

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

Núm. 3051

Del 1 al 31 de mayo de 2014

ICE

BOLETÍN
ECONÓMICO



LA UNCTAD CUMPLE 50 AÑOS



Educación, innovación y desarrollo

En preparación

- México: un socio estratégico para España

Las opiniones expresadas en el BICE son de exclusiva responsabilidad de los autores y no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de Información Comercial Española

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

NÚMERO 3051

Directora

Ana de Vicente Lancho

Jefa de Redacción

Pilar Buzarra Villalobos

Redacción: Carmen Fernández de la Mora. **Consejo de Redacción:** Antonio M^a Ávila, José M^a Fernández, Luis Fuentes, Rafael Fuentes, José C. García de Quevedo, Francesc Granell, Silvia Irazo, Alicia Montalvo, Vicente Montes Gan, María Naranjo, Ödön Pálla, Fco. Javier Parra, Eva Povedano, Remedios Romeo, Francisco Javier Sansa, Cristina Serrano. **Logo y diseño general:** Manuel A. Junco. **Portada:** Eduardo Lorenzo. **Edición y Redacción:** Paseo de la Castellana, 162, planta 11. Teléfono: 91 349 31 90. www.revistasICE.com
Distribución y suscripciones: 91 583 55 07. distribucionpublicaciones@mineco.es.

Índices de impacto en IN-RECS

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com <<http://www.conlicencia.com>>; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

Coordinador de la edición: S.G. Evaluación de Instrumentos de Política Comercial. Secretaría de Estado de Comercio

Editor: Secretaría General Técnica

Maquetación: DAYTON, SA

Impresión: Centro de Impresión Digital y Diseño de la Secretaría de Estado de Comercio

Papel exterior: ecológico estucado brillo

Papel interior: 80 g ecológico FSC/TCF

ECPMINECO: 1.ª ed./4000514

EUAEVF: 7€ + IVA

D.L.: M-30-1958

NIPO: 720-14-001-2

eNIPO: 720-14-002-8

ISSN: 0214-8307

eISSN: 2340-8804

Catálogo general de publicaciones oficiales

<http://publicacionesoficiales.boe.es>



S U M A R I O

		En portada
Remedios Romeo García	3	La UNCTAD cumple 50 años
		Colaboraciones
Vanesa Álvarez Franco y José Manuel Freijo García	17	De la educación a la innovación: claves de la competitividad surcoreana
Mahamat K. Dodo	27	África entre el modelo de desarrollo chino y el modelo de democracia liberal occidental ¿El consenso de Washington o el consenso de Beijing?
María del Carmen Pérez González, Mercedes Jiménez García y Miguel Blanco Canto	39	Análisis de las diferencias regionales en España aplicado al fenómeno de la inmigración durante la crisis
Carolina Beltrán Andreu	53	La industria bisutera menorquina: ejemplo de cooperación y concertación entre agentes económicos europeos



Remedios Romeo García*

LA UNCTAD CUMPLE 50 AÑOS

En 2014 se celebra el 50 aniversario de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, más conocida por su denominación en inglés United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)¹. Y con ocasión de esta efeméride muchos países participantes en el organismo esperan que sea un buen momento para hacer balance sobre el papel que ha jugado desde su creación, así como sobre su necesidad de «reinventarse» para hacer frente a los retos de los próximos años.

Palabras clave: asistencia/cooperación técnica, formación de capacidades, Naciones Unidas, Conferencia, Mecanismo Intergubernamental, agenda de desarrollo posterior a 2015, PMA, fondos ligados.

Clasificación JEL: F02, F15, F23.

1. Introducción

En efecto, 2014 promete ser un año crucial para la UNCTAD a juzgar por las solemnes declaraciones que se vienen escuchando en Ginebra, sede de la Organización con motivo de la celebración de su 50 aniversario.

Pero aunque la UNCTAD es una institución madura en edad, no es ninguna exageración decir que sigue siendo una gran desconocida para la mayoría de la población. Para una minoría, en cambio, su imagen está asociada más o menos vagamente al diálogo Norte-Sur, al Nuevo Orden Económico Internacional, al Consenso de Washington o a movimientos de reivindicación y protesta y manifestaciones antiglobalización.

Y en concreto ¿Qué es? ¿Qué hace? ¿A qué se dedica?

La UNCTAD es un excelente *think tank* y a la vez un gran foro donde los Gobiernos de 194

Estados debaten permanentemente sobre cómo conseguir el desarrollo de los países en desarrollo (PED) mediante el comercio. Dicho así a nadie se le escapa la enorme complejidad que entraña la gestión de esta institución y los equilibrios imposibles que hay que mantener para superar las tensiones y, finalmente, alcanzar los consensos.

En este artículo se describe brevemente el origen de la UNCTAD, su estructura y funcionamiento, el papel que desempeña en el sistema de las Naciones Unidas y los retos a los que se enfrenta en estos momentos para lograr visibilidad y capacidad de influencia en el ámbito de su actividad.

2. Historia

La UNCTAD nace por iniciativa de 36 PED para complementar la actividad del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, en sus siglas en inglés (GATT), que se había creado en 1948 para regular el sistema multilateral de comercio y que, sin embargo, no se ocupaba de los productos ▷

* Consejera Económica y Comercial. Misión Permanente de España ante las Organizaciones Internacionales en Ginebra. Asuntos Comerciales.

Versión de marzo de 2014.

¹ CNUCED, en francés: Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement.

básicos, un tema prioritario para el crecimiento económico de esos países.

En la Conferencia de El Cairo en 1962 los PED pidieron el establecimiento de una conferencia internacional en el marco de las Naciones Unidas sobre todas las cuestiones esenciales relacionadas con el comercio internacional, el comercio de productos básicos primarios y las relaciones económicas entre los PED y los países desarrollados (PD).

Y la UNCTAD se constituyó dos años después, en 1964, mediante una Resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas, como un órgano de la propia Asamblea. La decisión fue un triunfo de los PED que, simultáneamente, establecieron el llamado G77 como un grupo para divulgar y defender sus posiciones y su pensamiento. Hoy día cuenta con 133 miembros.

El argentino Raúl Prebisch, entonces Secretario Ejecutivo de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), asumió el cargo de primer Secretario General de la UNCTAD en el periodo 1964-1969.

En la historia de la UNCTAD se identifican etapas bien distintas donde su influencia se ha materializado en iniciativas ciertamente relevantes como por ejemplo:

- El Sistema de Preferencias Generalizadas en virtud del cual los PD conceden condiciones más ventajosas a las exportaciones de los PED.
- El Tratamiento Especial y Diferenciado y la Cláusula de Habilitación.
- Los Acuerdos Internacionales sobre Productos Básicos que persiguen estabilizar el precio de los productos básicos clave en la exportación de los PED.

También se atribuye a la UNCTAD un papel estelar en:

- La definición del objetivo del 0,7 por 100 del PIB como Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) de los PD en favor de los PED.
- La identificación de los países catalogados como países menos adelantados (PMA) o, lo que es lo mismo, los países más pobres del mundo

que requieren una atención especial para enfocar adecuadamente sus problemas y necesidades.

– La formulación de un análisis sólido sobre gestión macroeconómica y asuntos monetarios y de financiación internacional para los PED con crisis de deuda en un mundo de creciente interdependencia económica.

– La prestación de asistencia técnica a los PED en el ámbito de la formación en negociaciones comerciales como en otros asuntos relacionados con el comercio, gestión de la deuda, revisión de políticas de inversiones, promoción del emprendimiento, productos básicos, derecho de la competencia y política de la competencia, comercio y medio ambiente.

Como cualquier otra organización, con el tiempo la UNCTAD ha tenido que evolucionar e ir adaptando su actividad, obligada por los cambios en la economía mundial e ideología imperante y en el entorno institucional. Y entre los acontecimientos recientes que más han revulsionado la institución quizá habría que destacar la globalización y la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en sustitución del GATT, en 1995.

Conforme a su mandato actual la UNCTAD es, en el Sistema de las Naciones Unidas, el centro que coordina el tratamiento integrado de los temas financieros, las divisas, la inversión, el comercio y la tecnología desde la perspectiva del desarrollo.

Y en la comunidad internacional hay un reconocimiento unánime de que el mandato legítimo de la UNCTAD es el de servir a los intereses de los PED y, prioritariamente, de los 48 PMA, según los criterios del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas². ▷

² Criterios:

- Bajos ingresos nacionales (PIB per cápita inferior a 992 USD para los países que se incorporan ahora a la lista y de 1.190 para la exclusión).
- Bajo índice de activos humanos (índice compuesto basado en indicadores de salud, nutrición y educación).
- Gran vulnerabilidad económica (índice compuesto basado en indicadores de inestabilidad de la producción y las exportaciones agrícolas, la insuficiente diversificación y la pequeña magnitud del sector económico).

3. Estructura y funciones

La UNCTAD dispone de un Secretariado con una plantilla en la que trabajan unas 500 personas. El organigrama cuenta con cinco divisiones sustantivas y tres servicios de apoyo a los programas (Organigrama 1 en la página siguiente). El presupuesto ordinario anual es de alrededor 70 millones de USD.

Al frente de la Institución se encuentra el Secretario General. Al igual que sucede en otras muchas instituciones del sistema de las Naciones Unidas, el proceso de designación de los altos cargos tiene un componente político y la decisión última recae en el Secretario General de las Naciones Unidas con el visto bueno de la Asamblea General. En la UNCTAD la tradición es que el puesto de Secretario General recaiga en una personalidad procedente de un PED, alternándose América Latina, África y Asia.

Desde septiembre de 2013 el keniano Mukhisa Kituyi ha sustituido al tailandés Supachai Panitchpakdi, quien había ocupado ese puesto desde el año 2005³. El mandato de este último había sido muy controvertido y su relevo ha generado una gran expectación a la vez que ha alimentado la esperanza de que pueda impulsarse una profunda renovación en la institución.

Como se ha dicho anteriormente, la UNCTAD centra su actividad en el ámbito del comercio y el desarrollo y su actuación se basa en los tres siguientes pilares:

Reflexión. Realizando investigación y análisis con el fin de asesorar y formular recomendaciones sobre política económica a los PED.

Diálogo. Como un foro intergubernamental de deliberación y de formación de consensos.

Acción. A partir de los trabajos de investigación y de las decisiones adoptadas por consenso, prestando asistencia técnica a los PED y economías de transición.

El enfoque holístico de la labor de la UNCTAD se plantea como un flujo entre los tres pilares donde la Secretaría utiliza las propias capacidades de investigación y análisis para asesorar a los Estados miembros y para elaborar un plan estratégico de cooperación técnica.

3.1. La reflexión: la investigación y el análisis

Como dice el profesor Francesc Granell «*la UNCTAD ha perdido la importancia política que en otro momento tuvo pero ha ganado en importancia técnica debido a los estudios y análisis que publica*».

Cada uno de los informes anuales emblemáticos que se mencionan a continuación encarna perfectamente la reflexión y la investigación imparcial, independiente y heterodoxa por las que es reconocida la UNCTAD. Los informes sobre: 1) El comercio y el desarrollo. 2) La inversión mundial. 3) África. 4) Los PMA. 5) El transporte marítimo. 6) La economía de la información. 7) Las medidas no arancelarias en el comercio. 8) El territorio palestino ocupado. 9) Los países sin litoral. 10) El comercio electrónico. 11) Las estadísticas. 12) Las cadenas globales de valor.

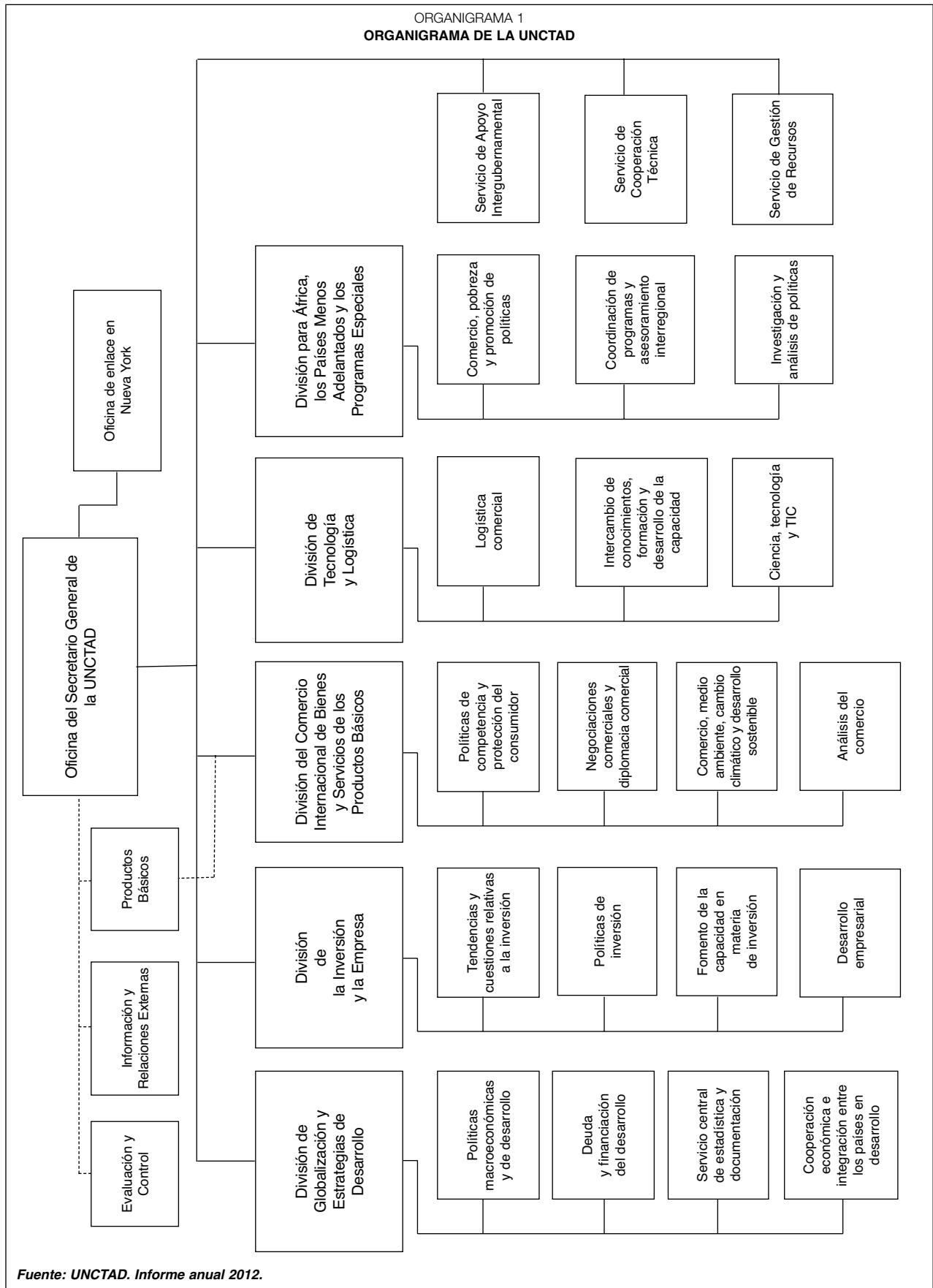
Además de las publicaciones anuales, con motivo de cada reunión de expertos el Secretariado aporta su correspondiente Nota de gran calidad y contenido técnico.

Por último, hay que mencionar la colaboración de la UNCTAD con el mundo académico a través del Instituto Virtual. Esta entidad cuenta con una red de 79 universidades y 41 instituciones de investigación que desempeñan un papel esencial de apoyo a la divulgación y la aplicación de la labor de la UNCTAD.

Desde el año 2008, a raíz del Acuerdo de Accra, el Secretariado está trabajando muy activamente para mejorar su estrategia de comunicación interna y externa y para racionalizar la política de publicaciones.

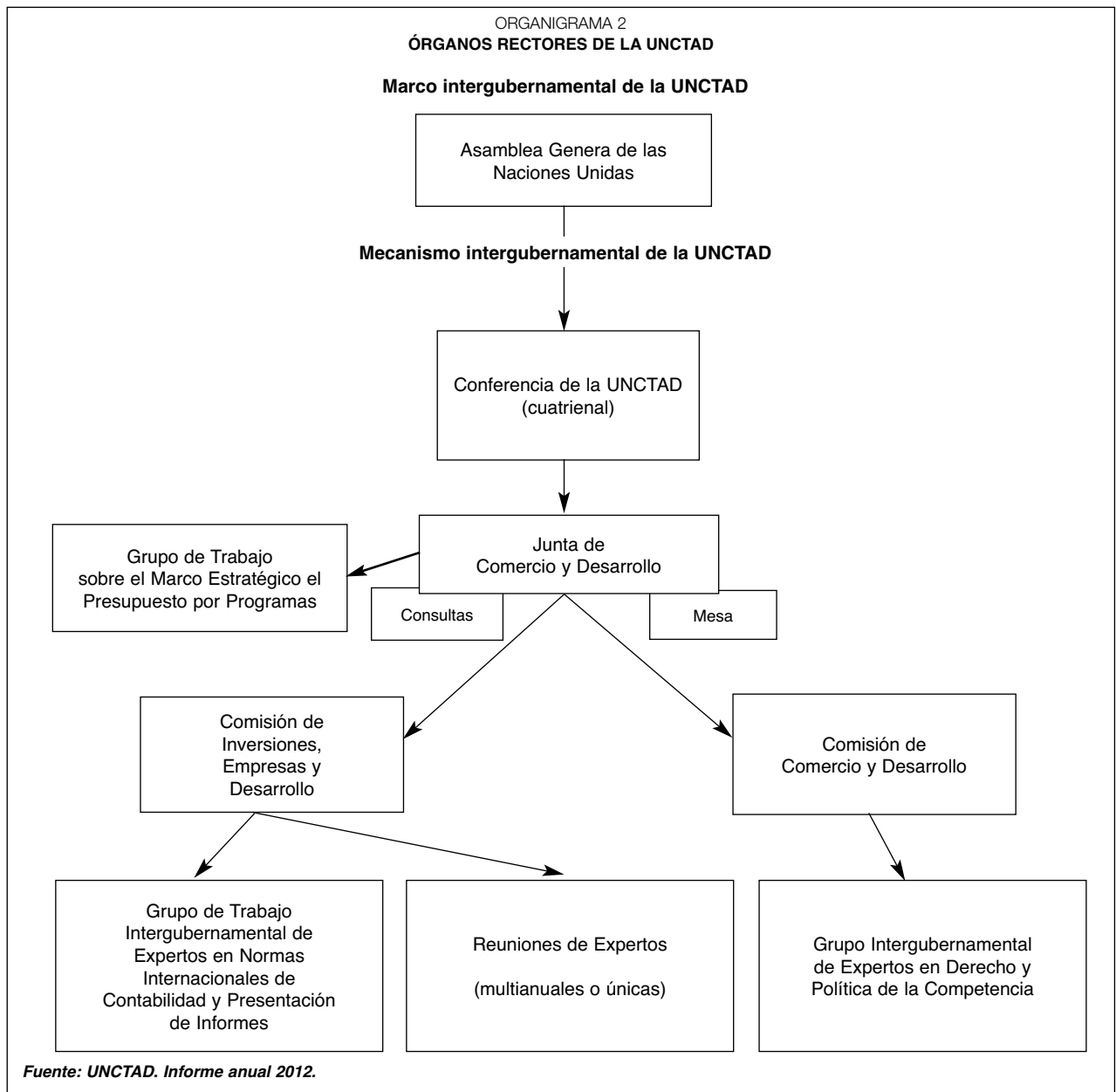
³ Anteriores secretarios generales de la UNCTAD: Supachai Panitchpakdi (Tailandia), 2005-2013; Rubens Ricupero (Brasil), 1995-2004; Kenneth K.S. Dadzie (Ghana), 1986-1994; Gamani Corea (Sri Lanka), 1974-1984; Manuel Pérez-Guerrero (Venezuela), 1969-1974; Raúl Prebisch (Argentina), 1963-1969.

