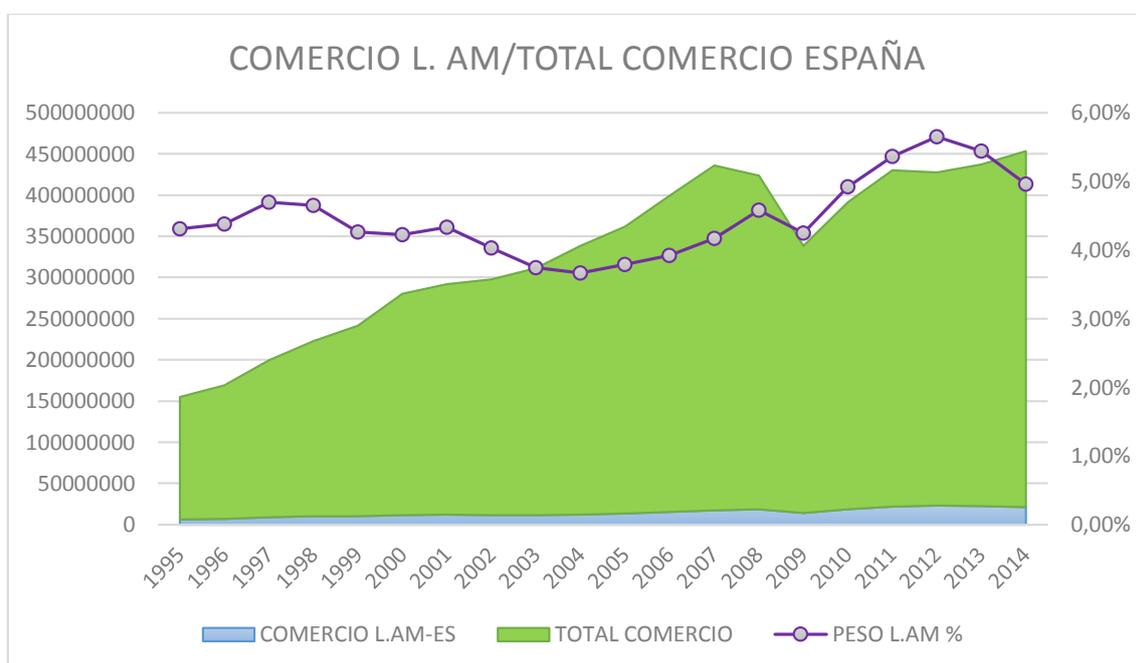


Gráfico 2.1.1

Podemos observar en la gráfica la evolución del peso total del comercio de mercancías entre España y L. Am.; se observa que desde el año 1997 se invierte la tendencia de peso creciente sobre el total y empieza reducirse el peso hasta 2005 donde recupera fuerza hasta estabilizarse alrededor del 5% en el momento actual. Es complicado predecir cuál será la tendencia del comercio entre las regiones pero sí que es verdad que aunque no sea muy elevada (4.3% al 5%) ha existido una mejoría comercial respecto del total entre ambas regiones. Se aprecia que la evolución es relativamente estable moviéndose en entornos del 4 y 5 por ciento.

Dada esta primera gráfica introductoria cabe preguntarse por aquello que conforma el total del comercio, es decir las exportaciones e importaciones. Es importante conocer que ha sucedido con cada una en los últimos 20 años para arrojar algo de luz sobre esto.

Comentamos anteriormente que el foco de nuestro proyecto girará en torno a las exportaciones pues nos interesa medir en mayor medida la situación competitiva de nuestro país en Latino América respecto pasado, así pues pondremos el foco en aquello que pueda influir a estas.

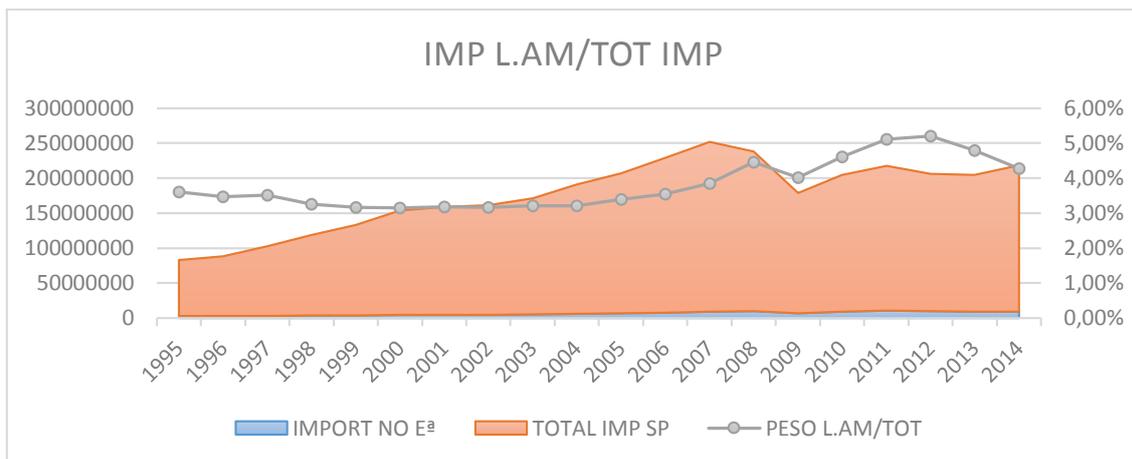


Gráfico 2.1.2

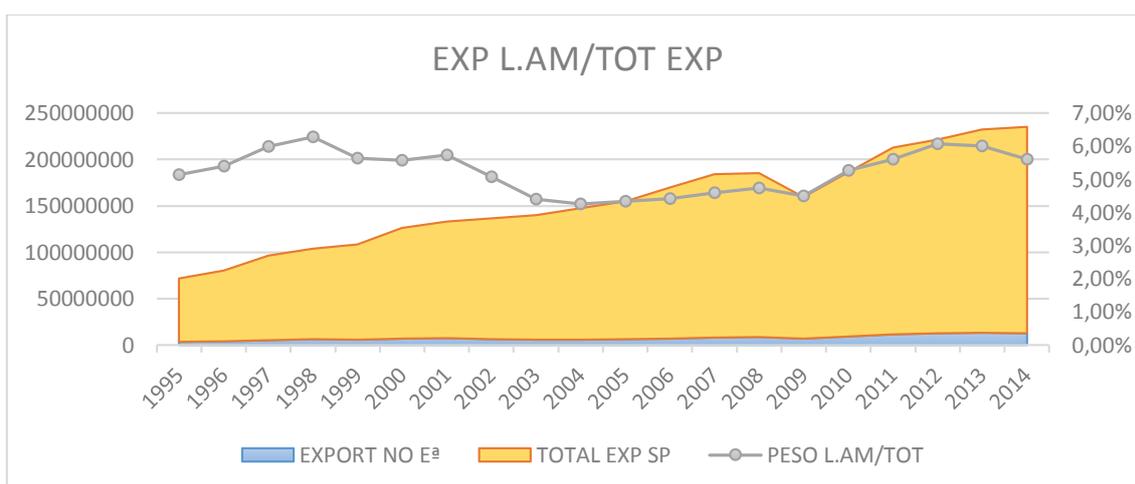


Gráfico 2.1.3.

Analizando las gráficas del peso de Latino América; sobre el total de las partidas de tanto exportaciones como importaciones es patente una gran estabilidad en este, moviéndose en entornos de variaciones de alrededor de un punto básico en 20 años para ambos casos.

Es patente que el peso de las exportaciones de mercancías a la región es superior al de las importaciones en toda la serie histórica; es decir en proporción a su total particular $\{(EXP. LA)/(EXP SP-TOT)\}$ vendemos más de lo que compramos teniendo por ello en las exportaciones un peso superior. Este peso superior implica que ante variaciones porcentuales iguales que pudieran ocurrir en cualquier de los sectores es el exportador aquel que genera mayor arrastre global ya que su peso relativo es superior. Lo descrito anteriormente implica que para nosotros la venta de mercancías en Latino América es más relevante en término relativos (referencia a su propio total, o exp. o imp.) que las importaciones.

2.2. CRECIMIENTO COMERCIO TOTAL

Durante todo lo expuesto anteriormente observamos desde 2009 lo que parece un punto de inflexión; en los años previos el crecimiento del comercio y especialmente el sector exportador seguía una tendencia creciente estable que parece se detiene en el año 2007 para repuntar de manera superior a partir del 2009. Es interesante por tanto analizar este espectacular aumento en las exportaciones desde 2009. De ahora en adelante analizaremos tanto la primera etapa de crecimiento de las exportaciones como la segunda para comparar estas dos fases de crecimiento del comercio exportador a la región de Latino América para comprender como ha influido la crisis de 2008 en nuestro comercio con los mencionados socios.

Para ponernos en perspectiva realizaremos en primer lugar un breve análisis del comercio con la región. Pretendemos conocer de manera desagregada los distintos socios que conforman el global del comercio y analizar su crecimiento conjunto y su crecimiento individual en términos absolutos.

-Total comercio con América latina en los últimos 20 años:

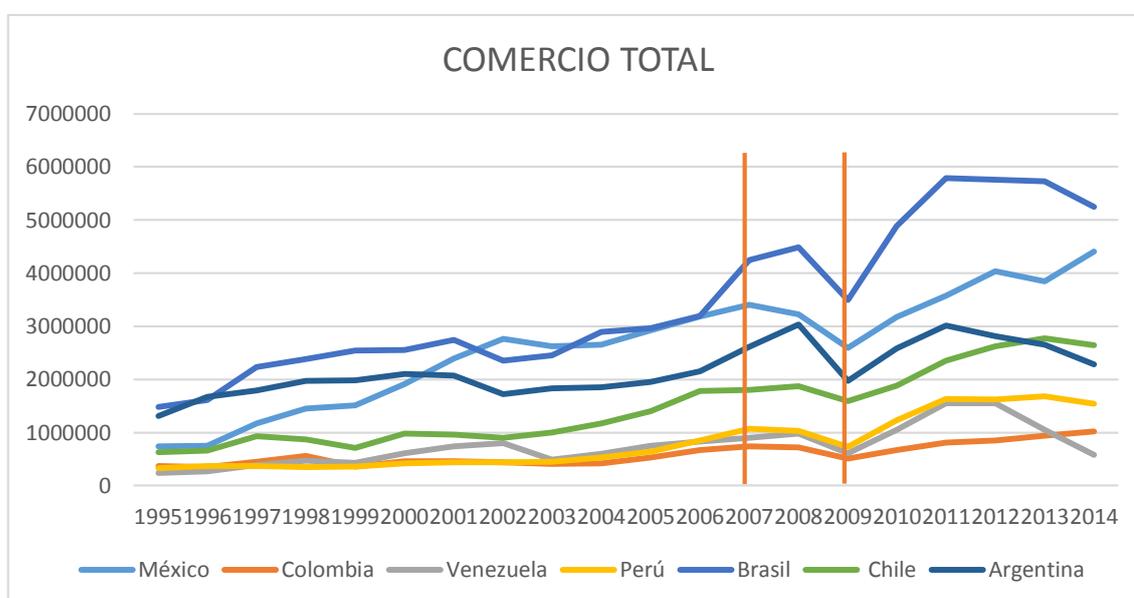


Gráfico 2.2.1.

CREC COMERCIO L.A.-SP			
PERIODO	1995-2006	2007-2008	2009-2014
CRECIMIENTO	8,73%	-11,10%	9,20%

Nos encontramos con la situación del comercio total de mercancías en los últimos 20 años. Observamos en general una evolución creciente del total comerciado con estos países a lo largo de este tiempo. En la serie temporal apreciamos tres fases.

-Encontramos una primera etapa de expansión del comercio desde 1995 hasta 2006, este aumenta intensamente en prácticamente todos los países.

-Una segunda pequeña etapa de crisis comercial, un periodo en el que el comercio retrocede a un ritmo del 11% anual deshaciendo gran parte del incremento de los años previos.

-En la tercera fase apreciamos un notable incremento comercial, superior en medio punto al del periodo primero. Este crecimiento en una situación de crisis y con la demanda interna cayendo en picado es realmente impresionante.

Es evidente que algunos países han evolucionado más positivamente que otros. Argentina por ejemplo pasa de ser casi nuestro mejor socio comercial en el año 1995 a estar en cuarta posición en 2015; por delante se encuentra Chile que ha tenido un gran aumento en su crecimiento convirtiéndose en uno de nuestros mejores socios. México y Brasil son los dos grandes socios que posee España en la región, tampoco es de extrañar debido al enorme tamaño de sus respectivos PIB y a su enorme población.

Colombia y Perú aumentan moderadamente pero de forma constante el comercio con España y parecen prometedores países en los cuales seguir fomentando el comercio en el futuro. Venezuela sin embargo sufre desde el año 2012 una crisis interna que ha lastrado el comercio del país no solo con España sino también con el resto del mundo. Su evolución comercial había sido muy positiva hasta ese momento y esperamos recupere pronto su pujanza.

Las cuotas de cada país en las exportaciones a la zona quedan así en 2014.

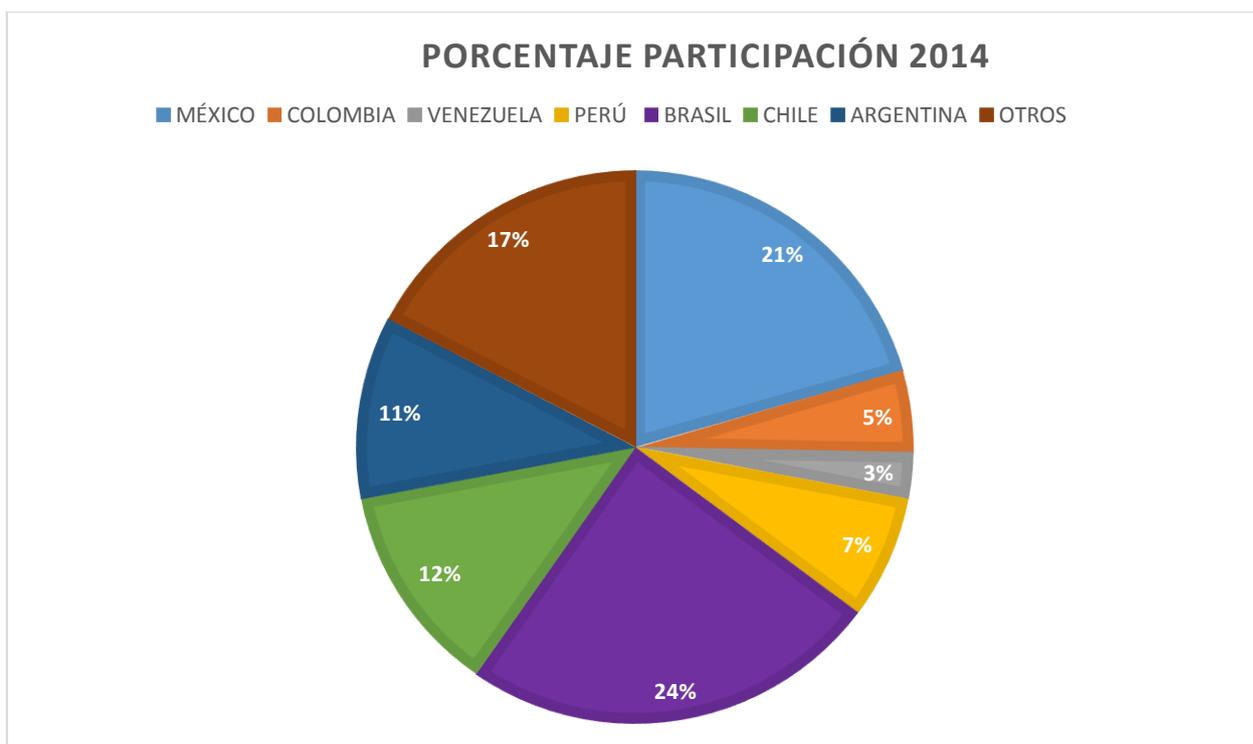


Gráfico 2.2.2.

Respecto a mercancías en 2014 Brasil es nuestro socio comercial más potente con un 24% de la cuota seguido de México con un 21%.

A cierta distancia de los anteriores aparece tanto Chile como Argentina con similares cuotas, superiores al 10%, aunque tienen grandes diferencias en su evolución hasta llegar a este punto.

