

# Patrón geográfico del comercio exterior de España frente a la dinámica del comercio mundial en los noventa

ENCARNACIÓN MORAL PAJARES\*

*Uno de los rasgos más significativos del comercio mundial es el elevado grado de concentración espacial que lo caracteriza, siendo los países de mayor renta como Estados Unidos, Alemania y Japón los principales protagonistas. No obstante, la expansión, diversificación y profundización de los vínculos comerciales que han tenido lugar durante los años noventa en un grupo heterogéneo de países, en el que se incluye Singapur, México, China o Malasia, entre otros, ha afectado a la estructura espacial de los intercambios internacionales determinando cambios en su composición. Ante esta realidad, interesa conocer cómo las pautas que identifican los flujos de mercancías a nivel internacional se han dejado sentir en la estructura de clientes y proveedores internacionales de España. Asimismo, teniendo en cuenta que el mercado comunitario es destino prioritario de la exportación española, al que dirige más del 70 por 100, se pretende concretar el grado de adaptación de la oferta de exportables de la nación a la demanda de productos extranjeros que han protagonizado los diferentes grupos de países y en relación a lo ocurrido en otros Estados comunitarios como Italia o Francia. El objetivo de este trabajo es obtener elementos de juicio válidos que permitan valorar el escenario geográfico sobre el que se proyecta la exportación española, que va a condicionar la dinamicidad de esta variable a corto plazo y la participación de España como proveedor del mercado mundial.*

*Palabras clave: importaciones, exportaciones, comercio internacional, distribución geográfica, UE, España.*

*Clasificación JEL: F13.*

## 1. Introducción

La apertura exterior de las economías nacionales a partir del aumento de los flujos de comercio mantenidos con terceros países permite aprovechar todo un conjunto de beneficios derivados de la mayor especialización productiva, que repercuten en el crecimiento de la actividad económica interior y en los niveles de bienestar de su pobla-

ción. Asimismo, implica riesgos que se corresponden con la posibilidad de quiebra de empresas y pérdida de empleos en lugares y sectores que no son capaces de afrontar mayores niveles de competencia. Por lo tanto, mientras que la exportación refleja ventajas comparadas, resultado del aprovechamiento eficiente y/o eficaz de los recursos empleados, que inciden favorablemente en los niveles de renta del país, las importaciones evidencian carencias o debilidades que merman el total de ingresos disponibles. A partir de esta realidad y ante la imposibilidad de desarrollar de forma generalizada medidas que condicionen el

\* Directora en Ciencias. Económicas y Empresariales. Profesora del Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Jaén. CENTRA.



COLABORACIONES

libre cambio, dados los compromisos multilaterales asumidos por los países en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y, en su caso, regionales en el marco de los diferentes procesos de integración en marcha a escala mundial, todo sistema productivo nacional ha de esforzarse por conseguir una continua adaptación de su oferta de exportables a las condiciones que rigen por el lado de la demanda, que garantice la permanencia de sus productos en los mercados internacionales y permita una favorable contribución neta del comercio exterior al desarrollo.

En la década de los noventa, caracterizada por la intensificación de la integración mundial y la globalización, según Donoso (2001, página 42), la economía española ha visto consolidado su proceso de internacionalización comercial, pasando las exportaciones más las importaciones de mercancías de representar un 29,3 por 100 en 1990 a superar el 47 por 100 del PIB en 2000. En esos años, el patrón exportador nacional ha evolucionado hacia sectores con intensidad tecnológica y demanda alta, mientras que las actividades de contenido tecnológico y demanda menos dinámica han disminuido su participación relativa, lo que ha permitido aumentar la capacidad de crecimiento de las exportaciones españolas (Alonso y Donoso, 2001, páginas 442-44). Sin embargo, junto al tipo de productos que se venden en el mercado extranacional, conviene tener en cuenta el escenario geográfico sobre el que proyectar los exportables, que resulta fundamental para mejorar constantemente el total de ingresos por exportación. De hecho, el comportamiento de la demanda de productos importados no es homogénea y rigen trayectorias distintas por países. Por lo tanto, la proyección de los productos españoles hacia países de fuerte demanda será beneficiosa para la nación, pues existirán mayores márgenes para incrementar las ventas en el exterior y la producción interior. Por el contrario, si el destino de los productos españoles son países de demanda débil sus posibilidades de expansión serán muy limitadas, en la medida que los incrementos de cuota de exportación requerirán competir en mercados con bajo ritmo de expansión.

A partir de las anteriores premisas el objetivo del presente trabajo es realizar una adecuada

valoración de cómo las pautas que identifican los flujos reales en la economía mundial durante la década de los noventa se han dejado sentir en la estructura de clientes y proveedores internacionales de la nación. Concretamente, se pretende conocer cómo la estructura espacial de clientes internacionales de España se ha visto alterada por la evolución de la demanda de productos extranjeros que han protagonizado los diferentes grupos de países, comparando su comportamiento con lo ocurrido en Francia e Italia, dos países de nuestro entorno y cuya producción compite con la nacional en los mercados exteriores. El fin último de este trabajo es obtener elementos de juicios válidos que permitan valorar el escenario geográfico al que se dirige la exportación española, que va a condicionar la dinámica de esta variable a corto plazo, su contribución al PIB nacional y la participación de España como proveedor del mercado mundial.

El contenido de lo que sigue ha sido organizado en tres secciones, que complementan a esta primera de carácter introductorio. En la segunda, se investigan las pautas geográficas que definen los flujos de mercancías a nivel mundial durante los noventa, a partir de la información facilitada por la Organización Mundial de Comercio (OMC) para 184 países en su informe anual de 2001. En la tercera, se estudian las transformaciones operadas en la composición espacial de las ventas y compras exteriores de la nación y en relación con lo ocurrido en Francia e Italia. Este análisis se desarrolla a partir de los datos estadísticos facilitados por EUROSTAT para 1990 y 2000. Finalmente se presentan las principales conclusiones del estudio realizado.

## 2. Estructura geográfica del comercio mundial en la década de los noventa

En este epígrafe corresponde concretar y clarificar los rasgos que definen la estructura de los intercambios comerciales registrados en el conjunto de la economía mundial entre 1990 y 2000, determinando cambios su composición espacial.

En el Cuadro 1 aparece representada la distribución de las compras y ventas internacionales en 1990, 2000 y del total acumulado del período,



COLABORACIONES

CUADRO 1  
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MUNDIALES (1990-2000)  
(En porcentaje)

País	Exportaciones			Importaciones		
	1990	2000	Acumulado 1990-2000	1990	2000	Acumulado 1990-2000
Francia .....	6,46	4,69	5,56	6,83	4,66	5,39
Bélgica-Luxemburgo .....	3,51	3,12	3,26	3,49	2,77	3,02
Países Bajos .....	3,93	3,33	3,67	3,68	3,01	3,33
Alemania .....	12,56	8,67	10,13	10,37	7,64	8,85
Italia .....	5,08	3,69	4,47	5,30	3,56	4,09
Reino Unido .....	5,52	4,40	4,92	6,50	5,06	5,50
España .....	1,66	1,79	1,82	2,56	2,34	2,35
Suecia .....	1,72	1,36	1,51	1,58	1,11	1,24
Austria .....	1,23	1,02	1,11	1,43	1,05	1,25
Suiza .....	1,90	1,27	1,55	2,03	1,26	1,53
Rusia .....	—	1,65	1,22	—	0,67	0,81
Estados Unidos .....	11,74	12,30	12,13	15,07	19,21	16,28
Canadá .....	3,81	4,36	3,93	3,59	3,80	3,57
México .....	1,21	2,62	1,83	1,27	2,79	2,00
Arabia Saudita .....	1,33	1,32	1,10	0,70	0,50	0,59
Tailandia .....	0,69	1,08	1,00	0,97	0,95	1,08
Malasia .....	0,88	1,54	1,34	0,85	1,26	1,23
Singapur .....	1,57	2,17	2,07	1,78	2,06	2,12
China .....	1,85	3,92	2,97	1,56	3,44	2,57
Corea .....	1,94	2,71	2,37	2,04	2,45	2,31
Japón .....	8,58	7,53	8,21	6,86	5,79	6,07
Taipei Chino .....	2,00	2,33	2,18	1,60	2,14	1,94
Hong Kong .....	2,46	3,18	3,24	2,47	3,27	3,43
Australia .....	1,19	1,00	1,09	1,23	1,09	1,18
Total países significativos .....	82,83	81,05	82,70	83,76	81,88	81,73
Resto del mundo .....	17,17	18,95	17,30	16,24	18,12	18,27

