Capítulo 3

El comercio exterior de España en 2003

3.1. Análisis general

3.1.1. Principales magnitudes

Aumento significativo de los flujos comerciales españoles en el 2003

Los flujos comerciales españoles se relanzaron de manera significativa en el año 2003, debido al repunte de la demanda global así como por el aumento de los niveles de confianza, después de dos años de ralentización, fruto de la debilidad de la actividad económica mundial. En términos de Aduanas, y en el año 2003, las exportaciones de mercancías crecieron un 5,4 por 100 (frente a un crecimiento del 1,7 por 100 en el 2002) y las importaciones lo hicieron un 6,5 por 100 (frente a un 0,6 por 100 en 2002)

Las exportaciones de bienes crecen un 5,4 por 100, crecimiento muy superior al de 2002

En el año 2003, las exportaciones de mercancías de España ascendieron a 137.815.3 millones de euros (5,4 por 100 más que en 2002). En términos reales, el crecimiento es del 6,2 por 100, tras caer el precio de las exportaciones en ocho décimas. De esta manera, el año 2003 se cierra con un crecimiento de la exportación muy superior al registrado en 2002 (1,7 por 100 nominal y 1,4 por 100 real). Asimismo, se confirma la ganancia de cuota de mercado mundial de las exportaciones españolas

CUADRO 3.1
COMERCIO EXTERIOR. PRINCIPALES MAGNITUDES

Período	Exportaciones		Importaciones		Saldo		
	Millones €	% var. igual período anterior	Millones €	% var. igual período anterior	Millones €	% var. igual período anterior	Cobertura %
2000.....	124.177,3	18,5	169.468,1	21,8	-45.290,8	32,0	73,3
2001.....	129.771,0	4,5	173.210,1	2,2	-43.439,1	-4,1	74,9
2002*	130.814,1	1,7	172.788,6	0,6	-41.974,5	-2,4	75,7
2003*	137.815,3	5,4	184.094,5	6,5	-46.279,2	10,3	74,9

*** Datos provisionales.**
Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia, con datos de Aduanas.

Las importaciones de mercancías crecen un 6,5 por 100

Por su parte las importaciones alcanzan en 2003 los 184.094,5 millones de euros (6,5 por 100 más que en el 2002). El avance real de las importaciones es del 7,0 por 100, por la caída del 0,5 por 100 de sus precios.

por el empuje de la demanda interna

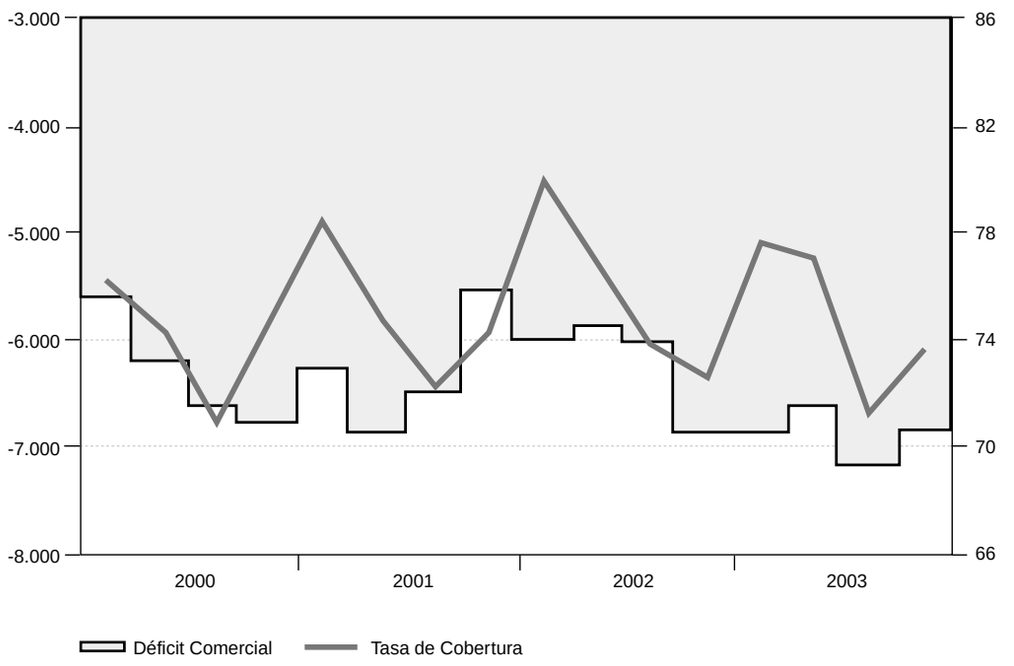
Como en el caso de las exportaciones, el crecimiento de las importaciones es muy superior al registrado en 2002 (0,6 por 100 nominal y 3,8 por 100 real). Este notable crecimiento se sustenta en el fuerte empuje de la demanda interna y la actividad económica en España.

El déficit comercial crece un 10,3 por 100

En el conjunto de 2003, el déficit comercial alcanza los 46.279,2 millones de euros, un 10,3 por 100 más que en 2002, como consecuencia del mayor crecimiento de las

importaciones que de las exportaciones. La tasa de cobertura se situó en el 74,9 por 100, cifra inferior en 0,8 puntos a la registrada en 2002.

GRÁFICO 3.1
DEFICIT COMERCIAL Y TASA DE COBERTURA ESPAÑOLAS EN PORCENTAJE



Millones de euros.
Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia con datos de Aduanas.

3.1.2. Competitividad-precio (ITC) y Competitividad estructural (cuotas de mercado)

La competitividad-precio de las exportaciones españolas en 2003...

Para medir la competitividad-precio de un país, el indicador más adecuado es el tipo de cambio efectivo real. La Secretaría de Estado de Turismo y Comercio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio elabora el Índice de Tendencia de la Competitividad (ITC). Este ITC es un índice de tipo de cambio efectivo real, que recoge tanto los cambios en tipo de cambio del euro ponderados por nuestro comercio con las diferentes áreas geográficas (IPX) como una medida del diferencial en el ritmo de crecimiento de los precios (IPR).

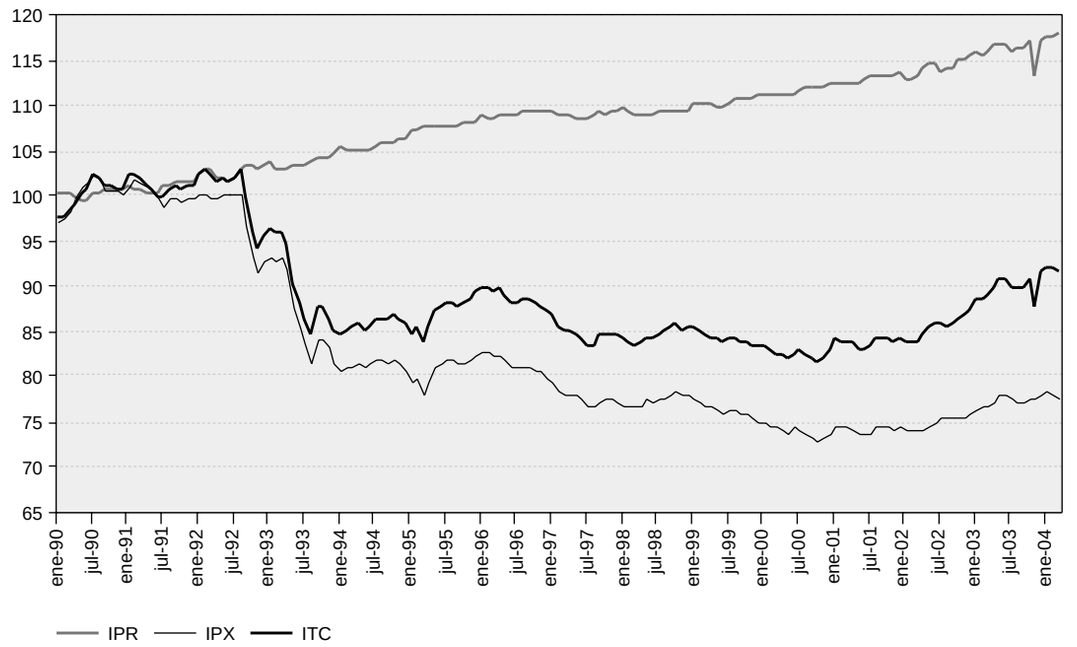
se deterioró un 4,9 por 100 respecto a los países OCDE...

Presentamos aquí la evolución del ITC frente a las dos zonas a las que destinamos un mayor volumen de nuestras exportaciones, la OCDE (83,5 por 100) y la UE-15 (71,1 por 100). En concreto, para el conjunto del año 2003, la pérdida de competitividad acumulada de la economía española frente a la OCDE asciende a 4,9 puntos porcentuales, de los que tres puntos son imputables a la apreciación del euro y el resto al diferencial en el crecimiento de los precios acumulado entre España y sus socios comerciales de la OCDE a lo largo de los doce meses del año.

...y un 3 por 100 frente a la UE-15

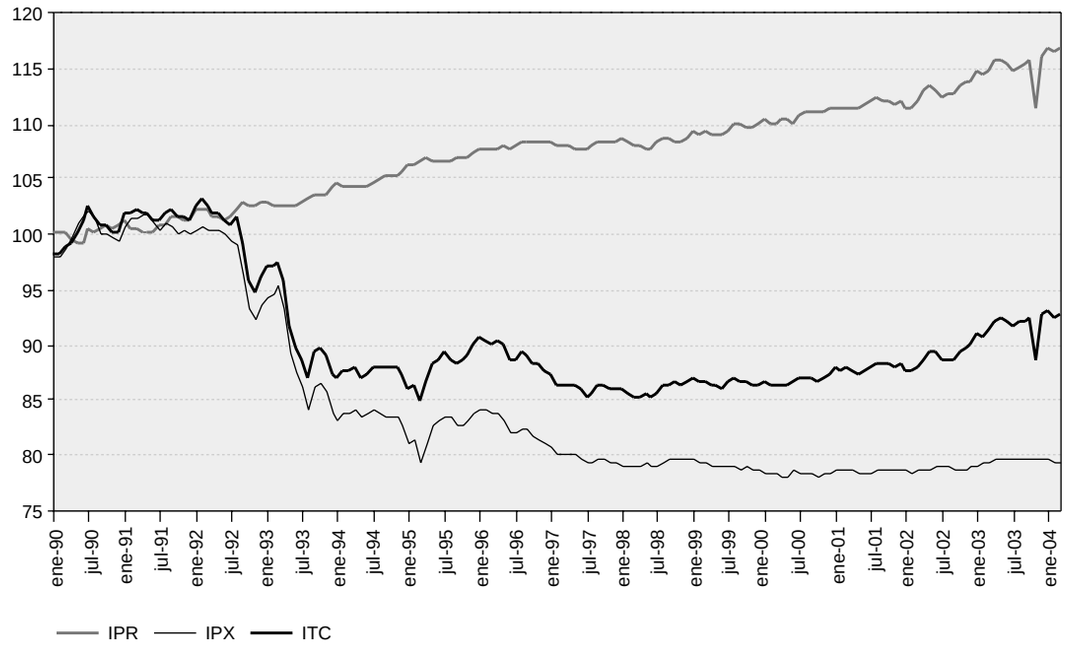
La evolución de la competitividad-precio frente a los países de la Unión Europea de 15 miembros se recoge en el Gráfico 3.3. La pérdida de competitividad acumulada por la economía española en relación a dichos países ascendió al 3 por 100, imputándose

GRÁFICO 3.2
ÍNDICE DE TENDENCIA DE LA COMPETITIVIDAD FRENTE A LA OCDE
(1990=100)



IPR = Índice de precios relativos.
IPX = Índice ponderado del euro.
ITC = IPR x IPX/100. Aumentos indican empeoramiento de la competitividad.
Fuente: Subdirección General de Estudios del Sector Exterior.

GRÁFICO 3.3
ÍNDICE DE TENDENCIA DE LA COMPETITIVIDAD FRENTE A LA UE-15
(1990=100)



IPR = Índice de precios relativos.
IPX = Índice ponderado del euro.
ITC = IPR x IPX/100. Aumentos indican empeoramiento de la competitividad.
Fuente: Subdirección General de Estudios del Sector Exterior.

a la evolución de la cotización internacional del euro y al diferencial de inflación un 1,0 por 100 y un 2,0 por 100, respectivamente.

Dado que once de los catorce países con los que nos comparamos comparten con nosotros una moneda común, es lógico que la influencia de la evolución del tipo de cambio del euro sea menor. Con respecto a la libra esterlina, el euro se apreció un 8,5 por 100 durante el año 2003, mientras que con la corona sueca se depreció un 0,5 por 100 y permaneció constante con respecto a la moneda danesa.

Las mismas tendencias se mantuvieron en el primer trimestre de 2004

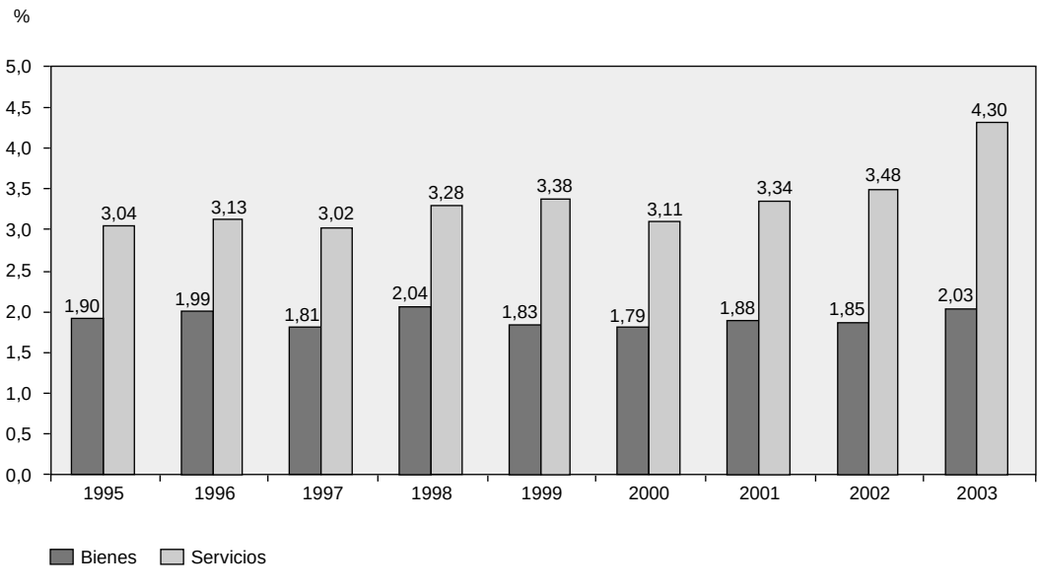
En el primer trimestre de 2004, la competitividad precio de las exportaciones españolas frente a los países de la OCDE, se deterioró en un 2,1 por 100 en relación al cuarto trimestre del año anterior. La mayor parte, 1,6 puntos porcentuales, se debe al diferencial de inflación de España en relación con la OCDE, que jugó en contra de nuestro país en el periodo considerado. Con relación a los países de la UE-15, el ITC (Índice de Tendencia de la Competitividad) mostró un deterioro del 1,7 por 100 en el primer trimestre de 2004, explicado, exclusivamente, por el diferencial de inflación de España con los Países Miembros de la UE.