ORGANIGRAMA 1
ORGANIGRAMA DE LA UNCTAD



Fuente: UNCTAD. Informe anual 2012.





En el ámbito de la comunicación se está potenciando el uso de los medios electrónicos, la *website* e Internet y, en el campo de las publicaciones, se trata de reducir y simplificar su número, mejorar su calidad y adaptarlas a las necesidades reales de los destinatarios. Finalmente, también está previsto realizar evaluaciones e informes sobre el impacto real de las mismas en los países.

En última instancia, el objetivo de todas estas iniciativas sería ampliar el alcance de los trabajos de análisis e investigación de la UNCTAD a

todos los agentes sociales y económicos y, en particular, a los responsables de la formulación de las políticas en los PED y PD.

3.2. Diálogo: el mecanismo intergubernamental

3.2.1. La Conferencia cuatrienal

El órgano máximo de la UNCTAD es su Conferencia cuatrienal en la que se define el mandato, ▷

CUADRO 1
GRUPOS REGIONALES

Según el Reglamento de la Junta de Comercio y Desarrollo:

- Grupo A: países en desarrollo
- Grupo B: países desarrollados
- Grupo C: GRULAC (América Latina y Caribe)
- Grupo D: economías en transición

A efectos de negociación:

- G77 y China*
(grupo de 133 países entre los que se incluyen India, Brasil, Venezuela, Argentina, Colombia e Indonesia)
- Países menos adelantados (PMA)
- La Unión Europea (UE)
- JUSSCANNZ (JZ)
(Estados Unidos, Canadá, Australia, Japón, Noruega, Suiza y Nueva Zelanda)
- México
- Grupo D: grupo de economías en transición (Europa del Este)
- Grupo de países en desarrollo sin litoral PEDSL (están muy dispersos por todo el planeta: 15 en África, 5 en Asia, 7 en Asia Central, 2 en América Latina y otros 2 en Europa Central y Oriental. Algunos pertenecen a la categoría de PMA)

* Dentro del G77 y China están el Grupo Asia, África, GRULAC (con excepción de México), los PMA y los PEDSL como subgrupos.

Fuente: UNCTAD.

así como las prioridades en las que va a centrarse su actuación en el período entre Conferencias. En la actualidad son 194 los países miembros⁴.

3.2.2. La Junta de Comercio y Desarrollo (JCD)

En el período entre Conferencias la dirección recae en la Junta de Comercio y Desarrollo, de la que forman parte 154 Estados. Según el Reglamento por el que se rige la JCD, ésta se reúne anualmente en período ordinario de sesiones durante dos semanas en el mes de septiembre. También se reúne hasta 3 veces para celebrar sesiones ejecutivas y ocasionalmente en sesión extraordinaria. Además, la Mesa del Consejo, compuesta por el presidente y los vicepresidentes, mantiene frecuentes consultas informales para tratar de asuntos institucionales, de gestión o de cualquier otra índole. En ocasiones se convoca la Mesa Ampliada extendiéndose la participación a los coordinadores regionales y a los países miembros interesados.

El resultado de la JCD es la publicación de un informe en el que se recoge el debate sobre los distintos puntos, las declaraciones de intenciones así

⁴ Desde la UNCTAD I de Ginebra en 1964, las sucesivas Conferencias han tenido lugar en Nueva Delhi (1968), Santiago de Chile (1972), Nairobi (1976), Manila (1980), Belgrado (1983), Ginebra (1987), Cartagena de Indias (1992), Midrand (1996), Bangkok (2000), Sao Paulo (2004), Accra (2008), Doha (2012), Lima (prevista en 2016).

como los mandatos a la Secretaría General. Por otra parte, el informe de la JCD a la Asamblea General de las Naciones Unidas debe incluir los resultados negociados sobre África, los PMA y la cooperación técnica, los resúmenes de la Presidencia sobre las cuestiones tratadas y los resultados o conclusiones negociadas dirigidos al Secretariado.

Por último, cabe señalar que el Reglamento también establece un ciclo de rotación para la presidencia de la JCD y la composición de la Mesa compuesta por 1 presidente, 10 vicepresidentes, 1 relator, 4 miembros del grupo A, 4 del B, 2 del C y 2 del D.

3.2.3. El Grupo de Trabajo sobre el Marco Estratégico y el Presupuesto por Programa

Se reúne tres veces al año para abordar en cada sesión monográficamente el programa de publicaciones y la estrategia de comunicación, las actividades de cooperación técnica y, por último, los objetivos estratégicos y el programa de trabajo de la UNCTAD. Además, dependiendo de si es un año par o impar se tratarán distintos aspectos del plan del programa bienal o del programa presupuestario bienal.

El Grupo de Trabajo presenta su informe para aprobación de la JCD. No obstante, las cues- ▷

tiones administrativas y presupuestarias se elevarán al Secretario General de la UNCTAD, al Secretario General de la ONU y a la Quinta Comisión y Comité Consultivo en Nueva York.

3.2.4. *Las Comisiones Permanentes y los Grupos Intergubernamentales*

En 2008, en la Conferencia de Accra, se acordó convocar con periodicidad anual sendas Comisiones Permanentes: 1) de Comercio y Desarrollo y 2) de Inversión, Empresa y Desarrollo.

Otros órganos de deliberación son:

1. El Grupo Intergubernamental de Trabajo de Expertos en Normas Internacionales de Contabilidad y Presentación de Informes.

2. El Grupo Intergubernamental de Expertos en Derecho de la Competencia y Política de la Competencia. En ambas reuniones se trata de expertos en representación de los Gobiernos.

3.2.5. *Las Reuniones de Expertos*

A lo largo del año se convocan Reuniones de Expertos plurianuales o en sesión única para tratar temas específicos. Los participantes como expertos lo hacen a título personal.

Los temas que van a ser objeto de debate en cada uno de esos seminarios se discuten hasta el más mínimo detalle en los distintos órganos de decisión de la UNCTAD reflejándose durante meses las divergencias ideológicas de los Grupos regionales.

3.2.6. *El diálogo con la sociedad civil*

Anualmente la UNCTAD organiza un simposio, el Foro Público, en el que los ciudadanos pueden expresar sus opiniones e interactuar con los representantes de los países, así como distintos Foros: 1) el Mundial de Servicios, 2) el de Productos Básicos y 3) el de Inversiones.

Este último, que data de 2008, pretende llenar el vacío existente en la arquitectura de la gober-

nanza económica mundial, en cuanto se refiere al sistema multilateral de inversiones, y actúa como una plataforma global para los responsables políticos, el sector privado y otras partes interesadas en temas de inversiones al más alto nivel.

Por otra parte, hay que señalar que el diálogo social en la UNCTAD se enriquece gracias a la participación en las reuniones de múltiples organizaciones no gubernamentales (ONG) que, después de un proceso de aprobación, han obtenido la condición de observadores.

3.3. *La acción: la cooperación técnica*

3.3.1. *Los proyectos*

La finalidad de la cooperación técnica es potenciar la capacidad endógena de los PED para formular, aplicar y evaluar políticas propias encaminadas a: 1) desarrollar y diversificar su sector productivo interno, b) formular y aplicar políticas de comercio e inversiones y estrategias de negociación y 3) desarrollar servicios de apoyo al comercio dentro del marco de sus objetivos de desarrollo y teniendo en cuenta los cambios en el entorno económico internacional.

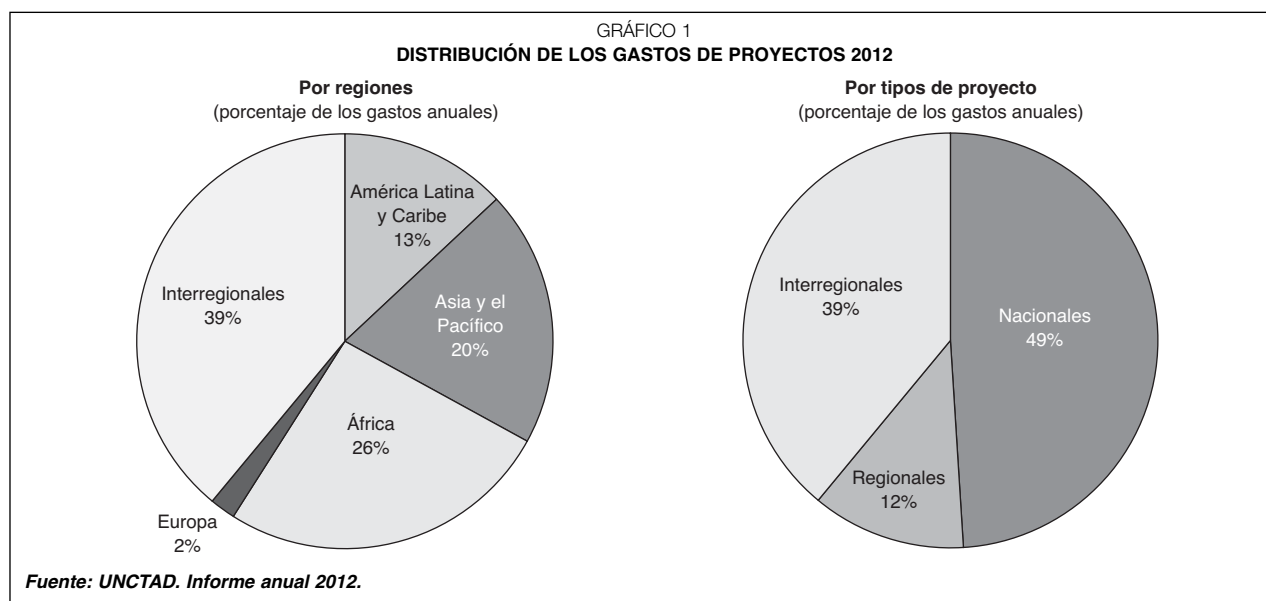
Como resultado de un proceso de consolidación y racionalización de la cooperación técnica, en la actualidad son 17 las agrupaciones temáticas establecidas, que se corresponden con las principales esferas de trabajo de la UNCTAD.

Los Gobiernos de los PED y economías en transición y, prioritariamente, los PMA son los principales beneficiarios directos. En 2012, el 42 por 100 de los gastos totales se destinaron a los PMA.

A continuación se describen algunos de los proyectos más significativos.

Los proyectos SIGADE (Sistema de Gestión y Análisis de la Deuda) y SIDUNEA (Sistema Automatizado de Datos Aduaneros) representan el 50 por 100 de las actividades.

El proyecto SIGADE, que se inició con gran éxito en los años ochenta, se implementa en un periodo de 4 años (2011-2014) en aquellos países, ▷



mayoritariamente de renta baja y baja-media, que precisan mejorar sus capacidades en este ámbito. El objetivo es doble: por una parte se trata del mantenimiento de las bases de datos, su validación, la operativa con deuda, el sistema de *reporting* interno y externo, el establecimiento de vínculos con el *software* financiero... y, por otra, el análisis de la sostenibilidad de la deuda según las necesidades concretas de cada país, en colaboración con otros proveedores como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Según el último Informe de 2012, el Programa ha apoyado a 69 países y 106 instituciones.

El proyecto SIDUNEA consiste en un sistema de gestión aduanera diseñado para realizar las operaciones de comercio y transporte internacionales por medios modernos automatizados. En la actualidad el SIDUNEA representa el mayor programa de cooperación técnica de la UNCTAD y está implantado en más de 90 países, entre ellos 38 PMA.

Otro programa implantado por la UNCTAD con gran éxito es el llamado EMPRETEC destinado al fomento de la iniciativa empresarial. En 2012 se definió, además, una metodología Marco que proporciona un conjunto de instrumentos para ayudar a los responsables de políticas de los PED en la formulación, el seguimiento y la evaluación de las políticas nacionales de fomento de la iniciativa empresarial.

Por último, el programa *Trainfortrade* y la gestión del conocimiento y el fortalecimiento de capacidades. Esta iniciativa se realiza en la UNCTAD desde el año 1989 y consiste básicamente en la organización de cursos a medida con el fin de mejorar la formación, también de formadores, en áreas relacionadas con el comercio, la inversión y el desarrollo.

En el periodo 2006 a 2011 tanto el Ministerio de Asuntos Exteriores de España como el entonces Ministerio de Turismo y Comercio han financiado actividades del *Trainfortrade* en América Latina y el Caribe: cursos sobre aspectos legales del comercio electrónico, acuerdos internacionales de inversión, ciberlegislación, turismo sostenible para el desarrollo, entre otros, así como un programa de capacitación portuaria con patrocinadores como Puertos del Estado y las Autoridades Portuarias de Valencia y de Gijón, con el fin de fortalecer los recursos humanos de cuadros de comunidades portuarias de países de habla hispana.

3.3.2. Las fuentes de financiación de la cooperación técnica

En primer lugar, hay que señalar que la UNCTAD cuenta con unos recursos limitados para gastar en cooperación técnica. En el periodo 2007-2012 ▷

han sido unos 229 millones de USD, es decir unos 38 millones de USD anuales de media.

En cuanto a la procedencia de las fuentes de financiación:

– El 90,5 por 100 son contribuciones voluntarias de los donantes, mayoritariamente de fondos bilaterales, de Gobiernos individuales, del sistema de las Naciones Unidas y de otras organizaciones internacionales, como la Comisión Europea. En el periodo 2007-2012 habrían ascendido a 217, 4 millones de USD.

– El otro 9,5 por 100 procede del Programa regular de cooperación técnica de las Naciones Unidas (6,8 por 100) y de varios fondos de multidonantes y de las Naciones Unidas (el Grupo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre comercio y capacidad productiva⁵ y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD) (2,7 por 100).

Por otra parte, hay que llamar la atención de que las contribuciones de los PED son crecientes desde hace 6 años llegando a representar el 35 por 100 del 91 por 100 de las aportaciones voluntarias. Se trata principalmente de acuerdos de autofinanciación resultado de préstamos o donaciones de organismos internacionales como el Banco Mundial para los proyectos SIGADE y SIDUNEA.

Muy pocos donantes hacen contribuciones anuales predecibles basadas en un acuerdo de cooperación. En 2011 solo se dio el caso con Finlandia y Noruega.

Otros países como Alemania, Países Bajos y Suiza contribuyen anualmente al proyecto SIGADE.

Por último, otras contribuciones se hacen como resultado de reuniones con la UNCTAD y están vinculadas a actividades específicas.

Desde el año 2005, España ha realizado aportaciones voluntarias a la UNCTAD, principalmen-

⁵ El Grupo al que se hace referencia es una iniciativa del Secretario General de la UNCTAD de 2007 destinada a coordinar y dotar de más coherencia a nivel nacional y regional las actividades de asistencia que realizan las distintas instituciones en el seno de las Naciones Unidas. En la actualidad son miembros, además de la UNCTAD, UNIDO, FAO, OIT, UNCITRAL, CCI, OMC, PNUD, PNUMA, UNOPS, las 5 Comisiones Regionales de las Naciones Unidas.

CUADRO 2
RANKING DE LOS 20 DONANTES PRINCIPALES EN 2012 (USD)

Países desarrollados	
Comisión Europea	3.104.852
Suiza	1.718.783
Suecia	1.585.381
Alemania	1.482.654
Finlandia	1.276.024
Luxemburgo	1.251.180
Noruega	1.029.708
Canadá	611.215
Países Bajos	600.000
Irlanda	122.549
Países en desarrollo	
Bangladesh	1.491.366
Uganda	1.023.592
Ruanda	899.950
Liberia	835.498
República Democrática Popular Lao .	684.767
Aruba	620.000
Surinam	599.910
Lesoto	588.155
Namibia	573.550
Pakistán	554.000

Fuente: UNCTAD/OSG/MISC/2013 (non paper) de 19/03/2013.

te, a través del Ministerio de Asuntos Exteriores y de la Secretaría de Estado de Comercio. En el periodo 2005-2011, estas contribuciones ascendieron a 6,6 millones USD y los países beneficiarios fueron de América Latina y África.