Por último nos encontramos con Perú, Colombia y Venezuela; estas economías han ido aumentando sus relaciones comerciales con España año a año y existen grandes posibilidades en estos si consiguen solventar sus problemas internos y mantener una evolución del PIB creciente y un modelo aperturista en la economía. Sus cuotas están por debajo del 10%.

Aparece 'Otros', este es un conjunto de pequeños países¹³, estos países los he agrupado debido a su pequeño tamaño (ninguno supera el 5% de cuota sobre el total y no tienen un gran crecimiento). Estos países no aparecerán en adelante a no ser que sean mencionados explícitamente. Esto es debido a su poca relevancia en el objetivo del proyecto

El peso de la región sobre su total particular no implica sin embargo que las cantidades comerciadas sean superiores para exportación que para importación puesto que el denominador (Total exp. o imp.) influye tanto como los cambios en el numerador.

Debemos por ello analizar el saldo de nuestra relación comercial para así conocer la realidad de las variables absolutas; saber si estamos en equilibrio con la región conocer si existe déficit o superávit.

2.3. SALDO COMERCIAL ESPAÑA-LATINO AMÉRICA

Podemos apreciar (gráfica 2.3.) que durante los 20 años que dura la serie hemos tenido siempre mejores saldos relativos con Latino América que con el resto del mundo, es decir, nuestras exportaciones tienen un peso relativo mayor en Latino América que al incluir el resto del mundo donde las importaciones ganan peso y donde la mayor parte de la serie el saldo es negativo.

Esto implica que en los últimos 20 años hemos tenido unos resultados más positivos en la región objetivo que en el resto del mundo. Una ventaja competitiva en nuestras ventas a Latino América podría explicar por qué estas son relativamente superiores que a los demás. Son este tipo de ventajas (idioma, cercanía cultural...) las que deben usarse de base en el mercado internacional para proporcionar un valor superior al de nuestros competidores y así obtener unas rentas superiores a través de las ventas de producto nacional a esta región en concreto.

¹³ . Estos países son: Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, Bolivia, Paraguay y Uruguay. Asimismo los pequeños estados caribeños no han sido siquiera considerados en el trabajo por sus casi nulas relaciones con nuestro país, por ejemplo Haití.

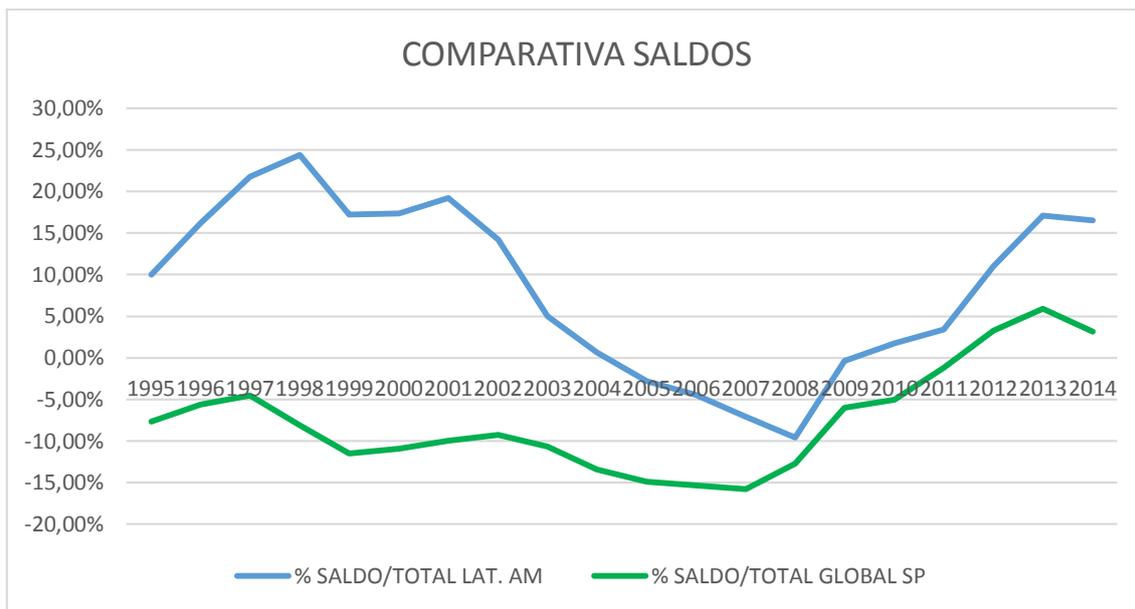


Gráfico 2.3.

Apreciamos al inicio de la serie histórica una gran diferencia entre los resultados de los saldos de ambas series. Desde 1995 y hasta 2006 el signo difiere incluso. Mientras nuestro saldo con Latino América es positivo con el total del mundo es negativo. Esta situación de gran disparidad se va suavizando conforme avanza la serie histórica y alrededor del año 2008 la diferencia se vuelve menor hasta volver a aumentar en los 2 últimos años. Nos encontramos en el año 2014 que la diferencia es de más de 10 puntos.

Es importante recalcar que aunque esta diferencia aún sea elevada se ha reducido (en unos 4 puntos) en los últimos 20 años. Esto es debido a la mejoría del saldo del resto del mundo con España lo cual es muy positivo pues implica que nuestras ventas mundiales aumentan y nos permite generar una mayor cantidad de divisas con la posibilidad de reinvertirlas para aumentar la ventaja nacional.

Aunque con unos márgenes más positivos, la balanza con Sudamérica es similar en tendencia a la global. Es razonable pensar analizar que de forma general la tendencia del saldo de Latino américa, a pesar de ciertos altibajos, está experimentando confluencia con el global desde el año 1995. La diferencia en saldo ese año era de unos 15 puntos básicos siendo para 2014 de alrededor de 10.

2.3.1. Saldo España-Latino América en cantidades absolutas

Comentamos con anterioridad que eliminamos como norma general la energía del trabajo puesto que desvirtuaba los resultados objetivo de nuestro proyecto, a modo de ejemplo incluiré en siguiente gráfico el saldo en términos monetarios tanto incluyendo energía como sin incluirla.

Podemos observar que incluso influye al sentido (+ o -) de diversos puntos de la gráfica, esto es debido a la gran influencia de la importación de productos energéticos desde el continente americano. Comentamos con anterioridad los motivos por los cuales este capítulo es excluido y través de esta puntualización remarco la importancia de

eliminarlos a lo largo del trabajo para que no llegar a conclusiones erróneas. En el comercio de estos productos influyen factores de muy diversa índole que desvirtúan de sobremanera el comercio de este capítulo.

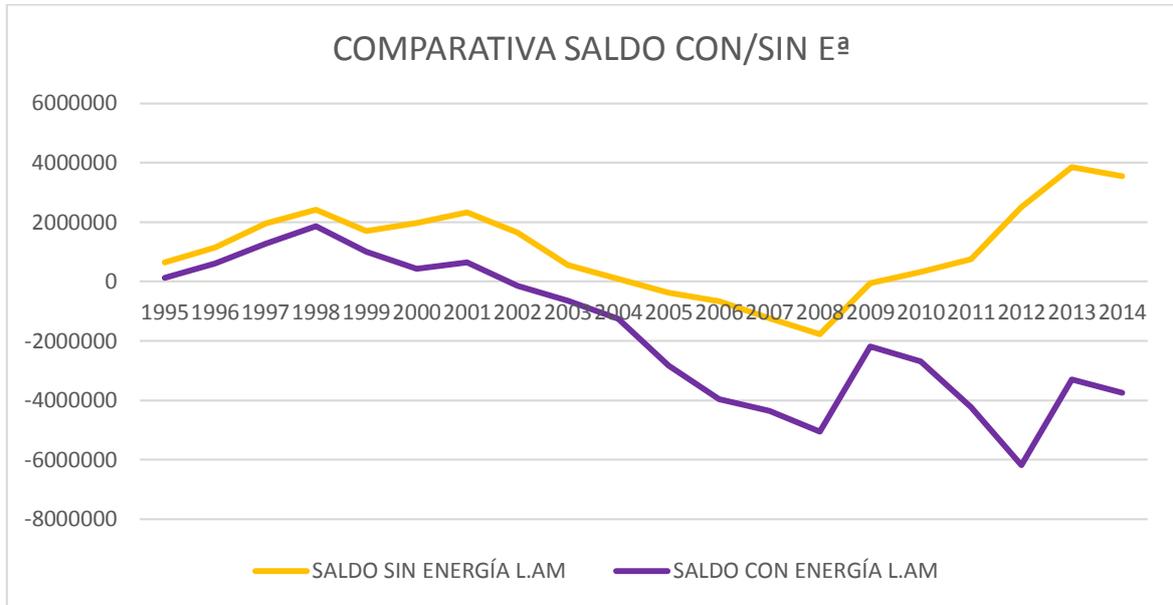


Gráfico 2.3.1.

Continuamos por tanto haciendo referencia a la línea de saldo que no incluye energía. Observamos que a lo largo de la serie el saldo es positivo excepto del año 2004 al 2009, a partir de este último volvemos a obtener superávit. Estos años (exceptuando 2009) fueron los de mayor expansión de la economía española que provocó un aumento espectacular en las importaciones y llevo el déficit de la balanza española a cotas nunca antes vistas. La situación de la balanza comercial tanto de forma global como específica (para lat. América) se estabiliza a raíz de la crisis iniciada en 2008. Esto es debido tanto a una contracción de la demanda interna que reduce las importaciones como por una mejora exportadora que aumenta las exportaciones.

2.4. EVOLUCIÓN EXPORTACIONES E IMPORTACIONES

El saldo está compuesto tanto por **las importaciones como las exportaciones**, analizaremos ahora estos componentes para comprender mejor la evolución del saldo y saber cómo se ha visto influenciado en sus diferentes etapas.

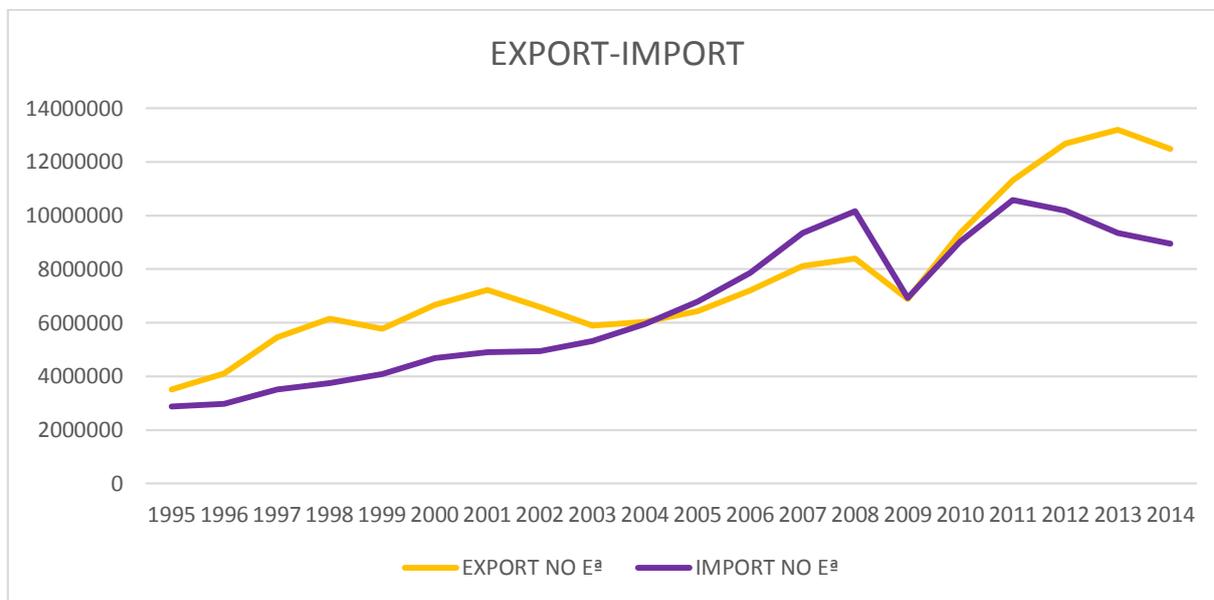


Gráfico 2.4.

A través del saldo ya razonamos que durante la mayor parte de la serie histórica las exportaciones han sido superiores a las importaciones.

-Las importaciones siguen un patrón creciente que se va acelerando hasta el año 2008 tras el cual sufren una enorme caída. Esta está provocada por el hundimiento de la demanda interna que reduce la necesidad de mercancías del exterior. Este hundimiento llega a su punto más bajo en el año 2009 tras el cual experimenta un gran repunte hasta alcanzar niveles igual de altos que los anteriores a la crisis aunque desciende ligeramente hasta estabilizarse en niveles de alrededor del año 2007.

-La evolución de las exportaciones es estable positiva a lo largo del tiempo hasta el año 2009 a partir del cual sufren un repunte hasta niveles nunca vistos casi duplicando en 5 años el volumen de ese año. Este espectacular aumento ayuda a reequilibrar la balanza y dejarnos en una fuerte posición exportadora en el año 2014. Este incremento desde 2009 parece a primera vista muy superior a lo de toda la tendencia previa dada desde 1995 hasta 2007.

Podemos concluir que la mejora reciente en el saldo viene dada en su mayor parte por un espectacular aumento de las exportaciones que proporciona a nuestro país un elevado margen positivo.

2.5. SALDO POR PAISES¹⁴

Es interesante observar el desarrollo del total de nuestras relaciones comerciales con estos países pero asimismo es importante conocer como es esta relación con cada uno de los mencionados. Conocer si es deficitaria o no, saber con qué países tenemos una mejor posición en nuestra balanza y con cuales no, etc...

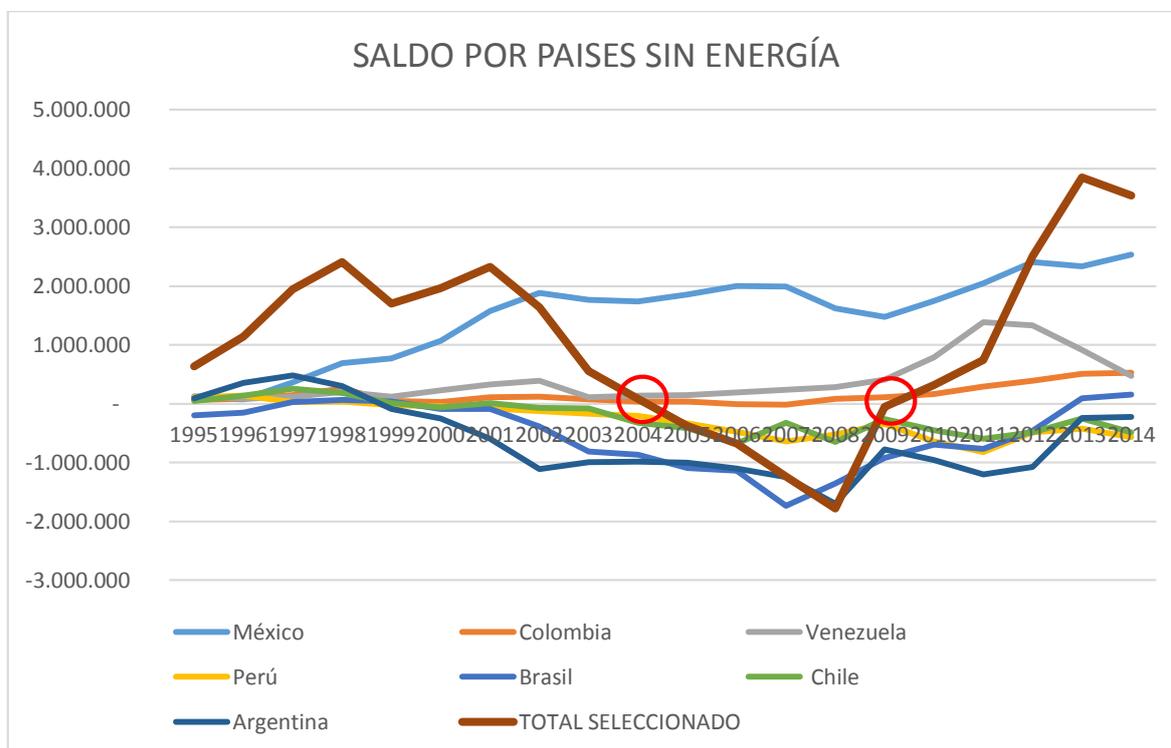


Gráfico 2.5.