No obstante, la competitividad estructural...

En cualquier caso, conviene recordar las carencias propias de los indicadores precio o indicadores *ex ante*. En primer lugar, el ITC toma como referencia el IPC, que incluye bienes no comercializables en el exterior. Por otro lado, entendiendo la competitividad como la capacidad de las empresas para comercializar sus bienes en los diferentes mercados, los indicadores «precio» no recogen elementos clave, como pueden ser la calidad, el diseño, la imagen, la asistencia técnica postventa o la promoción comercial. Por ello, deben utilizarse otros indicadores, como las cuotas de mercado (indicadores *ex post*), que sí incorporan tales factores.

En el Gráfico 3.4 se recoge la evolución de la cuota de mercado de las exportaciones españolas en el comercio mundial de bienes y de servicios desde 1995 hasta la actualidad.

GRÁFICO 3.4
CUOTA DE MERCADO MUNDIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS



Fuente: OMC.

En dicho gráfico queda de manifiesto que, a pesar del deterioro de la competitividad-precio en 2003, las exportaciones españolas de bienes y servicios han incrementado su presencia en los mercados internacionales, creciendo su cuota de mercado nominal. La cuota de mercado española en términos reales, es decir, deflactada por un índice de precios de las exportaciones, también ha mejorado en 2003.

Recuadro 3.1

La incorrecta interpretación de las estadísticas de comercio exterior

La integración económica y la liberalización de los intercambios comerciales y financieros están afectando de forma muy directa a las estadísticas económicas: dificultan el registro de las operaciones, influyen en su contenido y fiabilidad, condicionan su interpretación… Por todo ello, es imprescindible analizar los datos con la máxima cautela, particularmente, los de comercio exterior.

Existen algunas discrepancias importantes entre las fuentes de información sobre el comercio exterior. Repasaremos brevemente dos de ellas.

Diferencia entre los datos mensuales de comercio exterior de Aduanas y Eurostat

A pesar de que la única fuente originaria de datos sobre comercio exterior español es el Departamento de Aduanas de la Agencia Tributaria, las estadísticas ofrecidas por Eurostat y por el propio Departamento de Aduanas son diferentes. Ello obedece a las diferentes metodologías empleadas en el cómputo de las estadísticas mensuales:

- Eurostat no revisa los datos mensuales del año en curso, de modo que las comparaciones con las cifras revisadas referidas a años anteriores suelen arrojar tasas de crecimiento inferiores a las efectivas.
- Aduanas revisa las estadísticas mensuales.

Conforme avanza el año, las discrepancias en los valores acumulados de importaciones y exportaciones van aumentando, por las mencionadas revisiones que realiza Aduanas y que Eurostat no recoge, para anularse al final del año, cuando Eurostat incorpora la revisión neta global.

Confusión en los conceptos de competitividad

El concepto de competitividad-precio presenta un doble problema:

- Problema metodológico de representatividad de los índices de precios (precios de consumo, industriales, de exportaciones…) o costes (costes laborales unitarios…) utilizados para calcular precios relativos.
- Papel no único del precio como factor de competitividad en el comercio entre países desarrollados, frente a otras variables como la calidad o la imagen de marca.

La competitividad estructural, medida a través de la cuota de mercado de las exportaciones de un país sobre el comercio mundial, también se presta a confusiones y errores de interpretación. Según la metodología de la OMC, se trata de una cuota en valor y medida en dólares. Por lo tanto, está muy condicionada por la evolución del dólar y de los precios internacionales, especialmente, de la energía.

Así, una depreciación del euro frente al dólar reduce el valor de las exportaciones españolas en dólares, y un aumento en los precios del crudo genera un incremento del valor del comercio mundial del que no se beneficia España por no ser exportadora neta de este producto. En ambos casos, la consecuencia es un deterioro de la competitividad estructural de nuestra economía. Lógicamente, una apreciación del euro o una caída en los precios del crudo provocarían el efecto contrario.

Por otra parte, conviene tener en cuenta que si en vez de utilizar datos en valor (nominales) se utilizasen datos en volumen (reales), la evolución de la cuota de mercado podría resultar muy distinta.

3.2. Análisis por sectores y competitividad estructural

3.2.1. Análisis sectorial

Casi dos terceras partes de las exportaciones españolas se concentran en semimanufacturas, automóvil y bienes de equipo

Durante los últimos años se ha mantenido el patrón sectorial de la exportación española. Casi dos terceras partes de nuestras exportaciones se concentran en tres sectores: las semimanufacturas (22,6 por 100), el automóvil (21,9 por 100) y los bienes de equipo (20,6 por 100).

En concreto en el año 2003, los principales sectores exportadores presentan avances significativos que pasaremos a analizar a continuación.

Aumento de las exportaciones en el sector del automóvil

El sector del automóvil incrementa las exportaciones un 8,4 por 100 (tras haber crecido sólo un 0,6 por 100 en 2002), siendo la contribución de este sector al crecimiento del total de la exportación de 1,8 puntos. Más desagregadamente, las exportaciones de la rúbrica de automóviles y motos crecen un 7,6 por 100, mientras que las de componentes de automóvil aumentan un 10,1 por 100, disminuyendo el peso de las exportaciones de automóviles y motos en favor de los componentes. Es destacable el hecho de que las exportaciones del sector automóvil se concentran en la Unión Europea (84,8 por 100 en 2003) si bien la importancia de las exportaciones del sector a los Países Ampliación es cada vez mayor (4,6 por 100 en 2003 y 8 por 100 en la rúbrica de componentes)

Mayor dinamismo en bienes de equipo y semimanufacturas

Los sectores más ligados a la inversión y los procesos productivos, como son los bienes de equipo y las semimanufacturas, también presentan un mayor dinamismo en el 2003 que en el año anterior. En concreto, las exportaciones de bienes de equipo crecen un 5,1 por 100 (frente a un 0,1 por 100 en 2002), siendo su repercusión en el crecimiento total de la exportación de un punto. Por partidas, destaca el crecimiento en las ventas de equipos de oficina y telecomunicaciones (15,1 por 100) y material de transporte (5,8 por 100). Los bienes de equipo tienen un peso en el total de exportaciones españolas de un 20,6 por 100 en el año 2003. Las exportaciones del sector se dirigen en más de un 60 por 100 a la Unión Europea. Del resto de destinos, destaca América Latina (7,5 por 100 de 2003) y el buen comportamiento de los Países de la Ampliación, que aumentan su peso hasta el 3,5 por 100 en 2003.

Los materiales ferrosos y productos químicos son las rúbricas más dinámicas de las semimanufacturas

En cuanto a las exportaciones de semimanufacturas, éstas crecen un 5,0 por 100 en el año 2003 con una repercusión en el crecimiento de la exportación de 1,1 puntos. Los metales no ferrosos y los productos químicos son las rúbricas más dinámicas, con crecimientos respectivos del 18,4 por 100 y 7,3 por 100. Las semimanufacturas son el primer sector exportador español desde 2001 siendo su cuota sobre el total exportado por nuestro país del 22,6 por 100 en 2003. Las exportaciones de semimanufacturas se dirigen principalmente hacia la Unión Europea (68,8 por 100 en 2003).

Dinamismo en la venta de productos energéticos

Debe señalarse también el dinamismo en las ventas de productos energéticos (35,7 por 100), aunque sólo contribuyen ocho décimas al crecimiento de las exportaciones, dado su reducido peso sobre el total de exportaciones españolas (3,1 por 100).

Alimentos, cuarto sector exportador

Los alimentos, por su parte, crecen en 2003 un 5,2 por 100 y contribuyen también ocho décimas al crecimiento de las exportaciones. El peso de los alimentos en el total exportado por nuestro país es del 15,1 por 100 en 2003, siendo el cuarto sector exportador.

Finalmente mencionar que las exportaciones de bienes de consumo duradero y de manufacturas de consumo se reducen un 2,4 por 100 y un 1,8 por 100, respectivamente, en 2003, debido a la atonía en el consumo privado de nuestros principales socios comerciales. El primero de los sectores resta una décima al crecimiento del total de exportaciones, mientras que el segundo resta dos décimas.

CUADRO 3.2
DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES POR SECTORES DURANTE 2003

Importaciones	TVA (1)	Rep. (2)
Alimentos	5,2	0,8
Productos Energéticos	35,7	0,8
Materias Primas	-0,6	0,0
Semimanufacturas	5,0	1,1
Bienes de Equipo	5,1	1,0
Automóvil	8,4	1,8
Bienes de Consumo Duradero	-2,4	-0,1
Manufacturas de Consumo	-1,8	-0,2
Otras Mercancías	3,0	0,0
Total	5,4	5,4

(1) TVA: tasa de variación interanual (en porcentaje).
(2) Rep.: repercusión, contribución del sector al aumento / caída interanual del total trimestral.
Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia con datos de Aduanas.

Mayor concentración sectorial en las importaciones que en las exportaciones

Dos sectores: bienes de equipo y semimanufacturas representan la mitad de las importaciones

Como ocurría con las exportaciones, el patrón sectorial en la importación española también se ha mantenido similar en los últimos años. Sin embargo, la estructura sectorial muestra una mayor concentración que la existente en las exportaciones. Así, existen dos sectores que representan casi la mitad de las importaciones: bienes de equipo con un peso del 24 por 100 en el año 2003 y semimanufacturas cuyo peso en el año es de 22,2 por 100.

Otros cuatro sectores tienen un peso superior al 10 por 100 y son: el automóvil, (16,3 por 100), los alimentos (10 por 100), los productos energéticos (10,4 por 100) y las manufacturas de consumo (10,1 por 100).

CUADRO 3.3
DINAMISMO DE LAS IMPORTACIONES POR SECTORES DURANTE 2003

Importaciones	TVA (1)	Rep. (2)
Alimentos	3,2	0,3
Productos Energéticos	2,1	0,2
Materias Primas	5,7	0,2
Semimanufacturas	8,9	1,9
Bienes de Equipo	7,7	1,8
Automóvil	6,0	1,0
Bienes de Consumo Duradero	6,9	0,2
Manufacturas de Consumo	8,1	0,8
Otras Mercancías	4,7	0,0
Total	6,5	6,5

(1) TVA: tasa de variación interanual (en porcentaje).
(2) Rep.: repercusión, contribución del sector al aumento / caída interanual del total trimestral.
Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia con datos de Aduanas.

Todos los sectores importadores muestran incrementos en 2003, destacando los bienes de equipo y las semimanufacturas

Todos los sectores importadores muestran incrementos en el año 2003, consecuencia del empuje de la demanda interna española (la cual contribuye con 3,4 puntos al crecimiento del PIB frente al 2,6 de 2002, gracias al mayor volumen de gasto de las familias y de inversión).

