UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales

Maestría en Ciencias en Comercio Exterior

”Relaciones Comerciales entre México y España: el problema de la diversificación comercial, 1994-2006”

Tesis

Que para obtener el grado de Maestra en Ciencias en Comercio Exterior

Presenta:

Oriana Zaret Gaytán Gómez

Asesor:
Dr. Víctor Antonio Acevedo Valerio

Junio 2008

ÍNDICE

RELACIÓN DE TABLAS Y GRÁFICOS
RESUMEN
ABSTRACT
INTRODUCCIÓN

I.- FUDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.- Antecedentes 3
1.2.- Justificación 7
1.3.- Planteamiento del Problema 12
1.4.- Objetivo 12
1.5.- Pregunta de investigación 12
1.6.- Hipótesis 13
1.6.1.- Variable dependiente 13
1.6.2.- Variable independiente 13

CAPÍTULO 1

LA POLÍTICA DE DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL EN MÉXICO

1.1.- La diversificación comercial 14
1.2.- La política de diversificación comercial 19
1.3.- Los resultados de la política de diversificación comercial 24
1.4.- La relación comercial entre México y la UE 31
1.5.- Conclusiones 40

CAPÍTULO 2

ESTUDIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

2.1.- Antecedentes teóricos: Adam Smith y la mano invisible 41
2.2.- David Ricardo y su modelo de la ventaja comparativa 42
2.3.- Ventaja Comparativa Revelada (VCR) 44
2.4.- Los índices de la VCR 46
2.5.- Base teórica de la estimación 50

CAPÍTULO 3
RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LA VCR
3.1.- Introducción 55
3.2.- La VCR en los 30 principales productos exportados a España 55
3.3.- La VCR y el peso relativo de los productos exportados a España 63
3.4.- Clasificación de los productos comercializados con España 70
3.5.- Conclusiones 79

CAPÍTULO 4
PROCEDIMIENTO PARA EL ESTUDIO DE LA DEMANDA ESPAÑOLA
4.1.- Introducción 81
4.2.- El método de investigación 82
4.3.- Procedimiento para el estudio de la demanda española 85

CAPÍTULO 5
LA DEPENDENCIA PETROLERA ESPAÑOLA: OTRA CAUSA DE LA NO DIVERSIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS MEXICANOS
5.1.- Introducción 93
5.2.- La demanda de petróleo español 94
5.3.- La demanda energética nacional 97
5.4.- Intensidad energética 101
5.5.- Consumo energético de las empresas 104
5.6.- Conclusiones 110

II.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 111

III- FUENTES CONSULTADAS 119

VI.- ANEXOS 128

RELACIÓN DE TALBAS Y GRÁFICOS

I.- Fundamentos de la Investigación

Cuadro 1 Saldo de la Balanza Comercial de México con España 9
Cuadro 2 Principales Compradores de Petróleo Crudo Mexicano 10

Capítulo I

Cuadro 1 Tratados Comerciales Firmados por México 26
Gráfico 1 Exportaciones de México, 1993 29
Gráfico 2 Importaciones de México, 1993 29
Gráfico 3 Exportaciones de México, 2006 30
Gráfico 4 Importaciones de México, 2006 31
Cuadro 2 Exportaciones mexicanas, principales socios de la UE 33
Cuadro 3 Importaciones mexicanas, principales socios de la UE 34
Cuadro 4 Productos Altamente Importados por México de la UE 35
Cuadro 5 Productos Altamente Exportados de México a la UE 36
Cuadro 6 Productos Altamente Importados por México de la UE, 2004 37
Cuadro 7 Productos Altamente Exportados de México a la UE, 2004 27
Cuadro 8 Importaciones Mexicanas, 2006 38

Capítulo III

Cuadro 1 Productos Exportados a España, 1994 56
Cuadro 2 Productos Exportados a España, 1995 -1997 57
Cuadro 3 Productos Exportados a España, 1998 -2000 59
Cuadro 4 Productos Exportados a España, 2001 - 2003 61
Cuadro 5 Productos Exportados a España, 2004 - 2006 56
Cuadro 6 Porcentaje de las Exportaciones a España, 1994 64
Cuadro 7 Porcentaje de las Exportaciones, a España, 1997 64
Cuadro 8 Porcentaje de las Exportaciones, a España, 2000 67
Cuadro 9 Porcentaje de las Exportaciones, a España, 2003 68
Cuadro 10 Porcentaje de las Exportaciones, a España, 2006 64
Cuadro 11 Resultados de la VCR, 1994 - 2006 70
Cuadro 12 Resultados de la VCR en índices, 1994 – 2006 71

Cuadro 13 Clasificación de los Principales Productos Exportados a España de 1994 al 2006 72
Gráfico 1 Productos Líderes 74
Gráfico 2 Productos Líderes 74
Gráfico 3 Productos con Potencial 75
Gráfico 4 Productos con Potencial 75
Gráfico 5 Productos Declinantes 77
Gráfico 6 Productos Declinantes 77
Gráfico 7 Productos Sin Potencial 78
Gráfico 8 Productos Sin Potencial 78

Capítulo V

Cuadro 1 Importaciones de energía, España, enero-octubre 2005 95
Cuadro 2 Importaciones Españolas de Petróleo Cruda 96
Cuadro 3 Importaciones de petróleo, España, % del total, 2002-2005 97
Gráfico 1 Producción de Energía por Combustible en España, 2005 98
Cuadro 4 Producción Interior de Energía Primaria. Ktep 99
Cuadro 5 Autoabastecimiento de Energía Primaria. % 99
Cuadro 6 Dependencia Energética Total (%). 2004 101
Cuadro 7 Intensidad Energética de las Economías de la UE 104
Gráfico 2 Índice de Producción Industria, Industrias Extractivas 107
Gráfico 3 Índice de Producción Industrial, Industria Manufacturera 107
Gráfico 4 Índice de Producción Industrial, Industria Manufacturera I 108
Gráfico 5 Índice de Producción Industrial, Industria Manufacturera II 109
Gráfico 6 Índice de Producción Industrial, Producción y Distribución de Energía Eléctrica, Gas y Agua 109

Conclusiones y Recomendaciones

Gráfico 1 Importaciones Españolas de Productos Mexicanos 112
Gráfico 2 Exportaciones de México a España 112
Gráfico 3 Índice de Intensidad Energética 114
Gráfico 4 Principales Abastecedores de Petróleo 115
Gráfico 5 Exportaciones de México a España 116
Gráfico 6 Índice de Producción Industrial 117

RESUMEN

En este trabajo se estudian las relaciones comerciales entre México y España y se le da una explicación al fenómeno de la no existencia de diversificación comercial en los productos que México exporta a dicha nación.

El trabajo se divide en dos apartados, el primero contiene la respuesta a la formulación de la primera hipótesis de investigación, ésta explica el problema de la diversificación comercial a través de los resultados arrojados por el índice de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR), el cual expuso una baja competitividad en los productos mexicanos lo que dificulta la incursión de éstos en el mercado español. El segundo estudio complementa al primero e indica que la necesidad energética española inclina a este país a demandar más de México los productos petroleros que los no petroleros, impidiendo esto que México logre diversificar su exportación a España.

Se concluye que la baja competitividad de los productos no petroleros mexicanos más la necesidad energética española que provoca que este país demande más productos petroleros de México que de otra índole, da como resultado la imposibilidad de la diversificación comercial de México hacia España.

ABSTRACT

This research explores trade relations between Mexico and Spain, and gives an explanation to the phenomenon of non-existence of commercial diversification into products exported from Mexico to this nation.

This work is divided in two sections, the first contains the answer to the formulation of the first research hypothesis, which explains the problem of diversification of trade, through the results of the Revealed Comparative Advantages (RCA) index, which exposed a low competitiveness in Mexican products that does not allow their incursion into the Spanish market. The second study complements the first, and indicates that the need of energy in Spain, force to this country to demand more oil products that non-oil from Mexico. This fact impedes the achievement of diversification of exports to Spain from our country.

We concluded that the low competitiveness of Mexican non oil products, besides the Spanish energetic needs (which causes that this country demands more oil than non-oil products from Mexico), results on the impossibility of a commercial diversification from Mexico to Spain.

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se propone estudiar las relaciones comerciales entre México y España, tratando de dar una explicación al fenómeno de la no existencia de diversificación comercial en los productos que México exporta a dicha nación.

La situación histórica de estas dos naciones se resalta al comienzo de este trabajo, para que el lector se de cuenta de cuán parecidos son estos dos países hermanos, y el porqué los lazos comerciales entre ellos son tan importantes y estratégicos.

Durante el trabajo se hace primeramente un análisis de lo que ha sido la política de diversificación comercial en México, las diferentes propuestas, sus alcances y resultados, esto para que se comprenda mejor lo que en México se entiende por diversificación comercial y de esta forma también, el lector comprenda el problema de la investigación.

El trabajo se divide en dos apartados, el primero contiene, la formulación de la primera hipótesis de investigación, la cual pretende dar una explicación al problema de la diversificación comercial, a través de los resultados arrojados por el índice de la Ventaja Comparativa Revelada (VCR), el cual nos indica la baja competitividad de los productos mexicanos para incursionar en el mercado español y de esta forma diversificar la oferta de productos a dicho país, a través del aumento del porcentaje de participación en el total de las exportaciones.

Debido a que el indicador de la VCR revela que México cuenta con 3 ramos altamente competitivos, (petróleo, crustáceos y hortalizas), los cuales contienen productos que pueden hacer la diferencia y terminar con la ausencia de diversificación por parte de México, se consideró en la investigación que dicha hipótesis no era suficiente para explicarnos el por qué México no ha logrado diversificar su mercado con España en los últimos años.

Por lo tanto, esto dio pie a la formulación de una segunda hipótesis, la cual trata de explicar por el lado de la demanda española el problema de la investigación, proponiendo la explicación de que la necesidad energética española inclina a este país a demandar más de México el producto petrolero

que los no petroleros, impidiendo esto que México logre diversificar su exportación a España.

Una vez que se tienen los resultados y los análisis de los dos estudios, el de México, por el lado de la oferta, que relaciona la baja competitividad de los productos mexicanos para lograr la diversificación comercial, y el de España, el de la demanda, que relaciona la no diversificación de los productos mexicanos con la necesidad energética de dicho país, se redactan las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

I.- FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

I.I.- Antecedentes

México y España después de su disociación como países colonizado y colonizador respectivamente, han pasado por procesos económicos de apertura y autarquía muy parecidos, que en un momento histórico los han alejado en sus relaciones económico-comerciales, y que hoy en día, los lazos de hermandad y posible identificación de México con España como la *Madre Patria,* han hecho posible acercamientos comerciales estratégicos para ambas naciones, los cuales, al punto de vista del autor no han sido suficientes y distan mucho de lograr una verdadera relación comercial fuerte entre estos dos países fraternos.

Hoy en día, México tiene una economía abierta, su grado de apertura medio en términos del cociente entre importaciones más exportaciones con el PIB, alcanzó un 54% en el 2004 (Moreno y Pérez, 2005). Pues con las reformas en el sector exterior que se iniciaron en 1985 se llevó a cabo uno de los más ambiciosos y contundentes programas de apertura comercial. Se liberalizó en una primera etapa más del 50% de la importación, porcentaje que se fue ampliando progresivamente hasta alcanzar el 80% en 1988. El arancel medio ponderado por el volumen de comercio se redujo del 28.5% al 12.5% en el periodo 1985-89, hasta situarse por debajo del 5% en el año 2000 (Moreno y Pérez, 2005).

Esto no siempre fue así, México vivió un proceso de economía cerrada a partir de los años 40`s con el modelo de sustitución de importaciones, el cual termina en al década de los 70`s con la crisis del petróleo y de deuda externa que México sufrió en esa época, dando paso así al nuevo paradigma, un modelo de apertura económica que a finales de la década de los ochentas se estableció en México, y es conocido como neoliberalismo.

España por su parte, tras la Guerra Civil, entró en un período de aislamiento económico determinado por las políticas autárquicas del franquismo, el cual se suscitó en los mismos años de autarquía comercial de México. Cuando las políticas de economía cerrada se revelaron destinadas al

fracaso, la política comercial española inició una liberalización paulatina a partir del Plan de Estabilización de 1959, pero siguió siendo relativamente proteccionista hasta la década de los ochenta, misma década en la que se llevó a cabo la apertura comercial en México.

Cuando España entró al Acuerdo Preferencial con la Comunidad Económica Europea (CEE) de 1970, ésta procedió a rebajar sus aranceles medio ponderado, 53% para los productos industriales españoles, los agrícolas quedaron excluidos. A cambio, España otorgó a los estados miembros de la CEE una rebaja del arancel medio ponderado de 22% en productos industriales y concesiones agrícolas limitadas, por lo tanto, la desviación de comercio y la atracción de inversiones extranjeras en España se produjo antes de la adhesión a la CEE de 1986 (Escribano, 2000).

En el mismo año en que España estaba integrándose a la CEE, México se incorporaba al GATT, suscribiendo después con Estados Unidos, en 1987, un acuerdo comercial, el cual sería el precedente inmediato del TLCAN; tratado comercial firmado por tres países, México, Estados Unidos y Canadá, el cual en el año 2004 cumplió 10 años de estar en vigor.

Con este hecho, el comercio de México con Estado Unidos y Canadá (sumando importaciones y exportaciones) que en 1993 equivalían al 25% del PIB de México, pasó a representar el 50% en el año 2000, al mismo tiempo, la participación de los socios del TLCAN en los flujos de inversión directa en México pasó de 50% al 80% (Moreno y Pérez, 2005).

Como ya se mencionó, en 1986 España se adhirió a la Comunidad Económica Europea (CEE), hoy Unión Europea (UE). Con su ingreso en la Comunidad el país ibérico culminó un proceso de modernización económica y política, uno de cuyos objetivos era precisamente la integración Europea. La modernización económica se inició con la adopción del Plan de Estabilización de 1959, en virtud del cual las políticas económicas intervencionistas y autárquicas seguidas hasta entonces se abandonaron por una liberalización gradual, interna y externa; claro que la modernización política hubo de esperar la muerte de Francisco Franco, en 1975 (Escribano, 2000).

Tanto México como España sufrieron entre los años 1992 y 1995 una crisis económica, la de México se presentó en diciembre de 1994, una crisis impulsada por instrumentos de mercado, excesivos déficits públicos,

apreciación real de la moneda, especulación en bolsa y crisis bancaria. La de España fue motivada por desequilibrios entre las monedas que conformaban el ECU (Divisa Unitaria Europea), y se llevó a cabo en diferentes tiempos, agosto de 1992, septiembre de 1992, enero de 1993 y mayo de1993. Fenómeno que provocó a nivel de la UE, especulaciones en las monedas nacionales y en la fijación de la banda de flotación de éstas, desempleo y algo positivo, integración regional; y a parte de todo eso, en España, devaluación de la peseta (Muñoz, 2004).

Así pues, en esa época, en el caso de España, la evolución del comercio exterior de 1992 a 1993 se caracterizó por la devaluación de la peseta y la recesión de la economía nacional, que obligó a las empresas españolas a buscar mercados foráneos ante la debilidad de la demanda interna. Finalmente, en los últimos años se acrecentó el proceso integrador con la consecuencia de la unión monetaria (Lanzas y Moral, 2000).

En el caso de México hubo un alto nivel de quebrantos en los sectores corporativo y bancario, tensión financiera, un pronunciado declive en la inversión privada, -29%, y un fuerte aumento en el desempleo. La economía mexicana experimentó su peor contracción en 1995 en varios años. Las devaluaciones mexicanas de fines de 1994 y 1995 redujeron las importaciones e incrementaron las exportaciones mediante el efecto comercio. También la crisis mexicana de mediados de los noventa se tradujo en una brusca caída en 1995 de la exportación española, que no se recupera hasta el año 2000, en donde México se coloca como el primer cliente comercial de España en el área iberoamérica (Moreno y Pérez, 2005).

Sin embargo, el efecto balance general se sintió en la inversión y explica la enorme caída en el PIB en 1995, del -6.2% (Muñoz, 2004).

Después de haber superado la crisis de 1994-95, México es ahora un país de mayor dinamismo por el comportamiento del sector externo, en el periodo 1990-2003 su comercio exterior creció a un ritmo anual del 11.4%. México es actualmente el octavo país del mundo como importador y como exportador, si se considera a la Unión Europea como un solo bloque. Y en el periodo 1995-2000 se produjo un notable incremento de los flujos comerciales, en el caso de las importaciones éstas casi se triplicaron pasando de 60,000 a 170,000 millones de dólares (Moreno y Pérez, 2005).

También España, después de su inserción en la CEE en 1986, tuvo mejoras en su economía tanto nacional como internacional. En el periodo de 1985 y 1998, la economía española registró un cambio estructural muy importante: una especialización geográfica y por productos del comercio exterior, y un rol trascendental como inversionista internacional, donante y país de acogida de inmigrantes (Escribano, 2000).

Es tan fuerte y significativo España ahora como inversionista internacional, que en estos tiempos dicho país se ha colocado como el tercer inversionista de México, con una inversión extranjera directa (IED) de 6,262 millones de dólares en el 2003, y en el año 2004 se sitúa como el primer inversionista Europeo en México, segundo a escala mundial detrás de Estados Unidos, con un volumen de inversión superior a los 12 mil millones de dólares, con importantes operaciones en sectores como energía, telecomunicaciones, turismo y financiero.

Estos fenómenos nos muestran un trascendental acercamiento de España hacia México en los flujos de IED. Es importante destacar que durante 2004, México captó casi el 70% de la inversión española en Iberoamérica y el 12% de la inversión exterior total española; en marzo del 2005, se contabilizaron 1,932 empresas con inversión española. (Barrios, 2005).

Siguiendo con las situaciones históricas que caracterizan a estos dos países, se mencionará que después de la integración de España con la CEE, el comercio de España y México perdió intensidad rápidamente, el índice de intensidad de exportación se reduce a la tercera parte, de 1.31 a 0.43; y el índice de intensidad de importación se reduce una décima parte, de 4.93 a 0.39 de 1985 a 1998 respectivamente (Escribano, 2000); esto debido también a la firma del TLCAN de México con Canadá y Estados Unidos, en donde el fortalecimiento de las relaciones comerciales con los vecinos del norte de igual forma procuró un distanciamiento en las relaciones comerciales con el país Ibérico. La inversión extranjera directa de España hacia México baja de 37,934 millones de pesetas en 1997 a 10,982 millones de pesetas en 1998 (Idem, 2000).

Ahora bien, con la firma del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea, firmado en 1999 y entrado en vigor el 1 de octubre de 2000 (Moreno y Pérez, 2005), el comercio

entre México y España comenzó a repuntar, y es indispensable que México lo aproveche para consolidar relaciones comerciales con un país tan estratégico en el continente Europeo, por encontrarse geográficamente dentro del él y por formar parte de la Unión Europea. Así mismo, y aunque este último punto no es parte de esta investigación España puede aprovechar la coyuntura económica que existe entre México y los países del norte así como con los latinoamericanos para expandir todavía más su comercio exterior por toda América.

Es por esto que los sucesivos gobiernos españoles han tratado, con mayor o menor éxito, de impulsar las relaciones entre México y la Unión Europea, pues los principales mentores en el seno de las instituciones comunitarias del acuerdo alcanzado entre México y la UE, fueron precisamente los miembros españoles de la Comisión Europea (Escribano, 2000).

Pues si la relación comercial entre México y la UE es fuerte y sólida, dicha relación puede ser aprovechada por el país Ibérico, para seguir avanzando en la consolidación económica entre estas dos grandes naciones como hasta ahora se ha venido realizando. Ahora le toca a México aprovechar el acercamiento en el comercio internacional entre estas dos naciones, México no puede cerrar los ojos ante la oportunidad que se le presenta de comercializar no sólo con España sino con toda la UE.

I.II.- Justificación

La UE (15 países), sin Europa del Este, destina al mercado mexicano el 0.54% de la exportación, en términos relativos, tres veces menos que España. Pues las exportaciones totales de la UE (15) fueron en el 2004 de 2,640,208.38 mill. de euros, de las cuales, 14,129.41, fueron destinadas a México, y las exportaciones totales de España fueron de 134,967.44 mill. de euros, de las cuales 2,234.52 fueron destinadas a México. En términos absolutos la UE (15) exportó a México el 0.54% de sus productos y España el 1.66% de sus productos, relativamente tres veces más que la UE, (Moreno y Pérez, 2005).

El peso relativo de las exportaciones a México de España es más del doble de lo que representa para países como Alemania que figuran entre sus

principales suministradores, y dos veces y media mayor de lo que representa para Italia, país con un nivel de exportación a México similar al de España.

México alcanzó una cuota de mercado con España del 1.45% en el año 2004, superior a la que tenía en 1995 de 0.96%, pero su cuota de mercado es superada por 10 países más que exportan a México, EEUU, China, Japón, Alemania, Corea del Sur, Canadá, Brasil, Malasia, Taiwán e Italia, respectivamente, colocando a España en el onceavo lugar, en el año 2004 (Moreno y Pérez, 2005).

En lo referente a la estructura comercial México-España. La estructura de las exportaciones de México a España está poco diversificada, con fuerte predominio de los energéticos que representan más del 70%, lo que indica que los productos que México exporta a España que no pertenecen al rubro del petróleo representan una pequeña cuota de las exportaciones totales de este país (Moreno y Pérez, 2005), ¿Qué es lo que está pasando con los productos exportados a España que no están logrando diversificar el comercio de México con esta nación?.

Una buena noticia dentro de este tema es, que en el año 2004, el volumen de intercambio comercial bilateral alcanzó su nivel máximo histórico cifrándose en 5,021 millones de dólares (las exportaciones españolas se elevaron a 2,834.9 millones de dólares y las importaciones a 2,186 millones de dólares), consolidándose México como el primer mercado en Latinoamérica para España y el tercero fuera del ámbito de la UE detrás sólo de Estados Unidos y Turquía (Barrios, 2005).

Una mala noticia para México es que el saldo de su balanza comercial bilateral que a principios y mediados de los noventa era favorable ha cambiado de signo desde el año 1997, el saldo ha sido deficitario a excepción del año 2000, año en el cual se registra un superávit (obsérvese el cuadro número 1).

Cuadro No. 1
Saldo de la Balanza Comercial de México con España
(Miles de dólares)

Año	Saldo
1990	936,65
1991	574,937
1992	359,181
1993	-277,821
1994	-482,114
1995	84,688
1996	290,046
1997	-1585,1
1998	-542,918
1999	-378,808
2000	72,988
2001	-556,705
2002	-830,133
2003	-775,533
2004	-825,668
2005	-345,001
2006	-663,751

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Información Económica (BID), del INEGI.
http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe/Consultar 27/04/2006

España ocupa un lugar preferente en las relaciones de México con la Unión Europea, en particular en lo que se refiere a los flujos de inversión, y puede presentar una plataforma para la entrada de los productos mexicanos en la Unión Europea. Y como ya se mencionó, un papel paralelo puede jugar México para el acceso a España al mercado de Estado Unidos y ser plataforma para el resto de iberoamérica; (Moreno y Pérez, 2005).

La mayor parte del comercio exterior de la Unión Europea tiene lugar entre socios, en torno a un 60%, los intercambios comerciales de la UE con México representan una cuota reducida que permaneció estancada desde 1988 en torno a 0.5% (Lanzas y Moral, 2000). Pues después y durante el año 2003, el comercio total entre México y la Unión Europea ascendió a 23,453.6 millones de dólares, de los cuales 17,861.9 fueron importaciones mexicanas provenientes de los 15 países miembros de la UE y 5,591.7 millones de dólares para las exportaciones de México a la UE, (en estos datos aun no se toman en cuenta los 10 nuevos países miembros de la UE debido a que su ingreso tuvo lugar el 1 de mayo de 2004).

Así pues, el comercio total entre México y la UE se ha incrementado en 31% desde la entrada en vigor del Acuerdo; en el 2003, México destinó 3.4% de sus exportaciones a la UE y recibió el 10.4% de sus importaciones totales

de dicha región, alcanzando México así, un déficit con la UE de 12,270.2 millones de dólares.

Uno de los productos más importantes de este impulso en el comercio exterior entre la UE y México fue el petróleo; también aumentaron las exportaciones del sector automovilístico, pero eso se dio hacia Alemania, país que no está considerado en esta investigación, por lo tanto en este estudio se tomará en cuenta al petróleo pues es el productos que también aumentó el flujo de exportaciones mexicanas hacia España, país de interés en este análisis. Así es, el petróleo tuvo un papel clave en este aumento de comercio bilateral. Mientras que en 1976, el petróleo era inexistente en el comercio bilateral, cinco años más tarde (1981), éste representaba las tres cuartas partes del intercambio bilateral (Rosell, et. al. 1993).

Cuadro No. 2
Principales Compradores de Petróleo Crudo Mexicano en 1981

PAÍS	BARRILES (Miles)	(%)	DÓLARES (Millones)
EEUU	199,561	49.7	6,604
ESPAÑA	55,292	13.8	1,852
JAPÓN	27,915	6.9	923
FRANCIA	26,170	6.5	884
OTROS	91,820	23.1	3,040
TOTAL	*400,758*	*100*	*13,305*

Fuente: INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México. Rosell et. al. (1993)

Como se puede observar en el cuadro anterior, el aumento en el comercio bilateral entre México y la UE aumentó gracias a que México comenzó a exportar petróleo al país Ibérico, y no debido a que México haya comenzado a exportar diversos productos a la UE o a España.

Hay que considerar que este fenómeno sucedió de esta forma, porque desde que México y España restablecieron relaciones diplomáticas y comerciales, tras la muerte de Franco, estos dos países firmaron una serie de acuerdos de cooperación para fomentar el comercio exterior entre estas dos naciones.

El primero de estos acuerdos fue firmado en octubre de 1977, sólo un mes después de restablecerse las relaciones políticas. El Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial tenía el objetivo de aumentar el comercio y la cooperación económica en sectores escogidos (alimentación, petroquímica

secundaria, fertilizantes, minería, bienes de capital, pesca, construcción naval, artes gráficas y editorial), (Rosell, et. al. 1993).

Dos años más tarde el Instituto Nacional Industrial (INI) y Nacional Financiera (NAFINSA) firmaron un acuerdo tendiente a desarrollar proyectos conjuntos de inversión en el sector manufacturero. Con todo, el acuerdo con mayor trascendencia fue el firmado con PEMEX para suministro de crudo de petróleo a España (Rosell, et. al. 1993).

España, a partir del año 2006 de los países de la Unión Europea ocupa el primer lugar, dejando atrás a Alemania, como cliente de México, representando aproximadamente la cuarta parte de las exportaciones mexicanas dirigidas a la UE (Bancomext, 2007). Lo que debe de ser importante e imprescindible es que el comercio exterior de México a España aumente, pero no en productos petroleros, si no en productos no petroleros que diversifiquen las exportaciones y hagan posible una competencia más sana entre estos dos países.

Desgraciadamente la demanda de petróleo por parte de los españoles es necesaria para obtener la energía que utilizan sus industrias para funcionar, lo que concentra consdierablemente la demanda de este productos en las importaciones que España realiza con México, pues el país en el 2005 ocupó el primer lugar como proveedor de petróleo a la nación española, con una cuota de 15.1% del total de las importaciones españolas de petróleo.

Esto abre la puerta a una segunda explicación del porqué el comercio de México con España no se encuentra diversificado, pues España está interesada más por el petróleo mexicano que por ningún otro producto debido a su necesidad energética para abastecer a su industria en crecimiento.

Por lo tanto, se llega a la conclusión de que es pertinente realizar este trabajo porque se ha encontrado un problema de investigación en el comercio exterior de México con España.

El problema que se encontró, es que México no tiene diversificado su comercio exterior con España, pues para el año 2006 más del 80% de las exportaciones fueron de petróleo, mientras que menos del 20% fueron: motores, hidrocarburos, autopartes, legumbres, cerveza, tubos de cobre, pescado congelado, autos, moluscos; entre otros diez productos menos importantes, los cuales se encuentran en constante lucha por encontrar un

lugar preferente para ser exportados, y tienen subidas y caídas en el comercio exterior de México.

En consecuencia, el país continúa exportando y asegurando la entrada de divisas más por el petróleo que por ningún otro producto, algo que hace casi dos década no sucedía; pues antes de los ochenta los productos que México exportaba a España no incluían el petróleo, ahora y a partir de la década de los noventa, con las exportaciones de petróleo a España, México ha descuidado la importancia de impulsar la exportación en los demás productos y las consecuencias de esta política son la dependencia en el comercio exterior hacia España en un solo producto.

La finalidad de este trabajo, por lo tanto, es explicar porqué se está llevando a cabo este fenómeno de poca diversificación en el comercio exterior entre estas dos naciones, estudiando los productos exportados de México a España a través de la Ventaja Comparativa Revelada.

Así pues, después de haber expuesto los antecedentes de esta investigación y justificado la existencia de un problema, se expondrá a continuación el planteamiento del problema:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA: más de la mitad del comercio exterior que México lleva a cabo con España se concentra en un solo producto, el petróleo, lo que está ocasionando que las exportaciones mexicanas no se encuentren diversificadas.

De este planteamiento del problema se desprenden la siguiente pregunta, objetivo e hipótesis de investigación, los cuales, ayudarán a la explicación de dicho problema de investigación:

1.- Pregunta de investigación: ¿Por qué México no diversificó su comercio exterior con España, durante el periodo, 1994-2006?

Objetivo: Encontrar la causa que no permitió que las exportaciones de México a España estuvieran diversificadas durante el periodo 1994-2006

Hipótesis: La diversificación comercial entre México y España no se ha llevando a cabo debido a que los productos no petroleros que se exportan a ese país tienen una ventaja comparativa baja o nula.

Variable dependiente: la diversificación comercial
Variable independiente: la ventaja comparativa

CAPÍTULO I
LA POLÍTICA DE DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL EN MÉXICO

1.1.- La diversificación comercial

De acuerdo con el Diccionario Enciclopédico diversificación es “hacer diversa una cosa de otra” o “abundancia de cosas distintas”. En ese sentido diversificar las relaciones internacionales de un Estado se puede interpretar como la apertura y promoción de vínculos de todo tipo con un número mayor de actores, lo que permite evitar la concentración de relaciones con uno o pocos interlocutores o en su caso reducir la dependencia a un solo país (Campos, 2000).

En la esfera del comercio exterior de los Estados, la diversificación es entendida como la búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones de un país en aras de buscar un equilibrio en materia de socios comerciales y evitar la dependencia a un solo mercado (Rosell, 1993).

En la esfera de los productos que se comercializan de un país a otro, la diversificación se refiere a la exportación de una gran gama de productos de un país a otro, en la cual, ninguno de ellos por sí solo rebase más del 50% del total de los productos exportados a dicha nación, pues según Rosell, 1993, un país puede ser considerado monoexportador cuando sostiene una relación comercial con otra nación por medio de un producto que sobrepase más del 50% del total de los productos exportados.

Pinedo y Calvete, 2005, por ejemplo, aseguran que la relación de México con España se considera monoexportadora ya que éste país concentra sus relaciones comerciales con la nación Ibérica por medio de la venta de petróleo, la cual representa el 80% del total de las exportaciones.

Para entender más este problema de la diversificación, se estudiará a continuación, lo que ha sido la política de diversificación comercial en México,

desde sus inicios hasta nuestros días, esto por la ausencia de una teoría que explique el problema de la diversificación comercial entre dos países.

La política de diversificación para nuestro país parte del reconocimiento de México como un país de pertenencias múltiples que requiere de alianzas selectivas y flexibles con países y regiones estratégicas, así como el establecimiento de lazos efectivos y diálogo político, ampliando los vínculos económicos, comerciales y de inversión; impulsando la cooperación y la promoción del intercambio de visitas de alto nivel con el exterior y complementando un mejor equilibrio a las relaciones externas para facilitar los cambios estructurales que se registran en el interior (Campos, 2000).

La política de diversificación comercial mexicana también surge como una opción para disminuir la dependencia del comercio exterior con Norteamérica, especialmente de Estados Unidos, la apertura del mercado nacional ha sido una característica que acompaña a dicha estrategia, debido a que como parte de la diversificación se han implantado Tratados de Libre Comercio (TLC's) con el fin de tener un acceso preferencial de los productos mexicanos a otros mercados y no concentrarse únicamente en la Unión Americana (Rojas, 2005).

La política de diversificación comercial comenzó en la década de los noventa y continúa en la actualidad, a pesar de que en noviembre del 2003 una vez que se había firmado el TLC con Uruguay, la Secretaría de Economía señaló que al término de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica de México con Japón se detendría dicha política con el fin de aprovechar los TLC's que se tienen. Sin embargo, tal afirmación no se ha llevado a cabo toda vez que en la actualidad se están sentando las bases para que México sea un Estado Asociado del MERCOSUR (Rojas, 2005).

A partir de la década de los noventa, la política de diversificación comercial de México, entendida como la negociación y firma de una serie de tratados de libre comercio con diversos países y regiones del mundo, ha sido concebida como una estrategia de desarrollo del país a partir de las tesis neoliberales sobre los beneficios de la apertura comercial para todos los países (Gilpin, 1997).

Conforme a la hipótesis neoliberal, la apertura comercial y la diversificación de las relaciones comerciales de México darían como resultado

un incremento en la productividad y competitividad internas, que se reflejaría en la mejora de las condiciones de vida de la población. Asimismo, la estrategia de diversificación tuvo como objetivo la búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones mexicanas y la desconcentración de las mismas hacia el mercado de Estados Unidos, lo que reduciría la dependencia de México hacia ese mercado (Gilpin, 1997).

Esta política de diversificación se enmarca en una estrategia más amplia de política económica exterior, desplegada con el objetivo de insertar a México en la economía internacional vía su participación en los organismos multilaterales de comercio; la apertura económica (en la que las medidas de ajuste interno se complementaron con la suscripción de acuerdos de libre comercio y de promoción de inversiones); y la promoción de la imagen de México en el exterior (Gilpin, 1997).

El neoliberalismo, reconoce la notable importancia de la economía de mercado para el aumento de la productividad y del bienestar de la población, exigiéndole al Estado las garantías de la libre competencia. Entre sus principales postulados destacan (Hayek, citado por Barone, 1998):

- Libertad absoluta de mercados. La reglamentación e intervención estatal se limitan al mínimo y se desregulan los mercados. El comercio exterior debe ejercerse sin restricciones y bajo la premisa de las *"ventajas comparativas"* por lo que se promueve un modelo orientado a las exportaciones.
- La intervención estatal en la economía es identificada como mala, corrupta e ineficiente, por lo que se promueve la privatización y liquidación de los servicios y monopolios estatales.
- Las políticas económicas deben ser "sanas" por lo que deben evitarse déficits presupuestarios (reducción de la inversión pública) y asegurar la disciplina fiscal.
- El control de la inflación se basa en una visión monetarista: la inflación surge cuando la oferta monetaria es mayor a los bienes y servicios y disminuye al restringir el circulante sobrante.

Es importante señalar que el sustento ideológico de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte se encuentra precisamente en las tesis

ortodoxas del liberalismo económico, de acuerdo a las cuales el libre comercio conlleva la especialización, la competitividad, un aumento global de la producción y del consumo; en suma el bienestar de todos sus participantes; sin embargo, esta teoría ortodoxa del comercio internacional no reconoce la existencia de países desarrollados y subdesarrollados, de las diferencias tecnológicas y de otros actores como las empresas transnacionales o el Fondo Monetario Internacional (Gilpin, 1997).

Explican entonces los estudiosos del tema, que la retórica de la teoría liberal del comercio internacional sirvió para justificar el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, pero al no tomar en cuenta las limitaciones de la misma, los resultados de la estrategia de diversificación comercial no han dado los resultados esperados hasta la fecha.

En resumen, lo que expone la tesis neoliberal sobre las ventajas del comercio exterior para los países es lo siguiente (Hayek, citado por Barone, 1998):

1. La división internacional del trabajo supone la especialización de países en determinados procesos productivos donde el desarrollo tecnológico y la calidad de la mano de obra permite el acceso de productos a menores costos a un mercado internacional globalizado. La reducción de los costos de producción significa el incremento de ganancias y una mayor competitividad
2. La competencia internacional se da a través de la *ventaja comparativa*. En esencia esa es la razón por la cual se garantiza la existencia del Comercio Internacional, es decir, la posibilidad de producir y exportar aquello en lo que somos más capaces e importar aquello que producirse internamente es más costoso.
3. El incremento de las exportaciones de un país permite: obtención de divisas, incremento de la competitividad, creación de empleos, transferencia tecnológica, reconversión industrial, diversificación de bienes y servicios, reorganización de las relaciones laborales, mayor competitividad y permanencia en el mercado y el aprovechamiento adecuado de recursos. Lo anterior se traducirá finalmente en la mejora de las condiciones de vida de su población.

En el caso de los países en desarrollo, se sostiene que, ante la falta de recursos propios que sean promotores del desarrollo para reactivar los mecanismos económicos internos, se busca impulsar la economía a través de intercambios comerciales internacionales, así como con negociaciones en foros internacionales multilaterales y con organismos financieros para obtener recursos de diversas fuentes y condiciones especiales (Quiroga y Ricardo, 1998).

En el caso de México, la adopción del modelo de apertura económica tiene sus orígenes en 1982, tras la crisis de la deuda externa y en el marco del agotamiento del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones. Al igual que los demás países de América Latina, México adoptó las medidas neoliberales con el objetivo de lograr el desarrollo del país a partir de los postulados neoliberales que han sido mencionados.

Es en este contexto en el que convergen el sistema internacional inmerso en el proceso de globalización y las medidas neoliberales a nivel nacional, que México comienza a desplegar toda una estrategia de diversificación de sus relaciones económicas internacionales a través del ejercicio de una política económica exterior (Quiroga y Ricardo, 1998).

El impulso al ejercicio de la política económica exterior se da a la par de la apertura de la economía, sustentada en los postulados neoliberales sobre las ventajas del comercio internacional lo que trajo consigo la participación de Secretarías como la de Economía o Hacienda en la planeación y ejecución de la política exterior del país, que anteriormente era monopolizada por la Secretaría de Relaciones Exteriores (Quiroga y Ricardo, 1998).

A partir de la década de los noventa México adoptó nuevas estrategias para adecuarse y para aprovechar las ventajas de los cambios del contexto internacional: una de esas estrategias básicas por ejemplo, fue la apertura comercial, que requirió acompañarse de nuevos esquemas de crecimiento económico y de adecuación a las nuevas condiciones de las estructuras de producción mundiales (Solano, 1994).

De esta manera, en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, se dio un cambio en la agenda de política exterior, en la cual los asuntos económicos se convirtieron en la prioridad número uno. El predominio de dichos temas fue, en buena medida, resultado del cambio en el modelo económico orientado hacia

una mayor apertura dentro de un esquema neoliberal, modelo que tuvo sus raíces en el gobierno de Miguel de la Madrid (1982- 988), (Garza, 1996).

La gestión salinista se dio en un contexto caracterizado por la escasez de capitales y en el que, aparentemente, existía una fuerte tendencia hacia la formación de bloques económicos regionales (la Unión Europea, TLC entre Canadá y Estados Unidos, sin mencionar la configuración comercial potencial en Asia-Pacífico), Salinas de Gortari decidió actuar con pragmatismo buscando asegurar para México la entrada de inversión y el acceso al mercado norteamericano; para salvar el proyecto económico de su gobierno había que insertar a México dentro de este "nuevo orden mundial en formación" (Garza, 1996)

Para ello, se planteó la necesidad de diversificar las relaciones exteriores y comerciales del país, (Martínez, 2000):

Una vez consolidada la racionalización de la protección y establecida la apertura comercial (estrategias de la política de comercio exterior que se establece en la década de los ochenta), el gobierno de Carlos Salinas de Gortari plantea la diversificación de mercados a través de la firma de acuerdos comerciales y el ingreso a los principales organismos económico-financieros para obtener mayores ventajas competitivas sobre las otras naciones, así como la atracción de capitales internacionales para consolidar el modelo económico actual.

1.2.- La política de diversificación comercial

A continuación, se presentarán las diferentes estrategias de diversificación planteadas por cada uno de los mandatarios en turno expuestas en sus Planes Nacionales de Desarrollo (PND), desde el periodo de Salinas de Gortari hasta el periodo de Vicente Fox, esto con el objetivo de conocer las acciones que se han llevado a cabo para hacer posible la diversificación comercial en México.

La política de diversificación en el periodo Salinista tuvo como base seis objetivos estratégicos (PND, 1989):

1. Observar y fortalecer la soberanía nacional, que implicaba la defensa de la integridad territorial, de los mares y plataformas continentales y de los recursos naturales.

2. Apoyar el desarrollo económico, político y social del país, a partir de una mejor inserción de México en el mundo.
3. Proteger los derechos e intereses de los mexicanos en el extranjero.
4. Utilizar la cultura mexicana como uno de los principales elementos de identidad nacional y presencia del país en el mundo.
5. Ayudar a proyectar una imagen positiva de México en el exterior.
6. Apoyar y promover la cooperación internacional en todos los aspectos como instrumento esencial para que la comunidad de naciones alcance estadios superiores de paz, convivencia, entendimiento y desarrollo.

Una vez definidos los seis objetivos, el gobierno de la República asignó cuatro líneas de acción a la política exterior, las cuales fueron (PND, 1989):

- "Replantear las relaciones con los Estados Unidos, con miras a maximizar los beneficios de la vecindad, reducir sus inconvenientes y aminorar los efectos de los grandes diferenciales entre los niveles de desarrollo de los dos países".
- "Promover la diversificación de nuestros vínculos hacia otras regiones geográficas, a fin de evitar una excesiva e inconveniente concentración de nuestras relaciones exteriores con los Estados Unidos". Los esfuerzos orientados hacia la diversificación abarcaron América Latina, *Europa* y la Cuenca del Pacífico.
- "Intensificar los vínculos con aquellos países que por su peso específico en el escenario internacional, su dinamismo económico y tecnológico, su nivel de coincidencia con México en foros internacionales o la existencia de estrechas relaciones históricas y culturales, se consideran naciones clave". Éstos fueron Canadá, Japón, China, Corea, Alemania, Francia, *España*, Italia, Reino Unido y, en nuestro ámbito regional, los países centroamericanos, Chile, Colombia, Venezuela y Colombia.
- "Participar activamente en los foros multilaterales tanto los regionales como los de carácter multilateral"

También en aquella época la búsqueda de equilibrios políticos y económicos era fundamental. Por ello, simultáneamente a las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el gobierno mexicano se esforzó por

lograr un mayor acercamiento con países de otras regiones. Por ello, se buscó (Martínez, 1994):

1. Establecer acuerdos de liberación comercial con América Latina como el Acuerdo de Libre Comercio con Chile.
2. Apoyar la Ronda Uruguay del GATT, dada su reciente inclusión en este Acuerdo.
3. Consolidar la Conferencia Iberoamericana, y su relación con los demás países latinoamericanos.
4. Continuar con el acercamiento con la OCDE, al cual ingresó tiempo después.
5. Estimular la democratización en los foros multilaterales.
6. Consolidar y multiplicar los programas de cooperación internacional
7. Otro logro en la estrategia de diversificación en este sexenio fue el ingreso a la APEC, ya que se buscaba aprovechar el creciente desarrollo que estaban teniendo lo países de la región como Japón.