Fuente: OMC (2001).

distinguiendo entre países significativos, los que han conseguido una cuota en los valores agregados del conjunto de la década superior al 1 por 100, y el resto. Estos datos permiten extraer como primera característica de las relaciones comerciales internacionales desarrolladas en la última década su marcada concentración. De hecho, sólo algo más de una veintena de países son los que protagonizan más del 80 por 100 del valor de los negocios internacionales. Esta realidad resulta, sin embargo, más pronunciada en el ámbito de las compras que en el de las ventas, como evidencian los valores que para cada año ofrece el índice de Hirschman (1) recogido en el Cuadro 2.

En 1990 los flujos internacionales de comercio ofrecen una distribución espacial más diversifica-

da en el ámbito de las exportaciones que en el de las importaciones. Además, durante todo el período, se advierte un proceso continuo de creciente dispersión de las primeras que se corresponde con las estrategias orientadas hacia el exterior de muchos países en desarrollo y de economías en transición (FMI, 1993, página 78). Por el contrario, el grado de concentración de las importaciones ha aumentado, aunque el índice de Hirschman consigue reducir su valor en más de un punto hasta 1996, invirtiendo su tendencia a finales de los noventa por la crisis asiática, que determinó el inicio de una fase de desaceleración y estancamiento en muchos países en desarrollo con repercusiones directas en la variación de sus compras internacionales.

El éxito del modelo asiático, concretado en países como Corea, Taiwan o Singapur, y las propuestas liberalizadoras impulsadas en las últimas décadas por organismos internacionales (Gutián y Muns, 1999) han hecho de la exportación una variable clave en todo proyecto nacional que pretenda lograr elevadas tasas de crecimiento económico. Se trata, en conjunto, de optar por una industrialización hacia fuera que

(1) El índice de *Hirschman* mide el grado de concentración de las exportaciones/importaciones en  $n$  categorías distintas:

$$IC = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left( \frac{X_i}{X_t} \right)^2} \times 100$$

$X$  = Exportaciones/importaciones.

$i$  = país.

$n$  = número de países.

$t$  = total.



COLABORACIONES

CUADRO 2  
INDICE DE CONCENTRACION DE HIRSCHMAN E INDICE DE SIMILITUD (1) DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MUNDIALES (1990-2000)  
(En porcentaje)

Indice de concentración											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Importaciones .....	24,16	23,78	23,21	23,37	23,38	22,83	22,53	22,77	23,53	24,40	24,87
Exportaciones .....	23,56	23,52	23,13	22,95	22,61	22,25	21,72	21,80	22,14	21,85	21,31
Indice de similitud											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones e Importaciones .....	90,63	91,92	91,69	90,35	90,54	91,01	90,75	91,01	89,92	89,06	88,54

(1) Indice de Similitud de las exportaciones e importaciones mundiales.

$$IS = \left( \sum_{i=1}^n \text{minimum} \left[ \frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i}, \frac{M_i}{\sum_{i=1}^n M_i} \right] \times 100 \right)$$

X = Exportaciones.  
M = Importaciones.  
i = País.  
n = Número de países.  
Fuente: OMC (2001).



#### COLABORACIONES

asegure la mejor asignación de los recursos y fundamente el aumento de la producción interior en un mayor grado de integración de la misma en el mercado internacional, frente al modelo de industrialización por sustitución de importaciones que tan pésimos resultados ha dado en la mayor parte de los países en los que se aplicó. Esta realidad tiene como primera manifestación un importante y continuo esfuerzo exportador por parte de las distintas economías nacionales que se corresponde con ciertos cambios en la estructura exportadora mundial (Cuadro 1) y la mayor desagregación de la misma. Igualmente, el proceso de apertura exterior permite al conjunto de los países poco significativos aumentar de forma considerablemente sus compras de productos extranjeros, incrementando su porcentaje de participación en el total de importaciones, si bien la situación de incertidumbre y riesgo que caracteriza, en general, la realidad económica de estos países a finales de los noventa deriva en su menor protagonismo como clientes del mercado mundial.

Una segunda nota a destacar, a partir del análisis de la información referida en los Cuadros 1 y 2, es el alto grado de similitud existente entre la componente geográfica de las exportaciones y de las importaciones mundiales, lo que pone de manifiesto que los países que más venden fuera de sus fronteras son los que protagonizan

la mayoría de las compras realizadas en el exterior. La orientación de parte de la producción nacional hacia el abastecimiento de la demanda de clientes de otros países facilita la concentración de los esfuerzos productivos en actividades en las que el territorio disfrute de ventajas comparativas, según las teorías más tradicionales del comercio internacional, o en aquéllas en las que se hayan desarrollado ventajas competitivas a partir del uso eficaz de los recursos, según las nuevas teorías del comercio mundial (2). En el primer caso, se justifica un proceso de especialización productiva interindustrial entre los socios que comercian mientras que, en el segundo, sería de carácter intraindustrial, resultado del intercambio de productos parecidos, aunque no sustitutivos perfectos. De cualquier forma, la reorientación productiva que impone el aumento de las exportaciones conlleva unas necesidades crecientes por satisfacer en el exterior, bien de productos que no se generan eficientemente en el territorio o bien de variedades que no se

(2) Las ventajas competitivas se obtienen dotando a una mayor especificidad a la producción con calidades o características concretas y desarrollando nichos de mercado que permitan a las unidades productivas enfrentarse a curvas de demanda crecientes. En estos casos, tal y como recoge BAJO (1991), las empresas deben lograr un mercado total (nacional e internacional) lo suficientemente grande para que los productos de su variedad puedan producirse a bajos costes y aprovechando economías de escala.

obtienen eficazmente en el país, lo que repercute, a medio y largo plazo, en el volumen de importaciones.

En tercer lugar, el proceso de internacionalización comercial que caracteriza a la economía mundial en los noventa ha sido intenso, al registrar los intercambios una tasa de variación media anual superior al 6 por 100, aunque poco homogéneo, pues existe un alto nivel de dispersión en las variaciones observadas por países. Así, frente a una tasa de variación media inferior al 4 por 100 para los flujos reales protagonizados por Kenia o Tanzania entre 1990 y 2000, Argentina, Filipinas o China observan variaciones anuales de dos dígitos. Ahora bien, no parece existir una correlación evidente entre la importancia relativa del país como oferente y demandante de productos en los mercados internacionales y su contribución a la evolución de dichos flujos en el período objeto de estudio, en función de la dinamicidad observada en sus compras y ventas exteriores.