CUADRO 3.4
COMERCIO EXTERIOR POR SECTORES (2003)*

	Exportaciones			Importaciones			Saldo
	Millones €	% total	% 03/02	Millones €	% total	% 03/02	Millones €
Alimentos	20.766,0	15,1	5,2	18.372,8	10,0	3,2	2.393,1
Frutas y legumbres	9.591,6	7,0	6,8	2.271,5	1,2	9,3	7.320,2
Pesca	2.003,2	1,5	-1,7	4.360,2	2,4	5,2	-2.357,0
Bebidas	2.050,8	1,5	5,4	1.435,9	0,8	12,2	615,0
Carne	1.870,6	1,4	10,1	1.296,7	0,7	5,5	573,9
Otros alimentos	5.249,7	3,8	3,2	9.008,6	4,9	-0,6	-3.758,9
Productos energéticos	4.210,2	3,1	35,7	19.135,9	10,4	2,1	-14.925,7
Petróleo y derivados	3.485,3	2,5	22,2	14.623,4	7,9	4,2	-11.138,1
Gas	364,1	0,3	536,4	3.433,1	1,9	0,1	-3.069,0
Carbón y electricidad	360,8	0,3	86,3	1.079,4	0,6	-15,8	-718,6
Materias primas	2.424,7	1,8	-0,6	5.670,5	3,1	5,7	-3.245,9
Animales y vegetales	1.352,3	1,0	2,6	2.651,9	1,4	1,9	-1.299,7
Minerales	1.072,4	0,8	-4,3	3.018,6	1,6	9,2	-1.946,2
Semimanufacturas	31.106,0	22,6	5,0	40.912,9	22,2	8,9	-9.806,9
Metales no ferrosos	1.663,1	1,2	18,4	2.216,6	1,2	1,1	-553,5
Hierro y acero	3.887,1	2,8	4,6	5.912,8	3,2	21,5	-2.025,7
Productos químicos	16.478,5	12,0	7,3	24.749,8	13,4	7,7	-8.271,3
Plásticos	4.643,3	3,4	3,1	6.044,2	3,3	6,1	-1.400,9
Medicamentos	3.911,5	2,8	10,3	6.371,8	3,5	6,1	-2.460,3
Otros productos químicos	7.923,7	5,7	8,4	12.333,8	6,7	9,4	-4.410,1
Papel	2.421,7	1,8	1,8	3.651,9	2,0	2,3	-1.230,2
Prod. cerámicos y similares	2.416,7	1,8	-4,5	526,9	0,3	6,2	1.889,8
Otras semimanufacturas	4.239,0	3,1	-0,2	3.854,9	2,1	10,8	384,0
Bienes de equipo	28.383,5	20,6	5,1	44.127,6	24,0	7,7	-15.744,1
Maquinaria para la industria	7.172,3	5,2	-0,8	12.764,6	6,9	4,0	-5.592,3
Maquinaria específica	2.592,8	1,9	2,2	5.288,7	2,9	4,0	-2.695,9
Maquinaria de uso general	4.579,5	3,3	-2,5	7.475,9	4,1	4,0	-2.896,4
Eq. oficina y telecomunicaciones	3.982,3	2,9	15,1	10.781,7	5,9	9,0	-6.799,4
Maq. Autom. datos y eq. oficina	1.347,1	1,0	5,2	4.948,8	2,7	11,5	-3.601,8
Equipos telecomunicaciones	2.635,3	1,9	20,9	5.832,9	3,2	7,0	-3.197,6
Material transporte	7.311,6	5,3	5,8	5.925,5	3,2	7,4	1.386,1
Ferroviario	464,2	0,3	24,7	337,6	0,2	194,0	126,6
Carretera	3.816,6	2,8	10,8	3.257,9	1,8	17,0	558,6
Buques	1.519,1	1,1	33,0	1.056,2	0,6	32,6	462,9
Aeronaves	1.511,7	1,1	-22,5	1.273,7	0,7	-30,1	237,9
Otros bienes de equipo	9.917,3	7,2	5,4	14.655,8	8,0	10,3	-4.738,5
Motores	727,3	0,5	81,4	1.218,5	0,7	47,7	-491,2
Aparatos eléctricos	4.538,9	3,3	-0,4	6.878,4	3,7	9,8	-2.339,5
Aparatos de precisión	1.310,8	1,0	7,6	2.796,7	1,5	4,8	-1.486,0
Resto bienes de equipo	3.340,4	2,4	3,3	3.762,3	2,0	6,5	-421,9
Sector automóvil	30.233,9	21,9	8,4	30.060,9	16,3	6,0	173,0
Automóviles y motos	20.769,0	15,1	7,6	14.855,8	8,1	8,9	5.913,2
Componentes del automóvil	9.464,9	6,9	10,1	15.205,1	8,3	3,4	-5.740,2
Bienes de consumo duradero	4.677,7	3,4	-2,4	5.568,0	3,0	6,9	-890,3
Electrodomésticos	1.236,0	0,9	-0,9	1.430,1	0,8	5,3	-194,1
Electrónica de consumo	1.480,4	1,1	-3,7	1.887,1	1,0	-0,6	-406,7
Muebles	1.497,1	1,1	-2,1	1.507,3	0,8	25,2	-10,2
Otros bienes de consumo duradero	464,1	0,3	-2,5	743,5	0,4	-0,5	-279,4
Manufacturas de consumo	13.857,0	10,1	-1,8	18.653,9	10,1	8,1	-4.797,0
Textiles	6.664,2	4,8	4,2	9.868,6	5,4	7,8	-3.204,4
Confección	3.138,7	2,3	15,7	5.831,6	3,2	14,2	-2.692,9
Calzado	2.038,5	1,5	-8,4	1.077,7	0,6	20,8	960,8
Juguetes	737,6	0,5	-8,1	1.404,9	0,8	7,1	-667,4
Otras manufacturas de consumo	4.416,7	3,2	-5,7	6.302,7	3,4	6,9	-1.886,1
Otras mercancías	2.156,4	1,6	3,0	1.592,0	0,9	4,7	564,5
Total	137.815,3	100,0	5,4	184.094,5	100,0	6,5	-46.279,2

*** Datos provisionales.**
Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia, con datos de Aduanas.

Destacan los incrementos en las importaciones de aquellos productos ligados a la actividad industrial e inversora (según la Contabilidad Nacional, la formación bruta de capital fijo creció un 3,0 por 100 en 2003, dos puntos por encima de la del año precedente, rompiendo la tendencia decreciente que había exhibido en los últimos años). Así, se registran importantes incrementos en las importaciones de semimanufacturas con un crecimiento del 8,9 por 100 y una contribución de 1,9 puntos, y bienes de equipo (7,7 por 100).

Dentro de las semimanufacturas, destacan los productos químicos, cuyo peso en el total de importaciones se mantiene por encima del 12 por 100. Las importaciones de semimanufacturas proceden en su mayoría de la Unión Europea (76,6 por 100 en 2003). Los bienes de equipo son el principal sector importador español. Las importaciones de este sector provienen en su mayoría de la Unión Europea (70,0 por 100 en 2003). Del resto de zonas de origen, destaca la reducción en el peso de América del Norte (6,4 por 100 en 2003) y el fuerte incremento de Asia (15,5 por 100 en 2003) y los Países de la Ampliación (2,4 por 100 en 2003).

Por otro lado, se confirma el dinamismo de las importaciones de manufacturas de consumo (8,1 por 100), bienes de consumo duradero (6,9 por 100) y sector automóvil (6,0 por 100), debido al empuje del consumo privado nacional.

Los que menos crecen son los productos energéticos

El menor crecimiento en las importaciones corresponde a los productos energéticos (2,1 por 100), debido a la apreciación de más del 20 por 100 del euro en 2003, que ha compensado el incremento del precio de la energía en dólares. Las importaciones de productos energéticos provienen en su mayoría de África (40 por 100) y Oriente Medio (16,6 por 100).

3.2.2. Competitividad estructural

La cuota de mercado de España...

es elevada en productos cerámicos, frutas y automóviles

A partir del Cuadro 3.5, que muestra la evolución de las cuotas de mercado de las exportaciones españolas clasificadas por sectores entre 1980 y 2002, podemos realizar un análisis de la competitividad estructural de España en los diferentes sectores. Aunque la disponibilidad de estas estadísticas nos impide tener datos de 2003, dicho cuadro permite señalar algunos cambios y rasgos estructurales. Así, se observa que los sectores exportadores con mayor cuota internacional son, por este orden, los productos cerámicos, las frutas y hortalizas (incluidas en otros prod. agrícolas comestibles), el cemento, la industria del automóvil y las bebidas.

Para el periodo enero-octubre de 2003, con datos de Eurostat, podemos calcular la cuota de las exportaciones españolas en el mercado comunitario, el más relevante para nosotros, clasificada por sectores (Cuadro 3.6). Se observa que el mucho mayor dinamismo de las exportaciones en 2003 frente al año anterior sólo se traduce en aumentos de cuota de mercado en algunos sectores como alimentos, automóvil y otras mercancías. El contexto de gran crecimiento del comercio en todos los países ha hecho que el mayor dinamismo no se tradujese en un incremento generalizado de las cuotas de mercado españolas, aunque nuestra cuota total en la UE sí ha aumentado.

CUADRO 3.5
CUOTA MUNDIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS, POR SECTORES

	1980	1985	1990	1995	1999	2000	2001	2002
Energía	0,2	0,6	0,8	0,4	0,6	0,6	0,5	0,5
Prod. agrícolas.	1,4	1,5	2,2	2,8	3,6	3,4	3,7	3,8
Cereales	0,1	0,4	1,0	0,6	0,9	0,8	1,0	1,1
Otros prod. agrícolas comestibles	2,8	2,5	4,6	6,0	7,4	7,0	7,2	7,6
Prod. agrícolas no comestibles	0,4	0,4	0,6	0,8	1,1	1,1	1,3	1,3
Productos de cereal	0,9	0,8	0,9	2,8	2,4	2,4	2,6	2,5
Grasas y aceites	2,1	2,1	3,2	2,5	3,3	3,8	4,1	4,7
Carne	0,8	1,1	1,4	1,9	3,1	3,0	3,3	3,3
Conservas de carne/pescado	1,9	1,7	1,7	2,5	3,4	3,4	3,5	3,5
Conservas de fruta	4,5	4,7	4,4	3,6	4,3	3,9	4,3	4,4
Azúcar	0,3	0,6	1,1	2,6	2,3	2,7	2,4	2,3
Comida para animales	0,4	1,2	0,4	0,6	1,2	1,0	1,3	1,3
Bebidas	4,2	3,5	3,8	3,9	5,2	4,6	5,1	5,0
Tabaco	0,5	0,1	0,2	0,5	0,6	0,8	0,8	0,7
Sector textil	1,7	1,9	1,6	1,7	1,9	1,8	1,9	2,1
Tejidos	1,2	1,4	1,5	1,8	2,4	2,2	2,4	2,5
Confección	0,6	0,5	0,4	0,7	1,1	1,0	1,1	1,4
Calzado	0,7	0,8	0,6	0,7	1,0	1,0	1,1	1,3
Alfombras	1,6	1,7	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	1,3
Cuero	4,2	4,5	3,7	3,3	3,4	3,0	3,1	3,2
Madera y papel	1,5	1,5	1,5	1,7	2,0	2,0	2,2	2,1
Artículos de madera	2,5	2,4	2,2	2,0	2,3	2,3	2,5	2,5
Muebles	1,5	1,7	2,0	2,2	2,5	2,3	2,5	2,3
Papel	1,0	1,2	1,4	1,7	1,9	2,0	2,2	2,3
Artes gráficas	5,2	3,3	2,6	3,3	4,4	4,3	4,4	4,2
Artículos manufacturados misc.	0,8	0,9	1,0	0,9	1,2	1,2	1,4	1,4
Prod. químicos	1,5	1,6	2,0	2,1	2,5	2,4	2,5	2,6
Cemento	10,4	7,3	5,8	7,1	7,4	6,8	6,7	6,7
Prod. cerámicos	2,6	3,2	4,9	6,3	7,9	7,7	8,2	8,6
Vidrio	1,7	1,6	1,8	2,5	2,6	2,2	2,5	2,6
Química inorgánica básica	1,2	1,6	1,7	1,5	1,2	1,1	1,0	1,0
Fertilizantes	0,8	0,8	1,3	1,1	1,4	1,5	1,5	1,8
Química orgánica básica	1,0	1,3	1,4	1,2	1,4	1,4	1,4	1,4
Pinturas	0,9	1,0	1,6	1,9	2,3	2,2	2,5	2,7
Perfumes	1,2	1,3	1,4	2,0	2,9	2,8	3,0	3,2
Medicamentos	1,2	1,4	1,8	1,7	2,0	2,1	2,2	2,5
Plásticos	1,1	1,5	2,2	1,5	1,8	1,9	1,9	1,8
Artículos de plástico	0,8	1,2	1,5	1,8	2,1	2,1	2,3	2,3
Caucho y sus manufacturas	3,9	3,3	4,2	4,4	4,9	4,5	4,9	4,6
Minerales no procesados	1,1	1,2	1,9	2,3	3,1	3,2	3,5	3,7
Hierro y acero	2,4	3,2	2,3	2,2	2,2	2,2	2,3	2,2
Metales no ferrosos	0,9	1,2	1,1	1,3	1,6	1,4	1,4	1,5
Bienes de equipo	1,2	1,1	1,6	1,5	1,8	1,7	1,7	1,8
Estruct. metálicas	1,8	1,7	1,7	1,9	3,1	3,1	3,0	3,0
Instalaciones diversas	1,9	1,8	2,2	2,1	2,3	2,2	2,4	2,4
Motores	1,0	1,0	1,8	1,7	2,1	1,9	1,8	1,8
Equipo agrícola	0,7	0,7	0,6	0,5	1,0	0,9	1,1	1,0
Maquina herramienta	1,7	1,4	1,9	1,6	1,8	1,4	1,8	1,8
Equipo para construcción	0,8	0,5	0,9	1,0	1,4	1,3	1,4	1,3
Maq. especializada	0,9	0,8	1,1	1,1	1,5	1,3	1,5	1,5
Armas	0,8	0,7	1,1	1,3	1,2	1,2	1,5	1,5
Buques	1,8	2,0	2,8	2,4	3,7	3,1	2,0	2,1
Aeronáutica	0,3	0,3	1,0	1,0	0,8	0,8	0,9	1,1
Vehículos	1,8	1,9	3,6	5,0	5,0	5,0	4,9	4,8
Componentes automoción	1,1	1,3	3,2	3,7	4,1	4,0	4,2	4,4
Coches y motos	2,4	2,5	4,2	6,3	5,5	5,5	5,2	5,0
Vehículos comerciales	1,2	1,0	2,6	3,0	4,7	4,6	4,5	4,2
Productos eléctricos	1,2	1,2	1,6	1,8	2,0	1,8	1,9	1,9
Electrodomésticos	1,7	1,7	2,3	2,9	3,4	3,2	3,2	3,1
Equipo eléctrico	0,9	0,7	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1	1,2
Aparatos eléctricos	1,2	1,2	1,6	1,7	2,0	1,7	1,9	1,8
Productos electrónicos	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7
Instrumentos precisión	0,4	0,4	0,6	0,9	1,0	0,9	1,0	1,0
Relojería	0,2	0,1	0,3	0,4	0,8	0,8	0,9	1,0
Óptica	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4
Componentes electrónicos	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3
Electrónica de consumo	0,2	0,1	0,8	1,7	2,3	1,9	2,1	2,3
Equipo telecomunicaciones	0,6	0,3	0,5	1,0	1,0	0,8	0,9	0,8
Equipos informáticos	0,7	1,2	0,9	0,7	0,6	0,6	0,5	0,4
Joyería, obras de arte	0,3	0,9	0,5	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4

Fuente: S.G. de Estudios del Sector Exterior, con datos de Chelem.

CUADRO 3.6
CUOTA ESPAÑOLA EN LA UE POR SECTORES
1995 - oct. 2003

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	ene-oct. 2003*
Alimentos	4,86	5,64	6,37	6,37	6,17	6,65	6,72	6,99	7,10
Productos Energéticos	0,61	0,57	0,58	0,71	0,67	0,69	0,68	0,68	0,66
Materias Primas	1,91	1,93	2,03	2,03	2,27	2,27	2,23	2,27	2,21
Semimanufacturas	2,91	3,16	3,19	3,26	3,36	3,40	3,43	3,50	3,49
Bienes de Equipo	1,97	2,14	2,20	2,31	2,21	2,06	2,12	2,21	2,16
Sector automóvil	9,84	9,66	9,20	9,15	8,75	9,00	8,36	8,57	9,06
Bienes de consumo duradero	3,49	3,82	4,11	4,40	4,09	3,70	3,88	4,43	3,89
Manufacturas de consumo	2,26	2,39	2,46	2,60	2,62	2,55	2,56	2,71	2,57
Otras mercancías	2,17	2,41	2,70	1,91	2,36	2,13	2,08	2,02	2,51
Total	3,22	3,42	3,50	3,61	3,54	3,35	3,39	3,58	3,60

*** Los datos para el periodo enero a octubre de 2003 son de carácter provisional.**
Fuente: S. G. Estudios sobre el Sector Exterior, con datos de Eurostat.