Durante toda la serie histórica excepto del año 2004 al 2009 tenemos un saldo absoluto positivo para el comercio de estos productos.

-Del año 1995 al año 2002 este saldo es relativamente estable y positivo, es desde este segundo año de referencia cuando empieza a caer y pasamos a tener saldo negativo en el año 2004. La tendencia se invierte en el año 2008.

-Desde el año 2008 la tendencia es positiva y ya un año después volvemos al equilibrio. Esto es debido a una gran mejora en el equilibrio del saldo desde el inicio de la crisis que nos llevará a saldos comerciales positivos en los años 2013 y 2014 muy superiores a cualquiera previo en la serie histórica.

En cantidades absolutas podemos observar que el país que nos genera un mayor superávit comercial es México, con una abultada diferencia respecto del resto. Le siguen Colombia, Venezuela y Brasil con saldos todos ellos positivos en 2014. El resto tienen saldos negativos para España.

¹⁴ DATOS DATACOMEX, ANEXO II

La mayor parte de los países estudiados tienen unos saldos relativamente cercanos al cero, se mueven dentro de un equilibrio. Estos países tienen evoluciones más o menos estables pero comentábamos que se encuentran cerca del punto de equilibrio generando una balanza equilibrada. Existen no obstante países que por exceso o defecto sufren de graves desequilibrios en la balanza o siguen patrones de gran inestabilidad.

Desde el año 1995 España lleva aumentando su superávit comercial con México y este cada vez es más abultado, esto nos proporciona una gran cantidad de divisas. Solo con estas podemos compensar todo el resto de los saldos negativos del año 2014 incluso aunque se doblaran.

SALDO MÉXICO	2.540.367
SUMA SALDOS NEGATIVOS	- 1.267.444

Venezuela en general y hasta 2011 aumentó el desequilibrio de forma positiva hasta elevadas cotas teniendo en cuenta el tamaño de su economía. La caída de los precios del petróleo (principal exportación del país a través de la cual obtenía divisas para la importación) y los numerosos problemas internos han lastrado al país que ha reducido sus intercambios con el exterior. La balanza con este país se está reequilibrando.

Dos casos interesantes con un comportamiento similar son tanto Brasil como Argentina, teníamos un gran déficit con estos dos países hasta alrededor del año 2012 donde hemos conseguido reequilibrar nuestra balanza con ellos, siendo en 2014 positiva con Brasil.

El problema de comentar cantidades absolutas es que aunque sabemos la cantidad total, en Euros, de superávit o déficit no conocemos si estos son elevados respecto al total del comercio que realizamos con estos países. Es decir, una balanza entre dos países que a primera vista pudiera parecer por sus cantidades absolutas estar en equilibrio podría en realidad estar realmente desequilibrada; esto es debido a que el comercio con ese país no sea demasiado elevado y la cantidad desequilibrada (exceso de exportación o importación) respecto de su total sea importante.

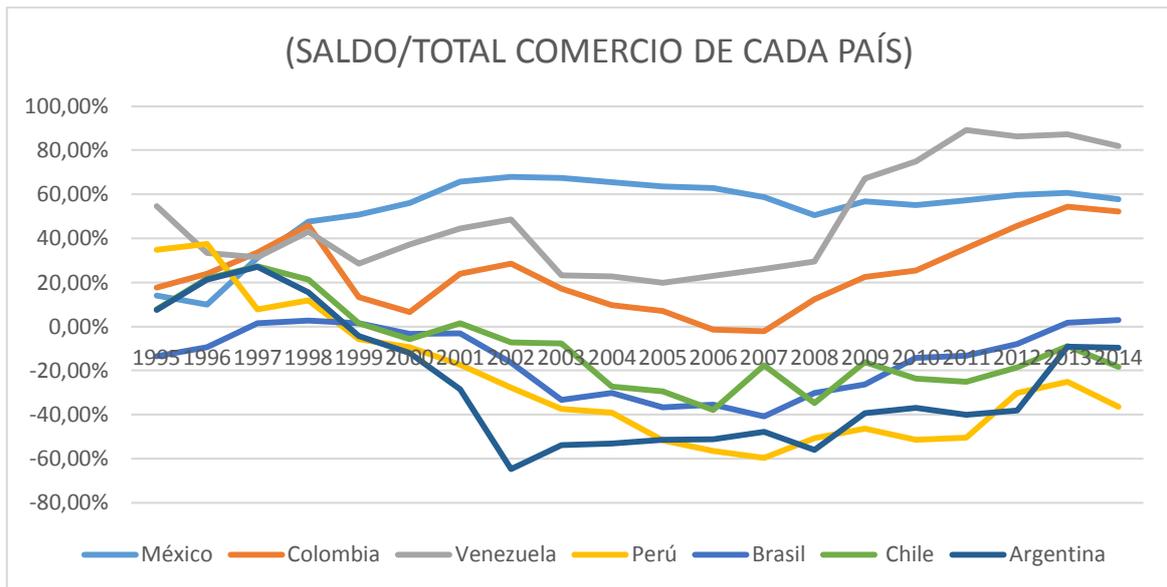


Gráfico 2.5.

Esta gráfica es realmente interesante puesto que podemos observar de forma relativa la posición de España con cada uno de los países estudiados. La mayor parte de ellos siguen una tendencia muy similar a la del gráfico anterior, es decir que ni exportaciones ni importaciones despuntan de manera excesiva sobre el total del comercio pero hay dos casos que llaman realmente la atención. Estos dos casos son un claro ejemplo de que respecto al total que comerciamos con ellos las exportaciones son muy importantes.

Venezuela, sobre el total que comercia con nosotros tiene un desequilibrio del 81.91%, es decir importamos poco de este país en relación al agregado de exportaciones e importaciones. Aunque pudiera parecer por el anterior gráfico que el saldo se ha reequilibrado la realidad es que se ha mantenido (en términos relativos). Es decir aunque el monto total en Euros de desequilibrio se ha reducido de forma relativa sigue siendo igual de elevado; esto es debido a que aunque las exportaciones hayan caído, las importaciones lo han hecho también y proporcionalmente con la misma fuerza. Esto concuerda con lo visto anteriormente, la enorme reducción del comercio con Venezuela desde 2012.

Colombia, era patente que nuestra relación comercial con este país generaba superávit pero no parecía excesivo. Nos encontramos un desequilibrio de más del 50% que había venido aumentando hasta 2013 cuando se ha estabilizado. Gracias a los datos que poseemos sobre el total comercial podemos saber que el aumento del comercio entre nuestros países se ha basado en un gran aumento de las exportaciones españolas que han desequilibrado a nuestro favor la balanza con Colombia.

Nos encontramos con que nuestros mayores socios comerciales son México y Brasil seguidos de Chile y Argentina. Tenemos un saldo absoluto generalmente equilibrado con todos ellos excepto con México que nos genera una gran entrada de divisas. Si analizamos la situación del saldo de forma relativa nos encontramos sin embargo que aquellos países con los que tenemos una balanza comercial con mayor desequilibrio (aparte de México) son Venezuela y Colombia; en ambos casos este es positivo para España.

3. EXPORTACIONES A LATINO AMÉRICA

Procedemos a analizar la evolución de las exportaciones de España a la región. Desde el inicio de nuestro proyecto nos interesó conocer el desarrollo de estas para comprender como había evolucionado la situación competitiva de nuestro país con la región a lo largo del tiempo y más concretamente en los últimos años en comparación con la situación previa a la crisis. La situación exportadora no se podría explicar con criterio sin todo lo visto anteriormente. Seguimos por tanto nuestro análisis de la situación del comercio entre estas dos regiones, centrado principalmente en el aspecto exportador puesto que nos interesa medir nuestras capacidades en la región.

Procedemos por tanto a analizar las exportaciones a Latinoamérica:

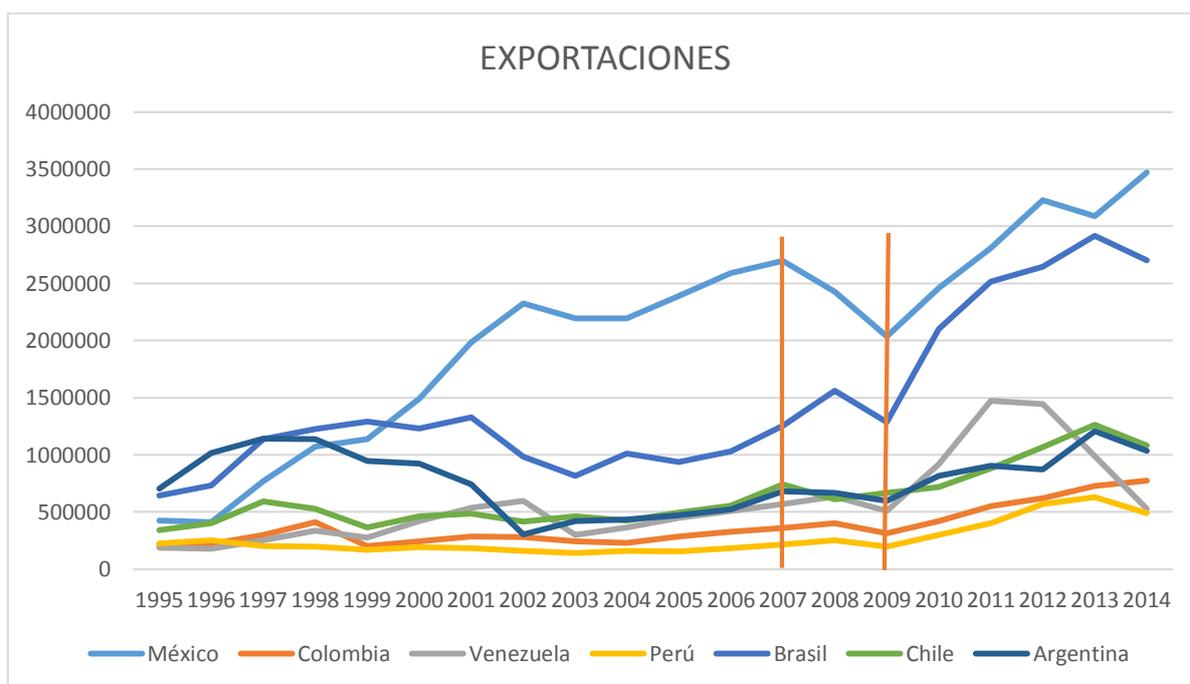


Gráfico 3.

Lo primero a remarcar tras analizar esta gráfica es que en todos los países estudiados se han incrementado las exportaciones españolas desde el año 1995. Es cierto que las diferencias entre estos son importantes y la brecha (en términos absolutos) ha ido aumentando entre los aquellos que más importan de nosotros y los que menos.

Acorde con lo podíamos apreciar en el comercio total son de nuevo México y Brasil nuestros mayores mercados, además han experimentado ambos un espectacular crecimiento interanual, del 12% y del 8% respectivamente. Convirtiéndose en nuestros más importantes y preciados socios de la región.

Nos encontramos con un segundo grupo al cuál exportamos también una cantidad importante de bienes, aunque los países que incluye este segundo grupo han sufrido una evolución muy diferente. En primer lugar aparece Argentina, el enfermo del grupo; Argentina era nuestro primer mercado hace 20 años y hoy en día ocupa el 4 puesto debido a una tasa de crecimiento muy inferior al resto (2%). La evolución de este país

respecto de nuestras exportaciones ha sido paradójico respecto del resto. Mientras los demás países aumentaban sus compras a nosotros Argentina las disminuía; se invierte esta tendencia desde el año 2002 y parece que este país vuelve a ganar peso aunque siendo bajo respecto del peso del PIB argentino en Latino América. En este grupo también encontramos a Chile, un caso muy diferente del argentino, con un crecimiento estable de alrededor del 6% la economía chilena se coloca como nuestro tercer mercado en Latinoamérica con un PIB menor que la mitad del argentino.

En un tercer grupo se encuentran Venezuela, Colombia y Perú, antiguos países de la Gran Colombia pero con grandes diferencias tanto políticas como económicas entre ellos. Venezuela es un caso diferente a todos los demás, el que parecía un caso de enorme éxito para nuestras exportaciones hasta el año 2011 ha reducido sus compras en 2014 hasta niveles del año 2005, cierto es que el incremento exportador había sido espectacular pero asimismo ha sido su decrecimiento. Colombia viene experimentando uno de los mayores crecimientos del total de países desde una cuota mínima de exportaciones está ganando terreno y convirtiéndose en un importante mercado para nuestras empresas. Un incremento estable y continuado de las exportaciones es una buena señal para esperar más aumentos en el futuro. Por su parte Perú posee un crecimiento estable y sostenido, aunque es bajo respecto del resto de la muestra, puesto que el crecimiento anual del total del comercio de España con la región es de 6.23%, más de dos puntos por encima del crecimiento de las exportaciones al país andino.

3.1. CUOTAS EXPORTADORAS POR PAÍS

Para comprender de manera más gráfica la anterior gráfica sobre la serie histórica de exportaciones podemos analizar la cuota de los diferentes países en los puntos más importantes de esta.

100% es el total de nuestras exportaciones sin incluir en la base a 'Otros' países.

En el año 2007, justo antes de la crisis esta era la situación:

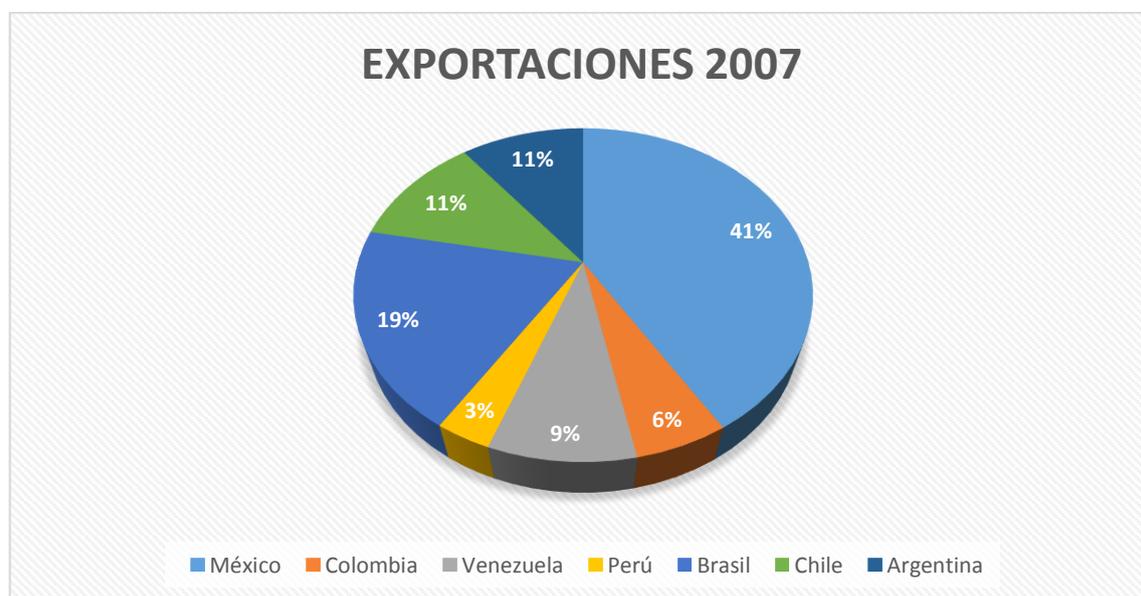


Gráfico 3.1.1.

México con un 40% es nuestro primer mercado con diferencia. Le seguía Brasil con un 19%, estos dos países juntos suman ya un 60% de nuestras ventas. Argentina y Chile con el 11%, Venezuela con un 9%, Colombia con el 6% y por último Perú con un 3%.