En 1990 las exportaciones mundiales que tenían como destino algún país comunitario de los calificados como significativo representaban más de dos quintas partes del total y procedían de este agregado el 41,67 por 100 de las mercancías adquiridas fuera de las fronteras nacionales. Desde entonces, y de forma progresiva, este grupo de países ha reducido su porcentaje de participación, al mantener un crecimiento medio para sus flujos más pausado que el registrado en el conjunto de la economía mundial (3). Esta evolución queda patente en la información que ofrece el Cuadro 1, en el que se comprueba que en 2000 proceden/se dirigen hacia la zona europea el 32,07 y el 31,20 por 100 del total de mercancías exportadas/importadas, respectivamente, casi 10 puntos porcentuales menos que al inicio de la década. Por el contrario, Estados Unidos, Canadá, México, los países asiáticos, a excepción de Japón, y el grupo de los menos significativos han incrementado su cuota, siendo éstos los auténticos

(3) España es el único país significativo de Europa que registra tasas superiores a la media mundial entre 1990 y 2000 (ver Cuadro Anexo).

responsables del acelerado ritmo de expansión que alcanza el comercio mundial de mercancías.

A la vista de estos resultados, y dada la falta de homogeneidad que registra el comportamiento importador de las distintas economías nacionales, se han clasificado los 184 países sobre los que la OMC ofrece información estadística en tres categorías, en función de la evolución observada en la demanda de productos extranjeros, y que se presentan en el Cuadro del Anexo. La primera estaría formada por 64 componentes, aquellos de mayor crecimiento en sus importaciones entre 1990 y 2000. Teniendo en cuenta que la variable mundial aumentó en ese período a una tasa anual media del 6,64 por 100, se han escogido los que lograron una variación superior en más de dos puntos a dicho valor. Una segunda categoría la integran 38 economías nacionales, cuyas compras se incrementaron entorno a la media. Por último, el grupo más numeroso con 85 miembros, los de baja demanda, que consiguen una variación media inferior en al menos dos puntos a la del comercio mundial.

El agregado de países de mayor demanda, según la información del Cuadro Anexo, logran que su cuota en el total pase de un 29,61 por 100 en 1990 a superar el 43 por 100 en 2000, siendo muy importante el impulso protagonizado por siete de las 24 economías significativas: cinco asiáticas, Estados Unidos y México. Entre los de demanda media, con una cuota agregada cifrada en torno al 20 por 100, destaca Japón, Australia, Taipei Chino, Canadá, Singapur y sólo un europeo, España. Por lo tanto, es en el grupo de baja demanda en el que se sitúan los europeos más importantes: Alemania, Francia, Italia, Suecia, Países Bajos, Austria, Bélgica-Luxemburgo, Suiza y Reino Unido. Estos diez países pasan de ser destino de más de las dos quintas partes de las importaciones mundiales en 1990 a protagonizar el 30,12 por 100 de éstas en 2000. Sin duda, ha sido la región NAFTA la que ha incrementado en mayor medida su peso relativo, de forma que sólo tres países concentran una cuarta parte del las importaciones mundiales. Asimismo, los países asiáticos consiguen aumentar significativamente su potencialidad como posible destino de mercancías negociadas a nivel internacional. Por el con-



COLABORACIONES

trario, en Europa occidental se observa un claro retroceso que se justifica, en parte, por la desaceleración de las operaciones intracomunitarias (Donoso, 2001, página 27).

A partir del desigual comportamiento importador de los países parece evidente que aquellos que configuran la estructura de clientes internacionales de una nación son responsables directos de la evolución de sus ventas en el exterior. Un sistema nacional que dirige su producción hacia mercados en los que la compra de productos extranjeros está aumentando intensamente cuenta con importantes posibilidades para que sus exportaciones se incrementen de forma rápida. Sin embargo, si destina su producción hacia mercados que estén creciendo poco, progresivamente reducirá su cuota como proveedor de la economía mundial. Por lo tanto, la selección de escenarios internacionales de proyección preferente en función de las posibilidades que ofrecen resulta imprescindible para todo sistema productivo nacional que pretenda afianzar su posición competitiva a nivel internacional. La lógica es simple: cuando la internacionalización de una economía nacional, a través de sus flujos de comercio, se traduce en crecimiento económico, los niveles de ingresos de la población aumentan y las oportunidades de negocio para las empresas extranjeras también.



COLABORACIONES

### 3. Distribución espacial del comercio exterior de España en los noventa

En este apartado corresponde analizar los rasgos que definen el patrón geográfico del comercio exterior español en los noventa y el grado de adecuación del mismo a las pautas que rigen a nivel mundial. En este sentido, en primer lugar se evalúa el protagonismo relativo de los flujos comerciales mantenidos con los 15 países de la Unión Europea. En segundo término, se compara la estructura exportadora e importadora de España con la de Francia e Italia y, por último, se analiza la tasa de cobertura por países y grupos de países en 1990 y 2000.

Como cabría esperar, la expansión de las operaciones comerciales que se ha producido en la economía española durante la última década, con

tasas de variación para las exportaciones del 10,85 por 100 y del 10,58 por 100 para las importaciones, se ha caracterizado por su elevada concentración espacial en el ámbito de la Unión Europea. Tanto en España como en Francia e Italia la importancia relativa del comercio intracomunitario en el total de las transacciones exteriores de estos países es muy significativo, como constata la información estadística del Cuadro 3. Esta realidad obedece, en parte y según las recientes teorías de la «nueva geografía económica» (Martín y Turrión, 2002, página 103), a la mayor proximidad geográfica que redundan negativamente en los costes de transporte y positivamente en las relaciones culturales y similitud de gustos entre consumidores de países cercanos. Además, en la Unión Europea el comercio intraregional se ve muy beneficiado por la existencia de mecanismos de integración comercial que han hecho posible el funcionamiento de un auténtico mercado único entre los socios y el empleo de una moneda común, el euro, en la mayoría de los intercambios.

En los últimos años, sin embargo, el comercio entre socios europeos entra en una fase de desaceleración y estancamiento frente al mantenido con terceros países que se advierte algo más dinámico, propiciando que en 2000 las exportaciones e importaciones extracomunitarias registren tasas de variación del 7 y el 13 por 100, respectivamente, según datos de la OMC (2001, página 22), frente a una nula variación observada en las operaciones intrazona. Esta realidad se deja sentir de forma desigual en la distribución espacial de los intercambios comerciales de los distintos países comunitarios, tal y como se recoge en el Cuadro 3. Así, mientras que en Italia y Francia los mercados extracomunitarios aumentan su protagonismo como origen/destino de intercambios comerciales, en España se produce una cierta reorientación a favor de terceros países en el ámbito de las ventas aunque no en el de las compras, incrementándose el carácter europeo de éstas. En cualquier caso, son los socios europeos los que han contribuido en mayor medida al crecimiento de las exportaciones españolas durante los noventa, al absorber más del 70 por 100 de éstas.