En 2003, el sector exportador español con mayor cuota de mercado en la UE fue, como es ya habitual, el del automóvil, con más del 9 por 100 del mercado comunitario; le siguió el de los alimentos con una cuota superior al 7 por 100.

Dentro de cada país comunitario (Cuadro 3.7) se observan algunas peculiaridades que podemos destacar:

La cuota del sector automóvil muy elevada en Francia y Portugal

• *En el sector del automóvil,* la cuota obtenida en el mercado francés (24,6 por 100) destaca porque fue muy superior a la obtenida en Francia para el total de productos y a la cuota en dicho sector en el resto de la Unión Europea a 15. Es de destacar que en los cuatro principales mercados exteriores de sector (Alemania, Francia, Reino Unido e Italia), existen diferencias en el patrón de comercio. Mientras que las exportaciones a Alemania se concentran relativamente en componentes para la fabricación, en Reino Unido e Italia predominan los productos terminados.

• *En el sector de alimentos,* la cuota más destacable se obtiene también en Francia (con una cuota sectorial que casi duplica a la total en dicho mercado). Resulta también excepcionalmente alta la cuota de mercado obtenida en Italia por los productos agroalimentarios españoles, resultado de las importantes exportaciones de aceite de oliva a ese país para su posterior reexportación.

CUADRO 3.7
CUOTA ESPAÑOLA EN DIVERSOS MERCADOS EUROPEOS POR SECTORES
Ene - oct. 2003

	UE	Francia	Alemania	Italia	R.Unido	Portugal
Alimentos	7,10	13,49	6,57	11,00	5,78	38,02
Productos Energéticos	0,66	1,01	0,16	0,19	0,31	15,87
Materias Primas	2,21	4,80	1,47	2,37	1,95	31,73
Semimanufacturas	3,49	6,05	2,57	4,07	4,00	33,15
Bienes de Equipo	2,16	4,32	1,52	2,59	1,78	20,49
Sector automóvil	9,06	24,59	7,32	10,78	8,83	28,64
Bienes de consumo duradero	3,89	8,12	2,42	6,53	3,38	36,73
Manufacturas de consumo	2,57	5,56	1,32	2,64	1,66	29,89
Otras mercancías	2,51	0,43	4,70	0,02	0,31	38,57
Total	3,60	7,39	2,86	4,38	3,30	28,06

Fuente: S. G. Estudios sobre el Sector Exterior, con datos de Eurostat provisionales.

Fuerte presencia española en el mercado portugués de la energía

• *En productos energéticos,* la cuota española sólo es relevante en Portugal gracias a la implantación de empresas españolas en el mercado luso y a las dinámicas exportaciones de gas en los últimos años. Como rasgo más destacable de 2003, podemos señalar el fuerte aumento de las exportaciones de energía eléctrica de España a su socio ibérico. España sigue siendo, de enero a octubre de 2003, el principal suministrador de productos energéticos en el mercado portugués (15,87 por 100), por encima de otros importantes países exportadores de energía.

• En lo referente a exportaciones de *bienes de equipo,* se observa que Francia es nuestro principal mercado de destino en cuanto a material de transporte, y Alemania lo es para equipo de oficina. Sin embargo, en ninguno de los dos países tiene España una cuota de mercado relevante. Solamente en Portugal alcanza nuestra cuota de mercado cifras respetables, el 20,5 por 100.

Otro dato relevante sobre la capacidad competitiva de nuestro país puede conseguirse al examinar la estructura de las ventajas y desventajas comparativas de España en su comercio con el resto del mundo.

CUADRO 3.8
ÍNDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

	2000	2001	2002	2003	Variac. 00-03	Variac. 02-03
ALIMENTOS	4,6	4,5	5,2	6,1	32,36	17,79
CARNE	17,0	25,7	16,0	18,1	6,63	12,98
LACTEOS Y HUEVOS	-27,6	-22,6	-27,6	-24,5	-11,39	-11,33
PESCA	-34,7	-33,9	-34,1	-37,0	6,73	8,63
CEREALES	-51,3	-44,0	-54,4	-46,6	-9,11	-14,25
FRUTAS Y LEGUMBRES	60,2	59,4	62,4	61,7	2,48	-1,13
AZUCAR, CAFE Y CACAO	-45,6	-41,7	-44,0	-39,9	-12,51	-9,31
PREPARADOS ALIMENTICIOS	1,3	3,2	-1,6	-4,3	-429,68	177,02
BEBIDAS	17,0	17,1	20,6	17,6	3,66	-14,48
TABACOS	-72,7	-76,6	-76,9	-78,7	8,31	2,31
GRASAS Y ACEITES	51,1	48,8	55,8	48,1	-5,88	-13,76
SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	-93,6	-95,2	-95,6	-92,6	-1,02	-3,15
PIENSOS ANIMALES	-60,8	-52,0	-53,4	-47,3	-22,20	-11,39
PRODUCTOS ENERGETICOS	-63,3	-67,3	-71,6	-63,9	1,01	-10,71
CARBON	-81,6	-83,9	-85,4	-75,5	-7,51	-11,62
PETROLEO Y DERIVADOS	-57,9	-61,1	-66,2	-61,5	6,19	-7,13
GAS	-96,0	-97,0	-96,7	-80,8	-15,77	-16,43
CORRIENTE ELECTRICA	-1,0	-32,3	-36,7	-2,4	139,43	-93,48
MATERIAS PRIMAS	-39,5	-38,8	-37,5	-40,1	1,59	6,90
MAT. PRIMAS ANIMALES Y VEGETA .L	-33,7	-35,9	-32,7	-32,5	-3,76	-0,84
MENAS Y MINERALES	-45,6	-41,7	-42,3	-47,6	4,40	12,40
SEMIMANUFACTURAS	-11,4	-11,2	-11,8	-13,6	19,77	15,11
METALES NO FERROSOS	-16,3	-18,8	-21,9	-14,3	-12,67	-34,93
HIERRO Y ACERO	-9,8	-12,3	-13,4	-20,7	111,62	54,32
PRODUCTOS QUIMICOS	-20,4	-19,9	-19,9	-20,1	-1,61	0,87
OTRAS SEMIMANUFACTURAS	7,7	10,0	9,7	6,1	-21,26	-36,81
BIENES DE EQUIPO	-24,1	-23,5	-20,5	-21,7	-9,84	5,76
MAQ. ESPECIFICA CIERTAS INDUST ..	-28,6	-27,1	-25,8	-28,0	-1,85	8,58
EQUIPO OFICINA Y TELECOMUNIC.	-47,8	-45,0	-48,2	-46,1	-3,70	-4,39
MATERIAL TRANSPORTE	-3,1	2,3	11,2	10,5	-435,01	-6,59
OTROS BIENES DE EQUIPO	-14,5	-18,5	-17,1	-19,3	32,99	12,81
SECTOR AUTOMOVIL	0,8	0,3	-0,8	0,3	-65,68	-135,58
AUTOMOVILES Y MOTOS	19,7	17,2	17,2	16,6	-15,79	-3,30
COMPONENTES DEL AUTOMOVIL	-27,0	-25,4	-26,2	-23,3	-13,67	-11,25
BIENES DE CONSUMO DURADERO	-2,9	-2,5	-4,2	-8,7	196,80	108,21
ELECTRODOMESTICOS	-7,6	-1,6	-4,2	-7,3	-3,68	71,87
ELECTRONICA DE CONSUMO	-12,8	-13,4	-10,5	-12,1	-5,87	14,90
MUEBLES	22,3	17,8	11,9	-0,3	-101,52	-102,85
OTROS BIENES CONSUMO DURADERO	-26,8	-25,9	-22,2	-23,1	-13,75	4,31
MANUFACTURAS DE CONSUMO	-10,5	-9,2	-10,0	-14,8	40,43	46,93
TEXTILES Y CONFECCION	-18,1	-17,1	-17,8	-19,4	7,32	9,03
CALZADO	47,7	46,9	42,8	30,8	-35,40	-27,88
JUGUETES	-30,5	-25,8	-24,1	-31,1	2,21	29,42
ALFARERIA	-0,9	1,5	2,7	-2,5	160,55	-191,90
JOYERIA Y RELOJES	-35,0	-33,2	-32,8	-37,6	7,49	14,65
CUERO Y MANUFACTURAS DEL CUERO	-2,3	-7,0	-3,4	-8,4	265,33	151,69
OTRAS MANUFACTURAS DE CONSUMO	-10,8	-8,3	-9,8	-16,2	50,47	65,12
OTRAS MERCANCIAS	25,7	13,3	15,9	15,1	-41,37	-5,31
Total	-14,9	-14,3	-13,8	-14,4	-3,38	3,99

$$IVCR = \frac{Xi - Mi}{Xi + Mi}$$

Fuente: Subdirección General de Estudios sobre el Sector Exterior con datos de Aduanas.

Mayor ventaja comparativa española en Alimentos y Automóvil

Puede observarse, que nuestras principales ventajas comparativas se sitúan en los sectores de alimentos y automóvil. Dentro del sector alimentos, no resulta sorprendente hallar los saldos más favorables en los subsectores de frutas y legumbres, aceites y bebidas. Además destaca entre estos sectores más desagregados la buena posición del sector calzado.

En cuanto a los sectores que más han mejorado ventaja comparativa revelada en el último año, destacan los bienes de consumo duradero y las manufacturas de consumo entre los grandes grupos, y los electrodomésticos, el hierro y acero y los juguetes, si bajamos el nivel de agregación. Resulta preocupante, la bajada del dato de IVCR para el sector del automóvil en los últimos años, pese a seguir entre los más altos.

Recuadro 3.2

El patrón del comercio mundial: comercio interindustrial e intraindustrial

La Teoría Clásica considera que el comercio de bienes es consecuencia de la especialización productiva internacional: cada país se especializa en la producción de aquellos bienes para los que posee ventaja comparativa (diferencia de tecnología, disparidad en la dotación de recursos…). Se trata, pues, de un **comercio interindustrial:** los bienes que un país importa y exporta pertenecen a sectores diferentes.

Sin embargo, en los últimos años, la preferencia por el consumo de diferentes variedades de un mismo bien y la producción de bienes no homogéneos han fomentado el **comercio intraindustrial** (CI): países con niveles tecnológicos y dotaciones de factores semejantes importan y exportan, simultáneamente, bienes similares.

El **Índice de Grubel-Lloyd** es el indicador más utilizado para cuantificar el peso del comercio intraindustrial:

$$IGL = \frac{(X_J + M_J) - |X_J - M_J|}{(X_J + M_J)}$$

X_J: exportaciones del bien J realizadas por una determinada economía
M_J: importaciones del bien J realizadas por una determinada economía

El rango de valores del IGL se establece entre 0 y 1, de modo que cuanto más se aproxime a la unidad, mayor será el peso del comercio intraindustrial en el comercio internacional de un país.

Análisis del comercio intraindustrial entre diferentes áreas geográficas

El análisis se ha hecho sobre las 71 rúbricas de bienes de la desagregación propuesta en la base de datos Chelem; se considera que el comercio intraindustrial es predominante para valores del IGL ≥ 0,7.

	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000	1970	1980	1990	2000
	UE - EEUU				UE - Asia 6 1				UE - Sudamérica 2			
IGL medio.....	0,52	0,54	0,56	0,58	0,30	0,39	0,45	0,56	0,15	0,24	0,39	0,36
% rúbricas con IGL ≥ 0,7.....	32%	36%	32%	41%	18%	21%	27%	39%	4%	9%	17%	17%
% rúbricas con IGL < 0,7.....	68%	64%	68%	59%	82%	79%	73%	61%	96%	91%	83%	83%
	EEUU - Asia 6 (1)				EEUU – Sudamérica (2)				EEUU - México			
IGL medio.....	0,38	0,40	0,40	0,44	0,18	0,24	0,40	0,43	0,36	0,39	0,59	0,57
% rúbricas con IGL ≥ 0,7.....	20%	23%	20%	24%	6%	4%	17%	25%	20%	25%	45%	41%
% rúbricas con IGL < 0,7.....	80%	77%	80%	76%	94%	96%	83%	75%	80%	75%	55%	59%

(1) Corea del Sur, Hong Kong, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwán; 2: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
Fuente: SG de Estudios sobre el Sector Exterior.

Unión Europea. El comercio con EEUU es el más importante desde el punto de vista de los intercambios intraindustriales, con un IGL medio de 0,58. Además, en los últimos treinta años, se ha incrementado discretamente el número de rúbricas en las que el comercio intraindustrial es preponderante. Este tipo de comercio ha pasado a ser dominante en industrias químicas, informática, equipos de telecomunicaciones, componentes electrónicos…, y ha dejado de serlo en medios de transporte y petróleo y sus derivados.

Las relaciones comerciales con Asia 6 y Sudamérica son las que han experimentado un mayor crecimiento en términos intraindustriales: los IGL respectivos han pasado de 0,30 a 0,56 y de 0,15 a 0,36, entre 1970 y 2000. El comercio intraindustrial con Asia 6 se concentra en productos relacionados con el sector primario y en bienes de alta tecnología (equipos eléctricos, óptica…), mientras que en el caso de Sudamérica, se localiza en manufacturas de nivel tecnológico medio-bajo (vestido, mobiliario, bienes alimenticios…).

Estados Unidos. El comercio intraindustrial con Asia 6 ha crecido levemente en términos cuantitativos, pero ha experimentado un importante cambio cualitativo entre 1970 y 2000: ha dejado de ser dominante en industrias de alto nivel tecnológico (electrónica, informática, telecomunicaciones…), pasando a serlo en bienes de contenido tecnológico medio-bajo (cereales, conservas, metales, cristal…). El volumen de comercio intraindustrial con Sudamérica se ha incrementado notablemente, en particular, en productos energéticos, vehículos, hardware...