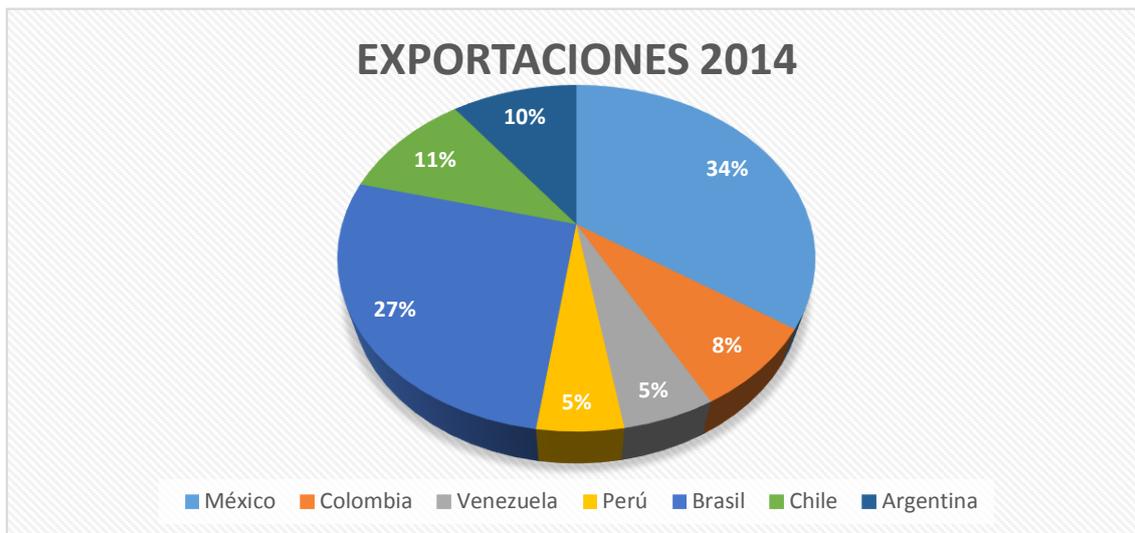


Gráfico 3.1.2.

Observamos nuestro mercado de exportaciones en el año 2014.

Nos encontramos que con un tercio del total de nuestras exportaciones México sigue siendo nuestro mejor cliente con una diferencia de 7 puntos respecto del siguiente, Brasil. Esta diferencia se ha reducido en 13 puntos en apenas 5 años lo cual concuerda con el empuje en el crecimiento de las exportaciones a Brasil estos últimos años y la desaceleración Mexicana. Estos dos países juntos siguen sumando alrededor del 60% del total de nuestras ventas.

A continuación aparece Chile con un 11% y Argentina con un 10% manteniéndose tal y como estaban en el año 2007.

Por último aparecen Colombia, Venezuela y Perú con un 8%, 5% y 5% respectivamente.

Tanto Colombia como Perú aumentan su peso en 2 puntos lo cual concuerda teniendo en cuenta su impresionante crecimiento en los últimos años y pasan a tener un peso bastante más relevante del previo a la crisis. Venezuela sin embargo pierde 4 puntos de cuota debido a su bajo, casi nulo crecimiento.

En definitiva, tras estos 7 años del inicio de la crisis nos encontramos con que los dos principales clientes siguen manteniendo una cuota del 60% pero la composición en esta varía puesto que México pierde 7 puntos en favor de Brasil.

Argentina y Chile que crecen alrededor de la media mantienen su cuota similar a la del inicio de la crisis.

Colombia y Perú aumentan 2 puntos respectivamente gracias a su elevado crecimiento, estos suman los 4 puntos que pierde Venezuela debido a su nulo crecimiento en este periodo.

3.2. CRECIMIENTO EN EL PERIODO 1995-2014

	CRECIMIENTO EN LOS PERIODOS			
	1995-2006	2007-2008	2009-2014	1995-2014
Total seleccionado	7,21%	-7,94%	12,67%	6,90%
México	16,67%	-13,12%	11,25%	11,70%
Colombia	4,37%	-6,71%	19,80%	6,96%
Venezuela	9,73%	-5,15%	0,60%	5,62%
Perú	-0,30%	-4,88%	20,21%	4,22%
Brasil	5,74%	1,32%	15,97%	7,85%
Chile	6,73%	-5,17%	10,06%	6,26%
Argentina	-0,30%	-6,43%	11,59%	2,02%

TABLA 3.2.

Observamos 3 periodos claramente diferenciados en la tabla. Reafirmamos las grandes diferencias de crecimiento que apreciábamos en la gráfica 3 gracias a la tabla de crecimientos medios. De estos periodos son dos los que nos interesan, el periodo de 1995 a 2007 y el que comprende de 2009 a 2014. Los años de caída comercial no los tenemos en cuenta puesto lo que nos interesa conocer es como estos han afectado al potencial exportador español. Es previo y a partir de estos cuando encontramos las dos grandes tendencias de la serie reflejadas. Comentaremos por tanto dos periodos:

1. En el periodo de 1995 hasta 2007 nuestras exportaciones crecían a un ritmo constante y elevado (7.21% media anual) impulsadas sobre todo por México que ya en 1999 supera a los líderes y continúa aumentando su ventaja gracias a su espectacular crecimiento. En el global es el país que más rápido crece superando en 4 puntos al segundo. En el primer periodo esta diferencia es incluso superior, siendo de casi 7 puntos.

Brasil también crece a un ritmo aceptable comparado con la media (Brasil medio: 6% frente a: Media total: 7.21%) pero debido a su mayor peso de partida en 1995 se mantiene como nuestro segundo mercado aunque crezca a menor velocidad que otros países de la región.

Venezuela aumenta a una velocidad vertiginosa sus compras, casi a un 10% de media anual del periodo. Se convierte tras México en el segundo país que más rápido crece pasando de la menor cuota en el año 1995 a un país de un peso similar al argentino (tercera cuota) en el año 2007.

Argentina junto con Perú son las excepciones del grupo, decreciendo durante la serie de años referida y siendo un lastre al incremento comercial del resto de países. Es destacable en ambos casos que el decrecimiento se produce mayormente al inicio de la serie y desde alrededor del año 2002 se atisba una recuperación que provocará que en el año 2007 vuelvan en la práctica a la situación de partida.

Colombia y Chile tienen buenos crecimientos de 2 puntos básicos por debajo y encima sobre la media respectivamente. Colombia parte de una situación peor de cuota que Chile pero ya se adivina una tendencia de crecimiento constante en el primero. Chile tiene un fuerte crecimiento y se prevé que de

mantener su tendencia el peso de este país será importante en el total de comercio.

2. Cuando comienza la crisis en el año 2007 se produce una gran caída (-8%) de las exportaciones a todos los países menos a Brasil. A partir del año 2009 surge sin embargo una nueva fuerza positiva que impulsa a nuestras exportaciones de forma nunca antes vista en los últimos 20 años. Es razonable pensar que se ha dado un cambio en la tendencia que veníamos siguiendo en el periodo primero.

Colombia, Brasil y Perú crecen a un ritmo anual de alrededor del 20% (un poco inferior el de Brasil), un crecimiento así es realmente impresionante teniendo en cuenta que estaban creciendo alrededor del 5% antes de la crisis. Sí es cierto que el caso de Brasil ya predecía una aceleración en el crecimiento mas no apuntaba tanta fuerza como la obtenida desde 2008. Los casos de Colombia y Perú sin embargo son impresionantes, de un crecimiento medio y otro nulo respectivamente pasan a ser los países que más rápido crecen de la serie. No se adivina en la gráfica ningún tipo de tendencia especialmente positiva antes del inicio de la crisis y es por ello impresionante como tras el año 2009 el crecimiento haya aumentado de esta manera.

Chile, Argentina y México parten de situaciones diferentes pero crecen a tasas similares desde el inicio de la crisis.

México es uno de los dos únicos países que reducen su crecimiento tras la crisis comercial aunque este crecimiento es muy superior al de los años previos cercanos a la crisis cuando se intuía una desaceleración mayor. Por ello la crisis ha ayudado a reimpulsar el crecimiento exportador al país. Chile sigue en la senda del crecimiento iniciado años atrás. Este crecimiento se ha acelerado durante la crisis y se ha convertido ya en el tercer país por importancia de nuestras exportaciones.

Argentina es un caso particular, tras algo más de una década nuestras exportaciones al país habían permanecido planas. Es cierto que en los años previos y cercanos a la crisis están habían estado aumentado pero a un ritmo muy bajo y sin siquiera recuperar los niveles de 1995. Es a partir de 2009 cuando sufren un empujón y recuperan terreno perdido a lo largo de toda la serie. De todos modos tras los 20 años el aumento global permanece en el 2% anual siendo el miembro que menos crece del grupo.

Venezuela es sigue un patrón muy específico, mientras desde 1995 crecía a niveles impresionantes tras la crisis experimenta un espectacular primer aumento para volver a caer de manera estrepitosa hasta quedarse a niveles similares de cómo empezó el año 2007. En el caso de Venezuela influyen factores diversos internos como por ejemplo la bajada de precios del petróleo del cual obtenían sus divisas para importar lastrando esto su capacidad.

Observamos que en prácticamente todos los países el crecimiento de las exportaciones ha aumentado en el segundo periodo, es crucial preguntarse qué hay detrás de esto. El objetivo de este proyecto fue identificar la situación de las

exportaciones a la región antes de la crisis comercial de los años 2008 y 2009 y después. Analizar las diferencias entre los periodos para conocer si estas existían realmente y analizar las causas de estas si la respuestas era positiva. En general las causas de un aumento exportador pueden darse por tres vías a través del razonamiento de destino y otras tres a través del de por productos. A través de países puede ser por:

1. Incremento de las ventas a los países que son nuestros compradores habituales
2. Incremento del número de clientes, aumentamos las ventas a otros países diferentes de nuestros grandes compradores
3. Una combinación de ambas.

A través de productos nos encontramos con los siguientes motivos:

1. Incremento de nuestros productos más vendidos.
2. Aumento de nuestras ventas a través de vender mayores cantidades de los productos que tienen una menor cuota.
3. Combinación de las dos primeras.

En adelante trataremos de identificar quién y qué hay detrás del crecimiento de las exportaciones del primer y segundo periodo para poder comparar posteriormente. A través del análisis de los datos siguientes trataremos por tanto de llegar a la conclusión de este proyecto y exponerlas de manera clara.

Buscamos conocer que se esconde detrás del incremento del crecimiento comercial del periodo 2009-2014 puesto que este es superior a cualquiera que pudiera haber en la serie histórica de los últimos 20 años.

3.3. ANÁLISIS CONJUNTO DE CUOTA Y CRECIMIENTO EXPORTACIONES POR PAÍSES

El análisis de la cuota y el crecimiento nos permite conocer de forma separada los mejores países de cada una de estas variables y establecer conclusiones individuales a través de sus resultados. Este análisis es mejorable a través del estudio conjunto de las dos variables lo largo del tiempo. Estableciendo una combinación de ambos en solo una gráfica podremos apreciar con más claridad cuáles son los países que mejor han evolucionado y como lo han hecho en los últimos años.

En primer lugar tomaremos los datos desde 1995-2007 puesto que es el año desde el cual podemos observar un cambio claro en la tendencia, con espectaculares decrecimientos en el comercio de exportaciones. Queremos comprobar qué países en el pasado se han comportado de manera más dinámica combinándolo con su peso sobre el total de las ventas para poder comparar con el comportamiento de estos en el segundo periodo.

Presento a continuación una combinación de elaboración propia para tratar de identificar mejor la situación de cada uno de los países y poder comparar de forma global respecto del conjunto.

En el eje horizontal aparece reflejada la cuota de mercado media del periodo al que está referida la gráfica, en el eje vertical el crecimiento medio anual. Cada punto se refiere a un país, a mayor cuota mayor tamaño tendrá este punto. Junto a estos puntos aparece el nombre del país y el crecimiento medio anual.

3.3.1. Análisis de cuota y del crecimiento medio 95-07

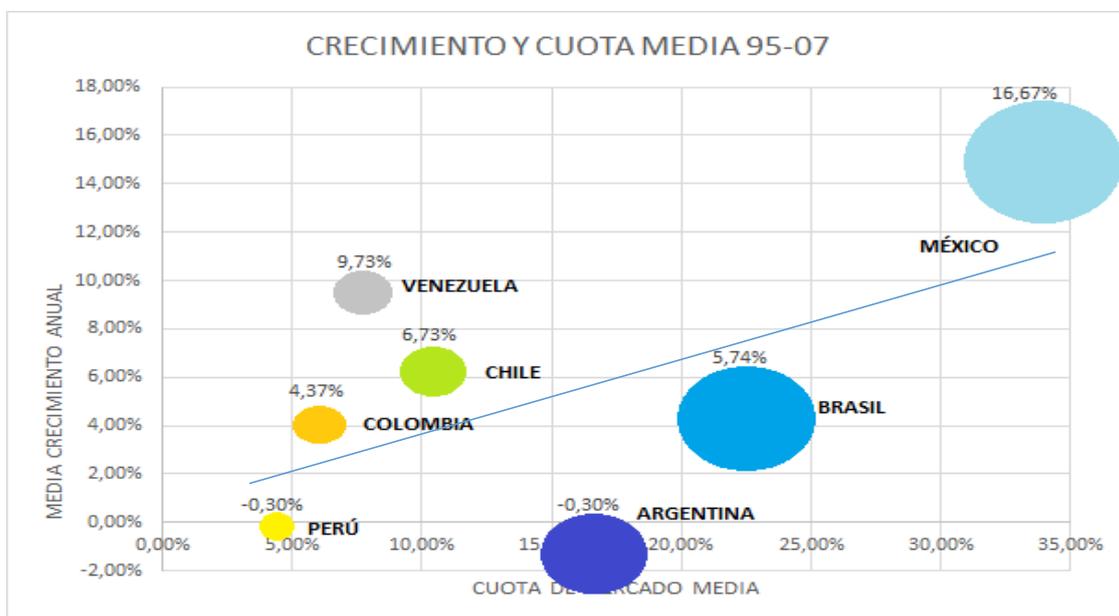


Gráfico 3.3.1

1995-2007		MEXICO	COLOMBIA	VENEZUELA	PERÚ	BRASIL	CHILE	ARGENTINA	TOTAL
PAÍS	CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO	5,53%	0,26%	0,76%	-0,01%	1,27%	0,69%	-0,05%	8,45%

Durante el periodo que comprende de 1995 a 2007 han existido grandes diferencias entre los países de Latino América. Algunos decrecen durante esta etapa y otros aumentan de forma espectacular hasta acumular enormes cuotas de mercado.

Analizando la posición de los países en la gráfica obtenemos:

1. México es un país con una elevada cuota y crecimiento, es el que más rápido crece y el que mayor cuota acumulada tiene, en el año 2007 es con diferencia nuestro mejor cliente tanto en cantidad como en crecimiento. Sobre el crecimiento total aporta más de la mitad (5,5 puntos sobre 8.5). El hecho de que un solo país aporte más de la mitad del crecimiento total a la región es realmente impresionante.
2. Brasil es el segundo país con mayor cuota y tiene un crecimiento razonable y estable que le mantiene como el segundo país más relevante para nuestras exportaciones. Su peso sobre el crecimiento es el segundo mayor (1.27 puntos), a alrededor de medio punto de diferencia sobre el siguiente.
3. Argentina es el tercer país con una mayor cuota pero su crecimiento es nulo y por ello su relevancia en el comercio ha disminuido mucho al final del

periodo. Su contribución al crecimiento de las exportaciones es nulo aunque debido a su cuota se mantiene relevante para las exportaciones expresadas en términos absolutos.

4. Venezuela, Colombia y Chile son países de similar tamaño que con sus respectivas diferencias tienen una relevancia media este periodo. Colombia es menos importante que los dos anteriores puesto que posee menos cuota y crecimiento y por tanto aporta menos al crecimiento pero asimismo se atisba potencialidad en el país.
5. Perú es el país con menor cuota y esta no crece, por ello en este periodo no es relevante para el crecimiento de las exportaciones. Es en 2007 nuestro menor mercado entre los países analizados.

3.3.2. Análisis de cuota y crecimiento medio 09-14

Analicemos ahora como queda la situación tras la crisis comercial de 2008 y el periodo expansivo de 2009-2014. A través de este análisis podremos comprender mejor cuales son los países que más aportan a este crecimiento y por tanto están detrás del gran aumento comercial de los últimos años.