La estrategia actual y los mecanismos de relación con los donantes se basan en una decisión de la JCD de 2003. Y en el contexto actual de crisis económica y de austeridad presupuestaria en los países donantes, el Secretariado presentó, con fecha 19 de marzo de 2013, el documento UNCTAD/OSG/MISC/2013 (non paper) con el fin de desarrollar una estrategia proactiva, coherente, sistemática y eficiente que le asegure la movilización de recursos de modo predecible.

En la propuesta se recomienda:

1. A los donantes, que las contribuciones sean de multidonantes, a fondos temáticos y no vinculados, dirigiéndose hacia las peticiones de los países beneficiarios recibidas por el Secretariado, principalmente al Fondo Fiduciario para los Países Menos Adelantados y también hacia los programas conjuntos del Grupo Interinstitucional de las Naciones Unidas sobre comercio y capacidad productiva.

2. Al Secretariado, que asegure las sinergias entre las operaciones de asistencia técnica y el ▷

trabajo de investigación y análisis de la UNCTAD; que elabore un Plan Anual; que enmarque todos los proyectos en un sistema de gestión basado en resultados (GBR) y, por último, que presente unos informes más analíticos y orientados a los resultados.

Las deliberaciones que se han mantenido en los últimos meses en el Grupo de Trabajo sobre el Marco Estratégico y el Presupuesto por Programas no han dado lugar a avances. El único acuerdo que se ha alcanzado es que los coordinadores regionales examinen las propuestas del G77 y China, la Unión Europea (UE) y JUSSCANNZ (JZ) para tratar de consensuar los objetivos y principios de la estrategia para la captación de recursos.

4. La UNCTAD hoy

En las páginas que siguen me voy a referir a algunos hechos de la historia reciente de la UNCTAD y que, sin duda, van a tener trascendencia en el futuro de la institución.

4.1. La UNCTAD XIII. El Mandato de Doha. El Doha Manar

La UNCTAD XIII se celebró en Doha (Qatar) en abril de 2012 en un momento de muchas turbulencias causadas por los efectos de la crisis económica mundial. En la Conferencia, que tuvo como tema principal «La globalización centrada en el desarrollo: hacia un crecimiento y un desarrollo incluyentes y sostenibles», se acordaron dos documentos. Por una parte, la declaración política del Manar («faro» en árabe) que refleja el compromiso de los Estados miembros de obrar a favor de una globalización más orientada al desarrollo y más incluyente y, por otra, el mandato de Doha, que describe los retos fundamentales que afrontan los PED y las políticas necesarias, tanto a nivel global como nacional, para superarlos.

Después del clima de tensión que se vivió durante las negociaciones, el texto acordado en Doha mereció la opinión favorable de todos los Grupos regionales, incluida la UE. No obstante, alguna delegación valoró negativamente la referencia en el párrafo 17 al Acuerdo de Accra (2008) que relativiza los logros alcanzados.

La posición de la UE, reflejada en las Conclusiones del Consejo de 11 de octubre de 2011, sostenía básicamente que la UNCTAD actuara ciñéndose a su mandato esencial, sin duplicar y solaparse con los trabajos que realizan otros organismos internacionales y siempre dentro de los recursos existentes. Así pues, la UE no es partidaria de ampliar el mandato a la UNCTAD para abordar cuestiones como la migración, la reforma del sistema financiero y monetario internacional y la gestión de los tipos de cambio, los derechos de la propiedad intelectual o las medidas comerciales unilaterales.

Un tema de especial importancia en el que hay confrontación entre los PED y PD se refiere al papel que deberían jugar las economías emergentes (China, India, Brasil...) en el sentido de asumir más responsabilidades en el contexto internacional.

4.2. El informe de la Dependencia Común de Inspección (DCI)

El documento sobre el Examen de la gestión y la administración de la CNUCD JIU/REP/2012/1 se hizo público en abril de 2012 pocos días antes de la celebración de la XIII Conferencia. El examen tenía por objeto analizar las estructuras de gobernanza y los procesos de gestión de la Secretaría, así como la función de la UNCTAD respecto del cumplimiento de su mandato. En general, el informe resultó bastante crítico en algunos temas que afectan a los Estados miembros, a los órganos legislativos (Asamblea General de las Naciones Unidas) y al Secretario General/Secretariado. Así: ▷

– En relación con los Estados miembros, se señala que *«son la organización y, por consiguiente, los únicos responsables de tomar decisiones y orientar las políticas sustantivas... y deberían asumir su responsabilidad de llegar a conclusiones convenidas en las reuniones intergubernamentales sin injerencia de los servicios de apoyo del Secretariado»*.

– En relación con los órganos legislativos, *«se les solicita 1) asignar recursos suficientes para fortalecer la capacidad de evaluación independiente y eficiente de la Secretaría de la UNCTAD... 2) plantear una estrategia eficaz de recaudación de fondos, así como un fondo fiduciario no ligado para apoyar también las actividades de cooperación técnica»*.

– En relación con el Secretariado *«se le pide una estrategia integrada de GBR»*.

Si bien en Doha se acordó no abordar el tema del informe de la DCI, este espíritu se ha plasmado en el párrafo 19 del mandato donde se dice que *«para el fortalecimiento de la UNCTAD deben adoptarse medidas que refuercen la eficiencia, la transparencia y la rendición de cuentas, entre otras cosas mediante la puesta en práctica de una gestión efectiva basada en resultados y de un proceso impulsado por los Estados miembros a través del mecanismo intergubernamental»*.

Desde entonces el Secretariado está informando periódicamente a los órganos rectores sobre los avances en la aplicación del Plan de trabajo encaminado a mejorar la administración y gestión de la UNCTAD.

4.3. El Secretario General de la UNCTAD

Liderazgo y visión es lo que se está reclamando al nuevo Secretario General. Y en su primera intervención el Dr. Mukhisa Kituyi no defraudó al exponer sus reflexiones preliminares sobre la institución y las metas que se proponía en su mandato. Se refirió a la contribución de la UNCTAD en la investigación sobre el desarrollo y, por su

pensamiento innovador, apuntó la necesidad de superar las confrontaciones ideológicas del pasado y a seguir adoptando medidas para reforzar la gestión y administración en línea con el informe de la DCI, animó a centrarse en la obtención de resultados concretos y, en particular, en el ámbito de la implementación de políticas en los países. Llamó al diálogo y a la colaboración con los Estados miembros y con las agencias del sistema de las Naciones Unidas y a participar activamente en la fijación de los objetivos de desarrollo posteriores a 2015.

5. Conclusiones

El 16 de junio de 2014 está prevista la convocatoria en Ginebra de una sesión extraordinaria de la JCD, en recuerdo de la celebración de la Conferencia UNCTAD I. A continuación la cátedra Raúl Prebisch invitará a un ponente de renombre internacional y organizará una mesa redonda para debatir sobre temas relevantes relacionados con el comercio y el desarrollo. Un nuevo logo especialmente diseñado para la ocasión recordará la efeméride en todos los eventos que tengan lugar durante el año. Y se editará una publicación sobre la historia de la institución en la que también se disertará sobre el futuro de la misma.

En mi opinión, la UNCTAD no es la única institución del sistema de las Naciones Unidas y organismos conexos que tiene necesidad de reinventarse ni tampoco es la única que en estos momentos de crisis tiene que intentar hacer más con menos.

Sin duda el Secretariado está haciendo sus mejores esfuerzos para mantener su criterio e independencia intelectual, a la vez que para interpretar y responder adecuadamente a los deseos de los distintos Grupos regionales con intereses diversos. La recuperación de la confianza de los Estados miembros en el Secretariado y el diálogo constructivo de los Estados miembros entre ▷

sí serían el mejor regalo de cumpleaños que puede recibir la institución en 2014.

Y España, integrada en la delegación de la UE, 50 años después de la Resolución de la Asamblea General, sigue manteniendo intacto su apoyo total a la UNCTAD y al importante papel que ésta desempeña en favor del desarrollo sostenible de los PMA.

Bibliografía

- [1] DEPENDENCIA COMÚN DE INSPECCIÓN DEL SISTEMA DE LAS NACIONES UNIDAS (2012): Review of Management and Administration in the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). [JIU/REP/2012/1], Ginebra, Naciones Unidas.
- [2] GRANELL, F. (2012): «La XIII Sesión de la UNCTAD», *Boletín Económico de ICE* nº 3026, mayo.
- [3] KOZUL-WRIGHT, R. y GHOSH, J. (2013): Forget Post-2015 Development Goals. A Global New Deal Is What's Needed, *Poverty Matters Blog, The Guardian*.
- [4] ONU (2003): Declaración de Almaty. [A/CONF.202/3, anexo II], Almaty, Naciones Unidas.
- [5] ONU (2003): Programa de Acción de Almaty: atención de las necesidades especiales de los países en desarrollo sin litoral dentro de un nuevo marco mundial para la cooperación en materia de transporte de tránsito para los países en desarrollo sin litoral y de tránsito. [A/CONF.202/3, anexo I], Almaty, Naciones Unidas.
- [6] ONU, ASAMBLEA GENERAL (2013): Proyecto de Presupuesto por Programas para el Bienio 2014-2015. Título IV: Cooperación Internacional para el Desarrollo. Sección 12: Comercio y Desarrollo. [A/68/6(Sect.12)], Nueva York, Naciones Unidas.
- [7] UNCTAD (2004): Beyond Conventional Wisdom in Development Policy. An Intellectual History of UNCTAD 1964-2004. [UNCTAD/EDM/2004/4], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [8] UNCTAD (2006): Informe del Grupo de Personalidades Eminentes. Fortalecimiento del Papel de la UNCTAD en el Desarrollo y su Impacto. [UNCTAD/OSG/2006/1], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [9] UNCTAD (2007): Informe del Secretario General de la UNCTAD a la XII UNCTAD. Globalización para el Desarrollo: Oportunidades y Retos. [TD/413], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [10] UNCTAD (2008): XII UNCTAD. El Acuerdo de Accra y la Declaración de Accra. [UNCTAD/IAOS/2008/2], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [11] UNCTAD (2011): A Guide to UNCTAD Technical Cooperation. Building Capacity on Trade and Development since 1964. [UNCTAD/DOM/2009/2], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [12] UNCTAD (2011): Informe del Secretario General de la UNCTAD a la XIII UNCTAD. La Globalización Orientada al Desarrollo: hacia Vías de Desarrollo Sostenibles e Incluyentes. [UNCTAD(XIII)/1], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [13] UNCTAD (2012): XIII UNCTAD. El Mandato de Doha. [TD/500/Add.1], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [14] UNCTAD (2012): XIII UNCTAD. El Manar de Doha. [TD/L.425], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [15] UNCTAD (2012): El Transporte Marítimo 2012. [UNCTAD/RMT/2012], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [16] UNCTAD (2012): Informe sobre la Economía de la Información 2012. La industria del software y los países en desarrollo. [UNCTAD/IER/2012], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [17] UNCTAD (2013): Second Report of the Panel of Eminent Persons. Addressing Key Economic Issues to Advance Sustainable Development: Ideas for Actions. And Reflections by Supachai Panitchpakdi, Secretary General of UNCTAD. UNCTAD Today and Tomorrow. [UNCTAD/OSG/MISC/2013/3], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas. ▷

- [18] UNCTAD (2013): UNCTAD Informe Anual 2012. [UNCTAD/DOM/2013/1], Ginebra, Naciones Unidas.
- [19] UNCTAD (2013): Trade and Development Report 2013. Adjusting to the Changing Dynamics of the World Economy. [UNCTAD/TDR/2013], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [20] UNCTAD (2013): The Least Developed Countries Report 2013. Growth with Employment for Inclusive and Sustainable Development. [UNCTAD/LDC/2013], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [21] UNCTAD (2013): World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. [UNCTAD/WIR/2013], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [22] UNCTAD (2013): Global Value Chains: Investment and Trade for Development. Investment and Value Added Trade in the Global Economy. A Preliminary Analysis. [UNCTAD/DIAE/2013/1], Ginebra, Naciones Unidas.
- [23] UNCTAD (2013): UNCTAD Handbook of Statistics 2013. [TD/STAT.38], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [24] UNCTAD (2013): UNCTAD Fundraising Strategy for Technical Cooperation Activities. [UNCTAD/OSG/MISC/2013, non-paper], Ginebra, Naciones Unidas.
- [25] UNCTAD (2013): Draft Proposed UNCTAD Biennial Programme Plan for the Period 2016–2017. [TD/B/WP(66)/CRP.1], Ginebra, Naciones Unidas.
- [26] UNCTAD (2013): Economic Development in Africa. Report 2013. Intra-African Trade: Unlocking Private Sector Dynamism. [UNCTAD/ALDC/AFRICA/2013], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [27] UNCTAD (2013): Division on Investment and Enterprise: Results and Impact. Report 2013. [UNCTAD/DIAE/2013/2], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [28] UNCTAD (2013): 2012 EMPRETEC Annual Report. [UNCTAD/DIAE/ED/2013/2], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [29] UNCTAD (2013): Non-Tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries. Developing Countries in International Trade Studies. [UNCTAD/DITC/TAB/2012/1], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [30] UNCTAD (2013): Debt Management and Financial Analysis System (DMFAS) Programme. Annual Report 2012. [UNCTAD/GDS/DMFAS/2013/1], Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas.
- [31] UNCTAD, SECRETARÍA (2013): Efectos del Comercio en la Creación de Empleo y la Reducción de la Pobreza. Nota de la Secretaría de la UNCTAD. [TD/B/C.I/29], Ginebra, Naciones Unidas.
- [32] UNCTAD, SECRETARÍA (2013): Informe sobre los Avances en la Aplicación del Plan de Trabajo Encaminado a Mejorar la Gestión y la Administración de la UNCTAD. Nota de la Secretaría de la UNCTAD. [TD/B/60/5], Ginebra, Naciones Unidas.
- [33] UNCTAD, SECRETARÍA (2013): Examen de las Actividades de Cooperación Técnica de la UNCTAD y su Financiación. Informe del Secretario General de la UNCTAD. [TD/B/WP/253], Ginebra, Naciones Unidas.

NORMAS DE ESTILO DE PUBLICACIÓN

1. Las contribuciones se enviarán en formato Microsoft Word a la dirección de correo electrónico revistasice.sccc@comercio.mineco.es
2. Sólo se admitirá material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
3. La extensión total del trabajo (incluyendo cuadros, gráficos, tablas, notas, etc.) no debe ser inferior a 15 páginas ni superior a 20. El espaciado será doble y el tamaño de letra 12.
4. En la primera página se hará constar el título del artículo que será lo más corto posible y la fecha de conclusión del mismo, nombre y dos apellidos del autor o autores, filiación institucional, dirección, teléfono y correo electrónico de cada uno de ellos, así como la forma en que desean que sus datos aparezcan.
5. En la segunda página del texto estarán el título que deberá ser breve, claro, preciso e informativo, un resumen del trabajo (con una extensión máxima de 10 líneas), de 2 a 6 palabras clave que no sean coincidentes con el título y de 1 a 5 códigos de materias del *Journal of Economic Literature* (clasificación JEL) para su organización y posterior recuperación en la base de datos del *Boletín Económico de ICE*.
6. En las siguientes páginas se incluirán el texto, la información gráfica y la bibliografía con la siguiente estructura:

- Los apartados y subapartados se numerarán en arábigos respondiendo a una sucesión continuada utilizando un punto para separar los niveles de división, con la siguientes estructura:

1. Título del apartado

1.1. Título del apartado

1.1.1. Título del apartado

2. Título del apartado

- Habrá, por este orden, introducción, desarrollo, conclusiones y bibliografía y anexos si los hubiera.
- Las notas irán numeradas correlativamente y puestas entre paréntesis, incluyéndolo su contenido a pie de página y a espacio sencillo. Sólo deben contener texto adicional y nunca referencias bibliográficas.
- Los cuadros, gráficos, tablas y figuras se incluirán en el lugar que corresponda en el texto generados por la aplicación Word, no admitiéndose su inserción en formato de imagen. Todos deberán llevar un número correlativo, un título y la correspondiente fuente.
- Las referencias a siglas deberán ir acompañadas, en la primera ocasión que se citen de su significado completo.
- Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año. En el caso de referencias de tres o más autores han de figurar todos cuando se citen por primera vez y después sólo el primer autor seguido de *et al.*
- La bibliografía se ordenará alfabéticamente con el siguiente formato.

— LIBRO:

Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Año de publicación entre paréntesis: título completo, edición, lugar de publicación. Editorial.

Ej.: CARREAU, D., FLORY, T. y JUILLARD, P. (1990): *Droit Economique International*, 3ª edición, París. LGDJ.

— ARTÍCULO:

Apellido e inicial del nombre de todos los autores en mayúsculas. Entre paréntesis año de publicación: título completo del artículo citado entrecomillado, nombre de la publicación en cursivas, fascículo y/o volumen, fecha de publicación, páginas. Lugar de publicación.

Ej.: VIÑALS, J. (1983): "El desequilibrio del sector exterior en España: una perspectiva macroeconómica", *Información Comercial Española. Revista de Economía* nº 604, diciembre, pp. 27-35, Madrid.

Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com

Vanesa Álvarez Franco*

José Manuel Freijo García**

DE LA EDUCACIÓN A LA INNOVACIÓN: CLAVES DE LA COMPETITIVIDAD SURCOREANA

Corea del Sur ocupa el puesto veinticinco en el *ranking* de las naciones más competitivas del mundo, diez puestos por encima de España. Dejando a un lado debilidades como el difícil entorno macroeconómico español, entre las causas de la mayor competitividad relativa de Corea del Sur figuran la calidad de su sistema educativo y su mayor capacidad para innovar. Partiendo del análisis de las estrategias de educación e innovación de este país, en el presente artículo intentamos extraer ideas sobre competitividad que pueden resultar útiles para la economía española. La apuesta por una educación de calidad, la orientación al mercado de la inversión en investigación y desarrollo (I+D), y el compromiso de los ciudadanos con el logro de objetivos colectivos, han sido claves en el éxito económico de Corea del Sur.