CUADRO 3  
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES COMUNITARIAS DE FRANCIA, ITALIA Y ESPAÑA (1990-2000)  
(En porcentaje)

	Exportaciones						Importaciones					
	1990			2000			1990			2000		
	Francia	Italia	España	Francia	Italia	España	Francia	Italia	España	Francia	Italia	España
No Unión Europea .....	31,96	34,59	25,11	37,56	44,48	28,21	30,33	35,24	35,60	34,75	43,56	33,44
Unión Europea.....	68,04	65,41	74,89	62,44	55,52	71,79	69,67	64,76	64,40	65,25	56,44	66,56
Francia.....	—	17,13	21,75	—	12,71	20,03	—	14,92	15,37	—	11,42	17,88
Bélgica-Luxemburgo .....	9,32	3,56	3,23	7,83	2,91	2,93	10,66	5,34	3,13	10,18	4,33	3,74
Países Bajos .....	5,64	3,26	4,82	4,39	2,69	3,79	6,83	6,01	4,20	7,53	5,95	4,79
Alemania.....	18,94	19,89	14,13	14,25	15,27	12,72	21,22	22,25	16,88	16,79	17,54	15,41
Italia.....	11,92	—	11,22	8,86	—	9,01	11,92	—	10,37	9,09	—	8,87
Reino Unido.....	9,92	7,40	9,36	10,51	6,96	8,47	7,66	5,48	6,66	8,12	5,45	7,28
Irlanda.....	0,43	0,30	0,36	0,85	0,74	0,73	1,12	0,71	0,56	1,82	1,37	1,42
Dinamarca.....	0,80	0,80	0,57	0,72	0,79	0,74	0,92	1,05	0,76	0,77	0,67	0,68
Grecia.....	0,74	1,89	0,80	0,96	2,07	1,09	0,31	0,95	0,21	0,13	0,50	0,21
Portugal.....	1,31	1,51	6,44	1,78	1,38	9,84	1,23	0,37	2,64	1,23	0,42	2,73
España.....	6,36	5,17	—	9,51	6,29	—	4,63	3,15	—	6,70	4,13	—
Suecia.....	1,28	1,30	1,01	1,40	1,02	1,04	1,54	1,57	1,95	1,35	1,48	1,64
Finlandia.....	0,50	0,65	0,44	0,49	0,45	0,43	0,76	0,56	0,76	0,73	0,87	0,83
Austria.....	0,88	2,55	0,76	0,89	2,24	0,97	0,88	2,39	0,93	0,81	2,32	1,08

Fuente: EUROSTAT (2002).

España, según los valores que ofrece el índice de Hirschman recogidos en el Cuadro 4, presenta con relación a Francia e Italia un mayor grado de concentración, resultando particularmente importante por el lado de las ventas. De hecho, cuatro países —Francia, Alemania, Italia y Reino Unido— continúan en 2000 siendo destino de la mitad de todo lo exportado y origen de las tres cuartas partes de las compras realizadas en el mercado comunitario. Además, estos países más Portugal absorben más del 60 por 100 del valor de los productos que las empresas españolas colocan en los mercados exteriores. Destaca, no obstante, el dinamismo de los envíos a otros destinos comunitarios como Irlanda, Dinamarca, Grecia, Austria, Finlandia y Suecia hacia los que las exportaciones registran variaciones medias de dos dígitos, lo que denota el interés del empresario español por aprovechar todos las ventajas comerciales implícitas en el proceso de integración comunitario. En consecuencia, si bien durante los noventa se producen ganancias en la cuota de mercado de España en el mercado mundial, pasando de un 1,62 por 100 en 1990 a un 1,80 por 100 en 2000, según la OMC, como resultado de que sus ventas crecieron a mayor ritmo que la demanda internacional, este proceso no se ha compatibilizado con una importante ampliación del escenario geográfico sobre el que se proyecta sus exportables impidiendo que pueda aprovecharse el tirón que por el lado de la demanda tiene lugar en determinados países.

CUADRO 4  
INDICE DE CONCENTRACION DE HIRSCHMAN  
PARA LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES  
DE FRANCIA, ITALIA Y ESPAÑA EN 1990 Y 2000  
(En porcentaje)

	Francia	Italia	España
<b>Exportaciones</b>			
1990.....	28,94	30,18	31,85
2000.....	26,05	25,64	29,68
<b>Importaciones</b>			
1990.....	30,35	30,17	28,76
2000.....	27,05	25,24	28,11

Fuente: EUROSTAT (2002).



COLABORACIONES

Tratando de analizar con más detalle cómo la componente geográfica de los flujos de comercio exterior pueden condicionar su evolución se presenta en el Cuadro 5 la estructura geográfica de las exportaciones e importaciones españolas, francesas e italianas en 1990 y 2000, distinguiendo entre países de fuerte demanda importadora, media y baja. Esta información estadística permite afirmar que las exportaciones españolas registran una distribución asimétrica a favor de países cuyas compras han crecido de forma poco intensa en los noventa. Una situación que también se advierte en los datos relativos a Francia e Italia, aunque tanto al principio como al final de la década la participación del agregado de baja demanda es comparativamente mayor en España, siendo Italia quien dirige a los mercados más dinámicos un porcentaje superior del total exportado, llegando éste a superar el 25 por 100 en 2000.

CUADRO 5  
ESTRUCTURA GEOGRAFICA DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE FRANCIA, ITALIA Y ESPAÑA EN 1990 Y 2000  
(En porcentaje)

	Exportaciones						Importaciones					
	1990			2000			1990			2000		
	Francia	Italia	España	Francia	Italia	España	Francia	Italia	España	Francia	Italia	España
<b>Demanda alta</b> .....	<b>12,47</b>	<b>15,44</b>	<b>11,94</b>	<b>20,45</b>	<b>25,13</b>	<b>16,47</b>	<b>13,86</b>	<b>13,18</b>	<b>18,63</b>	<b>18,32</b>	<b>18,27</b>	<b>17,30</b>
Estados Unidos.....	6,35	7,98	6,16	8,84	10,48	5,02	7,51	5,35	8,69	7,47	5,29	4,39
México.....	0,37	0,32	1,12	0,43	0,72	1,25	0,32	0,11	1,51	0,17	0,14	0,98
Malasia.....	0,13	0,17	0,06	0,28	0,37	0,12	0,22	0,20	0,24	0,47	0,28	0,25
China.....	0,67	0,60	0,56	0,99	0,94	0,46	0,68	1,06	0,71	2,28	2,75	2,45
Corea.....	0,62	0,68	0,33	0,80	0,72	0,23	0,46	0,47	0,63	0,57	0,88	1,05
Taipei Chino.....	0,43	0,45	0,24	0,56	0,49	0,23	0,63	0,66	0,91	0,64	0,72	0,60
Hong Kong.....	0,56	0,91	0,33	0,69	1,29	0,49	0,26	0,17	0,30	0,17	0,16	0,16
Resto demanda alta.....	3,34	4,34	3,14	7,86	10,13	8,66	3,79	5,16	5,64	6,55	8,05	7,41
<b>Demanda media</b> .....	<b>14,01</b>	<b>13,62</b>	<b>5,52</b>	<b>17,30</b>	<b>17,34</b>	<b>5,96</b>	<b>11,60</b>	<b>11,77</b>	<b>8,43</b>	<b>13,99</b>	<b>15,05</b>	<b>6,94</b>
España.....	6,36	5,17	—	9,51	6,29	—	4,63	3,15	—	6,70	4,13	—
Canadá.....	0,95	0,93	0,66	0,83	0,92	0,48	0,64	0,84	0,55	0,59	0,75	0,36
Tailandia.....	0,36	0,26	0,22	0,23	0,21	0,14	0,26	0,27	0,31	0,36	0,41	0,48
Singapur.....	0,55	0,54	0,27	0,63	0,64	0,42	0,35	0,34	0,28	0,67	0,19	0,17
Japón.....	2,03	2,45	1,01	1,59	1,71	1,01	2,91	2,44	4,32	2,37	2,51	2,28
Australia.....	0,42	0,66	0,29	0,40	0,76	0,33	0,38	0,56	0,23	0,21	0,53	0,28
Resto de demanda media.....	3,33	3,62	3,07	4,12	6,81	3,59	2,42	4,16	2,74	3,09	6,52	3,36
<b>Demanda baja</b> .....	<b>73,52</b>	<b>70,94</b>	<b>82,54</b>	<b>62,25</b>	<b>57,53</b>	<b>77,57</b>	<b>74,54</b>	<b>75,05</b>	<b>72,94</b>	<b>67,70</b>	<b>66,68</b>	<b>75,77</b>
Francia.....	—	17,13	21,75	—	12,71	20,03	—	14,92	15,37	—	11,42	17,88
Bélgica-Luxemburgo.....	9,32	3,56	3,23	7,83	2,91	2,93	10,67	5,34	3,13	10,18	4,33	3,74
Países Bajos.....	5,64	3,26	4,82	4,39	2,69	3,79	6,83	6,01	4,20	7,53	5,95	4,79
Alemania.....	18,94	19,89	14,13	14,25	15,27	12,72	21,23	22,25	16,88	16,79	17,55	15,42
Italia.....	11,92	—	11,22	8,86	—	9,01	11,92	—	10,37	9,09	—	8,87
Reino Unido.....	9,92	7,40	9,36	10,51	6,96	8,47	7,66	5,48	6,66	8,12	5,45	7,28
Suecia.....	1,28	1,30	1,01	1,40	1,02	1,04	1,54	1,57	1,95	1,35	1,48	1,64
Austria.....	0,88	2,55	0,76	0,89	2,24	0,97	0,88	2,39	0,93	0,81	2,32	1,08
Suiza.....	4,43	4,74	1,71	3,78	3,39	1,00	2,84	4,56	1,96	2,86	3,31	1,18
Rusia.....	0,00	0,00	0,00	0,53	0,99	0,48	0,00	0,00	0,00	1,26	3,26	1,43
Arabia Saudita.....	0,72	0,74	0,64	0,46	0,61	0,50	1,27	1,03	0,68	1,01	0,85	1,02
Resto de demanda baja.....	10,48	10,37	13,92	9,34	8,73	16,63	9,68	11,48	10,83	8,70	10,77	11,42
Total.....	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: EUROSTAT (2002).