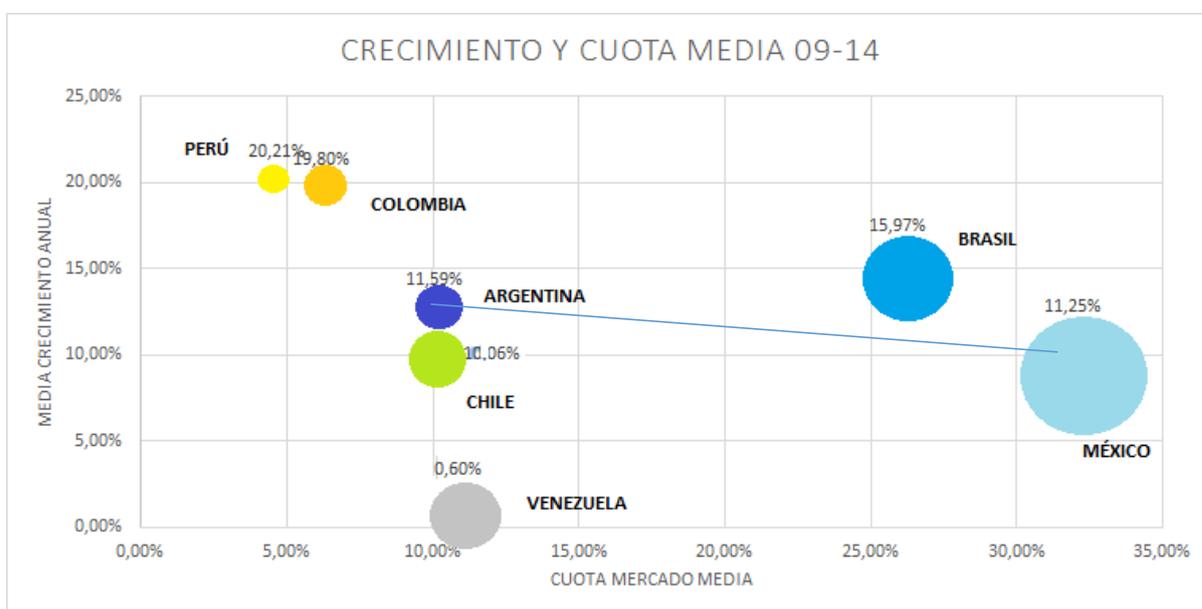


Gráfico 3.3.2.

2009-2014								
PAIS	MEXICO	COLOMBIA	VENEZUELA	PERÚ	BRASIL	CHILE	ARGENTINA	TOTAL
CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO	3,59%	1,23%	0,06%	0,93%	4,14%	1,06%	1,17%	12,18%

Nos encontramos con cuatro grupos de países en este segundo periodo:

1. Brasil y México ocupan el primer grupo, se trata de enormes mercados, los mayores países de su región. Su evolución ha sido `similar` desde 2009, partiendo de una elevada cuota comercial en este año han seguido creciendo a elevadas tasas. Podemos intuir convergencia entre México y Brasil puesto

que este último país está aumentando sus compras más rápidamente que el primero desde el inicio de la crisis y está ganando terreno a una gran velocidad. Brasil tiene un crecimiento superior al de México aunque sigue teniendo una menor cuota, es complicado predecir qué pasará en el futuro pero tal vez Brasil se convierta en el medio-largo plazo en nuestro principal mercado en la región si conseguimos mantener estas tasas de crecimiento. Brasil aporta al crecimiento más de cuatro puntos, casi cuatro veces lo que aportó en el periodo anterior lo cual es realmente impresionante y supera incluso a México, que aporta 3.59 puntos.

2. En el grupo 2 nos encontramos con Argentina y Chile; anteriormente hemos comentado que hace 20 años partían de situaciones muy dispares pero en los últimos 6 parecen seguir un comportamiento similar con cuotas de mercado parecidas y crecimiento también similar. Razonamos por tanto que aunque partan de situaciones diferentes y sean países dispares (por población, tipo de economía...) tienen y han tenido los últimos años una relevancia muy similar para nuestro sector exportador. Mientras que para nuestro crecimiento Chile en el periodo anterior ya fue relevante Argentina no tuvo ningún peso. El hecho de que este segundo país comience a aportar por sí solo ya aporta un 1.17% del crecimiento total de las exportaciones ligeramente por delante de Chile, que parte aumenta en 0.35 puntos su participación.
3. Países con una baja cuota de mercado y un muy elevado crecimiento de las compras a nuestro país. Estos mercados son Perú y Colombia, dos de las economías más liberalizadas de Latino América. Podemos observar que aunque su cuota de mercado sea aún baja, alrededor del 5%, si continúa creciendo a este ritmo podrían alcanzar en cuota, en no demasiado tiempo a los países del grupo 2, Argentina y Chile. Su aportación al crecimiento de las exportaciones es por tanto similar, alrededor del 1% cada uno de ellos. Este es muy superior al del periodo pasado donde no alcanzaban el 0.25% conjuntamente.
4. Venezuela es un caso excepcional, comentamos con anterioridad que el comercio con este país parece haber sufrido grandes picos y caídas, es decir la evolución comercial no es estable y es necesario una elevada muestra de años para tener una idea clara de cómo han evolucionado nuestras relaciones con ellos. En los últimos 6 años han sufrido grandes oscilaciones nuestras relaciones comerciales llevándonos el día de hoy a tener prácticamente las mismas ventas en la región que hace 6 años. Por ello su aportación al crecimiento es nula y perdemos el empuje al crecimiento que este país aportó en el periodo anterior (casi 0.8 puntos).

3.3.3. *Líneas de tendencia*

La línea azul que aparece en la gráfica es la línea de tendencia. La tendencia general de los dos periodos difiere bastante. Mientras en el primero se observa que es creciente (pendiente positiva) en el segundo se ha modificado es decreciente (pendiente negativa). Esto implica que mientras en el primer periodo existió una tendencia general a la divergencia entre países, es decir a la separación progresiva y diferenciación entre estos

en el segundo nos encontramos con tendencia a la convergencia, a la confluencia entre las distintas naciones.

3.3.4. Participación de los países destino en el crecimiento

Hasta ahora hemos comentado sobre cómo ha evolucionado el peso de los diferentes países sobre el total en cantidades absolutas, para comprender la evolución de la importancia de los distintos países en el periodo utilizo el siguiente instrumento. Primero calculo el porcentaje de crecimiento que aporta cada país al crecimiento total de las exportaciones españolas al área, tanto antes de la crisis como en el periodo posterior. A través de la comparación entre ambos podremos saber si el país en cuestión ha ganado peso relativo en el crecimiento exportador después de la crisis.

PAIS	% PARTICIPACIÓN 95-07	% PARTICIPACIÓN 09-14	DIFERENCIA
MEXICO	65,44%	29,48%	-35,96%
COLOMBIA	3,06%	10,07%	7,00%
VENEZUELA	8,99%	0,53%	-8,46%
PERÚ	-0,15%	7,66%	7,81%
BRASIL	15,08%	34,00%	18,92%
CHILE	8,15%	8,68%	1%
ARGENTINA	-0,57%	9,59%	10,16%

TABLA 3.3.4.

En el primer periodo México aportaba el 65% del crecimiento en las exportaciones españolas; en el segundo periodo observamos que pierde mucho peso sobre el total del crecimiento pasando a representar solo el 29.5%, esta sigue siendo una importante cantidad pero lejos de la del primer periodo.

En cambio Brasil es el país que más más aumenta su contribución en este nuevo periodo, es decir, el que más alimenta el crecimiento después de la crisis. Explica un 34% del crecimiento total de las exportaciones de los últimos años, 4 puntos más que México y aumenta su importancia en 19 puntos respecto al periodo previo a la crisis.

Colombia aumenta en 7 puntos porcentuales su contribución al crecimiento exportador, mientras en el primer periodo explicaba alrededor del 3% tras la crisis aumenta su presencia en el crecimiento pasando a representar el 10%.

Venezuela pierde todo su dinamismo, mientras en el primer periodo aportaba cerca del 10% del crecimiento comercial en este no llega al 1%. Pierde el país 8.5 puntos de importancia sobre el crecimiento.

En sentido opuesto Perú pasa de no aportar nada al crecimiento del primer periodo a explicar un 7.6% tras la crisis, esto es un aumento de más de 7.5 puntos, similar a Colombia. Vamos observando que los pequeños países aumentan su importancia en el nuevo periodo.

Chile mantiene estable su participación en el nuevo periodo pues solo explica un punto más de crecimiento que en el anterior periodo, es decir el crecimiento de las exportaciones españolas a Chile se sitúa cercano a la media de la región en conjunto.

Argentina es el segundo país que más incrementa su aportación al crecimiento de las ventas españolas en este segundo periodo, pasando de no explicar nada del crecimiento del periodo primero a contribuir con alrededor del 10% en la etapa tras la crisis, una gran mejoría.

3.3.5. Síntesis

México sigue siendo el país más importante para nuestro comercio en términos absolutos pero pierde peso respecto a Brasil que aumenta mucho su relevancia en los últimos 5 años hasta recortar más de 10 puntos a México y convertirse en la potencia emergente de la región. México deja de aportar más del 60% del crecimiento de las exportaciones españolas para pasar a ser segundo en relevancia en esta variable. Brasil es en este caso la punta de lanza del crecimiento y explica un tercio del total. Entre estos dos países aportan casi tanto dinamismo como el conjunto de todos los países del área en el periodo anterior a la crisis (7.7%-8.5%) lo cual es realmente impresionante.

Argentina invierte en los últimos años la tendencia decreciente y consigue aumentar sus compras a España a ritmos elevados, recuperando importancia en el crecimiento respecto de las exportaciones, relevancia que había perdido completamente en el anterior periodo. No obstante Argentina posee el tercer mayor PIB de los países mencionados y comercia con nosotros en cuantía similar a Chile cuyo PIB es la mitad del argentino, por ello creemos que aún queda mucho margen para el crecimiento exportador a Argentina.

Colombia y Perú pasan de tener crecimientos relativamente estables y bajos o nulos respectivamente a crecer de manera espectacular y convertirse en las puntas de lanza en este periodo. Si la tendencia se mantiene similar se augura un futuro brillante para nuestro comercio con estos países pues pasan de aportar conjuntamente 0.3 puntos de crecimiento a alrededor de 2 puntos. Un aumento impresionante tanto en términos absolutos como relativos.

Chile aumenta su crecimiento, ya era bastante importante en el anterior periodo y se convierte en nuestro tercer mercado, arrebatándole el puesto a Argentina. El país ha pasado de tener una posición comercial relativamente baja en 1995 a convertirse en uno de nuestros mejores socios en 2014.

Venezuela es la excepción puesto que venía de crecimientos muy elevados, superiores a la mayoría del resto de países en el periodo 95-07 y pasa a no crecer y perder importancia puesto que las ventas a este país se estancan desde el inicio de la crisis. Los factores internos en este país han afectado mucho a nuestro comercio con ellos, como ya comentamos con anterioridad.

En definitiva la mayor velocidad de crecimiento de los pequeños países respecto de los grandes fragmenta el comercio en el segundo periodo, los grandes compradores pierden peso en favor de los más pequeños que comienzan a converger con estos. Esto concuerda con el análisis de las líneas de tendencia. Brasil se convierte en el país más importante superando a México pero no llega a tener el peso que tuvo México en el crecimiento exportador anterior a la crisis. Es decir, mientras en el primer periodo México y Brasil conjuntamente explicaban el 80% del crecimiento, en el segundo no llega al 65%, menos de lo que representó México por sí solo en el primer periodo.

3.4. ANÁLISIS DE LAS EXPORTACIONES POR PRODUCTO

Hasta ahora conocemos cuanto vendemos, a quién se lo vendemos y cómo han evolucionado estas ventas tanto en el largo como en el medio-largo plazo. Hemos agrupado los países de acuerdo a cómo ha sido nuestra evolución comercial en el tiempo con ellos. Entonces nos queda preguntarnos; ¿Qué exportamos a Latino América? En adelante procederemos a desglosar nuestras exportaciones por productos a todos los países de la región, es decir, incluimos otros.

Procedemos a comparar la estructura exportadora entre España y Latino América con la estructura de España respecto del resto del mundo.

3.4.1. Comparativa cuotas exportación España-Mundo, España-Latino América

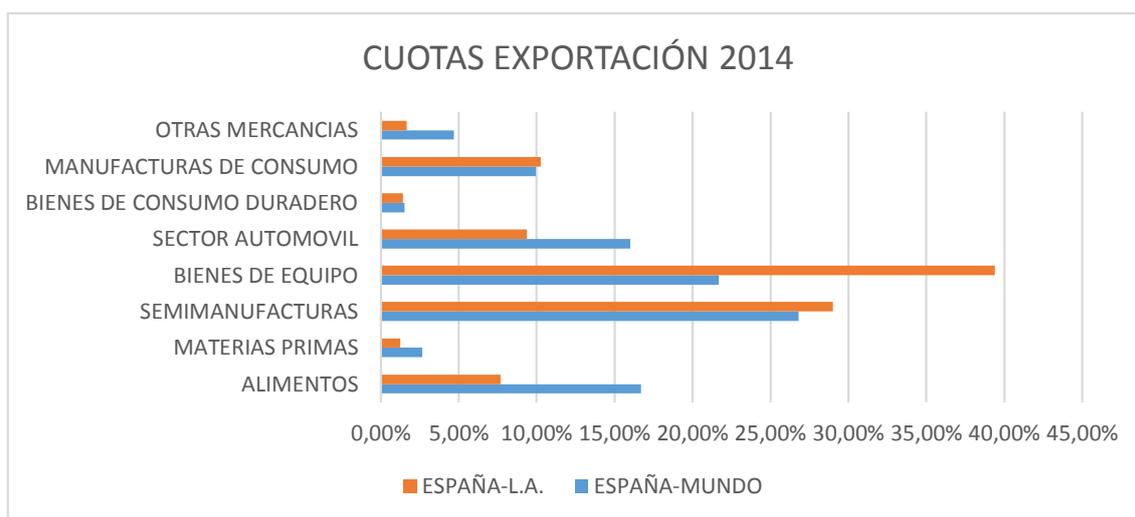


Gráfico 3.4.1.

Existen diferencias entre el peso de los distintos sectores al exportar a Latino América o al resto del mundo:

-La estructura comercial difiere bastante de la del global de España en ciertos sectores, el capítulo otras mercancías tiene una participación de más del doble en las exportaciones totales españolas que en las destinadas a Latino América. Por su parte bienes de equipo, alimentos y materias primas tienen también un peso de alrededor del doble en las exportaciones totales que para el comercio con Latino América.

-En bienes de equipo el peso americano es mucho mayor que para el resto del mundo, casi doblando la participación para la primera. La participación en bienes de equipo es realmente importante para nuestro comercio puesto que cubre el 40% de la cuota comercial de exportaciones.

-Manufacturas de consumo, bienes de consumo duraderos y semimanufacturas tienen un peso muy similar para las dos regiones de ventas con diferencias de pocos puntos en los tres casos.

-Analizando la gráfica anterior concluimos por tanto que en las exportaciones de España al resto del mundo tienen un gran peso los alimentos y el sector del automóvil pero este es mucho menor para Latinoamérica

-Los alimentos por ser un producto perecedero se ven muy influidos por la gran distancia a recorrer y por el hecho de que la región en cuestión tenga de por sí una gran dotación alimentaria. El caso para las materias primas es similar, el continente americano posee una enorme dotación de materia prima.

-El sector del automóvil tiene elevados costes de transporte puesto que son frágiles y ocupan mucho espacio incrementando el precio de venta por encima de los coches americanos que se producen en la propia región y por la competencia de Japón que está relativamente cerca de Sudamérica. La logística representa un 10% de los costes totales de producción¹⁵, este es un importante porcentaje que se incrementa cuanto más lejos se encuentre nuestro destino.

-Los bienes de equipo son el producto estrella de España en la región, maquinaria, soldaduras, motores, en definitiva productos muy necesarios en el crecimiento económico y el desarrollo de una industria propia para una región en pleno desarrollo como son estos países. Nuestra cuota de mercado en bienes de equipo es por ello mucho mayor que frente al resto del mundo.

3.4.2. Crecimiento exportaciones por capítulo arancelario¹⁶

Como segundo paso analizaremos el crecimiento de nuestras exportaciones por tipo de producto y las compararemos con la evolución de estas con el total de exportaciones españolas con el mundo.