Durante el gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León se estableció en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 que “la soberanía es el valor más importante de la nacionalidad de los mexicanos y que ésta consiste en asegurar la capacidad de los mismos para tomar libremente decisiones políticas en el interior, con independencia del exterior”. Según este Plan, el gobierno llevaría a cabo dos estrategias para ampliar y fortalecer el papel de México en el escenario mundial (PND, 1995):

- ✓ Incrementar sustancialmente la capacidad de respuesta de las representaciones de México en el exterior para la defensa y promoción de los intereses políticos y económicos del país, y para la difusión de la cultura nacional en el exterior.
- ✓ Establecer alianzas estratégicas sobre temas en común con las grandes naciones emergentes de desarrollo comparable al de México.

A estos dos propósitos respondieron las siguientes estrategias y acciones (PND, 1995):

- ✓ “Nos proponemos promover la estrecha vinculación con *España*, no sólo en el ámbito bilateral sino en los foros subregionales de América Latina. *México y España* podrán ser puentes en el diálogo entre continentes y regiones económicas. Seguiremos propiciando consultas políticas y encuentros entre nuestras sociedades para intensificar los intercambios en el marco de un acuerdo amplio con la Unión Europea.
- ✓ Consolidaremos y en su caso, crearemos los mecanismos de consulta con las naciones de la OCDE y otros países de importancia estratégica sobre temas bilaterales, regionales y globales. En particular, fortaleceremos las comisiones mixtas y binacionales existentes y promoveremos su formación con las demás naciones miembros. Consolidaremos las relaciones financieras y comerciales con los países de América del Norte y buscaremos su ampliación en todo el continente americano.
- ✓ Buscaremos establecer un nuevo acuerdo integral con la *Unión Europea* que garantice una interlocución permanente y productiva con este centro del dinamismo mundial. Se dará prioridad a alcanzar un *tratado* de comercio libre y justo con la Unión, asegurar nuevos acuerdos y términos más favorables de cooperación y establecer un diálogo político sobre asuntos bilaterales y los grandes temas mundiales. Estrecharemos también la cooperación legal en la lucha contra el narcotráfico y el terrorismo.
- ✓ Nos proponemos, asimismo, intensificar los vínculos económicos y el diálogo político con cada nación miembro de la Unión Europea, en especial con Alemania, Inglaterra, Italia y Francia.
- ✓ En Europa central, aseguraremos la presencia de México con base en los movimientos de integración de las naciones de esa región con la Unión Europea. Construiremos y actualizaremos los instrumentos diplomáticos y los acuerdos para fomentar el intercambio comercial y la cooperación técnica y cultural. Mediante nuestra posición en el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, nos acercaremos a sus proyectos y a sus mercados para establecer un sano intercambio con dichas naciones. Con Rusia, renovaremos los mecanismos de consulta

política, construiremos marcos normativos para el intercambio económico y para encuentros entre inversionistas.

- ✓ En el Pacífico Asiático, aprovecharemos cabalmente la pertenencia de México a los principales foros económicos de la región, como la APEC, para promover el comercio, la inversión y las relaciones financieras con sus países miembros, entre los cuales se encuentran algunas de las economías más dinámicas del mundo y cuyo papel internacional será creciente en el futuro. Asimismo, buscaremos establecer vínculos más estrechos con la República Popular de China, con el fin de multiplicar las oportunidades de intercambio comercial con esa nación.
- ✓ En el Medio Oriente, el comercio y la inversión tienen un potencial innegable e inexplorado que debemos aprovechar. En África, México necesita contribuir con su presencia a la cooperación internacional con ese continente, y renovar sus vínculos tradicionales, incluyendo la reapertura de representaciones diplomáticas."

Esta continuidad en materia de objetivos y estrategia de diversificación comercial se presenta también durante la administración de Vicente Fox Quesada. Incluso, durante este sexenio, se creó la nueva Subsecretaría de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional dentro de la Secretaría de Relaciones Exteriores, que tiene como principal objetivo convertir a la política exterior en un instrumento central para lograr las metas del desarrollo económico y social de México.

En el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 se estableció que la política exterior de México busca garantizar los siguientes intereses nacionales (PND, 2001):

- ❖ Garantizar que nuestra seguridad nacional y nuestra integridad territorial no se vean afectadas o amenazadas como resultado de cambios o acontecimientos que se producen en el exterior. Asegurar que la naturaleza soberana de las decisiones que adopta el Estado mexicano en su régimen interno y en sus relaciones con los demás actores internacionales no se vea constreñida por intereses o posiciones de terceros países.

- ❖ Aprovechar en beneficio de la nación nuestros recursos naturales, asegurando que el Estado pueda determinar las modalidades de su uso y conservación en función de las necesidades y prioridades del país.
- ❖ Encontrar y fomentar los espacios que permitan impulsar el desarrollo nacional integral, sostenido y sustentable, mediante acciones concertadas con otras naciones o regiones del mundo.
- ❖ Participar activamente en la conformación de un sistema internacional que promueva la estabilidad y la cooperación, sobre la base del derecho internacional, y que nos proporcione espacios de acción política y diplomática frente a otras naciones o regiones.

En el Plan se señala que la labor del gobierno en materia de relaciones exteriores para el periodo 2001-2006 se articulará en torno a cinco objetivos estratégicos (PND, 2001):

- ❖ Promover y fortalecer la democracia y los derechos humanos como bases fundamentales del nuevo sistema internacional;
- ❖ Fortalecer nuestra capacidad para proteger y defender los derechos de todos los mexicanos en el extranjero;
- ❖ Intensificar la participación e influencia de México en los foros multilaterales, desempeñando un papel activo en el diseño de la nueva arquitectura internacional;
- ❖ Utilizar los esquemas de concertación regional para equilibrar la agenda de política exterior mexicana, creando nuevos ejes de acción política,
- ❖ Apuntalar y encabezar los esfuerzos de promoción económica, comercial, cultural y de la imagen de México en aras de un desarrollo nacional sustentable y de largo aliento.

Asimismo, el PND aborda la estrategia de la diversificación de nuestras relaciones exteriores señalando nuevamente como áreas prioritarias América Latina, *Europa* y la región Asia-Pacífico.

1.3.- Resultados de la política de diversificación comercial

Como se ha podido constatar, la diversificación del comercio exterior mexicano ha sido una de las prioridades del gobierno de México en los últimos años, sin

embargo**, no se ha desarrollado una política que permita alcanzar dicha prioridad. Lo único que se ha hecho en el afán de buscar tal objetivo ha sido el celebrar una gran cantidad de Tratados de Libre Comercio (TLC's) con el fin de brindar a los productos de exportación mexicanos un acceso preferencial a otras latitudes diferentes a la estadounidense**, véase cuadro No. 1.

Cuadro No. 1

					ALADI Panamá *ALADI Ecuador*					
				TLC G3 *Colombia* *Venezuela*	*ALADI Cuba*		*ALADI Paraguay*		*ALADI Brasil*	
			TLCAN *EUA* *Canadá*	*TLC Bolivia*	*ALADI Uruguay*	*ALADI Argentina*	*TLC Israel*	*TLC AELC* *Islandia* *Liechtenste* *Noruega* *Suiza*	*ALADI MERCO SUR (A. Marco)*	
GATT (OMC)	*ALADI Chile*	*APEC*	*OCDE*	*TLC Costa Rica*	*TLC Nicaragua*	*TLC Chile*	*TLC UE*	*TLC TN* *Guatemala* *Honduras* *Salvador*	*ALADI MERCO SUR (Automo)*	*TLC Uruguay*
1985	***1992***	***1993***	***1994***	***1995***	***1998***	***1999***	***2000***	***2001***	***2002***	***2003***

Fuente: Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/

El resultado es que a partir de la firma de estos tratados de libre comercio México cuenta actualmente con el acceso seguro y preferencial a los mercados de 43 países en tres distintos continentes: América, Europa y Asia, (ver cuadro No. 2). Países a los cuales se les vende una pequeña parte de los productos que México exporta, más bien se les compra mucho más de lo que México les vende, creando esto un déficit constante de México con la mayoría de sus socios comerciales y más aún, una dependencia a las importaciones que este país realiza paradójicamente en un proyecto emprendido como de promoción de exportaciones.

Cuadro No. 2

Tratado	Países	Publicación D.O.F	Entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20/10/1993	01/01/1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	09/01/1995	01/01/1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	10/01/1995	01/01/1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	11/01/1995	01/01/1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	01/07/1998	01/07/1998
TLC México - Chile	Chile	28/07/1999	01/08/1999
TLCUEM	Unión Europea	26/07/2000	01/07/2000
TLC México - Israel	Israel	28/06/2000	01/07/2000
TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14/03/2001	15/03/2001 con el Salvador y Guatemala y 01/06/2001 con Honduras
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29/06/2001	01/06/2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	14/07/2004	15/07/2004
AAE México - Japón	Japón	31/03/2005	01/04/2005

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. http://www.economia.gob.mx/

Como bien afirma Rojas (2005) las exportaciones mexicanas no han logrado aprovechar en su totalidad los Tratados de Libre Comercio que se han suscrito a lo largo de estos tres sexenios, pues más bien la mayoría de los socios comerciales han sido quienes han ingresado de manera efectiva y sin trabas sus productos en territorio nacional.

Claro, no todo ha sido malo, algunos sectores se han beneficiado de la apertura comercial y la estrategia de diversificación, por ejemplo, entre los sectores económicos más dinámicos que han contribuido al aumento de las exportaciones totales de México se encuentran los sectores eléctrico y electrónico y el equipo de transporte y autopartes. Ambos sectores han presentado un incremento de más del 200% en diez años. Así, para el año 1993 el sector eléctrico y electrónico reportaba 11.7 mil millones de dólares, suma que en 2003 llegó a 56.2 mil millones de dólares (un crecimiento promedio anual de 17%). En el caso del equipo de transporte y autopartes, este sector reportó 32.7 mil millones de dólares en 2003 contra 9.7 mil millones de dólares en 1993 (un crecimiento promedio anual de 13%), (Secretaría de Economía, 2004).

Con montos totales menos significativos, se encuentran los sectores: agroalimentario, textiles y confección, metal básico y otros. Estos sectores han tenido en una década un crecimiento anual promedio de 10.5%, 16.4%, 8.1% y 8.7%, respectivamente; con lo cual se ha fomentado el desarrollo de las manufacturas. Ello, a su vez ha generado empleos en otras ramas industriales y ha contribuido al crecimiento del PIB. Al respecto se puede anotar como debilidad de esta política de apertura comercial el hecho de que los empleos han sido en su mayoría dentro de las maquilas – empleos que se sostienen con mano de obra barata no calificada- y que el crecimiento del PIB no forzosamente se ha traducido en inversión para el desarrollo social. (Secretaría de Economía, 2004).

De igual manera, las sumas de importaciones tan elevadas en este periodo han demostrado que la economía mexicana puede llegar a ser vulnerable por incurrir en altos déficits y por depender de insumos externos para su ciclo de producción. Esto ha representado un fracaso de los diversos gobiernos al ser incapaces de conjugar una estrategia de apertura comercial con otra de fomento al fortalecimiento de un mercado interno que esté sostenido en verdaderas cadenas productivas que tengan como último eslabón el sector exportador.

Por su parte, los sectores cuyas importaciones registraron los montos más elevados y las mayores tasas de crecimiento promedio anual fueron: el sector eléctrico y electrónico y el sector metal básico. En 2003 ambos sectores reportaron 40.3 mil millones de dólares y 5.9 mil millones de dólares, respectivamente. Estos montos representan tasas de crecimiento promedio anual de 10.1% y 11.6%, respectivamente (Secretaría de Economía, 2004).

En suma, puede establecerse que tras la puesta en marcha del modelo económico neoliberal y como ejemplo claro de una política de liberalización económica y de un intento de diversificación comercial, México arribó al siglo XXI con la suscripción de doce tratados de libre comercio. Pero si bien para el año 2003, el 86% del comercio total de México correspondió a los países con los cuales se tiene un tratado de libre comercio, el 91% de las exportaciones continúan concentrándose en la región de Norteamérica (TLCAN), superando los 44 mil millones de dólares. Asimismo, en términos de importaciones, el

TLCAN implicó un 78%, (más de 46 mil millones de dólares) en ese mismo año (Secretaría de economía, 2004)

Cabe señalar que aún en el marco del TLCAN, el comercio de México se ha concentrado con un solo país: Estados Unidos. Pues, de los más de 44 mil millones de dólares registrados por concepto de exportaciones mexicanas en 1993 (antes de la entrar en vigor del TLCAN), casi 43 mil millones fueron hacia Estados Unidos. De igual manera, de los más de 46 mil millones de dólares registrados en términos de importaciones, alrededor de 45 mil millones correspondieron a productos estadounidenses en 1993 (Secretaría de economía, 2004).

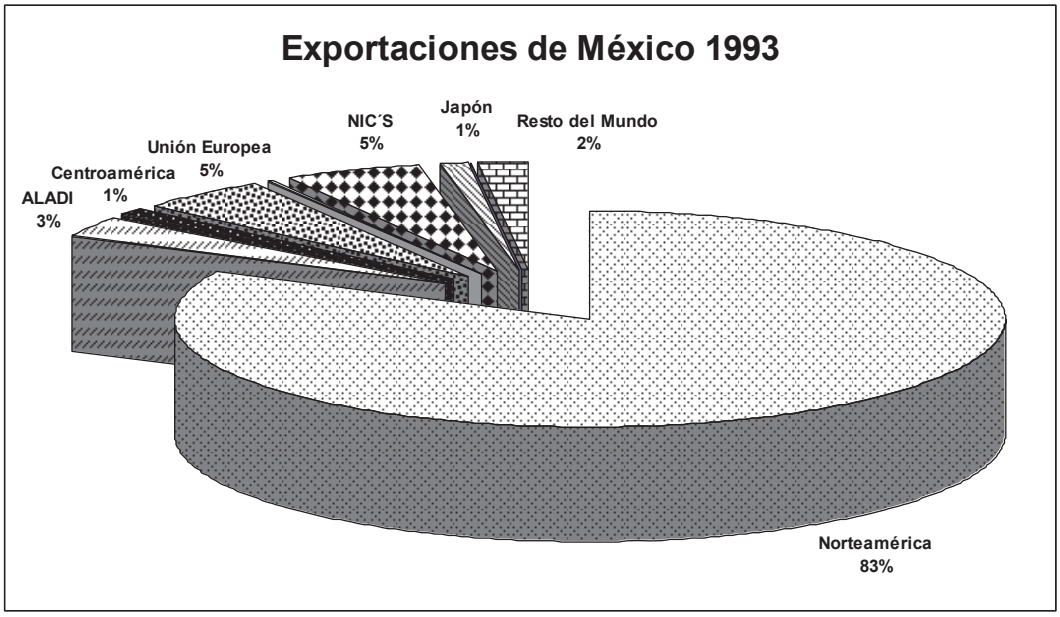
Diez años después, la situación de concentración comercial en América del Norte continúa con la misma tendencia. En 2003, las exportaciones mexicanas a esta región representaron un 94%; mientras que las importaciones significaron un 79%.

Lo anterior comprueba que la política de diversificación comercial de los gobiernos en turno no ha cumplido con su objetivo central de desconcentrar el comercio exterior mexicano respecto al mercado estadounidense. Por el contrario, las cifras muestran que se ha consolidado la dependencia de la economía con la de Estados Unidos en lo tocante al tema de las exportaciones, y en lo único en lo que este país se ha diversificando es en la obtención de sus importaciones, las cuales representan déficits en México con sus múltiples socios comerciales.

A continuación, se realizará una evaluación a 13 años, desde 1993 que comienza fuertemente la política de diversificación comercial arrancando con la firma del TLCAN, hasta la actualidad, 2006, una vez que México ha firmado 12 tratados comerciales.

El gráfico No. 1 y 2, muestran la situación comercial de México en el año 1993, antes de que entraran en vigor los tratados comerciales que tenían como objetivo la diversificación comercial.

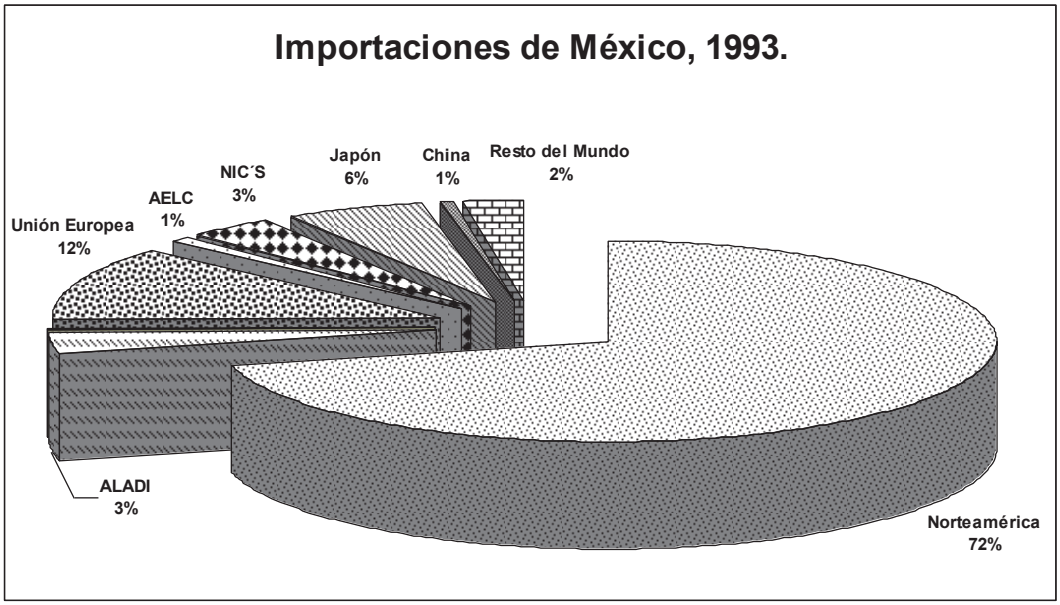
Gráfico No. 1



Fuente: elaboración propia con datos de la secretaría de economía. http://www.economia.gob.mx/

El 83% de las exportaciones las absorbe el bloque de Norteamérica, segundo la Unión Europea con el 5%, terceros los Nic´s (Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur) y América Latina queda en un cuarto plano.

Gráfico No. 2



Fuente: elaboración propia con datos de la secretaría de economía. http://www.economia.gob.mx/

En el año 93, las importaciones se encontraban más diversificadas que las exportaciones de México, aunque la tendencia a importar productos de Norteamérica era bastante alta con un 72%, la Unión Europea ocupaba un segundo lugar con un 12%, Japón un tercer lugar con un 6%, América Latina y lo Nic´s en un cuarto lugar con un 3% cada uno.

En la actualidad y después de 3 sexenios de estrategia de diversificación comercial, la situación del país es la siguiente, gráfico No. 3:

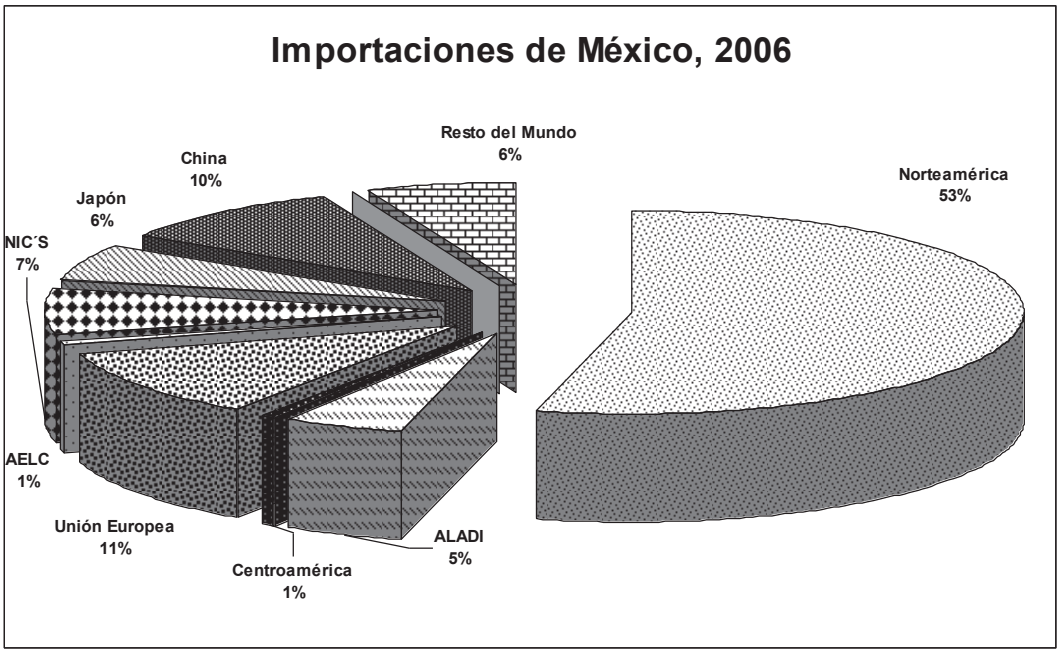
Gráfico No. 3

Fuente: elaboración propia con datos de la secretaría de economía. http://www.economia.gob.mx/

Norteamérica no perdió posición sino ganó 4 puntos, y ahora las exportaciones de México se dirigen a ese bloque en un 87%, la Unión Europea sigue siendo el segundo socio comercial pero ahora en lugar de recibir el 5% de las exportaciones mexicanas captura solo el 4% de dichas exportaciones, paradójicamente ahora que sostiene un TLC con México desde el año 2000. Las exportaciones dirigidas hacia los Nic´s también disminuyen y los demás bloque y países tienen un comportamiento similar al del 93.

En lo que respecta a las importaciones en el 2003, la situación es diferente a la del 93, y la diversificación en la obtención de los productos que México obtiene del extranjero continúa, gráfico No. 4, por ejemplo, ahora ya no se importa de Norteamérica el 72% de los productos, sino solo un 53%.

Gráfico No. 4



Fuente: elaboración propia con datos de la secretaría de economía. http://www.economia.gob.mx/

El segundo socio comercial en lo tocante a las importaciones en el 2006 continúa siendo la Unión Europea (11%), pero le sigue muy de cerca China con un 10%, terceros los Nic´s y Japón con un 7 y un 6% respectivamente y en un cuarto lugar América Latina con un 6% (conformados por ALADI y Centroamérica).

En resumen, la política de diversificación comercial mexicana se ha reducido a la firma de tratados de libre comercio, los cuales no han arrojado los resultado esperados en un modelo de fomento a las exportaciones, las exportaciones de México se han incrementado sin duda alguna a partir de la apertura comercial, pero la distribución de las mismas en lugar de diversificarse se han venido concentrando en un solo bloque; la estrategia de diversificación impulsada en el sexenio salinista en relación a la firma de tratados de libre comercio solamente ha logrado diversificar las importaciones mexicanas.

1.4.- La relación comercial entre México y la Unión Europea

Una vez que se ha explicado la estrategia y la política de diversificación en México y se han expuestos los resultados de la misma, se abordará el tema de la relación comercial entre México y la Unión Europea, ya que esta región es

parte de la estrategia de diversificación anteriormente expuesta y es en esta región en donde se encuentra España, por lo tanto, en este apartado se pretende exponer cómo se comportan los flujos comerciales de México con la Unión Europea, para de esta forma destacar la importancia que tiene España como un socio comercial de México con ese bloque económico.

Según Rozo (2004) los mayores socios de México en la UE son: Alemania, Italia, España y Francia los cuales mantienen alrededor del 73% de las compras que México hace a la Unión Europea.

En lo relativo a inversión, García y Basalto (2003) afirman que entre enero de 1994 y diciembre de 2002, lo cinco mayores socios de México en Europa fueron: Países Bajos (9 mil 840 mdd), España (4 mil 612 mdd), Reino Unido (3 mil 111 mdd), Alemania (3 mil 041 mdd) y Dinamarca (776 mdd). La inversión materializada de la UE ascendió a 21 mil 642 mdd. Y con ello, pasó a ocupar el segundo sitio como socio inversionista de México en el ámbito mundial.

Según datos de la Comunidad Europea, las exportaciones de servicios europeos a México aumentaron en 13% entre 1994 y 2000, al alcanzar 2 mil 499 millones de euros, (unos 242 mdd), colocándose los españoles de tras de los holandeses como los segundos inversores en México, con inversiones en el sector financiero con los bancos: Santander y Bilbao Vizcaya Argentaria (García y Basalto, 2003).

Los datos del Banco de México, revelan que de enero a octubre de 2004, el volumen total del comercio entre México y la UE alcanzó los 23 mil 532 millones de dólares, 14% superior al del mismo periodo del año pasado. En los 10 primeros meses del 2004, las exportaciones de productos mexicanos a la UE sumaron 5 mil 709 millones de dólares, contra 4 mil 683 millones reportados en el mismo lapso del año 2000, lo que significó un crecimiento promedio anual de 5.1%. En el mismo periodo, las importaciones mexicanas aumentaron a una tasa promedio de 10% anual, es decir, al doble de las exportaciones (Vázquez y Domínguez, 2005).

Con datos de Calderón (2006), en el año de 1999, cinco países de la UE concentran el 85.46% de las exportaciones (Alemania, 40.15%, España 15.79%, Gran Bretaña 14.59%, los Países Bajos 9.36% y Francia 5.54%). El petróleo constituyó más del 15% de las exportaciones totales. Pero ya para el

2002, los cinco mayores socios comerciales de México en el continente europeo de acuerdo con los montos correspondientes de intercambios, fueron: Alemania (7 mil 305 mdd), España (3 mil 648 mdd), Italia (2 mil 346 mdd), Francia (2 mil 169 mdd) y Reino Unido (mil 962 mdd).

En la actualidad el primer socio comercial de México en la Unión Europea, en lo referente a los flujos de exportación, es España, país que absorbe casi el 30% de los productos exportados a esa región, seguido de éste se encuentra Alemania que absorbe el 27%, Holanda el 12%, Reino Unido el 8.4%, Bélgica el 6.2% y Francia el 5.05%, todos los demás países se encuentran por debajo de los 500 millones de dólares, entre ellos socios como: Italia, Portugal, Finlandia y Dinamarca, se puede afirmar que son ahora 6 los mayores socios comerciales que compran productos mexicanos.

Cuadro No. 3
Exportaciones mexicanas, principales socios de la Unión Europea.
(Millones de dólares)

Años	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
UNIÓN EUROPEA	**2,794.0**	**2,810.3**	**3,713.8**	**3,554.6**	**3,979.5**	**3,988.1**	**5,157.3**	**5,799.4**	**5,646.9**	**5,626.2**	**6,211.9**	**6,818.2**	**9,141.8**	**11,007.3**
Alemania	*430.4*	*394.7*	*477.8*	*598.3*	*626.2*	*1,114.7*	*1,940.9*	*1,545.1*	*1,501.3*	*1,159.1*	*1,715.2*	*1,689.1*	*2,289.4*	*2,972.6*
Austria 1/	43.7	10.1	13.0	21.8	23.9	25.3	34.6	42.2	88.5	61.1	15.8	34.4	52.5	51.2
Bélgica	*226.0*	*270.8*	*604.9*	*475.9*	*417.8*	*247.5*	*238.2*	*316.8*	*458.9*	*482.4*	*343.8*	*442.3*	*534.4*	*686.8*
Dinamarca	17.9	21.6	21.7	38.1	39.0	43.9	53.0	54.5	46.8	37.0	44.2	47.8	71.1	100.4
España	*917.7*	*857.9*	*879.4*	*957.0*	*947.9*	*719.2*	*951.8*	*1,513.0*	*1,287.6*	*1,393.7*	*1,512.4*	*2,026.9*	*2,954.1*	*3,270.1*
Finlandia 1/	1.5	4.6	1.8	2.8	6.5	10.5	12.8	9.0	12.3	12.0	16.7	24.7	69.0	139.2
Francia	*456.2*	*517.8*	*408.8*	*374.5*	*356.8*	*351.4*	*295.7*	*323.1*	*329.8*	*310.0*	*336.7*	*334.8*	*372.7*	*555.9*
Grecia	5.6	5.0	49.5	15.1	22.2	18.3	13.1	14.7	13.9	14.1	17.9	19.8	22.2	25.5
Holanda	*193.2*	*174.4*	*288.1*	*269.7*	*374.2*	*333.9*	*398.7*	*399.8*	*424.9*	*796.6*	*700.7*	*606.4*	*801.4*	*1,326.4*
Irlanda	121.0	111.6	30.0	24.3	30.9	31.6	66.3	108.4	194.6	213.0	184.4	161.9	129.4	109.4
Italia	84.3	86.1	342.3	184.4	344.3	194.8	175.2	255.7	269.8	195.6	276.1	235.5	194.7	266.7
Luxemburgo	0.1	0.3	2.9	2.3	2.9	6.9	12.0	5.8	5.1	1.7	4.0	1.6	5.0	5.0
Portugal	72.4	60.0	95.3	62.6	101.3	93.6	141.7	160.4	110.6	140.8	186.6	153.7	269.6	281.7
Reino Unido	*201.7*	*267.3*	*434.0*	*436.3*	*556.6*	*621.3*	*642.2*	*872.7*	*787.1*	*664.0*	*733.5*	*840.2*	*1,188.3*	*924.9*
Suecia 1/	16.8	23.9	35.0	31.1	45.7	42.1	21.6	27.9	35.6	43.4	28.5	80.2	52.8	59.2
Chipre	0.9	1.0	13.1	20.1	6.4	2.1	2.6	3.9	2.6	2.5	2.3	1.7	3.6	5.8
Estonia	0.0	0.0	7.9	1.7	0.0	0.4	0.2	0.2	1.9	0.6	0.1	0.7	0.9	2.9
Hungria	1.0	0.7	2.4	29.9	67.8	117.0	144.3	114.4	38.6	62.3	57.3	57.6	40.1	54.0
Lituania	0.1	0.8	0.1	0.2	0.4	0.1	0.2	0.1	0.3	0.9	1.2	1.6	2.7	2.3
Malta	0.5	0.8	0.7	1.5	1.7	1.7	1.8	1.8	1.2	0.5	0.7	0.4	1.6	0.7
Polonia	2.9	1.1	4.9	6.8	6.1	8.5	8.6	20.2	19.2	18.2	14.5	15.3	41.3	89.6
Eslovenia	0.0	0.0	0.0	0.2	0.7	3.1	1.5	6.9	5.4	9.6	5.2	6.7	11.4	2.8
Letonia	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.4	0.3	0.6	1.1	2.3	3.2
República Checa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	2.8	9.1	6.6	8.8	30.3	29.1	67.4
República Eslovaca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	1.4	0.1	4.7	3.8	2.3	3.6

Fuente: elaboración propia con datos de la secretaría de economía. http://www.economia.gob.mx/

En lo referente a las importaciones, la posición de los socios cambia, pues en este recuadro se aprecia que el primer socio comercial, es Alemania país al cual se le compra el 32.6% de los productos que se importan de la Unión Europea, continúa en importancia: Italia con el 14.2%, España con el 12.5%, Francia con el 9.19%, Reino Unido con el 7.39%, Holanda con el 5.3%, Suecia con el 3.33%, Irlanda con el 3.08%, Bélgica con el 2.78% y Austria con el 1.83%.

Cuadro No. 4
Importaciones mexicanas, principales socios de la Unión Europea, (Millones de dólares)

Años	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
UNIÓN EUROPEA	**7,877.3**	**9,116.0**	**6,790.0**	**7,800.4**	**10,035.8**	**11,845.6**	**12,928.3**	**15,056.7**	**16,681.0**	**16,950.1**	**18,443.2**	**21,656.6**	**25,775.6**	**28,938.1**
Alemania	*2,852.4*	*3,100.9*	*2,687.1*	*3,173.7*	*3,902.3*	*4,543.4*	*5,032.1*	*5,758.4*	*6,079.6*	*6,065.8*	*6,218.2*	*7,143.6*	*8,670.4*	*9,437.0*
Austria 1/	*105.8*	*121.0*	*87.5*	*113.1*	*139.4*	*191.8*	*170.1*	*176.8*	*219.6*	*186.6*	*254.8*	*362.8*	*439.0*	*528.2*
Bélgica	*275.0*	*336.5*	*210.0*	*238.8*	*327.3*	*355.4*	*305.2*	*465.6*	*630.5*	*556.9*	*572.9*	*715.1*	*838.8*	*804.9*
Dinamarca	130.1	130.9	70.9	70.7	96.4	119.6	126.5	142.0	169.2	177.4	198.8	201.6	220.0	271.2
España	*1,155.3*	*1,338.3*	*694.1*	*629.5*	*977.7*	*1,257.0*	*1,321.8*	*1,430.0*	*1,827.4*	*2,223.9*	*2,288.0*	*2,852.6*	*3,324.6*	*3,638.2*
Finlandia 1/	50.1	66.1	63.5	84.6	100.6	122.0	175.8	211.7	249.5	150.9	277.0	242.0	306.1	323.6
Francia	*1,105.2*	*1,526.9*	*979.2*	*1,019.0*	*1,182.4*	*1,429.9*	*1,393.7*	*1,466.6*	*1,577.0*	*1,806.8*	*2,015.4*	*2,395.2*	*2,564.6*	*2,661.5*
Grecia	22.8	23.7	10.3	9.7	17.2	6.5	15.9	29.8	22.7	29.4	22.9	25.8	31.5	42.9
Holanda	*241.6*	*240.1*	*217.9*	*225.1*	*261.9*	*328.4*	*325.6*	*363.1*	*470.9*	*546.6*	*555.6*	*700.7*	*924.6*	*1,546.8*
Irlanda	*151.3*	*137.7*	*181.1*	*239.1*	*265.9*	*308.5*	*329.7*	*403.6*	*550.9*	*614.4*	*794.6*	*700.2*	*773.7*	*893.2*
Italia	*834.9*	*1,021.4*	*771.5*	*999.1*	*1,326.0*	*1,581.1*	*1,649.4*	*1,849.4*	*2,100.3*	*2,171.1*	*2,473.9*	*2,817.1*	*3,498.2*	*4,108.5*
Luxemburgo	3.7	10.2	8.0	8.5	16.4	16.6	10.0	17.3	17.0	17.0	29.9	39.9	67.2	64.1
Portugal	12.2	20.7	18.8	21.5	34.1	43.8	52.2	51.4	100.7	94.3	126.5	250.0	305.4	344.5
Reino Unido	*593.0*	*706.6*	*531.8*	*679.4*	*915.3*	*1,056.2*	*1,135.2*	*1,091.3*	*1,344.0*	*1,349.8*	*1,242.2*	*1,458.2*	*1,866.1*	*2,140.3*
Suecia 1/	*265.3*	*277.1*	*200.7*	*228.8*	*354.3*	*339.2*	*699.6*	*1,318.0*	*806.1*	*450.9*	*733.2*	*866.9*	*971.9*	*966.5*
Chipre	0.8	0.5	0.3	1.9	0.3	0.5	0.4	3.1	0.3	0.2	0.2	0.3	1.5	1.1
Estonia	0.1	4.7	1.5	4.7	7.4	2.0	3.4	5.1	5.8	2.3	9.6	10.0	28.5	22.4
Hungria	5.0	6.2	9.9	21.1	72.5	75.1	92.7	98.3	107.5	150.0	106.6	176.6	253.5	315.2
Lituania	0.4	2.3	1.9	1.3	1.6	8.6	0.2	6.6	1.6	12.6	2.2	8.9	10.7	11.8
Malta	0.3	0.1	0.9	3.7	8.4	21.4	10.2	22.1	147.6	154.9	293.9	326.1	207.6	158.9
Polonia	72.0	43.9	41.5	21.9	24.4	33.0	46.1	72.3	160.4	86.5	78.6	94.1	126.8	210.8
Eslovenia	0.0	0.3	1.8	5.3	3.9	5.6	16.8	9.4	12.9	14.2	22.6	42.0	40.7	53.9
Letonia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.2	1.0	0.4	4.8	0.2	1.2	16.6
República Checa	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.5	37.0	60.2	70.7	84.6	172.3	243.8	295.0
República Eslovaca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	6.2	27.5	18.3	16.6	36.0	54.2	59.2	80.9

Fuente: elaboración propia con datos de la secretaría de economía. http://www.economia.gob.mx/

Entre los países a los que les importamos menos de 500 millones de dólares se encuentran: Portugal, Finlandia, Hungría, Dinamarca y Polonia.

Como se puede apreciar son más a los países que se les compra más de 500 millones de dólares que a los que se les vende más de 500 millones de dólares, lo que reporta un déficit en la balanza comercial de México con la Unión Europea y lo que nos señala que el mismo fenómeno que se está llevando a cabo con la estrategia de diversificación comercial implementada en

el sexenio salinista está sucediendo también en la relación comercial de México con el bloque europeo; se tienen más diversificadas las importaciones que las exportaciones mexicanas y el saldo es deficitario para el país.

En 1996, el porcentaje de las exportaciones hacia Europa representó el 10.9%, en el 2000 el 6% y en el 2004 el 3.7% (Vázquez y Domínguez, 2005), en el 2006 fue del 4% (INEGI, 2007). El déficit comercial de México frente a la UE ha ido en aumento y para finales de 2004 ya era de 12 mil 114 millones de dólares, cifra que representa el 62% más del que se observó de enero a octubre de 2000 (Vázquez y Domínguez, 2005). En el año 2006 el déficit fue de 18 mil 107 millones de dólares (INEGI, 2007).

A pesar de que el peso se ha devaluado frente al euro en 33% desde enero del año 2000 al 2004, las exportaciones mexicanas a Europa no crecieron al ritmo esperado (Vázquez y Domínguez, 2005).

Según Rozo (2004), el déficit de México con la UE se debe a que todas las actividades altamente importadoras de México (cuadro No. 5) son deficitarias, concentrándose el mayor déficit en el rubro de maquinaria.

Cuadro No. 5

Productos Altamente Importados por México de la UE

(Porcentajes)

9 Productos	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos.	30.8	29.7	29	25.8	**25.6**
Vehículos automotores, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	7.5	8.7	9.8	13	**14.9**
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes.	11.6	12.5	15.3	18	**12.5**
Productos químicos orgánicos	7.3	7.1	6.1	5.8	**6.2**
Productos farmacéuticos	2.3	2.4	2.6	2.9	**3.9**
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía; instrumentos y aparatos médicos quirúrgicos.	4	3.9	3.8	3.2	**3.5**
Material plásticas y manufacturas de estas materias; desechos, recortes y desperdicios, semi productos; manufacturas.	2.7	2.8	2.9	2.8	**3.1**
Fundición, hierro y acero.	4.2	3.6	2.7	2.6	**3.1**
Manufacturas de fundición de hierro o de acero.	2.2	2.8	2.5	1.8	**2**

Rozo, C. (2004). El tratado de libre comercio entre la UE y México: flujos comerciables y de capital. Revista Comercio Exterior. Vol. 54, No. 3. Marzo.

El déficit también se encuentra presente en parte de los 9 productos altamente exportadores de México, (cuadro No. 6), solo el rubro de juguetes presenta superávit.

Cuadro No. 6

Productos Altamente Exportados de México a la UE (Porcentajes)					
9 Productos	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*
Combustibles minerales, aceites y productos derivados	23.3	16	17.5	25.2	**23.7**
Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos	15.3	18.6	12.8	18.4	**21.5**
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	1.7	10.9	25.8	12.5	**10.4**
Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	7.4	8.7	6.7	6.7	**9**
Productos químicos orgánicos	6.7	7.7	5.2	6.9	**6.2**
Instrumentos y aparatos de óptica	0.8	2	2.3	2	**3.2**
Productos farmacéuticos	0.8	1	1.1	1.1	**2.3**
Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deportes	0.3	1.9	2.2	2.4	**2.2**
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.7	1.8	1.4	2.1	**2.1**

Rozo, C. (2004). El tratado de libre comercio entre la UE y México: flujos comerciables y de capital. Revista Comercio Exterior. Vol. 54, No. 3. Marzo.

Esta investigación se concentra en España, pero como se observa, el déficit comercial no se está dando solo con ese país.

Continuando con el análisis de los autores, Rozo (2004) afirma que entre las actividades con excedentes de México con la UE sobresale la exportación de crudo, que generó el 55% del superávit en 1998, mientras que en el 2001 llegó hasta el 81%. La venta de juguetes y juegos, y las legumbres y hortalizas han ganado espacio como sectores con excedentes, pero este margen es minúsculo comparado con el que proporciona el petróleo, mostrando ello la poca capacidad de diversificación comercial de México.

Para el 2004, los productos altamente importados siguen siendo: los automóviles, las maquinas, los aparatos electrónicos y los medicamentes; saliendo de estos los reactores nucleares (Cuadro No. 7)

.

Cuadro No. 7

Productos Altamente Importados por México de la UE, 2004. **(Millones de dólares)**	
Productos	*Monto*
Automóviles	887
Medicamentos	629
Aparatos electrónicos	373
Aparatos de telecomunicación	326
Accesorios para automóviles	287
Cajas de cambios	280
Maquinaria diversa	255

Fuente: World Trade Atlas

Y para el año 2004, los productos altamente exportados siguen siendo el petróleo en primer lugar, después los automóviles, los medicamentos y las unidades de memoria y partes de la computadora que desplazan a los juguetes y las bebidas alcohólicas.

Cuadro No. 8

Productos Altamente Exportados de México a la UE, 2004. **(Millones de dólares)**	
Productos	*Monto*
Petróleo	**1,896**
Automóviles	735
Medicamentos	268
Instrumentos médicos	188
Unidades de memoria	105
Partes para computadora	101

Fuete: World Trade Atlas

Pero la importancia aquí radica en que el petróleo sigue siendo el principal producto exportado hacia los países de la Unión Europea, esto debido a que el principal socio comercial en este flujo exportador es España, y este país es el mayor consumidor de las exportaciones petroleras mexicanas a dicho bloque. Esto se puede constatar con el cuadro siguiente, que muestra las importaciones per cápita NO petroleras de México a España las cuales corresponden a 10.97 euros, y las importaciones totales per cápita de México a el país Ibérico las cuales son de 59.50 euros, lo que nos da como resultado que

los restantes 48.53 euros pér cápita son de importaciones petroleras a dicho país.