COLABORACIONES

El grupo de demanda media obtiene, en general, un escaso protagonismo que resulta particularmente significativo en la economía nacional, pues apenas un 6 por 100 de las exportaciones se dirigen a estos mercados. Canadá, Singapur y Australia son países de elevado nivel de desarrollo y alta renta per cápita, pero en ningún caso llegan a representar el 0,5 por 100 del negocio de las empresas exportadoras españolas en 2000. Japón, sin embargo, duplica este porcentaje, habiendo mantenido su cuota durante toda la década, a pesar de la crisis que ha caracterizado la reciente evolución de su economía y que explica la pérdida de cuota en Francia e Italia.

El retraso que identifica el proceso de apertura exterior de la economía nacional, hasta prácticamente la adhesión de España a la CEE en 1986 y, como consecuencia, la falta de experiencia de la empresa española en los mercados exteriores es el elemento que más contribuye a explicar la dificultades que advierte el empresario español a la hora

de afrontar la conquista de mercados extracomunitarios (Alonso y Donoso 1998). Esta realidad justifica su opción por seguir vendiendo en los más próximos, que mejor conoce y en los que es más fácil acceder, desde el punto de vista de las trabas administrativas, aunque también sean mercados de fuerte competencia y bajo crecimiento de la demanda, lo que redundaría negativamente en las posibilidades de obtener beneficios extraordinarios que le anime a seguir apostando por la internacionalización de su empresa como estrategia para desarrollar ventajas competitivas.

En la lista de principales proveedores de España siguen figurando Francia, Alemania, Reino Unido e Italia. Situación que se compatibiliza con aumentos en las adquisiciones a China, Corea, que consiguen duplicar su cuota en estos diez años, y Tailandia. Estos resultados, que indudablemente son fiel manifestación de la competitividad de sus productos en el mercado nacional, son expresión, también, de cierta aproximación a

estos países asiáticos de demanda media y alta, que debe facilitar el desarrollo de contactos con empresarios del lugar y favorecer un mas amplio conocimiento sobre costumbres, pautas de consumo, prácticas de negocios, etcétera. Todo un conjunto de variables que pueden contribuir adecuadamente a mejorar la posición de los productos españoles en la zona.

Con la intención de profundizar en el estudio de la estructura geográfica de los flujos de comercio exterior de España con relación a las de Francia e Italia se han calculado los índices de especialización de las exportaciones y de dependencia de las importaciones. Los primeros se definen como:

$$IE = \left( \frac{X_i^E}{X_i^E} : \frac{X_i^{F/I}}{X_i^{F/I}} \right) \times 100$$

Siendo  $X_i^E$  las exportaciones españolas al país  $i$ ,  $X_i^E$  las exportaciones totales españolas;  $X_i^{F/I}$  las exportaciones de Francia o, en su caso, Italia al país

$i$  y  $X_i^{F/I}$  las exportaciones totales de Francia/Italia. Cuando este indicador presenta un valor superior a 100 para un determinado país, puede decirse que la participación del mismo en la distribución espacial española es superior a la obtenida en Francia o Italia, y viceversa.

Como puede apreciarse en el Cuadro 6, en 1990 la estructura de las exportaciones españolas se caracteriza, con respecto a Francia e Italia, por una mayor orientación hacia países europeos de baja demanda, siendo México el único territorio de fuerte demanda que presenta una participación comparativamente elevada. Por el contrario, el conjunto de economías que han presentado un crecimiento medio y alto en las compras internacionales obtienen un peso menor que en los países aludidos. Asimismo, a finales de la década, mercados significativos como Estados Unidos, Malasia, China, Corea, Taipei Chino, Hong Kong, Canadá Singapur y Austria concentran un escaso porcentaje de la exportación nacional, inferior al que le corresponde en Francia e Italia. Por lo



COLABORACIONES

CUADRO 6 ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA EN COMPARACION CON FRANCIA E ITALIA EN 1990 Y 2000 (En porcentaje)								
	Índice de especialización de las exportaciones de España respecto a				Índice de dependencia de las importaciones de España respecto a			
	1990		2000		1990		2000	
	Francia	Italia	Francia	Italia	Francia	Italia	Francia	Italia
<b>Demanda alta</b> .....	<b>95,71</b>	<b>77,32</b>	<b>80,52</b>	<b>65,53</b>	<b>134,40</b>	<b>141,32</b>	<b>94,42</b>	<b>94,67</b>
Estados Unidos .....	97,03	77,25	56,84	47,94	115,74	162,55	58,76	82,96
México .....	300,21	349,98	290,29	174,50	467,27	1.375,79	580,40	724,34
Malasia .....	46,17	37,53	43,81	32,68	108,86	117,60	52,91	88,32
China .....	83,42	93,17	46,30	49,11	103,75	66,78	107,33	89,13
Corea .....	52,52	47,78	28,48	31,66	138,44	133,73	183,71	118,85
Taipei Chino .....	56,94	54,13	42,09	47,84	145,48	138,89	94,55	83,23
Hong Kong .....	58,88	36,07	70,38	37,82	116,71	176,32	99,28	105,96
Resto de demanda alta .....	94,06	72,48	110,15	85,51	148,91	109,14	113,08	92,05
<b>Demanda media</b> .....	<b>39,41</b>	<b>40,54</b>	<b>34,45</b>	<b>34,37</b>	<b>72,66</b>	<b>71,66</b>	<b>49,59</b>	<b>46,08</b>
Canadá .....	69,37	71,28	58,19	52,22	85,46	65,10	62,01	48,33
Tailandia .....	60,94	85,68	58,99	63,60	116,73	115,12	134,67	115,69
Singapur .....	48,62	49,66	67,05	65,99	79,35	81,88	26,04	92,70
Japón .....	49,77	41,23	63,56	59,16	148,54	177,14	95,98	90,63
Australia .....	67,87	43,61	82,16	42,67	61,10	41,46	134,58	53,33
Resto de demanda media .....	92,22	85,00	87,04	52,66	113,09	65,76	108,57	51,48
<b>Demanda baja</b> .....	<b>112,28</b>	<b>116,35</b>	<b>124,61</b>	<b>134,84</b>	<b>97,86</b>	<b>97,19</b>	<b>111,93</b>	<b>113,63</b>
Francia .....	—	126,98	—	157,61	—	103,03	—	156,58
Bélgica—Luxemburgo .....	34,63	90,54	37,41	100,49	29,29	58,55	36,78	86,43
Países Bajos .....	85,45	147,60	86,27	140,71	61,41	69,81	63,62	80,55
Alemania .....	74,61	71,04	89,27	83,34	79,49	75,84	91,82	87,86
Italia .....	94,20	—	101,69	—	86,93	—	97,66	—
Reino Unido .....	94,33	126,46	80,57	121,61	86,89	121,49	89,73	133,58
Suecia .....	78,65	77,79	74,23	102,22	125,95	123,74	121,18	111,29
Austria .....	86,20	29,63	108,27	43,10	105,24	38,70	133,70	46,79
Suiza .....	38,66	36,15	26,52	29,55	68,93	42,89	41,39	35,76
Rusia .....	—	—	89,98	48,40	—	—	113,45	43,81
Arabia Saudita .....	89,09	86,22	108,00	81,60	53,69	66,02	100,79	119,00
Resto de demanda baja .....	132,84	134,25	178,13	190,54	111,93	94,33	131,29	106,10