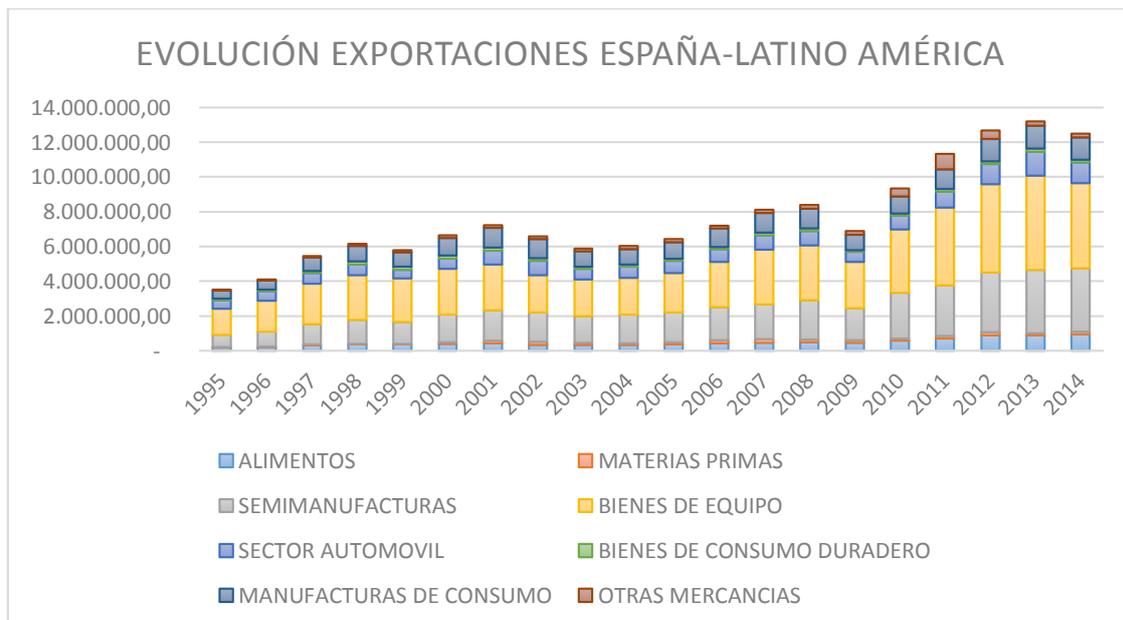


Gráfico 3.4.2.

¹⁵ ANFAC, informe sobre costes logísticos en el sector del automóvil

¹⁶ Desglose de los capítulos según TARIC, aparece explicado en anexo I, DATOS: DATACOMEX, ANEXO III

En primer lugar observamos que ya desde el año 1995 nuestras exportaciones más importantes son los bienes de equipo y las semimanufacturas. Existen altibajos en sus respectivas cuotas pero a lo largo de la serie histórica se mantienen como nuestros capítulos más importantes. Esta gráfica refleja las exportaciones totales y por ello su evolución es idéntica a la del conjunto de los países.

Los crecimientos superiores de unas mercancías respecto de otras han ido moldeando nuestras exportaciones modificando el peso de los productos.

LATINO AMÉRICA		MUNDO
CRECIMIENTO ANUAL	SECTORES ECONÓMICOS	CRECIMIENTO ANUAL
8,70%	ALIMENTOS	6,84%
11,75%	MATERIAS PRIMAS	7,71%
8,98%	SEMIMANUFACTURAS	7,39%
6,45%	BIENES DE EQUIPO	6,71%
4,70%	SECTOR AUTOMOVIL	4,29%
3,76%	BIENES DE CONSUMO DURADERO	1,90%
5,57%	MANUFACTURAS DE CONSUMO	5,95%
6,58%	OTRAS MERCANCIAS	12,15%
6,90%	Total seleccionado	6,40%

TABLA 3.4.2

Lo primero a tener en cuenta es que todos los sectores han crecido tanto mundialmente como para Latino América. Este crecimiento ha sido superior en Latino América para todos los sectores excepto para manufacturas de consumo y otras mercancías.

-Los mayores crecimientos se dan en los capítulos de alimentos, materias primas y semimanufacturas, por encima del 8% anual en todos los casos. Estos incrementos son realmente elevados superando en varios puntos a la media del global en varios casos. No suelen ser estos sectores los que generan un valor añadido superior puesto que no es habitual someterlos a procesos adicionales. De todos modos a través de estos sectores podemos generar rentas para reinversión en sectores con mayor carga tecnológica o mejorar la productividad y añadir valor en aquellos sectores que generan uno inferior.

-Los sectores que peor se comportan en el caso de Latino América son los bienes de consumo duradero y el sector automovilístico. Para las exportaciones españolas con el resto del mundo se da el mismo patrón. Estos dos sectores tienen una gran carga tecnológica y suelen generar un valor añadido superior, por tanto no es positivo que su crecimiento sea proporcionalmente más reducido. En cualquier caso con Latino América la situación es mejor puesto que el crecimiento exportador es superior.

- Los capítulos de bienes de equipo y manufacturas de consumo tienen unos crecimientos medios, muy similares para ambos destinos. Estos sectores tienen una carga tecnológica media-alta. El capítulo de bienes de equipo es crucial para las exportaciones españolas. Este tiene unos incrementos ligeramente superiores para el destino 'Mundo' que para Latino América y gana peso sobre su total particular mientras que para la otra región de estudio pierden peso a lo largo de la serie.

3.4.3. Evolución de la cuota con Latino América

En el año 1995 nos encontramos con que los bienes de equipo tenían un enorme peso en las exportaciones seguidos por las semimanufacturas, las manufacturas de consumo y el sector del automóvil, todo ello con cuotas de más del 10%, es decir con una importancia elevada aunque aún lejos del 43% de los bienes de equipo. El resto de nuestras ventas se repartía en los otros sectores pero estos ya tenían una menor importancia, alrededor del 5% e inferior. Es importante remarcar el peso que tienen los dos capítulos de mayor participación puesto que acaparan el 63%, los bienes de equipo y las semimanufacturas, estos productos pueden ser maquinaria, tornillería, etc... Esto quiere decir que la mayoría de nuestras ventas son bienes que han sido manufacturados y procesados, es decir, con un plus de valor añadido pero sin llegar a ser un producto de consumo final.

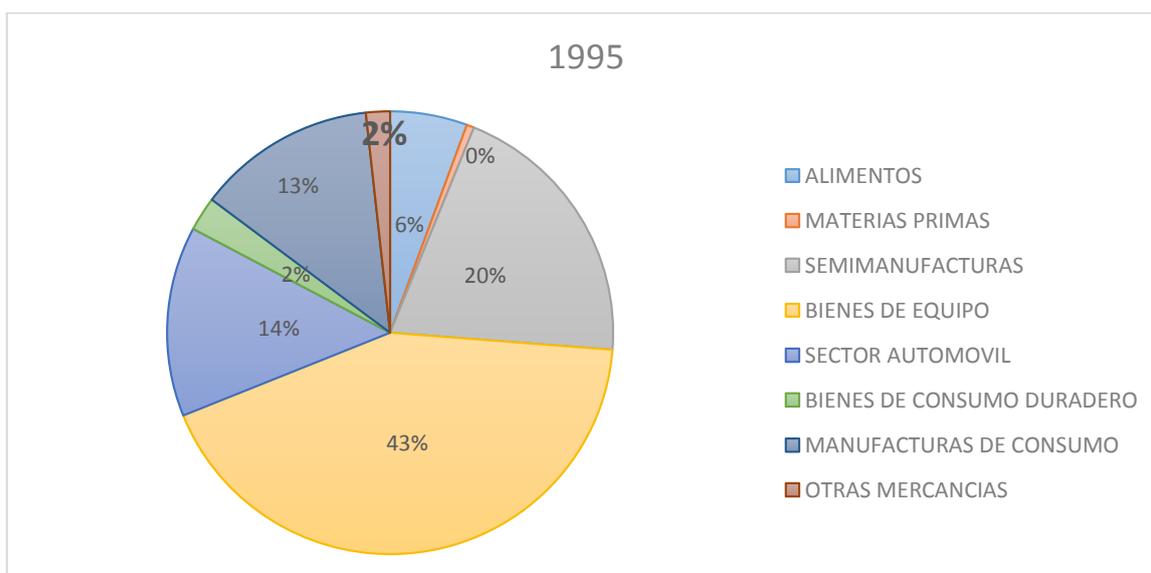


Gráfico 3.4.3.1.

Nos encontramos en el año 2007, justo antes de la reciente crisis, una situación distinta a 1995 pero que mantiene los patrones de aquel año, siendo los bienes de equipo de nuevo la primera mercancía con un 38% de cuota, un 5% menor que en 1995 pero aún muy elevada. Las semimanufacturas ganan terreno aumentando 5 puntos su participación en el total casi el mismo que pierde el sector del automóvil. El resto de capítulos sufre variaciones mínimas a excepción de las materias primas que pasan de no representar ni el 1% del total a aparecer con el 2%, una pequeña cuota pero que ya no es ínfima. Es importante tener en cuenta que aunque las exportaciones están ahora más fragmentadas entre capítulos, entre los dos primeros siguen acaparando el 63%, tal y como ocurría en 1995; esto indica que la estructura comercial por productos no ha variado demasiado.

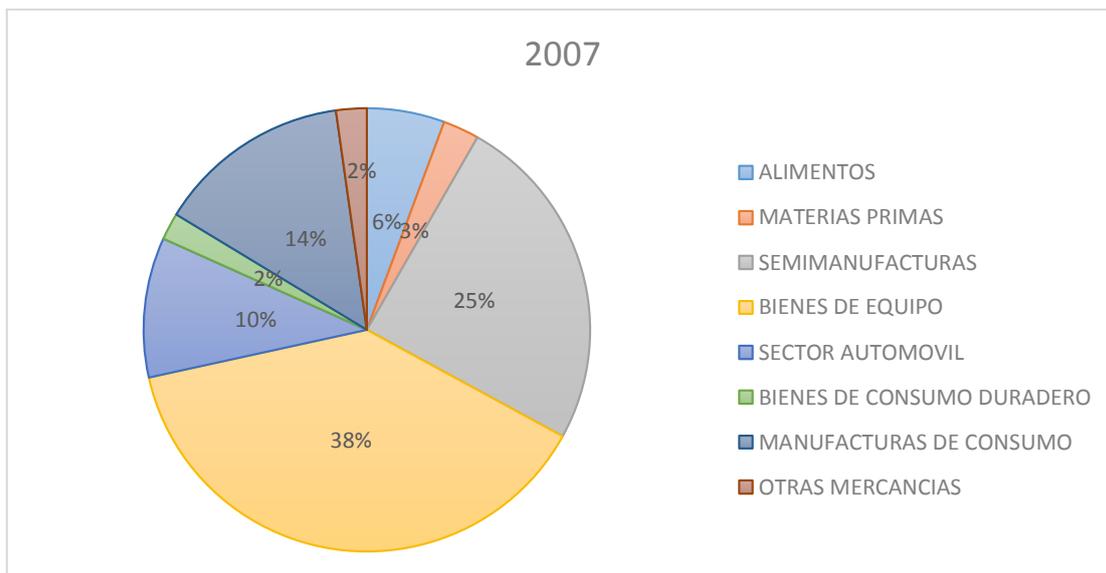


Gráfico 3.4.3.2.

La situación en el año 2014 es distinta a la de 2007. Los porcentajes de participación se mantienen similares en algunos capítulos que apenas experimentan variación como el sector automovilístico, materias primas, bienes de consumo duradero y otras mercancías.

El sector de bienes de equipo se mantiene estable desde 2007 también y recupera un punto de cuota respecto de antes de la crisis. El capítulo semimanufacturas sigue creciendo y aumenta en 4 puntos más su participación desde el inicio de la crisis quedándose a solo 10 del primer capítulo. El capítulo alimentos aumenta también su participación en dos puntos.

El capítulo que más cae es el de manufacturas de consumo que pierde 4 puntos y asimismo caen las materias primas que reduce su peso a la mitad.

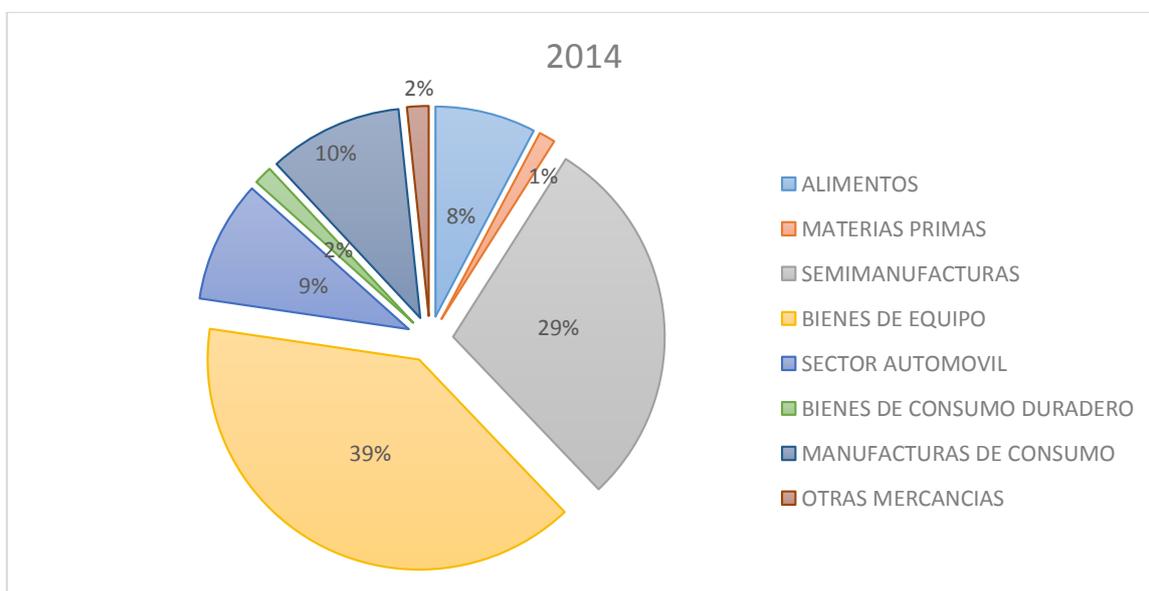


Gráfico 3.4.3.3.

Todo lo anterior provoca un nuevo escenario:

Los dos primeros capítulos siguen acaparando la mayor parte de mercancías vendidas e incluso aumentan su cuota respecto a la del inicio de la serie, esta pasa del 63% al 68% indicando una mayor especialización en este tipo de productos para la venta por parte de España. Este incremento en su importancia se debe principalmente al crecimiento de las semimanufacturas.

El resto de capítulos se reducen (excepto alimentos y materias primas) fragmentándose aún más la parte de cuotas bajas y perdiendo importancia sectores que en 1995 tenían un peso mucho más relevante, por ejemplo el sector del automóvil que pierde 5 puntos.

En estos 20 años de relaciones comerciales todos los sectores han tenido aumentos absolutos en las cantidades comerciadas (en Euros) pero debido a que unos han crecido más rápido que otros ciertos sectores han ido acumulado más peso que otros. Todos aquellos sectores que han crecido por encima de la media del total han sufrido crecimientos en sus cuotas respecto del total, es decir todo aquel capítulo que haya crecido por encima del 6.54% estará en una situación mejor que hace 20 años, tanto en términos de cuota como en absolutos.

Alimentos, materias primas y semimanufacturas son los que más rápido han aumentado estos 20 años con incrementos muy superiores a la media. Semimanufacturas gana mucho peso y aumenta su participación en casi 10 puntos básicos. Alimentos con un crecimiento del 8.25% también gana peso y aumenta su participación en casi 3 puntos básicos, del 5 al 8 por ciento. Materias primas con un crecimiento anual del 11% aumenta de apenas el 0% al 1,25%, la cuota sigue siendo baja pero un crecimiento a estos niveles hace presagiar una mayor cuota futura.

Bienes de equipo y otras mercancías siguen un crecimiento muy cercano a la media y por ello su cuota se ve modificado no demasiado en relación a su tamaño. Bienes de equipo, la mayor partida con diferencia pierde 4 puntos básicos y otras mercancías se mantiene con el mismo peso que hace 20 años, alrededor del 2%.

Por último nos encontramos con el grupo de menor crecimiento y por tanto los que más cuota, proporcionalmente, pierden. Bienes de consumo duradero (-1,5 puntos), sector automovilístico (-5 puntos) y manufacturas de consumo (-3 puntos) son los sectores que más peso pierden puesto que crecen por debajo de la media.