Cuadro No. 9

Países	Importaciones Totales per cápita de México (en euros)	Importaciones per cápita No petroleras (en euros)
Países Bajos	64.77	60.50
España	**59.50**	**10.97**
Bélgica	52.13	50.69
Italia	36.06	32.25
Alemania	28.71	28.58
Demás UE 15	2.19	1.85
UE 10	1.96	1.95

Fuente: Centro empresarial México-Unión Europea. World Trade Atlas 2006.

Una vez más el problema de la diversificación comercial se presenta en México ahora al estudiar el caso español dentro del bloque europeo, al concentrarse las exportaciones de México casi en un solo producto (el petróleo).

De acuerdo con (Rozo, 2004), el elemento central que resalta en el panorama exportador mexicano con el bloque europeo es que mientras la Unión Europea pierde espacio en el total de las exportaciones mexicanas, el grado de concentración en unas pocas actividades tiende a crecer. Son solo nueve las actividades clasificadas como altamente exportadoras con el 81% de los envíos totales. Destaca la escasa presencia de los productos primarios (a excepción de las legumbres y hortalizas), sin tomar en cuenta el predomino del petróleo. Y en las principales actividades exportadoras mexicanas se aprecia un perfil creciente de los productos con algún grado de transformación.

Como ya se ha recalcado, el fenómeno de poca diversificación de productos exportables de México a España, no es un fenómeno que se esté dando solo en ese país, si no también de forma general con las exportaciones de México a la UE, si bien en estas exportaciones no predomina tanto el petróleo, si es una exportación que se concentra en nueve productos. Por el lado de los productos primarios no podemos hacer crecer mucho la

diversificación de bienes, ya que ellos no fueron negociados en el TLCUE, es por eso que México más bien debe de apostarle a exportar productos con algún grado de transformación, que le integre valor agregado y puedan entrar a dicha región gracias a las facilidades que da la desgravación arancelaria.

Según Calderón (2006), España y Alemania son los principales mercados para los productos mexicanos, pero con dinámicas muy diferentes. Mientras que se pierde espacio en el mercado alemán se gana en el español. Alemania, en el 2006, continúa siendo un mercado mayor para los productos mexicanos, pero a una escala menor, al reducir su participación del 39% al 24%, como consecuencia de una caída mayúscula en la demanda alemana por automóviles mexicanos y por reducciones de consideración en instrumentos de óptica, joyería y productos de lana.

El comportamiento opuesto lo tiene España al recuperar la demanda de bienes mexicanos que llegó hasta el 27% del total de las exportaciones a la UE, con lo cual se colocó por arriba del nivel que llegó a tener en 1997. El factor negativo de esta recuperación del mercado español es que está muy concentrada en la demanda de petróleo que pasó del 60% al 79% de lo que compra a México; productos químicos orgánicos y motores se vieron favorecidos, pero no fue así con legumbres y hortalizas (Calderón, 2006).

Según estos autores la tendencia de España es posicionarse como el primer socio comercial de México en la Unión Europea, y un principal objetivo de México con la UE debe de ser el posicionarse como un socio comercial competitivo, que esté preparado con una variedad diversa de productos a ofrecer al mercado europeo, y en lo que concierne a esta investigación, al mercado Español. México no puede ser competitivo con Europa simplemente vendiendo petróleo, existen muchas alternativas más y una extensa gama de productos que ofrecer a esta región que únicamente petróleo; sobre todo ahora que la desgravación arancelaria termina en el 2007, la pregunta es: ¿Por qué no se ha llevado a cabo esta diversificación?.

Hay que recordar que el primero de mayo de 2004 la UE se amplió a 10 nuevos Estados miembros, y en el 2006 a dos más, por lo que el Acuerdo de Libre Comercio se ha extendido hacia los países de recién ingreso. Teniendo

México ahora un área de libre comercio de más de 550 millones de consumidores (Vázquez y Domínguez, 2005). México no debe de desaprovechar esta oportunidad, debe de buscar alternativas en su comercio exterior y para eso están los tratados firmados, no solo con Europa, también con Latinoamérica y la región asiática.

Por lo pronto México en el ámbito europeo debe de poner especial atención en:

1).- Revertir el déficit que México tiene con la Unión Europea y el cual continúa creciendo.

2).- Debe de evitar que la participación de Europa en las exportaciones totales de México sigua reduciéndose.

3).- Y debe de poner personal atención en lo que está sucediendo con sus dos principales socios comerciales europeos: enfrentar el nuevo reto que España representa en el comercio de México, ahora que en el 2007 ha pasado a ser su principal socio comercial con la UE (Bancomext, 2007), y tratar de recuperar el mercado Alemán que ha disminuido sus compras a esta nación.

1.5.- Conclusiones

En esta investigación se pretende estudiar la parte Española en lo referente a explicar el porqué existe un comercio exterior poco diversificado en los productos que México exporta a España, este problema se propone explicar con el indicador de la VCR, el cual se pretende arrojará índices bajos en los sectores que ofertan productos no petroleros e índices altos en el sector en donde se encuentran los productos petroleros.

En el capítulo siguiente se presentará lo que será el estudio de la VCR, sus fundamentos teóricos, los diferentes indicadores, la metodología de dicho estudio, para de esta forma en el capítulo tres explicar los resultados de la investigación.

CAPÍTULO II
ESTUDIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

2.1.- Antecedentes Teóricos: Adam Smith y la mano invisible

Adam Smith percibió que la riqueza de una nación estaba reflejada en su capacidad productiva y no en la posesión de metales preciosos, como lo afirmaron los mercantilistas. Smith creía que el crecimiento en la capacidad productiva era mejor fomentado en un entorno donde la gente era libre para buscar sus propios intereses.

El interés propio conduciría a los individuos a especializarse y a intercambiar bienes y servicios con base en sus propias habilidades especiales. La tendencia natural “a producir, canjear e intercambiar” bienes y servicios generaría ganancias de productividad a través de la mayor división y especialización del trabajo. El interés propio era el catalizador y la competencia era el mecanismo de regulación autónoma. Smith vio poca necesidad del control gubernamental de la economía e hizo énfasis en que una política gubernamental de laissez faire proporcionaría el mejor entorno para aumentar la riqueza económica de una nación (Krugman y Obstfeld, 1999).

El papel apropiado del gobierno consistía en velar porque el mercado fuera libre para que funcionara en una forma no limitada removiendo las barreras para la operación efectiva de la “mano invisible” del mercado.

Concluyó que los países deberían especializarse y exportar aquellos bienes en los cuales tuvieran una ventaja absoluta y deberían importar aquellos bienes en los cuales el socio comercial tuviera una ventaja absoluta. Cada país debería exportar aquellos bienes que produjera más eficientemente porque el trabajo absoluto requerido por unidad era menor que aquél del posible socio comercial (Berumen, 2002).

De acuerdo con Smith, hay una base para el comercio porque ambas naciones claramente están especializándose mejor en su bien de bajo costo e importando el bien que puede ser producido en forma más barata en el exterior.

El argumento de Smith fue especialmente significativo en esa época porque indicaba que ambos países podían beneficiarse del comercio y que éste no era un juego de suma cero, como pensaban los mercantilistas. El hecho de que el comercio era de mutuo beneficio y era un juego de suma positiva fue un argumento poderoso para ampliar el comercio y reducir tantos controles comerciales que caracterizaron el periodo mercantilista (Krugman y Obstfeld, 1999).

Las ventajas absolutas son el conjunto único de recursos naturales y las habilidades que caracterizaban una nación particular. Se reconoció también que ciertas ventajas podrían ser adquiridas a través de la acumulación, la transferencia y la adaptación de destrezas y tecnología.

2.2.- David Ricardo y su modelo de la ventaja comparativa

David Ricardo en su trabajo "*The Principles of Political Economy and Taxation*" (1817), enfatizó que las ganancias potenciales del comercio internacional no estaban limitadas a la ventaja absoluta. Su propósito principal fue mostrar que, contrario al pensamiento mercantilista, el comercio es un juego de suma positiva, es decir, todos los socios de comercio se benefician de éste (Appleyar y Field, 2003).

Ricardo empezó por señalar que la idea de Smith sobre la ventaja absoluta determinaba el patrón de comercio y de la producción interna de un país cuando los factores eran perfectamente móviles. Pero, aunque el comercio internacional puede operar con base en la ventaja absoluta, dada la inmovilidad internacional del factor de producción, las ganancias del comercio también pueden ser fruto de la ventaja comparativa esto debido a diferencias en los costos relativos de los países con lo cual éstos tienen un incentivo para el comercio, para ello se considera la relación de precios de autarquía (previas al comercio).

La esencia del argumento de Ricardo está en que el comercio internacional no requiere ventajas absolutas diferentes y que es posible y

deseable comerciar cuando existen ventajas comparativas. La ventaja comparativa existe siempre que difieran los requerimientos relativos de trabajo entre los dos bienes. La ganancia derivada de la existencia de precios distintos fue demostrada para Inglaterra y Portugal, en un estudio de ventaja comparativa, en donde las ganancias potenciales están en función del tiempo de trabajo ahorrado por unidad del bien importado adquirido (Krugman y Obstfeld, 1999).

Los supuestos del Modelo Ricardiano, que hacen posible la explicación de la ventaja comparativa son los siguientes (Appleyar y Field, 2003):

- Cada país tiene una dotación fija de recursos, y todas las unidades de cada recurso particular son idénticas.
- Los factores de producción son completamente móviles entre sus alternativos dentro de un país.
- Los factores de producción son completamente inmóviles externamente; es decir, no se mueven entre países.
- En el modelo se emplea la teoría del valor trabajo.
- El nivel de tecnología es fijo en ambos países, aunque la tecnología puede diferir entre ellos.
- Los costos unitarios de producción son constantes, no hay economías de escala.
- Hay pleno empleo.
- La economía está caracterizada por la competencia perfecta.
- No hay obstáculos impuestos por el gobierno a la actividad económica.
- Los costos de transporte internos y externos son cero.
- Inicialmente se limita el análisis a un “mundo” de dos países y dos bienes primario.

Hay que aclarar que ventaja comparativa y ventaja absoluta no se refieren a lo mismo y pueden conducir a errores de interpretación. *La ventaja absoluta* la tienen los países con menores costos de producción, y la *ventaja comparativa* la tienen aquellas economías con un menor *costo de oportunidad* de los recursos. Un país que tenga *desventaja absoluta* se beneficia del comercio de aquellos productos para los cuales tiene ventaja comparativa. De esta forma, todos los países se benefician de la especialización y el comercio internacional,

al disfrutar de una producción mundial mayor, de mejor calidad y a un menor costo de oportunidad, mejores precios relativos (Arias y Seguro, 2004).

Este modelo demuestra que las ganancias del comercio se obtienen aun si un país es absolutamente más o absolutamente menos eficiente que otros países en la producción de los bienes. Estas ganancias se obtienen porque, con el comercio, los precios relativos difieren de los precios relativos de autarquía. La especialización de acuerdo con la ventaja comparativa aumenta la eficiencia en el uso de recursos y aumenta el bienestar de todos.

Para medir la ventaja comparativa se utiliza el concepto de costo de oportunidad y para ello generalmente se siguen cuatro pasos (Tsakok, 1990):

1. Se calcula el costo de oportunidad de la moneda extranjera (el valor de escasez de la moneda).

2. Se calcula el valor agregado a precios internacionales y de frontera, que es un indicador de la ganancia neta en moneda extranjera (exportaciones) o del ahorro neto en divisas (substitución de importaciones).

3. Se determina el valor a precios sombra del costo de los factores de producción primarios o recursos domésticos utilizados en la producción.

4. Se compara el costo de los recursos con los beneficios netos, lo que arroja una medida de eficiencia.

En resumen: la teoría de David Ricardo deja en claro que incluso si un país es absolutamente más o menos eficiente en la producción de todas las mercancías, existe una base para el comercio si hay una diferencia en el grado de eficiencia relativa entre las mercancías, que los beneficios del comercio no resultan de los recursos subutilizados sino del uso más eficiente de recursos domésticos, logrado mediante la especialización en la producción de acuerdo con la ventaja comparativa (Berumen, 2002).

2.3.- Ventaja Comparativa Revelada (VCR)

Se dice que el nivel económico óptimo se logra cuando los países exportan aquellos bienes para los cuales tienen *ventaja comparativa* e importan aquellos para los que tienen *desventaja comparativa*. La determinación empírica de si

un país tiene o no ventajas comparativas ayuda a orientar la inversión y el comercio y, por consiguiente, a tomar mayor ventaja de las diferencias que existen del lado de la demanda y de la oferta internacional de productos y factores de producción (Arias y Seguro, 2004).

En la literatura se pueden encontrar dos significados de ventaja comparativa (Tsakok 1990):

- *El primero* se relaciona con la comparación de la eficiencia en la producción de dos países: aquel con el costo de oportunidad más bajo es relativamente más eficiente y, por lo tanto, tiene ventaja comparativa. La eficiencia relativa puede deberse a diversos factores, tales como el uso de menos insumos por unidad de producto, la utilización de menos recursos domésticos por unidad de producto, un costo de oportunidad más bajo en los recursos domésticos, o el hecho de que el valor de la moneda no sea alto en comparación con otros países.
- *El segundo* significado se refiere a la eficiencia de las diferentes producciones en el ámbito doméstico, en el cual los productos se comparan en términos de sus ganancias y ahorro por unidad de divisas utilizadas.

El índice de la ventaja comparativa revelada, tiene como propósitos generales procurar una asignación más eficiente de los recursos escasos de que dispone un país, ampliar el intercambio comercial en un ambiente de mayor apertura, buscar la especialización en actividades más rentables y con mayor valor agregado y evaluar el desempeño productivo y comercial que ha tenido el país en un período dado, todo esto con el fin último de mejorar el bienestar general de toda una nación (Arias y Seguro, 2004)

Balassa (1965) fue el primero en preguntarse si era posible inferir las ventajas comparativas del patrón de comercio en el mundo real y acuñó el término de *"ventaja comparativa revelada"*, para indicar que las ventajas comparativas pueden ser *reveladas* por el flujo actual del comercio de mercancías, por cuanto el intercambio real de bienes refleja costos relativos y también diferencias que existen entre los países, por factores no necesariamente de mercado. Por lo tanto, una forma de evaluar la ventaja o desventaja comparativa, sin calcular el costo de los recursos domésticos a

precios sombra, es preguntarse qué revelan las estadísticas de comercio global sobre el desempeño de un país (Arias y Seguro, 2004).

El análisis de la VCR, es un enfoque que busca analizar los términos de intercambio entre dos o más países. Dado que las estimaciones de las VCR establecen una clara diferencia entre un bien específico y el resto de bienes transados en la economía, y también entre un país determinado y el resto del mundo, se evita la doble contabilidad entre productos y entre países. Además, como el cálculo de este índice utiliza tanto datos de importaciones como de exportaciones, automáticamente considera tanto la demanda como la oferta de productos. El índice se calcula usando datos actual de comercio y, por tanto, incorpora la influencia de factores tales como niveles relativos de ingreso, eficiencias, así como políticas y estructuras de mercado (Balassa, 1965).

Este análisis así como su definición han sido revisados y modificados hasta la actualidad. Algunas especificaciones sobre el indicador de la VCR se han realizado a nivel global, como lo hizo Vollrath en 1991, y otras lo han hecho a nivel regional o subglobal, como la especificación original de Balassa en 1965, sin embargo, otros autores como Dimelis y Gatsios (1995) y Gual y Martin (1995) han restringido el análisis a un intercambio bilateral entre dos países (Ayvar, 2006).

En esta investigación en la que se pretende explicar el por qué no existe diversificación comercial entre el comercio de México con España, la investigación se llevará a cabo a través del uso del indicador de VCR para un intercambio bilateral entre dos países, en donde se tomarán en cuenta los flujos de importaciones y exportaciones entre estas dos naciones en un determinado periodo de tiempo.

2.4.- Los índices de ventajas comparativas reveladas

Existen dos tipos de índices de ventajas comparativas reveladas (Morales y Rendón, 2000):

- Aquellos que consideran que la competitividad está determinada por la relación entre exportaciones e importaciones, por ejemplo los índices nxij y V_{ij}.

- Los que basan la competitividad exclusivamente en el desempeño de las exportaciones, por ejemplo los índices Sij y eij.

En seguida se analiza cada uno de ellos:

a).- El índice Sij:

Es una aproximación de la ventaja comparativa de un *producto manufacturado* en un país, puede obtenerse de la comparación de productos similares en diferentes países, utilizando el índice:

$$S_{ij} = \left(\frac{X_{ij}}{X_{mj}} \right) 100$$

Donde: X = representa el valor de las exportaciones
i = representa un grupo de productos a nivel industrial, rama o clase
j = denota un país
m = el total manufacturero

El índice *Sij* representa el porcentaje de participación de las exportaciones de una industria *i* en un país *j* considerando el total de sus exportaciones manufactureras. La limitante de *Sij* es que sólo muestra la estructura de exportaciones manufactureras del país.

b) El índice eij:

Es otro indicador para medir la ventaja comparativa revelada, es un índice de *desempeño de las exportaciones,* el cual se estructura como:

$$e_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{jw}}}{\frac{X_{ij}}{X_{jw}}}$$

Donde: w indica el total mundial

Este índice muestre la proporción de participación de un país *j* en las exportaciones mundiales de su industria *i* en su correspondiente intervención para el total manufacturero.

c) El índice nxij:

La relación entre exportaciones e importaciones de *un producto* es considerada con el indicador nxij.

$$nx_{ij} = \left(\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} \right) 100$$

Donde: M denota los valores de importación.

El índice *nxij* representa la participación de las exportaciones netas de un producto *i* como porcentaje de su flujo comercial en el país *j*. Si el signo es negativo indica importaciones netas. El índice, que tiene como valores extremos $\pm$ 100, adoptará -100 cuando el bien sea importado pero no exportado y +100, para un bien que es exportado pero no importado.

Un elemento a considerar al utilizar este índice es tener claro que la importación está influida por los sistemas protección de los países, por lo tanto, medir la ventaja comparativa revelada a través de las importaciones y exportaciones puede contener un sesgo.

A pesar de ello, el indicador nxij puede aclarar el desempeño comercial de un país si se complementa con el análisis de otros datos económicos como: el ingreso per cápita, el tamaño del mercado y la estructura productiva y el comercio.

d) El índice Vij:

Es un índice más elaborado para medir la ventaja comparativa revelada de un *producto manufacturero* es el índice de ventajas comparativas reveladas de balanza-flujos.

$$V_{ij} = \frac{x_{ij} - m_{ij}}{\left[\frac{X+M}{2}\right]_j \left[\frac{x_i + m_i}{2}\right]_w \left[\frac{X + M}{2}\right]_w}$$

Donde: i = representa un grupo de productos a nivel industria, rama o clase.

j = indica el país.

w = denota el total mundial.

m_i = importación total del producto *i*

x_i = exportación total del producto *i*

M = importación total manufacturera

X = exportación total manufacturera

El índice *Vij* fue elaborado por la Organización de las Naciones Unidad para el Desarrollo Industrial (ONUDI) en 1985. Considera el valor de las exportaciones netas del producto, las que pondera con el promedio del flujo de comercio exterior del sector manufacturero tanto a nivel del país como a escala mundial. Esto permite localizar los productos con capacidad pare enfrentar satisfactoriamente la competencia externa.

El índice proporciona la posición comercial de la industria del país para el bien definido. Si es positiva refleja una posición de ventaja comparativa, si es negativa una desventaja.

Por la dificulta que tienen las industrias tradicionales para medir su competitividad, ante la gran cantidad de variables no disponibles en estadísticas nacionales e internacionales, es conveniente el índice *Vij.*

En resumen: el indicador de ventaja comparativa que se utilizará en este trabajo, es el que mide el desempeño de los productos sin que estos sean

manufactureros o pertenezcan a cierta rama o sector, simplemente productos que se comercialicen en el comercio exterior y el indicador que se escogió mide tanto las importaciones como las exportaciones, por lo tanto el indicador apropiado será nxij.

2.5.- Base teórica de la estimación

La VCR permite medir el patrón que se observa en la práctica en los flujos del comercio internacional. Consecuentemente, lo índices de ventaja comparativa revelada-VCR entre países, dentro de una industria en particular o una subregión son congruentes con la teoría económica. Esto es de especial importancia por cuanto permite medir las VCR's en forma indirecta; o sea, sin realizar de previo un análisis detallado de los precios relativos en el ámbito doméstico y de la relación de éstos con el resto del mundo.

Dado que las estimaciones de los VCR establecen una clara diferencia entre un bien específico y el resto de bienes transados en la economía, y también entre un país determinado y el resto del mundo, o entre países, se evita la doble contabilidad entre productos y entre países.

Además, como en el cálculo de este índice se utilizan tanto datos de importaciones como exportaciones, automáticamente se considera tanto la demanda como la oferta de productos. El índice se calcula usando datos actuales de comercio y, por tanto, incorpora la influencia de factores tales como niveles relativos de ingreso, eficiencias, así como políticas y estructuras de mercado.

Sobre una estructura dada de demanda doméstica e internacional, el índice de VCR describe, por una parte, la forma en que los productores de un bien específico compiten por recursos en el mercado doméstico, vis-a-vis, otros bienes producidos y comercializados en el país. Por otra parte, también muestra la capacidad de un país para competir con un determinado producto en el mercado internacional de dicho bien y de una forma bilateral, la capacidad de un país de competir con otro en determinados bienes.

a).- Expresión matemática del índice de ventaja comparativa revelada a utilizar

Como se mencionó anteriormente, el índice de la VCR estima la ventaja comparativa de un bien específico en el mercado de destino, manifestada en los flujos bilaterales de comercio exterior.

Matemáticamente el índice se expresar como sigue:

La relación entre exportaciones e importaciones de un producto es considerada con el indicador nxij.

$$nx_{ij} = \left(\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} \right) 100$$

Donde: M = denota los valores de importación.
X = representa el valor de las exportaciones
i = representa un grupo de productos a nivel industrial, rama o clase
j = denota un país

El valor del índice de ventaja comparativa resultante, califica el grado o fortaleza de la ventaja o desventaja competitiva. Así un índice de 50% por ejemplo, es superior a un índice de 30%, se dirá que el primer bien tiene una ventaja comparativa mayor que el segundo, pero aún así los dos bienes son competitivos.

Cuando la competitividad es baja, es porque el resultado del índice tiende a niveles negativos, por ejemplo, un índice del -20%, la competitividad tenderá a ser nula, cuando este índice muestre niveles que tiendan hacia -100%.

b).- Rubros comprendidos, período de análisis y bases de datos estadísticos

En el análisis se utilizarán las partidas arancelarias (dos dígitos), comprendidas en el World Trade Atlas, cd´s que contienen la información de todo el comercio exterior de México por países y por productos, los cuales fueron proporcionados por Bancomext, desde los años de 1994 al 2003.

Para los años 2004 al 2005, los datos fueron conseguidos en los cd´s del INEGI, en donde, en ellos se presenta el comercio exterior de México con todos los países, pero en una forma muy desagregada (8 dígitos), lo que obligó a agregar toda la información a 2 dígitos para poder trabajarla y compararla con los años anteriores.

La información del año 2006, que es el último año de análisis de esta investigación se bajó de la Eurostat, una base de datos de la Unión Europea que contiene datos económicos de los países miembros y sus socios comerciales.

Dado el nivel de detalle requerido en este tipo de análisis, el trabajar a dos dígitos del sistema armonizado, ofrece suficiente información y permite una identificación precisa de los rubros y las ventajas comparativas reveladas. Asimismo, permite consolidar flujos comerciales con observaciones en todos los años, con lo que se facilita la identificación de los VCR's.

El período de análisis es 1994-2006; ya que ni bancomext ni el INEGI cuentan con estadísticas históricas más atrás del año 1993, en lo referente al comercio exterior de México por países y por productos.

Se analizará, *primeramente* todo el periodo, con el objeto de determinar variaciones en los índices VCR. Tomando en cuenta los hechos históricos que fueron sucediendo a lo largo de todo el periodo de estudio, éstos son:

- ✓ Crisis económica 1994-95
- ✓ Entrada de México al TLC con Estados Unidos y Canadá
- ✓ Años previos a la firma del TLC de México con la Unión Europea
- ✓ Primera etapa: el TLECUEM a tres años de la entrada en vigor 2000-2003
- ✓ Segunda etapa: el TLCUEM a seis años de la entrada en vigor, 2004-2006.

Se tomarán en cuenta para el estudio los 30 principales productos más comercializados en cada año, a manera de acotar el estudio a los productos más importantes y representativos en el comercio exterior de estos dos países.

En segundo lugar se compararán los resultados de la VCR con el nivel de porcentaje de exportación que ocupan los productos en el comercio exterior entre México y España que obtuvieron una VCR positiva o una VCR negativa pero que representan más del 1% en el porcentaje de exportación. Esto para los años: 1994, 1997, 2000, 2003 y 2006.

Para ello se utilizarán los siguientes índices:

$$X_{np} = \frac{X_{np}}{X_t} \qquad X_p = \frac{X_p}{X_t}$$

Donde: Xnp = exportaciones no petroleras

XP = exportaciones petroleras

Xt = exportaciones totales

Estos índices permitirán conocer el grado de diversificación de la economía mexicana, ya que con el resultado que arrojen dichos índices, se conocerá el peso relativo que cada producto tiene en las exportaciones mexicanas dirigidas al país Ibérico.

En tercer lugar se realizará una tabla que abarcará todo el periodo de estudio, y en la cual se colocarán los productos que alguna vez obtuvieron una VCR positiva, para conocer los productos potenciales que puedan ser catalogados como potenciales para revertir el problema de la diversificación comercial en el comercio exterior de México con España.

Esto permitirá identificar productos en cuatro categorías que son[1]:

- ✓ Los productos líderes: VCR positiva en todo el período de estudio.

[1] Esta división de productos, se tomó de un estudio que hizo la Secretaría de Economía antes de firmar el TLC con Estados Unidos y Canadá, para conocer los productos en lo que México tenía una VCR con dichos países, y los productos en los cuales México no tenía una VCR. (Secretaría de Economía, 1992).

- ✓ Productos con potencial: VCR negativa al principio del periodo pero con tendencia a un resultado positivo al final del periodo de estudio.
- ✓ Productos declinantes: VCR positiva al principio del periodo pero negativa al final del periodo de estudio, con oportunidad de reversión.
- ✓ Productos sin potencial: VCR negativa en la mayor parte del periodo de estudio.

CAPÍTULO III

RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (VCR)

3.1.- Introducción

Una vez trabajados los datos obtenidos del comercio exterior entre México y España en el periodo de 1994 al 2006, y habiendo tomado los 30 principales productos comercializados entre estas dos naciones. Se procedió a obtener la Ventaja Comparativa Revelada (VCR) de cada uno de ellos para conocer la especialización que los productos mexicanos exportados a España tienen y cómo ella influye en la diversificación del comercio exterior entre estas dos naciones.

El análisis comenzará con cuadros que muestran la VCR para todo el periodo de estudio 1994-2006 en los 30 productos principales exportados a España.

3.2.- La ventaja comparativa revelada en los 30 principales productos exportados a España, 1994 – 2006.

Como lo muestra el cuadro 1, la VCR = 100 en 1994 se encuentra en 2 de los 30 productos seleccionados, esto quiere decir que el 6.66% de los productos seleccionados tienen una VCR total, pero si tomamos en cuenta de que en el año de 1994 se estaban exportando 87 productos entonces estamos hablando de que solo un 2.29% de los productos mexicanos exportados a España tenían una verdadera VCR total.

Ahora si queremos observar en esos años una ventaja comparativa positiva, que se encuentre entre los rangos del 1 al 100, observaremos que solo existen 5 productos que tienen una VCR que se encuentre entre esos rangos, los demás 25 productos más representativos del comercio exterior, estudiados para este año, tiene una VCR negativa por arriba del -30%.

Esto nos indica que los productos en lo que México estaba más especializado en el año 1994, cuando todavía no existía un Tratado Comercial entre México y la UE y por ende con España, fueron: Los combustibles y aceites minerales; los minerales, escorias y cenizas; y las legumbres y hortalizas, con una VCR de 100, 100 y 95 respectivamente, seguido de los productos de cobre y manufacturas de cobre con una VCR de 33 y de los productos de pescados, crustáceos y moluscos, los cuales presentaron una VCR positiva muy baja (1%),.

Cuadro No. 1

SA	***Productos Exportados a España en 1994***	***VCR***
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos	100
26	Minerales, escorias y cenizas	100
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	95
74	Cobre y manufacturas de cobre	33
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	1
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-30
54	Filamentos sintéticos o artificiales	-32
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	-47
9	Café, té hierba mate y especias	-52
52	Algodón	-54
32	Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	-54
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	-60
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	-61
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas	-62
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos	-71
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	-73
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	-74
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	-78
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	-79
29	Productos químicos orgánicos	-82
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materia	-86
94	Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	-88
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	-88
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	-90
17	Azúcares y artículos de confitería	-93
49	Productos editoriales, de la prensa o de/otros industrial	-93
83	Manufacturas diversas de metales comunes	-95
58	Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	-97
69	Productos cerámicos	-99
72	Fundición, hierro y acero	-100

Elaboración propia, en base a datos obtenidos del *World Trade Center*. Bancomext

Ahora si observamos el cuadro 2 que contiene la VCR para los productos mexicanos, en los años 1995, 1996 y 1997, se observa una notable diferencia

entre los productos que tienen una VCR positiva, pues estos aumentaron su participación, demostrando México tener una mayor especialización en el comercio exterior con España que en 1994. México tiene VCR total en 1995 en un solo producto, en 1996 en dos productos y para 1997, vuelve a un producto, el cual es el mismo para todo el periodo, combustibles y aceites minerales, (el capítulo donde se encuentra el petróleo).

Analizando la VCR, año por año, en este periodo, se observa que para 1995, con un año de haber entrado en vigor el TLCAN y en plena crisis económica y financiera, México tiene un VCR positiva en 11 de los 30 productos más representativos del comercio exterior para ese año, los combustibles siguen presentando una VCR total, el pescado, los moluscos y los crustáceos, han dado un gran salto de especialización, pues de tener una VCR = 1 en 1994, ahora para todo el periodo presentan una VCR mayor a 90.

Cuadro 2

SA	***Productos Exportados a España***	***VCR***	***VCR***	***VCR***
		1995	*1996*	*1997*
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos	100	100	100
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	91	100	98
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	95	97	93
58	Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	69	74	64
9	Café, té hierba mate y especias	-21	65	72
52	Algodón	67	64	5
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi	75	63	32
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	43	38	11
54	Filamentos sintéticos o artificiales	25	21	-36
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de puntos	-54	4	-26
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	59	1	4
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos	4	-6	14
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	-69	-17	-71
83	Manufacturas diversas de metales comunes	-54	-19	-81
94	Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	-78	-20	-42
17	Azúcares y artículos de confitería	-59	-20	35
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	-70	-30	-73
32	Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	-18	-32	-34
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	-50	-37	-45
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	-46	-44	-35
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	-55	-50	-66
29	Productos químicos orgánicos	-32	-59	-61
21	Preparaciones alimenticias diversas	-76	-60	-38
69	Productos cerámicos	-93	-64	-85
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	28	-70	-69

72	Fundición, hierro y acero	-67	-72	-94
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	-87	-74	-91
98	Importación de mercancías mediante operaciones especiales	-75	-75	-76
48	Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,	-80	-86	-91
49	Productos editoriales, de la prensa o de/otros industriales	-88	-89	-90

Elaboración propia, en base a datos obtenidos del *World Trade Center*. Bancomext

Las legumbres y hortalizas se mantienen con una especialización mayor a 90, solo en 1997, presentan una VCR menor a la del 94, pero en general, su especialización se mantiene para todo el periodo.

Continuando con el reporte anual, en 1996, se presenta un VCR positiva en 11 de los 30 productos estudiados, o sea el 36.66% de los productos estudiados tenían una grado de especialización. En el año de 1997, se presenta una VCR positiva también para 11 de los 30 productos estudiados en este periodo.

Ahora observando los nuevos productos surgidos en este espacio de estudio con VCR positiva podemos decir que: los tejidos especiales y las superficies textiles; el café, el té hierba mate y especias; el algodón; y las perlas finas, por lo menos en dos de los tres años estudiados en este periodo presentaron una VCR mayor a 50, lo que los sitúa como productos de una alta ventaja comparativa para este periodo.

Los productos que obtuvieron una VCR menor a 50 fueron: los vehículos automóviles, tractores y ciclos; los filamentos sintéticos y artificiales; las fibras sintéticas o artificiales; y los productos químicos inorgánicos. Los productos que durante este periodo, tuvieron una VCR positiva solamente en un año, fueron: las prendas y los complementos de vestir; azúcares y artículos de confitería; y las pieles y los cueros.

En el siguiente periodo de estudio, se verán los movimientos que hubo en los productos estudiados anteriormente; se revisará si surgieron nuevos productos con VCR positiva o si los que fueron positivos para este espacio de estudio continuaron siéndolo o se volvieron negativos.

Pues este fenómeno que se presentó en el periodo 1995-1997, en donde 11 productos presentaron una VCR positiva en lugar de 4 como en el año de 1994, puede tener la explicación de que México al entrar al TLC con Estados Unidos y Canadá buscó ser más competitivo, especializándose en esos

productos lo que suscitó un efecto multiplicador en las exportaciones mexicanas en esas mercancías a otros países, o tal vez, la devaluación de 1995 debido a la crisis económica que sufrió México en el año 94, hizo que algunos productos mexicanos se hicieran competitivos por unos años.

En seguida se analizan los resultados de la VCR para el periodo 1998-2000, años previos a la entrada en funciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, pues en 1999, se firma el acuerdo y en el año 2000 entra en vigor dicho tratado.

Los resultados arrojados fueron los siguientes: una vez más los combustibles minerales y las legumbres y hortalizas, son los productos con VCR por arriba de los 90 puntos, los combustibles y aceites minerales presentan un cambio en 1999, pues la VCR que presentan no es total, pero para el año 2000 regresan al mismo nivel de los años anteriores.

Cuadro 3

SA	***Productos Exportados e Importados a España***	***VCR***	***VCR***	***VCR***
		1998	*1999*	*2000*
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos	100	99	100
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	92	94	93
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos	-66	-67	55
9	Café, té hierba mate y especias	84	68	51
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	95	81	41
58	Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	62	34	23
86	Vehículos y material para vías férreas o similares	-99	-95	0
74	Cobre y manufacturas de cobre	8	58	-3
70	Vidrio y manufacturas de vidrio.	-16	20	-10
20	Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutas	-25	-70	-15
29	Productos químicos orgánicos	-58	-53	-16
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos	10	2	-17
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	-51	-47	-23
33	Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de	-98	-91	-26
32	Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	-28	-27	-42
17	Azúcares y artículos de confitería	-27	81	-48
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-37	-59	-52
94	Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	-25	-51	-55
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	-59	-60	-61
40	Caucho y manufacturas de caucho	-77	-73	-64
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	-87	-76	-69
82	Herramientas y útiles, artículos de cuchillería	-93	-77	-74
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materia	-86	-81	-80
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	-58	-87	-80
48	Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,	-95	-94	-83

85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	-93	-91	-84
98	Importación de mercancías mediante operaciones especiales	-90	-84	-85
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	-74	-84	-85
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	-40	-86	-90
49	Productos editoriales, de la prensa o de/otros industriales	-91	-93	-95

Elaboración propia, en base en datos obtenidos del *World Trade Center*. Bancomext

Para 1998 se presenta una VCR positiva para 7 de los 30 productos estudiados, 4 menos que el periodo anterior, para el año de 1999 se recuperan 2 productos y se tienen 9 mercaderías con VCR positiva, pero aún no se alcanzan los 11 obtenidos en el periodo pasado; para el año 2000, entrada en vigor del TLCUEM, fueron 6 los productos que presentaron una VCR positiva y se presenta un resultado que no se había visto en los otros años de estudio, el capítulo de los productos que representa a los vehículos y material para vías férreas, después de presentar en los años anteriores una VCR completamente negativa de -99 y -95 para los años 1998 y 1999 respectivamente; en el año 2000 presenta una VCR = 0, lo que nos muestra que para el próximo periodo de estudio estos productos pueden presentar una conversión en su especialización, o sea una VCR positiva.

Ahora lo importante es observar si esta situación cambia en los años posteriores a la entrada en vigor del TLCUEM, pues recordemos que México al firmar ese Tratado Comercial está también firmando un Tratado con España por ser parte este país de la Unión Europea.

En el cuadro 4, se encuentran los 30 principales productos exportados de México a España para el periodo 2001-2003, periodo en el que ya está en vigor el TLCUEM.

Los resultados de la VCR para este espacio de tiempo fueron: para el año 2001 existen 7 productos con VCR positiva, lo que continúa la tendencia de los años anteriores, para el año 2002, a parte de que una vez más la VCR para los combustibles y aceites minerales deja de ser total bajando a 97%, se encontraron que fueron seis los productos que obtuvieron una VCR positiva, lo que en lugar de acercarnos a los resultados del periodo 1995-1997, nos continúa alejando de esa tendencia.

Para el año 2003 el resultado no es nada alentador, pues ahora son 5 los productos que tienen una VCR positiva, y los productos de manufactura de

cobre, que habían demostrado cierta competitividad durante los años pasados, en este periodo de estudio parecen cambiar su tendencia, hacia la obtención de una VCR negativa.

Cuadro 4

SA	*Productos Exportados e Importados con España*	*VCR*	*VCR*	*VCR*
		2001	*2002*	*2003*
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos	100	97	100
88	Navegación aérea o espacial	6	76	93
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	93	86	84
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	48	51	75
8	Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	21	10	43
74	Cobre y manufacturas de cobre	3	-28	0
58	Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	15	3	-1
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos	-27	-23	-10
29	Productos químicos orgánicos	-14	-3	-16
70	Vidrio y manufacturas de vidrio.	-33	-20	-23
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	-62	-88	-44
98	Importación de mercancías mediante operaciones especiales	-56	-43	-47
60	Tejidos de punto	-96	-99	-53
40	Caucho y manufacturas de caucho	-46	-53	-55
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	-57	-60	-60
32	Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	-54	-63	-64
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-52	-66	-65
83	Manufacturas diversas de metales comunes	-92	-71	-70
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	-97	-93	-72
94	Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	-75	-76	-72
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	-84	-75	-78
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía	-83	-72	-78
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	-94	-89	-79
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materia	-83	-80	-80
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	-69	-75	-82
72	Fundición, hierro y acero	-84	-99	-89
33	Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de	-54	-92	-90
73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	-85	-93	-93
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	-95	-96	-97
49	Productos editoriales, de la prensa o de/otros industriales	-95	-96	-97

Elaboración propia, en base en datos obtenidos del *World Trade Center*. Bancomext

Esto parece demostrar que el TLC con la UE, en lo referente al comercio con España, no favoreció a México en los primero años de su implementación. Para finalizar con el estudio de los resultados de la VCR por años en los 30

productos escogidos con mayor peso en el comercio exterior de México con España, se procederá a analizar el último periodo de estudio, 2004-2006.

Con 7 años de haber entrado en vigor el TLCUEM, la situación en el comercio exterior de México con España, explicada a través de la VCR es la siguiente: para el año 2004 son 7 los productos que presentan una VCR positiva, superando los dos años anteriores, pero no el periodo de 1995-1997. Para el año 2005 son sólo 5 las mercancías que muestran cierta competitividad en los productos exportados a España con una VCR positiva, y para el 2006 la situación continúa, solo que esta vez no existe ya ni siquiera una VCR positiva igual a 100.

Cuadro 5

SA	***Productos***	***VCR***	***VCR***	***VCR***
		2004	*2005*	*2006*
58	Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	-13	100	-91
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	93	94	97
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos	87	75	67
74	Cobre y manufacturas de cobre	41	71	84
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	72	69	58
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos	-11	0	52
26	Minerales, escorias y cenizas	-15	-5	-38
8	Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	5	-7	-8
29	Productos químicos orgánicos	-5	-13	-40
41	Pieles (excepto la peletería) y cueros	-62	-39	-54
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	-55	-57	-43
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	17	-58	-91
70	Vidrio y manufacturas de vidrio.	-5	-58	-75
9	Café, té hierba mate y especias	10	-61	-17
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-64	-66	-99
98	Importación de mercancías mediante operaciones especiales	-49	-66	-53
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos	-71	-68	-71
54	Filamentos sintéticos o artificiales	-91	-68	-85
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas	-61	-69	-79
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	-86	-82	-76
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	-86	-82	-65
17	Azúcares y artículos de confitería	-81	-88	-93
21	Preparaciones alimenticias diversas	-84	-89	-93
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	-76	-90	-91
94	Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos	-83	-91	-88
52	Algodón	-96	-92	-97
32	Extractos curtientes tintóreos, taninos y derivados	-77	-93	-92
88	Navegación aérea o espacial	-96	-94	-96
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	-88	-97	-99
60	Tejidos de punto	-99	-100	-100

Elaboración propia, en base en datos obtenidos del INEGI.

En este periodo no se encuentra una VCR total para las exportaciones de los productos combustibles y aceites minerales pues esta se encuentra por debajo de los 90 puntos, de 87 y 75 para los años 2004 y 2005 respectivamente, y de 67% para el año 2006, lo que nos señala una pérdida de competitividad en relación a los años anteriores; los tejidos especiales dan un gran salto pues después de que en el periodo de estudio pasado tuvieron una VCR baja o negativa, para el año 2005, son el único producto que muestra una VCR total, de hecho es la única VCR de 100 para este último espacio analizado, pero en el año 2006, dan un vuelco inesperado y cambian su VCR a un resultado negativo de -91.

Los productos químicos inorgánicos muestran la posible existencia de un cambio en la VCR, ya que ésta al ser de cero en el 2005, y de 52, en el 2006, muestra un cambio significativo y vuelven a ser competitivos como lo fueron en la década de los noventa, antes del TLCUEM.

Los productos de manufactura de cobre en este periodo muestran una recuperación satisfactoria al llegar a niveles altos en los resultados de la VCR; las legumbres y hortalizas se mantienen competitivas en las exportaciones mexicanas a España, y los productos que aún siguen siendo competitivos pero que muestran un descenso en su VCR en este periodo son los pescados, moluscos y crustáceos.

En resumen, esta es la situación de los principales productos exportados de México a España, en el periodo 1994-2006. Una situación que sin duda es preocupante, pues en vez de que México con el TLCUEM, haya logrado cierta especialización en sus productos, ésta se ha reducido, y al parecer la tendencia es a seguirse reduciéndose, pues se observa que, por ejemplo, la existencia de una VCR total para los productos combustibles y aceites minerales, que son los que tienen el mayor peso relavito en las exportaciones de México a España, también tienden a disminuir su VCR, en lugar de mantenerla.

3.3.- La ventaja comparativa revelada y el peso relativo de los productos exportados a España.