Fuente: EUROSTAT (2002).

tanto, España está relativamente especializada en exportar a países de baja demanda y dicha especialización es cada vez mayor.

Los índices de dependencia calculados en el Cuadro 6 se han obtenido según la siguiente expresión:

$$IM = \left( \frac{M_i^E}{M_t^E} : \frac{M_i^{F/I}}{M_t^{F/I}} \right) \times 100$$

Siendo  $M_i^E$  las importaciones españolas procedentes del país  $i$ ,  $M_t^E$  las importaciones totales españolas;  $M_i^{F/I}$  las importaciones de Francia o, en su caso, Italia al país  $i$  y  $M_t^{F/I}$  las importaciones totales de Francia o Italia. Cuando este indicador presenta un valor superior a 100 para un determinado país, puede decirse que la participación del mismo en la distribución espacial de las compras que realiza la nación en el exterior es superior a la obtenida en Francia o Italia, y al contrario.

Los índices calculados muestran que en 1990, y en comparación con la estructura importadora de Francia e Italia, la nación registra una dependencia elevada en productos procedentes de países de fuerte demanda como México, Estados Unidos y Corea, entre otros. En los años posteriores disminuye el grado de dependencia relativa respecto a países de fuerte demanda en favor del bloque comunitario, aunque sigue siendo importante en los casos de México, Corea o Hong Kong. Ahora bien, puede afirmarse que por el lado de las compras se ha afianzado el proceso de concentración espacial de las mismas en el ámbito comunitario, a pesar de la marcada dependencia energética que muestra la economía nacional y que influye en la importancia relativa de sus proveedores.

Para completar este estudio, y a partir de las tendencias detectadas en la distribución espacial de los flujos de comercio exterior de España, resulta conveniente analizar la magnitud y evolución de la tasa de cobertura con cada uno de los países y grupos de países que se consideran. Esta



COLABORACIONES

CUADRO 7  
TASA DE COBERTURA POR PAISES DE ESPAÑA, FRANCIA E ITALIA EN 1990 Y 2000  
(En porcentaje)

	1990			2000		
	Francia	Italia	España	Francia	Italia	España
Total.....	89,56	93,88	64,39	96,61	99,63	71,42
<b>Demanda alta.....</b>	<b>80,64</b>	<b>109,84</b>	<b>41,27</b>	<b>107,86</b>	<b>137,03</b>	<b>68,00</b>
Estados Unidos.....	75,77	139,89	45,66	114,27	197,23	81,72
México.....	103,02	272,32	47,58	246,37	527,42	91,09
Malasia.....	54,95	76,44	16,75	57,40	132,42	35,13
China.....	87,94	53,04	50,83	41,97	33,88	13,38
Corea.....	121,86	135,42	33,23	135,57	81,37	15,54
Taipei Chino.....	61,12	64,24	17,20	84,63	67,60	27,85
Hong Kong.....	193,14	498,58	70,04	401,54	822,27	210,42
Resto de demanda alta.....	79,10	78,74	35,91	115,94	125,37	83,49
<b>Demanda media.....</b>	<b>108,17</b>	<b>108,52</b>	<b>42,17</b>	<b>119,51</b>	<b>114,82</b>	<b>61,38</b>
España.....	122,91	153,80	—	137,11	151,73	—
Canadá.....	133,88	103,87	78,11	136,15	121,95	94,44
Tailandia.....	120,93	88,78	45,38	62,74	51,55	20,31
Singapur.....	141,60	149,71	62,36	90,72	338,41	172,70
Japón.....	62,51	94,16	15,05	64,58	67,55	31,61
Australia.....	98,69	109,08	78,79	181,78	143,02	82,04
Resto de demanda media.....	123,38	81,47	72,32	128,89	104,14	76,38
<b>Demanda baja.....</b>	<b>88,32</b>	<b>88,77</b>	<b>72,87</b>	<b>88,84</b>	<b>85,95</b>	<b>73,12</b>
Francia.....	—	107,63	91,10	—	110,87	80,00
Bélgica—Luxemburgo.....	78,22	62,60	66,48	74,32	67,02	55,87
Países Bajos.....	73,87	50,88	73,89	56,32	45,08	56,46
Alemania.....	79,94	83,82	53,93	82,02	86,69	58,95
Italia.....	89,53	—	69,73	94,23	—	72,54
Reino Unido.....	116,00	126,61	90,51	125,06	127,20	83,01
Suecia.....	74,38	77,34	33,39	99,81	68,64	45,20
Austria.....	89,35	100,04	52,61	106,46	96,51	63,73
Suiza.....	139,74	97,31	56,34	127,82	102,17	60,53
Rusia.....	—	—	—	40,85	30,24	23,95
Arabia Saudita.....	50,77	67,51	60,55	139,74	63,53	63,34
Resto de demanda baja.....	96,67	85,52	82,68	103,70	80,79	104,00

Fuente: EUROSTAT (2002).

tasa se presenta en el Cuadro 7 para Francia, Italia y España, tanto en 1990 como en 2000. Los datos reflejan un déficit comercial para los tres países comunitarios en 1990, que resulta más importante, en términos comparados, para España, pues sus ventas exteriores generan ingresos para financiar sólo el 64,39 por 100 del valor de las compras realizadas en los mercados internacionales, cuando este porcentaje se eleva al 89,56 por 100 en Francia y hasta el 93,88 por 100 en Italia. Después de diez años, los tres países logran valores superiores en la tasa de cobertura global. En 2000 el superávit comercial de Francia e Italia con los países de demanda media y alta permite absorber parte del déficit que siguen presentando sus intercambios con los de baja demanda, resultando un valor para sus exportaciones totales superior al 95 por 100 de las importaciones. España, sin embargo, no alcanza a financiar con los ingresos por exportación las tres cuartas partes de los pagos por importación.

Particularmente, conviene destacar el superávit comercial que en 2000 presentan los flujos comerciales que Francia e Italia mantienen con el conjunto de países no significativos de demanda media o significativos, como Canadá, Australia o Singapur, en el caso de Italia. Igualmente, obtienen signo positivo los intercambios que protagonizan con los de elevada demanda, entre los que se encuentran Estados Unidos, México, Malasia, en el caso de Italia, y otros menos significativos como Argentina, Filipinas o Estonia (Cuadro 8), lo que contribuye muy favorablemente al crecimiento económico de ambos países mediterráneos. Por el contrario, España presenta déficit en sus relaciones con estos socios comerciales que urge reducir, consiguiendo aumentar las exportaciones nacionales a los mismos y tratando de aprovechar la intensidad que caracteriza a sus compras de productos extranjeros.