3.5. ANÁLISIS CONJUNTO DE CUOTA Y CRECIMIENTO EXPORTACIONES POR PRODUCTOS

Como ya hicimos para el crecimiento y cuota de los países es interesante combinar para analizar de forma más gráfica y precisa todo lo expuesto anteriormente. A través de un análisis de la cuota más crecimiento identificaremos los cambios experimentados durante la crisis en la estructura del comercio de productos y así identificar de manera precisa como ha variado la importancia de los distintos productos en el peso del crecimiento del total comerciado por productos.

3.5.1. Análisis de cuota y crecimiento medio 95-07

Los periodos seleccionados serán aquellos que identificamos anteriormente, de 1995 a 2007 y de 2009 a 2014 por las razones ya expuestas.

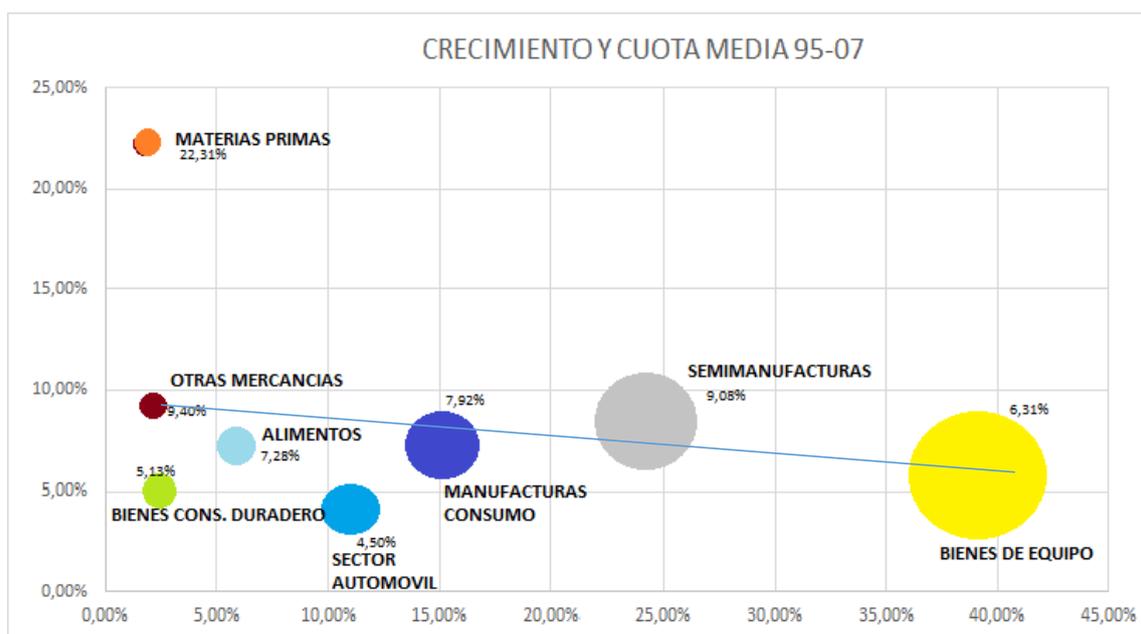


Gráfico 3.5.1.

CAPÍTULO ARANCELARIO	ALIMENTOS	MATERIAS PRIMAS	SEMIMANUFACTURAS	BIENES DE EQUIPO	SECTOR AUTOMOVIL
CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO	0,42%	0,37%	2,17%	2,44%	0,49%
		BIENES CONSUMO DURADERO	MANUFACTURAS CONSUMO	OTRAS MERCANCIAS	TOTAL
		0,12%	1,16%	0,21%	7,37%

Durante el periodo que comprende de 1995 a 2007 el comercio total de los productos analizados aumentó en un 7,37%, este aumento está conformado por la aportación en crecimiento y cuota de cada uno de los sectores exportadores. A través de la tabla y el análisis de la gráfica podremos deducir cuales son aquellos productos que tuvieron una mayor aportación en el periodo en cuestión. Además podremos cuantificar la importancia para así comprender mejor los incrementos comerciales de estos años.

Nos encontramos con diferentes situaciones para cada sector pero podemos hacer una primera agrupación de los capítulos siguientes; otras mercancías, bienes de consumo duradero y alimentos. Estos sectores tienen unos crecimientos medio-altos y unas cuotas no muy diferentes y por ello aportan un crecimiento bajo al total (alimentos es ligeramente superior).

Materias primas aunque tiene una pequeña aportación a la cuota total crece de forma muy superior al resto y por ello aporta alrededor del doble que el grupo anterior. De todos modos estas aportaciones son pequeñas teniendo en cuenta que el crecimiento total es de 7.57%. Una aportación similar tiene el sector automovilístico pero por razones inversas, aunque el crecimiento sea bajo su mayor cuota le otorga un peso total ligeramente superior al de materias primas.

Manufacturas de consumo entra en el podio de las aportaciones en tercera posición. Una cuota de relevancia media y un crecimiento ligeramente superior al medio le otorgan importancia aunque aún queda lejos de los dos capítulos más importantes.

Semimanufacturas y bienes de equipo tienen aportaciones similares, por encima del 2%. Entre ambos explican más de la mitad del crecimiento total. Bienes de equipo tiene una relevancia algo superior gracias a su mayor peso al inicio de la serie como ya explicamos anteriormente, este le permite mantenerse como el capítulo más importante a pesar de que su crecimiento sea inferior al de semimanufacturas.

3.5.2. Análisis de cuota y crecimiento medio 09-14

El punto de ruptura que identificamos es el año 2007, tras dos años de caídas en 2009 las exportaciones aumentan su fuerza. Analizaremos ahora el periodo para comprender mejor lo que ha ocurrido con el comercio de productos en este.

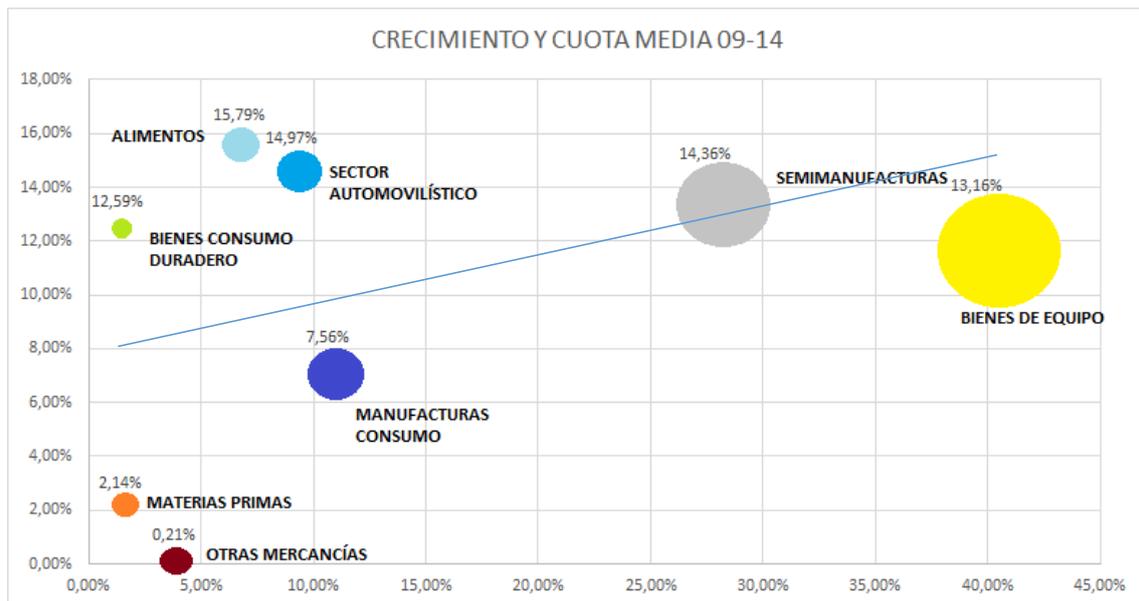


Gráfico 3.5.2.

CAPÍTULO ARANCELARIO	ALIMENTOS	MATERIAS PRIMAS	SEMIMANUFACTURAS	BIENES DE EQUIPO	SECTOR AUTOMOVIL
CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO	1,07%	0,03%	3,94%	5,20%	1,35%
		BIENES DE CONSUMO DURADERO	MANUFACTURAS DE CONSUMO	OTRAS MERCANCÍAS	TOTAL
		0,17%	0,81%	0,01%	12,57%

En el inicio de la crisis las exportaciones sufrieron un gran cambio en su tendencia, primero con una gran caída seguida de un repunte en 2009, Analizamos ahora este cambio en la tendencia:

-Bienes de equipo es el capítulo que está detrás de casi la mitad del crecimiento de este periodo superando en más de un punto a las semimanufacturas. Dobra su crecimiento desde el anterior periodo y gracias a ser el capítulo con mayor peso se hace imprescindible en el crecimiento de este nuevo periodo. Aumenta su cuota ligeramente al crecer por encima de la media del total.

-Semimanufacturas triplica en peso sobre el crecimiento al siguiente capítulo más relevante reafirmando su posición de sector exportador dinámico y explicando casi un tercio del crecimiento total. Gana cuota al crecer por encima de la media y se continúa acercando al primer capítulo, bienes de equipo.

-El sector del automóvil y alimentos explican alrededor de un punto de crecimiento cada uno, doblando su aportación del periodo anterior aunque el aumento proporcional sea menor. Se explica así alrededor de un 20% del crecimiento total. Esto es debido a que doblan su crecimiento en el periodo y se colocan por encima de la media, ganando cuota. Son estos cuatro capítulos los que representan la casi totalidad del crecimiento.

Manufacturas de consumo pierden peso sobre el crecimiento total al reducir el propio y no aumentarlo como los capítulos mencionados anteriormente. Aunque este decrecimiento sea elevado mantienen su importancia al representar un porcentaje nada desdeñable del total (6%) gracias a su cuota previa.

Bienes de consumo duradero, materias primas y otras mercancías apenas crecen en este periodo y al tener una baja cuota de ventas representan tan solo 0.2 puntos sobre el total del crecimiento. En el periodo anterior tuvieron, proporcionalmente, un peso muy superior al de este donde su crecimiento es muy marginal.

3.5.3. *Líneas de tendencia*

La línea azul que aparece en la gráfica es la línea de tendencia. La tendencia general de los dos periodos difiere mucho. Mientras en el primero se observa que es decreciente (pendiente negativa) en el segundo se ha modificado es creciente (pendiente positiva). Esto implica que mientras en el primer periodo existió una tendencia general a la convergencia entre productos, en el segundo nos encontramos con tendencia a la divergencia. Esto significa que en el primero periodo los capítulos menores crecían a mayor velocidad que los grandes e iban acercándose en cuota a estos, confluyendo. Sin embargo en el segundo periodo son los grandes capítulos los que más crecen, es decir, tiendes nuestras exportaciones a la especialización en ciertos productos.

3.5.4. Participación de los capítulos arancelarios en el crecimiento

Nos interesa conocer ahora comprender la evolución de la importancia de los distintos capítulos en los diferentes periodos para así conocer que sectores están detrás del incremento de las exportaciones a partir de 2009. La siguiente tabla recoge que proporción del crecimiento de las exportaciones españolas a Latino América está explicada por cada uno de los tipos de bienes que se consideran, distinguiendo entre los periodos de antes y después de la crisis reciente.

PRODUCTOS	% PARTICIPACIÓN 95-07	% PARTICIPACIÓN 09-14	DIFERENCIA
ALIMENTOS	5,71%	8,48%	2,77%
MATERIAS PRIMAS	4,95%	0,25%	-4,71%
SEMIMANUFACTURAS	29,43%	31,34%	1,90%
BIENES DE EQUIPO	33,12%	41,37%	8,25%
SECTOR AUTOMOVIL	6,65%	10,77%	4,12%
BIENES DE CONSUMO DURADERO	1,63%	1,32%	-0,31%
MANUFACTURAS DE CONSUMO	15,72%	6,41%	-9,31%
OTRAS MERCANCIAS	2,79%	0,06%	-2,72%

TABLA 3.5.4.

En el primer periodo alimentos tenía un peso inferior a en el segundo, explicando el 5.7% del total del crecimiento comercial. En el segundo periodo pasa a representar un 8.5% lo que indica que este capítulo ha ganado 2.7 puntos de peso adicionales. Este es un aumento medio-alto.

Materias primas pasa de tener un participación relevante, del 5% a no tener ninguna, cerca del 0. Es decir durante este segundo periodo no contribuye en nada al crecimiento del comercio.

Semimanufacturas tenía ya en el primer periodo un importantísimo peso, de casi un tercio sobre el total del comercio. Entre 2009 y 2014 aumenta su participación en 2 puntos incrementando aún más su importancia sobre el total del crecimiento.

Bienes de equipo, el mayor capítulo por cuota es también el que más parte del crecimiento explica en el primer periodo con un 33% del total. En el segundo su importancia es aún mayor y pasa a representar el 41%, esto es un aumento de 8 puntos. Este capítulo acapara casi la mitad del total del crecimiento del segundo periodo, es con una diferencia de 10 puntos sobre el segundo y 30 sobre el tercero el más importante inductor de crecimiento. Su gran cuota sobre el total y un crecimiento elevado explican la gran importancia del sector.

El sector del automóvil recupera parte del dinamismo perdido en el anterior periodo y pasa de representar un 6.5% de la cuota a casi un 11%, este es un incremento de 4 puntos, el segundo mayor de la serie tras los bienes de equipo. Con una cuota media sobre el total este gran incremento en el peso sobre el crecimiento del sector se explica por sus fuertes incrementos anuales, de cerca del 15%.

Bienes de consumo duradero crece casi al mismo ritmo que la media y por ello apenas varía su peso sobre el crecimiento total en el segundo periodo. Con una variación de -0.3 puntos podemos afirmar que su influencia en este nuevo periodo es muy similar a la del anterior. Aunque ahora crezca más rápidamente también lo hacen los demás y por ello mantiene su peso estable.

Manufacturas de consumo es el capítulo que más dinamismo pierde respecto del anterior periodo. Si en el primero explicaba cerca del 16% del total en este cae de manera abrupta, unos 9 puntos hasta solamente explicar el 6%. Mantiene un crecimiento estable pero la aceleración de la mayoría del resto de capítulos le hace perder en importancia sobre el total.

Otras mercancías represento una pequeña porción del total del primer periodo, un 2.79%. En este nuevo periodo este pequeño capítulo pierde dinamismo y crece casi al 0% provocando que sea prácticamente irrelevante para explicar la aceleración de las exportaciones en este nuevo periodo.

3.5.5. Síntesis

La mayor parte de los capítulos aceleran su crecimiento respecto del primer periodo. Esta aceleración está por encima de la media en los capítulos que tenían cuotas más elevadas en el primer periodo. Los pequeños capítulos se quedan estancados y pierden fuerza respecto del primer periodo, en el que tuvieron una cuota aceptable en la participación al crecimiento. Son por tanto las semimanufacturas y los bienes de equipo los que explican la mayor parte del incremento en el crecimiento de este último periodo pasando de representar el 60% del crecimiento a representar el 70%. Este crecimiento también se apoya en el dinamismo del sector de la alimentación y del automóvil que suman junto a los anteriores capítulos más del 90% del total, superando el 75% que representaban en el periodo anterior. Es patente por tanto que el crecimiento del nuevo periodo está mucho más concentrado en los sectores líderes de cuota mientras que los de menor importancia apenas aportan al total, aglutinándose el crecimiento en algunos capítulos y perdiendo importancia los otros. Es decir, en general nos especializamos más en vender productos de un valor añadido medio y medio-alto.

4. CONCLUSIONES

Como ya comentamos el objetivo principal de nuestro trabajo es analizar el crecimiento de las exportaciones a Latino América antes y después de la crisis de 2008.

Tras un repaso general a la situación comercial Española procedimos a comentar la situación particular de Latino América para acabar analizando exhaustivamente las exportaciones españolas a la región.

Se obtienen interesantes conclusiones a lo largo de todos los apartados del trabajo; las expondremos de la forma más precisa en este apartado.

El comercio total de España ha aumentado desde el año 2009 mucho más rápidamente que en el periodo que comprende de 1995 a 2007. Este crecimiento superior del nuevo periodo se debe principalmente al aumento de las exportaciones al resto del mundo llevándonos esto a una mejora real en el saldo exterior de la balanza de mercancías, que, sin incluir energía es desde 2010 positivo. Los países Latino Americanos representan un porcentaje bajo sobre el total de estas exportaciones pero vienen aumentando su cuota sobre el total desde el inicio de la crisis.