Palabras clave: *chaebol*, I+D, innovación, educación, economía creativa.

Clasificación JEL: O14, O32, O38, O53.

1. Introducción

La República de Corea (Corea del Sur), decimoquinta economía del mundo con cincuenta millones de habitantes, es conocida no sólo por la delicada situación con su hermana del norte, sino también por el dinamismo de su economía y sus grandes empresas, que han conseguido situarse a la cabeza de sectores con elevada competencia internacional, rivalizando con los países más avanzados del mundo.

De acuerdo con el *Informe de Competitividad Global 2013-2014* del Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF), Corea del Sur ocupa el puesto 25 en el *ranking* de las naciones más competitivas del mundo. Éste no es un puesto

especialmente alto si se compara con el de Japón (9) o con los de los otros tres tigres asiáticos: Singapur (2), Hong Kong (7) y Taiwán (12). Además, después de haber alcanzado el máximo lugar en el *ranking* en 2007, año en que ocupó el puesto 11, Corea del Sur ha ido perdiendo posiciones en favor de otras economías.

Sin embargo, Corea del Sur aventaja a España en 10 puestos en el *ranking* de competitividad global. Y ello a pesar de problemas como los desequilibrios inherentes a una economía cuyo desarrollo es muy reciente, el prolongado periodo de modesto crecimiento económico en el que está inmersa y la revitalización de las tensiones con su vecina del norte, riesgos que amenazan la competitividad de este país.

Tomando como punto de partida estos resultados, en este artículo intentaremos averiguar cuáles son los motivos de la mayor competitividad relativa de Corea del Sur y trataremos de extraer algunas ▷

* Técnico Comercial y Economista del Estado.

** Diplomado Comercial del Estado.

Versión de marzo de 2014.

CUADRO 1
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL

Índice de competitividad global (ICG)	Corea del Sur		España	
	Ranking Total 148	Nota 1 - 7	Ranking Total 148	Nota 1 - 7
ICG 2013-2014	25	5,0	35	4,6
ICG 2012-2013 (sobre 144)	19	5,1	36	4,6
ICG 2011-2012 (sobre 142)	24	5,0	36	4,5
Requerimientos básicos (20%)	20	5,6	38	5,1
Instituciones	74	3,8	58	4,1
Infraestructura	11	5,8	10	6,0
Entorno macroeconómico	9	6,3	116	4,0
Salud y educación primaria	18	6,4	30	6,2
Potenciadores de la eficiencia (50%)	23	4,9	28	4,6
Educación superior y formación	19	5,4	26	5,2
Eficiencia de los mercados de bienes	33	4,7	63	4,3
Eficiencia del mercado de trabajo	78	4,2	115	3,9
Desarrollo del mercado financiero	81	3,9	97	3,7
Preparación tecnológica	22	5,6	26	5,3
Tamaño de mercado	12	5,6	14	5,4
Factores de innovación y sofisticación de los factores (30%)	20	4,8	32	4,1
Sofisticación de los negocios	24	4,8	33	4,5
Innovación	17	4,8	34	3,8

Fuente: Informe de Competitividad Global 2013-2014. WEF.

ideas valiosas sobre sus estrategias de competitividad.

Es conocido que la metodología de elaboración del *ranking* del WEF está sujeta a críticas, y que el propio Foro Económico Mundial, una organización privada suiza con vocación internacional, es a menudo cuestionado, a pesar del reconocimiento académico de sus publicaciones. No obstante, en nuestro análisis aceptaremos sus resultados, en particular el hecho de que la competitividad de Corea del Sur es relativamente elevada a pesar de sus desequilibrios, y evaluaremos algunos aspectos de sus estrategias de competitividad que pueden resultar útiles para la economía española.

2. Debilidades y fortalezas relativas

El Informe de Competitividad Global del WEF destaca como principales fortalezas competitivas de Corea del Sur sus infraestructuras, la estabilidad de su entorno macroeconómico, su sistema de salud y de educación, el tamaño de su mercado objetivo, su alto grado de adopción tecnológica y su capacidad para innovar. Por su parte, España

también es altamente competitiva en calidad de las infraestructuras, salud, educación superior, tamaño de mercado y adopción tecnológica, aunque obtiene puntuaciones muy inferiores en calidad de la educación primaria y en innovación. De esto se deduce que, por el lado de las fortalezas, Corea supera a España principalmente debido a la mayor estabilidad de su entorno macroeconómico, a la mayor calidad de su educación primaria y a su capacidad para innovar.

En cuanto a las debilidades competitivas de la economía surcoreana, el WEF destaca la relativa ineficacia de sus instituciones, la ineficiencia de su mercado de trabajo y el inadecuado funcionamiento de su mercado financiero. Al mismo tiempo, según el Informe de Competitividad Global, España también tiene importantes debilidades competitivas, algunas de ellas compartidas con Corea del Sur, como la ineficacia de las instituciones, la escasa eficiencia de los mercados de trabajo y de bienes y el difícil acceso al mercado financiero, y otras propias, como el frágil entorno macroeconómico.

En definitiva, podemos decir que, según el Informe de Competitividad Global del WEF, la competitividad de Corea del Sur es superior a la ▷

CUADRO 2
ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL. PILAR 12º: INNOVACIÓN

Índice de competitividad global	Corea del Sur		España	
	Ranking Total 148	Nota 1 - 7	Ranking Total 148	Nota 1 - 7
Innovación	17	4,8	34	3,8
Capacidad de innovación.....	22	4,5	57	3,7
Calidad de las instituciones de investigación científica.....	24	4,9	36	4,6
Gasto en I+D de la empresas.....	20	4,6	50	3,4
Colaboración universidad-empresa en I+D	26	4,7	48	4,0
Adquisición pública de productos de tecnología avanzada.....	31	4,0	102	3,2
Disponibilidad de científicos e ingenieros.....	33	4,6	11	5,2
Patentes (registros y solicitudes).....	9	183,4	25	39,2

Fuente: Informe de Competitividad Global 2013-2014. WEF.

de España porque, siendo todo lo demás similar, tanto lo positivo como lo negativo, España posee, de manera diferencial, un débil entorno macroeconómico y una menor eficiencia en los mercados de bienes y de trabajo, y Corea posee, de manera diferencial, un mejor sistema educativo en los niveles básico e intermedio y una mayor capacidad para innovar.

3. Estrategia de educación

3.1. Desarrollo de la estrategia

El «Milagro del río Han», como se ha denominado el rápido desarrollo de Corea del Sur entre los años sesenta y el final del siglo pasado, puede dividirse en dos grandes etapas.

La primera, 1960-1979, se centró en la promoción de las industrias pesada y química, y fue dirigida por el Gobierno con una serie de planes quinquenales que arrancaron en 1962. En ella se promovió agresivamente la exportación, se restringieron las importaciones y se impuso una importante represión financiera.

La segunda, 1980-1997, se caracterizó porque el sector privado tomó el relevo al Gobierno en el liderazgo del desarrollo, la reestructuración de la industria pesada dio lugar a una nueva estrategia de desarrollo industrial más diversificada, se consolidó la estabilización macroeconómica y se abordó la liberalización financiera. A finales de los años noventa, la rápida retirada de capitales extranjeros y los desequilibrios acumulados durante las etapas expansivas, entre los que

destaca la concentración de poder económico en grandes conglomerados o *chaebol*, con tasas de rentabilidad cada vez menores, provocaron una profunda crisis y una transformación del patrón económico, con menor crecimiento y mayor eficiencia. Tras una fuerte devaluación, el Gobierno surcoreano emprendió reformas monetarias, financieras, fiscales, laborales, sociales y corporativas, destacando entre estas últimas las destinadas a favorecer una mayor disciplina de mercado.

Superada la crisis, Corea del Sur entraba en el siglo XXI como una economía de mercado avanzada, miembro de la OCDE, y enfrentada a retos muy similares a los de las economías occidentales.

En este marco, la educación jugó un papel esencial en el desarrollo del país. Partiendo de un nivel de alfabetización de apenas el 22 por 100 de la población en 1945, Corea del Sur es hoy en día uno de los países con mejores resultados educativos del mundo. La progresiva incorporación a todos los niveles educativos por parte de la población surcoreana encajó perfectamente con las necesidades del desarrollo industrial. El acceso a la educación primaria proveyó de trabajadores necesarios para las industrias intensivas en trabajo en los años sesenta. A continuación, el desarrollo del sistema de educación secundaria y terciaria contribuyó al desarrollo de las industrias intensivas en capital de los años setenta y ochenta. A partir de la década de los noventa la incorporación masiva a la universidad, y la amplitud y profundidad curricular de los estudiantes surcoreanos ha apuntalado la fase de economía basada en el conocimiento. ▷

El vínculo de la educación con las necesidades del desarrollo económico ha sido tal que ya desde finales de los sesenta el Gobierno logró introducir con éxito un sistema de cuotas que garantizaba un mayor número de titulados en el área de ciencias que en humanidades. También en esa década, el Gobierno estableció controles para evitar la temida pérdida de calidad en la educación universitaria ante el fuerte aumento del número de estudiantes. Ambas medidas intensificaron la competencia por la entrada en la universidad, y ya desde los años setenta las clases particulares y la preparación complementaria para lograr superar el examen de acceso a la universidad empezaron a elevar la exigencia y la presión sobre los estudiantes, un fenómeno que ha llegado a ser reconocido como un problema social.

En los años noventa Barro (1991) y Mankiw, Romer y Weil (1992) investigaron y constataron el vínculo positivo entre educación y crecimiento económico. La educación crea capital humano, acelera el progreso tecnológico y contribuye al fortalecimiento de las instituciones y al desarrollo social. Aunque son muchas las causas del rápido desarrollo industrial de Corea del Sur, Young Hwa Kim *et al.* (1997) concluyen que la contribución de la educación primaria al crecimiento económico del país fue positiva y gradualmente decreciente, mientras que la de la educación secundaria y terciaria aumentó a lo largo del tiempo. Por su parte, Jang (2007) ha hallado evidencia de que durante los años sesenta y setenta la principal contribución al crecimiento económico correspondió a la educación primaria, aunque al intensificarse el desarrollo en los setenta y los ochenta la educación secundaria empezó a contribuir más, siendo la contribución de la educación terciaria a finales de este período escasa, aunque positiva.

3.2. Características

El sistema educativo de Corea del Sur se caracteriza por: 1) su evolución ha acompañado el

desarrollo económico y social del país, sirviendo en particular a las necesidades de la industrialización; 2) la tasa de participación ha sido tradicionalmente muy alta¹, resultando especialmente llamativo, todavía en la actualidad, el entusiasmo y disciplina con el que los coreanos abrazan la educación y la formación continua en todos los segmentos de edad; 3) el Gobierno controla la educación primaria², el nivel educativo donde la externalidad positiva de la educación es mayor; 4) el sector privado ha jugado un papel cada vez más relevante en la provisión de educación terciaria y universitaria, sobre todo a partir de los años setenta, hasta el punto de que algunos sostienen que es la educación privada y complementaria, y no la pública, la responsable de los excelentes resultados que obtienen en la actualidad los estudiantes surcoreanos en las pruebas académicas internacionales; 5) las élites del país han completado tradicionalmente su formación en el extranjero, especialmente en Estados Unidos o en centros americanos en terceros países, y 6) el coste de la educación para las familias es muy elevado, debido a que la mayor parte de la educación terciaria y universitaria y las clases particulares son provistas por centros privados.

3.3. Limitaciones

A pesar de sus grandes logros el sistema educativo surcoreano se enfrenta a varios retos. El modelo basado en la centralización de la oferta y el control del Gobierno funcionó en las primeras fases del desarrollo, pero la actual economía basada en el conocimiento parece exigir nuevas reformas que fomenten la diversidad y la creatividad. Ya a mediados de los noventa la Comisión para la Reforma Educativa estableció nuevos objetivos para reorientar el sistema educativo hacia ▷

¹ Muchos investigadores ven aquí evidencia del pasado confuciano de la sociedad surcoreana.

² Por ejemplo, en 2009, sólo un 1 por 100 de los estudiantes de ciclo elemental asistía a colegios privados.

las necesidades de la nueva economía, propuso un aumento del gasto en educación, amplió el uso de las tecnologías de la información en los centros educativos y fomentó el desarrollo del talento y la creatividad. Sin embargo, los resultados de esta reforma parecen haber sido limitados. Hasta el momento la respuesta a la diversidad curricular demandada por la sociedad la han dado las clases privadas, los estudios en el extranjero y la formación dentro de las empresas. Otros problemas, como la alta competitividad o la desigualdad social en las oportunidades educativas, quedan aún por resolver.

4. Estrategia de innovación

4.1. Inversión en I+D

Corea del Sur tiene una de las tasas de inversión en investigación y desarrollo (I+D) más altas del mundo y una fuerza de trabajo altamente educada e interesada por la ciencia y la tecnología. Según el Instituto Battelle, un organismo estadounidense de carácter privado, las predicciones para 2014 indican que el gasto bruto en I+D en Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) de Corea del Sur podría rondar los 63.000 millones de dólares, lo que situaría a este país en el quinto puesto mundial en cuanto a gasto bruto en I+D. El peso de esta cifra de gasto sobre el PIB en PPA sería del 3,6 por 100, una tasa sólo superada por Israel. En el caso de España el gasto bruto previsto por el Instituto Battelle para 2014 es de unos 18.000 millones de dólares en PPA, en torno a un 1,3 por 100 del PIB en PPA.

Por otro lado, de acuerdo con los datos del *ranking* de Investigación Industrial e Innovación realizado por la Unión Europea en 2013, dos empresas surcoreanas figuraban en la lista de las 100 empresas que más invirtieron en I+D en el mundo en 2012: Samsung Electronics (puesto 2, con 8.345 millones de euros) y LG Electronics (puesto 56, con 1.961 millones de euros). Además,

Corea del Sur cuenta con un total de 56 empresas en el *ranking* de las 2.000 que más invierten en I+D en todo el mundo. En el caso de España, sólo Telefónica se sitúa en el *top* 100 (puesto 99), con una inversión de 1.113 millones de euros, y el Banco Santander figura en el puesto 101, con una inversión de 1.098 millones de euros. En el *ranking* global tan sólo 15 de las 2.000 empresas que más invierten en I+D en todo el mundo son españolas.

4.2. Desarrollo

La innovación no es únicamente un fenómeno actual sino que también ha jugado un papel fundamental en el desarrollo de Corea del Sur a lo largo de las últimas décadas. Según la OCDE, la política de innovación coreana ha pasado por dos fases: una que podríamos llamar de «convergencia» y otra de «creatividad».

La fase de «convergencia» o imitación se caracterizó por la adopción y el progresivo desarrollo de tecnología estratégica a gran escala bajo el liderazgo del Gobierno y de los grandes conglomerados empresariales o *chaebol*. Los *chaebol* recibieron el apoyo de los préstamos extranjeros a largo plazo, captados por el Gobierno y canalizados hacia inversiones industriales, y de los institutos de investigación sectoriales creados a finales de los años sesenta y en los setenta. Con estos fondos se adquirieron bienes industriales importados sobre los que la industria realizó ingeniería inversa sistemáticamente, con el apoyo de una fuerza de trabajo altamente educada. El aprendizaje tecnológico permitió a Corea del Sur empezar a exportar productos como barcos o televisores ya a finales de los años setenta. A principios de los años ochenta el Gobierno surcoreano lanzó su primer programa nacional de I+D, introdujo exenciones fiscales y creó la Corporación Coreana de Desarrollo Tecnológico, un banco especializado en la financiación del desarrollo y la comercialización de tecnología, así como ▷

diversos fondos e instituciones destinados al fomento de la I+D.

En la fase de «creatividad» o innovación, en la que el país se encuentra en la actualidad, la política de innovación ha sido ya plenamente asimilada por las empresas. Por ejemplo, el número de centros de I+D industrial registrados en la Asociación de Tecnología Industrial de Corea ha pasado de 200 en 1986, a 2.000 en 1995 y a 17.000 en 2009. Después de que la crisis de finales de los noventa provocase una disminución del gasto en I+D de las grandes empresas surcoreanas, la reacción del Gobierno consistió en aumentar el gasto público en I+D, mejorar la regulación y el apoyo a la investigación, promocionar un sector de pymes tecnológicas³ y ofrecer incentivos fiscales de fomento de la I+D privada. En 2011 el Gobierno estableció la Comisión Nacional de Ciencia y Tecnología (NSTC), a partir del anterior Consejo del mismo nombre, con el fin de fortalecer la evaluación de resultados y la coordinación interdepartamental, y asignar la inversión pública en I+D, estimada en el entorno del 0,9 por 100 del PIB. En esa época el Gobierno creó también el Consejo para la Gestión de la Propiedad Intelectual.

Si bien para economías pequeñas como la surcoreana se suele concluir que las ganancias de competitividad global a menudo proceden de los avances en el proceso de adopción de la globalización, incorporando y mejorando tecnología y estrategias punteras que proceden del exterior, Kim (2011) sostiene que una parte de la competitividad basada en la innovación desarrollada por las empresas coreanas en la fase de «creatividad» procedió también de la competencia interna y de la rivalidad entre grandes *chaebol*. Esta tesis podría explicar la creciente innovación y competitividad de sectores específicos como los de la producción y difusión audiovisual (KBS, MBC, SBS) o la electrónica (Samsung, LG). De acuerdo con esta dinámica, estas empresas habrían

adoptado las mejores prácticas y estándares internacionales ya establecidos en los mercados mundiales y habrían rivalizado fuertemente por mejorarlos y convertirse en líderes en sus mercados.