Esta parte de la investigación tratará el tema de la poco diversificación de los productos exportados a España, situación que para analizarla se equiparará

con los resultados anteriores estudiando el peso que tienen los productos exportados con VCR positiva o cero sobre las exportaciones de los productos que se venden a España, para de esta forma contestar la pregunta del por qué, México no ha podido diversificar su comercio exterior con el país Ibérico. También se tomarán en cuenta los productos que tengan una VCR negativa y que tengan un peso relativo mayor al 1% en relación al total de los productos exportados de México a España.

Para realizar este análisis el estudio se concentrará, en los siguientes años: 1994 año en que entra en vigor el TLCAN, 1997 año previo a la firma del TLCUEM, 2000 año en que entra en vigor el TLCUEM, 2003 a 4 años de entrado en vigor del TLCUEM, y por último el año 2006, con siete años en marcha del TLCUEM.

Cuadro 6

SA	***Productos Mexicanos, Año 1994***	***VCR***	***% Exportaciones***
26	Minerales, escorias y cenizas	100	0.0004
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos	100	79.46
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	95	3.47
74	Cobre y manufacturas de cobre	33	0.29
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	1	0.16
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	-60	5.90
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	-61	3.28
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	-90	1.15

Elaboración propia, en base en datos obtenidos del *World Trade Center*. Bancomext

Este cuadro número 6, comenzará a darnos la respuesta del por qué es difícil lograr la diversificación en el comercio exterior de México con España, en lo referente al lado de la oferta de los productos que México vende a dicho país.

En la tabla, del año 1994, se puede observar que existen dos productos con una VCR total, uno que es el petróleo, con un peso relativo de casi el 80% de todos los productos exportables a el país Ibérico; el otro producto que también mostró un VCR total, tiene un peso relativo en el comercio exterior de ni siquiera el 0.05%, pues el porcentaje es mucho menor que eso, (0.0004%); porcentaje que nos muestra que por mucha especialización que pueda tener este producto en el comercio exterior de México con España, su influencia es casi nula para cambiar la situación de diversificación comercial.

Los productos, legumbres y hortalizas, con una VCR del 95%, tienen un peso relativo mayor que los productos anteriores, por lo que la intensificación de la especialización de estos productos en el comercio exterior en los años siguientes puede hacer un cambio en la diversificación del comercio México – España. Habría que analizar este producto en todo el periodo de estudio para observar qué peso relativo actual tiene en las exportaciones totales del comercio exterior, lo que se irá realizando a continuación.

Los últimos dos productos con una VCR positiva de 33 y de 1, la manufactura de cobre y los pescados, moluscos y crustáceos respectivamente tienen porcentajes relativos en el comercio exterior, menores al 0.05%, por lo que la influencia en el logro de una diversificación comercial en el año de 1994 estuvo lejos de lograrse.

Todos los demás productos en este año para México tienen una VCR negativa, pero se tomaron en cuenta en la tabla 13 los productos exportables con cierto peso en el comercio exterior de México, para que el lector observe, que dichos mercaderías con un peso relativo de más de 1% en el total de las exportaciones, no muestran una ventaja comparativa para este país, tienen saldos negativos en sus balanzas comerciales, por lo que los productos que podrían lograr una diversificación comercial, no están tan especializados en el comercio exterior con España, por lo que hace casi imposible que suban sus porcentajes relativos de exportación.

A continuación se analizará si continuó el fenómeno de la no diversificación para el año 1997, antes de la firma del TLCUEM; los resultados se observan en el cuadro No. 7.

En este año, si bien no existe una diversificación amplia en los productos exportables a España, si se observa una diferencia en la concentración del porcentaje de las exportaciones en distintos productos, y cambios porcentuales en los productos que anteriormente tuvieron un peso relativo importante. Por ejemplo, la influencia del petróleo en el comercio exterior disminuye, y es ahora de 64.93%, lo que permite que otros productos se comercialicen en el comercio exterior como lo son: el café, te y especies; los tejidos especiales; los azúcares y artículos de confitería; las perlas finas y piedras cultivadas, los vehículos automóviles, tractores y ciclos; el algodón y las fibras sintéticas que ganan

terreno en el comercio exterior porque también ahora muestran especialización en la producción de esas mercancías, al tener todas ellas una VCR positiva.

Cuadro 7

SA	*Productos Mexicanos, Año 1997*	*VCR*	*% Exportación*
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos	100	64.93
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	98	4.98
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	93	2.65
9	Café, té hierba mate y especias	72	0.30
58	Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	64	0.51
17	Azúcares y artículos de confitería	35	0.76
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi	32	0.49
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos	14	0.36
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás	11	2.27
52	Algodón	5	0.30
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	4	0.55
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	-26	1.56
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	-35	1.23
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	-45	10.68
29	Productos químicos orgánicos	-61	1.76

Elaboración propia, en base en datos obtenidos del *World Trade Center.* Bancomext

En este año también, la VCR de los pescados, moluscos y crustáceos aumenta y con ello su influencia en el comercio exterior de México que va de 0.16% en 1994 a 4.98% en 1997. Otros productos que presentan un cambio significativo son las legumbres y hortalizas, que disminuyen su VCR de 95 a 93 y con ello su participación en el comercio exterior en casi un punto porcentual.

Los reactores nucleares que ahora representan el 10.68% del comercio exterior de México con España (antes 5.9% en 1994), muestran una VCR negativa, pero si se observan bien los datos, podemos ver que ésta ha disminuido considerablemente, lo que demuestra la tendencia de México a una especialización en estos productos; este fenómeno de especialización y aumento en el porcentaje de exportación puede lograr junto con otros productos que se presentan en este cuadro la diversificación del comercio exterior de México en los siguientes años.

En 1997, existen tres productos más con VCR negativa, pero que presentan un porcentaje mayor al 1%, y estos son: las prendas y complementos de vestir; las bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres y los

productos orgánicos, los cuales no tenían influencia en el comercio exterior en el años 1994, pero que ahora aparecen como productos potenciales para la diversificación comercial.

A continuación, se analizará qué es lo que sucedió en el año 2000, cuando entra en vigor el TLCUEM, el cual representa mayores oportunidades para México y España de comercializar más productos.

Cuadro 8

SA	*Productos Mexicanos, 2000*	*VCR*	*% Exportación*
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos	100	77.80
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	93	2.09
34	Jabones, agentes de superficie orgánicos	55	1.67
9	Café, té hierba mate y especias	51	0.24
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	41	0.49
58	Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	23	0.15
86	Vehículos y material para vías férreas o similares	0	0.11
29	Productos químicos orgánicos	-16	3.95
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	-23	1.30
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	-61	4.64

Elaboración propia, en base en datos obtenidos del *World Trade Center*. Bancomext

En este año los productos con VCR positiva disminuyen, y el petróleo aumenta nuevamente su influencia en el comercio exterior, pues de nueva cuenta es más del 75% como lo fue en 1994. Las legumbres y hortalizas continúan disminuyendo su influencia en el comercio exterior, y los pescados, moluscos y crustácea, además de que disminuyen su porcentaje de participación en las exportaciones dramáticamente, de 4.98% a 0.49% de 1997 al 2000 respectivamente, también muestran la disminución en la especialización comercial en ese producto al disminuir su VCR en más de 40 puntos.

El café también disminuye su porcentaje de exportación y por ende demuestra una especialización más baja. El Mismo comportamiento lo muestran los reactores nucleares, caldeas y máquinas, que al tender de nuevo a una VCR negativa que se aleja del cero, disminuye su porcentaje de participación en el comercio exterior entre México y España. Lo que nos indica que si México no logra especializarse en los productos que tienen una VCR negativa o sea tender a que esa ventaja sea positiva los productos no lograrán

tener una influencia positiva en el comercio exterior que logre revertir el problema de la no diversificación en las exportaciones de México hacia España.

A continuación, se examinarán en el cuadro 9, los productos y su influencia en el comercio exterior de México del año 2003, 4 años después de entrado en vigor el TLCUEM, esperando exista algún cambio que favorezca a México en el logro de la diversificación comercial en ese tiempo.

Cuadro 9

SA	***Productos Mexicanos, Año 2003***	***VCR***	***% Exportaciones***
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos	99.6	79.90
88	Navegación aérea o espacial	92.5	0.17
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	84	1.38
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	75.2	1.33
8	Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	43.2	0.19
74	Cobre y manufacturas de cobre	0.49	0.20
29	Productos químicos orgánicos	-16	4.64
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	-60	1.06
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	-78	2.37
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus parte	-82	1.26

Elaboración propia, en base en datos obtenidos del *World Trade Center*. Bancomext

Definitivamente la situación no es nada diferenta al año anterior del estudio, y al contrario de lo que se podría esperar, que el Tratado sirviera a México para diversificar sus productos y especializarse en más mercancías para ofrecer a España, esta acción parece no presentarse en el comercio mexicano para el año 2003.

La polarización hacia la exportación de un solo producto continúa para este año, y se sitúa ya en casi el 80% de los productos exportables de México a España, los pescados, crustáceos y moluscos recuperan un poco el espacio en las exportaciones, siendo este mayor al 1%, esto gracias a que la especialización en estos productos aumentó en más de 30 puntos.

Las legumbres y hortalizas continúan disminuyendo su participación en el comercio exterior con España, ahora de 2.09% a 1.38%, del 2000 al 2003 respectivamente, esto debido a que su VCR disminuye en casi 10 puntos, lo que nos demuestra la correlación existente entre tener una especialización en los productos que se comercian a España y con ello obtener un porcentaje

mayor en el total de las exportaciones ofrecidas a ese país, lo que garantizaría el aumento de la diversificación comercial entre estas dos naciones.

Como México cada vez se especializa menos en los productos que comercializa con España, entonces dichos productos no pueden influir en aumentar el porcentaje de las exportaciones totales en lo referente a los productos no petroleros. Pues los productos no petroleros que tienen un porcentaje en las exportaciones totales por arriba del 1% tiene una VCR que tiende a -100; y los pocos productos no petroleros que tienen una VCR positiva que tiende a 100, la mayoría muestran exportaciones de menos del 1%.

Por último se analizará el año 2006, para conocer la condición actual de la no diversificación comercial mexicana; el cuadro 10, muestra la siguiente situación: la VCR de los productos minerales sigue cayendo y ahora se encuentro por debajo de los 70 puntos, el porcentaje de exportación sigue siendo casi el mismo que en el 2003, pues aumente o disminuya la VCR de los combustibles España, por su necesidad energética, continúa demandando grandes cantidades de petróleo.

Cuadro No. 10

SA	*Productos Mexicanos, Año 2006*	*VCR*	*% Exportaciones*
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos	67	79.80
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	97	1.24
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	58	0.38
8	Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	-8	0.05
74	Cobre y manufacturas de cobre	84	0.44
29	Productos químicos orgánicos	52	0.36
8	Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	-8	0.05
9	Café. Té, hierba mate y especies	-17	0.03
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	-43	1.11
26	Minerales, escorias y cenizas	-38	1.79
29	Productos químicos orgánicos	-40	1.42
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos	-76	2.21
85	Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes	-65	1.60

Elaboración propia, en base en datos obtenidos del *World Trade Center*. Bancomext

En lo referente a los demás productos, solo las legumbres y hortalizas se encuentran por arriba del 1% del porcentaje de exportación, los demás productos como pescados y crustáceos, manufacturas de cobre y productos

químicos a pesar de tener una VCR positiva, se encuentran por debajo del porcentaje de exportación del 0.50, además, el mismo fenómeno de los años anteriores sigue presentándose, los productos no petroleros que tienen mayor peso en el comercio exterior, tienen VCR negativa, lo que no ayuda a conseguir la diversificación comercial de México con España.

3.4.- Clasificación de los productos comercializados con España

En el cuadro 11 se muestra un resumen de todos los productos que en este trabajo obtuvieron una VCR positiva en algún momento del periodo estudiado.

Cuadro 11

Productos Exportados a España Con VCR del cero al 100	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****
Cobre y manufacturas de cobre	*****				*****	*****		*****		*****	*****	*****	*****
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi		*****	*****	*****									
Tejidos especiales, superficies textiles con pelo		*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****			*****	
Filamentos sintéticos o artificiales		*****	*****										
Algodón		*****	*****	*****									
Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos		*****		*****	*****	*****						*****	*****
Combustibles minerales, aceites minerales y productos	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****
Minerales, escorias y cenizas	*****												
Café, té hierba mate y especias			*****	*****	*****	*****	*****				*****		
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****
Azúcares y artículos de confitería				*****		*****							
Prendas y complementos de vestir excepto los de punto			*****								*****		
Vehículos y material para vías férreas o similares		*****	*****	*****			*****						
Jabones, agentes de superficie orgánicos							*****						
Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones								*****	*****	*****	*****		
Pieles (excepto la peletería) y cueros		*****				*****							
Vidrio y manufacturas de vidrio						*****							
Navegación aérea o espacial								*****	*****	*****			
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas		*****	*****	*****									

Fuente: elaboración propia con base a los resultados del estudio de la VCR

Esta tabla permite conocer los productos que siempre han sido competitivos en el comercio exterior de México con España, por ejemplo, se puede observar que los productos que siempre han tenido una VCR positiva a lo largo de todo el periodo de estudio fueron: el petróleo, las legumbres y hortalizas y los pescados, crustáceos y moluscos.

A simple vista también se pueden observar los productos que al principio del periodo fueron competitivos y que después perdieron su competitividad, y los productos que al principio del periodo no eran competitivos y que aumentaron su competitividad al final del periodo.

Para poder analizar mucho mejor este fenómeno, en el siguiente cuadro (No. 12), se presentarán los mismos productos, pero con los resultados de sus VCR tanto positivas como negativas para de esta forma realizar la clasificación que en un principio se propuso en la metodología plasmada en el capítulo anterior de este trabajo, esto es:

- ✓ Los productos líderes, VCR positiva en todo el período de estudio.
- ✓ Productos con potencial: VCR negativa al principio del periodo pero con tendencia a un resultado positivo al final del periodo de estudio.
- ✓ Productos declinantes, VCR positiva al principio del periodo pero negativa al final del periodo de estudio, con oportunidad de reversión.
- ✓ Productos sin potencial: VCR negativa en la mayor parte del periodo de estudio.

Cuadro 12

Productos Exportados a España Con VCR del cero al 100	***1994***	***1995***	***1996***	***1997***	***1998***	***1999***	***2000***	***2001***	***2002***	***2003***	***2004***	***2005***	***2006***
Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados	**1**	**91**	**100**	**98**	**95**	**81**	**41**	**48**	**51**	**75**	**72**	**69**	**58**
Cobre y manufacturas de cobre	33	64	65	-3	8	58	-3	3	-28	0.20	41	71	84
Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi	-62	75	63	32	-34	-53	-49	-74	-80	-79	-61	-69	-79
Tejidos especiales, superficies textiles con pelo	-97	69	74	64	62	34	23	15	3	-1	-13	-17	-91
Filamentos sintéticos o artificiales	-32	25	21	-36	-77	-82	-69	-84	-98	-89	-91	-68	-85
Algodón	-54	67	64	5	-14	-65	-77	-94	-99	-96	-96	-92	-97
Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos	-71	4	-6	14	10	2	-7	-27	-23	-10	-5	0.48	52
Combustibles minerales, aceites minerales y productos	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**99**	**100**	**100**	**97**	**100**	**87**	**75**	**67**
Minerales, escorias y cenizas	100	36	100	-100	71	-46	-97	-100	-100	-99	-15	-5	-38
Café, té hierba mate y especias	-52	-21	65	72	84	68	51	12	-24	-18	10	-61	-17
Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos	**95**	**95**	**97**	**93**	**92**	**94**	**93**	**93**	**86**	**84**	**93**	**94**	**97**
Azúcares y artículos de confitería	-93	-59	-20	35	-27	81	-48	-84	-98	-89	-81	-88	-93
Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	-79	-54	4	-26	-74	-84	-85	-94	-89	-79	-76	-90	-91
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás.	-61	43	38	11	-40	-86	-90	-95	-96	-97	-88	-97	-99
Jabones, agentes de superficie orgánicos	-83	-62	-73	-62	-66	-67	55	16	-79	-76	-71	-68	-71
Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones	-41	-19	16	5	44	56	-12	21	10	43	5	-7	-8
Pieles (excepto la peletería) y cueros	-58	28	-70	-69	-89	-99	-83	-62	-88	-44	-62	-39	-54
Vidrio y manufacturas de vidrio	-75	-30	-43	-75	-16	20	-10	33	-20	23	-5	-58	-75
Navegación aérea o espacial	97	100	100	55	46	97	-100	6	76	93	-96	-94	-96
Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	-30	59	1	4	-37	-59	-52	-52	-66	-65	-64	-66	-99

Fuente: elaboración propia con base a los resultados del estudio de la VCR

Finalmente, el cuadro siguiente agrupa las diferentes categorías propuestas para los principales productos exportados de México a España, una vez que se han analizado las tendencias de los resultados de la VCR del cuadro 12:

Cuadro 13

Clasificación de los Principales Productos Exportados a España de 1994 al 2006	
Productos Líderes	✓ Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados ✓ Combustibles minerales, aceites minerales y productos ✓ Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos
Productos con Potencial	✓ Cobre y manufactura de cobre ✓ Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos ✓ Minerales, escorias y cenizas ✓ Café, té, hierba mate y especies ✓ Frutos comestibles, corteza de agrios o de melones
Productos Declinantes	✓ Tejidos especiales, superficies textiles con pelo ✓ Pieles (experto la peletería) y cueros ✓ Vidrio y manufactura de vidrio
Productos sin Potencial	✓ Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semi. ✓ Filamentos sintéticos o artificiales ✓ Algodón ✓ Azúcares y artículos de confitería ✓ Prendas y complementos de vestir excepto los de punto ✓ Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás ✓ Jabones, agentes de superficie orgánicos ✓ Navegación aérea o espacial ✓ Fibras sintéticas o artificiales

Fuente: elaboración propia con base a los resultados del estudio de la VCR

Con la información plasmada en el cuadro 13, se puede observar que, contrario a lo que se pensaba, México cuenta con tres sectores que contienen productos altamente competitivos para ofertar a España, no solamente los productos petroleros arrojaron una VCR alta e intermitente a lo largo de todo el periodo de estudio, las cuales siempre estuvieron por arriba de una VCR del 50%, sino también los productos como las frutas y hortalizas y los pescados, crustáceos y moluscos obtuvieron resultados muy favorables en el estudios, pues mantuvieron su VCR por arriba del 50%,

Estos resultados, por lo tanto, hace pensar que no es suficiente el índice de la VCR el que podría dar una explicación a la no diversificación comercial de México, pues existen productos competitivos que podrían hacer la diferencia y acrecentar el porcentaje de exportación de México a España y de esta forma lograr la diversificación comercial, entonces qué es lo que está pasando que está impidiendo que estos productos que son competitivos no se estén demandando por parte de España con la misma intensidad que el producto petrolero.

Para dar respuesta a esta nueva interrogante será necesario estudiar entonces, el lado de la demanda española que arroje una explicación a este nuevo fenómeno que se está presentando. Más adelante se presentará dicho estudio, con el cual se espera esclarecer el problema de la diversificación comercial en México.

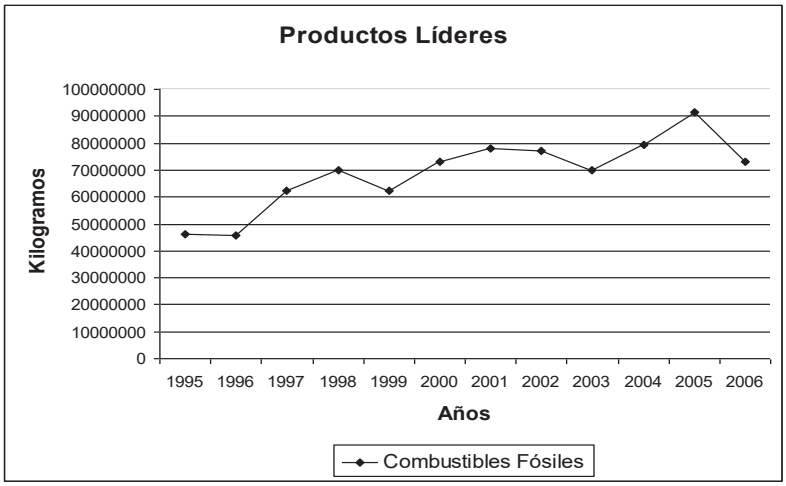
Antes de conocer el estudio de la demanda española que ahora se plantea, se analizarán por último los productos que se clasificaron en cada uno de los grupos obtenidos en el cuadro; para de esta forma observar si realmente están teniendo el comportamiento al que se concluyó con el índice de VCR, el cual consideró los flujos de comercio exterior en millones de dólares.

Los gráficos que a continuación se presentan, muestran el comportamiento de los productos anteriormente estudiados por el índice de la VCR, pero sin tomar en cuenta el efecto precio, pues en estos gráficos se habla de cantidades importadas por España, sin tomar en cuenta el valor de los productos.

A.- Productos Líderes

Uno de los productos líderes fueron los combustibles fósiles, y la tendencia de éstos se ha mostrado creciente en la mayor parte del periodo de estudio, solamente en el último año reporta una caída, que bien puede ser explicada por una disminución significativa en su VCR que de haber sido de 100% en años anteriores, para el 2006 el resultado fue de 67%, aún así, se considera producto líder por no haber incurrido en todo este periodo en una VCR negativa.

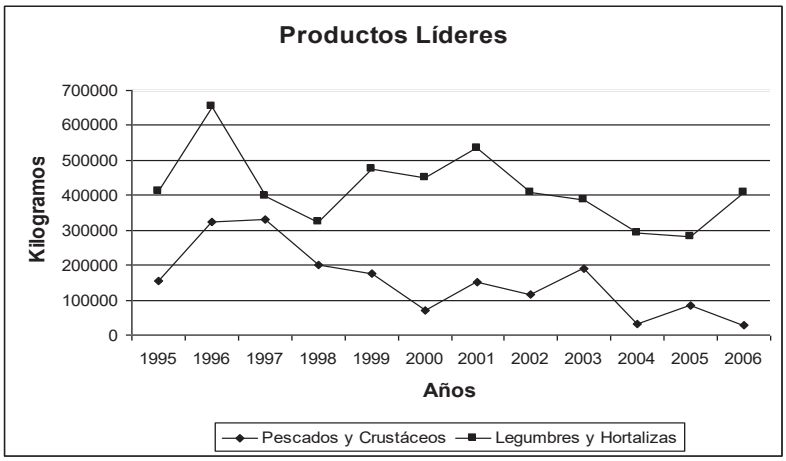
Gráfico No. 1



Fuente: elaboración propia con datos del Eurostat.

Los otros dos productos que resultaron líderes son los pescados y crustáceos y las legumbres y hortalizas, los cuales a pesar de tener una VCR positiva para todo el periodo tienen un comportamiento decreciente, y es que a lo largo del estudio se puede observar que sus VCR han fluctuado entre los 50 y los 100 puntos, finalmente, y como lo marca su VCR, al haber aumentado en este último año las legumbres y hortalizas han aumentado sus exportaciones, no así los pescados y los crustáceos, que al disminuir su VCR han reducido su cantidad exportada; se debe de poner especial atención a este fenómeno pues estos son los consideraros productos líderes en el comercio exterior de México con España, por haber obtenido VCR positiva en todo el periodo, y uno de ellos está tendiendo a disminuir sus exportaciones intermitentemente.

Gráfico No. 2

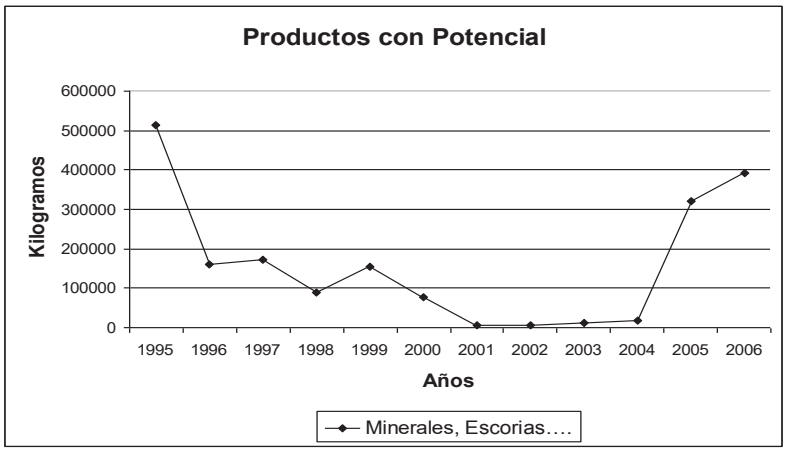


Fuente: elaboración propia con datos del Eurostat

B. Productos con Potencial

En lo referente a los productos que tienen potencial para aumentar el porcentaje de exportación se encuentran los minerales y las escorias, que como se observa en el gráfico a partir del año 2004 su tendencia ha sido a aumentar sus exportaciones, como se observó en el cuadro 12.

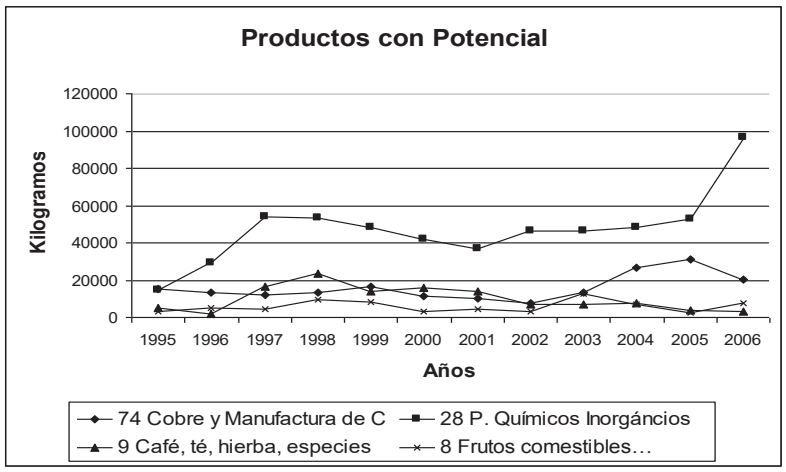
Gráfico No. 3



Fuente: elaboración propia con datos del Eurostat

La VCR aunque sigue siendo negativa en los últimos años, ha tendido a cero y con ello muestra una posibilidad de reversión para que estos productos puedan seguir aumentando sus cantidades exportadas y de esta forma contribuir a diversificar el comercio exterior de México a España.

Gráfico No. 4



Fuente: elaboración propia con datos del Eurostat

Otros de los productos que se consideran con potencial para aumentar sus niveles de exportación son los productos químicos orgánicos que a lo largo del

periodo de estudio muestran una tendencia creciente en sus exportaciones y en su VCR; el cobre y las manufacturas de cobre que si bien en el último año muestran una leve caída, su alto resultado en la VCR para el año 2006, nos asegura que el producto seguirá siendo competitivo y retomará la tendencia creciente que desde el año 2002 ha venido mostrando.

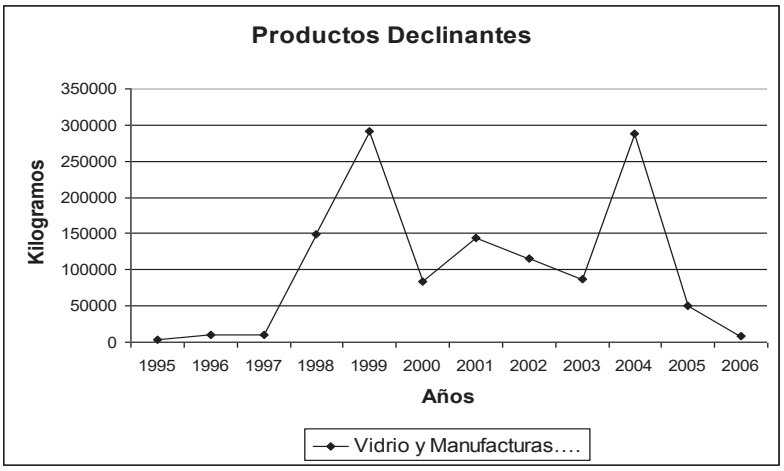
Los otros productos que se consideran potenciales son: los frutos comestibles que a lo largo del periodo han mantenido una tendencia estable, sin muchas caídas o subidas en su demanda, y en el año 2006 terminan con un ligero crecimiento en sus exportaciones esto a pesar de que para los dos últimos años de estudio la VCR resultó negativa, y es que los frutos y las hortalizas a pesar de que siempre han sido un producto de ventaja comparativa en México, ahora con la consolidación de la UE a 27 países, la competencia en este tipo de productos se ha acrecentado y México debe de poner especial énfasis en ello.

Entre los últimos productos que se consideran tienen potencial para aumentar el porcentaje de exportación están: el café, el té, las hiervas y las especies; pues son productos que al principio del periodo de estudio mostraron una VCR positiva, hoy se ha vuelto negativa pero su comportamiento indica que el resultado tiende a revertirse, es por eso que sus exportaciones han venido decreciendo, pero al final del periodo se observa que la caída se estabiliza y pronto comenzará la recuperación, ya que su VCR tiende a resultados positivos.

C. Productos Declinantes

Algunos de estos productos pueden tener oportunidad de reversión, debido al resultado mostrado en su VCR, sin embargo no todos los productos podrán acrecentar su exportaciones, tal es el caso del vidrio y las manufacturas de vidrio que a pesar de que durante el periodo de estudio tuvieron una VCR negativa baja, al final de dicho periodo esta fue de -75% lo cual explica la caída tan grande que se observa en el gráfico 5 en el los últimos 3 años, de cualquier forma, este producto puede todavía registrar un aumento en sus exportaciones, si su VCR vuelve a tender a positivo ya que este ha sido su comportamiento en los últimos años, grandes subidas y bajadas en su demanda exportadora.

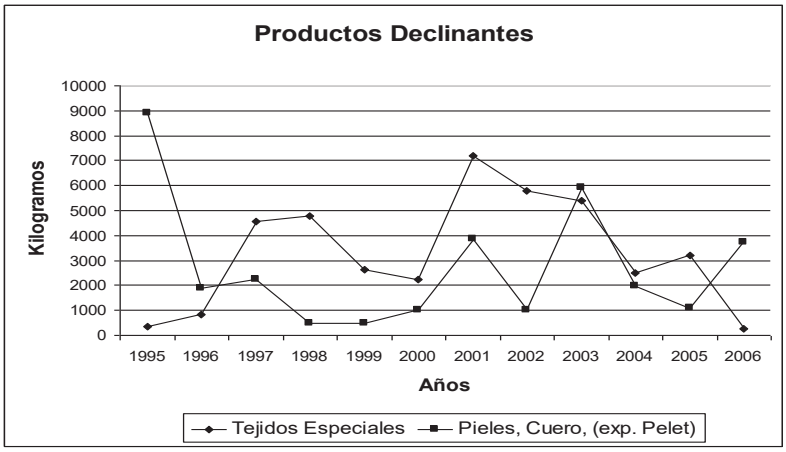
Gráfico No. 5



Fuente: elaboración propia con datos del Eurostat

Entre los demás productos declinantes se encuentran los tejidos especiales y las pieles y el cuero, ambos con comportamientos diferentes, pues los primeros muestran una seria caída que no parece tener recuperación desde el año 2001 hasta el año 2006 pues su VCR ha comenzado a disminuir drásticamente desde esa fecha, y los segundos, muestran un crecimiento en sus exportaciones que parece continuará en los próximos años debido a que su VCR a pesar de ser negativa para todo el periodo de estudio, está tendiendo a cero y de esta forma a cambiar su signo a positivo, con lo que dicho producto al estar aumentando su competitividad, está también aumentando su cantidad de productos exportados.

Gráfico No. 6

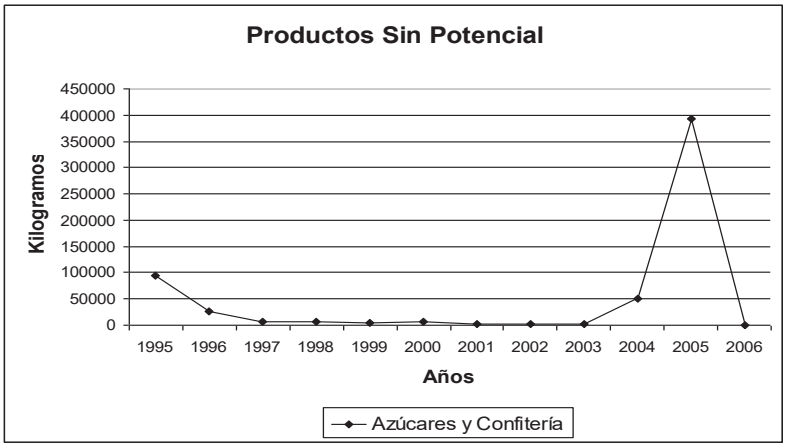


Fuente: elaboración propia con datos del Eurostat

D. Productos sin Potencial

Por último se presentan las tendencias de las cantidades exportadas de los productos que para este estudio de VCR resultaron sin potencial para acrecentar el porcentaje de productos exportados de México a España.

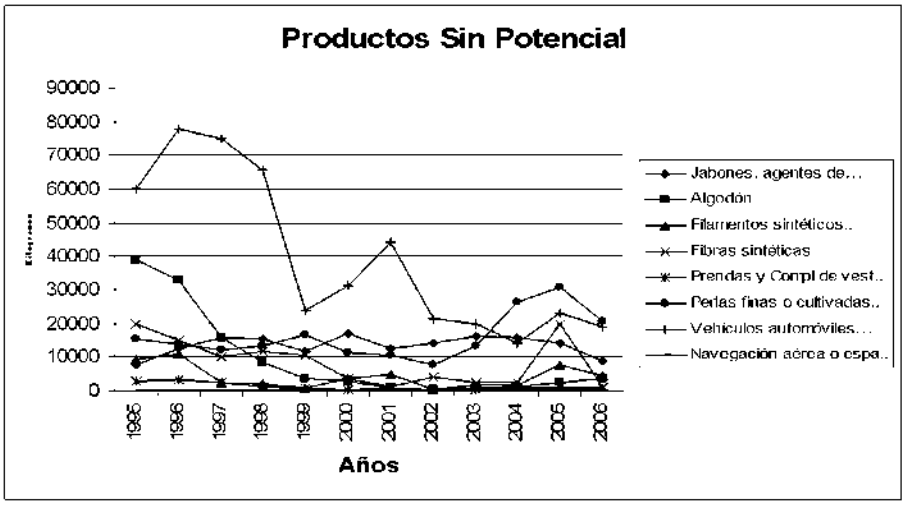
Gráfico No. 7



Fuente: elaboración propia con datos del Eurostat

Uno de ellos fueron los azúcares y las confiterías, que a lo largo del periodo tuvieron unos márgenes de exportación muy pequeños; en el año 2003-2004, registraron una estrepitosa subida, tal vez explicada por la VCR del 81% registrada en el año 1999, pero para el año 2006, su caída es aun mayor que ni la de los años anteriores, pues su VCR se situó en -93%, por lo cual se considera un producto sin potencial.

Gráfico No. 8



Fuente: elaboración propia con datos del Eurostat

Estos 8 productos que se presentan en el gráfico No. 8, son considerados también sin potencial, pues a lo largo de todo el periodo de estudio sus VCR resultaron ser en su mayoría negativas, registrando una o dos veces una tendencia a resultados positivos, con lo cual se explican las fluctuaciones de crecimientos y disminuciones en la cantidad exportada, pero la tendencia de estos productos es, como se puede observar, siempre a la baja.

Siendo los vehículos automóviles los productos más afectados ya que debido a su pérdida de competitividad sus exportaciones han caído dramáticamente, lo que de hecho explica el por qué ahora España sea el principal socio comercial de México en la UE, pues hace todavía algunos años Alemania era el principal socio comercial en lo referente al flujo exportador debido precisamente a las altas exportaciones que México tenía con dicho país en el rubro de vehículos automóviles.

3.5.- Conclusiones

En este capítulo se han obtenido 4 tipos de productos que por la tendencia que muestran en sus resultados en el estudio de la VCR se han clasificado de la siguiente forma:

- *Los Líderes:* los cuales resultaron ser tres, uno de ellos, y el cual era obvio por ser el producto más exportado de México a España, el petróleo; los otros dos de carácter no petrolero: las frutas y hortalizas y los pescados y crustáceos; pero éstos últimos, con una tendencia cada año a ser menos demandados por el país Ibérico, a pesar de tener altos porcentajes de VCR, lo que no habla de un panorama muy alentador para este tipo de producto.
- *Los Potenciales:* los cuales arrojaron 5 como resultado; los minerales y escorias con un crecimiento consecutivo desde el año 2004 y el cual continúa hasta la fecha; los productos químicos inorgánicos y frutos comestibles que terminan el año 2006 con incremento en sus exportaciones; los productos de café, té, hierbas y especie que han tenido un comportamiento decreciente; y los productos de cobre y manufactura de cobre que a lo largo del periodo mantuvieron una tendencia creciente, pero que en los dos últimos años disminuyeron su

cantidad exportadora, lo que nos indica que solo tres de estos cinco productos tienen tendencias alentadoras en el comercio internacional entre México y España.

- *Los Declinantes:* los cuales resultaron ser tres, los vidrios y las manufacturas de vidrio que por su comportamiento anterior y su aumento en su VCR, puede inferirse tienen posibilidad de reversión; las pieles y los cueros que están logrando una tendencia hacia la alza en sus exportaciones gracias a los cambios en su VCR; los tejidos especiales, productos que su tendencia hacia la baja en lo referente a sus exportaciones parece no tener fin a pesar de haber mejorando sus resultados en su VCR en los últimos años, ya que en el 2006 su VCR es totalmente negativa, lo que desalienta una posible recuperación de las exportaciones en dichos productos.
- *Los no Potenciales:* los productos que a lo largo del periodo de estudio presentaron tendencia decrecientes en las cantidades exportadas hacia España, entre ellos los automóviles, un producto considerado competitivo en las exportaciones de México hacia la UE antes de la firma del TLCUEM y que ahora ha fallado en las expectativas. Los productos que resultaron no tener potencial fueron 9.

En este estudio de VCR, se pudo observar a simple vista que son muy pocos los productos que siendo competitivos pueden realmente generar un cambio en lo referente a la diversificación comercial mexicana, y que son solo tres sectores los que poseen productos altamente competitivos con el país Ibérico, y que ellos aún siendo competitivos no son demandados con tanta fuerza como los productos petroleros, resultados que indican que debe de existir otra explicación que nos indique por qué México no tiene diversificado su comercio exterior con España.

Esa segunda explicación se plasmará en los capítulos siguientes de este trabajo.

CAPÍTULO IV
PROCEDIMIENTO PARA EL ESTUDIO DE LA DEMANDA ESPAÑOLA

4.1.- Introducción

Una vez que se llegó a la conclusión que con el índice de la VCR no es posible dar una explicación suficiente del por qué México no tiene diversificado su comercio exterior con España, en este apartado se estudiará el lado de la demanda española, para conocer el por qué si México resultó ser competitivo en tres sectores (uno de productos petroleros y dos de productos no petroleros) España demanda casi exclusivamente los productos del sector petrolero mexicano.

Por lo que la segunda hipótesis de esta investigación se formula de la siguiente manera:

2.- Pregunta de investigación: ¿Por qué si México presentó en el estudio de la VCR ser competitivo con España en tres sectores económicos, España solamente demanda en su mayoría productos del sector petrolero que no petrolero de México?

Objetivo: Determinar la causa que ha llevado a España a demandar más los productos del sector petrolero que del no petrolero de México.

Hipótesis: España ha demandado mayores exportaciones del sector petrolero que del no petrolero de México como consecuencia de un crecimiento industrial constante en los últimos años, el cual requiere del petróleo para funcionar.

Variable dependiente: exportaciones del sector petrolero
Variable independiente: el crecimiento de la industria española

Como este estudio ahora se parte en dos y contiene dos investigaciones distintas una por el lado de la oferta (el estudio de los productos que México ofrece a España), y otra por el lado de la demanda (estudio de los productos que España compra a México), el cual a continuación se realizará, se comenzará por explicar lo que dice la teoría de la ley de la oferta y la demanda.

4.2.- La Ley de la Oferta y la Demanda

El modelo de la ley de la oferta y la demanda establece que en un mercado libre, la cantidad de productos ofrecidos por los productores y la cantidad de productos demandados por los consumidores dependen del precio de mercado del producto. La ley de la oferta indica que la oferta es directamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio del producto, más unidades se ofrecerán a la venta. Por el contrario, la ley de la demanda indica que la demanda es inversamente proporcional al precio; cuanto más alto sea el precio, menos demandarán los consumidores. Por tanto, la oferta y la demanda hacen variar el precio del bien.

Según la ley de la oferta y la demanda, el precio de un bien se sitúa en la intersección de las curvas de oferta y demanda. Si el precio de un bien está demasiado bajo y los consumidores demandan más de lo que los productores pueden poner en el mercado, se produce una situación de escasez, y por tanto los consumidores estarán dispuestos a pagar más. Los productores subirán los precios hasta que se alcance el nivel al cual los consumidores no estén dispuestos a comprar más si sigue subiendo el precio. En la situación inversa, si el precio de un bien es demasiado alto y los consumidores no están dispuestos a pagarlo, la tendencia será a que baje el precio, hasta que se llegue al nivel al cual los consumidores acepten el precio y se pueda vender todo lo que se produce.

La oferta es la relación entre la cantidad de bienes ofrecidos por los productores y el precio de mercado actual. Debido a que la oferta es directamente proporcional al precio, las curvas de oferta son casi siempre crecientes. Además, la pendiente de una curva de oferta suele ser también

creciente (es decir, suele ser una función convexa), debido a la ley de los rendimientos decrecientes.

A veces, las curvas de oferta no tienen una pendiente creciente. Un ejemplo es la curva de oferta del mercado laboral. Generalmente, cuando el salario de un trabajador aumenta, éste está dispuesto a ofrecer un mayor número de horas de trabajo, debido a que un sueldo más elevado incrementa la utilidad marginal del trabajo (e incrementa el coste de oportunidad de no trabajar). Pero cuando dicha remuneración se hace demasiado alta, el trabajador puede experimentar la ley de los rendimientos decrecientes en relación con su paga. La gran cantidad de dinero que está ganando hará que otro aumento de sueldo tenga poco valor para él. Por tanto, a partir de cierto punto trabajará menos a medida que aumente el salario, decidiendo invertir su tiempo en ocio. Esta tipo de curvas de oferta ha sido observado en otros mercados, como el del petróleo: después del récord del precio provocado por la crisis de 1973, muchos países exportadores de petróleo disminuyeron su producción.

Otro ejemplo de curvas de oferta atípicas lo encontramos en las compañías de servicios públicos. Debido a que una gran cantidad de sus costes son costes fijos, el coste marginal de estas empresas es prácticamente una constante, con lo cual su curva de oferta es una recta creciente.