Centrándonos en Latino América, analizando la evolución del comercio se aprecian varios periodos. Desde 1995 hasta 2007 un crecimiento continuado del comercio seguido de una caída y un posterior espectacular repunte desde 2009. Mientras en el primer periodo el crecimiento se basaba tanto en importaciones como en exportaciones en el posterior a 2009 se basa sobre todo en las exportaciones. Este muy superior crecimiento provoca una clara mejoría en el saldo comercial que pasa de tener signo negativo a positivo en el año 2009. Este saldo es en términos relativos más positivo que el que tiene España con el global del mundo aunque sería negativo en ambos casos si incluyéramos el capítulo de energía. Este saldo positivo nos genera una gran entrada de divisas, es México el país que en términos absolutos más divisas aporta. En términos relativos Colombia y Venezuela aportan buenos saldos también.

Acorde con el crecimiento del comercio total a Latino América las exportaciones siguen un patrón con 3 periodos claramente diferenciados. Nos centramos en los periodos de crecimiento exportador que comprenden de 1995 a 2007 y de 2009 a 2014. Nos interesa conocer la evolución de los distintos países en los diferentes periodos. Tras el análisis obtenemos gracias a un estudio caso a caso reforzado por las líneas de tendencia que: En el primer periodo existió una tendencia general a la divergencia entre países debido a un mayor crecimiento de nuestros grandes socios comerciales (básicamente México), es decir a la separación progresiva y diferenciación entre estos. En el segundo nos encontramos con tendencia a la convergencia, mayor crecimiento de los países con una cuota menor (por ejemplo, Colombia o Perú), a la confluencia entre las distintas naciones. Es decir, el espectacular crecimiento exportador del segundo periodo se sustenta en la participación de países que apenas aportaron crecimiento en el primer periodo y está llevando a nuestros destinos exportadores a converger, a aportar participación al crecimiento de forma más equitativa entre naciones.

Respecto a los productos que vendemos a la región también existen grandes diferencias en el crecimiento entre los dos grandes periodos de estudio. En el periodo que comprende de 1995 a 2007 concluimos gracias a unos rigurosos análisis que en el

primer periodo el crecimiento exportador se veía muy potenciado por los pequeños capítulos (Materias primas) que crecían rápidamente y reforzaban el crecimiento mientras que para los grandes sectores (Bienes de equipo) este crecimiento era mucho más lento. Esto nos llevaba a una convergencia real entre los distintos capítulos y a una participación en el crecimiento más igualitaria entre estos. En el segundo periodo sin embargo nos encontramos con que los mayores capítulos crecen a mayor velocidad, es decir, tienden los sectores a divergir al especializar nuestras ventas en aquellos productos que más cuota sobre el total exportador poseían, básicamente bienes de equipo y semimanufacturas. Son por tanto los grandes capítulos los que ganan participación en el cómputo del crecimiento total de las exportaciones.

Como síntesis de conclusiones nos encontramos por tanto que el crecimiento del comercio total en la crisis se debe principalmente al incremento exportador, asimismo este ha provocado una mejora en el saldo de nuestra balanza. El incremento exportador del periodo de entre 2009 y 2014 ha sido muy superior al del resto de la serie. Este crecimiento extraordinario se ha basado principalmente en el rápido aumento de la compras de los países con menores cuotas sobre el total y por una mayor especialización en aquellos productos que más cuota de ventas poseen.

Gracias al proyecto conocemos las nuevas bases que sustentan el extraordinario crecimiento exportador. Está en manos de nuestra nación conservar esta dinámica en el futuro; aumentar la fuerza exportadora en la región es de gran importancia en el devenir de nuestras relaciones con Latino América. Debemos aprovechar la ola exportadora de los últimos años y continuar con el camino iniciado en el año 2009; basado en un mayor especialización en productos de alto y medio valor añadido y una mayor diversificación de nuestros destinos de venta en Latino América.

BIBLIOGRAFÍA

BASES DE DATOS:

- DATACOMEX, MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD
- EUROSTAT, OBSERVATORIO ESTADÍSTICO EUROPEO
- INE, OBSERVATORIO ESTADÍSTICO ESPAÑOL
- NNUU, DEMOGRAPHIC YEARBOOK, NACIONES UNIDAS
- WORLD TRADE ORGANIZATION (2014), INTERNATIONAL TRADE STATISTICS

ABASCAL HEREDERO, J. HERNANDEZ GARCIA, el comercio exterior entre España y América Latina. Tendencias estructurales. Revista ICE, Boletín económico

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2009), Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo. La Unión Europea y América Latina: Una asociación de actores globales. Bruselas

DONOSO, VICENTE Y FARIÑAS, JOSÉ CARLOS (2011): Balanza de pagos y equilibrio exterior, en Lecciones de economía española (José Luis García Delgado y Rafael Myro Sánchez, editores).

DR. JOSÉ ANTONIO MARTÍNEZ ÁLVAREZ (2011), situación del comercio exterior en España y perspectivas. El caso particular de América Latina

FRERES C., SANAHUJA J.A. (2006), América Latina y la Unión Europea, Estrategias para un asociación necesaria. Icaria editorial.

GARCÍA, AH (2006); El comercio exterior entre España y Latino América, análisis de los flujos desde una perspectiva estructural.

JUAN LUIS LONDOÑO, MINISTERIO DE TRABAJO DE COLOMBIA (2009), Revista del Cepal 78, dotación de recursos de latino américa respecto del resto.

MAHÍA CASADO, R (2001). Relaciones comerciales España Latino América. Centro de estudios Latino Americano y Universidad Autónoma de Madrid

ANEXO I

Cámaras, plan cameral exportaciones PORTAL INTERNACIONAL

Es donde se recogen las disposiciones arancelarias y las de política comercial, según los orígenes, incluyendo arancel y Nomenclatura Combinada.

El TARIC recoge la normativa aplicable a un producto dado cuando éste se importe en el territorio aduanero de la Comunidad o, en determinados casos, sea exportado del mismo.

El TARIC incluye:

- *Subdivisiones CEE complementarias, denominadas "subpartidas TARIC", necesarias para la designación de las mercancías que sean objeto de medidas especiales CEE.*
- *Los tipos de derechos de aduanas y los demás elementos de percepción aplicables.*
- *Cualquier otro elemento informativo necesario para la aplicación o la gestión de las medidas comunitarias.*

1 ALIMENTOS: CARNE, LACTEOS Y HUEVOS, PESCA, CEREALES, FRUTAS Y LEGUMBRES, AZUCAR, CAFE Y CACAO, PREPARADOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS, TABACOS, GRASAS Y ACEITES, SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS, PIENSOS ANIMALES.

3 MATERIAS PRIMAS: MAT. PRIMAS ANIMALES Y VEGETAL, MENAS Y MINERALES,

4 SEMIMANUFACTURAS: METALES NO FERROSOS, HIERRO Y ACERO, PRODUCTOS QUIMICOS, OTRAS SEMIMANUFACTURAS.

5 BIENES DE EQUIPO: MAQ. ESPECIFICA CIERTAS INDUST, EQUIPO OFICINA Y TELECOMUNIC., MATERIAL TRANSPORTE, OTROS BIENES DE EQUIPO.

6 SECTOR AUTOMOVIL: AUTOMOVILES Y MOTOS, COMPONENTES DEL AUTOMOVIL

7 BIENES DE CONSUMO DURADERO: ELECTRODOMESTICOS, ELECTRONICA DE CONSUMO, MUEBLES, OTROS BIENES CONSUMO DURADERO.

8 MANUFACTURAS DE CONSUMO: TEXTILES Y CONFECCION, CALZADO, JUGUETES, ALFARERIA, JOYERIA Y RELOJES, CUERO Y MANUFACTURAS DEL CUERO, OTRAS MANUFACTURAS DE CONSUMO.

ANEXO II

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR PAÍSES

	Total seleccionado		1995		1996		1997		1998			
	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT		
Total seleccio	153454458	132166209	3517391,12	2876528,89	4115787,36	2970342,69	5456728,55	3507941,4	6150583,82	3739796,66		
412 México	41211218,8	11123012	424445,84	319312,31	411107,91	336144,88	771431,08	403424,65	1070146,05	380147,63		
480 Colombia	7423029,75	4326969,59	215801,65	150863,05	219442,78	134667,59	301157,56	149776,66	410470,06	151595,38		
484 Venezuel	11470170,1	3424614,36	186458,23	54684,34	176908,78	88589,37	253876,01	132120,98	338168,16	135021,84		
504 Perú	5276642,18	10829603,7	223593,79	108357,77	254041,67	115720,01	202077,89	172734,57	197809,56	155884,8		
508 Brasil	29356732,7	39702830,3	642789,2	841607,74	732352,2	883116,05	1135828,85	1100705,34	1224978,41	1159241,67		
512 Chile	12559311,2	16987895,8	340466,18	291215,94	400929,56	257492,57	591410,67	337236,6	529747,43	343488,49		
528 Argentina	15558254,3	27845217,6	706858,45	608732,43	1016024,06	658782,5	1140854,22	655196,9	1139407,17	835240,48		
	1999		2000		2001		2002		2003			
	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT		
	5783312,95	4082617,43	6659884,88	4688904,73	7229679,77	4900980,94	6588416,21	4949401,35	5885607,32	5325842,71		
	1139776,83	371133,84	1492128,59	418374,99	1983073,47	408410,51	2326363,16	442549,1	2195875,05	426486,8		
	203535,89	155411,95	244132,7	214368,54	285319,12	175042,28	282844,61	157317,51	242637,91	171024,45		
	278258,15	154811,69	418622,08	191087,73	535386,45	206249,71	597632,22	206431,68	301067,65	187207,23		
	169179,37	189984,56	190663,11	230641,64	183284,89	259879,78	158066,63	279405,34	142097,04	312632,63		
	1290371,89	1249957,66	1232773,57	1318391,77	1330337	1418400,18	983888,44	1369019,94	818458,55	1631849,39		
	362635,21	351764,06	461287,48	518501,47	486955,6	472995,31	417569,53	482777,78	460576,33	536019,5		
	945843,6	1032863,42	925608,21	1179066,64	741861,87	1332922,53	302615,18	1415567,99	421801,28	1409647,99		
	2004		2005		2006		2007		2008			
	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT		
	6026858,16	5945482,1	6421085,49	6793173,02	7194570,48	7865587,33	8113714,24	9351800,18	8393639	10169336,8		
	2194510,64	455479,39	2390048,56	533285,75	2592022,92	592171,18	2698793,8	702274,71	2425513,11	797589,76		
	228476,21	188033,1	286278,84	248350,78	329761,1	338839,28	360594,97	375753,68	402898,54	314784,21		
	365878,31	229951,18	447203,39	299749,47	508521,87	318938,46	568270,43	332618,4	633907,49	345432,49		
	159996,63	366310,12	155640,23	489358,39	184851,25	662461,03	215751,65	855469,73	253507,3	777033,52		
	1010506,72	1879380,34	939316,25	2027237,28	1029759,77	2163936,32	1255269,06	2991067,31	1563507,09	2919721,94		
	424823,46	743747,68	495306,79	907387,61	553648,54	1229396,42	743620,78	1063006,84	610868,68	1258865,09		
	434367,64	1416410,79	473874,07	1475270,46	525203,91	1625926,59	682114,89	1930090,58	667527,31	2368922,79		
	2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT
	6877127,04	6927654,81	9344332,98	9028519,19	11320442,9	10576854,6	12687502,5	10173794,7	13198828,2	9346728,89	12488964,8	8944920,59
	2037170,31	561361,84	2461384,85	713803,8	2809364,53	761993,82	3225889,95	811556,74	3090028,46	755733,5	3472143,74	931776,81
	313838,94	198640,16	419244,23	249940,52	552572,57	262415,02	621151,73	231562,88	728413,9	215377,87	774456,44	243204,68
	511286,59	100180,62	919052,37	131125,25	1471859,93	84587,94	1443851,1	105744,1	987183,39	67712,06	526777,46	52369,81
	195227,56	533800,77	298941,53	933880,91	403607,45	1225556,8	568993,34	1057496,11	629254,64	1049437,71	490056,64	1053557,46
	1288657,02	2206808,95	2099795,28	2792182,83	2513893,72	3279585,25	2646757,99	3108319,12	2913814,4	2818054,7	2703677,25	2544246,55
	668758,27	924612,54	720033,78	1166783,47	879873,21	1470383,63	1067975,45	1556724,74	1262829,73	1510242,61	1079994,56	1565253,42
	597195,56	1372461,52	817690,28	1770390,05	905893,16	2110578,73	871492,07	1946654,18	1208908,33	1448693,32	1033113,02	1251797,67

ANEXO III

EXPORTACIONES POR PRODUCTOS

EXPORT SP-LAT AM

AÑO	1995	1996	1997	1998	1999
ALIMENTOS	196.810,18	224.099,43	321.998,96	367.087,98	368.642,58
MATERIAS PRIMAS	18.968,72	22.203,65	36.092,74	47.949,49	46.776,75
SEMIMANUFACTURAS	706.740,38	865.845,75	1.188.237,61	1.362.139,16	1.245.442,73
BIENES DE EQUIPO	1.500.988,73	1.779.073,08	2.326.963,85	2.567.350,29	2.498.258,24
SECTOR AUTOMOVIL	488.034,72	531.132,91	598.636,89	624.841,57	506.171,46
BIENES DE CONSUMO DURADERO	87.480,55	104.888,34	136.757,04	184.080,18	162.123,88
MANUFACTURAS DE CONSUMO	457.117,24	518.000,70	749.961,05	887.522,85	848.087,89
OTRAS MERCANCIAS	61.250,61	70.543,49	98.080,44	109.612,31	107.809,42
Total seleccionado	3.517.391,12	4.115.787,36	5.456.728,55	6.150.583,82	5.783.312,95
	2000	2001	2002	2003	2004
	411.579,05	422.751,38	348.300,93	326.876,59	345.885,95
	92.048,10	170.324,84	164.887,72	148.998,19	101.117,09
	1.596.105,69	1.722.982,34	1.685.699,28	1.527.385,57	1.628.063,37
	2.629.776,58	2.634.143,17	2.165.225,74	2.093.118,04	2.109.385,68
	569.464,68	801.025,18	815.461,99	620.365,06	661.700,90
	182.971,68	198.627,34	139.729,03	110.769,12	111.849,81
	1.018.964,70	1.126.765,99	1.121.421,38	907.870,95	889.372,09
	158.974,40	153.059,53	147.690,15	150.223,79	179.483,28
	6.659.884,88	7.229.679,77	6.588.416,21	5.885.607,32	6.026.858,16
	2005	2006	2007	2008	2009
	374.046,78	421.867,33	457.203,59	496.497,54	461.322,42
	135.547,38	199.289,85	212.585,75	159.738,42	140.776,51
	1.700.839,74	1.899.696,37	2.005.773,40	2.259.376,91	1.850.795,50
	2.254.569,47	2.596.311,56	3.129.423,03	3.161.434,17	2.652.453,34
	705.885,31	725.529,85	827.926,56	806.177,41	581.698,70
	116.290,65	137.548,65	159.533,55	161.384,11	97.386,54
	946.124,17	1.062.923,90	1.141.339,93	1.131.550,65	889.198,21
	187.781,98	151.402,98	179.928,43	217.479,78	203.495,83
	6.421.085,49	7.194.570,48	8.113.714,24	8.393.639,00	6.877.127,04
	2010	2011	2012	2013	
	582.670,28	711.432,29	877.909,02	880.150,03	
	140.643,87	147.394,37	190.514,89	143.492,87	
	2.622.859,06	2.924.399,04	3.448.411,47	3.639.757,19	
	3.628.495,27	4.456.701,00	5.052.844,40	5.424.898,20	
	804.089,48	928.486,28	1.166.201,41	1.378.720,49	
	115.518,95	138.909,92	168.064,03	171.994,88	
	988.888,84	1.141.409,80	1.282.476,77	1.326.908,16	
	461.167,22	871.710,21	501.080,52	232.906,37	
	9.344.332,98	11.320.442,91	12.687.502,51	13.198.828,19	