El acuerdo NAFTA (1994) ha intensificado el comercio con Canadá y México, aunque su contribución al crecimiento del comercio intraindustrial ha sido escasa. En cualquier caso, en el año 2000, este tipo de comercio era dominante en la mayoría de los intercambios con Canadá (salvo mobiliario, productos energéticos…), y en dos quintos de los intercambios con México (especialmente, productos agrarios, metales, cerámica, cristal…).

Asia 6 y Sudamérica. El volumen de comercio entre ambas regiones ha crecido notablemente desde los años setenta, pero sigue un patrón marcadamente interindustrial, con valores del IGL próximos a cero para casi todos los productos y períodos analizados.

Conclusiones. En términos generales, el comercio intraindustrial ha ganado peso respecto al interindustrial en las últimas tres décadas en todas las relaciones bilaterales analizadas, salvo Sudamérica-Asia 6. Sin embargo, los intercambios interindustriales están lejos de desaparecer.

3.3. Análisis por bloques geográficos

3.3.1. Exportaciones

La Unión Europea, principal socio comercial de España

La apertura comercial que ha experimentado España en los últimos años, así como el proceso de integración comunitaria iniciado en 1986, han acentuado el protagonismo europeo como origen y destino de nuestras transacciones comerciales internacionales. De esta manera, la Unión Europea es, con diferencia, el primer socio comercial de España, ya que con sus Miembros realizamos cerca de dos tercios de las operaciones de comercio exterior de nuestro país. Este alto peso del comercio intracomunitario es común a todos los países europeos, en mayor o menor medida.

Así, en el año 2003, un 71,8 por 100 las exportaciones españolas se dirigieron a la Unión Europea y supusieron un incremento de un 6,2 por 100 respecto al año precedente. Las exportaciones dirigidas a la zona euro aumentaron aún más, un 7,0 por 100.

Analizando la evolución dentro del ejercicio 2003, se observa una cierta ralentización en el ritmo de crecimiento de las exportaciones a la Unión Europea en la segunda

mitad del año. Así, en el primer semestre las ventas crecieron a tasas superiores al 10 por 100 (13,2 por 100 en el primer trimestre y 12,0 por 100 en el segundo), mientras que en los dos últimos trimestres el ritmo de crecimiento se desaceleró notablemente (4,4 por 100 y 2,1 por 100 en el tercer y cuarto trimestre, respectivamente).

Dinamismo en las ventas a Italia, Alemania y Francia

Destaca el dinamismo de las ventas en 2003 a nuestros principales socios comerciales: Italia (9,2 por 100), Alemania (8,8 por 100) y Francia (5,5 por 100). Siendo la contribución de dichos países al crecimiento total de las exportaciones de un punto cada uno. Igualmente, debe destacarse el incremento de las ventas a Bélgica (18,7 por 100) y Países Bajos (9,4 por 100) y el menor dinamismo de las mismas a Portugal (2,3 por 100) y Reino Unido (1,7 por 100).

Estos resultados confirman la recuperación del mercado europeo, pese al práctico estancamiento en sus economías en el año 2003. Así el PIB de la zona euro creció tan solo un 0,4 por 100, el de Alemania cayó un 0,1 por 100, Francia creció un modesto 0,2 por 100 e Italia un 0,4 por 100.

Francia, Alemania, Italia, Portugal y Reino Unido principales destinos de exportación en la UE

Dentro de la Unión Europea, los principales países de destino de las exportaciones españolas en el 2003 son, por orden de importancia: Francia, (19,2 por 100), Alemania (12 por 100), Italia (9,7 por 100), Portugal (9,6 por 100) y Reino Unido (9,3 por 100).

Mayor presencia de los Países Ampliación en la exportación española

Las exportaciones a los Países Ampliación cierran el año con un crecimiento del 3,0 por 100. Cabe destacar que las exportaciones españolas a estos países se han triplicado en el periodo 1996-2003, pasando de 1.402 millones de euros en 1996 a 4.286 en 2003. En el mismo periodo, el total de exportaciones ha crecido en una cuantía mucho menor, por lo que el peso de estos países como destino de las ventas exteriores españolas ha aumentado desde el 1,8 por 100 de 1996 al 3,1 por 100 de 2003.

Países Candidatos mantienen su buen comportamiento

Los países candidatos a una futura ampliación de la UE (Bulgaria, Rumania y Turquía) mantienen su buen comportamiento, con tasas de crecimiento del 22,7 por 100 en el conjunto del año.

La segunda área geográfica de exportación es Asia, si bien pierde peso

Aparte de la Unión Europea cuya importancia en las exportaciones ha quedado demostrada, la segunda zona geográfica a la que más exportamos es la asiática con una cuota del 5,4 por 100 en 2003 (5,8 por 100 en 2002). Los mercados asiáticos en su conjunto, pierden importancia relativa para la exportación española en el año 2003 al crecer a menor ritmo que el total de exportaciones. En concreto, el crecimiento entre 2002 y 2003 ha sido negativo en un 0,7 por 100.

China, principal mercado asiático de exportación española

China es el principal socio comercial español en Asia, siendo el destino del 0,8 por 100 de las exportaciones españolas en 2003. Las ventas a China han crecido un 39,4 por 100 en 2003, confirmando la fortaleza de ese destino (tras crecer un 23,8 por 100 en 2002) y lo convierten en el primer mercado asiático de exportación española en 2003. Debe señalarse que el dinamismo de las exportaciones a China se produce en un contexto de fuerte dinamismo de esta economía cuyo PIB ha crecido un 9,1 por 100 en 2003.

América del Norte, tercera área de exportación...

La tercera área a la que más exportamos es América del Norte, cuya importancia como destino de las exportaciones españolas es del 4,6 por 100 en 2003 con una ligera tendencia a la baja (4,8 por 100 en 2002). Estados Unidos absorbe la mayor parte de las exportaciones a América del Norte. En concreto, en 2003 representaron el 89,9 por 100 del total de exportaciones realizadas a América del Norte (4,1 por 100 del total de las exportaciones españolas). Estos niveles de exportación son relativamente modestos en comparación con los volúmenes que otras economías exportan a Estados Unidos.

...pero con poco dinamismo

Desde un punto de vista dinámico, las exportaciones españolas a América del Norte han crecido por debajo de las exportaciones totales en 2003, ya que se ha producido una caída del 1,4 por 100, debido en gran parte a la apreciación del euro frente al dólar.

Caída en las ventas a América Latina

América Latina es la cuarta zona a la que más exportamos. El peso de las exportaciones a América Latina respecto al total de exportaciones españolas es muy superior a la media en la UE (y al peso que supone para países como Francia, Italia, Alemania, Reino Unido o Portugal). Pese a ello se viene observando una atonía en las ventas que caen un 9,1 por 100 en el conjunto del año 2003, caída que se viene arrastrando desde anteriores ejercicios debido a los problemas económicos y a las sucesivas crisis que vienen afectando a la región. La cuota de América Latina sobre el total exportado es del 4,4 por 100 en 2003 (5,1 por 100 en 2002).

México, principal socio comercial en América Latina

Desagregando por países, México es el principal socio comercial de España en la región desde 2002 y recibe un 36 por 100 de lo exportado a América Latina. El afianzamiento comercial de México se produjo a partir del 2000 coincidiendo con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación entre la UE y México, que ha mejorado sustancialmente las condiciones de acceso al mercado para los productos españoles. Por su parte, MERCOSUR representa un 23 por 100 de lo exportado a la región y Venezuela un 5 por 100. Todos los países mencionados han experimentado tasas de variación negativas a lo largo del ejercicio 2003.

África, incrementa ligeramente su peso en la exportación

Finalmente hay que mencionar que África incrementa ligeramente su peso en el total de exportaciones desde el 3,7 por 100 de 2002 al 3,8 por 100 de 2003. Dos terceras partes de las exportaciones españolas a África se concentran en el Magreb, destacando Marruecos como primer destino africano (29,8 por 100).

CUADRO 3.9
DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES POR PAISES

2003	Rep. (1)	TVA. (2)
Países más dinámicos		
Francia	1,0	5,5
Alemania	1,0	8,8
Italia	0,9	9,2
Bélgica	0,5	18,7
Países Bajos	0,3	9,4
Países menos dinámicos		
México	-0,1	-5,1
República Dominicana	-0,1	-34,4
Brasil	-0,1	-14,3
Singapur	-0,2	-42,5
Venezuela	-0,2	-46,4
Total	5,4	5,4

(1) Rep.: repercusión, contribución del país al crecimiento/caída interanual del total trimestral.
(2) TVA: tasa de variación interanual (en porcentaje).
Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia con datos de Aduanas.

3.3.2. Importaciones

La UE y Asia consolidan su posición importadora. América del Norte y Latina la disminuyen

En el ejercicio 2003 las zonas geográficas de las que más importamos han sido por este orden: la Unión Europea, Asia, América del Norte y América Latina. Pero mientras que las dos primeras consolidan su posición, las dos últimas disminuyen su importancia.

La UE 64 por 100 del total importado

El peso de la Unión Europa como origen de las importaciones españolas es menor al observado para las exportaciones. Aún así, la Unión Europea supone un 64,0 por 100 del total importado con una tasa de crecimiento en 2003 del 6,6 por 100, lo que implica una importante recuperación tras crecer en 2002 tan sólo un 0,8 por 100.

Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, principales importadores en la UE

Nuestros principales proveedores comunitarios son Alemania (17,2 por 100), Francia (15,6 por 100), Italia (9,5 por 100), Reino Unido (6,5 por 100) y Países Bajos (4,4 por 100). Si bien hasta 1999, Francia era el país del que más importábamos, a partir de entonces es Alemania el primer país de origen de las importaciones españolas.

Se registran incrementos en las compras a Italia (8,9 por 100), Reino Unido (7,3 por 100), Alemania (6,1 por 100) y Francia (4,3 por 100).

Avanzan las compras a los Países Ampliación y Candidatos

Las compras a los Países de la Ampliación y a los Países Candidatos avanzan de manera significativa (22,2 por 100 y 17,4 por 100, respectivamente), confirmando de esta manera las altas tasas de crecimiento registradas en 2002 (que fueron del 11,9 por 100 para los países de la ampliación y del 22,5 por 100 para los países candidatos).

Asia aumenta su importancia importadora en el 2003

De Asia proceden un 13,4 por 100 del total importado por nuestro país con una tasa de crecimiento en el año del 8,5 por 100, dos puntos superior a la tasa global de crecimiento de las importaciones (6,5 por 100), lo que ha producido un aumento de la cuota de un 0,7 por 100.

Especialmente por las importaciones chinas

Por países, destaca la creciente importancia de las importaciones chinas que crecen a una tasa anual del 19,1 por 100 por 100 en el año 2003**.** Este aumento es muy superior tanto al experimentado por el total de importaciones españolas (6,5 por 100) como a las procedentes de Asia (8,5 por 100). Por esta razón, aumenta la cuota de China como origen de las importaciones españolas hasta el 3,6 por 100 en 2003 así como de las importaciones procedentes de Asia hasta el 13,4 por 100. Las importaciones españolas procedentes de China muestran un sector preponderante, que representa casi la mitad de los bienes importados de la zona y que son las manufacturas de consumo.

Dinamismo de importaciones procedentes de Japón

Por su parte, las importaciones procedentes de Japón, ha sido muy dinámicas en 2003 con un crecimiento del 13,8 por 100 y una cuota del 2,6 por 100 del total de importaciones españolas.

Caída en las importaciones procedentes de EEUU

Hay que mencionar asimismo la menor importancia de las importaciones procedentes de Estados Unidos, que han experimentado una caída anual del 5,5 por 100 situándose su cuota en el año 2003 en el 4 por 100 del total importado. La caída es conse-

cuencia del comportamiento de las importaciones procedentes de EEUU, ya que la cuota canadiense se mantiene bastante estable.

Disminución de importaciones de América Latina

Por su parte América Latina también experimenta una disminución del crecimiento de las importaciones de un -2,9 por 100, situándose su cuota en el 3,6 por 100 en el año 2003.

Desagregando por países, aproximadamente dos tercios de las importaciones procedentes del área tienen como origen tres países: Brasil, México y Argentina. Las importaciones procedentes de Brasil representan el 25,0 por 100 del total importado del área en 2003. Las de México, se mantienen en el 22,3 por 100 en 2003. Por último, las originarias de Argentina aumentan hasta una cuota del 21,8 por 100 en 2003.

CUADRO 3.10
DINAMISMO DE LAS IMPORTACIONES POR PAISES

2003	Rep. (1)	TVA (2)
Países más dinámicos		
Alemania	1,0	6,1
Italia	0,8	8,9
Francia	0,7	4,3
China	0,6	19,1
Reino Unido	0,5	7,3
Países menos dinámicos		
Siria	-0,1	-58,8
Estados Unidos	-0,2	-4,4
Angola	-0,2	-91,9
Ucrania	-0,2	-56,7
Venezuela	-0,2	-58,0
Total	6,5	6,5

(1) Rep.: repercusión, contribución del país al crecimiento/caída interanual del total trimestral.
(2) TVA: tasa de variación interanual (en porcentaje).
Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia con datos de Aduanas.

3.3.3. Saldo comercial y tasa de cobertura

El déficit comercial de España con la UE es del 40,6 por 100

El saldo comercial de España con la Unión Europea ha sido tradicionalmente deficitario, debido al mayor crecimiento de las importaciones que de las exportaciones. El déficit comercial ha aumentado en el año 2003 desde los 17.306 millones de euros en 2002 a los 18.810 de euros en 2003. Hay que señalar que el déficit comercial con la UE representa un 40,6 por 100 del total del déficit español en 2003.

En cuanto a la tasa de cobertura con la UE, ha ido descendiendo a lo largo de los últimos años, y en concreto ha pasado desde el 84,3 por 100 en 2002 hasta el 84,0 por 100 en 2003. La evolución de la tasa de cobertura con la UE es muy similar a la de la global.