Cuando cambien los costos de los productores, la curva de oferta se desplazará. Si el costo se reduce, los productores ofrecerán mas cantidad en cada precio y esto desplaza la curva S1 a la derecha hacia S2. Este incremento en la oferta causa que el precio de equilibrio se reduzca de P1 a P2. La cantidad de equilibrio aumenta de Q1 a Q2, ya que la cantidad demandada aumenta por el precio mas barato.

La demanda es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo. La curva de demanda representa la cantidad de bienes que los compradores están dispuestos a adquirir a determinados precios, suponiendo que el resto de los factores se mantienen constantes (cláusula *ceteris paribus*). La curva de

demanda es por lo general decreciente, es decir, a mayor precio, los consumidores comprarán menos.

Los determinantes de la demanda de un individuo son el precio del bien, el nivel de renta, los gustos personales, el precio de los bienes sustitutivos, y el precio de los bienes complementarios. La forma de una curva de demanda puede ser cóncava o convexa, posiblemente dependiendo de la distribución de los ingresos.

Como se ha dicho antes, la curva de demanda es casi siempre decreciente. Pero hay algunos ejemplos extraños de bienes que han tenido curvas de demanda crecientes. Un bien cuya curva de demanda tiene una curva creciente se conoce como un bien de Giffen o un bien Veblen. Sin embargo, la existencia real de este tipo de bienes es más que discutible, y en todo caso estaría orientada a fenómenos sociales y no puramente económicos, como la ostentación de riquezas.

Oferta y Demanda en un país y entre países

Cuando estudiamos la economía de un país en su conjunto la ley de la Oferta y la Demanda es perfectamente aplicable; la Oferta la constituirían todos los bienes y servicios que se producen en el país y la Demanda recogería todas las preferencias de los compradores. En general podríamos decir que la Oferta la constituirían las empresas, que producen bienes y servicios para venderlos. Para producirlos utilizan entre otros recursos a los trabajadores, a los que a cambio pagan un salario. Los trabajadores por último compran esos bienes y servicios, y constituyen la Demanda, cerrándose así el círculo.

En este mercado de todo el país podríamos decir que el precio que se fija al interactuar la Oferta y la Demanda es el Índice de Precios al Consumo, conocido como el IPC, y sus variaciones reflejan la inflación (crecimiento de los precios) o deflación (disminución de los precios).

La Oferta: la suma de todos los bienes y servicios producidos en el país es el Producto Interior Bruto, también conocido como PIB. Sus variaciones se interpretan como el crecimiento o disminución de la economía de un país.

La Demanda: La cantidad comprada y vendida en cualquier mercado lógicamente coinciden (es la cantidad negociada en el mercado). Así la Demanda global del país también se puede analizar desde el punto de vista del PIB.: si sumamos todo lo que se Consume en el país, todo lo que se Invierte (compra de bienes de producción como maquinaria, incluye también los bienes y servicios producidos por las empresas y no vendidos, que quedan para el futuro como una inversión), todo lo que se Exporta (aquello que se produce en nuestro país y lo compran fuera de nuestro país) y restamos todo lo que se Importa (lo que compramos y no ha sido producido en nuestro país) obtenemos también el PIB.

Si bien cuando entramos en el terreno político caben muchas matizaciones, en general los gobiernos pretenden conseguir que el PIB crezca lo más posible**,** de manera que el país en su conjunto sea más rico (produzca más bienes y servicios). Dentro de este gran objetivo, y dejando aparte otros efectos nocivos de la inflación, hoy día prácticamente todos los economistas están de acuerdo en que para que el PIB pueda crecer es requisito imprescindible contener el crecimiento de los precios (el IPC).

Si los precios crecen mucho en nuestro país, los extranjeros querrán comprarnos menos y nosotros querremos comprar más fuera (donde los precios no han aumentado tanto), todo lo cual implica menores exportaciones y mayores importaciones y, en definitiva, un menor PIB.

Si los precios disminuyen en nuestro país, los extranjeros querrán comprarnos más y nosotros querremos comprar menos afuera (donde los precios han aumentado), lo cual implica más exportaciones y menores importaciones, un mayor PIB a corto plazo.

4.3.- Procedimiento para el estudio de la demanda española (INE, 2006)

Para explicar la no diversificación de los productos mexicanos por parte de la demanda española, se tomarán en cuenta los siguientes indicadores:

1. El crecimiento industrial español mediante un Índice de Producción Industrial (IPI) que se publica en el Instituto Nacional de Estadística de España, con año base 2000, el cual corresponde a la última publicación.

2. El crecimiento de la economía española, mediante el Producto Interno Bruto (PIB).
3. Y la evolución del índice de intensidad energética que relaciona el consumo de energía y el PIB; este indicador servirá para demostrar la necesidad energética que tiene la industria española para funcionar.

A.- El Índice de Producción Industrial (IPI)

El IPI es un indicador coyuntural cuya finalidad es medir la evolución mensual de la actividad productiva de las ramas industriales, es decir, de las industrias extractivas, manufactureras y de producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua, que son, respectivamente, las secciones C, D y E de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas 1993 (CNAE-93). Mide, por tanto, la evolución conjunta de la cantidad y de la calidad producida, eliminando la influencia de los precios.

Para conseguir este objetivo se selecciona una cesta de productos o bienes representativos de toda la industria, y un panel de establecimientos industriales que fabriquen esos bienes, para que faciliten las producciones mensuales que han realizado.

Con todos estos datos se obtienen los índices elementales de productos que, por agregación ponderada, determinan los indicadores de las distintas rubricas de la CNAE-93 y de los Grandes Sectores Industriales (GSI), tanto a nivel nacional, como en el ámbito de las Comunidades Autónomas.

Clasificaciones y definiciones.

La clasificación de actividades vigente, y que se utiliza en el nuevo IPI base 2000, es la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) 1993, que es la versión española de la Nomenclatura de Actividades de la Comunidad Europea (NACE Revisión 1). Se calculan por tanto, índices para las Secciones:

C: Industrias extractivas.

D: Industrias Manufactureras.

E: Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua.

Y para las Subsecciones (2 letras de la CNAE-93), Divisiones (2 números de la CNAE- 93), Grupos (3 números de la CNAE-93) y Clases (4 números de la CNAE-93) integrados en las citadas Secciones C, D y E. Para este estudio se tomarán en cuenta las secciones y subsecciones de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas. Los índices calculados según la CNAE, atienden al origen de los bienes y productos industriales sin fijarse en el carácter final de esas producciones.

Periodo base.

El periodo base es aquel para el que la media aritmética de los índices mensuales se hace igual a 100. El año 2000 es el periodo base del nuevo IPI, esto quiere decir que todos los índices que se calculen estarán referidos a este año.

Ponderaciones.

Los índices elementales de los productos que forman la cesta del indicador, calculados con los datos de producción mensual facilitados por los establecimientos industriales informantes de cada uno de ellos, debemos agregarlos en indicadores de síntesis de la evolución de las actividades económicas en el nivel más desagregado de la CNAE-93, las clases de actividad, que a su vez, determinarán otros nuevos índices para los distintas niveles de las clasificaciones, o para distintos ámbitos territoriales.

Para llevar a cabo estas agregaciones se deben determinar los pesos o importancia relativa de los índices en los distintos niveles.

Las ponderaciones o pesos del nuevo IPI base 2000 se han obtenido de la información estructural del sector industrial facilitada por las Encuestas Industriales Anuales de Empresas (EIE) y de Productos (EIP), correspondientes al año 2000.

Para las distintas actividades de la CNAE-93, en los niveles de clase, grupo, división, subsección y sección, las ponderaciones están determinadas por los valores añadidos brutos obtenidos de la EIE-2000.

Encuestas básicas

La información primaria para el cálculo de los índices se obtiene a partir de una encuesta continua y dirigida a establecimientos industriales.

Para cada producto y variedad de la cesta se han seleccionado un conjunto de establecimientos que representan la mayor parte de su producción. En general, ha bastado con incluir establecimientos con 20 o más empleados.

La encuesta, que investiga todos los meses más de 13,200 establecimientos, se realiza, mediante cuestionarios personalizados, por un método mixto de correo y agentes entrevistadores. La tasa de respuesta que se alcanza para el primer avance del índice es superior al 90%, y va aumentando a lo largo de las revisiones del mismo.

Método de cálculo.

El IPI base 2000 utiliza el tradicional método de cálculo de índices de Laspeyres de base fija, ampliamente utilizado tanto para índices de producción como de precios. La ventaja fundamental de un índice de este tipo es que permite la comparabilidad de una misma estructura a lo largo del tiempo que está en vigor el sistema.

Tiene el inconveniente de que la estructura de ponderaciones pierde vigencia a medida que pasa el tiempo, y también la cesta de productos del índice o la muestra de establecimientos industriales informantes, con el paso del tiempo requieren una actualización para reflejar más fielmente la realidad que tratan de aproximar.

Es por esto que en este trabajo se tomó en cuenta la información más actualizada que hace referencia al IPI con año base 2000 y no año base 1993.

La expresión de la fórmula general de cálculo de los índices agregados es la siguiente:

$$I_i^{2000,t} = \sum_{j / jEi} W_j^{2000} * I_j^{2000,t}$$

Donde:

$I_i^{2000,t}$ es el índice de la seria (rúbrica de la CNAE-93, GSI u otra), en base 2000 para el mes t.

W_j^{2000} es la ponderación del componente j perteneciente a i, en el año al que se refieren las ponderaciones, en este caso 2000.

$I_j^{2000,t}$ es el índice del componente j perteneciente a i, para el mes t y en base 2000.

$\sum_{j \in i}$ el sumatoria en cada caso, se extiende a las series j componentes de la que se está calculando, i.

Los índices elementales de los productos de la cesta del índice, en cada ámbito territorial, se calculan como índices encadenados, en los que la variación intermensual la determinan los datos de producción mensual facilitados por los informantes para los respectivos productos.

La expresión de la fórmula de cálculo de los índices elementales de los productos que componen la cesta es la siguiente:

$$I_i^{2000,t} = I_i^{2000,t-1} * \frac{\sum_{h \in EA} q_{i,h}^{t}}{\sum_{h \in EA} q_{i,h}^{t-1}}$$

Donde:

$I_i^{2000,t}$ es el índice del producto i en base 2000 para el mes t, en el ámbito de una Comunidad Autónoma o nacional.

$I_i^{2000,t-1}$ es el índice de dicho producto i, en base 2000, para el mes anterior la que se está calculando, t – 1, en el ámbito de una Comunidad Autónoma o nacional.

$q_{i,h}^{t}$ es el dato de producción para el producto i y el mes t, facilitado por el informante h, situado en el ámbito territorial del índice que se trate de calcular.

$q_{i,h}^{t-1}$ es el dato de producción para el producto i y el mes anterior, t – 1, facilitado por el mismo informante h, situado en el ámbito territorial para el que se está calculando el índice.

$h \in A$ el sumatorio se extiende al conjunto A, que es el formado por los establecimientos informantes del producto i, en el ámbito territorial para el que se está calculando el índice.

B. El PIB

Es la suma de todos los bienes y servicios que produce un país o una economía en un periodo determinado (aproximadamente de un año). El PIB se puede calcular a través de tres procedimientos:

- por el método de la demanda o método del gasto
- por el lado de la distribución o método del ingreso y,
- por el lado de la oferta o método del valor agregado.

Método del gasto: el PIB se mide sumando todas las demandas finales de bienes y servicios en un período dado. En este caso se está cuantificando el destino de la producción. Existen cuatro grandes áreas de gasto: el consumo de las familias (C), la inversión en nuevo capital (I), el consumo el gobierno (G) y los resultados netos del comercio exterior (exportaciones - importaciones): PIB = C + I + G + (X - M).

Método de la distribución o del ingreso: este método suma los ingresos de todos los factores que contribuyen al proceso productivo, como por ejemplo, sueldos y salarios, comisiones, alquileres, derechos de autor, honorarios, intereses, utilidades, etc. El PIB es el resultado del cálculo por medio del pago a los factores de la producción. Todo ello, antes de deducir impuestos.

PIB= salarios + rentas + interés + beneficio + amortizaciones + (impuestos indirectos - subsidios)

Método de la oferta o del valor agregado: en términos generales, el valor agregado es el valor de mercado del producto en cada etapa de su producción, menos el valor de mercado de los insumos utilizados para obtener dicho producto; es decir, que el PIB se cuantifica a través del aporte neto de cada sector de la economía.

C. El Índice de Intensidad Energética

El índice de intensidad energética incluye dos grupos:

- Los indicadores estructurales en materia de energía: los cuales se utilizan para apoyara el análisis de la Comisión en su informe de primavera del 2004 al Consejo Europeo, COM(2004); y los cuales abarcan cinco ámbitos como el de empleo, innovación e investigación, reformas económicas, cohesión social y medio ambiente, así como el contexto económico general.
- Los Euro – indicadores de energía: responden a las solicitudes que hacen los usuarios institucionales de las estadísticas económicas que son relevantes para los fines del análisis del ciclo de negocios y la previsión.

Para esta investigación se utilizará uno de los siete indicadores estructurales en materia de energía llamado "índice de la intensidad energética de la economía", el cual se calcula:

Índice = el consumo bruto de la energía / PIB (a precios constantes, 2000 = 100) = Kgep (kilogramos de petróleo necesarios para producir 1000 euros de PIB)

El resultado que brinda el índice, señala el grado de dependencia energética que tiene un país europeo para producir 1000 euros de PIB.

Este indicador se realiza para la Unión Europea, Noruega y los países candidatos (con excepción de Croacia), y están formados por unidades físicas y monetarias.

Naturaleza de los datos

Las fuentes de datos utilizadas en materia de energía se recogen a nivel nacional, por medio de cuestionarios mensuales y anuales que son aplicados por Eurostat, los cuales son enviados por correo electrónicos en archivos

adjuntos de forma estándar. Los datos como los precios son tomados de un Boletín Petrolero llamado DGTREN.

La forma a nivel nacional de recolectar los datos puede ser diversa, pero la recolección de los datos de energía generalmente son enviados a las autoridades nacionales por parte de las empresas, las autoridades aduaneras y, en algunos casos, también las asociaciones profesionales.

Los cuestionarios electrónicos incluyen controles de la coherencia de los datos, además los controles de error de protocolo se aplican al pasar los datos obtenidos a la base de datos de producción. Asimismo se llevan a cabo controles de los datos antes de su publicación.

CAPÍTULO V

LA DEPENDENCIA PETROLERA ESPAÑOLA: OTRA CAUSA DE LA NO DIVERSIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS MEXICANOS

5.1.- Introducción

En este capítulo se explicará, la dependencia que tiene España con las importaciones petroleras, al no ser este país autosuficiente para obtener estos recursos de su propio suelo, pues España no cuenta con yacimientos petroleros que abastezcan su demanda energética.

España a partir de la década de los cincuenta cuando comienza, al igual que la mayoría de los países en desarrollo la industrialización de su economía, empieza a demandar más energía proveniente del petróleo que de ninguna otra fuente alternativa, lo que desencadena un aumento en sus importaciones de esta primordial materia prima para hacer que sus industrias funcionen.

España no solo demanda petróleo de México, sino de otros países, pero México hasta la fecha se coloca como su principal abastecedor, lo que ha desencadenado una dependencia de España con México de este producto.

Lo que muestra el estudio siguiente, es que España a pesar de tener un Tratado de Libre Comercio con México, a través de la Unión Europea, no ha demandado más productos de México que no sean petroleros, sino más bien ha buscado aumentar sus importaciones de productos petroleros para seguir manteniendo la demanda que tiene su industria para funcionar, lo que ha derivado en que las exportaciones mexicanas no hayan logrado diversificarse ni antes, ni después del TLCUEM.

Esto aunado a que la mayoría de los productos mexicanos exportados a España, tienen una ventaja comparativa revelada (VCR) negativa ayuda a explicar el por qué México no ha podido diversificar su comercio exterior con el país Ibérico, pues como ya se señaló con anterioridad, por el lado de la oferta, existen productos con poca especialización y por lo tanto poco competitivos

para acrecentar su porcentaje de exportación y de esta manera disminuir el porcentaje petrolero. Y por el lado de la demanda, se observará que mientras la industria española siga creciendo y necesitando del producto petrolero mexicano, este país seguirá demandando más petróleo que ningún otro producto mexicano.

5.2.- La demanda de petróleo español

La demanda española de petróleo y gas ha crecido enormemente en los últimos años. Desde 1965, el consumo de petróleo en España ha crecido un 4.5% en términos medios anuales, un ritmo bastante más alto que la tasa mundial (2.5%). El diferencial es bastante parecido para el período desde 1980 (1.75% en España frente al 1.2% en el resto del mundo). Pero, durante los últimos 10 años, la diferencia entre España y el resto del mundo se ha ampliado incluso más, con un crecimiento medio anual del 3.5% en España frente a un crecimiento global del 1.8% (Isbell, 2006).

Hoy en día, el petróleo y el gas juntos representan más del 70% de la mezcla de energía primaria consumida por España (frente al 62% en 1990), un nivel mucho más alto que el promedio europeo (64%) y un indicador de que España es incluso más dependiente de los principales hidrocarburos que los demás países avanzados (65% en EEUU, 64% en la OCDE y 61% en el mundo) (Isbell, 2006).

En el 2004, España consumió energía primaria, de la siguiente forma: incluyendo petróleo y sus derivados (53%), gas natural (16.9%), carbón (14.5%), energía nuclear (9.8%) e hidroeléctrica (5.4%), todo esto fue equivalente a casi 3.0 millones de barriles diarios de petróleo, levemente por debajo del 1.5% del total consumido en el mundo (más de 205 millones de barriles diarios equivalentes de petróleo). Si consideramos que esta proporción está lejos del peso económico que España tiene en el PIB mundial (más del 2%) y el hecho de que la economía española sigue creciendo fuertemente (3.4% en 2005), llegamos a la conclusión provisional de que, sin un cambio en la política energética de España y en el comportamiento energético de sus

empresas, la demanda energética de España seguirá creciendo a ritmos superiores a la media mundial (Isbell, 2006).

España depende en gran medida de la energía importada, particularmente de los hidrocarburos más importantes. Sus reservas de petróleo y gas son testimoniales. Su actual producción anual de petróleo y gas, limitada a un puñado de yacimientos pequeños, cubre menos del 0.4% y del 0.9%, respectivamente, de su consumo interno anual. De los casi 1.6 millones de barriles de petróleo consumidos diariamente en 2004, más del 99.6% fueron importados. En comparación, la Unión Europea depende de importaciones de petróleo en casi el 75% del consumo total (Isbell, 2006).

España depende en la actualidad de un grupo reducido de países para sus importaciones de energía, principalmente Rusia, Argelia, Nigeria, Libia, Arabia Saudita y México, cuadro No. 1.

Cuadro 1

Importaciones de energía, España, enero-octubre 2005			
Posición	*País*	*Importaciones (Mill. De euros)*	*Porcentaje (%)*
1	Rusia	3,364	12.87
2	Argelia	2,918	11.16
3	Nigeria	2,321	8.87
4	Libia	1,824	7.04
5	Arabia Saudita	1,591	6.09
6	**México**	**1,583**	**6.05**
7	Italia	1,248	4.77
8	Irán	1,206	4.61
9	Noruega	1,069	4.09
10	Irak	824	3.15
	Subtotal	*17,971*	68.71
	TOTAL	*26,154*	100

Fuente: elaboración propia, con datos de Estacon, Mercados Emergentes.

De Rusia, Arabia Saudita y México, España importa casi exclusivamente petróleo. De Nigeria y Libia, importa petróleo, pero también cantidades importantes de gas. De hecho, alrededor del 65% de todas las importaciones españolas de petróleo provienen de estos cinco países, siendo México hoy en día el principal proveedor, desplazando con ello a Arabia Saudita en el año 2005, cuadro No. 2

Cuadro No. 2

Importaciones Españolas de Petróleo Crudo								
	1998	***1999***	***2000***	***2001***	***2002***	***2003***	***2004***	***2005***
Petróleo crudo (Miles de toneladas)								
TOTAL	**60,093**	**53,911**	**57,467**	**56,792**	**56,440**	**57,298**	**59,219**	**60,243**
Tasa de variación	8.5	-2.9	-2.5	-1.2	-0.6	1.5	3.4	1.7
ORIENTE MEDIO TOTAL	*21,047*	*18,601*	*17,167*	*14,248*	*13,523*	*13,107*	*16,143*	*14,716*
Tasa de variación	11.9	-15.2	-7.8	-17.0	-5.1	-3.1	23.2	-8.8
Arabia Saudita	**9,400**	**6,310**	**6,628**	**6,291**	**6,750**	**6,994**	**6.887**	**6,331**
Irán	4,743	3,944	3,880	4,098	3,272	4,264	3,469	4,929
Irak	6,398	6,061	5,995	2,568	2,352	1,528	5,150	2,912
Otros	1,406	2,286	654	1,291	1,149	321	657	544
ÁFRICA TOTAL	*20,555*	*21,753*	*22,804*	*23,636*	*18,030*	*21,923*	*21,036*	*21,411*
Tasa de variación	4.5	5.8	4.8	3.6	-21.2	17.6	-4.0	1.8
Argelia	1,038	1,487	1,476	1,571	1,058	1,502	2,000	2,082
Libia	6,435	6,380	6,901	7,205	6,469	7,621	7,179	6,176
Nigeria	7,865	8,679	9,165	8,678	5,278	6,456	6,238	7,127
Otros	5,216	5,207	5,262	6,182	5,831	6,344	5,610	6,026
EUROPA TOTAL	*9,431*	*10,652*	*8,282*	*8,080*	*11,192*	*13,820*	*13,393*	*13,540*
Tasa de variación	1.3	12.0	-22.2	-2.4	38.5	23.5	-3.1	1.1
Reino Unido	3,384	3,965	2,039	1,829	1,052	842	439	579
Rusia	5,414	6,210	5,141	5,253	7,943	9,883	8,819	8,916
Otros	633	477	1,102	998	2,197	3,095	4,135	4,045
AMÉRICA TOTAL	*8,553*	*7,803*	*9,214*	*10,465*	*12,886*	*8,448*	*8,171*	*10,239*
Tasa de variación	16.3	-7.8	16.9	13.6	23.1	-34.4	-3.3	25.3
México	**7,001**	**6,685**	**7,622**	**7,735**	**7,786**	**7,265**	**7,717**	**9,006**
Venezuela	1,552	1,198	1,562	2,608	4,455	816	454	1,092
Otros	0	0	30	122	645	367	0	141
RESTO	207	22	0	363	212	0	476	337

Fuente: www.ine.es

Si se observa el comportamiento de la importación de petróleo mexicano (en miles de toneladas) en lo que respecta al país Español, ésta se ha incrementado en un 28.63% desde 1998 hasta el 2005, y en un 16.70% del 2004 al 2005, un fenómeno que no está sucediendo con ninguno de los demás países o regiones, pues si calculamos la tasa de crecimiento del que era el mayor exportador de petróleo a España (Arabia Saudita) observaremos que la tasa de crecimiento de las importaciones españolas con dicho país del año 2004 al 2005 tiene signo negativo, -8.07%, y a lo largo de todo el periodo es de

-32.64%, lo que nos explica el por qué ahora México es el principal proveedor de esta fuente de energía pues los comportamientos de estos dos países han sido opuestos, mientras México ha venido incrementando sus importaciones a España, Arabia Saudita las ha venido reduciendo en los últimos años.

Con esta información se descarta la hipótesis de que el incremento de las importaciones petroleras de España con México se deba al alza del precio del barril, pues realmente con datos cuantitativos (miles de toneladas) se observa que el crecimiento de un año a otro es significativo. El crecimiento de las exportaciones se debe, más bien, a que el aumento de la producción industrial española en los últimos años, ha incrementado su dependencia petrolera debido a la necesidad energética que dicha industria requiere para producir sus productos.

Cuadro No. 3

Importaciones de petróleo, España, % del total, 2002-2005					
Posición	*País*	*2002 (%)*	*2003 (%)*	*2004 (%)*	*2005 (%)*
1	**México**	**13.8**	**12.7**	**13.4**	**15.1**
2	Rusia	14.1	17.2	14.7	13.6
3	Nigeria	9.4	11.1	10.9	11.5
4	Arabia Saudita	12	12.2	11.6	11.4
5	Libia	11.5	13.3	12.3	10.5
6	Irán	5.8	7.4	6.4	8.7
7	Noruega	3.9	5.4	6.2	5.1
8	Irak	4.2	2.7	7.7	4.9
9	Argelia	1.9	2.6	3.1	3.3
	Subtotal	*76.6*	*84.6*	*86.3*	*84.1*
	Resto de países	*23.4*	*15.4*	*13.7*	*15.9*

Fuente: boletín Estadístico de Hidrocarburos. Ministerio de Industria, Turístico y Comercio, noviembre y enero 2005. Anuario Estadístico de España 2005. INE

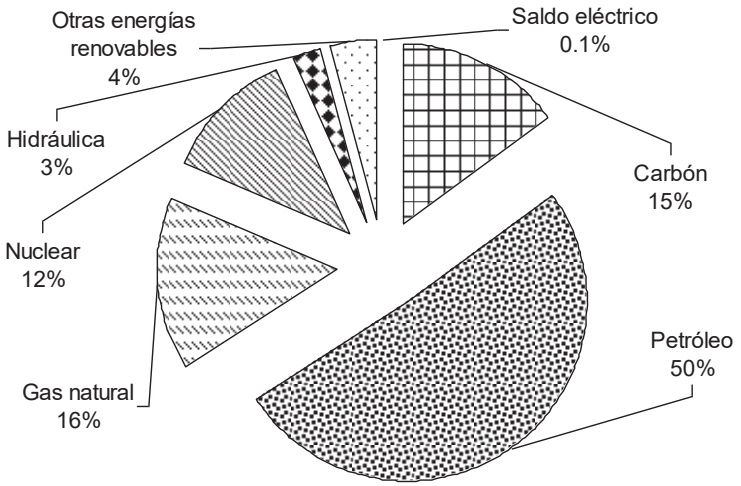
España depende del petróleo para más del 53% de su energía primaria (frente a sólo el 40% en EEUU y en el mundo en general). Pero, como se comentó con anterioridad, más del 99.6% del petróleo que el país Ibérico utiliza es importado. Y México es un socio muy importante en lo que respecta a dichas importaciones petroleras, pues se colocó como el segundo proveedor de España en el período 2002-2005, y el primero en el 2005, (Cuadro No. 3).

5.3.- La demanda energética nacional

La demanda energética nacional española, ha crecido a un ritmo bastante más alto que la media mundial. En el cómputo de la economía española la distribución del consumo de energía para el año 2005, es la siguiente:

Gráfico 2

Producción de Energía por Combustible en España, Año 2005.



Fuente: Corporación de reservas estratégicas de productos petrolíferos (CORES)

Como se puede observar en el cuadro anterior, el petróleo es la fuente de energía que más se utiliza en España para hacer funcionar su economía, ya que ésta representa un poco más del 50%, para los años 2002 y 2003. Lo que demuestra que este tipo de energía es esencial para los españoles, y por lo tanto fuertemente demandada a nivel nacional, lo que ocasiona grandes importaciones de dicho producto para poder solventar la demanda al interior.

A continuación, se muestra la producción de las principales fuentes de energía en España, incluyendo la producción en yacimientos petroleros, desde 1998 al 2005, para que el lector observe la escasez que existe de éste y los demás insumos al interior del país Ibérico, Cuadro. No. 4.

El petróleo y el gas natural son las fuentes de energía que menos se producen en España, pero es el petróleo el producto que más se consume en

dicho país, con lo cual, se puede dimensionar la fuerte dependencia que el país Ibérico tiene con la importación de dicha energía primaria proveniente en gran parte de México.

Cuadro No. 4

Producción Interior de Energía Primaria. Ktep*.								
	1998	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*
TOTAL	*28,874*	*27,286*	*28,368*	*30,077*	*28,458*	*29,332*	*29,462*	*26,960*
Carbón	9,238	8,586	8,341	7,863	7,685	7,144	6,922	6,626
Petróleo	**532**	**300**	**224**	**338**	**316**	**322**	**255**	**166**
Gas Natural	96	123	148	471	467	197	310	144
Hidráulica	3,103	2,246	2,535	3,528	1,988	3,533	2,726	1,679
Nuclear	15,376	15337	16,211	16,602	16,422	16,125	16,576	14,995
Resto	528	693	909	1,275	1,579	2,012	2,674	3,351
Tasa de variación	*2.8*	*-5.5*	*4.0*	*6.0*	*-5.4*	*3.1*	*0.4*	*-8.2*
**Miles de toneladas equivalentes de petróleo*								

Fuente: Boletín trimestral de coyuntura energética. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Ahora, en el siguiente cuadro se observa para el mismo periodo (1998-2005) el porcentaje de autoabastecimiento de energía primaria que España obtiene con la producción interna de sus fuentes de energía, aquí se puede observar que la producción en cuestión de energía hidráulica, nuclear y el resto es suficiente para abastecer su demanda. Pero en la cuestión del carbón, gas natural y petróleo, la demanda solo se satisface en un 31.3%, 0.5% y 0.2% respectivamente.

Cuadro No. 5

Autoabastecimiento de Energía Primaria. %								
	1998	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*
TOTAL	*26.1*	*23.5*	*23.3*	*24.2*	*22.1*	*22.1*	*21.3*	*19.0*
Carbón	51.6	41.8	38.6	40.3	35.1	35.4	33.1	31.3
Petróleo	**0.9**	**0.5**	**0.3**	**0.5**	**0.5**	**0.5**	**0.4**	**0.2**
Gas Natural	0.8	0.9	1.0	2.9	2.5	0.9	1.3	0.5
Hidráulica	100	100	100	100	100	100	100	100
Nuclear	100	100	100	100	100	100	100	100
Resto	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Boletín trimestral de coyuntura energética. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

En resumen, las grandes cifras del petróleo en España, nos dicen que (AOP, 2002):

- El consumo de productos petrolíferos en España ronda actualmente los 69 millones de toneladas anuales lo que supone prácticamente entre un 2% y un 1.96% del consumo mundial.
- La participación del petróleo en el consumo de energía primaria en España es del 52.2%. (datos de 2005).
- En lo que respecta al gas natural, el consumo en 2001 fue de 182.278 toneladas. La aportación de esta fuente de energía en el consumo de energía primaria se situó en un 12.8%.
- España importa casi todo el petróleo que necesita para la producción de productos de consumo industrial y doméstico. En 2001 se compraron 56.88 millones de toneladas, procedentes de más de una veintena de países, entre los cuales destacan por su volumen Nigeria, México y Libia (AOP, 2002).
- Los hidrocarburos contribuyen más o menos con la mitad de las necesidades energéticas y prácticamente con toda la demanda energética para transporte y agricultura española, (Isbell, 2006).
- El crudo y los productos petrolíferos representaron un 9.9 % del valor total de las importaciones que se realizaron en España en el año 2000. En él ultimo decenio, el peso relativo del crudo y los productos petrolíferos sobre el total de las importaciones españolas, ha estado oscilando entre ese valor y el 4.9% del año 1998.
- La balanza de productos petrolíferos, en unidades físicas, presentó un saldo neto importador de 12.31 millones de toneladas en el año 2000 que representa un crecimiento del 16.5% respecto al año anterior. Este saldo, a su vez, representa el 18.7% del consumo de los productos petrolíferos (AOP, 2001).
- Según la eurostat, España tuvo en el año 2004 una dependencia energética total del 77.4%, cuadro No. 6.

Cuadro No. 6

Dependencia energética total (%). 2004	
Malta	100
Luxemburgo	98.2
Chipre	94.6
Irlanda	86.5
Italia	84.5
Portugal	83.6
Bélgica	78.9
España	**77.4**
Grecia	72.7
Austria	70.8
Eslovaquia	68.7
Letonia	63.5
Alemania	61.3
Hungría	60.8
Finlandia	54.4
Eslovenia	52.1
UE 25	**50.5**
Francia	50.5
Lituania	48.0
Bulgaria	48.0
Suecia	36.5
Países Bajos	30.7
Rumania	30.2
Estonia	28.5
República Checa	25.3
Polonia	14.7
Reino Unido	5.2
Dinamarca	-47.9

Fuente: Eurostat

5.4.- Intensidad Energética

El proceso de sustitución del petróleo como fuente primaria de energía ha sido general en las economías desarrolladas a partir de las crisis petroleras de los setenta y principios de los años ochenta. En el conjunto de los quince miembros actuales de la Unión Europea (UE), prácticamente el 60% del consumo se satisfacía en base al petróleo en 1973. En el año 2000, esa proporción cayó al 40% según los últimos datos de la Agencia Internacional de la Energía (AIE). No obstante, este proceso ha sido de intensidad diversa y con resultados claramente diferenciados por países.

Así, mientras Francia ha conseguido rebajar la dependencia del petróleo desde un 70% en 1973 hasta un 34.2% en el 2000, Dinamarca desde un 88.7% hasta un 45.0%, Suecia a un 28%, el Reino Unido a un 35% y Alemania a un

39.4 %; en el caso de España la disminución ha sido mucho menos intensa partiendo de niveles similares (La Caixa, 2003).

El modelo de abastecimiento energético de la economía española, pese a haber variado sensiblemente en los últimos años, como ya se ha explicado, sigue fundamentándose en el petróleo y sus derivados.

En 2002, estimaciones provisionales para España sitúan en torno al 52% del consumo primario de energía la cuota abastecida mediante esta fuente. Esta proporción es claramente inferior a la que presentaba la economía española en la década de los setenta (sobre el 70%), pero no ha disminuido apreciablemente desde mediados de los años ochenta, cuando se agotaron los efectos de los planes de ahorro energético de años anteriores. De algún modo, la fuerte caída de los precios petrolíferos a finales de 1985 alejó la preocupación por esta cuestión y favoreció que la dependencia del crudo se estabilizara en torno al 55% hasta 1999, cuando los mercados petroleros iniciaron la actual fase alcista (La Caixa, 2003).

Mientras la mayor parte de países desarrollados han reducido en torno al 50-60% el petróleo necesario (en toneladas equivalentes) para producir una unidad de producto interior bruto (PIB) entre 1973 y 2000 según la AIE, en España esta disminución ha sido únicamente del 16%. Sólo Grecia, con una reducción del 0.9%, y Portugal con una aumento cercano del 30%, han registrado tendencias menos favorables que la economía española (La Caixa, 2003).

El incremento de la intensidad energética de la economía española es un fenómeno de la década de los noventa. En efecto, una vez superada la crisis de 1993, se invierte la tendencia de corrección iniciada a partir de 1979 y la nueva fase expansiva de la economía española parece abrir un nuevo patrón de consumo energético. Así, la demanda de energía final por unidad de PIB (un millón de euros) se situó en torno a las 168 toneladas equivalentes de petróleo en 2002 según estimaciones provisionales, lo que suponía un incremento del 11.2% respecto a los mínimos registrados en 1993 (La Caixa, 2003).

Según los últimos datos que acaba de publicar Eurostat, La Unión Europea sigue avanzando gradualmente en su objetivo de disminuir la intensidad energética de la actividad económica. Y el indicador que relaciona el consumo de energía necesario para realizar cada unidad de PIB se ha situado

en el año 2004 en una media de 204.9 kilogramos equivalentes de petróleo (Kgep) por cada 1,000 euros de PIB en la UE-25, bajando a un promedio de 187.5 en la UE-15. En el año 2000, la UE-25 todavía alcanzaba una media del 208.76 y la UE-15 registraba 190.53 kilogramos por cada 1,000 euros de PIB. Pero España es una de las naciones con mayor intensidad energética de su producción al llegar a 222.5 kilogramos equivalentes de petróleo por cada 1,000 euros de PIB (Eurostat, 2007).

Además, la factura del petróleo supone el 2.6% del PIB español frente al 1.8% de la UE-15 y en los últimos 20 años el incremento de consumo de productos petrolíferos ha sido en España del 51% frente a un 8% en la UE; y mientras la demanda eléctrica en España crece al 7%, en la UE lo hace al 1% (García, 2005)

España es pues uno de los países de la OCDE más dependientes y más vulnerables al precio del petróleo, ya que importa casi la totalidad de su consumo, y es además uno de los que menos ha reducido la dependencia petrolera en los últimos cuatro decenios. En 1973, justo antes de la primera crisis del petróleo, consumía 138.7 toneladas por cada millón de dólares de PIB. En 1990, redujo su dependencia a 110.5 toneladas, pero a partir de 1994 empezó a aumentar y en 2004 alcanzó 118.4 toneladas (De la Dehesa, 2006)

Para el año 2005, según datos de la eurostat, el índice de intensidad energética de España es de 222.5 kilogramos de petróleo por cada 1,000 euros de PIB (cuadro No. 7). Esto quiere decir que a España le ha tomado 31 años reducir su intensidad energética petrolífera sólo un 14.7%, mientras Francia la ha reducido un 63.5% y Alemania, un 60%, ambos países con menos vulnerabilidad energética.

La reducción media de la intensidad en los países de la OCDE ha sido del 45% y en la economía mundial, del 38%, tres veces y dos veces y media superiores a la de España (De la Dehesa, 2006).

Cuadro No. 7

Intensidad energética de las economías en la Unión Europea (En kilogramos equivalentes de petróleo por cada 1000 euros de PIB)*			
UE-25	**204.9**	**Luxemburgo**	**194.3**
UE-15	**187.5**	**Hungría**	**534.1**
Bélgica	208.2	Malta	292.4
Rep. Checa	851.8	Países Bajos	203.2
Dinamarca	120.3	Austria	146.1
Alemania	158.8	Polonia	596.6
Estonia	1,140.2	Portugal	239.6
Grecia	240.4	Eslovenia	329.2
España	**222.5**	Eslovaquia	854.3
Francia	185.5	Finlandia	272.1
Irlanda	156.9	Suecia	217.5
Italia	189.1	Reino Unido	207.2
Chipre	261.8	Pro memoria:	
Letonia	696.3	Bulgaria	1,628.2
Lituania	1,135.6	Rumanía	1,227.0
*Relación entre el consumo de energía y el PIB.			

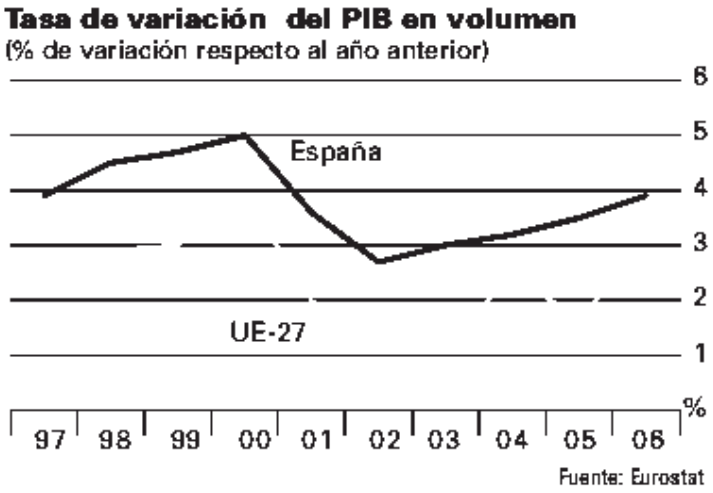
Fuente: Eurostat (Año 2005)

5.5.- Consumo Energético de las Empresas

Como se argumentó en un principio, el crecimiento en la industria española está propiciando que dicho país demande cada día más petróleo al no contar con fuentes alternativas de energía, lo que ha propiciado que España aumente sus importaciones petroleras y su indicador de intensidad energética aumente en lugar de disminuir.

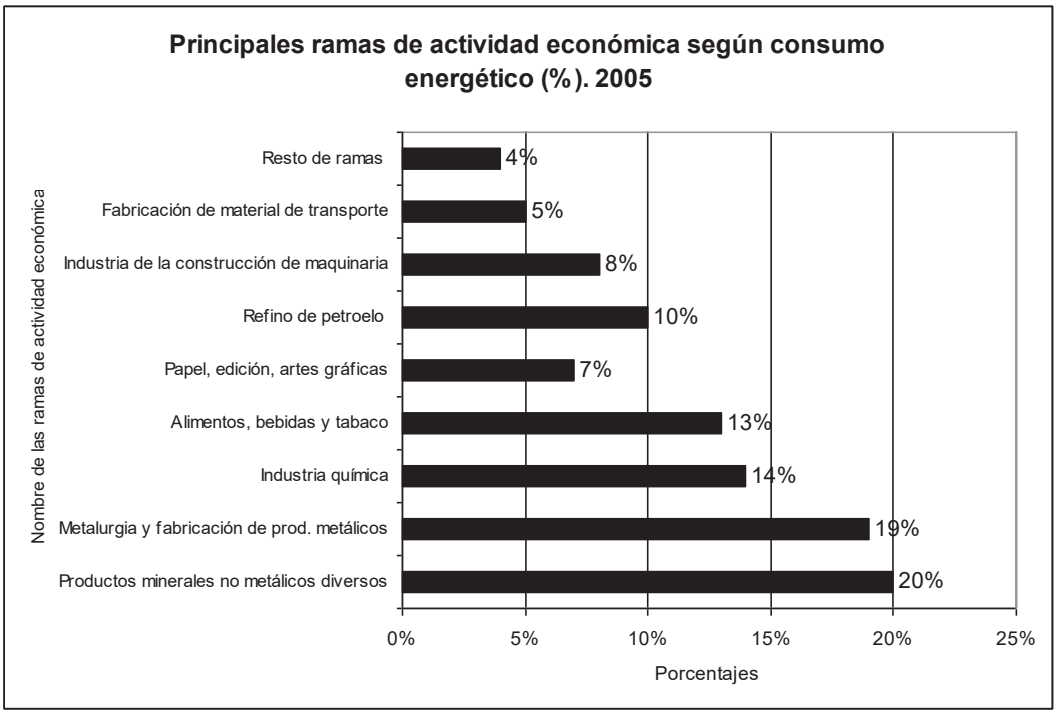
Todo este fenómeno se explica porque en España, la actividad industrial ha venido en aumento, lo que ha ocasionado que el PIB también se incremente (gráfico 3), ello a dado lugar a que las industrias necesiten mayor energía para seguir incrementando su producción y con ello el aumento en la necesidad energética ha llevado por consiguiente a que la demanda de importación petrolera también aumente y más aún, son las ramas industriales que se encuentran en expansión las que mayor consumo energético necesitan para funcionar, lo que se demostrará con la siguiente información.

Gráfico No. 3



En España, según datos del INE (Instituto Nacional de Estadística), el consumo de energía proveniente del petróleo se lleva a cabo por las distintas ramas económicas de la siguiente manera, gráfico No. 4:

Gráfico No. 4



Fuente: Boletines económicos anuales del INE.