Corea del Sur ha sabido desarrollar estrategias de innovación eficaces al servicio de la competitividad y el crecimiento. Según Cantwell (2003) las ganancias de competitividad industrial a través de la innovación suelen traducirse en un aumento de la cuota de mercado global. Estudios como el de Chung (2010) confirman este resultado en el caso de Corea del Sur. El país ha adoptado un enfoque pragmático centrado en empezar innovando en el último eslabón del mercado con nuevos segmentos de productos que incorporaban pequeñas mejoras, para a continuación ir aumentando progresivamente la sofisticación de sus productos, con la vista siempre puesta en las economías de escala y la distribución en el mercado global. Una vez superada la mera imitación tecnológica y la adaptación de los mejores estándares internacionales, el país se ha centrado en la producción de mejoras en todos los eslabones de la cadena de producción que se trasladan rápidamente al producto final. Con el avance progresivo de la innovación a través de pequeñas mejoras Corea del Sur ha dado el salto a la fase de «creatividad» y su inclusión en el grupo de economías dirigidas por la innovación es ya indiscutible⁴.

4.3. Características

El sistema de innovación surcoreano se caracteriza por: 1) posee una excelente base de capital humano, científico y tecnológico, 2) cuenta con un gran apoyo del Gobierno a la ciencia, la tecnología y la innovación. La tasa de inversión en I+D es ▷

³ Por ejemplo, en el año 1997 el peso de las pymes en la I+D era de sólo el 12 por 100. Hoy en día este peso se ha multiplicado, pero sigue siendo muy inferior al de las grandes empresas.

⁴ En el informe de WEF las economías se clasifican en tres tipos, de acuerdo a los motores de su competitividad: 1) economías dirigidas por los factores, 2) economías dirigidas por la eficiencia, y 3) economías dirigidas por la innovación. Tanto España como Corea del Sur pertenecen al tercer grupo de economías.

una de las más elevadas del mundo: un 3,6 por 100 del PIB en los últimos años⁵, de la cual el 70 por 100 corresponde a las industrias privadas⁶, y se destina fundamentalmente al desarrollo tecnológico de nuevos productos, 3) hay una alta concentración de la innovación en las grandes empresas, acaparando las 10 mayores compañías surcoreanas el 50 por 100 de la I+D industrial, así como una alta concentración geográfica en la capital, Seúl; 5) su enfoque es pragmático y comercial, orientado a la producción y en última instancia a la exportación, y 6) cuenta con una fuerte base manufacturera que permite el control vertical de la cadena de valor y una rápida introducción de innovaciones incrementales.

Si bien la estrategia de innovación siempre ha estado más dirigida por la demanda que por la oferta (entendida la demanda como la industria y la oferta como los institutos de investigación científica), la política de innovación actual busca estrechar la colaboración entre ambos colectivos con vistas a reducir el riesgo de mercado, es decir, sigue primando el enfoque de demanda. El enfoque de oferta, en el que la investigación se lleva a cabo en centros especializados desvinculados de la industria, nunca ha sido característico de la innovación en Corea, al contrario de lo que ocurre en otros países.

Hoy en día, el sector público intenta promover la investigación básica, la innovación entre las pymes y el emprendimiento, los aspectos más olvidados de la estrategia de innovación surcoreana, sin abandonar su tradicional enfoque pragmático. También busca crear *start-ups* innovadoras,

⁵ Corea del Sur incluso se había fijado el objetivo de llegar hasta el 5 por 100 en 2012, aunque por el momento no ha logrado alcanzarlo.

⁶ De acuerdo con los datos de Chung (2010), el 90 por 100 del gasto en I+D industrial en 2007 correspondió a las industrias manufactureras, principalmente de equipo electrónico (49 por 100), automóviles (18 por 100) y químicos (11 por 100), lo cual muestra que hay una gran concentración de la I+D manufacturera en unas cuantas industrias. La investigación industrial se concentra en el desarrollo tecnológico (72 por 100) y en la investigación aplicada (13 por 100), mientras que sólo un 13 por 100 del esfuerzo en I+D se destina a investigación básica. El 80 por 100 de la I+D industrial se dedica al desarrollo de nuevos productos, y sólo el 20 por 100 corresponde a la mejora o el desarrollo de procesos.

fomentar la transferencia de tecnología y conocimiento y reorientar progresivamente la financiación pública desde el desarrollo tecnológico hacia la I+D científica básica. De hecho, la política económica del actual Gobierno se guía por el desarrollo de la llamada «economía creativa», término referido a la estrategia de crecimiento basada en la creación de nuevas oportunidades de negocio, industria, mercados y empleos de calidad mediante la fusión de las tecnologías de la información y la comunicación, la cultura y otros ámbitos, en un intento de fomentar el talento creativo, la innovación y el espíritu emprendedor.

A partir de 2012, las áreas seleccionadas por la NSTC para la I+D pública son: 1) industria espacial y aviación, acelerador de partículas, industria marítima y construcción, 2) recursos verdes para energías nuevas y renovables, 3) industria esencial como maquinaria, equipamiento y materiales, 4) industrias de fusión avanzada como sistema semiconductor, sistema LED e industria de las telecomunicaciones, y 5) tecnología para el bienestar vital.

4.4. Limitaciones

El modelo de innovación surcoreano no está exento de críticas. Ya en 2009, por ejemplo, la OCDE advertía sobre los riesgos del declive de la inversión privada en I+D y de la depreciación del capital humano que se derivan de las crecientes tasas de desempleo. Otras debilidades detectadas por la OCDE y por la Unión Europea en el sistema de innovación surcoreano son: la dicotomía económica que se traduce en una todavía escasa capacidad innovadora de las pymes, la visión excesivamente cortoplacista y vinculada a la industria, la escasa capacidad de investigación básica y su relativo aislamiento de las redes de investigación globales, la baja productividad de los servicios y la infrutilización de un importante recurso humano en la investigación: las mujeres. A estas debilidades, el estudio sobre el sistema de inno- ▷

vacación de Corea del Sur del Instituto para los Análisis de la Defensa de Estados Unidos, añade otras como la falta de apoyo al emprendimiento, el sesgo hacia la repetición y la memorización en la educación, y la falta de transparencia y la corrupción de los *chaebol*.

5. Algunas ideas sobre estrategias de competitividad

Según se deduce de los resultados del Informe de Competitividad Global del WEF, las medidas más críticas para la mejora de la competitividad española son aquellas que permiten atacar sus más acuciantes debilidades: la ineficacia de las instituciones, el inadecuado entorno macroeconómico en que se desarrolla la actividad económica, la ineficiencia de los mercados de trabajo y de bienes y la falta de acceso a financiación por parte de las empresas. Buena parte de las reformas de los últimos años han abordado estos problemas. Y si bien ya es posible apreciar los primeros resultados positivos, la dimensión del reto es tal que sólo cabe continuar con las políticas mitigadoras de los grandes lastres de la competitividad. En particular, una vez restablecido el equilibrio macroeconómico, es necesario emprender una reforma institucional que favorezca sin ambages el desarrollo de los negocios⁷, promover la competencia y mejorar la regulación para aumentar la eficiencia de los mercados de trabajo, bienes y servicios, y favorecer el acceso de las empresas a la financiación.

Sin embargo, en paralelo a las medidas dirigidas a combatir los lastres de la competitividad, es fundamental abordar otro tipo de políticas orientadas a potenciar activamente la competitividad. Es aquí donde podemos incorporar lo aprendido del análisis las estrategias de educación e innovación de Corea del Sur.

En el campo de la educación hemos observado que es importante contar con una alta tasa de participación en todos los niveles educativos, con un pacto social por la continua adquisición de conocimiento, especialmente conocimiento al servicio de la producción y el crecimiento, y con medidas que favorezcan la calidad y la excelencia educativa. La provisión pública de educación primaria de gran calidad genera importantes externalidades sociales y productivas. No obstante, a medida que avanzamos en los niveles educativos, la educación privada y la formación complementaria a lo largo de toda la vida del trabajador son también eficaces a la hora de aumentar los resultados educativos, permitiendo además garantizar la diversidad curricular que exige la economía actual.

En el terreno de la innovación apreciamos que, junto con las altas tasas de inversión en I+D, la estrecha colaboración entre el Gobierno y la industria es clave a la hora de garantizar que la innovación esté al servicio de la competitividad. Los beneficios que se derivan del enfoque pragmático, orientado al mercado, y de la competencia que las grandes empresas experimentan en sus mercados, tanto a nivel doméstico como internacional, son lecciones básicas que no podemos pasar por alto. De hecho, la orientación al mercado y la importancia que ha tenido el desarrollo de productos con vistas a su comercialización en la estrategia nacional de I+D de Corea del Sur no solo han potenciado el crecimiento económico y el aumento de su cuota en el mercado global, sino que han constituido excelentes incentivos a la hora de impulsar la inversión privada en I+D.

Además, en Corea del Sur, como ya había sucedido antes con la política de educación, la estrategia de innovación ha permeado desde las élites hacia todos los niveles productivos, recibiendo una acogida entusiasta por parte de la sociedad. El compromiso individual de los ciudadanos con el logro de los objetivos colectivos establecidos por el Gobierno es otro de los factores ▷

⁷ A modo de ejemplo, téngase en cuenta que en el *Informe Doing Business del Banco Mundial de 2013*, España figura en el puesto 44 del *ranking* de los mejores países del mundo para hacer negocios, mientras que Corea del Sur aparece en el puesto 8. Los tigres asiáticos y Japón ocupan también lugares destacados en el *ranking*: Singapur (1), Hong Kong (2), Taiwán (16), Japón (24).

fundamentales para garantizar el éxito de estas dos estrategias, por lo demás no sustancialmente diferentes de las de España. Podemos decir que en Corea las empresas y la ciudadanía han pasado de la fiebre de la educación a la fiebre de la innovación.

Bibliografía

- [1] BATTELLE (2013): 2014 Global R&D Funding Forecast, Battelle and R&D Magazine, Cleveland, Ohio.
- [2] CHUNG, S. (2010): Innovation, Competitiveness and Growth: Korean Experiences, Annual World Bank Conference on Development Economics 2010, The World Bank, Washington, DC.
- [3] EUROPEAN COMMISSION (2013): 2013 EU Industrial R&D Investment Scoreboard, European Commission's Joint Research Centre, Institute for Prospective Technological Studies, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- [4] GUPTA, N.; HEALEY, D.; SHIPP, S. y STEIN, A. (2013): Innovation Policies of South Korea, Institute for Defense Analysis, August, Alexandria, Virginia.
- [5] IL, S. y KOH, Y. (2010): The Korean Economy: Six Decades of Growth and Development, The Committee for the Sixty-Year History of the Korean Economy, Korea Development Institute, Seoul.
- [6] KIM, S. (2011): «Interpreting South Korean competitiveness: from domestic rivalry to global competitiveness», *Korea Observer*, vol. 42, nº 4, Winter 2011, pp. 621-643, Seoul.
- [7] KO, Y. y CHOE, H. (2011): Mini Country Report: South Korea, Technopolis Group for Pro Inno Europe, Inno Policy Trendchart, European Commission, Brussels.
- [8] OECD (2009): OECD Reviews of Innovation Policy: KOREA, OECD Publishing, Paris.
- [9] OECD (2014): Lessons from PISA for Korea, Strong Performers and Successful Reformers in Education, OECD Publishing, Paris.
- [10] SCHWAB, K. (2013): The Global Competitiveness Report 2013-2014. Full Data Edition, World Economic Forum (WEF), Geneva.
- [11] WORLD BANK (2013): Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises, World Bank and International Finance Corporation, Washington, DC.

Boletín Económico de Información Comercial Española

12 números anuales

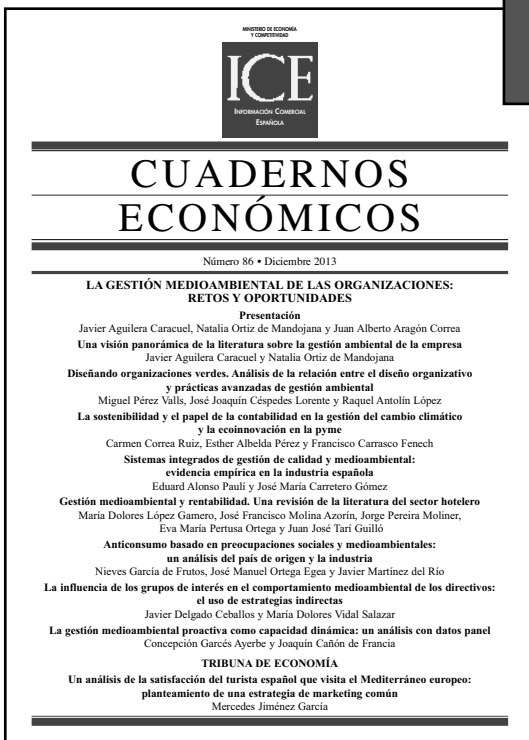
Artículos y documentos sobre economía española, comunitaria e internacional, con especial énfasis en temas sectoriales y de comercio exterior



Información Comercial Española Revista de Economía

6 números anuales

Artículos originales sobre un amplio espectro de temas tratados desde una óptica económica, con especial referencia a sus aspectos internacionales



Cuadernos Económicos de ICE

2 números anuales

Artículos de economía teórica y aplicada y métodos cuantitativos, que contribuyen a la difusión y desarrollo de la investigación económica

*Mahamat K. Dodo**

ÁFRICA ENTRE EL MODELO DE DESARROLLO CHINO Y EL MODELO DE DEMOCRACIA LIBERAL OCCIDENTAL ¿El Consenso de Washington o el Consenso de Beijing?

Este artículo estudia las relaciones de China con África y analiza sus estrategias políticas y económicas con el continente africano, así como la evolución de dichas relaciones desde los años cincuenta hasta la actualidad. Asimismo, expone los verdaderos intereses que han llevado a China a África y los compara con los de Occidente. Contrasta, además, los argumentos de aquellos que acusan a China de colonizar África con los de quienes apoyan su presencia en el continente. El artículo concluye con un análisis del estado actual de las relaciones entre China y África y presenta algunas reflexiones sobre las estrategias de desarrollo exportadas a África: el modelo chino de desarrollo y el modelo occidental de democracia liberal.

Palabras clave: China, África, Occidente, estrategia de desarrollo.

Clasificación JEL: 053, 055, 052, O20.

1. Introducción

Las crecientes relaciones de China con África desde el advenimiento del nuevo siglo han creado un intenso debate sobre sus verdaderas intenciones en el continente africano, en el que no solamente participan los ciudadanos interesados en las condiciones políticas, sociales y económicas de África sino también los académicos, políticos, empresarios, especialistas y analistas internacionales y las organizaciones no gubernamentales (ONG), tanto en Occidente como en África. Además, fuera del mundo occidental y de Europa en particular, el mismo debate atrae también la atención de muchos académicos chinos y personas interesadas en ese asunto. Desde el año 2000, de la pujanza económica de China en la eco-

nomía internacional y el relativo descenso de la influencia occidental en la economía mundial debido a la crisis económica y financiera de 2007, han surgido dos enfoques en la relación económica de China con el resto del mundo y con África en concreto. Por un lado, se argumenta que China está en África para explotar los recursos naturales del continente negro y extraer sus riquezas al máximo nivel posible. Así pues, se ha adjudicado a China términos como «neo colonialista», «neo imperialista», «explotador», «donante deshonesto» y «elefante rojo». Este discurso negativo sobre los lazos de China con África procede de aquellos que ven a China en el continente africano como una amenaza y no como competencia para los intereses de Occidente en el continente africano. Por otra parte, los partidarios de la presencia de China en África consideran muy positiva la relación chino-africana ya que ésta permitiría a algunos países africanos contar con alternativas en sus relaciones econó- ▷

* EU Center of Excellence Institute of European Union Studies UC Berkeley. Centre de Documentació Europeo Universitat de Valencia.

Versión de febrero de 2014.

micas internacionales. Por consiguiente, los que apoyan dicha perspectiva argumentan que China está realizando grandes aportaciones a África en sus programas de desarrollo y le serviría de modelo para aliviar la pobreza extrema tal como el país asiático ha hecho con su población en las últimas tres décadas. Si bien hay voces también entre los africanos que critican virulentamente la creciente relación de China con África, es esta segunda línea la que más coincide con la opinión de una gran mayoría debido a los supuestos fracasos de la política de desarrollo occidental hacia el continente y la filosofía de la relación política y económica de Occidente con África. Esta problemática es la que este artículo se propone analizar y, a su vez, pretende contribuir al debate de si África debería seguir el modelo de desarrollo liberal de corte occidental (protección de los derechos humanos, respeto al imperio de la ley, economía de mercado, liberalización política, privatización económica, etcétera) o aplicar el modelo del desarrollo chino de corte estatista, no basado en las virtudes del mercado y donde los principios mencionados con anterioridad no se respetan estrictamente. Por otra parte, el artículo pretende mostrar que la relación entre China y África data ya de hace más de medio siglo y que China no acaba de llegar a África sino que, simplemente, ha vuelto a África.

2. La relación China-África desde la década de los años cincuenta hasta la actualidad

2.1. La etapa político-ideológica de las relaciones chino-africanas

La relación entre China y África empezó a institucionalizarse en la década de los años cincuenta, cuando muchos de los países africanos todavía eran colonias de las potencias europeas. Durante la época del Presidente Mao, la relación chino-africana se basó sobre todo en lo político y

lo ideológico, es decir, los lazos comerciales y económicos eran prácticamente inexistentes. En aquella época, la mayoría de países africanos todavía estaban luchando por su independencia política, por tanto, la China de Mao les apoyaba contra lo que los chinos llamaban «el imperialismo europeo hacia los pueblos no europeos». Esa relación político-ideológica entre África y Asia se institucionalizó de facto con la Conferencia de Bandung de 1955¹. En dicha conferencia, los estados africanos y asiáticos fijaron como objetivo favorecer la cooperación económica y cultural afroasiática, rechazar el colonialismo y neocolonialismo de las antiguas potencias europeas y de los Estados Unidos así como manifestar su voluntad de no inclusión en el área de influencia exclusiva de la Unión Soviética y, por ende, identificarse con el *Movimiento de Países No Alineados*, el cual se creó durante la misma conferencia. Se acordaron también una serie de principios que, a juicio de los países participantes, debían guiar sus relaciones internacionales y con las dos potencias mundiales en aquel momento, los Estados Unidos y la Unión Soviética. Dichos principios son los siguientes: respetar los derechos fundamentales del hombre para los fines que aparecen en la Carta de las Organizaciones de las Naciones Unidas (ONU); respetar la soberanía y la integridad de todas las naciones; reconocer la igualdad de todas las razas y naciones, grandes y pequeñas; abstenerse de intervenir o interferir en los asuntos internos de otros países; respetar el derecho de toda nación a defenderse por sí sola o en colaboración con otros Estados, de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas; abstenerse de participar en acuerdos de defensa colectiva que favorezcan los intereses particulares de una de las grandes potencias; evitar ejercer presión sobre otros países; no cometer actos de amenaza o agresión y abstenerse de usar la ▷

¹ En la conferencia de Bandung, los líderes participantes de África y Asia institucionalizaron la base de su cooperación política y económica con Occidente y la zona de la antigua Unión Soviética hoy representada por Rusia.

fuerza en las cuestiones de integridad territorial o de independencia política de cualquier país; resolver todos los conflictos internacionales por medios pacíficos tales como tratados, conciliaciones, arbitraje y fallo judicial según la libre elección de las partes de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas; promocionar el interés mutuo y la cooperación; respetar la justicia y las obligaciones internacionales; tener en cuenta las diversas identidades culturales del Movimiento.