Saldo Comercial positivo con Países Ampliación

El saldo comercial con los Países Ampliación es positivo, si bien menor en 2003 (274,46 millones de euros) que en 2002 (879 millones de euros). La tasa de cobertura se sitúa en el 106,8 por 100 en el año, inferior en 20 puntos a la de 2002.

CUADRO 3.11
COMERCIO EXTERIOR POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (2003)

	Exportaciones			Importaciones			Saldo
	Millones €	Porcentaje	Var. 03/02	Millones €	Porcentaje	Var. 03/02	Millones €
UNIÓN EUROPEA (1)	98.985,5	71,8	6,2	117.795,0	64,0	6,6	-18.809,5
ZONA EURO	82.807,1	60,1	7,0	101.838,0	55,3	6,2	-19.030,9
Francia	26.457,6	19,2	5,5	29.644,4	16,1	4,3	-3.186,8
Bélgica	4.132,0	3,0	18,7	5.530,7	3,0	2,3	-1.398,7
Luxemburgo	165,8	0,1	12,6	251,9	0,1	-1,5	-86,1
Países Bajos	4.680,8	3,4	9,4	7.397,0	4,0	10,2	-2.716,2
Alemania	16.485,5	12,0	8,8	30.077,8	16,3	6,1	-13.592,4
Italia	13.411,2	9,7	9,2	16.771,4	9,1	8,9	-3.360,2
Irlanda	781,5	0,6	-4,2	2.601,3	1,4	4,4	-1.819,8
Portugal	13.221,3	9,6	2,3	5.919,5	3,2	10,9	7.301,8
Austria	1.260,6	0,9	5,8	1.819,1	1,0	-0,6	-558,5
Finlandia	546,1	0,4	8,7	1.378,0	0,7	9,5	-831,9
Grecia	1.664,8	1,2	7,9	446,9	0,2	11,4	1.217,9
RESTO UE	15.116,5	11,0	1,6	15.957,0	8,7	9,0	-840,6
Reino Unido	12.885,3	9,3	1,7	11.802,4	6,4	7,3	1.082,9
Dinamarca	908,3	0,7	-6,8	1.464,9	0,8	4,1	-556,6
Suecia	1.322,9	1,0	7,9	2.689,7	1,5	20,9	-1.366,8
PAÍSES AMPLIACIÓN (2)	4.286,3	3,1	3,0	4.011,8	2,2	22,2	274,5
Polonia	1.365,8	1,0	6,6	1.198,4	0,7	43,5	167,4
República Checa	855,8	0,6	7,7	908,0	0,5	14,8	-52,2
Hungría	735,6	0,5	16,5	1.112,8	0,6	17,0	-377,2
PAÍSES CANDIDATOS	2.237,7	1,6	22,7	2.301,9	1,3	17,4	-64,2
Bulgaria	177,8	0,1	26,8	175,1	0,1	26,8	2,7
Rumania	323,8	0,2	36,0	334,4	0,2	36,0	-10,6
Turquía	1.736,0	1,3	20,2	1.792,4	1,0	20,2	-56,4
RESTO EUROPA	3.783,7	2,7	14,4	4.603,1	2,5	10,1	-819,4
Suiza	1.465,9	1,1	13,4	2.491,3	1,4	6,9	-1.025,4
Noruega	463,2	0,3	-6,0	1.381,6	0,8	66,8	-918,4
RUSIA	816,3	0,6	3,3	2.890,6	1,6	7,0	-2.074,3
AMÉRICA DEL NORTE	6.311,9	4,6	-1,4	7.434,9	4,0	-5,5	-1.122,9
EEUU	5.677,3	4,1	-1,4	6.815,3	3,7	-4,4	-1.138,0
Canadá	634,6	0,5	-1,3	619,6	0,3	-16,1	15,1
AMÉRICA LATINA	6.086,0	4,4	-9,1	6.644,4	3,6	-2,9	-558,4
Argentina	423,9	0,3	41,1	1.449,9	0,8	0,0	-1.026,0
Brasil	871,4	0,6	-14,3	1.660,5	0,9	20,6	-789,1
México	2.198,7	1,6	-5,1	1.479,1	0,8	-9,1	719,7
ASIA	7.489,9	5,4	-0,7	24.718,8	13,4	8,5	-17.228,9
Japón	997,7	0,7	-4,2	4.814,0	2,6	13,8	-3.816,3
China	1.098,1	0,8	39,4	6.681,8	3,6	19,1	-5.583,7
Hong-Kong, China	392,9	0,3	-18,1	280,5	0,2	-3,1	112,3
Asia-5 (3)	1.205,5	0,9	-20,1	5.044,3	2,7	3,4	-3.838,9
Oriente Medio	2.902,4	2,1	1,8	3.943,8	2,1	-4,1	-1.041,4
ÁFRICA	5.274,5	3,8	9,6	12.127,6	6,6	6,9	-6.853,1
Marruecos	1.882,1	1,4	11,8	1.592,8	0,9	15,6	289,3
Argelia	757,0	0,5	0,8	2.798,8	1,5	-4,3	-2.041,8
Nigeria	182,4	0,1	-8,8	2.000,8	1,1	36,6	-1.818,3
OCEANÍA	676,8	0,5	8,6	669,7	0,4	2,6	7,1
Total mundial	137.815,3	100,0	5,4	184.094,5	100,0	6,5	-46.279,2
Pro memoria:							
OCDE	116.611,7	84,6	5,6	143.651,9	78,0	6,8	-27.040,2
TOTAL NO UE	38.829,8	28,2	3,2	66.299,5	36,0	6,5	-27.469,7
NAFTA	8.510,7	6,2	-2,3	8.913,9	4,8	-6,1	-403,3
MERCOSUR	1.395,4	1,0	-3,1	3.257,4	1,8	10,8	-1.861,9
OPEP	3.385,0	2,5	-3,6	11.523,9	6,3	3,1	-8.139,0

(1) El total de la UE es mayor que la suma de los Eemm, porque incluye operaciones de «avituallamiento intracomunitario» y de «pesca en altura en otro estado comunitario».
(2) Países ampliación: Polonia, Hungría, Rep. Checa, Rep. Eslovaca, Eslovenia, Lituania, Letonia, Estonia, Chipre y Malta.
(3) Asia-5: Corea del Sur, Malasia, Singapur, Tailandia y Taiwán.
Fuente: S.G. de Análisis y Estrategia, con datos de Aduanas.

Más de un tercio del déficit comercial español se debe a Asia

Hemos de mencionar que más de un tercio del déficit comercial español se debe a Asia, debido a la baja tasa de cobertura (del 30,3 por 100 en el 2003) que ha ido empeorando notablemente en los últimos años (solo señalar que en 1996 la tasa de cobertura alcanzaba el 52,8 por 100). La evolución de la tasa de cobertura con Asia es similar a la global, aunque la caída relativa experimentada en la asiática es superior.

Incremento del déficit comercial con China

En concreto, en China el saldo comercial es deficitario, se incrementa tanto en términos absolutos como relativos y se sitúa en los 5.584 millones en 2003 (4.823 millones en 2002). La tasa de cobertura también empeora y es del 16,4 por 100 en 2003 frente a 14 por 100 en 2002.

Respecto a América Latina hemos de apuntar que el saldo comercial, positivo en años anteriores, pasó a ser deficitario en los dos últimos años como consecuencia de la crisis de la región y de las devaluaciones (lo que ha contraído las exportaciones y aumentado las importaciones). Desde 1998 se aprecia una tendencia descendiente en el superávit comercial con la región, que culmina con el déficit de 2002 (-145 millones de euros) y 2003 (-558 millones de euros).

Déficit comercial con América Latina en 2003

En 2003 la tasa de cobertura es del 91,6 por 100 (97,9 por 100 en 2002). Aun así, debe señalarse que la tasa de cobertura con América Latina sigue siendo superior a la tasa de cobertura total (74,9 por 100 en 2003).

Reducción del déficit comercial con América del Norte

En América del Norte, el saldo comercial ha sido tradicionalmente deficitario. El máximo déficit se alcanzó en 1999 (3.154 millones de euros), si bien desde entonces no ha hecho más que disminuir hasta situarse en 1.123 millones de euros en 2003, su nivel más bajo en todo el periodo 1996-2003. La mejora en el saldo comercial obedece a la caída en las importaciones en los tres últimos años. En paralelo a la reducción del déficit, se ha producido una notable mejora de la tasa de cobertura, que se sitúa en el 84,9 por 100 en 2003. También mejora la tasa de cobertura con EEUU (83,3 por 100 en 2003).

Saldo Comercial con África deficitario

El saldo comercial español con África es deficitario y se sitúa en los 6.853 millones en 2003. El porcentaje que representa el déficit comercial con África respecto del déficit total es del 14,2 por 100. La tasa de cobertura es del 53,2 por 100 en 2003 (52 por 100 en 2002).

3.3.4. Análisis de mercados de destino: competitividad estructural

La cuota de mercado de España nos permite medir la competitividad estructural

Para completar el análisis geográfico del comercio exterior español conviene realizar una comparación, en términos de competitividad estructural, con nuestros principales competidores. En el Cuadro 3.12 se ofrece la evolución de la cuota española en los mercados más relevantes para nosotros. En los Cuadros 3.13 a 3.18 se presenta una comparación de nuestra cuota y la de otros competidores en nuestros cinco principales mercados exteriores (Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido) y en el total de la UE-15.

CUADRO 3.12
CUOTA DE ESPAÑA EN DIVERSOS MERCADOS

País o Área Geog.	1990	1995	2000	2001	2002	ene-oct 2003
Unión Europea (15)						
Total UE	2,59	3,22	3,35	3,39	3,58	3,60
Francia	4,52	6,43	6,49	6,41	6,75	7,39
Belgica*	1,30	1,66	1,81	1,95	1,84	1,94
Luxemburgo	--	--	0,73	1,81	0,97	0,79
PaisesBajos	1,41	1,69	2,01	2,06	1,99	1,81
Alemania	2,26	3,09	2,91	2,71	2,88	2,86
Italia	3,00	3,94	4,17	4,24	4,58	4,38
ReinoUnido	2,19	2,46	2,64	2,89	3,56	3,30
Irlanda	0,89	0,89	1,30	1,08	1,09	1,04
Dinamarca	0,96	1,18	1,33	1,50	1,60	1,69
Grecia	2,02	3,38	3,43	3,31	3,85	3,63
Portugal	14,48	20,77	25,90	27,39	28,89	28,06
Suecia	--	1,07	1,31	1,50	1,53	1,46
Finlandia	--	1,17	1,24	1,21	1,32	1,26
Austria	--	1,04	1,06	1,07	1,20	1,22
Nuevos Miembros UE						
Polonia	--	1,47	1,99	2,20	2,40	--
República Checa	--	1,06	1,84	1,87	1,82	--
Eslovaquia	--	0,71	2,19	2,23	3,06	--
Hungría	--	0,98	1,64	1,77	1,73	--
Eslovenia	--	2,16	2,49	2,86	3,15	--
Lituania	--	0,52	1,14	2,13	2,05	--
Letonia	--	0,34	0,84	1,16	1,20	--
Estonia	--	0,42	0,59	0,64	0,81	--

	1990	1995	2000	2001	2002
Otros países europeos					
Turquía	1,52	1,76	3,60	2,96	3,04
Rusia	--	0,73	1,30	1,44	1,46
Norteamérica					
Estados Unidos	0,68	0,52	0,47	0,49	0,49
Canadá	0,36	0,33	0,28	0,28	0,32
Iberoamérica					
México	1,49	0,99	1,02	1,38	1,73
Brasil	0,85	1,70	2,01	2,18	2,02
Argentina	3,47	5,11	3,87	3,62	3,50
Chile	2,52	3,23	2,65	2,85	2,75
África					
Norte África**	4,61	5,80	5,40	5,60	6,33
Argelia	5,99	10,96	5,73	5,15	6,14
Marruecos	9,07	7,90	11,22	12,22	13,50
Túnez	3,18	4,70	4,28	4,83	5,33
Asia					
Corea del Sur	0,26	0,41	0,19	0,24	0,29
Taiwan	0,27	0,39	0,25	0,32	0,28
Malasia	0,15	0,32	0,19	0,25	0,24
Tailandia	0,41	0,39	0,28	0,41	0,36
China	0,65	0,66	0,27	0,29	0,31
Hong Kong	0,34	0,43	0,50	0,48	0,46
Oceanía					
Australia y N.Z.	0,41	0,64	0,57	0,68	0,73

Cuota=Import. del país procedentes de España/Import. totales del país. Datos en millones de euros y porcentaje.
*** Datos de 1990 y 1995 se refieren a Bélgica y Luxemburgo, conjuntamente.**
**** Marruecos, Argelia, Túnez y Egipto.**
Fuentes: Para los países de la UE(15),dats definitivos (h. 2002) y provisionales (2003) de Eurostat. Para el resto, Chelem.

Se puede observar que en el periodo de 2003 para el que se disponen de datos, la cuota española en la Unión Europea continua su senda creciente hasta alcanzar el 3,6 por 100. La cuota mejoró en Francia, Bélgica, Dinamarca y Austria. En Portugal, donde nuestra cuota de mercado alcanza cifras récord, hubo un pequeño descenso, aunque la cuota permanece muy alta en términos históricos. Para los recién estrenados miembros de la Unión Europea del Este y Centro de Europa no se dispone aún de datos para 2003. Los datos hasta 2002 apuntan a aumentos significativos de la cuota de mercado española en Polonia, Eslovenia, Letonia y Estonia. Pero el incremento de cuota más destacado se produjo en Eslovaquia, gracias al dinamismo del comercio de automóviles y sus componentes.

La cuota española en la UE sigue creciendo en 2003

CUADRO 3.13
UNIÓN EUROPEA
Cuota de los principales proveedores

	1990	1995	2000	2001	2002	ene-oct. 2003
Alemania	15,0	14,9	13,2	13,5	14,0	13,4
Francia	9,5	9,0	7,9	8,0	7,9	7,4
Países Bajos	8,2	7,6	7,4	7,3	7,2	6,9
Estados Unidos	7,6	6,9	7,8	7,6	7,0	6,5
Bélgica y Lux.	6,7	6,1	5,4	5,6	6,1	6,0
Reino Unido	6,3	6,9	6,7	6,4	6,3	5,6
Italia	6,8	6,2	5,2	5,2	5,2	5,0
China	0,9	1,8	2,8	3,0	3,3	4,0
España	**2,6**	**3,2**	**3,4**	**3,4**	**3,6**	**3,6**
Japón	4,1	3,6	3,4	3,0	2,7	2,9
Irlanda	1,2	1,5	2,0	2,1	2,2	2,0
Nuevos Miembros (10)	--	--	3,5	4,0	4,3	5,0
Asia-5	2,5	3,1	3,7	3,3	3,3	3,4

Asia-5: Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Malasia, Tailandia.
Fuente: S.G. de Estudios del Sector Exterior, con datos de Eurostat.