Como se puede observar, todas estas ramas industriales pertenecientes a la industria manufacturera consumen una cantidad importante de energía proveniente del petróleo para funcionar, mientras las otras industrias, la extractiva y la de producción y distribución de luz, gas y agua, solo ocupan el 4% del 100% de la energía proveniente del petróleo que consume España.

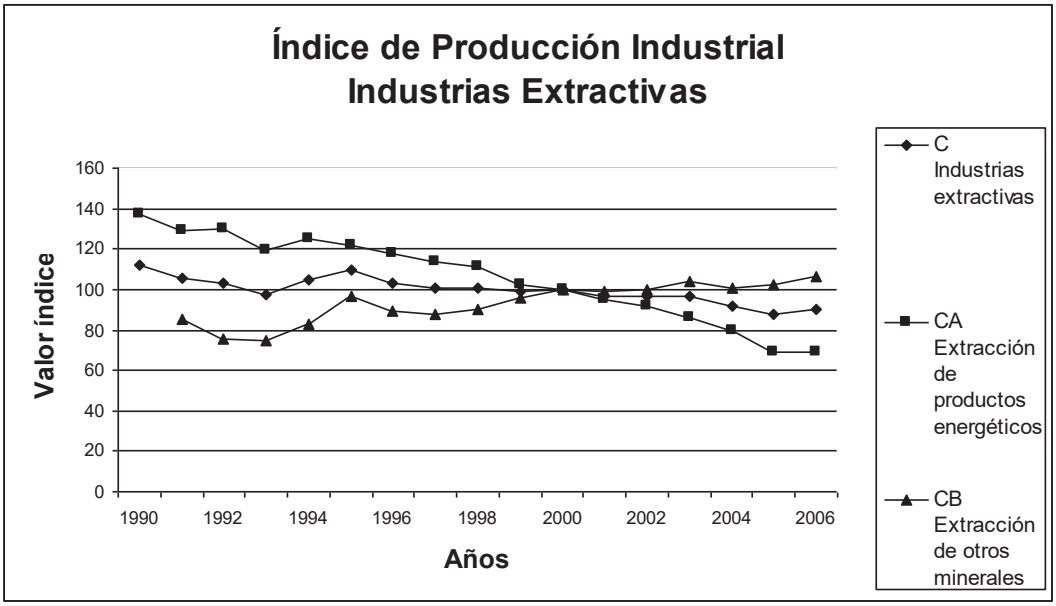
Los sectores económicos que se encuentran en el gráfico No. 4, son precisamente los que han venido manifestando un crecimiento industrial que ha tendido a desarrollarse, ya que la producción de estos sectores ha venido en aumento, y por consiguiente también ha aumentado la demanda de la energía necesaria que dicha industria requiere para elaborar sus productos y por consiguiente la necesidad de importación del país Español del producto petrolero también ha aumentado.

A continuación, para demostrar lo que se ha afirmado, se analizará el crecimiento de dichas industrias conforme a la división industrial que realiza el INE, la cual es la siguiente:

- Industrias extractivas
- Industria manufacturera
- Industrias de producción y distribución industrial de luz, gas y agua

Como se puede observar en el gráfico No. 5 la producción de la industria extractiva en los últimos años ha venido disminuyendo, se observa un pequeño repunte en la industria de extracción de minerales y la constante disminución en la producción de la extracción de productos energéticos, lo que da como resultado, que el índice de la industria extractiva en general tenga una tendencia estable, pero recordemos que ninguna de estas industrias, según los datos del INE y del autor De la Dehesa, son grandes demandantes de consumo energético, por lo que su crecimiento o disminución no afecta directamente al índice de intensidad energética o al aumento de las importaciones petroleras.

Gráfico No. 5



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del INE.

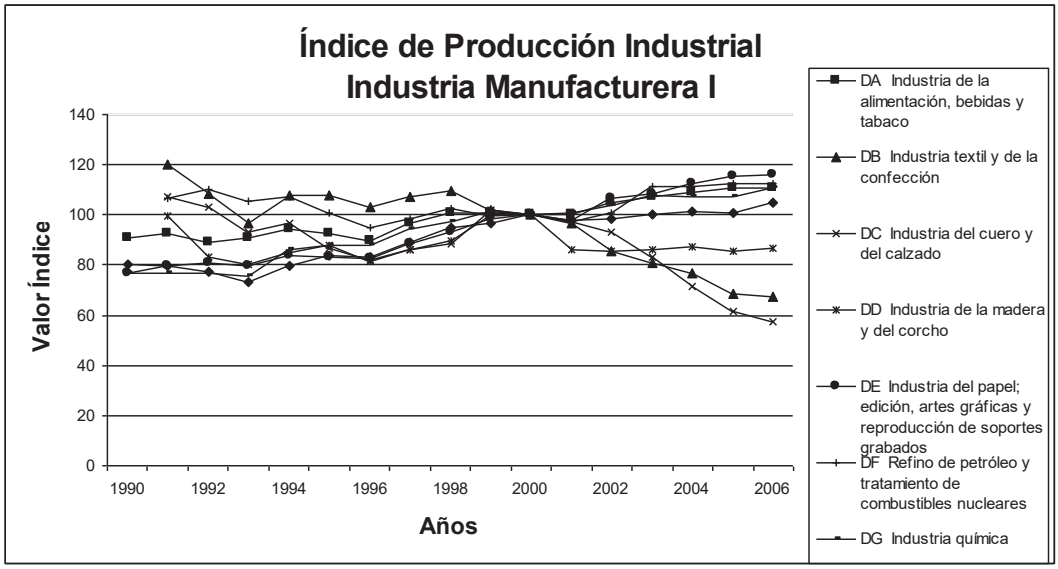
En el siguiente gráfico (No. 6), se resume el grado de crecimiento industrial que tiene la industria manufacturera en España, la cual ha demostrado un crecimiento constante desde la década de los noventa, y es precisamente dentro de esta industria en donde se encuentran las industrias altamente demandantes de consumo energético para realizar su producción.

Gráfico No. 6

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del INE.

El gráfico siguiente (No. 7), contiene siete de las catorce industrias que conforman la producción manufacturera en España, y dentro de él se puede observar, que las industrias que registran un continuo crecimiento en su producción son precisamente las industrias que requieren mayor consumo energético, según datos del INE: Industria DA, DE, DF y DG.

Gráfico No. 7



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del INE.

La industria de alimentos, bebidas y tabaco; la de papel, edición y artes gráficas; la química y las refinerías.

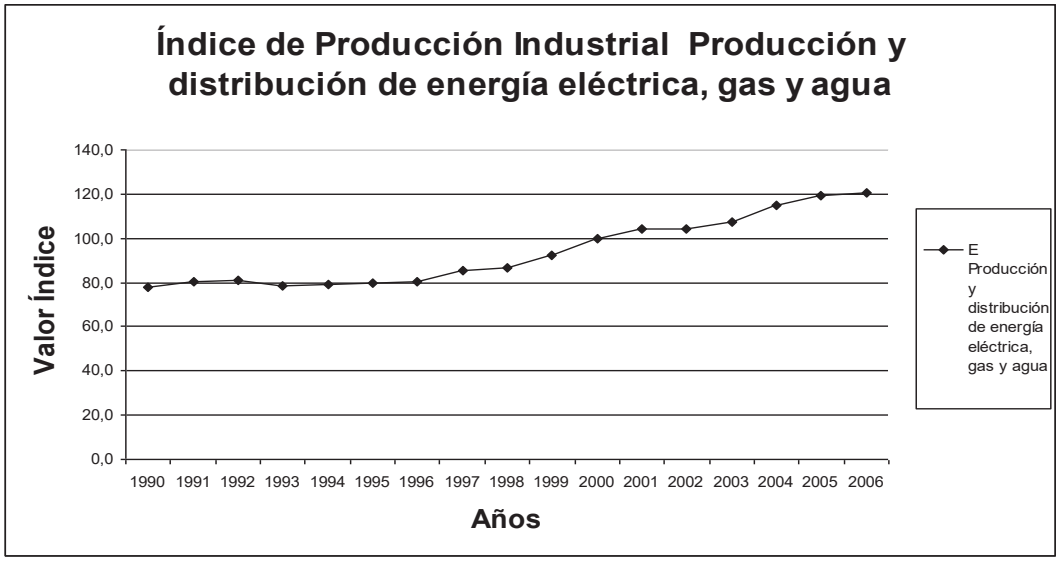
En el siguiente gráfico (No. 8) se puede observar que de las 7 industrias restantes que conforman la industria manufacturera, las siete presentan una tendencia de crecimiento aun más grande que las del gráfico pasado, y dentro de este grupo de industrias, se encuentran también las restantes mencionadas que utilizan cantidades considerables de energía proveniente del petróleo para poder producir, estas son: las industrias de productos minerales no metálicos, las metalúrgicas y de productos metálicos; la industria de la construcción de maquinaria y equipo; y la industria de fabricación de material de transporte y las refinerías.

Gráfico No. 8

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del INE.

Otras de las industrias que también necesitan como fuente de energía el petróleo para funcionar, aunque no en grandes cantidades como las anteriores, son las industrias de producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua, que al tener un índice de producción industrial creciente nos indican que son también industrias que continuarán demandando el petróleo como fuente de energía para seguir aumentando su producción año con año, esto se puede observar en el gráfico No. 9.

Gráfico No. 9



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del INE.

5.6.- Conclusiones

Lo que se puede concluir de este capítulo es que mientras España no desminuya su índice de intensidad energética, el cual es mayor al de la UE-27 y al de muchos otros países desarrollados y en desarrollo; y mientras este país no de solución a su falta de energía primaria, en especial la petrolera, debido a su baja producción interna de esta materia prima por los escasos yacimientos encontrados dentro del territorio español. Mientras dicha nación no busque fuentes alternativas que abastezcan la demanda de su producción industrial en expansión, que es precisamente la que mayor energía petrolera necesita para funcionar, este país seguirá siendo un gran importador y dependiente de dicho insumo, por lo que las importaciones de dicho producto continuarán en ascenso aún cuando los precios del petróleo sigan aumentando como lo han venido haciendo hasta ahora. Todo ello resultado de que este insumo es un producto necesario que hasta ahora en España no tiene un sustituto que pueda hacer frente a dicha necesidad energética.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En esta investigación se ha abordado el tema del problema de la diversificación en el flujo comercial entre México y España. Pues una vez llevado a cabo el análisis sobre tal cuestión se encontró que México es un país casi monoexportador con la nación ibérica, y que realmente las relaciones comerciales que se sostienen con dicha nación se dan más a través de la venta del petróleo que por ningún otro producto.

En el trabajo se demostró que no es el aumento en el precio del barril de petróleo lo que ha disparado el porcentaje de exportación de dicho producto, sino que ha sido la demanda española que al necesitar dicho recurso para hacer funcionar a sus industrias ha venido desde la década de los noventas y más aún desde la firma del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea demandando más y más dicho producto mexicano; y que esto aunado a una baja competitividad en los productos mexicanos los cuales en el estudio que se realizó arrojaron en su mayoría resultados negativos en sus ventajas comparativas reveladas, ha propiciado que la diversificación comercial en el flujo de exportación de México a España sea nula.

En los siguientes gráficos se puede observar lo anteriormente expuesto, pues en el gráfico 1, donde se toma en cuenta el crecimiento de las exportaciones tanto de productos petroleros como no petroleros de México ha España, en millones de dólares, se distingue cómo los productos petroleros son los productos que más se exportan a dicho país, obteniéndose de ello más de 2,500 millones de dólares, mientras que por concepto de productos no petroleros, al país solo ingresan poco más de 500 millones de dólares.

En el gráfico 2, que no contempla el efecto precio, sino que las exportaciones están medidas en cantidades (kilogramos), el fenómeno que se presenta es el mismo; se exportan más productos petroleros que no petroleros a España, exportándose de los productos petroleros cantidades sobre los 90,000,000 kilogramos; mientras que los productos no petroleros no rebasan las cantidades de exportación de los 10,000,000 kilogramos.

Gráfico No. 1

Fuente: elaboración propia con base en datos de la Eurostat.

Gráfico No. 2

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del Eurostat.

Las explicaciones que resultaron del estudio o investigación del fenómeno que no permite la diversificación comercial de México respecto a España, desde la década de los noventas, fueron las siguientes:

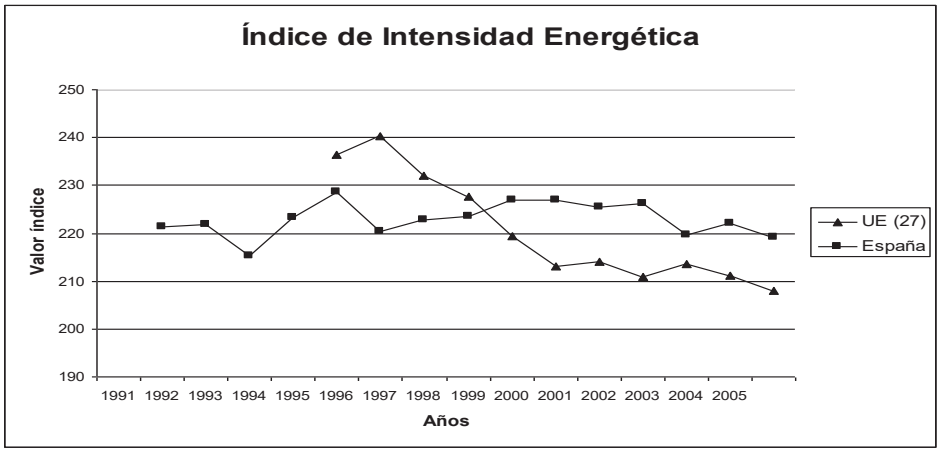
1. La primer explicación basada en la competitividad de los productos mexicanos exportados a España, medida a través del índice de la VCR, la cual arrojó resultados distintos a los esperados, pues se encontró en el estudio que existen tres sectores en México que contienen productos altamente competitivos para exportar a España, y que sin embargo solo el sector que contiene el producto petrolero es altamente demandado por España, dejando rezagados a los otros dos sectores, los cuales contienen productos no petroleros: las frutas y hortalizas; y los pescados, crustáceos y moluscos; que si bien son demandados por dicho país, no lo son en un porcentaje tan alto como el producto anterior. Este comportamiento dio pie a una segunda explicación sobre el problema de la diversificación comercial en México, más no descartó que un país puede aumentar su porcentaje de exportación de un bien si éste aumenta su VCR, pues en este estudio se demostró que si la VCR aumentaba, el porcentaje de exportación de dicho producto también aumentaba, por lo que es importante considerar que para que un producto sea mayormente demandado por otro país debe de mejorar su VCR.

2. La segunda explicación de esta escasa diversificación fue que la necesidad energética del país Ibérico ha propiciado que España adquiera de México más petróleo que ningún otro producto para solventar su necesidad energética, pues se observó en el primer estudio que aunque los sectores que contienen los productos de frutas y hortalizas; pescados, crustáceos y moluscos tuvieran porcentajes altos de VCR no eran tan altamente demandados por España como el petróleo, pues la necesidad de este país para cubrir su déficit de este vital insumo, el cual es necesario para hacer que sus industrias manufactureras funcionen, ha llevado a España a demandar más este producto que cualquier otro que no sea petrolero, evitando esto que la diversificación comercial se lleve a cabo en el comercio exterior de

México, aún cuando este país tenga productos competitivos a ofrecer, los cuales si bien, aumentan su demanda cada vez que aumentan su VCR y disminuyen su demanda cada vez que disminuyen su VCR, no son tan demandados como el producto petrolero, el cual aumente o disminuya su VCR, aumente o disminuya su precio, la demanda de este producto por parte de los españoles seguirá siendo la misma, o podría aumentar, según el comportamiento de la industria española.

Recordemos que, como ya se mencionó, el índice de intensidad energética de España es mayor que el de la mayoría de los países desarrollados y en promedio es mayor al de la UE, lo que nos habla de una dependencia energética de dicho país para poder solventar el crecimiento de sus industrias, en el gráfico 3 se puede observar que por más que España ha buscado disminuir esa necesidad energética que la obliga a demandar en grandes cantidades el producto petróleo, dicho índice todavía se sitúa por arriba de la media europea.

Gráfico No. 3

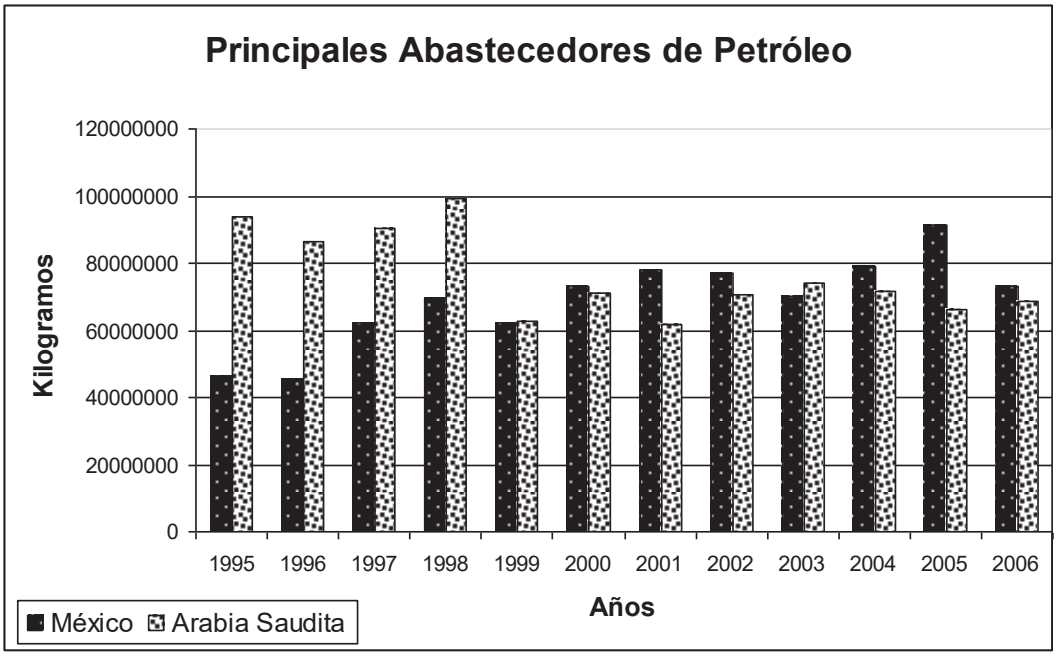


Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del INE.

Así pues, hoy en día el principal abastecedor de dicho producto es México el cual en los últimos años ha desplazado a Arabia Saudita, país que anteriormente se situó como el principal abastecedor de España en la cuestión petrolera, véase gráfico No. 4; después de la firma del TLCUEM, el petróleo mexicano se ha venido exportado más a la UE, y esto ha beneficiado a México en la cuestión de la obtención de divisas por medio de este rubro.

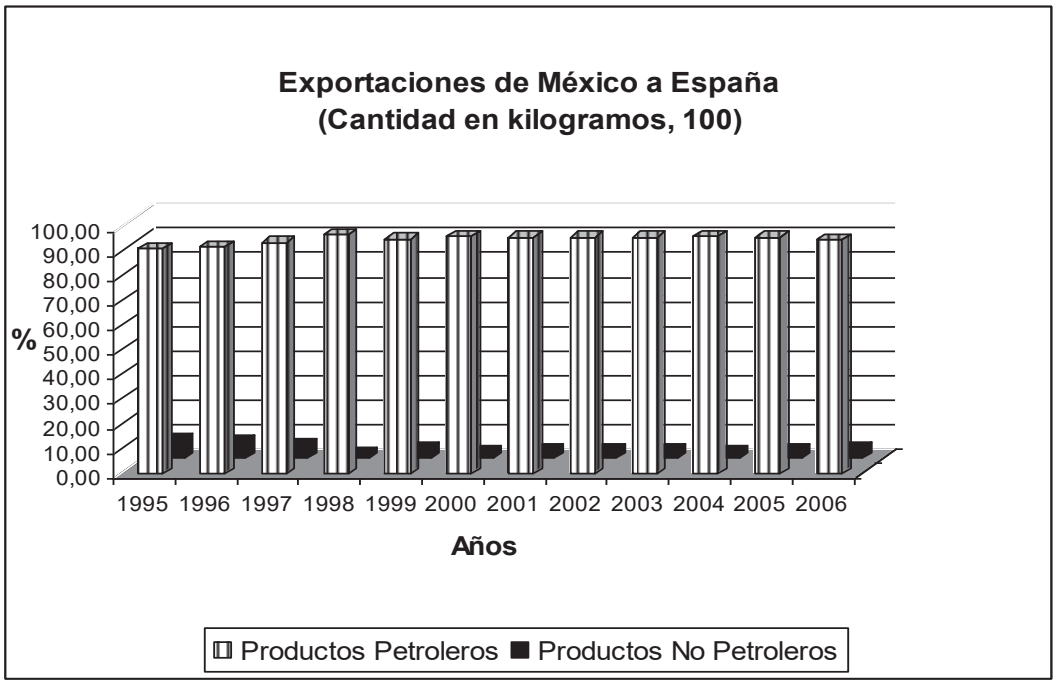
Pero lo ha perjudicado en la cuestión de que las exportaciones petroleras de México a la UE van a parar en su mayor parte a España, país que es el primer socio comercial de México con esta región, en lo que concierne al flujo exportador, y ello no precisamente porque éste país les venda una cantidad diversa de productos a los españoles, sino porque España es el país que le demanda mayores cantidades de petróleo, lo que convierte la relación de estas dos naciones por el lado mexicano en una relación casi monoexportadora, gráfico No. 5.

Gráfico No. 4



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del INE y la Eurostat

Gráfico No. 5

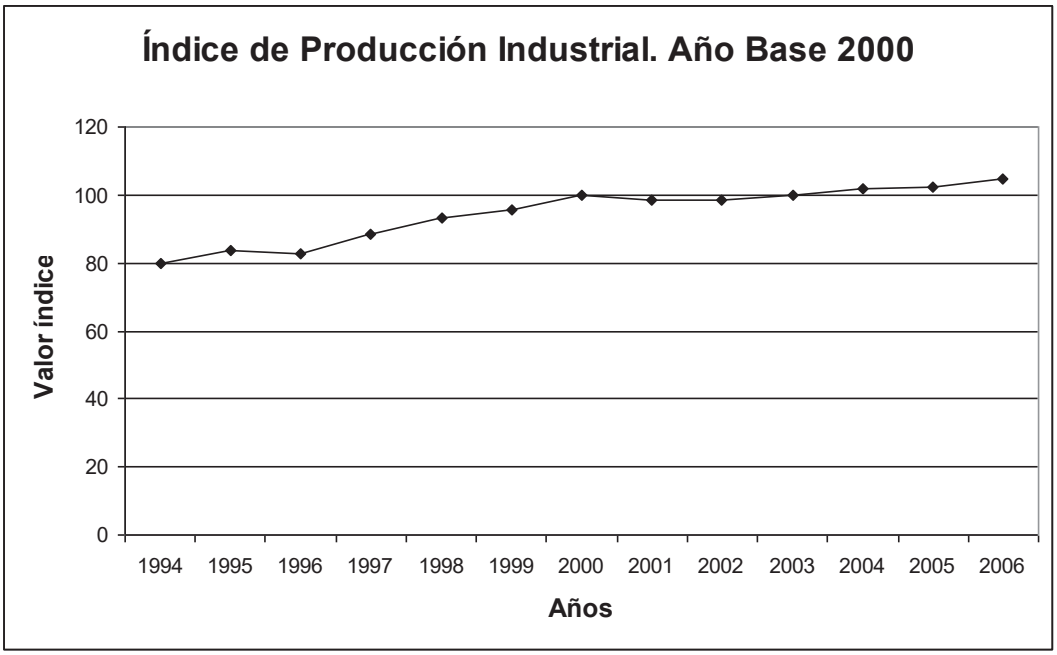


Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del Eurostat.

De esta manera, mientras el índice industrial español siga creciendo (Gráfico No. 6), y dentro de él las industrias que más necesitan el petróleo para funcionar sigan aumentando su producción y mientras México no tenga productos competitivos que ofrecer a España, el problema de la diversificación comercial en los productos mexicanos exportados a ese país se mantendrá hasta que el gobierno busque realmente impulsar la exportación y competitividad de los productos no petroleros mexicanos que se comercializan con dicha nación o, hasta que España disminuya su demanda importadora de petróleo porque haya encontrado una fuente alternativa de energía para que sus industrias funcionen sin la necesidad de grandes cantidades de petróleo.

Aunque realmente esto no conduciría a que se de la diversificación, pues sólo se estaría sustituyendo el insumo, es por eso que las competitividad de los productos arrojadas por la VCR se deben de tomar en cuenta, para estar preparados y saber qué productos son factibles de impulsar para retomar el mercado español.

Gráfico No. 6



Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del INE

Se debe de tomar en cuenta también que el gobierno español ya ha comenzado a realizar estudios de ahorros de energía, muchos de los cuales, ya se están llevando a cabo•, y cuando España logre disminuir su necesidad energética como la mayoría de los países de la UE, México bajará su porcentaje de exportación del producto petrolero y a simple vista parecerá que estamos exportando una cantidad mayor de productos no petroleros, pero lo

• El Gobierno aprobó el mes de julio de 2004 el Plan de Acción de Eficiencia Energética 2005-2007 y el 26 de agosto de 2005, el nuevo Plan de Energías Renovables 2005-2010. Ambas decisiones suponen un paso adelante en esa dirección y el esfuerzo más ambicioso que se ha realizado hasta ahora para modificar la tendencia creciente de la intensidad energética en España. El Plan de Acción de Eficiencia Energética propone reducir en los próximos tres años un 8,5% el consumo de energía primaria, que equivale a ahorrar 12 millones de toneladas equivalentes de petróleo, y a dejar de emitir 32,5 millones de toneladas de CO2 a la atmósfera. Estos ahorros se mantendrán más allá del 2007 y garantizan la viabilidad financiera del plan: el cálculo efectuado es que los beneficios del plan permitirán recuperar, en 2012, dos euros por cada euro invertido en los tres próximos años. Los mayores ahorros se han identificado en el sector transporte, sector residencial y servicios y sector de transformación de la energía y se establece que la mayor parte de las ayudas públicas al plan se obtendrán a través de la tarifa eléctrica (García, 2005).
El nuevo Plan de Energías Renovables contempla elevar un 22% los objetivos de las energías renovables establecidos en el anterior plan de 1999, cuyo grado de cumplimiento apenas alcanzó el 28%, y hacer de esta manera posible que en 2010 el 12% del consumo de energía primaria sea de origen renovable así como el 30% de la generación de electricidad. Los incrementos más significativos se establecen para la energía eólica, la solar y los biocarburantes, a la vez que se fijan las bases que permitan mejorar las condiciones de desarrollo de la biomasa, tanto las económicas como las de logística. El nuevo Plan de Energías Renovables supone un ahorro de petróleo equivalente al 20% de nuestras importaciones y una reducción de emisiones de 77 millones de toneladas de CO2 (García, 2005).

que realmente estará sucediendo, es que México habrá perdido cuota de mercado con España y al mismo tiempo una fuerte entrada de divisas.

Es por estas razones que en esta investigación se pretendió dejar plasmado el problema que existe en el flujo comercial entre México y España y sus posibles explicaciones, para que nuevas investigaciones puedan encontrar una solución a dicha situación a través de una estrategia de diversificación comercial que ayude a los productos mexicanos a ampliar el porcentaje de exportación y con ello comenzar la diversificación comercial entre México y España para los próximos años.

Por último, y como recomendaciones es importante señalar lo siguiente:

- ✓ El gobierno mexicano debe de preocuparse por crear una política de diversificación que realmente se convierta en una verdadera estrategia para lograr diversificar no solamente los mercados si no también el tipo de productos que se comercializan con los países con los que se tiene un Tratado de Libre Comercio. Si ya se tiene la ventaja de un acuerdo, se debe de aprovechar para introducir los productos mexicanos con una verdadera estrategia y no dejárselo todo a las fuerzas del mercado. El país con el que comercializamos, en este caso España, puede tener más necesidades, no solamente energéticas, que es lo que nos dicta la ley de la oferta y la demanda, hay que buscar las verdaderas oportunidades para hacer crecer las exportaciones mexicanas a ese país, por lo pronto se tienen ya ubicados los productos que pueden hacer la diferencia y terminar o disminuir el problema de la diversificación comercial entre estos dos países.
- ✓ El hecho de apoyar a nuevos productos que pueden ser introducidos con éxito en los países con los que México tiene un acuerdo comercial, no sólo ayudará a disminuir la dependencia con EE.UU; sino también se lograrán diversificar la exportaciones de productos que nuestro país sostiene con las demás naciones, consiguiendo con esto, que la política de diversificación surgida en la década de los 90´s, no sólo haya funcionado para diversificar las importaciones mexicanas, sino también logre

diversificar las exportaciones. Consiguiendo con esto, disminuir los déficit que México sostiene con la mayoría de los países con los que tiene un acuerdo comercial, entre ellos, los países europeos, en donde como se señaló en esta investigación España es parte de ellos, y con este país, México tienen una balanza comercial deficitaria.

- ✓ En la cuestión de qué productos exportar, en el caso de esta investigación, existe ya un estudio sobre las VCR de las diferentes ramas que contienen los productos que pueden ser competitivos en el mercado español, pero claro, este es solo una de las metodologías que se pudieran utilizar para saber qué productos son candidatos para ser mayormente apoyados y lograr hacer la diferencia en el problema de la diversificación, pero también un estudio sobre la demanda española de productos no petroleros, sería de gran ayuda para

FUENTES CONSULTADAS

Libros

Appleyar y Field. (2003). *Economía internacional*. 4ta. Edición. Mc. Graw Hill. México.

Ayvar, F. (2006). *Competitividad de la industria manufacturera en México y Estados Unidos y su impacto en las relaciones comerciales 1990 – 2004.* Tesis de Maestría. ININEE. Morelia, Michoacán.

Berumen, E. (2002). *Economía Internacional.* 2da. Edición. Mc. Graw Hill. México.

Campos, J. (2000). "La estrategia de diversificación de México. (El Caso de la Unión Europea)", Tesina. FCPYS-UNAM. México.

Cuesta, P. (2001). *Estrategias de crecimiento de las empresas de distribución comercial de productos de gran consumo que operan en España.* Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Investigación Comercial. Estrategias de crecimiento. Madrid, España.

Domínguez, R. (2000). *La nueva relación comercial entre la Unión Europea y México en los años noventa: en busca del dinamismo perdido*. Víctor López y Carlos Uscanga (coordinadores), "México frente a las grandes regiones del mundo". Edit. México, Siglo XXI. México.

Dominik, S. (1999). *Economía Internacional.* 6ta. Edición. Edit. México Siglo XXI. México.

Estay, J. (1992). *América Latina y México ante la Unión Europea de 1992*. Mc Graw Hill. México.

Flores, A. (1998). *Proteccionismo versus librecambio: la economía política de la protección comercial en México*. Edit. Fondo de Cultura Económica, México.

Gilpin, R. (1997). *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, Argentina, pp. 192-193

Hernández, R. et. al. (2003). *Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill. México.

Krugman, P. y Obstfeld M. (1999). *Economía Internacional: teoría y política*. Mc Graw Hill. 4ta. Madrid, España.

Maddison, A. (1996). *Crecimiento Económico de Occidente: experiencia comparativa en Europa y los Estados Unidos.* Trad. Por: Lis Guas. Edit. FCE. México.

Mangas, A. (1993). *Tratado de la Union Europea y tratados constitutivos de las comunidades europeas.* Mc Graw Hill. México.

Morales, E. (1997). *Una nueva visión de la política internacional de México.* 1ª ed. Mc Graw Hill. México.

Muñoz, J. (2004). *Financial-corporate collapses: a study of México after the 1994 crisis.* ININEE, México.

Ortiz, A. (2001). *Comercio exterior de México en el siglo XX.* 1a. ed. México Siglo XXI. México.

--- (1992) *Introducción al comercio exterior de México: proteccionismo o librecambismo.* Edit. México, Siglo XXI. México.

Rojas, O. (2005). *Los posibles efectos de la ampliación de la Unión Europea en sus relaciones comerciales con México: El caso del café*, México, Tesis. FCPYS-UNAM, México.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (1989), *Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994,* México.

---------- (1995), *Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000,* México.

---------- (2001), *Plan Nacional de Desarrollo, 2001-2006,* México.

.

Solana, F. (1994). *Cinco Años de Política Exterior.* Ed. Porrúa, México.

Revistas

Arias, J. y Segura, O. (2004). "Índice de Ventaja Comparativa Revelada: un indicador del desempeño y la competitividad productivo-comercial de un país". Intercambio, área de comercio y agronegocios. No. IV. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). México.

Barrios, C. (2005). "Entrevista a: Cristina Barrios Almazor". Dir. Gral. de protocolo del ministerio de asuntos exteriores de España. Revista PROTOCOLO. Martes 1 de noviembre de 2005. Num. 21. México.

Escribano, G. (2000). "Integración y relaciones exteriores: la experiencia española". Comercio Exterior, vol. 49, núm. 8. BNCE. Agosto, México

García y Basalto, (2003). "México y Europa: evolución y perspectivas de una relación multilineal". Revista Mexicana de Política Exterior. No. 69. marzo-junio.

García, J. (2003). "La ampliación de la Unión Europea hacia el este". Comercio Exterior, vol. 53. núm. 7. BNCE. Julio, México.

Garza, H. (1996). "La política exterior de México: entre la dependencia y la diversificación", en Foro Internacional, XXXVI-4, Octubre-Diciembre, p. 643. México.

Gutiérrez, A. y Heras, L. (2000). “La proyección exterior de las empresas españolas: una contrastación empírica de la teoría gradualista de la internacionalización”. Revista ICE. No. 788. Noviembre. Barcelona, España.

Izam, M. y Onffroy, V. (2001). “Integración regional en América Latina y Europa”. Comercio Exterior, vol. 51, núm. 6. BNCE. Junio, México.

Lanzas, J. y Pajares, (2000). “Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México”. Revista Comercio Exterior. No. 8. Agosto 2000. México.

Lanzas, J. y Moral, E. (2000). “Las relaciones comerciales de la Unión Europea y España con México”. Comercio Exterior. vol. 49, núm. 8. BNCE. Agosto, México.

Martínez, J. (1994). “La política de comercio exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial”, en Revista de Relaciones Internacionales, núm. 62, junio, FCPYS-UNAM, México.

Morales, A. y Rendón, A. (2000). “La competitividad industrial, su medición”. Política y Cultura. No. 013. UAM-Xochimilco. México.

Montaño, A. y Pérez, J. (1998). “Política comercial de la Unión Europea y el acuerdo de libre comercio con México”. Comercio Exterior. Vol 48, Num. 11. Noviembre, México.

Pinedo y Calvete, (2005). “Relaciones económicas y comerciales entre España y México”. Revista ICE. No. 821. Marzo-Abril. México.

Rosas, A. (1999). “Tratados a las Prisas: capitulación y desinformación”. Revista Etcétera. No. 357. Diciembre 2. México.

Rozo, C. (2004). “El tratado de libre comercio entre la Unión Europea y México: flujos comerciales y de capital”. Comercio Exterior, vol. 54, núm. 3. BNCE, Marzo, México.

Unceta, K. (2002). “Teoría y práctica del comercio internacional: mitos y realidades”. Boletín Económico. Revista ICE. No. 2730. De mayo 27 a junio 9. Barcelona, España.

Valera, F. (2000). “El proceso de creación de la Unión Monetaria Europea”. Comercio Exterior, vol. 49. núm. 8. BNCE. Agosto, México.

Vargas, G. y Mata, P. (2001). “La integración de Europa: una perspectiva desde el comercio internacional”. Economía y Sociedad. Año 6, No. 10. UMSNH. Octubre, México.

Vargas, G. (2001). “Evolución histórica de los flujos de inversión extranjera en México, 1960-1999”. Revista Economía y Sociedad. Año 5, No. 8. UMSNH. Septiembre - Febrero, México.

Vázquez y Domínguez, (2005). “Relaciones México-Unión Europea: Una evaluación 2000-2004”. Revista CEE. Edit. UNAM. No. 09. México.

Documentos Electrónicos

Ballassa, B. (1965). *Trade liberalization and revealed comparative advantage*. The Manchester School of Economic and Societal Studies 33:99-123. http://redalyc.uaemex.mx/

Banco Interamericano de Desarrollo (2006). *Indicadores Económicos*. México. http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/

Calderón, R. (2006). *La Experiencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea.* Artículo publicado en Internet. http://www.prd.mx

Carderera, L. (2003). *La política comercial, componente básico de la política exterior de la Unión Europea.* Revista ICE (información comercial española). No. 826. http://www.revistasice.com/

Centro de investigación, docencia, documentación y divulgación de relaciones internacionales y desarrollo (CIDOB). (2005). *Relaciones exteriores de México* http://www.cidob.org/castellano/

--- (2001). *La situación mexicana.* http://www.cidob.org/

Comercio Exterior de España (2006). *Indicadores Económicos.* Espana, http://www.econolatin.com/

Comercio Exterior de España con México (2006). *Indicadores Económicos.* España. http://www.econolatin.com/

Comisión Europea, (2006). http://ec.europa.eu/index_es.htm

--- (1995). *EU-Mexico: signing of the joint declaration.* Paper 436. http://www.europa.eu.int

--- (1995) *European Union-Mexico relations: the Comission proposes an Economic Partnership and Political Consultation Agreement with Mexico.* Paper 105. http://www.europa.eu.int

--- (1997): *European Union-Mexico relations: the Comission proposes an Economic Partnership, and Political Consultation Agreement with Mexico*. Paper 105. http://www.europa.eu.int

Delegación de la Comisión Europea en México (DELMEX). (2004) *Las Relaciones Comerciales y de Inversión entre México y la Unión Europea* http://www.delmex.cec.eu.int/

Hayek, V. *cit. pos.* Víctor Barone *Globalización y Neoliberalismo. Elementos de una crítica*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), Documento de Trabajo No. 95, Asunción, Paraguay, marzo de 1998. Versión electrónica disponible en Internet en: http://www.clacso.edu.a

Hernández, A. (2007). *Ventajas comparativas del sector agropecuario colombiano en el marco de los recientes acuerdos comerciales*. Documento de Trabajo. No. 17. http://www.agronet.gov.co

Historiasiglo20, (2006). *La Historia de la Unión Europea: la ciudadanía europea.* http://www.historiasiglo20.org/

Información Comercial Española (2005). *Sector Exterior Español en 2004-2005* Documento ICE sobre estadísticas de comercio exterior. España. http://www.revistasice.com/

--- (2006). *Lugares comunes en torno al sector exterior español.* Documento ICE. No. 794. España. http://www.revistasice.com/

Instituto de Mercadotecnia y Opinión (IMO) (2005). *Encuesta binacional México-España.* México. http://www.imocorp.com.mx/

Jáuregui, A. (2006). *Las nuevas opciones estrategias para acceder a mercados internacionales.* http://www.gestiopolis.com/canales/

Mejía, P. (2003). *La internacionalización de la economía española: retos del sector exterior y de la política comercial.* Revista ICE (información comercial española). No. 826. http://www.revistasice.com/

Moreno, M. y Pérez, A. (2003) *Relaciones económicas y comerciales entre España y México.* No. 821. http://www.revistasice.com/

Navas, J. y Huerta P. (2003). "Factores determinantes de la estrategia de diversificación relacionada: una aplicación a las empresas industriales españolas". Paper del Departamento de Organización de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. http://www.ucm.es/BUCM/cee/doc/05-003/05003.pdf

Nota Metodológica para la estimación de las ventajas comparativas reveladas en el comercio internacional – VCRs. http://magic.un.org.mx

Pérez, P. (2003). *La integración económica de España en la unión europea (1986-1995).* Revista ICE (información comercial española). No. 826. http://www.revistasice.com/

Quintana, E. (2003). *De los pactos de Monclova a la entrada en la Comunidad Económica Europea (1977-1986).* Revista ICE (información comercial española). No. 826. http://www.revistasice.com/

Requeijo, J. (2003). *La era del quantum: 1960-1974.* Revista ICE (información comercial española). No. 826. http://www.revistasice.com/

Rodríguez, A. (2003). *El papel de la apertura comercial en el crecimiento económico y la balanza comercial de México, 1980-2002*. Revista ICE (información comercial española). No. 821. http://www.revistasice.com/

Rubio, M. (1999). *Energía, economía y CO2: España 1850-2000.* Departamento de Economía y Empresa. Universidad Pompeu Fabra de Barcelona. http://www.revistasice.com/

Sánchez M. y Suárez, I. (2006). "Ajustes entre estrategias de diversificación y estructuras multidivisionales: efectos sobre el resultado". Paper 0604. Series de Economía de la Empresa 03. Noviembre. http://docubib.uc3m.es/

Sanz, A. (2002). *Sector exterior español: indicadores de apertura, integración, especialización y competitividad.* Revista ICE (información comercial española). No. 798. http://www.revistasice.com/

Secretaría de Economía de México (2006). *Tratado de Libre Comercio Unión Europea México. (TLCUEM).* Negociaciones Comerciales. México. http://www.economia.gob.mx/

Senado de la República. *Relaciones bilaterales México-España.* México 2005. http://www.senado.gob.mx/i

Tamames, R. (2003). *La autarquía española y las rémoras para el crecimiento económico posterior.* Revista ICE (información comercial española). No. 826 http://www.revistasice.com/

Tsakok, I. (1990). *Agricultural price policy. A practitioner's guide to partial equilibrium analysis*. London, Cornell University Press. xx, 305 p. http://redalyc.uaemex.mx/