CUADRO 4 TASA DE COBERTURA DE LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES DE FRANCIA, ITALIA Y ESPAÑA CON ARGENTINA, FILIPINAS Y ESTONIA EN 2000			
	Francia	Italia	España
Argentina.....	205,46	113,78	80,83
Filipinas.....	196,80	105,56	80,88
Estonia.....	161,09	271,35	86,64

Fuente: Eurostat (2002).

#### 4. Conclusiones

El análisis de la componente espacial de los flujos de comercio que tienen lugar durante los noventa en la economía mundial y su comparación con las pautas que definen los intercambios exteriores de España entre 1990 y 2000 realizado en los apartados precedentes permite obtener las siguientes conclusiones:

*Primera:* Sólo algo más de una veintena de países son los que protagonizan más del 80 por 100 de los intercambios internacionales. Por lo tanto, la elevada concentración espacial es la nota que mejor caracteriza al comercio mundial.

*Segunda:* Existe un alto grado de similitud entre las economías responsables de las exportaciones mundiales y las que protagonizan las importaciones, siendo los países que más producción venden en los mercados exteriores los que mayor volumen de compras realizan en los mismos.

*Tercera:* Se advierten importantes diferencias en función de la dinamicidad observada en la demanda de productos extranjeros por países, que permite distinguir entre aquellos de fuerte demanda importadora, los de media y baja, resultando un débil crecimiento en las compras exteriores protagonizadas por gran parte de los socios de la Unión Europea.

*Cuarta:* El comercio exterior español sigue presentando en 2000 un marcado carácter intracomunitario. Cuatro países: Alemania, Francia, Italia y Reino Unido son el destino del 50,23 por 100 de las exportaciones españolas y origen de prácticamente la mitad de las importaciones.

*Quinta:* España, en comparación con Francia y, sobre todo, Italia, continúa presentando una marcada especialización exportadora hacia países de baja demanda. Asimismo, muestra una importante dependencia importadora con respecto a este conjunto de países.

*Sexta:* El escaso protagonismo relativo de los mercados de mayor demanda en la estructura de clientes internacionales de la nación puede condicionar, a corto y medio plazo, la evolución de las exportaciones españolas y, a su vez, la posibilidad de conseguir tasas de cobertura más elevadas.



COLABORACIONES

*Séptima:* El bajo grado de diversificación territorial de los flujos comerciales internacionales constituyen una de las principales debilidades del reciente proceso de internacionalización comercial de la economía española, que urge resolver.

## Bibliografía

1. ALONSO, J. A. y DONOSO, V. (1998): *Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales*, ICEX, Madrid.
2. ALONSO, J. A. y DONOSO, V. (2001): «El sector exterior», en GARCIA, J. L. (dir.): *Lecciones de economía española*, Civitas, Madrid.
3. BAJO, O. (1991): *Teorías del comercio internacional*, Bosch, Barcelona.
4. DONOSO, V. (2000): «Flujos comerciales: en el mundo se vende bien», en DONOSO (dir.): *Claves de la economía mundial*, ICEX, Madrid.
5. EUROSTAT (2002): <http://www.europa.eu.int/comm/eurostat>
6. FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1993): «El comercio exterior como motor del crecimiento», *Perspectivas de la Economía Mundial*, mayo.
7. GARCIA, M. L. y HERCE, J. A. (2002): «Integración y crecimiento en la UE: el papel del comercio», en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, número 796, enero.
8. GUITIAN, M. y MUNS, J. (1999): «La cultura de la estabilidad y el consenso de Washington», *Colección de estudios e informes de la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona*, número 15.
9. HILL, Ch. (2001): *Negocios internacionales*, McGraw-Hill, México.
10. KRUGMAN, P. R. (1992): *Geografía y comercio*, Antoni Bosch, Barcelona.
11. KRUGMAN, P. R. y OBSTFELD, M. (2000): *Economía internacional: teoría y política*, Addison Wesley, Madrid.
12. KRUGMAN, P. R. y VENABLES, A. (1990): «Integración y competitividad de la industria periférica» en *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/1991.
13. MARTIN, C. y TURRION, J. (2002): «Impacto comercial de la integración de los países de Europa central y oriental en la Unión Europea», en *Información Comercial Española, Revista de Economía*, número 796, enero.
14. ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO (2001): *Estadísticas del comercio internacional*, Organización Mundial de Comercio, Washington.
15. REQUEIJO, J. (2001): «Internacionalización e integración de la economía española», *Economistas*, número 90.
16. SUBDIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (2001): «Análisis comparado de la estructura geográfica de la exportación de los países desarrollados con España», *Boletín económico de ICE*, número 2705.
17. SUBDIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR (2001): «Implicaciones del regionalismo sobre el comercio mundial», *Boletín económico de ICE*, número 2707.



COLABORACIONES

CUADRO ANEXO  
DISTRIBUCION POR PAISES DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES EN 1990 Y 2000 Y TASA DE VARIACION MEDIA DE LAS IMPORTACIONES (1990-2000)  
(En porcentaje)