CUADRO 3.14
FRANCIA
Cuota de los principales proveedores

	1990	1995	2000	2001	2002	ene-oct. 2003
Alemania	20,7	20,4	18,6	18,7	19,4	19,0
Bélgica y Lux.	10,4	10,4	9,6	9,6	9,8	10,2
Italia	11,6	9,8	8,7	8,6	8,8	8,9
España	**4,5**	**6,4**	**6,5**	**6,4**	**6,7**	**7,4**
Países Bajos	6,7	6,8	7,0	7,0	7,0	7,0
Reino Unido	7,5	8,3	7,9	7,7	7,3	6,9
Estados Unidos	7,3	6,5	7,3	7,4	6,8	5,5
China	0,7	1,4	2,2	2,3	2,5	2,8
Japón	2,8	2,3	2,3	2,0	1,9	1,9
Irlanda	1,1	1,3	1,8	1,5	1,4	1,5
Dinamarca	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9
Nuevos Miembros (10)	--	--	1,7	2,0	2,1	2,4
Asia-5	1,9	2,4	2,6	2,2	2,1	2,1

Asia-5: Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Malasia, Tailandia.
Fuente: S.G. de Estudios del Sector Exterior, con datos de Eurostat.

Nuestra presencia más fuerte fuera de la UE está en el Norte de África

De igual forma, en otros mercados no comunitarios, no se dispone aún de los datos de 2003, pero los de 2002 son suficientemente indicativos de nuestra posición competitiva. El Norte de África, muy en particular Marruecos, e Iberoamérica son los mercados donde mayor es nuestra cuota. Se sigue manteniendo como rasgo estructural de nuestro sector exterior la baja cuota en los mercados asiáticos, en Estados Unidos y en Oceanía, indicadora de la alta concentración de nuestras exportaciones con destino a la Unión Europea.

CUADRO 3.15
ALEMANIA
Cuota de los principales proveedores

	1990	1995	2000	2001	2002	ene-oct. 2003
Países Bajos	12,0	11,3	10,8	10,6	10,7	10,0
Francia	11,8	11,4	9,6	9,4	9,4	8,9
Bélgica y Lux.	8,0	7,7	5,8	6,3	7,5	7,4
Estados Unidos	6,2	5,4	7,0	6,9	6,1	6,3
Italia	9,3	8,5	6,6	6,4	6,4	6,0
Reino Unido	6,5	6,5	6,8	6,8	6,4	5,6
China	1,3	2,3	3,2	3,3	3,7	4,4
Japón	5,4	4,5	4,4	3,6	3,1	3,0
España	**2,3**	**3,1**	**2,9**	**2,7**	**2,9**	**2,9**
Dinamarca	2,0	2,0	1,6	1,6	1,7	1,6
Irlanda	0,8	1,3	2,0	2,8	1,3	1,3
Nuevos Miembros (10)	--	--	7,8	8,7	9,8	11,2
Asia-5	3,1	3,7	3,9	3,4	3,3	3,3

Asia-5: Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Malasia, Tailandia.
Fuente: S.G. de Estudios del Sector Exterior, con datos de Eurostat.

CUADRO 3.16
ITALIA
Cuota de los principales proveedores

	1990	1995	2000	2001	2002	ene-oct. 2003
Alemania	21,2	19,2	17,5	17,8	17,6	16,4
Francia	14,2	13,5	11,3	11,2	11,3	10,4
Países Bajos	5,7	5,4	5,7	5,9	5,5	5,0
Reino Unido	5,2	6,1	5,5	5,1	5,0	4,5
Estados Unidos	5,1	4,8	5,2	4,8	4,8	4,4
España	**3,0**	**3,9**	**4,2**	**4,2**	**4,6**	**4,4**
Bélg. y Lux.	5,1	4,8	4,3	4,7	4,6	4,4
China	1,0	1,9	2,7	2,8	3,2	4,1
Japón	2,3	2,2	2,5	2,4	2,1	2,2
Irlanda	0,7	0,9	1,4	1,4	1,4	1,5
Dinamarca	0,9	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7
Nuevos Miembros (10)	--	--	3,0	3,3	3,5	3,8
Asia-5	1,9	2,1	2,5	2,3	2,2	2,5

Asia-5: Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Malasia, Tailandia.
Fuente: S.G. de Estudios del Sector Exterior, con datos de Eurostat.

CUADRO 3.17
REINO UNIDO
Cuota de los principales proveedores

	1990	1995	2000	2001	2002	ene-oct. 2003
Alemania	15,6	15,0	12,3	12,2	13,3	13,0
Estados Unidos	12,7	12,5	13,3	13,7	12,0	11,5
Francia	9,2	9,4	7,8	8,1	8,2	7,6
Países Bajos	7,7	6,5	6,7	6,4	6,6	5,9
China	1,0	2,2	3,8	4,2	4,6	5,2
Bélg. y Lux.	4,4	4,6	4,5	4,9	5,3	5,0
Italia	5,4	4,8	4,3	4,3	4,7	4,5
Japón	5,4	5,7	4,5	4,0	3,6	3,9
Irlanda	3,6	4,1	4,2	4,0	4,1	3,8
España	**2,2**	**2,5**	**2,6**	**2,9**	**3,6**	**3,3**
Dinamarca	1,6	1,3	1,1	1,1	1,2	1,1
Nuevos Miembros (10)	--	--	1,6	1,9	2,1	2,5
Asia-5	3,4	4,9	5,7	4,8	4,4	4,7

Asia-5: Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Malasia, Tailandia.
Fuente: S.G. de Estudios del Sector Exterior, con datos de Eurostat.

CUADRO 3.18
PORTUGAL
Cuota de los principales proveedores

	1990	1995	2000	2001	2002	ene-oct. 2003
España	**14,3**	**20,8**	**25,9**	**27,4**	**28,8**	**28,1**
Alemania	14,3	14,4	13,7	13,8	14,9	14,3
Francia	11,5	11,9	10,6	10,2	10,2	9,5
Italia	10,0	8,4	7,1	6,8	6,7	6,3
Reino Unido	7,6	6,6	6,0	5,0	5,2	4,6
Países Bajos	5,7	4,5	4,6	4,8	4,6	4,4
Bélg. y Lux.	4,1	3,4	3,2	3,3	3,3	3,2
Estados Unidos	3,9	3,3	3,0	3,6	2,1	2,1
Japón	2,7	2,3	2,5	1,8	1,7	1,8
China	0,3	0,6	0,9	0,8	0,8	1,0
Irlanda	0,4	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7
Nuevos Miembros (10)	--	--	1,2	1,5	1,8	1,9
Asia-5	1,3	2,4	1,9	1,5	1,3	1,4

Asia-5: Taiwán, Corea del Sur, Singapur, Malasia, Tailandia.
Fuente: S.G. de Estudios del Sector Exterior, con datos de Eurostat.

Nuestro *ranking* como proveedor en los principales mercados europeos es más alto, tal y como cabía esperar, en los países que comparten frontera con nosotros. De ese modo, somos el primer proveedor en Portugal y el cuarto en Francia. En los otros tres mercados que consideramos (Alemania, Italia y Reino Unido), nuestra posición relativa es más modesta aunque la cuota de mercado de las exportaciones españolas crece de forma continuada.

3.3.5. Los proveedores del mercado español

Para concluir el análisis geográfico del comercio exterior español es necesario dedicar espacio a analizar cuáles son nuestros principales proveedores y de qué forma han ido evolucionando sus cuotas de mercado en nuestro país.

CUADRO 3.19
PRINCIPALES PROVEEDORES DE IMPORTACIONES Y SUS CUOTAS EN ESPAÑA
1995-2003

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003*
Alemania	15,30	14,87	14,78	15,47	15,77	14,84	15,54	16,14	16,34
Francia	17,20	17,82	17,56	18,37	17,89	17,11	16,75	16,42	16,10
Italia	9,29	9,58	9,56	9,91	9,35	8,93	9,23	9,05	9,11
Reino Unido	7,88	8,27	8,12	7,70	7,47	7,12	7,03	6,52	6,41
Países Bajos	4,34	3,97	3,99	4,35	4,02	3,78	3,90	3,93	4,02
Estados Unidos	6,35	6,29	6,26	5,72	5,50	5,17	4,54	4,11	3,70
China	2,02	1,96	2,31	2,39	2,65	2,78	2,93	3,29	3,63
Portugal	2,98	2,93	2,73	2,80	2,77	2,72	2,80	3,11	3,22
Bélgica*	3,46	3,54	3,50	3,51	3,54	3,18	3,34	3,19	3,00
Japón	3,27	2,78	2,70	3,00	3,16	2,85	2,51	2,43	2,61
Rusia	1,24	1,10	1,01	0,81	0,91	1,44	1,19	1,55	1,57
Argelia	0,84	0,95	1,24	0,96	1,01	1,83	1,94	1,69	1,52
Irlanda	1,07	0,94	1,21	1,40	1,45	1,43	1,38	1,47	1,41

(*) Los datos de 2003 tienen carácter provisional.
Fuente: S.G. Estudios del Sector Exterior con datos de Aduanas.

Un dato destacable es que Alemania ha sobrepasado a Francia, por primera vez en 2003, como principal proveedor de las importaciones españolas. También son destacables las lentas, pero continuas, caídas de la cuota de mercado en España de Reino Unido y Estados Unidos. Por último, podemos observar, también en España, el gran fenómeno comercial que está suponiendo China. Su cuota de mercado en España ha pasado del 1,96 por 100 en 1996 al 3, 63 por 100 en la actualidad, por encima de tradicionales socios comerciales como Portugal.

3.4. Análisis de comercio por Comunidades Autónomas

3.4.1. La participación de las Comunidades Autónomas en la exportacion

En el Cuadro 3.20 observamos la participación de cada Comunidad Autónoma en la exportación e importación total en 2003 y su variación respecto al ejercicio 2002.

Cataluña y la Comunidad Valenciana con las dos CCAA que más exportan

Seguidas de Madrid, País Vasco y Andalucía

En valores absolutos de exportación, Cataluña ocupa el primer puesto con una participación del total del estado del 27 por 100, más del doble de la de la siguiente, la Comunidad Valenciana con un 12,1 por 100. Les siguen por orden de importancia las Comunidades Autónomas de Madrid (10,7 por 100), País Vasco (8,3 por 100) y Andalucía (8,2 por 100). Estas cinco Comunidades suponen el 66,3 por 100 de las ventas exteriores totales. La Comunidad Gallega, por su parte, consolida la participación alcanzada en el ejercicio anterior (7,2 por 100 en el 2003).

Recuadro 3.3

El comercio exterior de España por divisas

El efecto inmediato de la apreciación del euro es el encarecimiento de las exportaciones y el abaratamiento de las importaciones, aunque con matices:

• El 59,2 por 100 de las exportaciones y el 55,5 por 100 de las importaciones se realizan con países del área euro, quedando aisladas del efecto de las fluctuaciones cambiarias.

• Las monedas elegidas por los agentes para denominar sus contratos no siempre coinciden con sus divisas nacionales.

El reparto geográfico y por divisas del comercio exterior español presenta los siguientes rasgos:

• Concentración por monedas. Las operaciones en euros y en dólares suponen más del 95 por 100 del comercio de España, proporción muy superior al peso de las transacciones con la Eurozona y EE UU. Ello puede deberse a las economías de red derivadas del uso generalizado de unas pocas divisas: cuantos más agentes empleen una moneda, mayor utilidad generará al conjunto de usuarios.

• Aislamiento de las fluctuaciones cambiarias. La formación de la Eurozona ha aislado relativamente a nuestro comercio exterior de las variaciones cambiarias. Sin embargo, las variaciones del tipo euro-dólar siguen afectando significativamente al comercio español (competencia de los productos americanos, importaciones energéticas…).

REPARTO GEOGRÁFICO Y POR DIVISAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA

Áreas geográficas (% sobre total) 2002			Monedas empleadas (% sobre total) 2000-2002		
Región	X	M	Monedas	X	M
Zona euro	59,2	55,5	Euro (1)	78,85	74,42
EE UU	4,4	4,1	Dólar EE UU	17,06	21,95
Reino Unido	9,7	6,4	Libra esterlina	2,92	1,76
Ampliación UE	4,6	3,0	Yen	0,38	0,72
Japón	0,8	2,4	Franco suizo	0,27	0,56
Suiza	1,0	1,3	Corona sueca	0,13	0,19
Suecia	0,9	1,3	Corona danesa	0,13	0,21
Dinamarca	0,7	0,8	Corona noruega	0,11	0,09
Noruega	0,4	0,5	Dólar canadiense	0,10	0,05
Canadá	0,5	0,4	Dólar australiano	0,05	0,01
Australia	0,4	0,3	Resto de monedas	0,02	0,04
Iberoamérica	5,1	4,0			
África	3,7	6,6			
Asia (salvo Japón)	5,0	10,7			
Otros	3,6	2,7			
Total mundo	100,0	100,0	Total monedas	100,0	100,0

(1) Incluye al euro y a las monedas ya integradas en la zona euro.
Fuente: SG Estudios Sector Exterior con datos de Aduanas y del Banco de España.

• Concentración en los mercados comunitarios. La Unión Europea representó en 2002 el 75,1 por 100 de nuestras exportaciones y el 67,0 de las importaciones (59,2 y 55,5 por 100, respectivamente, en el caso de la Eurozona).

• El euro es más empleado en las exportaciones, mientras que el dólar es más utilizado en las importaciones. Este fenómeno obedece a la práctica habitual de denominar los contratos en la moneda del exportador y al elevado peso de las importaciones energéticas y de materias primas.