ANEXOS ESTADÍSTICOS

	Totales Exportaciones a ESPAÑA					
	1994 - 1996 MEXICO TOTALES					
	Millones de $ U.S.	**Exportaciones**	**Importaciones**			
SA	**Descripción**	**1994**	**1994**	**1994**	**VCR**	
	ESPAÑA	857.854187	1338.269598	Total	1994	**% Exp**
3	**Pescados y crustáceos,moluscos y otr invertebrados**	1.354045	1.332862	2.686907	1	0.16
7	**Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tubérculos**	29.738065	0.711104	30.449169	95	3.47
9	**Café, té yerba mate y especias**	0.305889	0.968748	1.274637	-52	0.04
26	**Minerales, escorias y cenizas**	0.003577		0.003577	100	0.0004
27	**Combustibles minerales, aceites minerales y produc**	681.630735	0.545265	682.176	100	79.46
28	**Productos químicos inorgánicos,compuestos inorgáni**	0.52214	3.075087	3.597227	-71	0.06
52	**Algodón**	0.809157	2.732843	3.542	-54	0.09
54	**Filamentos sintéticos o artificiales**	0.725285	1.407587	2.132872	-32	0.08
58	**Tejidos especiales, superfícies textiles con pelo**	0.015103	0.933169	0.948272	-97	0.002
71	**Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y sem**	1.448377	6.114191	7.562568	-62	0.17
74	**Cobre y manufacturas de cobre**	2.492745	1.269586	3.762331	33	0.29
55	**Fibras sintéticas o artificiales discontinuas**	1.71002	3.202725	4.912745	-30	0.20
82	**Herramientas y útiles, artículos de cuchillería**	4.2863	11.971623	16.257923	-47	0.50
32	**Extractos curtientes tintóreos,taninos y derivados**	3.594341	12.079231	15.673572	-54	0.42
84	**Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos**	50.614641	203.566449	254.18109	-60	5.90
87	**Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás**	28.149998	114.990292	143.14029	-61	3.28
22	**Bebidas, líquidos alcoholicos y vinagre**	5.650096	36.663554	42.31365	-73	0.66
73	**Manufacturas de fundición, de hierro o de acero**	3.869548	26.010401	29.879949	-74	0.45
90	**Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o ci**	1.377061	10.884714	12.261775	-78	0.16
62	**Prendas y complement de vestir excepto los de punt**	2.351934	19.808743	22.160677	-79	0.27
29	**Productos químicos orgánicos**	5.149786	51.630609	56.780395	-82	0.60
39	**Materias plásticas y manufacturas de estas materia**	1.186297	16.083399	17.269696	-86	0.14
94	**Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos**	1.312889	19.913881	21.22677	-88	0.15
61	**Prendas y complementos de vestir, de punto**	0.857418	13.30868	14.166098	-88	0.10
85	**Máquinas,aparatos y material eléctrico y sus parte**	9.87494	187.867228	197.742168	-90	1.15
17	**Azúcares y artículos de confitería**	0.383513	10.035785	10.419298	-93	0.04
49	**Product editoriales, de la prensa o de/otr industr**	4.188437	123.022849	127.211286	-93	0.49
83	**Manufacturas diversas de metales comunes**	0.267176	11.137042	11.404218	-95	0.03
69	**Productos cerámicos**	0.389368	55.426555	55.815923	-99	0.05
72	**Fundición, hierro y acero**	0.049586	87.678553	87.728139	-100	0.01

	The World Trade Atlas						
	Totales Exportaciones a ESPAÑA						
	1995 - 1997 MEXICO TOTALES						
	Millones de $ U.S.						
SA	**Descripción**	**1995**	**1996**	**1997**	**1995**	**1996**	**1997**
	ESPAÑA	796.875816	936.058963	941.312813	694.054779	629.46853	977.69192
		Exp	**Exp**	**Exp**	**Imp**	**Imp**	**Imp**
3	**Pescados y crustáceos,moluscos y otr invertebrados**	19.695003	56.150859	46.888698	0.908913	0.116898	0.584345
7	**Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tubérculos**	29.164174	51.99604	24.965752	0.747931	0.722332	0.890513
9	**Café, té yerba mate y especias**	0.360275	2.040117	2.828094	0.554728	0.429166	0.461876
17	**Azúcares y artículos de confitería**	0.987801	2.855824	7.157339	3.866239	4.31921	3.450299
21	**Preparaciones alimenticias diversas**	0.244713	0.956336	1.755439	1.798493	3.847353	3.917234
27	**Combustibles minerales, aceites minerales y produc**	515.086394	582.238853	611.229755	0.363538	0.363934	0.423653
28	**Productos químicos inorgánicos,compuestos inorgáni**	1.361455	2.013136	3.396291	1.244477	2.250328	2.57475
52	**Algodón**	4.924354	5.699811	2.835418	0.979876	1.26558	2.587125
54	**Filamentos sintéticos o artificiales**	2.168747	2.713004	1.450113	1.31163	1.78857	3.0525
58	**Tejidos especiales, superfícies textiles con pelo**	2.198312	3.410033	4.801475	0.399878	0.507994	1.063154
71	**Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y sem**	9.445215	6.005743	4.652161	1.371739	1.368776	2.376035
87	**Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás**	36.582366	24.071261	21.410514	14.662626	10.770119	17.288081
55	**Fibras sintéticas o artificiales discontinuas**	10.260433	3.923243	5.144118	2.636282	3.85365	4.776965
62	**Prendas y complement de vestir excepto los de punt**	4.853326	18.363661	14.652589	16.034303	16.942588	24.967237
32	**Extractos curtientes tintóreos,taninos y derivados**	7.672678	7.40215	7.822306	11.088366	14.405774	15.852835
22	**Bebidas, líquidos alcoholicos y vinagre**	6.43996	5.84983	11.611055	17.365702	15.111746	24.283269
94	**Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos**	1.767498	5.024452	5.941421	14.328691	7.569287	14.702449
84	**Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos**	46.002202	57.687306	100.561798	137.406678	126.616973	263.08065
29	**Productos químicos orgánicos**	25.585826	14.661875	16.529308	49.629407	57.154552	69.160477
90	**Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o ci**	2.337351	2.144251	1.557501	8.04706	6.483328	7.529741
41	**Pieles (excepto la peletería) y cueros**	2.621733	0.844481	1.677724	1.469872	4.804407	9.085632
61	**Prendas y complementos de vestir, de punto**	1.416284	4.701732	1.771976	7.824752	6.679027	10.422449
73	**Manufacturas de fundición, de hierro o de acero**	2.864486	9.375162	3.789466	16.177504	17.333167	24.808209
98	**Importación de mercancías mediante operaciones esp**	1.130678	1.400214	1.69166	7.748848	9.905715	12.413536
83	**Manufacturas diversas de metales comunes**	2.420878	10.926171	1.733718	8.134219	16.039461	16.816013
69	**Productos cerámicos**	0.494957	2.37059	1.883358	13.284055	10.73397	22.63244
49	**Product editoriales, de la prensa o de/otr industr**	4.635324	3.277401	4.522082	71.891513	58.029607	81.769342
85	**Máquinas,aparatos y material eléctrico y sus parte**	3.860786	7.443043	3.474834	54.043975	50.570787	70.712446
48	**Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,**	1.805262	1.577763	1.61666	16.125649	20.193668	34.120273
72	**Fundición, hierro y acero**	6.550254	6.926921	2.019089	33.107133	42.267501	66.278493

	The World Trade Atlas							
	Totales Exportaciones a ESPAÑA							
	1995 - 1997 MEXICO TOTALES							
	Millones de $ U.S.							
1995	**1996**	**1997**	**1995**	**1996**	**1997**	**1995**	**1996**	**1997**
Total	**Total**	**Total**	**VCR**	**VCR**	**VCR**	**% Exp**	**% Exp**	**% Exp**
20.603916	56.267757	47.473043	91	100	98	2.47	6.00	4.98
29.912105	52.718372	25.856265	95	97	93	3.66	5.55	2.65
0.915003	2.469283	3.28997	-21	65	72	0.05	0.22	0.30
4.85404	7.175034	10.607638	-59	-20	35	0.12	0.31	0.76
2.043206	4.803689	5.672673	-76	-60	-38	0.03	0.10	0.19
515.44993	582.60279	611.65341	100	100	100	64.64	62.20	64.93
2.605932	4.263464	5.971041	4	-6	14	0.17	0.22	0.36
5.90423	6.965391	5.422543	67	64	5	0.62	0.61	0.30
3.480377	4.501574	4.502613	25	21	-36	0.27	0.29	0.15
2.59819	3.918027	5.864629	69	74	64	0.28	0.36	0.51
10.816954	7.374519	7.028196	75	63	32	1.19	0.64	0.49
51.244992	34.84138	38.698595	43	38	11	4.59	2.57	2.27
12.896715	7.776893	9.921083	59	1	4	1.29	0.42	0.55
20.887629	35.306249	39.619826	-54	4	-26	0.61	1.96	1.56
18.761044	21.807924	23.675141	-18	-32	-34	0.96	0.79	0.83
23.805662	20.961576	35.894324	-46	-44	-35	0.81	0.62	1.23
16.096189	12.593739	20.64387	-78	-20	-42	0.22	0.54	0.63
183.40888	184.30428	363.64245	-50	-37	-45	5.77	6.16	10.68
75.215233	71.816427	85.689785	-32	-59	-61	3.21	1.57	1.76
10.384411	8.627579	9.087242	-55	-50	-66	0.29	0.23	0.17
4.091605	5.648888	10.763356	28	-70	-69	0.33	0.09	0.18
9.241036	11.380759	12.194425	-69	-17	-71	0.18	0.50	0.19
19.04199	26.708329	28.597675	-70	-30	-73	0.36	1.00	0.40
8.879526	11.305929	14.105196	-75	-75	-76	0.14	0.15	0.18
10.555097	26.965632	18.549731	-54	-19	-81	0.30	1.17	0.18
13.779012	13.10456	24.515798	-93	-64	-85	0.06	0.25	0.20
76.526837	61.307008	86.291424	-88	-89	-90	0.58	0.35	0.48
57.904761	58.01383	74.18728	-87	-74	-91	0.48	0.80	0.37
17.930911	21.771431	35.736933	-80	-86	-91	0.23	0.17	0.17
39.657387	49.194422	68.297582	-67	-72	-94	0.82	0.74	0.21

	The World Trade Atlas						
	Totales Exportaciones a ESPAÑA						
	1998 - 2000 MEXICO TOTALES						
	Millones de $ U.S.						
SA	**Descripción**	**1998**	**1999**	**2000**	**1998**	**1999**	**2000**
	ESPAÑA	715.229227	943.891825	1528.54719	1256.98396	1321.82432	1430.01447
		Exp	**Exp**	**Exp**	**Imp**	**Imp**	**Imp**
3	**Pescados y crustáceos,moluscos y otr invertebrados**	21.688562	14.804936	7.562438	0.548292	1.550611	3.197575
7	**Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tubérculos**	21.552182	30.123731	31.902668	0.89263	0.916832	1.196474
9	**Café, té yerba mate y especias**	7.204995	3.428486	3.704611	0.639436	0.641781	1.192133
17	**Azúcares y artículos de confitería**	2.112355	28.205825	1.616931	3.712042	3.036913	4.553103
27	**Combustibles minerales, aceites minerales y produc**	429.943644	640.155045	1189.16567	0.598582	4.761072	1.301445
28	**Productos químicos inorgánicos,compuestos inorgáni**	3.339816	2.774276	1.637786	2.73602	2.674731	2.331544
34	**Jabones, agentes de superficie orgánicos**	1.082846	1.110012	25.502003	5.213379	5.699979	7.332202
58	**Tejidos especiales, superficies textiles con pelo**	6.359855	2.724157	2.366306	1.472993	1.343681	1.485547
70	**Vidrio y manufacturas de vidrio.**	3.552468	9.445397	3.947074	4.887549	6.293184	4.833555
74	**Cobre y manufacturas de cobre**	1.71694	4.886772	1.876143	1.448236	1.295698	1.988412
86	**Vehículos y material para vías férreas o similares**	0.027734	0.02857	1.672845	8.26676	1.108182	1.682982
20	**Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutas**	3.603012	1.06208	8.409702	5.947366	6.104866	11.354215
29	**Productos químicos orgánicos**	22.808058	24.338381	60.361099	85.574022	78.315891	84.194511
22	**Bebidas, líquidos alcoholicos y vinagre**	7.921813	8.943701	19.924019	24.56968	24.664269	31.937753
33	**Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de**	0.20206	0.785342	12.334922	16.17652	16.004125	20.912209
32	**Extractos curtientes tintóreos,taninos y derivados**	9.03425	9.171082	7.579572	15.890828	16.074779	18.709592
55	**Fibras sintéticas o artificiales discontinuas**	3.866576	2.721344	3.790658	8.388909	10.438529	11.910541
94	**Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos**	17.138072	7.842354	7.107217	28.653856	24.130011	24.336993
84	**Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos**	66.226224	74.205144	70.936336	260.448362	297.130873	289.84575
40	**Caucho y manufacturas de caucho**	1.874214	2.348508	3.513953	14.265282	15.361184	16.136869
90	**Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o ci**	2.045961	1.787845	2.764034	28.80833	13.03263	15.107239
82	**Herramientas y útiles, artículos de cuchillería**	1.378126	2.658879	3.005906	40.471462	20.306415	20.532973
39	**Materias plásticas y manufacturas de estas materia**	2.625687	4.579938	6.537929	33.952593	43.565269	57.48747
73	**Manufacturas de fundición, de hierro o de acero**	9.05027	2.368928	3.772813	34.294703	33.214452	33.87714
48	**Papel y cartón, manufacturas de pasta de celulosa,**	0.927216	0.888655	2.179494	33.263018	29.430837	22.945337
85	**Máquinas,aparatos y material eléctrico y sus parte**	4.031474	6.078113	10.335776	107.513254	133.511289	119.629692
98	**Importación de mercancías mediante operaciones esp**	2.193057	2.886105	2.670322	40.937812	32.175806	32.903872
62	**Prendas y complement de vestir excepto los de punt**	5.278133	3.448784	3.465587	35.004638	39.455182	43.829317
87	**Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás**	22.596768	5.960262	5.127475	53.199616	76.441543	97.907596
49	**Product editoriales, de la prensa o de/otr industr**	4.749544	3.963017	3.225513	102.880642	104.812697	127.723929

	The World Trade Atlas							
	Totales Exportaciones a ESPAÑA							
	1998 - 2000 MEXICO TOTALES							
	Millones de $ U.S.							
1998	**1999**	**2000**	**1998**	**1999**	**2000**	**1998**	**1999**	**2000**
Total	**Total**	**Total**	**VCR**	**VCR**	**VCR**	**% Exp**	**% Exp**	**% Exp**
22.236854	16.355547	10.760013	95	81	41	3.03	1.57	0.49
22.444812	31.040563	33.099142	92	94	93	3.01	3.19	2.09
7.844431	4.070267	4.896744	84	68	51	1.01	0.36	0.24
5.824397	31.242738	6.170034	-27	81	-48	0.30	2.99	0.11
430.542226	644.916117	1190.46711	100	99	100	60.11	67.82	77.80
6.075836	5.449007	3.96933	10	2	-17	0.47	0.29	0.11
6.296225	6.809991	32.834205	-66	-67	55	0.15	0.12	1.67
7.832848	4.067838	3.851853	62	34	23	0.89	0.29	0.15
8.440017	15.738581	8.780629	-16	20	-10	0.50	1.00	0.26
3.165176	6.18247	3.864555	8	58	-3	0.24	0.52	0.12
8.294494	1.136752	3.355827	-99	-95	0	0.00	0.00	0.11
9.550378	7.166946	19.763917	-25	-70	-15	0.50	0.11	0.55
108.38208	102.654272	144.55561	-58	-53	-16	3.19	2.58	3.95
32.491493	33.60797	51.861772	-51	-47	-23	1.11	0.95	1.30
16.37858	16.789467	33.247131	-98	-91	-26	0.03	0.08	0.81
24.925078	25.245861	26.289164	-28	-27	-42	1.26	0.97	0.50
12.255485	13.159873	15.701199	-37	-59	-52	0.54	0.29	0.25
45.791928	31.972365	31.44421	-25	-51	-55	2.40	0.83	0.46
326.674586	371.336017	360.782086	-59	-60	-61	9.26	7.86	4.64
16.139496	17.709692	19.650822	-77	-73	-64	0.26	0.25	0.23
30.854291	14.820475	17.871273	-87	-76	-69	0.29	0.19	0.18
41.849588	22.965294	23.538879	-93	-77	-74	0.19	0.28	0.20
36.57828	48.145207	64.025399	-86	-81	-80	0.37	0.49	0.43
43.344973	35.58338	37.649953	-58	-87	-80	1.27	0.25	0.25
34.190234	30.319492	25.124831	-95	-94	-83	0.13	0.09	0.14
111.544728	139.589402	129.965468	-93	-91	-84	0.56	0.64	0.68
43.130869	35.061911	35.574194	-90	-84	-85	0.31	0.31	0.17
40.282771	42.903966	47.294904	-74	-84	-85	0.74	0.37	0.23
75.796384	82.401805	103.035071	-40	-86	-90	3.16	0.63	0.34
107.630186	108.775714	130.949442	-91	-93	-95	0.66	0.42	0.21

	The World Trade Atlas					
	Totales Exportaciones a ESPAÑA					
	2001 - 2003 MEXICO TOTALES					
	Millones de $ U.S.					
SA	**Descripción**	**2001**	**2002**	**2003**	**2001**	**2002**
	ESPAÑA	1253.86356	1436.24841	1463.617	1827.396013	2223.866138
		Exp	**Exp**	**Exp**	**Imp**	**Imp**
3	**Pescados y crustáceos,moluscos y otr invertebrados**	9.551542	16.689263	19.434381	3.376508	5.448125
7	**Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tubérculos**	41.154224	25.322659	20.240784	1.50428	1.950726
8	**Frutos comestibles,cortezas de agrios o de melones**	0.702167	0.859273	2.750788	0.459431	0.69604
27	**Combustibles minerales, aceites minerales y produc**	967.568308	1147.298	1169.43148	0.698214	19.870772
28	**Productos químicos inorgánicos,compuestos inorgáni**	1.654555	2.662717	2.958414	2.852196	4.239698
41	**Pieles (excepto la peletería) y cueros**	1.52529	0.631855	3.162039	6.402873	10.087148
58	**Tejidos especiales, superfícies textiles con pelo**	4.122746	3.760447	3.460942	3.052149	3.565472
60	**Tejidos de punto**	0.062201	0.023542	1.777145	3.30751	3.452045
70	**Vidrio y manufacturas de vidrio.**	3.610303	5.484586	5.248498	7.190399	8.259121
74	**Cobre y manufacturas de cobre**	2.596421	1.239573	2.919881	2.435618	2.20407
88	**Navegación áerea o espacial**	0.797424	1.782276	2.520857	0.70831	0.243862
98	**Importación de mercancias mediante operaciones esp**	3.108198	3.065192	3.280974	11.054268	7.759561
29	**Productos químicos orgánicos**	62.227573	73.341476	67.862479	83.291606	77.503819
40	**Caucho y manufacturas de caucho**	4.856752	4.580542	5.8772	13.028684	14.947919
22	**Bebidas, líquidos alcoholicos y vinagre**	14.689517	13.712402	15.50145	52.901544	54.869631
32	**Extractos curtientes tintóreos,taninos y derivados**	5.760029	5.525838	5.733999	19.022115	24.268181
55	**Fibras sintéticas o artificiales discontinuas**	4.292975	3.978302	4.32599	13.661547	19.326579
83	**Manufacturas diversas de metales comunes**	1.839851	4.442222	4.986097	46.510892	26.019859
61	**Prendas y complementos de vestir, de punto**	0.501333	1.61053	7.092191	32.092338	42.202677
94	**Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos**	5.471635	5.496484	7.462368	37.535068	40.304438
84	**Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos**	26.290865	46.014321	34.713372	304.491266	327.442976
90	**Instrumentos y aparatos de óptica, fotografia o ci**	1.959849	3.456696	2.844527	20.467691	21.264942
62	**Prendas y complement de vestir excepto los de punt**	1.747326	3.947421	8.500703	54.587423	68.651023
39	**Materias plásticas y manufacturas de estas materia**	6.9003	8.464579	8.69687	76.234236	77.816708
85	**Máquinas,aparatos y material eléctrico y sus parte**	20.749024	18.071294	18.406506	115.077501	124.426571
72	**Fundición, hierro y acero**	2.766566	0.255528	2.974014	32.800084	41.145971
33	**Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de**	7.676564	1.39599	1.943437	25.794546	31.588732
73	**Manufacturas de fundición, de hierro o de acero**	3.267576	1.576563	1.889773	39.514407	43.45577
87	**Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás**	6.332291	8.149634	4.187766	245.597853	363.760519
49	**Product editoriales, de la prensa o de/otr industr**	3.509171	3.755231	2.347335	148.493359	172.040598

	The World Trade Atlas								
	Totales Exportaciones a ESPAÑA								
	2001 - 2003 MEXICO TOTALES								
	Millones de $ U.S.								
2003	**2001**	**2002**	**2003**	**2001**	**2002**	**2003**	**2001**	**2002**	**2003**
2288.30319									
Imp	**Total**	**Total**	**Total**	**VCR**	**VCR**	**VCR**	**% Exp**	**% Exp**	**% Exp**
2.756894	12.92805	22.137388	22.191275	48	51	75	0.76	1.16	1.33
1.760264	42.658504	27.273385	22.001048	93	86	84	3.28	1.76	1.38
1.091083	1.161598	1.555313	3.841871	21	10	43	0.06	0.06	0.19
2.613047	968.266522	1167.16877	1172.04452	100	97	100	77.17	79.88	79.90
3.636	4.506751	6.902415	6.594414	-27	-23	-10	0.13	0.19	0.20
8.144988	7.928163	10.719003	11.307027	-62	-88	-44	0.12	0.04	0.22
3.512153	7.174895	7.325919	6.973095	15	3	-1	0.33	0.26	0.24
5.728784	3.369711	3.475587	7.505929	-96	-99	-53	0.00	0.00	0.12
8.340464	10.800702	13.743707	13.588962	-33	-20	-23	0.29	0.38	0.36
2.891276	5.032039	3.443643	5.811157	3	-28	0	0.21	0.09	0.20
0.097944	1.505734	2.026138	2.618801	6	76	93	0.06	0.12	0.17
9.131094	14.162466	10.824753	12.412068	-56	-43	-47	0.25	0.21	0.22
94.452631	145.519179	150.845295	162.31511	-14	-3	-16	4.96	5.11	4.64
20.077428	17.885436	19.528461	25.954628	-46	-53	-55	0.39	0.32	0.40
62.287311	67.591061	68.582033	77.788761	-57	-60	-60	1.17	0.95	1.06
25.933678	24.782144	29.794019	31.667677	-54	-63	-64	0.46	0.38	0.39
20.313434	17.954522	23.304881	24.639424	-52	-66	-65	0.34	0.28	0.30
28.024946	48.350743	30.462081	33.011043	-92	-71	-70	0.15	0.31	0.34
42.944466	32.593671	43.813207	50.036657	-97	-93	-72	0.04	0.11	0.48
45.632402	43.006703	45.800922	53.09477	-75	-76	-72	0.44	0.38	0.51
283.125719	330.782131	373.457297	317.839091	-84	-75	-78	2.10	3.20	2.37
23.210917	22.42754	24.721638	26.055444	-83	-72	-78	0.16	0.24	0.19
74.091069	56.334749	72.598444	82.591772	-94	-89	-79	0.14	0.27	0.58
78.779863	83.134536	86.281287	87.476733	-83	-80	-80	0.55	0.59	0.59
183.388815	135.826525	142.497865	201.795321	-69	-75	-82	1.65	1.26	1.26
53.336146	35.56665	41.401499	56.31016	-84	-99	-89	0.22	0.02	0.20
35.225145	33.47111	32.984722	37.168582	-54	-92	-90	0.61	0.10	0.13
50.482982	42.781983	45.032333	52.372755	-85	-93	-93	0.26	0.11	0.13
295.708383	251.930144	371.910153	299.896149	-95	-96	-97	0.51	0.57	0.29
171.360517	152.00253	175.795829	173.707852	-95	-96	-97	0.28	0.26	0.16

	EUROSTAT					
	Comercio Exterior: México-España, 2006					**Total**
		Exportaciones	**Importaciones**	**Total**	**VCR**	2026886584
SA	**Productos**	**2004**	**2004**	**2004**	**2004**	**%Exp**
3	**Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados**	14499830	2317618	16817448	72	0.72
74	**Cobre y manufacturas de cobre**	8853965	3673973	12527938	41	0.44
71	**Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas**	3324965	13749342	17074307	-61	0.16
58	**Tejidos especiales, superfícies textiles con pelo**	1751912	2274147	4026059	-13	0.09
54	**Filamentos sintéticos o artificiales**	775819	15912303	16688122	-91	0.04
52	**Algodón**	587478	30301226	30888704	-96	0.03
28	**Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos**	3055626	3828689	6884315	-11	0.15
27	**Combustibles minerales, aceites minerales y productos**	1588794923	109888870	1698683793	87	78.39
26	**Minerales, escorias y cenizas**	37311624	49996612	87308236	-15	1.84
9	**Café, té yerba mate y especias**	1599556	1320777	2920333	10	0.08
7	**Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tubérculos**	26375486	917932	27293418	93	1.30
84	**Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos**	33546648	455696257	489242905	-86	1.66
87	**Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás**	21862560	328213290	350075850	-88	1.08
85	**Máquinas,aparatos y material eléctrico y sus parte**	23815674	328096969	351912643	-86	1.17
17	**Azúcares y artículos de confitería**	288924	2682484	2971408	-81	0.01
21	**Preparaciones alimenticias diversas**	776578	8969700	9746278	-84	0.04
55	**Fibras sintéticas o artificiales discontinuas**	4908831	22027202	26936033	-64	0.24
62	**Prendas y complement de vestir excepto los de punt**	8813598	63830545	72644143	-76	0.43
22	**Bebidas, líquidos alcoholicos y vinagre**	18446085	63828417	82274502	-55	0.91
29	**Productos químicos orgánicos**	96657891	106509078	203166969	-5	4.77
34	**Jabones, agentes de superficie orgánicos**	1981027	11711921	13692948	-71	0.10
70	**Vidrio y manufacturas de vidrio.**	9239496	10236545	19476041	-5	0.46
8	**Frutos comestibles,cortezas de agrios o de melones**	1634993	1486894	3121887	5	0.08
41	**Pieles (excepto la peletería) y cueros**	2170134	9269669	11439803	-62	0.11
60	**Tejidos de punto**	24433	5953100	5977533	-99	0.00
88	**Navegación áerea o espacial**	348374	16463124	16811498	-96	0.02
98	**Importación de mercancías mediante operaciones esp**	2535670	7444491	9980161	-49	0.13
32	**Extractos curtientes tintóreos,taninos y derivados**	3625428	28245326	31870754	-77	0.18
61	**Prendas y complementos de vestir, de punto**	36132406	25432213	61564619	17	1.78
94	**Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos**	7959030	87006600	94965630	-83	0.39

	EUROSTAT					
	Comercio Exterior: México España 2005					**Total**
		Exportaciones	**Importaciones**	**Total**	**VCR**	2,877,296,177
SA	**Productos**	**2005**	**2005**	**2005**	**2005**	**%Exp**
3	**Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados**	16391232	2969449	19360681	69	0.57
7	**Legumbres y hortalizas,plantas,raices y tubérculos**	26731528	759638	27491166	94	0.93
8	**Frutos comestibles,cortezas de agrios o de melones**	1637256	1886077	3523333	-7	0.06
9	**Café, té yerba mate y especias**	759478	3123571	3883049	-61	0.03
17	**Azúcares y artículos de confitería**	231211	3637953	3869164	-88	0.01
21	**Preparaciones alimenticias diversas**	503408	8902902	9406310	-89	0.02
22	**Bebidas, líquidos alcoholicos y vinagre**	20756362	74749364	95505726	-57	0.72
26	**Minerales, escorias y cenizas**	64301202	70488637	134789839	-5	2.23
27	**Combustibles minerales, aceites minerales y productos**	2503293940	365292765	2868586705	75	87.00
28	**Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos**	3969155	3931278	7900433	0.48	0.14
29	**Productos químicos orgánicos**	95118501	122449480	217567981	-13	3.31
32	**Extractos curtientes tintóreos,taninos y derivados**	1082052	31238189	32320241	-93	0.04
34	**Jabones, agentes de superficie orgánicos**	2318770	12290975	14609745	-68	0.08
41	**Pieles (excepto la peletería) y cueros**	3728506	8588161	12316667	-39	0.13
52	**Algodón**	1058317	26579134	27637451	-92	0.04
54	**Filamentos sintéticos o artificiales**	3188079	17042344	20230423	-68	0.11
55	**Fibras sintéticas o artificiales discontinuas**	5519135	26862850	32381985	-66	0.19
58	**Tejidos especiales, superficies textiles con pelo**	2 026 121	2862181	4888302	-17	0.07
60	**Tejidos de punto**	0	5731337	5731337	-100	0.00
61	**Prendas y complementos de vestir, de punto**	6631808	25090291	31722099	-58	0.23
62	**Prendas y complement de vestir excepto los de punt**	3351848	66559211	69911059	-90	0.12
70	**Vidrio y manufacturas de vidrio.**	2833851	10819736	13653587	-58	0.10
71	**Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas**	2827681	15603970	18431651	-69	0.10
74	**Cobre y manufacturas de cobre**	11795955	1981993	13777948	71	0.41
84	**Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos**	47500277	474202497	521702774	-82	1.65
85	**Máquinas,aparatos y material eléctrico y sus parte**	27220990	271780829	299001819	-82	0.95
87	**Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás**	5482041	325282633	330764674	-97	0.19
88	**Navegación áerea o espacial**	331162	10536520	10867682	-94	0.01
94	**Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos**	7164366	150561736	157726102	-91	0.25
98	**Importación de mercancías mediante operaciones esp**	3377832	16596507	19974339	-66	0.12

	PRODUCTOS			**Exportaciones de Productos Mexicanos a España, en Cantidades kg 100**									
	Líderes	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
3	Pescados y Crustáceos	153168	325250	332087	199124	177170	69540	150571	116600	190567	31794	84936	28328
7	Legumbres y Hortalizas	411636	654681	396957	323678	475219	451162	534924	408483	385846	293414	281156	407866
27	Combustibles Fósiles	46373339	45612286	62381587	69797185	62186923	73226199	77836022	77232702	70125651	79177255	91269255	73042777
	Potenciales												
26	Minerales, Escorias….	513649	158923	171620	88004	153886	77868	6000	5400	13353	18601	320789	390744
74	Cobre y Manufactura de	15323	13626	12023	13533	16493	11230	10472	7687	13329	26463	30843	20553
28	P. Químicos Inorgáncios	14480	29338	54280	53318	48098	41712	37112	46485	46082	48332	52519	96526
9	Café, té, hierba, especie	4987	1767	16498	23208	14024	15988	14212	6757	6792	7881	3876	3460
8	Frutos comestibles…	3010	5229	4210	9694	8359	3390	4517	3030	12542	6736	2300	7518
	Declinantes												
70	Vidrio y Manufacturas…	2731	9771	10299	148833	290603	83029	143408	115503	86915	287858	49723	9060
58	Tejidos Especiales	362	843	4558	4764	2615	2252	7199	5770	5412	2519	3220	265
41	Pieles, Cuero, (exp. Pele	8910	1896	2218	467	471	1002	3878	1009	5901	1976	1091	3732
	Productos sin Potencial												
17	Azúcares y Confitería	95034	25682	6762	7568	3798	5655	2397	2173	1337	49773	393795	679
34	Jabones, agentes de…	7905	12712	15872	15263	11834	17210	12733	14003	16317	15640	14297	8923
52	Algodón	38814	32889	15894	8500	3849	3038	627	307	951	1029	2332	3451
54	Filamentos sintéticos..	9219	10791	2377	1829	904	3486	5029	509	1683	1805	7866	4536
55	Fibras sintéticas	19973	15092	10128	11951	10586	3818	1393	4155	2422	2607	19997	1409
62	Prendas y Compl de ves	2923	3436	2439	1388	914	450	617	518	330	704	894	837
71	Perlas finas o cultivadas	15323	13626	12023	13533	16493	11230	10472	7687	13329	26463	30843	20553
87	Vehículos automóviles..	60011	77989	75068	65667	24111	31295	44050	21299	19746	14004	23063	19223
88	Navegación aérea o esp	0	1	53	0	0	6	3	44	127	10	34	187
	Fuente: eurostat												

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO 1990 - 2006

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial		Año	Balanza Comercial
1990	1,453,586	512,104	1,965,690	941,482		1990	941,482
1991	1,194,251	575,910	1,770,161	618,341		1991	618,341
1992	1,238,104	880,635	2,118,739	357,469		1992	357,469
1993	917,748	1,155,336	2,073,084	-237,588		1993	-237,588
1994	857,855	1,338,269	2,196,124	-480,414		1994	-480,414
1995	796,877	694,057	1,490,934	102,820		1995	102,820
1996	906,941	629,461	1,536,402	277,480		1996	277,480
1997	939,029	977,691	1,916,720	-38,662		1997	-38,662
1998	713,532	1,256,984	1,970,516	-543,452		1998	-543,452
1999	822,441	1,321,824	2,144,265	-499,383		1999	-499,383
2000	1,519,832	1,430,013	2,949,845	89,819		2000	89,819
2001	1,253,863	1,827,397	3,081,260	-573,534		2001	-573,534
2002	1,431,045	2,223,867	3,654,912	-792,822		2002	-792,822
2003	1,464,406	2,288,303	3,752,709	-823,897		2003	-823,897
2004	1,876,769	2,861,783	4,738,552	-985,014		2004	-985,014
2005	2,877,296	3,324,180	6,201,476	-446,884		2005	-446,884
2005	2,877,296	3,324,180	6,201,476	-446,884		2005	-446,884
2006	3,234,564	3,638,204	6,872,768	-403,640		2006	-403,640

http://www.economia.gob.mx/?P=2261

Comercio de México por país y principales productos

ÍNDICES DE CRECIMIENTO DE LAS INDUSTRIAS ESPAÑOLAS, 1990-2006

	C Industria Extractiva	CA Extracción Prod. Energ.	CB Extracción Otros. Miner.	D Industria Manufacturera	DA Industria Al, Be y Ta	DB Industria Text y Confe.	DC Industria Cuer y Hacer	DD Industria Mad y Corch.
1990M01	110.7	130.7	.	83.7	88.2	.	.	.
1990M02	98.1	113.3	.	80.2	83	.	.	.
1990M03	117.5	143.7	.	87.8	93.7	.	.	.
1990M04	106.2	130.9	.	77.3	81	.	.	.
1990M05	116	142.6	.	87.3	91.6	.	.	.
1990M06	118.5	150.3	.	87	94.9	.	.	.
1990M07	113.8	141.9	.	84.1	100.4	.	.	.
1990M08	106.8	132.2	.	44.3	79.8	.	.	.
1990M09	112.3	138.3	.	82.8	99.4	.	.	.
1990M10	123.3	153.4	.	85.8	97.8	.	.	.
1990M11	118.5	147.8	.	88.3	101.5	.	.	.
1990M12	102.5	126.8	.	72.2	81.3	.	.	.
PROMEDIO	112.0166667	137.6583333		80.06666667	91.05			
1991M01	107.1	132.2	.	82.1	94.5	.	.	.
1991M02	110.9	137.6	.	78.6	89	.	.	.
1991M03	96.5	114.2	.	77.7	89.4	.	.	.
1991M04	98.9	118.6	.	82.8	92.5	.	.	.
1991M05	107.8	131.1	.	84.1	94.7	.	.	.
1991M06	105.2	132.8	.	83.2	90.8	.	.	.
1991M07	112.6	139.1	.	84	98.5	.	.	.
1991M08	92.7	111.7	.	43.5	79.2	.	.	.
1991M09	105.1	127	.	83	97.6	.	.	.
1991M10	120.2	145.6	94	92	99.8	133.2	121.4	101.8
1991M11	114.1	140.7	86.4	86.2	98.4	125.5	109.7	98.8
1991M12	99.2	121.1	76.5	75.6	89.3	102.3	90.5	97.4
PROMEDIO	105.8583333	129.3083333	85.63333333	79.4	92.80833333	120.3333333	107.2	99.33333333
1992M01	99.1	122	75.4	78.8	92.7	115.7	114.1	88.8
1992M02	100.6	126	74.5	80.9	87.4	123.8	124.7	94.2
1992M03	105.1	131.8	77.3	83.9	89.4	126.9	122	91.7
1992M04	106.1	132.6	78.6	79.4	84.3	115	109.7	94.4

DE	**DR**	**DG**	**DH**	**DI**	**DJ**	**DK**	**DL**	**DM**
Industria	**Industria**	**Industria**	**Industria**	**Industria**	**Metalurgia y**	**Industria**	**Industria**	**Fabriación**
Pa, Ed, Art.	**Refino y Trat.**	**Química**	**Transformac.**	**Min. No Met.**	**Fab. Prod. Met.**	**Construcción**	**Mat y Eq. Elec.**	**Mat. Transp.**
77.3	.	80.7	70.4	79	.	74.5	.	72.4
76.3	.	78.2	67.4	77	.	73.8	.	64
79.2	.	84.3	71.1	85.6	.	81.4	.	68.3
77.6	.	77.3	61	80.8	.	71.4	.	63.2
84.3	.	83.9	71.7	87.5	.	90.3	.	78.8
82.7	.	84	68.6	87.7	.	89.3	.	74.1
75.3	.	78.1	63.6	84.3	.	88.2	.	76.2
49.3	.	45	32.7	67.7	.	25	.	34.7
77.4	.	73.7	63.2	77.1	.	88.6	.	68.3
80.6	.	82.9	65.6	78.2	.	86.4	.	72.4
87.7	.	81.4	68.1	79.5	.	87.5	.	66
73.2	.	70.8	50.1	71.5	.	74.8	.	50.8
76.74166667		76.69166667	62.79166667	79.65833333		77.6		65.76666667
80.5	.	79	67.4	76.6	.	73.5	.	60.6
75.2	.	80.5	64.2	74	.	70.6	.	65.2
78.9	.	77.6	60.6	78.1	.	66.3	.	58.8
84.2	.	79.8	67.4	80	.	89.9	.	66
88.8	.	84.5	68	83.9	.	74.3	.	75
82.4	.	80.7	64.3	84.3	.	75	.	73.1
81.5	.	81.8	64.3	85.5	.	77	.	73.7
53.8	.	42	32.3	66.8	.	22.6	.	34.7
85.4	.	77.6	66.3	80.9	.	76.2	.	64.9
87.8	107.7	85	74.9	88.3	93.5	81.2	87.9	79.7
83.4	101.8	82	69.8	81.8	85.8	75.8	77.6	71.8
76.1	110.4	68.3	54.2	74	73.3	69.1	81.2	54.8
79.83333333	106.6333333	76.56666667	62.80833333	79.51666667	84.2	70.95833333	82.23333333	64.85833333
80.5	107.3	74.5	67.8	71.2	80.2	64.8	63.8	67.3
81.9	98.7	79.4	69	76.5	81.3	69.5	72.4	67.4
85.7	115.3	83.5	73.1	81.3	84.3	72.6	69.7	71.5
84.6	105.5	80.7	65.5	75.9	81.6	67.5	66.3	65.7

1992M05	107.6	134.3	79.8	82	88.2	113.6	94.8	95.3
1992M06	108.6	139.1	77	84.8	93.5	115.1	104.5	91.4
1992M07	105.6	134.6	75.4	85	94	122.1	120.6	91
1992M08	88.1	110	65.3	42.7	77.9	40.5	51.4	29.5
1992M09	116.3	140.7	91.1	79.9	89.6	119.7	110.9	79.6
1992M10	108.6	137.8	78.3	81.7	92.1	114.5	109.5	85.9
1992M11	106.6	138.1	73.8	78.6	91.8	106.4	93	84.3
1992M12	86.3	107.7	64.1	68.4	90.1	90	80.7	74
PROMEDIO	103.2166667	129.5583333	75.88333333	77.175	89.25	108.6083333	102.9916667	83.34166667
1993M01	96.3	124.7	66.9	68.5	92.2	90.4	91.8	80.2
1993M02	94.3	113.8	74.1	71.9	85	102.3	104.5	84.7
1993M03	104.2	131.1	76.4	78.5	89	109.7	112.2	87.6
1993M04	101.3	124.7	77.1	72.5	84	90.7	87.3	79.3
1993M05	104.8	129.8	78.7	76.9	87.7	94.3	82.9	86.3
1993M06	105.5	132.9	77.1	78.9	91.8	97.8	89	88.7
1993M07	91.2	111.8	70	79.8	93.8	105.9	104.9	94.2
1993M08	83.5	101.2	65.2	40.9	80.4	38.7	55	28
1993M09	99.2	115.9	82	79	94.1	116.6	104.6	82.3
1993M10	98.1	118.3	77	78.6	92.6	105.5	99.8	85.4
1993M11	99.5	120.5	77.6	80.5	97.4	107.6	96.1	91.2
1993M12	89.7	108.2	70.6	72.8	99.6	98.3	87.2	76.2
PROMEDIO	97.3	119.4083333	74.39166667	73.23333333	90.63333333	96.48333333	92.94166667	80.34166667
1994M01	91.7	113.5	69.2	71.4	91.9	97.6	94	76.4
1994M02	94.5	118.7	69.4	76.5	89.4	110.4	110.4	79.8
1994M03	103	127.6	77.3	84.3	94.5	124	120.1	88.4
1994M04	99.7	125.5	73	78.9	88.5	108	97.8	88.4
1994M05	108.2	134.6	81	83.7	93.4	112.1	96.1	93.7
1994M06	114.3	134.7	93.1	86.5	98.4	119.1	98.9	92.1
1994M07	105.6	122.1	88.4	83	94.6	116.6	105.5	94.9
1994M08	96.5	110	82.5	47.1	86.2	45.2	54.6	40.3
1994M09	116	134.4	96.9	85.8	97.5	127.5	103.3	85.5
1994M10	110.7	129.2	91.4	85.8	96.9	115.2	99	88.6
1994M11	112.4	132.2	91.7	90.2	102.4	118.3	99.1	99.2
1994M12	100	118.3	80.9	80.5	96.7	102.3	79.2	89.9
PROMEDIO	104.3833333	125.0666667	82.9	79.475	94.2	108.025	96.5	84.76666667