Países	1990	2000	T. variación 1990-2000	Países	1990	2000	T. variación 1990-2000
<b>PAISES DE DEMANDA ALTA</b>				Bolivia .....	0,02	0,03	9,86
Belarús .....	—	0,14	45,48	Taipei Chino .....	1,60	2,14	9,83
Georgia .....	—	0,01	44,79	Somalia .....	0,00	0,00	9,78
Kirguistán .....	—	0,01	32,38	Perú .....	0,10	0,13	9,74
Bosnia y Herzegovina .....	—	0,05	31,90	Hong Kong .....	2,47	3,27	9,72
Ucrania .....	—	0,21	31,24	Seychelles .....	0,01	0,01	9,60
Lituania .....	—	0,08	31,01	Bangladesh .....	0,10	0,13	9,47
Azerbaiyán .....	—	0,02	30,23	Libano .....	0,07	0,10	9,43
Armenia .....	—	0,01	28,36	Benin .....	0,01	0,01	9,39
Moldavia .....	—	0,01	27,68	Estados Unidos .....	15,07	19,21	9,30
Letonia .....	—	0,05	27,42	Irlanda .....	0,60	0,77	9,28
Kazajstán .....	—	0,08	24,72	Turquia .....	0,65	0,82	9,24
Myanmar .....	0,01	0,04	24,68	Trinidad y Tabago .....	0,04	0,05	9,12
Uganda .....	0,01	0,03	22,72	Chile .....	0,22	0,28	8,95
Estonia .....	—	0,07	22,62	Nepal .....	0,02	0,02	8,77
Argentina .....	0,12	0,39	20,13	República de Corea .....	2,04	2,45	8,68
Vietnam .....	0,08	0,23	18,64	Nigeria .....	0,16	0,20	8,66
Camboya .....	0,00	0,01	16,33	<b>PAISES DE DEMANDA MEDIA</b>			
Tayikistán .....	—	0,01	15,76	Israel .....	0,49	0,58	8,55
Polonia .....	0,34	0,75	15,60	República Eslovaca .....		0,20	8,47
China .....	1,56	3,44	15,49	Cabo Verde .....	0,00	0,00	8,35
México .....	1,27	2,79	15,41	Venezuela .....	0,21	0,25	8,28
Uzbekistán .....	—	0,04	15,40	Panamá .....	0,04	0,05	8,27
El Salvador .....	0,04	0,07	14,49	Singapur .....	1,78	2,06	8,26
Haití .....	0,01	0,02	13,03	Granada .....	0,00	0,00	8,16
Ghana .....	0,04	0,06	12,60	Angola .....	0,05	0,05	7,98
República Dominicana .....	0,09	0,15	12,43	Macedonia .....		0,03	7,93
Costa Rica .....	0,06	0,10	12,34	Guyana .....	0,01	0,01	7,81
República Checa .....	—	0,49	12,15	India .....	0,69	0,76	7,74
Hungría .....	0,30	0,49	11,99	Colombia .....	0,16	0,18	7,64
Honduras .....	0,03	0,04	11,85	Croacia .....		0,12	7,31
Emiratos Árabes Unidos .....	0,33	0,52	11,84	Canadá .....	3,59	3,80	7,29
Sudán .....	0,02	0,03	11,53	Kuwait .....	0,12	0,12	6,76
Maldivas .....	0,00	0,01	11,28	Tuvalu .....	0,00	0,00	6,75
R. D. P. Lao .....	0,01	0,01	11,26	Eslovenia .....		0,15	6,48
Guatemala .....	0,05	0,07	11,16	Tailandia .....	0,97	0,95	6,39
Bhután .....	0,00	0,00	11,03	Omán .....	0,08	0,08	6,39
Malasia .....	0,85	1,26	10,88	Belice .....	0,01	0,01	6,31
Nicaragua .....	0,02	0,03	10,88	Ecuador .....	0,05	0,05	6,26
Turkmenistán .....	—	0,02	10,72	Liberia .....	0,01	0,01	6,26
Qatar .....	0,05	0,07	10,50	Iraq .....	0,22	0,21	6,06
Sri Lanka .....	0,08	0,11	10,37	Jordania .....	0,08	0,07	5,83
Filipinas .....	0,38	0,53	10,25	España .....	2,56	2,34	5,76
Uruguay .....	0,04	0,05	10,18	Antigua y Barbuda .....	0,01	0,01	5,70
Brasil .....	0,66	0,89	10,03	Malta .....	0,06	0,05	5,67
Albania .....	0,01	0,01	9,88	Rumania .....	0,22	0,20	5,56
Jamaica .....	0,05	0,05	5,48	Bulgaria .....	0,15	0,10	2,52
Australia .....	1,23	1,09	5,43	Italia .....	5,30	3,56	2,52
Paraguay .....	0,04	0,03	5,23	San Cristóbal y Nevis .....	0,00	0,00	2,30
Guinea .....	0,02	0,02	5,20	Namibia .....	0,03	0,02	2,28
Sudáfrica .....	0,54	0,45	4,90	Finlandia .....	0,79	0,51	2,24
Japón .....	6,86	5,79	4,89	Etiopía .....	0,03	0,02	2,23
Brunei .....	0,03	0,02	4,80	Noruega .....	0,79	0,52	2,17
República Árabe Siria .....	0,07	0,06	4,70	Dominica .....	0,00	0,00	2,15
Túnez .....	0,16	0,13	4,66	Malawi .....	0,02	0,01	2,06



COLABORACIONES

CUADRO ANEXO (continuación)  
DISTRIBUCION POR PAISES DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES EN 1990 Y 2000 Y TASA DE VARIACION MEDIA DE LAS IMPORTACIONES (1990-2000)  
(En porcentaje)

Países	1990	2000	T. variación 1990-2000	Países	1990	2000	T. variación 1990-2000
PAISES DE DEMANDA BAJA				Botswana.....	0,06	0,04	2,03
Marruecos.....	0,20	0,16	4,57	Bahrein.....	0,11	0,07	1,94
Países Bajos.....	3,68	3,01	4,56	Tonga.....	0,00	0,00	1,83
Kiribati.....	0,00	0,00	4,46	Islas Salomón.....	0,00	0,00	1,76
Islandia.....	0,05	0,04	4,44	Suiza.....	2,03	1,26	1,71
Indonesia.....	0,64	0,51	4,39	Madagascar.....	0,02	0,01	1,46
Chipre.....	0,07	0,06	4,29	San Vicente y las G.....	0,00	0,00	1,38
Bélgica-Luxemburgo.....	3,49	2,77	4,23	Chad.....	0,01	0,00	1,15
Kenya.....	0,06	0,05	4,18	Mali.....	0,02	0,01	1,09
Costa de Marfil.....	0,06	0,05	4,15	Cuba.....	0,13	0,08	0,78
Portugal.....	0,74	0,58	4,14	Lesotho.....	0,02	0,01	0,69
Tanzania.....	0,03	0,02	4,13	Comoras.....	0,00	0,00	0,63
Congo.....	0,02	0,01	4,12	Suriname.....	0,01	0,01	0,53
Nueva Caledonia.....	0,03	0,02	4,07	R. Centroafricana.....	0,00	0,00	0,43
Reino Unido.....	6,50	5,06	4,05	Niger.....	0,01	0,01	0,39
Gabón.....	0,03	0,02	4,01	Bahamas.....	0,05	0,03	0,39
Nueva Zelandia.....	0,28	0,21	4,00	Togo.....	0,02	0,01	0,30
Egipto.....	0,27	0,21	3,97	Fiji.....	0,02	0,01	0,18
Pakistán.....	0,22	0,17	3,90	Mozambique.....	0,03	0,01	0,14
Macao, China.....	0,04	0,03	3,87	Sierra Leona.....	0,00	0,00	0,07
Barbados.....	0,02	0,02	3,80	Vanuatu.....	0,00	0,00	0,00
Libia.....	0,16	0,12	3,79	Papua Nueva Guinea.....	0,03	0,02	-0,37
Guinea-Bissau.....	0,00	0,00	3,79	Gambia.....	0,01	0,00	-0,40
Rusia.....	—	0,67	3,68	Irán.....	0,46	0,23	-0,53
Grecia.....	0,58	0,43	3,63	Argelia.....	0,28	0,14	-0,54
Alemania.....	10,37	7,64	3,47	Zimbabwe.....	0,05	0,03	-0,83
Yemen.....	0,05	0,03	3,42	Camerún.....	0,04	0,02	-1,51
Austria.....	1,43	1,05	3,42	Mauritania.....	0,01	0,00	-2,12
Santa Lucía.....	0,01	0,01	3,21	Yugoslavia.....	—	0,06	-2,78
Arabia Saudita.....	0,70	0,50	3,14	Rwanda.....	0,01	0,00	-2,88
Mauricio.....	0,05	0,03	3,12	Santo Tomé y Príncipe.....	0,00	0,00	-3,28
Antillas Neerlandesas.....	0,06	0,04	2,99	Zambia.....	0,04	0,01	-5,69
Suecia.....	1,58	1,11	2,96	Burundi.....	0,01	0,00	-7,19
Dinamarca.....	0,97	0,68	2,95	Mongolia.....	0,03	0,01	-8,24
Burkina Faso.....	0,02	0,01	2,94	Guinea Ecuatorial.....	0,00	0,00	-8,29
Swazilandia.....	0,02	0,01	2,87	R. D. del Congo.....	0,03	0,01	-9,26
Djibouti.....	0,01	0,00	2,77	Afganistán.....	0,03	0,01	-9,53
Samoa.....	0,00	0,00	2,76				
Francia.....	6,83	4,66	2,68				
Senegal.....	0,04	0,02	2,56				

Para los países en los que no se dispone de información para 1990 se ha calculado la tasa de variación media a partir de los datos relativos al primer año en el que se cuenta con ellos.

— Sin datos.

Fuente: OMC (2001).



COLABORACIONES