La vertiente político-ideológica de la relación China-África se mantuvo hasta mediados de la década de los años ochenta. Desde los años de la independencia de la gran mayoría de los países africanos (décadas de los sesenta y setenta) hasta el 25 de octubre de 1971, cuando la República Popular de China ocupó un asiento en la ONU, la relación chino-africana mantuvo su orientación político-ideológica. Sin embargo, en la década de los ochenta, tanto China como los países de África se mantuvieron centrados en sus políticas interiores y las relaciones entre ellos se enfriaron considerablemente. Por un lado, por ejemplo, los países africanos se habían acogido a los programas de ajuste estructural del Banco Mundial (BM) y del Fondo Monetario Internacional (FMI) cuyos principales objetivos eran liberalizar sus economías y privatizar sus empresas, hasta entonces dependientes de sus Estados respectivos y al mismo tiempo suprimir el sistema de partido político único que muchos países africanos habían instaurado después de su independencia. Por otro lado, después de la muerte de Mao Tse-tung, China inició un proceso de reformas internas de índole económica bajo el liderazgo del Presidente Deng Xiaoping.

2.2. La etapa económico-comercial de las relaciones chino-africanas

Las protestas y la masacre de la Plaza de Tian'anmen de 1989 contribuyeron en gran medida al relanzamiento de la estrecha relación en-

tre China y África. Ante tales hechos, los EEUU y en aquel entonces la Comunidad Económica Europea (EEC) impusieron sanciones tanto económicas como comerciales contra la República Popular de China². Por el contrario, muchos de los líderes de los países de África cerraron filas con los líderes chinos, lo cual coincidió con la apertura económica china y sus estrategias de exportación de sus productos al mercado internacional. Así pues, África se reveló como un mercado perfecto para los productos chinos y, al mismo tiempo, como proveedora para China de los recursos naturales que ésta necesitaba para continuar con su crecimiento económico y expansión industrial. Además de los lazos comerciales y económicos que se establecieron desde la masacre de Tian'anmen, China y África también han consolidado sus relaciones en el ámbito internacional. Por tanto, dado que África cuenta con una representación significativa en la Asamblea General de la ONU y que China es miembro del Consejo de Seguridad de la ONU, las dos partes han venido tejiendo alianzas poderosas para proteger sus intereses mutuos cada vez que hay un intento por parte de EEUU y/o la Unión Europea (UE) de aplicar cualquier sanción económica contra China u otro país africano como, por ejemplo, Sudán o Zimbabue, acusados reiteradamente de violación de los derechos humanos por parte de la comunidad internacional.

2.3. La primera década de los 2000 y la profundización de las relaciones chino-africanas

El advenimiento del nuevo siglo marca un nuevo rumbo en las relaciones de China con África en tanto en cuanto la política y la ideología dieron paso al pragmatismo de los negocios y de la ▷

² Para mostrar su desacuerdo y condena firme a la grave violación de los derechos humanos y la libertad de elección y de expresión, EEUU y la EEC, hoy UE, impusieron sanciones económicas a la República Popular de China.

economía de mercado. La primera década del siglo XXI supuso una importante transformación en la política internacional y en la economía mundial. Mientras EEUU reorientaba sus políticas hacia la guerra contra el terrorismo, que le había golpeado el 11 de septiembre de 2001, y emprendía las guerras con Iraq y Afganistán, China mantenía su rumbo de crecimiento económico y consolidaba sus relaciones comerciales tanto con África como con América Latina y otras partes del mundo. Así pues, su ingreso en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001 y los efectos de la crisis financiera y económica de 2007-2008, que primeramente afectaron a EEUU y luego a Europa occidental, han tenido consecuencias negativas sobre el liderazgo económico mundial de Occidente y han afectado a la ideología económica de mercado en muchos países en desarrollo. En 2009 China sustituyó a EEUU como primer socio comercial de África y, en febrero de 2011, sustituyó a Japón como la segunda potencia económica mundial. Como consecuencia del auge económico chino y del relativo declive económico de Occidente y su pérdida de peso en la gobernanza económica mundial, la relación chino-africana ha suscitado un gran debate en los países europeos, africanos y en EEUU con respecto a la influencia que China podría tener sobre África y la incalculable pérdida de peso e importancia de Occidente en el continente africano.

3. Las razones de la presencia China en África y sus intereses en el continente africano

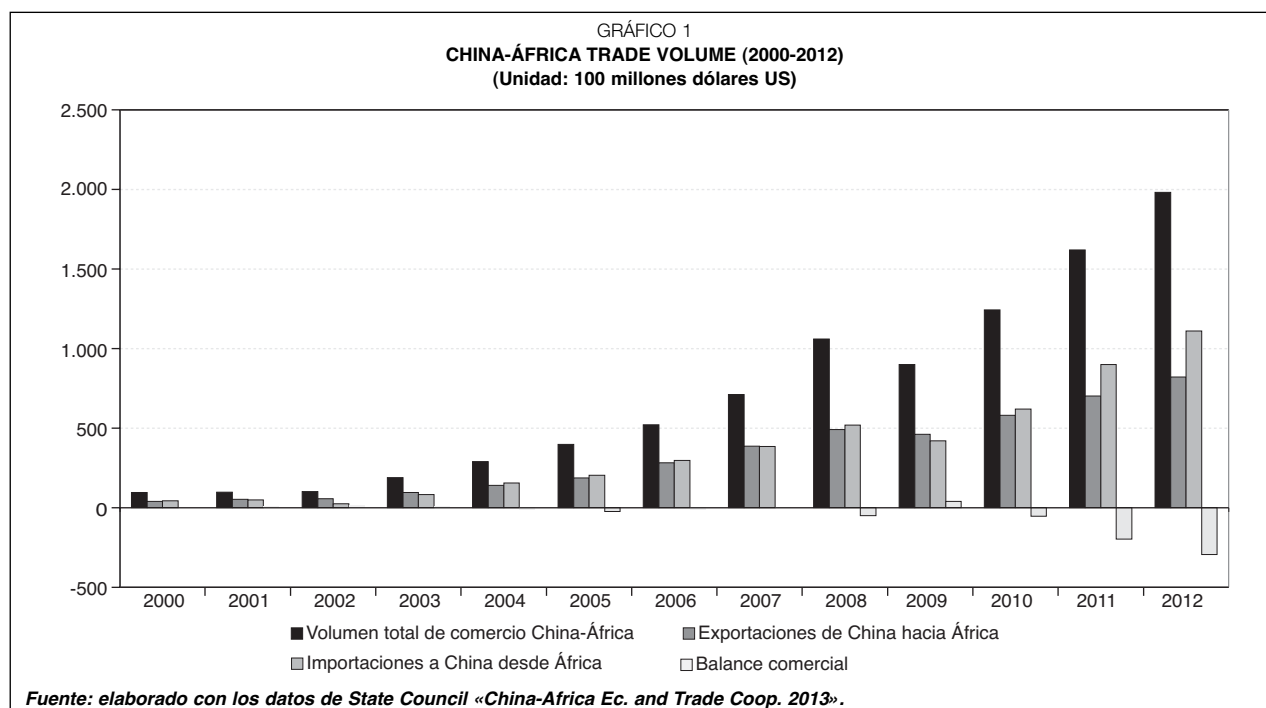
3.1. Los intereses chinos en el continente africano

La presencia de China en África responde a multitud de razones. En primer lugar, cabe recordar que, si bien es verdad que su relación con el continente africano ha suscitado muchos debates, la política económica internacional de China

se extiende a toda la geografía del planeta. La presencia de China en África se puede explicar a través de tres aspectos fundamentales: en primer lugar, la exploración de pozos petrolíferos y el acceso a las fuentes de energía y otros recursos naturales estratégicos, en segundo lugar, motivos comerciales y, por último, razones diplomáticas.

En cuanto al petróleo, primeramente hay que analizar los motivos principales que mueven a China a desarrollar relaciones estratégicas con los países africanos exportadores de petróleo tales como Angola, Nigeria, Argelia, Guinea Ecuatorial y Sudán. El crecimiento espectacular de la economía de China en las últimas tres décadas ha acrecentado su demanda de crudo y, como consecuencia, desde el año 1993, China se ha visto obligada a importar más petróleo para su consumo interno y para mantener el ritmo de su transformación industrial, aunque gran parte del petróleo que consume sigue siendo de producción propia. Por consiguiente, esa dependencia del petróleo foráneo se considera desde Pekín un asunto estratégico y de seguridad nacional³; así pues, para las autoridades chinas la seguridad energética es equiparable a la defensa nacional. En el año 2000, el valor total de las exportaciones de petróleo de África hacia China fue de 2.793.216.747 de dólares y en 2012 esta cifra ascendió a 51.339.461.652 de dólares. Sin embargo, a pesar del incremento espectacular de sus importaciones de petróleo proveniente de África, China se suministra en su mayoría de crudo de otras fuentes. Si bien es verdad que África representa una zona en expansión en cuanto a producción de petróleo debido al descubrimiento de yacimientos petrolíferos en países como Liberia, Uganda, Kenia y la República Centroafricana y a nuevos exportadores como Ghana y Chad, las reservas de petróleo de África suponen solamente ▷

³ Desde 1993, China importa petróleo para suplir la demanda que su producción interna no puede cubrir. Por tanto, desde este momento, Beijing considera la dependencia de la importación de petróleo como un asunto estratégico.



un 10 por 100 del total de las reservas mundiales. Según la Administración de Información de Energía (AIE) de EEUU, Oriente Medio sigue siendo el principal proveedor de petróleo de China a pesar de que los países africanos, y en particular Angola, han empezado a suministrar cantidades muy significativas de crudo a China en los últimos años, siendo Angola, Sudán, República del Congo, Guinea Ecuatorial y Nigeria sus principales exportadores de petróleo en África. En 2011, el 51 por 100 de las importaciones chinas de petróleo procedían de Oriente Medio, el 24 por 100 de África, el 3 por 100 de la región de Asia-Pacífico y el 22 por 100 de otros países. Asimismo, los 10 principales proveedores de petróleo de China son: Arabia Saudí, Angola, Irán, Rusia, Omán, Iraq, Sudán, Venezuela, Kazakstán y Kuwait (US EIA Revised China Report, 2013).

Respecto a las razones comerciales que han llevado a China a África, puede afirmarse que este continente supone un mercado propicio para los productos comerciales chinos. Las empresas chinas han hecho de África un laboratorio de mercado para poner en práctica sus estrategias mercantiles y evaluar la calidad de sus productos

antes de introducirlos en el mercado global. Este valor añadido que África ofrece a China también permite a las empresas chinas presentes en los mercados africanos explotar las ventajas de la proximidad a las fuentes de energía y los recursos naturales que requieren para su mercado y que garantizan su prosperidad nacional. Ahora bien, conviene tener en cuenta que el volumen de comercio entre China y África no es tan significativo para el conjunto general del comercio exterior de China como podría parecer. El comercio entre las dos partes era insignificante hasta el final de la década de los noventa; sin embargo, entre los años 2000 y 2012, el volumen del comercio entre China y África creció de manera espectacular. Por ejemplo, en esos años, el volumen comercial entre China y África con respecto al porcentaje total del comercio exterior africano se incrementó, pasando del 3,82 al 16,13 por 100; la proporción de las exportaciones africanas hacia China aumentó del 3,76 al 18,07 por 100 y el total de las importaciones chinas de África creció del 3,88 al 14,11 por 100. En lo que respecta a China, desde el año 2000 al año 2012, el porcentaje del comercio chino-africano con respecto ▷

al volumen total de su comercio exterior se incrementó del 2,23 al 5,13 por 100. El volumen de las importaciones chinas de África aumentó del 2,47 al 6,23 por 100 y las exportaciones chinas a África pasaron del 2,02 al 4,16 por 100 (China-Africa Economic and Trade Cooperation, 2013). En 2012, el valor del volumen total del comercio entre China y África fue de 198,49 millardos de dólares de los cuales 85,319 millardos de dólares representan el valor de las exportaciones chinas hacia África y 113,71 millardos de dólares muestran el valor de las importaciones chinas desde África (China-Africa Economic and Trade Cooperation, 2013).

En cuanto a las razones diplomáticas por las cuales China ha desarrollado sus relaciones con los países africanos, cabe decir que África ha sido durante la Guerra Fría, y todavía sigue siendo, uno de los espacios de confrontación ideológica y batalla diplomática entre la República Popular China y la República China (Taiwán). De hecho, hasta mediados de la década anterior, países como Chad, Burkina Faso, Liberia, Malawi, Suazilandia y Sao Tomé y Príncipe tenían relaciones diplomáticas con la República China (Taiwán) y, con la disolución del Apartheid, Sudáfrica también reconoció a la China Popular el 1 de enero de 1998.

4 África entre el modelo de desarrollo chino y el modelo liberal de democracia occidental

4.1. Los detractores del modelo de desarrollo chino en el continente africano

El modelo chino de desarrollo y sus relaciones con África se rebate comúnmente a través de cuatro argumentos. En primer lugar, los críticos de las relaciones chino-africanas consideran que la gran atracción de China por los pozos petrolíferos y las materias primas africanas, los

préstamos y la ayuda al desarrollo con criterios diferente a los de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) que ésta ofrece a los países africanos y su experiencia en el desarrollo adaptado a las condiciones de los países pobres pueden hacer que Occidente pierda prestigio, influencia y hegemonía en el continente africano. En el caso de la energía por ejemplo, algunas voces como las del profesor Taylor (2006), afirman que «*a largo plazo, la línea de los estrategas chinos en materia de energía es ejercer el control sobre distintas fuentes de energía a fin de poder controlar los futuros precios de la gasolina*»⁴.

En segundo lugar, los críticos de las relaciones chino-africanas afirman que China está en el continente africano para extraer sus recursos energéticos y materias primas y, por tanto, tachan su presencia en la región de neocolonialista, explotadora y depredadora de recursos ajenos. Este argumento se ha hecho eco en todas las capas sociales tanto en Europa y EEUU como en algunas organizaciones civiles y sindicales en África. Por ello, personajes tan relevantes como la antigua Secretaria de Estado de EEUU, Hillary Clinton, y el ex Ministro de Relaciones Exteriores del Reino Unido, Jack Straw, secundaron el mismo argumento sobre la presencia china en África. Por poner varios ejemplos, en 2011 la Sra. Clinton afirmó «*No queremos una nueva colonización en África*» (Departamento de Estado Norteamericano) y en 2006 el Sr. Straw dijo «*Lo que China hace hoy en día en África es lo que nosotros hicimos allí 150 años atrás*» (Stevenson, 2006). Además, dichas voces críticas se escuchan también en África. El gobernador del Banco Central de Nigeria, por ejemplo, acusó a China de actuar con un «*talante colonial*» (Financial Times, 11 de marzo de 2011) e instó a los líderes africanos a mantenerse alerta con respecto a las actuaciones e intereses de China en el

⁴ Algunos estudiosos de la política energética china piensan que la estrategia china responde a un plan bien diseñado a largo plazo para ejercer un control total de las fuentes de energía e influir así en los futuros precios de la gasolina.

continente africano. El actual presidente de Zambia, Michael Sata, siendo líder de la oposición, fue también uno de los críticos más acerbos de la presencia de China, no solamente en su país sino en África en general. Además, muchos africanos se muestran reticentes hacia los chinos y acusan a China de traer a sus propios trabajadores para llevar a cabo proyectos financiados por su Gobierno en el continente africano. Sin embargo, en los últimos años, la imagen de China ha ido mejorando progresivamente entre los africanos hasta el punto de que, actualmente, una gran mayoría afirma que China está realizando aportaciones positivas en África, por ejemplo, crea puestos de trabajo y hace entrar tecnología (transferencia de tecnologías) que, de otra manera, difícilmente llegaría al continente.

En tercer lugar, los críticos de las relaciones chino-africanas argumentan que China pone en peligro los procesos y proyectos de democratización política y social en África dado que su modelo de desarrollo y su política económica se basan en la ideología comunista y su estrategia económica se fundamenta en el «capitalismo de estado» controlado por el Partido Comunista de China (PCCh). Por tanto, de esos argumentos se desprende la existencia de una confrontación entre dos modelos de desarrollo para África, es decir, lo que en los años noventa se denominó «Consenso de Washington» y el modelo chino de desarrollo, que hoy se conoce como «Consenso de Beijing».

Por último, los detractores de las relaciones chino-africanas afirman que la creciente relación comercial y económica de China con África se deriva de una competencia desleal que hace imposible para las empresas occidentales competir con las empresas estatales chinas en el continente africano. Los críticos de la presencia de China en África consideran que los préstamos y las ayudas al desarrollo que Pekín ofrece a los países africanos están ligados a una estrategia perfectamente diseñada que tiene como fin obtener contratos comerciales lucrativos y conseguir

licencias de exploración petrolífera para las empresas chinas.