89.6	113	81.5	68.3	79.4	83.6	73.5	63.7	70.3
89.1	104.2	84.7	72.9	79.6	85.6	77.5	70.8	73.3
83.8	109.4	87.9	73	80.1	82	80.2	71.9	70.7
57.7	112.9	45.5	24.2	57.5	36.5	17.9	22.4	19.7
80.5	115.8	78.1	69.7	71.3	80.4	64.9	68.3	69.5
85	136.5	83.5	68.9	74.4	81.3	65.2	71.9	65.7
79.7	101.5	75.6	66.7	74.4	77.2	64.3	74	64.6
72.4	100.6	63.5	50.2	63.4	64.7	59.9	71.6	44.7
80.875	110.0583333	76.53333333	64.10833333	73.75	76.55833333	64.81666667	65.56666667	62.53333333
73	108.8	65.8	56.3	64.9	67.3	53	58.2	47.3
76.6	101.9	71.7	60	66	70.6	58.7	68.5	52.5
85.6	103.5	79.8	66.5	75.4	78.1	64.6	72.2	58.4
84.5	101.3	79.7	59	71.1	71.1	60.1	65.8	51.6
86.1	105.3	81	65.2	75.5	77.4	68.1	70.9	56.9
84.1	101	79.7	65.8	75.8	79.1	71.1	74	61.8
80.1	105	85.9	69.3	73.9	76.7	76	71.7	57.8
56.4	105.4	42.5	21.7	53.9	35.4	20.1	21.4	11.8
82.3	107.5	82.6	69.8	71.4	74.8	68.2	77.9	57.6
84.1	115.8	82	68.7	72.2	75.7	65.1	84	54.6
84.3	99.2	80	65.8	72.8	78.3	68.7	85.5	58.8
80.1	112.1	72.8	50	66	64.5	65.9	79.1	44.4
79.76666667	105.5666667	75.29166667	59.84166667	69.90833333	70.75	61.63333333	69.1	51.125
77.2	112.2	81.9	57.7	63.3	66	55.9	62.2	50.5
79.8	97.6	84.1	63.9	70.3	74.5	62.4	71	59.4
89.1	118.8	90.8	69.7	79.8	82.7	70.1	83.8	63.9
85.5	113	86.8	63.5	76.4	77.1	64.8	74.1	62
90.9	94.6	92.7	70.8	82.2	82.4	73.1	76.7	65.2
90.7	98.3	93	69.8	83	86	78.7	84	66.7
81.7	105	90.4	70.8	80	78.4	82.9	78.5	62
62.2	108.9	52.4	25.4	61.9	43.3	33.2	23.1	13.6
85.9	107.9	90.8	75	80.5	84.8	75.5	82	67.5
87.1	110.2	93.2	72.9	82.3	85.3	75.6	84.4	67.4
91.9	110	93.5	77.1	82.6	87.6	83.3	89.9	73
80.2	110.5	81.5	59.6	76.4	74.9	80.7	90.6	57.9
83.51666667	107.25	85.925	64.68333333	76.55833333	76.91666667	69.68333333	75.025	59.09166667

1995M01	103.3	116	90.3	83.7	96.4	110.4	91.3	91.8
1995M02	105.9	120	91.3	83	85	117.1	97.7	90.1
1995M03	118.3	131.5	104.8	93.4	94.4	127.9	110.2	100.1
1995M04	105.6	115.6	95.3	79.2	81.7	99.1	80.6	87
1995M05	121.7	142.6	100	92.5	96.1	112.9	87.2	96.2
1995M06	122.1	136	107.7	93	102	118.1	91.4	93.3
1995M07	101.9	111.4	91.9	86.6	87.2	115.6	95.7	97.2
1995M08	105.1	114.4	95.5	49.8	81.8	49.1	54.9	42.6
1995M09	110.8	116.4	105	86.6	93.4	118.8	94	81.4
1995M10	111.2	121.8	100	88.9	99.8	115.1	87.1	94.8
1995M11	114	126.5	100.8	90.6	103.2	113.4	82.2	97.4
1995M12	95.9	110.5	80.8	75.8	90.5	97.6	67.9	83.5
PROMEDIO	109.65	121.8916667	96.95	83.59166667	92.625	107.925	86.68333333	87.95
1996M01	101.8	114	89.1	81.6	85.1	110.5	91.1	84.9
1996M02	93.4	113.1	73	82.6	81.9	113.4	94.5	82.5
1996M03	106	125.2	86	86.5	86.1	113.4	92.8	83.6
1996M04	107.6	119.1	95.7	80.5	82.3	96.1	77.4	78.6
1996M05	115.3	129.4	100.8	89.4	93	104.5	78.2	91
1996M06	110.1	123.1	96.7	87.2	93	102.7	79.4	86.3
1996M07	106.5	117.9	94.6	90.9	98.6	114.2	94.8	94.3
1996M08	93.9	102.7	85	49.7	79.9	46.2	50.3	43
1996M09	110.6	124.7	95.9	86.2	90.1	112.9	86.3	76.7
1996M10	116.4	130	102.3	95.1	100.3	119.1	93	89.1
1996M11	96.3	111.6	80.4	88.7	96.7	108.1	79.6	87.8
1996M12	83.9	99.1	68.1	77.7	90.9	96.7	67.1	76.4
PROMEDIO	103.4833333	117.4916667	88.96666667	83.00833333	89.825	103.15	82.04166667	81.18333333
1997M01	86.7	103.1	69.5	84.6	98	105.5	87.4	80.3
1997M02	92.6	111.3	73.1	83.7	98.4	108.6	97.2	79.4
1997M03	106.1	120.3	91.4	86.7	95.6	108.8	86.1	79.5
1997M04	112.7	130.5	94.3	95.6	98.4	111.9	95.1	92.7
1997M05	105.3	126.4	83.7	91.7	94.1	106.8	82.1	92
1997M06	103.9	124.2	82.8	94.5	96.9	111.4	85.3	89.3
1997M07	101.9	111.6	91.8	98.5	98.9	125.5	108.3	97.5
1997M08	88.5	91.3	85.4	53.2	82.4	48.6	49.1	46.5

85	102.9	86.7	74.3	76.9	84.9	68.3	81.8	70.5
83.6	96.1	91.6	74.9	77.8	81.9	76.5	80.7	71
91.3	100.3	100	82.4	89.1	95.5	90.6	88.1	82.3
83.4	97.6	86.7	67.5	82.1	82.2	76.5	72.5	65.7
92	98.6	99.2	81.7	90.7	94.2	89.4	93.6	81.6
88.6	96.7	96.4	80.6	90.2	94.5	91.6	92.9	81.7
79.5	94.6	93.3	74.2	85.7	85.2	89.1	93	74.2
62.4	104.7	57.5	33.9	65.4	46.7	35.8	32.1	18.9
84.3	107.7	89.1	76.8	82.2	85.9	81.7	90.4	74.2
87.4	105.9	88.4	75.2	85	88.2	88.6	94.5	72.7
85.5	96.7	91.5	76.2	84.7	88.6	86.9	103.9	74.8
75.4	108.9	74.9	56.5	71.4	70.1	84.2	85.5	54.5
83.2	100.8916667	87.94166667	71.18333333	81.76666667	83.15833333	79.93333333	84.08333333	68.50833333
83.1	97.9	87.5	73.2	77.4	82.9	76.5	76.2	71.8
79.9	95.7	91.2	74.9	77	83.8	84.7	77.2	73.4
85.2	94.5	96	75.4	83.4	87.2	84.9	88.8	76.8
80.8	97.2	87.1	70.2	79.6	85.3	81.4	78.2	69.9
89.5	85.8	93.6	82.2	85.5	91.6	94	89.5	80.4
82.7	89.1	93.2	77.4	85.3	86.7	90.5	97.6	74.8
84.3	92	97.7	84.1	85.3	86.1	96.3	87	80.6
63.8	97.3	55.4	35.1	62.7	48	33.1	33.9	22.1
85.6	96.1	87.7	77	82.3	86.5	84.5	93.5	76.3
90.7	96.3	99.2	86.9	88.3	96.6	92.3	98.5	87
84.7	94.5	88.7	78.7	82.5	86.5	82.5	101.1	81.4
78.3	101.3	78.6	63.3	70.2	73.2	77.6	86.7	60.7
82.38333333	94.80833333	87.99166667	73.2	79.95833333	82.86666667	81.525	84.01666667	71.26666667
87.3	101.7	86.9	78.7	72.1	83.4	72.2	80	80
82.6	87.7	88.7	72	73.9	80	75.5	85.2	73.6
87.9	89	94.7	76.5	84.7	85.1	83.3	79.6	78.5
96.8	101.3	104.8	84.7	89.1	95.3	98.6	90	90.6
90.4	98.1	98	81.7	91.9	91.9	92.7	87.3	87.8
92.1	93.1	101.2	83.6	89.9	94.7	95.5	95.7	91.5
89.1	99.5	106	90.4	92.4	92.6	112.1	105.1	89.8
66.8	101.7	60.5	35.4	69.8	50.7	34.7	43.1	26.8

1997M09	109	115.3	102.5	95.1	96.5	120.2	91.2	84.5
1997M10	119.8	134.1	104.9	103.9	106	128.3	98.2	104
1997M11	99.9	110.9	88.3	95.2	96.5	111.7	79.4	100.3
1997M12	83.6	85.2	82.2	86.1	97.6	102.2	76.8	85.6
PROMEDIO	100.8333333	113.6833333	87.49166667	89.06666667	96.60833333	107.4583333	86.35	85.96666667
1998M01	88.8	91.5	86	90.1	106	105.4	86.1	87.8
1998M02	103.9	117.7	89.4	94.6	102.6	112.2	101.4	90.8
1998M03	117.2	132.2	101.5	100.5	100.4	121.9	99.4	97
1998M04	103	113.5	92	93	91.1	106.5	95.7	90.2
1998M05	101.2	117.5	84.3	98.4	94.5	112	84	96.9
1998M06	111.2	126.6	95	103.4	100.6	119.8	98	96.9
1998M07	105.5	112	98.7	104.6	106.7	129.3	117.2	103.1
1998M08	87.7	92.4	82.8	57.7	89.3	46	61.6	46.7
1998M09	104.7	109.1	100.1	99.3	100.6	125.8	87.6	88.1
1998M10	104.6	116.8	91.8	103	104.8	120.9	82.2	96.7
1998M11	103	117.7	87.9	100.9	104.7	114.6	76.8	98.6
1998M12	81.2	90.6	71.4	89.9	109.8	99.2	70.1	85.2
PROMEDIO	101	111.4666667	90.075	94.61666667	100.925	109.4666667	88.34166667	89.83333333
1999M01	88.1	97.3	78.7	90.7	104.3	103.4	76.9	85.9
1999M02	91.9	98.7	85	93.6	93.3	113.1	102.7	88.3
1999M03	98.2	99.2	97.1	103.1	98.7	123.8	103.9	94.9
1999M04	99.2	105.2	92.9	95.6	95	105.4	101.4	96.4
1999M05	106.2	110.9	101.5	101	98.7	100.3	95.4	111
1999M06	109.4	110.8	107.9	105	104.4	107.8	114.1	109.7
1999M07	110.5	115.6	105.3	105.7	105.1	104.2	127.4	119.7
1999M08	96.8	99.7	94	61.3	94.6	44.4	59.3	54.3
1999M09	107.5	111.7	103.2	102.7	99.8	112.7	114.4	98.3
1999M10	94.8	93	96.8	101.7	99.4	101	112.8	113.6
1999M11	98.5	96.9	100.3	105.7	106.2	104.8	113.3	123.5
1999M12	85.2	87.5	83	95.1	110.6	100.2	104	104.4
PROMEDIO	98.85833333	102.2083333	95.475	96.76666667	100.8416667	101.7583333	102.1333333	100
2000M01	91.9	97.6	86.1	93.8	100.1	94.7	102.7	100.8
2000M02	103.1	107.3	98.9	102.4	93.6	109.2	112.2	99
2000M03	111	117.2	104.7	112.5	102.9	122.3	122.2	122.1

94.5	101.2	96	85.4	88	94.1	98.5	96.5	93.3
99.3	95.9	108.6	93.8	95	101.2	106.8	107.2	101.7
90.1	106.3	94.8	85.1	90.8	93.7	95.6	105.8	91.7
84.3	108.8	88.7	71.9	79.1	81.3	83	97.5	73.1
88.43333333	98.69166667	94.075	78.26666667	84.725	87	87.375	89.41666667	81.53333333
87.9	106	91.6	81.4	81.4	88.7	80.2	86.7	85.9
90.6	97.4	98.8	86.6	85.9	92.3	90.8	95.3	91.3
96.8	104.7	105.2	91.4	98.3	99.5	97.6	104	98.5
95.9	105	97.7	85.2	92.1	92.7	90.8	93.2	91.1
98.8	97.6	107.3	90.6	98.1	101.2	100	93.7	96.9
103.1	97.3	106.3	95.4	100.1	103	108.1	106.8	103.9
97	103.8	108.3	99	100.7	98.3	115.3	105.1	98.9
73.1	109.9	60.8	40.9	77.3	53.8	36.7	42.2	35.7
93.9	92.2	99.4	91.1	95.1	98.6	101.7	100.5	100.8
99	97.2	107.2	95.4	100.2	100.2	103.8	104.7	102.1
93.6	100.4	100.8	94.6	96.3	96.5	103.2	109.6	101.1
84.8	117.6	86.7	75.3	83.8	83.4	90.5	97	79.6
92.875	102.425	97.50833333	85.575	92.44166667	92.35	93.225	94.9	90.48333333
91.3	109.9	93.4	85.9	83.5	89	77.6	82.2	89
92.3	94.1	94.7	90.3	89	91.2	92.3	88.1	97.9
102.9	98.6	110.6	100	101.5	100.3	108	95.5	103.7
102.4	96.6	106.2	93.4	97.4	91.7	95.3	85.3	91.2
103.8	96	108.6	101.3	104.4	98.1	103.7	91.6	100.8
105.8	94.7	106.9	106.8	104.4	102.5	106.6	99.6	106
99.3	104.5	112.3	104.6	102.6	105.7	112.5	99.6	102.5
82.4	101.6	65	54.5	79.4	57.4	39.7	43.4	32.5
98.7	96.5	105	103.9	97.6	99.6	109.4	104.2	103.9
102.3	95.8	110.9	103.6	100	99.6	101.2	96.6	99.1
102.6	97.8	109.9	107.9	100.6	100.5	105.9	109.2	102.7
95.4	110.5	93.6	86	91.1	89.5	88.9	99.7	83.9
98.26666667	99.71666667	101.425	94.85	95.95833333	93.75833333	95.09166667	91.25	92.76666667
94.3	102.9	96.9	94.9	91.3	92.8	87.5	87	92.5
98	105.6	104.8	103.5	100.4	105.2	102.9	101.5	107.7
111.9	92.9	112.2	112.3	110.4	113.9	116.5	108.2	118.1

2000M04	91.2	94.7	87.6	93.8	92.5	94.7	90.5	102.8
2000M05	109.8	108.6	111	110.5	104.2	106	100.3	121.4
2000M06	110.9	107.5	114.4	109.7	107	105.6	113	123.8
2000M07	104.6	99.9	109.4	104.8	105.6	106.6	110.8	112
2000M08	90.8	85	96.9	65.8	94.2	49.7	58.1	48.8
2000M09	102.9	99.2	106.7	102.4	99.4	110.5	98.5	89.6
2000M10	100.4	100.2	100.7	104.4	102.1	104.9	100.4	93.9
2000M11	105	108.1	101.8	109.8	109.6	109	106.4	105.4
2000M12	78.3	74.8	81.9	90	89	86.6	84.9	80.4
PROMEDIO	99.99166667	100.0083333	100.0083333	99.99166667	100.0166667	99.98333333	100	100
2001M01	95.5	93.5	97.5	99.3	94.6	106	116.9	87.6
2001M02	93.3	94	92.4	98.4	92.1	106.3	110.5	80.9
2001M03	100.8	95.8	105.9	107.7	102.4	117.9	110.5	90.6
2001M04	94.3	90.4	98.3	93.8	93.7	94.3	89.7	80.4
2001M05	106.1	98.3	114.4	108.6	105.2	105.5	103.1	95.2
2001M06	105.6	102.3	109	105.9	106.3	100.3	105.5	89.7
2001M07	100.8	96.9	104.9	103.8	107.3	103.9	120.1	96.6
2001M08	88.8	81	96.9	67.4	97.8	51.3	55.1	47.1
2001M09	97.4	94.1	100.7	98.6	95.6	98.7	93.9	81.8
2001M10	106.8	109	104.5	107	106	104.3	95.2	106.5
2001M11	97.1	101.2	92.8	102.8	109	92.6	92.4	99
2001M12	75.1	80	70	83.2	94.3	78.1	73.8	79
PROMEDIO	96.8	94.70833333	98.94166667	98.04166667	100.3583333	96.6	97.225	86.2
2002M01	96.1	100	93.2	96.5	96.8	91.6	104.3	84.7
2002M02	99.8	100.7	99.2	97	94.4	93	105.9	84.1
2002M03	94	94.7	93.4	94.7	93.6	90.9	94.9	82.9
2002M04	102.2	101.9	102.5	104.1	107.4	89.5	95.3	95.4
2002M05	101.4	100.3	102.2	106.1	110.5	91.4	88.6	95.6
2002M06	97.2	88.9	103.6	99.5	103.7	82.6	83.3	87.6
2002M07	107.2	99	113.6	107.9	115.1	97.2	111.4	95.8
2002M08	78	73.9	81.2	67.5	101.3	47.6	61.5	38.3
2002M09	101.2	96.5	104.8	101.5	102.3	91.5	97.7	84.9
2002M10	110.2	101.1	117.2	112.9	120.2	97.4	100.7	99.5
2002M11	96.3	86.6	103.8	104	114.4	85.9	89.5	97.7
2002M12	71.7	60.1	80.8	89	99.3	69.7	86.5	82.6

99.1	95.7	92.1	94.8	97.1	96.7	90.3	87.8	92.7
107.1	96.2	108.3	109.5	107.7	117.9	116.8	108.4	115.7
105.8	92.9	102.2	108.2	106.4	116.1	115.1	112.1	113.4
98.1	97.1	104.4	104.6	105.1	102.9	119.3	103.8	102
83.6	107.7	68.4	59.8	81.8	62.6	50.5	53.9	41.6
101.3	96.2	106.3	107.3	102	100.9	98.3	103.1	106.6
103.6	101.1	105.6	109.2	102.7	102.7	101.6	109.5	106.5
102.9	103.2	108.5	110.7	104.2	103.4	107.2	119.2	118.7
94.4	108.8	90.3	85.2	90.8	84.9	93.8	105.4	84.8
100.0083333	100.025	100	100	99.99166667	100	99.98333333	99.99166667	100.025
94.3	100.9	103.9	102.4	97.5	99.7	90.9	93.7	110.4
94.9	86.6	104.7	102.5	94.9	96.4	96.5	95.8	107.5
105.2	97.9	109.5	112.3	107.5	106.4	105.1	103.8	116
100.1	96.7	93.3	96.3	99	92.9	93	85.1	96.3
104.2	98.2	114.1	110.8	110.8	107.5	113.4	99.7	116.2
101.3	89.7	103.4	105.8	108.4	105.4	114.1	104.2	111.5
94.5	99.9	107.7	105.5	107.7	98.6	113.8	94.7	103.2
79.4	104.4	69.6	63.8	84.2	63	64.4	52.7	40.4
97.9	95.4	102.1	100.6	102.1	99.4	109.1	92.4	96
107.4	101.3	110.9	109.9	109.6	104.2	114.7	104.6	99.4
102.1	92.9	108.5	103	105.7	97.2	100.4	103.3	95.3
93.3	103.2	82.4	76.9	87.1	75.5	97.4	82	64.6
97.88333333	97.25833333	100.8416667	99.15	101.2083333	95.51666667	101.0666667	92.66666667	96.4
104.2	107.5	102.1	107.8	97.6	93.9	90.3	82.8	97
103.3	95.3	102.2	110.7	98.6	98.5	90.1	85.1	97.6
106.1	97.7	99.4	102.9	100.2	93.8	87.7	85.6	91.4
113.7	99.9	109.5	116.3	104.3	107	97.7	88.6	103.5
113.5	97.8	110.1	116	108.7	108.2	101.7	92.7	106.3
106	104.3	102.5	107.7	102.7	100.8	96.1	88.5	100.3
111	102.6	115.3	116	107.7	106.7	110.3	95	100.9
87.2	101.3	73.4	66.5	76.1	61.8	49.3	47.5	42.6
107.9	93.5	106.9	114.2	101.1	105.3	95.4	91.1	102.4
116.4	103.5	120.4	121.2	113.5	115.9	108.7	100.5	110
110.2	95.5	110.8	112	104.1	103.5	96.4	92	104.2
101.9	112.6	90.4	91.7	85.1	85.6	98	84.5	72.6

PROMEDIO	96.275	91.975	99.625	98.39166667	104.9166667	85.69166667	93.3	85.75833333
2003M01	89.9	89.2	90.5	96.8	100	85.1	100.6	86.5
2003M02	98.8	88.4	106.9	98.1	94.9	90.7	105.3	85.1
2003M03	101.8	91.1	110.1	105	103.1	92	96.9	87.3
2003M04	94.7	86.4	101.2	99.4	102.9	80.9	77.7	84.9
2003M05	100.2	84.8	112.2	104.9	109.5	80.2	74.5	92.7
2003M06	100.4	87.1	110.6	104.6	112.4	78.2	76.8	93.5
2003M07	106.1	90.1	118.4	110	122.2	89.4	104.6	100
2003M08	74.8	73.5	75.8	65.3	98.8	41.2	47.1	33.2
2003M09	105.3	93.1	114.7	103.9	108.9	88.2	82.7	90.4
2003M10	107.9	97	116.5	113.5	119.8	92.5	89.5	102.4
2003M11	96.4	84.7	105.4	104.9	110.7	80.8	72.8	95
2003M12	79.3	68.2	88	92.2	104.8	69.2	67.2	84.2
PROMEDIO	96.3	86.13333333	104.1916667	99.88333333	107.3333333	80.7	82.975	86.26666667
2004M01	87.2	82.5	90.9	93.6	96.5	77.2	83.2	84.4
2004M02	92.4	83.6	99.3	99.7	97.7	86.9	87.4	85.2
2004M03	102.9	93.2	110.4	111.7	113.2	92.9	96.9	94.5
2004M04	89.6	79.5	97.4	99.2	104.1	75.5	69	87.4
2004M05	92.6	79.6	102.6	107.1	109.3	76.3	64.5	92.2
2004M06	99.7	88	108.8	110.3	115.5	76.6	69.4	97.6
2004M07	96.9	77.7	111.8	109.3	115.4	85.7	89.3	94.8
2004M08	70.7	62.9	76.7	69.2	103.9	42.6	41.5	36.8
2004M09	97.5	79.7	111.3	107.4	111.5	87.3	72.8	94.3
2004M10	90.2	74.9	102.1	104.4	110.5	78.3	66.8	100.9
2004M11	99.9	84.6	111.9	109	119.9	77.1	62.1	98.9
2004M12	81.1	70.9	89	92.6	109.9	66.2	57.2	83.4
PROMEDIO	91.725	79.75833333	101.0166667	101.125	108.95	76.88333333	71.675	87.53333333
2005M01	78.4	65.6	88.3	93.3	97.5	70	72.3	81.9
2005M02	81.7	58	100	97.7	95.5	77.4	76.1	83.9
2005M03	86.2	65.2	102.5	103.1	107.3	78	71.3	85.9
2005M04	89.6	62	111	107.3	111.2	70.8	65.1	93.4
2005M05	97.3	71	117.7	106.9	111.1	67.9	57.1	89.4
2005M06	101.3	83.1	115.5	109.7	117.8	70.5	62.5	92
2005M07	93.6	76.7	106.7	104.8	117.8	75	68.6	94.3

106.7833333	100.9583333	103.5833333	106.9166667	99.975	98.41666667	93.475	86.15833333	94.06666667
103.2	111.8	109.3	111.1	95.6	95.6	80.6	83.1	96.9
105.6	87.7	109.6	110.4	99.4	99.2	89.3	85.2	101.2
113.9	109.1	116.6	118.3	108.5	106.8	95.2	88.8	107.3
112.8	111.4	106.5	109	102.1	100.3	91.5	81	100.1
115.4	118.3	114	115.1	109.7	104.1	100	89.4	105
110.3	111.7	113.3	113.2	108.4	102.7	96.7	92	106.8
108.3	127.8	120.4	118.9	112.1	109	109	93.2	100.9
84.7	116.5	74.2	63.2	73.4	57.7	46.9	46.5	40.7
109	103.3	112.6	115.4	103.7	107.1	96.6	92.7	104.6
117.3	117.4	118.3	125.6	112.6	119	108.9	99.7	114.4
115.5	106.6	107.3	115.6	107.3	107.7	98.2	96.3	106.7
104.5	115.3	93.9	91.6	87.8	85.8	100.5	91.9	82.5
108.375	111.4083333	108	108.95	101.7166667	99.58333333	92.78333333	86.65	97.25833333
106.4	116	100.5	108.7	92.3	94.5	84.4	77.6	92.5
108	103.3	106.9	112.8	102	103.5	95.8	88.1	99.5
124.8	115.5	119.4	125.8	110.6	115.5	101.8	98.9	112.3
111.1	107.7	103	108.9	100.9	104.4	89	88.6	97.8
121.6	116	114.1	117.1	109.9	110.1	102.4	96.5	109.3
119.4	108.3	114.4	119.1	111.3	112.4	109.3	101.9	118.2
109.8	116.6	119.6	118.8	111.6	110	112.9	96.7	106.5
90.9	117.2	78.3	69.1	77.6	61.1	51.4	52.7	43.4
112.3	105.6	114.6	118.7	106	110.1	103.1	98.9	112.9
116	103.3	109.7	117.2	106.1	105.8	102	92.3	103.6
119.5	109	111.7	118.9	109.5	110.4	103.2	103.7	110.9
110.5	114.1	90.8	92.1	92.1	87.3	102	91.6	75.5
112.525	111.05	106.9166667	110.6	102.4916667	102.0916667	96.44166667	90.625	98.53333333
115.4	117.4	100.1	106.5	93.4	97	78.1	81.3	85.5
110.9	96.4	104.8	112.7	100.8	101.8	95.3	88.8	95.7
121.2	106.9	109.2	112.2	106.3	106.7	94.8	90.1	101.4
123.8	107.8	115.7	118.9	112.9	111.5	103.8	92.8	105.5
121.4	114.6	113.1	119.2	113.6	113.4	107.8	90.4	105.1
120.8	106.5	115.1	118.1	115.6	114.8	106.3	97.3	112.7
112.2	116.9	112.9	112.9	110.1	107	103.4	89	94.7

2005M08	74.9	66.1	81.8	72.2	110	40.6	42	43.6
2005M09	95.8	79.1	108.7	107.4	116.5	79.3	64.5	88.7
2005M10	85.9	64.2	102.8	104.2	111.8	68.2	55.9	93.1
2005M11	97.8	74.9	115.5	109.4	122.7	69.3	56.2	97.3
2005M12	74.1	64.5	81.5	93.3	108.4	57.8	46.7	85.6
PROMEDIO	88.05	69.2	102.6666667	100.775	110.6333333	68.73333333	61.525	85.75833333
2006M01	79	62.2	92	98.5	100.3	67.9	63.5	85
2006M02	87.7	65.8	104.7	100.5	98.5	71.8	69.3	87.8
2006M03	100.6	76.8	119.1	115.6	114.7	80.2	82.8	97.6
2006M04	85.3	65.3	100.8	96	97	59.9	53.6	80.4
2006M05	101.7	79.2	119.1	116.2	118.2	68.3	57	94.9
2006M06	102.5	74.5	124.2	115.8	120.7	69.6	57.6	96.8
2006M07	86.8	62.3	105.7	108.9	114.8	71.6	62	91.1
2006M08	73.8	60.7	83.9	76.1	109.6	42.3	37.5	39.7
2006M09	93.1	71.7	109.8	108.5	111	78	57.3	88
2006M10	95.9	70.9	115.2	112.3	116.9	72.2	54.8	93.9
2006M11	98.8	77.1	115.6	115.4	122.7	69.1	51.8	99
2006M12	76.9	63.2	87.5	94.4	101.6	56.3	42.9	88.8
PROMEDIO	90.175	69.14166667	106.4666667	104.85	110.5	67.26666667	57.50833333	86.91666667

93.3	114	84	71.1	80.6	68.5	53.8	53.3	41.2
115.4	118.4	114.4	118	108.4	113.2	99.1	96.3	106.8
119.2	120.6	109.2	113.9	108	109.6	102.2	90.6	98.3
120.7	115.1	112.1	116.9	111.7	115.9	103.6	99.9	106.4
111.2	116.9	92.6	92.5	92.6	93.2	105.8	89.5	75.7
115.4583333	112.625	106.9333333	109.4083333	104.5	104.3833333	96.16666667	88.275	94.08333333
113.2	120.2	109.9	111.4	100.5	106.4	87.2	82.9	95.2
110.9	105.3	110.2	111.6	105.9	106.6	99.8	93.3	98.4
126.9	122	125	126.2	121.2	121.7	111.4	104.3	119.8
115.9	108.8	103	105.1	104.2	102.5	96	86.5	87.2
123.9	114.4	120	126.2	120.2	122.8	123.1	115.7	117.1
118.2	113.8	119.9	122.8	119.5	123.6	121.8	115.3	116
110.6	111.4	120.2	115	115.1	114.5	115.6	108.2	94.9
94.5	118	84.8	74.8	81.4	73.2	64.3	66.1	47.9
115.7	109.6	112.3	118.3	110.2	113.1	109.6	108.1	107.9
124.5	111.9	118.1	120.7	114.4	116.5	119.3	107.4	107.8
126.1	104.7	114.4	120.5	114.5	118.8	124.1	123.4	116.3
112.7	112.8	94.2	92.1	91.3	92.6	119.9	97.1	77.5
116.0916667	112.7416667	111	112.0583333	108.2	109.3583333	107.675	100.6916667	98.83333333

Indice de Producción Industrial				
Indice de Producción Industrial. Base 2000				
Secciones y subsecciones. Nacional.				
Unidades: Indices y tasas				
	Indice	**Indice**	**Indice**	**Indice**
	1990	**1991**	**1992**	**1993**
C Industrias extractivas	112.0	105.9	103.2	97.3
CA Extracción de productos energéticos	137.7	129.3	129.6	119.4
CB Extracción de otros minerales excepto productos energéticos		85.6	75.9	74.4
D Industria manufacturera	80.1	79.4	77.2	73.2
DA Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	91.1	92.8	89.3	90.6
DB Industria textil y de la confección		120.3	108.6	96.5
DC Industria del cuero y del calzado		107.2	103.0	92.9
DD Industria de la madera y del corcho		99.3	83.3	80.3
DE Industria del papel; edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	76.7	79.8	80.9	79.8
DF Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares		106.6	110.1	105.6
DG Industria química	76.7	76.6	76.5	75.3
DH Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	62.8	62.8	64.1	59.8
DI Industrias de otros productos minerales no metálicos	79.7	79.5	73.8	69.9
DJ Metalurgia y fabricación de productos metálicos		84.2	76.6	70.8
DK Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	77.6	71.0	64.8	61.6
DL Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico		82.2	65.6	69.1
DM Fabricación de material de transporte	65.8	64.9	62.5	51.1
DN Industrias manufactureras diversas		118.8	94.9	85.3
E Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	78.0	80.5	80.8	78.5
EA Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	78.0	80.5	80.8	78.5
Fuente: Instituto Nacional de Estadística				
Copyright INE 2007				
Importaciones Españolas de Petróle	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**
Petróleo	681	515	582	611
Productos No Petroleros	176	281	353	330
Total	681.630735	515.086394	582.238853	611.229755

Indice	**Indice**	**Indice**	**Indice**	**Indice**	**Indice**	**Indice**	**Indice**	**Indice**	**Indice**	**Indice**	**Indice**	**Indice**
1994	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
104.4	109.7	103.5	100.8	101.0	98.9	100.0	96.8	96.3	96.3	91.7	88.1	90.2
125.1	121.9	117.5	113.7	111.5	102.2	100.0	94.7	92.0	86.1	79.8	69.2	69.1
82.9	97.0	89.0	87.5	90.1	95.5	100.0	98.9	99.6	104.2	101.0	102.7	106.5
79.5	83.6	83.0	89.1	94.6	96.8	100.0	98.0	98.4	99.9	101.1	100.8	104.9
94.2	92.6	89.8	96.6	100.9	100.8	100.0	100.4	104.9	107.3	109.0	110.6	110.5
108.0	107.9	103.2	107.5	109.5	101.8	100.0	96.6	85.7	80.7	76.9	68.7	67.3
96.5	86.7	82.0	86.4	88.3	102.1	100.0	97.2	93.3	83.0	71.7	61.5	57.5
84.8	88.0	81.2	86.0	89.8	100.0	100.0	86.2	85.8	86.3	87.5	85.8	86.9
83.5	83.2	82.4	88.4	92.9	98.3	100.0	97.9	106.8	108.4	112.5	115.5	116.1
107.3	100.9	94.8	98.7	102.4	99.7	100.0	97.3	101.0	111.4	111.1	112.6	112.7
85.9	87.9	88.0	94.1	97.5	101.4	100.0	100.8	103.6	108.0	106.9	106.9	111.0
64.7	71.2	73.2	78.3	85.6	94.9	100.0	99.2	106.9	109.0	110.6	109.4	112.1
76.6	81.8	80.0	84.7	92.4	96.0	100.0	101.2	100.0	101.7	102.5	104.5	108.2
76.9	83.2	82.9	87.0	92.4	93.8	100.0	95.5	98.4	99.6	102.1	104.4	109.4
69.7	79.9	81.5	87.4	93.2	95.1	100.0	101.1	93.5	92.8	96.4	96.2	107.7
75.0	84.1	84.0	89.4	94.9	91.3	100.0	92.7	86.2	86.7	90.6	88.3	100.7
59.1	68.5	71.3	81.5	90.5	92.8	100.0	96.4	94.1	97.3	98.5	94.1	98.8
83.4	84.6	83.1	86.3	91.5	97.8	100.0	103.1	95.8	94.4	92.4	90.4	101.6
78.9	80.0	80.5	85.6	86.7	92.1	100.0	104.3	104.3	107.3	114.8	119.5	120.8
78.9	80.0	80.5	85.6	86.7	92.1	100.0	104.3	104.3	107.3	114.8	119.5	120.8
1998	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**				
429	640	1189	967	1147	1169	1588	2503	2674				
285	303	339	286	288	294	438	439	549				
429.944	640.155	1189.1657	967.568308	1147.3	1169.43148	1.59E+09	2.503E+09	#########				

EXPORTACIONES 1993				IMPORTACIONES 1993		
TOTALES		**51,832.0**		TOTALES		**65,366.5**
Norteamérica	85.69%	**44,419.5**		**Norteamérica**	71.09%	**46,470.0**
ALADI	3.27%	**1,697.1**		**ALADI**	3.32%	**2,172.9**
Centroamérica	0.96%	**502.3**		**Centroamérica**	0.18%	**119.2**
Unión Europea	5.39%	**2,794.0**		**Unión Europea**	12.05%	**7,877.3**
AELC	0.29%	**151.7**		**AELC**	0.81%	**530.7**
NIC´S	5.34%	**277.3**		**NIC´S**	3.36%	**2,201.6**
Japón	1.32%	**686.4**		**Japón**	6.01%	**3,928.7**
China		**44.8**		**China**	0.59%	**386.4**
Resto del Mundo	1.94%	**1,008.0**		**Resto del Mundo**	2.40%	**1,573.7**

EXPORTACIONES 2006				IMPORTACIONES 2006		
TOTALES		**249,997.2**		TOTALES		**256,130.4**
Norteamérica	86.82%	**217,047.7**		**Norteamérica**	53.78%	**137,759.3**
ALADI	3.26%	**8,162.9**		**ALADI**	4.85%	**12,444.7**
Centroamérica	1.13%	**2,848.0**		**Centroamérica**	0.55%	**1,411.9**
Unión Europea	4.40%	**11,007.3**		**Unión Europea**	11.29%	**28,938.1**
AELC	0.06%	**153.5**		**AELC**	0.54%	**1,386.0**
NIC´S	0.57%	**1,441.0**		**NIC´S**	7.11%	**18,218.6**
Japón	0.63%	**1,594.0**		**Japón**	5.97%	**15,295.2**
Panamá	0.22%	**567.7**		**China**	9.54%	**24,438.3**
China	0.67%	**1,688.1**				
Resto del Mundo	2.15%	**5,396.4**		**Resto del Mundo**	6.15%	**15,752.1**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
México	46373339	45612286	62381587	69797185	62186923	73226199	77836022	77232702	70125651	79177255	91269255	73042777
Arabia Saudita	93783085	86203102	90293562	99285040	62752201	71189026	61799853	70768131	74124528	71491321	66264216	68877949
	Fuente: eurostat											

EXPORTACIONES MEXICANAS EN KILOGRAMOS					
PRODUCTOS PETROLEROS Y NO PETROLEROS					
	Productos	**Productos**		**Productos**	**Productos**
	Petroleros	**No petroleros**	**Total**	**Petroleros**	**No petroleros**
Años	**Kg**	**Kg**	**Kg**	**Porcentaje**	**Porcentaje**
1995	46373339	3995202	50368541	92.07	7.93
1996	45612286	3504601	49116887	92.86	7.14
1997	62381587	3583763	65965350	94.57	5.43
1998	69797185	1815222	71612407	97.47	2.53
1999	62186923	2672143	64859066	95.88	4.12
2000	73226199	2381356	75607555	96.85	3.15
2001	77836022	2817782	80653804	96.51	3.49
2002	77232702	2614446	79847148	96.73	3.27
2003	70125651	2526172	72651823	96.52	3.48
2004	79177255	2662395	81839650	96.75	3.25
2005	91269255	3217257	94486512	96.60	3.40
2006	73042777	3440648	76483425	95.50	4.50
	Fuente: eurostat				

	Productos petroleros	Productos petroleros	Productos no petroleros	Productos no petroleros
Años	(Millones de dólares)	Porcentaje	(Millones de dólares)	Porcentaje
1994	857.854187	79.46	176.20325	20.54
1995	796.875816	64.64	281.7752885	35.36
1996	936.058963	62.2	353.830288	37.8
1997	941.312813	64.93	330.1184035	35.07
1998	715.229227	60.11	285.3049387	39.89
1999	943.891825	67.82	303.7443893	32.18
2000	1528.547192	77.8	339.3374766	22.2
2001	1253.863555	77.17	286.2570496	22.83
2002	1436.24841	79.88	288.9731801	20.12
2003	1463.617003	79.9	294.1870176	20.1
2004	2026886584	78.39	438010190.8	21.61
2005	2877296177	84.74	439075396.6	15.26
2006	3234564333	83	549875936.6	17
	www..economía.gob.mx			

Principales ramas de actividad económica en España según consumo energético Año, 2005.			Produccción de energía por combustible en España Año, 2005.		
Ramas de Actividad Económica	Porcentajes		Producción	Porcentajes	
Productos minerales no metálicos diversos	20%		Carbón	14.90%	
Metalurgia y fabricación de prod. metálicos	19%		Petróleo	50.90%	
Industria química	14%		Gas natural	15.60%	
Alimentos, bebidas y tabaco	13%		Nuclear	11.80%	
Papel, edición, artes gráficas	7%		Hidráulica	2.60%	
Refino de petroelo	10%		Otras energías renovables	4.00%	
Industria de la construcción de maquinaria	8%		Saldo eléctrico	0.10%	
Fabricación de material de transporte	5%				
Resto de ramas	4%				
Fuente: INE					

Indicators de la Eurostat								
Country Spain								
TIME PERIOD	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
FLOW								
GDP (billion 2000 US$ using exch. rates)	462.11	474.853	486.33	505.144	527.715	552.76	580.673	601.856
GDP (billion 2000 US$ using PPPs)	675.669	694.3	711.082	738.591	771.593	808.212	849.025	879.998
Population (millions)	39.331	39.388	39.479	39.583	39.722	39.927	40.264	40.721
Industrial Production Index (2000=100)	80	83.9	82.7	88.5	93.4	95.8	100	98.5
Energy Production/TPES	0.3284	0.3065	0.3223	0.2939	0.2855	0.2582	0.254	0.262
Net Oil Imports/GDP (toe per thousand 2000 US$)	0.1192	0.1254	0.1208	0.1247	0.129	0.1262	0.1233	0.1218
TPES/GDP (toe per thousand 2000 US$)	0.2125	0.2165	0.2086	0.2135	0.2147	0.2149	0.2147	0.2124
TPES/GDP (toe per thousand 2000 US$ PPP)	0.1453	0.1481	0.1427	0.146	0.1468	0.147	0.1469	0.1453
TPES/Population (toe per capita)	2.4968	2.6104	2.5695	2.7248	2.8517	2.9747	3.0969	3.1398
Oil Supply/GDP (toe per thousand 2000 US$)	0.1132	0.1169	0.1125	0.1131	0.1165	0.1154	0.1117	0.1115
Oil Supply/Population (toe per capita)	1.3298	1.4092	1.3865	1.4431	1.5479	1.597	1.6106	1.6479
Electricity Cons./GDP (kWh per 2000 US$)	0.3215	0.3277	0.3288	0.3429	0.3414	0.3522	0.361	0.368
Electricity Cons./Population (kWh per capita)	3776.868	3950.7464	4050.66	4376.25	4535.597	4876.199	5206.81	5439.749
Index of Industry Cons./Industrial Production (2000=100)	93.6803	97.7498	92.179	97.2003	97.9659	93.7908	100	107.32
Index of Industry Oil Cons./Industrial Production (2000=100)	106.52	115.1847	96.4014	107.42	109.8045	97.3673	100	104.8721
					2002	**2003**	**2004**	**2005**
GDP (billion 2000 US$ using exch. rates)					618.132	636.959	657.616	680.835
GDP (billion 2000 US$ using PPPs)					903.795	931.322	961.526	995.476
Population (millions)					41.314	42.005	42.692	43.398
Industrial Production Index (2000=100)					98.7	100	101.6	102.3
Energy Production/TPES					0.2416	0.2424	0.2295	0.2086
Net Oil Imports/GDP (toe per thousand 2000 US$)					0.1213	0.1189	0.1178	0.1177
TPES/GDP (toe per thousand 2000 US$)					0.2129	0.2137	0.2164	0.2133
TPES/GDP (toe per thousand 2000 US$ PPP)					0.1456	0.1461	0.148	0.1459
TPES/Population (toe per capita)					3.1859	3.2399	3.3341	3.3457
Oil Supply/GDP (toe per thousand 2000 US$)					0.1088	0.1084	0.1076	0.1047
Oil Supply/Population (toe per capita)					1.6283	1.6437	1.6577	1.6425
Electricity Cons./GDP (kWh per 2000 US$)					0.3738	0.3759	0.3846	0.3918
Electricity Cons./Population (kWh per capita)					5592.414	5700.821	5924.037	6147.15
Index of Industry Cons./Industrial Production (2000=100)					107.7463	111.8223	110.3968	111.0654
Index of Industry Oil Cons./Industrial Production (2000=100)					102.4997	101.879	93.592	88.7412

Energy intensity of the economy															
Date of extraction: Thu, 18 Oct 07 11:22:15															
Last update: Tue Sep 18 11:34:22 MEST 2007															
unit *kgoe_1000eur* Kilogram of oil equivalent per 1000 euro															
product *9000* Infrastructure															
indic_en *119600* Energy intensity of the economy - Gross inland consumption of energy divided by GDP (at constant prices, 2000=100) - kgoe (kilogram of oil equivalent) per 1000 euro															
Periodo	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
UE (27)					236.31	240.36	232	227.75	219.48	213.12	214.01	210.89	213.54	211.07	208.05
España	221.43	221.71	215.16	223.3	228.71	220.25	222.71	223.59	227.01	227.03	225.39	226.25	219.67	222.17	219.23
www.epp.eurostat.ec.europa.eu															