Por último, no conviene perder de vista ciertos cambios que se vienen produciendo en estos últimos años:

• Según el Banco de Pagos de Basilea, en 2002, el dólar intervino en casi tres veces más operaciones de cambio de divisas que el euro.

• Sin embargo, las reservas de los Bancos Centrales mantenidas en dólares han caído del 70 por 100 del total mundial en 1998, al 57 por 100 en 2002, en favor, básicamente, del euro.

Las más dinámicas en el 2003 han sido Extremadura, Aragón y Asturias

A nivel de dinamismo exportador destacan Extremadura, con un aumento del 44,2 por 100, seguido de Aragón con un 22,8 por 100 y de Asturias con el 18,2 por 100. Las menos dinámicas fueron la Comunidad Valenciana que registró una caída del 0,3 por 100, Baleares (-20,6 por 100) y Cantabria (-5 por 100).

CUADRO 3.20
EL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS
Millones de euros

	Exportación			Importación		
	2003	% s/total	% 03/02	2003	% s/total	% 03/02
Andalucía	11.234,9	8,2	11,1	12.049,2	6,5	11,0
Aragón	6.822,6	5,0	22,8	6.023,4	3,3	14,0
Asturias	2.113,4	1,5	18,2	2.142,9	1,2	0,6
Baleares	964,2	0,7	-20,6	1.739,3	0,9	0,2
C. Valenciana	16.674,0	12,1	-0,3	14.478,1	7,9	4,6
Canarias	725,3	0,5	-1,5	3.633,6	2,0	11,6
Cantabria	1.446,7	1,0	-5,0	1.672,4	0,9	15,9
Castilla-La-Mancha	2.194,1	1,6	3,3	4.516,9	2,5	19,8
Castilla y León	8.625,4	6,3	8,9	8.077,1	4,4	2,7
Cataluña	37.277,7	27,0	4,0	53.697,5	29,2	5,4
Ceuta	90,2	0,1	-2,6	177,1	0,1	-10,6
Extremadura	1.170,3	0,8	44,2	525,2	0,3	19,4
Galicia	9.914,8	7,2	4,4	10.179,7	5,5	11,8
Madrid	14.808,1	10,7	3,6	43.898,5	23,8	5,4
Melilla	2,8	0,0	558,1	161,4	0,1	-7,7
Murcia	3.954,6	2,9	4,2	4.887,3	2,7	3,8
Navarra	5.093,5	3,7	15,6	4.150,2	2,3	3,1
País Vasco	11.402,2	8,3	0,9	10.449,5	5,7	3,8
Rioja	885,8	0,6	1,1	791,6	0,4	17,7
Total	137.815,3	100,0	5,4	184.094,5	100,0	6,5

Fuente: Subdirección general de Estudios sobre el Sector Exterior, con datos de Aduanas.

A continuación mencionaremos brevemente las principales cifras de exportación de las tres Comunidades Autónomas más importantes en el *ranking* exportador.

Cataluña: 27 por 100 del total exportado

En primer lugar, las exportaciones de Cataluña ascienden a 37.277,7 millones de euros en el año 2003, un 4 por 100 más que en 2002, si bien este incremento es menor que el registrado en el total de exportaciones españolas (5,4 por 100). Las exportaciones de esta comunidad suponen el 27 por 100 del total exportado. Los principales sectores exportadores catalanes son las semimanufacturas (29,3 por 100), los bienes de equipo (19,8 por 100) y el automóvil (17,7 por 100). Es destacable la consolidada diversificación sectorial de las ventas catalanas, que gozan de un patrón exportador muy diversificado.

Valencia: 12,1 por 100 de lo exportado

En lo referente a la Comunidad Valenciana sus exportaciones en 2003 ascienden a 16.674 millones de euros, un 0,3 por 100 menos que 2002. Esta ligera caída contrasta con el incremento del total de exportaciones españolas (5,4 por 100). Los principales sectores exportadores de esta Comunidad son las semimanufacturas (25,0 por 100), el automóvil (22,2 por 100), los alimentos (21,4 por 100) y las manufacturas de consumo (18,4 por 100).

En cuanto al dinamismo exportador de la Comunidad Valenciana, los sectores del automóvil y los alimentos muestran crecimientos interanuales positivos del 11,3 por 100 y del 3,6 por 100, respectivamente, mientras que caen las manufacturas de consumo un 10,4 por 100 y las semimanufacturas un -1,2 por 100.

C. de Madrid: 10,7 por 100 de lo exportado

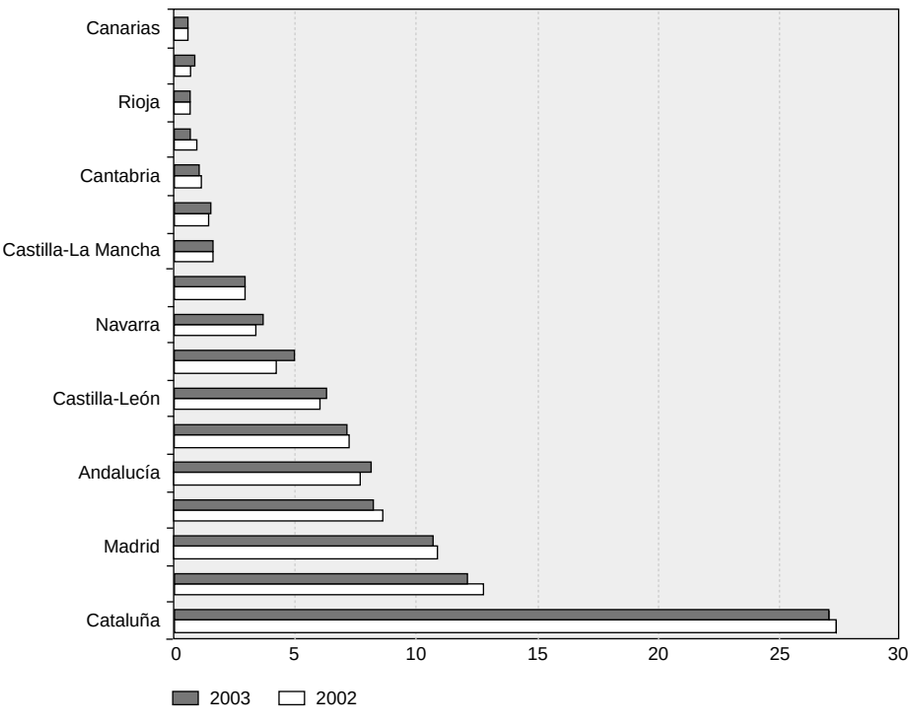
La tercera comunidad en el *ranking* exportador, la Comunidad de Madrid disminuyó algo su peso sobre la exportación total, sus ventas representan el 10,7 por 100 en el 2003 frente al 10,9 por 100 del año 2002, y su volumen asciende a 14.808 millones de

euros, lo que supone un incremento del 3,6 por 100 respecto a 2002. Este incremento es inferior en 1,8 puntos al del total de exportaciones españolas (5,4 por 100).

El principal sector exportador madrileño durante 2003 son los bienes de equipo (39,7 por 100). Del resto de sectores, destaca el peso de las semimanufacturas (22,1 por 100), el automóvil (12,3 por 100) y las manufacturas de consumo (12,1 por 100).

Los mayores incrementos de las exportaciones madrileñas se producen en los productos energéticos (36,4 por 100) y el automóvil (22,0 por 100). Las exportaciones de bienes de equipo aumentan un 3,9 por 100, mientras que caen las de manufacturas de consumo (-6,3 por 100) y semimanufacturas (-2,5 por 100).

GRÁFICO 3.5
EXPORTACIONES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (2002 Y 2003)



3.4.2. Especialización sectorial de la exportacion de las Comunidades Autónomas

En este apartado vamos a analizar más detenidamente el patrón sectorial del conjunto de Comunidades Autónomas.

Andalucía, Canarias, Extremadura, La Rioja y Murcia concentradas en productos primarios

Tal y como puede apreciarse en el Cuadro 3.21, podemos clasificar diferentes grupos que mantienen ciertos rasgos comunes.

En primer lugar están Andalucía, Canarias, Extremadura, La Rioja y Murcia que presentan un patrón exportador con una elevada concentración en la exportación de

productos primarios. Así, en Andalucía, el 41,6 por 100 de sus exportaciones son productos alimenticios, en Extremadura un 41,8 por 100 y en Murcia alcanzan un 60 por 100.

Castilla León, Navarra y Aragón concentradas en automóvil

En segundo lugar podemos distinguir aquellas Comunidades en las que el sector que constituye más de la mitad de sus exportaciones es el del automóvil. Son las Comunidades de Castilla y León, Navarra y Aragón con porcentajes del 57 por 100, 54,4 por 100 y 56,9 por 100 respectivamente. La preponderancia del sector en estas Comunidades se debe a la ubicación en ellas de multinacionales de automoción.

Baleares, Cantabria y Madrid en bienes de equipo

En tercer lugar están las Comunidades en las que predomina el sector de bienes de equipo, son Baleares (53,8 por 100), Cantabria (36,1 por 100) y Madrid (39,7 por 100).

En Asturias, Galicia y País Vasco hay concentración en varios sectores

En un cuarto grupo tenemos las Comunidades donde el patrón exportador está muy concentrado en varios sectores, es el caso de Asturias, Galicia y País Vasco. La exportación asturiana se concentra en semimanufacturas (42,6 por 100) pero también tienen gran importancia los bienes de equipo (21,5 por 100) y los productos energéticos (11,3 por 100). En el País Vasco predominan los bienes de equipo (37,2 por 100) pero también destacan las semimanufacturas (29,2 por 100) y el automóvil (15,1 por 100)

Cataluña y Valencia, muy diversificadas

Por último Cataluña y la Comunidad Valenciana tienen un patrón sectorial muy diversificado.

CUADRO 3.21

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN 2003
(Por 100 sobre el total de cada Comunidad Autónoma)

*	Alimentos	Productos energéticos	Materias primas	Semimanufacturas	Bienes de equipo	Automóvil	Bienes de consumo	Manufacturas de consumo	Otras
Provincial	15,1	3,1	1,8	22,6	20,6	21,9	3,4	10,1	1,6
Andalucía	41,6	9,1	4,9	18,4	13,3	4,5	1,1	3,7	3,6
Aragón	8,3	0,0	0,8	11,4	12,9	56,9	5,0	4,2	0,3
Asturias	6,4	11,3	5,9	42,6	21,5	5,7	0,7	2,4	3,4
Baleares	2,4	6,1	1,3	2,8	53,8	14,4	1,4	16,2	1,8
C.Valenciana	21,4	0,6	2,1	25,0	6,8	22,2	3,0	18,4	0,5
Canarias	32,0	29,1	4,4	3,3	5,5	1,0	0,2	1,2	23,4
Cantabria	5,9	0,3	1,6	23,0	36,1	8,2	4,6	10,4	9,8
Castilla-La-Mancha	29,7	0,4	2,4	24,4	20,4	4,2	4,9	12,1	1,4
Castilla y León	8,8	0,0	1,1	21,2	9,4	57,0	0,6	1,7	0,3
Cataluña	10,4	1,5	1,0	29,3	19,8	17,7	5,4	13,7	1,2
Ceuta	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,1	99,5
Extremadura	41,8	26,9	7,8	11,3	3,6	4,6	0,9	2,8	0,2
Galicia	14,2	1,8	3,2	10,3	18,6	35,8	0,8	14,2	1,2
Madrid	3,7	5,4	0,9	22,1	39,7	12,3	2,5	12,1	1,3
Melilla	9,9	0,0	0,4	9,5	0,7	0,0	5,3	0,4	73,9
Murcia	60,0	1,6	1,3	17,3	13,6	0,6	1,3	4,0	0,3
Navarra	7,2	0,0	0,7	14,2	17,8	54,4	3,7	2,0	0,0
País Vasco	3,7	4,7	1,0	29,2	37,2	15,1	4,9	3,2	1,0
Rioja	38,9	0,0	0,8	22,0	12,0	3,9	9,6	12,8	0,0

Fuente: Subdirección General de Estudios sobre el Sector Exterior con datos de Aduanas.

3.4.3. La participación de las Comunidades Autónomas en la importacion

Cataluña y Madrid concentran más de la mitad de las importaciones

Dos Comunidades concentran más del cincuenta por 100 del total de las importaciones españolas en 2003: son Cataluña, con un 29,2 por 100 y la Comunidad de Madrid con el 23,8 por 100. Las importaciones de ambas Comunidades aumentan un 5,4 por 100 en el año.

Asimismo, destaca el incremento en Castilla-La Mancha (19,8 por 100), Extremadura (19,4 por 100) y La Rioja (17,7 por 100). Sólo se producen descensos en Ceuta (-10,6 por 100) y Melilla (-7,7 por 100).

Cataluña importa semimanufacturas y bienes de equipo

Las importaciones de Cataluña suman 53.697,5 millones de euros y constituyen el 29,2 por 100 de las importaciones españolas. Los principales sectores importadores son las semimanufacturas y los bienes de equipo. El déficit comercial con el exterior es de 16.419,8 millones de euros.

Las importaciones madrileñas alcanzan los 43.898 millones de euros en 2003, un 5,4 por 100 más que en 2002. Este incremento es inferior en 1,1 puntos al del total de importaciones españolas (6,5 por 100). La Comunidad de Madrid es el destino del 23,8 por 100 de las importaciones españolas en 2003.

Los principales sectores importadores de la C. de Madrid son bienes de equipo, semimanufacturas y automóvil

En cuanto a los principales sectores importadores, son los bienes de equipo (36,5 por 100), las semimanufacturas (21,3 por 100), el automóvil (15,5 por 100) y las manufacturas de consumo (11,3 por 100).

Se observan los mayores incrementos de las importaciones en las semimanufacturas (8,8 por 100), el automóvil (8,0 por 100), las manufacturas de consumo (7,8 por 100) y los bienes de equipo (7,7 por 100). Por el contrario, las importaciones de productos energéticos caen un 16,4 por 100.

El déficit comercial de la Comunidad de Madrid con el exterior es de 29.090 millones de euros, un 6,4 por 100 más que en 2002 y representa un 62,9 por 100 del déficit comercial total español durante 2003. La tasa de cobertura es del 33,7 por 100.