4.2. Los partidarios del modelo de desarrollo chino en el continente africano

A pesar de las inquietudes que para muchos despierta la presencia de China en África, como se ha mencionado anteriormente, hay también voces que argumentan que las relaciones chino-africanas resultan positivas para el continente africano. En primer lugar, se entiende que una estrecha relación comercial y económica entre ambos países representa una alternativa para África en lo referente a sus exportaciones en el mercado mundial y atraerá inversiones económicas desde fuera de la órbita occidental.

En segundo lugar, los que abogan por una estrecha relación chino-africana argumentan que dichos vínculos son positivos para ambas partes. Por ejemplo, sobre el tema de las inversiones de las empresas petrolíferas nacionales de China, Brautigam (2009) sostiene que las inversiones que China ofrece a los países productores de petróleo de África permiten a esos países financiar proyectos de infraestructuras, tan necesarios para su crecimiento económico. Además, reconoce que, si bien es verdad que esas inversiones vienen acompañadas de líneas de crédito, también facilitan a China la obtención de licencias de exploración de pozos de petróleo para sus empresas; por tanto, las dos partes se benefician mutuamente de sus relaciones (véanse los recuadros, en página siguiente).

En tercer lugar, los partidarios de la expansión de las relaciones chino-africanas refutan también los argumentos que aseguran que China perjudica los procesos de democratización política y desarrollo de la sociedad civil en África. Aducen que China, como actor económico, es un recién llegado a la escena africana y que, si hay que buscar culpables, debería empezarse por empresas ▷

INFRAESTRUCTURAS Y ÁREAS DE INVERSIÓN CHINA EN ÁFRICA

En la actualidad China realiza proyectos de infraestructuras en más de una treintena de países africanos. Sin embargo, conviene mencionar que el grueso de las infraestructuras que ha llevado a cabo desde el año 2000 en el continente africano se encuentra en tres países, a saber, Angola, Nigeria y Sudán, si bien es cierto que, en los últimos años, se ha embarcado en una serie de proyectos e infraestructuras de gran importancia en otros países como Etiopía y la República Democrática del Congo. En líneas generales, China financia infraestructuras en dos sectores económicos de los países mencionados a cambio de sus recursos naturales, un esquema conocido como «Modo Angola». Por un lado, invierte en energía eléctrica, en particular en energía hidráulica y realiza inversiones de gran calado en el sector del transporte, especialmente en la construcción de carreteras. Por otra parte, financia un gran número de proyectos e infraestructuras en los sectores de la tecnología de las comunicaciones y el tratamiento de aguas, aunque este último representa una menor inversión.

- Sectores donde se llevan a cabo las infraestructuras:
 - Energía eléctrica (energía hidráulica).
 - Transporte (carreteras, puertos, ferrocarriles y transporte urbano).
- Tipos de infraestructuras:
 - Presas de contención (construcción de la presa de Bui en la región de Brong Ahafo en Ghana, 2008).
 - Proyectos de electricidad (construcción de presas hidráulicas de contención en una decena de países africanos, 2007).
 - Proyectos de habilitación y expansión de puertos (rehabilitación y expansión del puerto de Nuakchot, 2009).
 - Proyectos de rehabilitación y construcción de ferrocarriles y transporte urbano: ferrocarril Tanzania-Zambia en los años setenta, conocido como el proyecto TAZARA; en Nigeria (2006), Gabón, Mauritania y Angola (ferrocarril de línea de Benguela, 2007), Mauritania (2007) y Libia (2009).
 - Proyectos de rehabilitación y construcción de carreteras en Angola (2004), Botsuana, la República Centroafricana y Etiopía (según el Banco Mundial, China ha mostrado su intención de participar en más de 18 proyectos de construcción y rehabilitación de carreteras en el continente africano).
 - Proyectos de tratamiento de aguas y saneamiento en Angola (2004) y Nigeria.

INDUSTRIAS EXTRACTIVAS E IMPORTACIÓN CHINA DE MINERALES AFRICANOS

La economía china ha crecido entre un 7 y un 10 por 100 desde principios de la década de los ochenta. Como consecuencia de dicho crecimiento, desde el año 1993 China ha ido importando petróleo, en particular de Oriente Medio y otras zonas del planeta, para suplir su creciente demanda. Además, para satisfacer su necesidad de minerales estratégicos, se ha visto obligada a buscar también otras fuentes de suministro extranjeras. Es en este escenario que África, con gran abundancia de minerales industriales estratégicos (cromo, cobalto, manganeso y minerales metálicos del grupo del platino) y un 10 por 100 de reservas de petróleo probadas, se ha convertido para China en una de las zonas estratégicas para su demanda de petróleo y minerales metálicos.

- Petróleo:

En la actualidad, entre un 25 y un 30 por 100 de la importación china de petróleo africano procede de Angola, Sudán, República del Congo, Guinea Ecuatorial y Nigeria. Otros países africanos que exportan también su petróleo a China son, por ejemplo, Chad, Gabón, Argelia, Libia y la República Democrática del Congo.

Las principales empresas chinas que operan en África son CNPC (China National Petroleum Corporation), CNOOC (China National Offshore Oil Cooperation), Sinopec y Petrochina.
- Minerales metálicos:

China importa principalmente mineral de cobre de Tanzania, República del Congo y Sudáfrica. Obtiene mineral de hierro de Sudáfrica, Mozambique y Mauritania y cobalto de la República del Congo, la República Democrática del Congo y Sudáfrica. Además, China importa manganeso de Gabón, Sudáfrica y Ghana y obtiene madera de Gabón, la República del Congo y Camerún. Asimismo, Sudáfrica, Madagascar y Sudán exportan cromo a China.
- Acuerdo histórico China-República Democrática del Congo (Estrategia de Desarrollo)

Desde el año 2000, China ha aplicado una fórmula de financiación para la construcción de infraestructuras con los países africanos conocida como «Modo Angola» de pago. Como ejemplos, desde 2001 a 2007, China ha firmado acuerdos de construcción de infraestructuras con Sudán, Angola y Nigeria a cambio de petróleo. A su vez, Guinea-Conakri ha firmado contratos de construcción a cambio de bauxita, Gabón ha hecho lo propio por mineral de hierro, Ghana por cacao y Zimbabue a cambio de cromo.

Siguiendo la misma línea estratégica, en septiembre de 2007 China firmó un acuerdo histórico con la República Democrática del Congo por valor de 6.000 millones de dólares para construir una carretera de 3.900 kilómetros, una autopista de 3.400 kilómetros, 32 hospitales, 145 dispensarios y dos universidades. El Gobierno congoleño creó empresas conjuntas *joint-venture* con China con objeto de gestionar los proyectos. El acuerdo suscitó reacciones negativas por parte de Occidente, del FMI y del Banco Mundial y, como consecuencia, ambos países modificaron las cláusulas del acuerdo.

occidentales tales como Chevron y otras muchas que han operado durante más de medio siglo en el continente africano sin participar realmente o sin promover una cultura de democratización y transparencia real en la gobernanza y la gestión así como en el fomento de la sociedad civil y la gestión del medio ambiente. Afirman también que China ha mostrado una gran madurez política y diplomática al invitar al líder de la oposición de Zimbabue a Beijing a pesar de mantener relaciones estrechas con el Gobierno de Mugabe.

Por último, aquéllos que ven la presencia china en África desde una perspectiva positiva discrepan también con quienes argumentan que las empresas chinas en el continente africano se benefician de ayudas estatales por parte del Gobierno chino ejerciendo, por tanto, una competencia desleal puesto que dichas ayudas y apoyos forman parte de una estrategia perfectamente calculada. Asimismo, argumentan que la llamada «estrategia empresarial global» promovida por el Gobierno chino no es más que una respuesta a la lógica de mercado que cualquier empresa o Gobierno de cualquier ideología pondría al servicio de sus compañías multinacionales (Downs, 2007).

5. ¿Hacia dónde van las relaciones chino-africanas?

5.1. *El estado actual de las relaciones chino-africanas*

Es muy difícil predecir hacia donde se dirigen las relaciones chino-africanas. Sin embargo, al considerar los crecientes lazos económicos y comerciales de China con muchos países de África (en particular aquéllos productores y exportadores de petróleo) desde el año 2000 y los intereses que dichas relaciones han suscitado tanto en Europa como en EEUU y otras potencias emergentes como India, Brasil, Rusia, Corea del Sur, etcétera, se puede prever que las relaciones chino-africanas continuarán consolidándose en un

futuro no muy lejano. En la actualidad, la estrategia de China en África consiste en seguir profundizando sus vínculos comerciales con los países africanos, mantener su estrategia de construcción de infraestructuras a cambio de los recursos naturales de África y de asegurarse en muchos casos el apoyo en bloque de los países africanos en las organizaciones internacionales tales como la ONU. Asimismo, China se involucra cada vez más en el ámbito de la seguridad en África y participa en las resoluciones de paz que conciernen a los países africanos donde tiene intereses económicos importantes. Por poner un ejemplo, China jugó un papel importante en la resolución de los conflictos de Darfur. Además, en 2012, cuando la República Democrática de Sudán y la República de Sudán del Sur atravesaron una crisis que casi derivó en un conflicto armado entre los dos países, China intervino diplomáticamente junto con otras potencias, EEUU entre otras, para mediar en la contienda. De igual manera, China participó en las acciones internacionales contra la piratería en Somalia (*Operación Atalanta*) aunque, por regla general, la comunidad internacional no reconoce fácilmente su contribución en este ámbito.

5.2. *¿El modelo chino o el modelo occidental de democracia liberal?*

En definitiva, los líderes africanos se hallan actualmente en una encrucijada en lo que respecta a la elección tanto de su estrategia de desarrollo y gobernanza económica como al modelo económico a seguir ante el reto de luchar contra la extrema pobreza que padecen muchos países en el continente africano. Dicho esto, es obvio que para cualquiera que observe de cerca la evolución política y económica de África, durante los cincuenta años transcurridos desde la independencia de la gran mayoría de los países africanos, no se han conseguido los objetivos de desarrollo tan esperados por los padres de la independencia, la población africana y la comunidad internacional. ▷

Lo que es más, algunos países han retrocedido de manera significativa en ese periodo y las expectativas puestas en un desarrollo estable y continuado han quedado únicamente en deseos. Esta sombría realidad se debe a que la gobernanza económica y política y las estrategias de desarrollo que muchos países africanos han aplicado en las cuatro últimas décadas no han resultado efectivas ni han sido las adecuadas para atender las necesidades reales y resolver los problemas existentes. Así pues, en el plano interno, los sucesivos golpes de Estado y regímenes dictatoriales, las incesantes guerras intestinas, los conflictos interregionales, la mala gestión de los bienes del Estado, los innumerables casos de corrupción y malversación de fondos públicos, la falta de una política económica basada en las verdaderas necesidades de los ciudadanos, la inestabilidad política endémica y la fuga masiva de cerebros hacia Europa y EEUU sin duda alguna han contribuido en gran manera al fracaso de las políticas de desarrollo duradero de muchos países africanos. En el plano externo, no hay que obviar el hecho de que África ha sido rehén y víctima de la geopolítica internacional, especialmente durante los años de la Guerra Fría. Desde los años sesenta hasta principios de los noventa, por mor de los intereses tanto de Occidente como de la antigua Unión Soviética, los países africanos se vieron obligados a aceptar a líderes políticos que, en general, se mostraban más preocupados por los intereses ideológicos y políticos de sus respectivos patrones que por las necesidades del pueblo africano. Además, desde los años noventa, muchos países de África han tenido que emprender profundas reformas de gobernanza política y económica a petición del FMI y del BM con objeto de establecer economías de mercado y relegar al estado a segundo plano en la gobernanza económica de sus países.

Ante esas realidades internas y externas, a principios del siglo XXI África se encuentra con una China en auge y con un modelo de desarrollo alternativo al occidental que hoy se conoce como

Consenso de Beijing. En definitiva, el Consenso de Beijing se resume en los cuatro puntos siguientes: el principio de no-interferencia en los asuntos internos de un país soberano; la participación intensa y activa en el desarrollo estructural de los países africanos mediante importantes infraestructuras tales como hospitales, carreteras, puentes, escuelas, presas de contención, programas de electrificación, etcétera; el desarrollo de relaciones de amistad entre los pueblos africanos y chinos y la promoción del respeto mutuo; la exportación a los países africanos del modelo de desarrollo chino, que antepone el desarrollo económico al impulso de la sociedad civil y al respeto de los derechos humanos. Por consiguiente, los principios del Consenso de Beijing anteriormente citados se hallan contrapuestos al modelo occidental de desarrollo formulado en el Consenso de Washington y promovido por Occidente para los países africanos. Dicho Consenso se basa en la democracia, los derechos humanos, el respeto al imperio de la ley, la economía de mercado, la transparencia en la gestión de los recursos del Estado, la privatización económica y financiera y la liberalización política como valores esenciales en las estrategias de desarrollo y de gobernanza social y económica.

En definitiva, la estrategia de acercamiento de China hacia el continente africano no es tan diferente de la que habían utilizado tradicionalmente tanto EEUU como Europa Occidental y Japón con los países africanos. Es decir, se trata de ofrecer a los países pobres una fórmula compuesta por relaciones comerciales y económicas acompañadas de ayudas de cooperación al desarrollo que a cambio faciliten el acceso a sus riquezas naturales y el apoyo diplomático en las instancias de la política internacional. Así pues, los chinos defienden su relación con África aduciendo que simplemente proporcionan a los africanos lo que éstos necesitan, es decir, que China únicamente se limita a facilitar inversiones extranjeras directas (IED) y proporcionar la construcción de infraestructuras necesarias en los países africanos a cambio de tener acceso ▷

a los recursos naturales de África, en particular al petróleo y otras materias primas industriales estratégicas.

6. Conclusiones

Este artículo ha planteado muchas preguntas e intentado elucidar la evolución histórica de la relación chino-africana y reflexionar sobre la dinámica del estrechamiento de dichos lazos. Además, el artículo ha analizado los discursos a favor y en contra de la presencia china en el continente africano y explicado el estado actual de dicha relación. También se han planteado los desafíos que China y otras potencias emergentes representan con respecto al modelo occidental de estrategia de desarrollo y de gobernanza económica en África. Sin embargo, de lo que se trata fundamentalmente es de conocer qué modelo de desarrollo social y económico sostenible responde en realidad a las aspiraciones del pueblo africano en esta era de la globalización y qué estrategia de gobernanza social y económica deberá adoptar África para compatibilizar sus propios intereses con los de sus socios económicos de Occidente y de otros centros de poder mundial sin volver a ser el teatro de enfrentamiento ideológico como ya sucedió durante la Guerra Fría. En definitiva, de lo que se trata es de aplicar la famosa frase de Deng Xiaoping «*da igual*

que el gato sea blanco o negro». Al fin y al cabo, lo que cuenta son los resultados.

Bibliografía

- [1] BRAUTIGAM, D. (2009): *The Dragon's Gift: The Real Story of China in Africa*, 1ª edición, Oxford. Oxford University Press.
- [2] CRS (2006): Report for Congress RL 31910 China: Economic Sanctions.
- [3] DOWNS, E. S. (2007): «The fact and fiction of Sino-African energy relations», *China Security*, vol. 3, pp. 42-68.
- [4] STEVENSON, T. (2006): «Chinese moves spur a new order, but there is nothing new about this colonisation», *Daily Telegraph*, August, 23.
- [5] TAMAMES, R. (2008): *El Siglo de China: De Mao a Primera Potencia*, 1ª edición, Madrid. Planeta.
- [6] TAYLOR, I. (2006): «China's oil diplomacy in Africa», *International Affairs*, vol. 82, nº 5, pp. 937-959.
- [7] THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA (2013): *China-África Economic and Trade Cooperation*. Information Office of The State Council. Beijing. <http://www.scio.gov.cn/zxbd/wz/Document/1344818/Beijing>.
- [8] US DEPARTMENT OF STATE (2011): *Interview on Africa 360: Interview Hillary Rodham Clinton*. <http://www.state.gov/secretary/rm/2011/06/165941.htm>
- [9] VAN REBROUCK, D. (2012): *Congo: Une histoire*, 1ª edición, Amsterdam. Actes Sud.

Colección **MANUALES PRÁCTICOS**

CLAVES para **ENTRAR** y **PERMANECER** en los **MERCADOS**



Con la crisis se ha vuelto imprescindible para las empresas proyectarse hacia el exterior, pero los importadores demandan cada vez más originalidad. No se trata de una moda, sino de un condición *sine qua non*.

Este manual es sobre todo práctico. Por eso dedica un capítulo a la que es una de las principales preocupaciones de las empresas: la formas de financiarla. Revisa tanto los instrumentos públicos que hay disponibles para ello como los privados, y detalla en qué consisten otras fuentes de financiación alternativa como el *crowdfunding*, las comunidades de crédito o la banca ética.

470 páginas

Formato: 135 x 210 mm

PVP: 25 € (IVA incluido)

ISBN: 978-84-7811-742-0

Puede adquirir la obra en [Internet](#), en [ICEX](#) y en las [principales librerías](#)

ICEX España Exportación e Inversiones

Pº. de la Castellana, 14 - 28046 MADRID - tel.: 91 349 6275/34

c.e.: libreria@icex.es - www.icex.es/publicaciones

ICEX

*María del Carmen Pérez González**

*Mercedes Jiménez García**

*Miguel Blanco Canto**

ANÁLISIS DE LAS DIFERENCIAS REGIONALES EN ESPAÑA APLICADO AL FENÓMENO DE LA INMIGRACIÓN DURANTE LA CRISIS

En este artículo se tratará la evolución regional del fenómeno inmigratorio ante la crisis en España desagregando al colectivo en función de su origen. Se pretende determinar si la pérdida de empleo que está provocando la crisis entre las distintas regiones españolas tienen un carácter discriminante y por lo tanto incrementa sus efectos negativos en determinados estratos de la sociedad –en concreto sobre los inmigrantes–. Y si es así, si afecta de igual manera a los ciudadanos que provienen de países de la UE o de otros países extracomunitarios. La principal aportación de este trabajo es una clasificación de las diferentes comunidades autónomas españolas, según el comportamiento de su mercado laboral ante la población inmigrante durante la crisis actual.

Palabras clave: inmigración, crisis económica, desempleo.

Clasificación JEL: F22, J61, O15, R23.

1. Introducción

La crisis económica actual es causa de importantes cambios sociales, demográficos y culturales. Antes de su inicio, España había experimentado un fuerte crecimiento económico que aceleró el proceso de convergencia nominal y real con los países europeos con mayor renta per cápita (Vallés, 2009). Sin embargo, desde la llegada de la crisis la situación ha evolucionado rápidamente, produciéndose una importante caída del PIB que se ha traducido en un drástico ascenso de la tasa de desempleo. Así, mientras que en los cinco años anteriores al inicio de la crisis (2003-2007), la UE-27 había crecido a una media del 2,58 por 100,

España un 3,52 por 100 y los Estados Unidos un 2,74 por 100, en los siguientes (2008-2012) la media europea arroja un descenso del PIB –0,16 por 100, España –0,82 por 100 y los Estados Unidos crecen un 0,6%¹. En términos de tasas de desempleo, la media de los cinco años anteriores a la crisis arroja los siguientes valores: UE-27 8,58 por 100, España 9,66 por 100 y los EEUU 5,16 por 100, mientras que los datos son un 9,2; un 19,22 y un 8,34 por 100 respectivamente, en el periodo posterior.

Para explicar estas diferencias en el comportamiento del mercado de trabajo nacional en relación al europeo es imprescindible analizar, entre otros aspectos, el efecto de la importante llegada de inmigrantes a España. El comportamiento de los ▷

* Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Cádiz, Departamento de Economía General.

Versión de diciembre de 2013.

¹ Eurostat. Fecha de consulta 29 de julio de 2013.

flujos migratorios desde 1975 ha experimentado un cambio considerable (Inchausti, 2007): si en etapas anteriores (1955 a 1965) se produce una emigración masiva de mano de obra española al extranjero, desde 1980 el fenómeno que se observa tiene un sentido contrario. Considerando las cifras oficiales de población, reflejadas en el Padrón Municipal a 1 de enero de cada año y publicadas por el Instituto Nacional de Estadística, el número de residentes extranjeros era de 165.039 personas en 1975, para pasar en 2010 a situarse en 5.747.734 personas, mientras que el número de residentes españoles era algo superior a 35 millones de personas en 1975 y 41.273.297 en 2010. Esto supone que en el año 1975 los extranjeros representaban el 0,46 por 100 de la población, habiendo alcanzado treinta y cinco años después, más del 12 por 100.

A este fenómeno ha contribuido, sin lugar a dudas, la fuerte creación de empleo en nuestra economía durante los períodos de 1985 a 1992 y de 1995 a 2005. Entre 1985 y 1994 se llegaron a crear más de un millón de puestos de trabajo netos (García y Myro, 2007), aunque no todos cumplían las expectativas profesionales de lo que se consideraba aceptable por la población autóctona, con lo que se propicia una realidad subyacente que se puede encuadrar dentro de la teoría del mercado dual del trabajo. Esta línea ya ha sido recogida por autores como Cachón (2003), para explicar el intenso flujo migratorio hacia España. El planteamiento parte de una situación según la cual, en el proceso de creación de puestos de trabajo, no todos cumplen las expectativas de la población nacional, originándose dos niveles de trabajo: aquél que es «deseado» por los ciudadanos nacionales y aquel otro que no lo es. Este hecho origina una reserva de trabajos que son demandados por los empresarios y que no tiene su contrapartida en los trabajadores autóctonos. La respuesta, ante la existencia de estos puestos de trabajo no cubiertos, será permitir movimientos de inmigración que en estos momentos son aceptados tanto por los empresarios como por los trabajadores nacionales (Massey *et al.*, 1998).

Sin embargo, con la crisis económica, la situación se revierte: el alto grado de desempleo que empieza a caracterizar a nuestra economía y la percepción generalizada de la población sobre una evolución cada vez más negativa de la situación, indudablemente produce en los desempleados una nueva valoración sobre estos puestos de trabajo. Si en los momentos anteriores a 2008 la valoración subjetiva era baja, ahora el reconocimiento de la población autóctona hacia esos puestos de trabajo los ha revalorizado, provocándose un desplazamiento de la población nacional hacia estos nichos de empleo.

Según la teoría de la oferta y la demanda del mercado de trabajo, ese exceso de oferta y la disminución de la demanda por parte de los empresarios provocan una bajada de los salarios reales. Pero, ¿qué consecuencias tiene esta nueva situación sobre los inmigrantes? El modelo del gusto por la discriminación, de Becker (1983), plantea que, ante esta nueva situación, se optará por dejar en un segundo plano conceptos de eficiencia productiva; es decir, prevalecerán criterios de nacionalidad sobre los puramente económicos en los procesos de selección, pudiendo señalarse que las tasas de desempleo soportadas por el colectivo de extranjeros serán superiores a las soportadas por los nacionales.

Los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) ponen de manifiesto que los desempleados de nacionalidad española pasan del 8,87 al 23,11 por 100 en el período 2005-2012, mientras que los extranjeros pasan del 11,43 al 36,02 por 100 en el mismo período, lo que supone un incremento de casi 25 puntos porcentuales. Estas importantes diferencias han llevado a diversos autores a identificar algún tipo de discriminación de tipo laboral en España (Medina *et al.*, 2010).

En este artículo se parte de la premisa de que existen importantes diferencias de comportamiento en el mercado de trabajo nacional en función de las distintas comunidades autónomas (CCAA). Estas diferencias regionales se han manifestado desde su origen como significativas y persis- ▷

tentes en el tiempo (Toharia, 1998). La razón principal de este comportamiento puede encontrarse en el escaso movimiento interregional existente, al establecerse mercados de trabajo cerrados y poco interconexiónados, con escasa o nula movilidad entre las distintas CCAA (Bentolilla, 1997).

En relación a lo anterior, el objetivo principal de este trabajo es identificar si durante la crisis económica estas diferencias se han mantenido, así como determinar si este comportamiento es el mismo para los ciudadanos españoles, los extranjeros procedentes de la Unión Europea (UE) y los que vienen de países no comunitarios, llegando a establecer una distinción de las CCAA, según la evolución del mercado laboral español. Para ello, este trabajo se estructura según dos grandes epígrafes: en el primero de ellos, se realiza un análisis de la evolución regional de la población extranjera, a partir de la aplicación de diferentes indicadores de correlación de orden (Coeficiente de Spearman) y de dispersión (absoluta y relativa), a los principales indicadores del mercado laboral –tasa de actividad y tasa de desempleo–. En el segundo, como la principal aportación de esta investigación, se realiza una clasificación de las CCAA a través de un análisis *cluster* en función de una serie de variables poblacionales y de empleo de la población extranjera respecto a la población española. Los datos utilizados se obtienen a partir de la base oficial EPA (contenida en el INE)².

En el siguiente epígrafe se recogen las principales conclusiones y aportaciones, detallándose, posteriormente, la relación bibliográfica utilizada en este trabajo.

2. Evolución regional de la población extranjera en el mercado laboral español

En el período inmediatamente anterior al analizado en este trabajo, 1996-2004, fomentado por

la expansión económica mundial y la española en particular, se había producido en España un efecto «llamada» muy importante por diversas motivaciones, entre ellas las diferencias salariales (Sánchez, 2010), estando cada vez más vinculado a la existencia de redes de contacto que incrementan los flujos migratorios (Massey, 2005).

Si se tiene en cuenta que, además, se está inmerso en un ciclo de desarrollo caracterizado por el auge del proceso de globalización (teoría del sistema mundial, Ianni, 2006), puede entenderse el incremento que ha experimentado la migración. Según datos de la EPA, en España, en 2005, la población extranjera ocupaba más del 8 por 100 de la población total, siendo el 1,4 por 100 procedente UE y el 7 por 100 no comunitario. En relación a la población en edad de trabajar, los individuos «de 16 años y más» llegaban a 36.415.975 personas, de las que 33.320.900 eran españoles y 3.095.075 extranjeros.

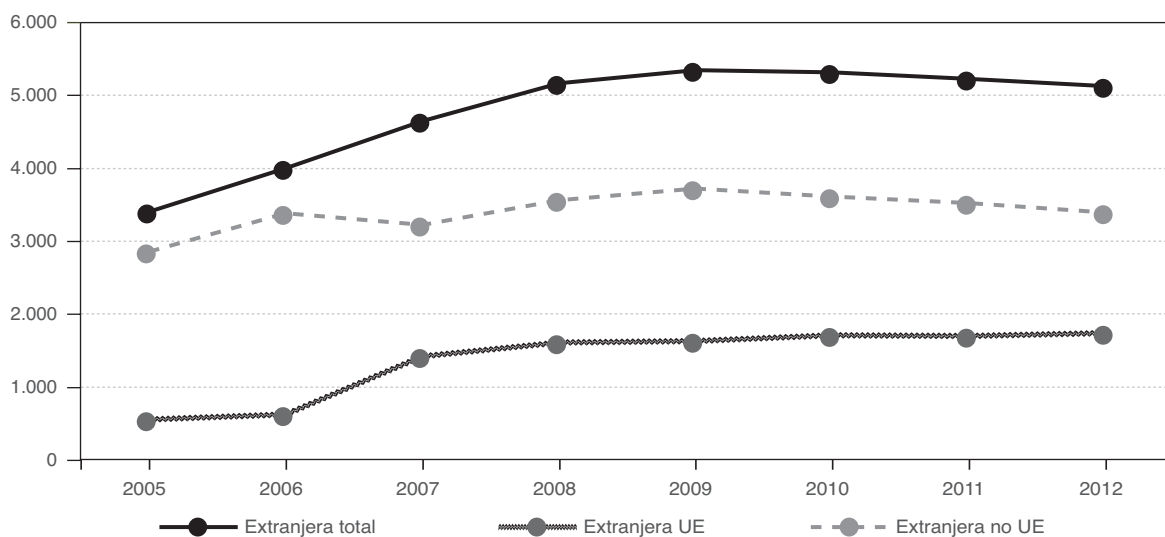
Para 2012, la población autóctona española mayor de 16 años (33.872.400 personas) representaba el 88 por 100 de la población total (38.428.600 personas), desglosándose el 12 por 100 extranjero en un 4 por 100 que procedía de la UE (1.583.500 personas) y un 8 por 100 (2.972.700 personas) de países extracomunitarios. Por lo tanto, en el período considerado, la población extranjera crece en 1.461.200 personas, de las cuales 1.065.700 son de procedencia comunitaria y 395.500 son ciudadanos no comunitarios.

Así pues, puede resaltarse que durante el período estudiado se produce un incremento sustancial en el número de inmigrantes en España: mientras que la población total se incrementa un 5,5 por 100 (2.012.600 personas), la de origen español crece un 1,65 por 100 (551.400 personas) y los extranjeros lo hacen en 1.461.200 personas (47 por 100). Sin embargo, la evolución experimentada no es uniforme a lo largo del período, como se pone de manifiesto en el Gráfico 1.

Durante la crisis económica el comportamiento que siguen los extranjeros es distinto en función de su procedencia, presentando mayor estabilidad ante la crisis los extranjeros procedentes de la ▷

² INE: Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA
(Miles de personas)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la EPA. (El primer trimestre de 2007, como consecuencia de la inclusión de Bulgaria y Rumanía a la UE, pasan a contabilizarse éstos como extranjeros de la UE).

UE (Gráfico1). En términos generales, durante el período estudiado los extranjeros procedentes de la UE crecen en 1.065.700 personas, lo que supone un incremento del 300 por 100, mientras que los no UE aumentan en 395.500 individuos (20 por 100), experimentando un punto de inflexión en 2009, al inicio de la crisis.

Un análisis a nivel regional pone de manifiesto diferencias significativas entre las comunidades autónomas, que persisten durante el desarrollo de la crisis económica. En todas ellas, a pesar de la crisis, aumenta el número de personas extranjeras.

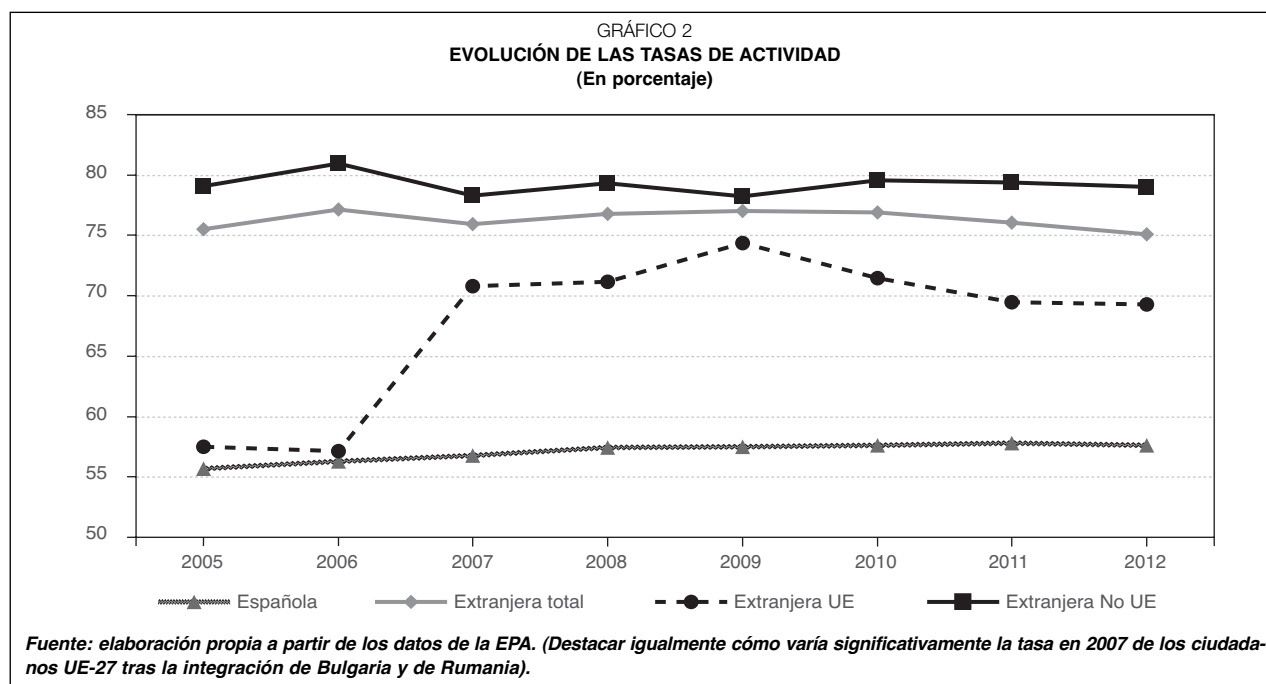
En 2005, casi el 70 por 100 de la población inmigrante extranjera se encuentra concentrada en cuatro comunidades: Cataluña (21,2 por 100), Madrid (21 por 100), Valencia (15,7 por 100) y Andalucía (11,4 por 100), mientras que en 2012, este nivel de concentración disminuye al 67 por 100. Si tenemos en cuenta que durante este período aumenta el número de inmigrantes en 1.461.200 personas, se hace necesario determinar si la crisis económica está originando una nueva distribución entre comunidades.

Aplicando al análisis por CCAA el coeficiente de correlación de orden de Spearman, tomando como base el año 2012 en relación a 2005, se pone de manifiesto que no hay un cambio sus-

tancial en la distribución de inmigrantes entre las comunidades autónomas españolas en lo que va de crisis, pudiéndose señalar un ligero trasvase entre las comunidades de Galicia, País Vasco, Asturias y la Rioja.

También se ha calculado igualmente el coeficiente de correlación de Spearman diferenciando a la población extranjera de procedencia UE y no UE, para analizar si su impacto ha mostrado un componente diferenciador, según su origen. En cuanto a los ciudadanos comunitarios, las variaciones experimentadas por las comunidades autónomas de Castilla la Mancha (pasa del puesto 13 al 7), Aragón (del 12 al 8), Galicia (del 7 al 11) y País Vasco (del 8 al 13), reflejan que la distribución de los inmigrantes de procedencia UE ha registrado una mayor variación que la totalidad de los inmigrantes, en el periodo objeto de estudio. En este sentido hay que resaltar que en 2005, Andalucía, Canarias, Cataluña, Comunidad Valenciana y Madrid acogen al 79 por 100 de la población extranjera de origen UE, mientras que esta concentración espacial baja en 2012 al 73 por 100. Por otro lado, Canarias pasa de concentrar el 12 por 100 en 2005, a sólo el 5 por 100 en 2012.

Por tanto, hay que destacar que se haya producido una mayor dispersión de la población ▷



extranjera de origen UE durante el período considerado.

En cuanto a la población extranjera no perteneciente a la UE, Cataluña, Madrid, Canarias, Murcia, País Vasco, Aragón, Galicia, Castilla León, Asturias y la Rioja cambian su posición relativa, pero con muy ligeras variaciones: mientras que en 2005 entre Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana y la Comunidad de Madrid representan el 69 por 100 del total, en 2012 sólo baja al 67 por 100, con variaciones poco relevantes.

Por tanto, en general, no se pueden señalar variaciones significativas en la distribución de la población extranjera en el periodo objeto de estudio (inicios de la crisis económica actual) entre las comunidades autónomas españolas, aunque entre los extranjeros de procedencia UE, se pone de manifiesto un mayor grado de variación y de dispersión respecto al colectivo extranjero de otras procedencias.

Para analizar con mayor profundidad la evolución de la población inmigrante en el mercado laboral nacional y su repercusión entre las diferentes CCAA, sobre todo ante la llegada de la crisis, se van a tomar como principales indicadores la tasa de actividad y la tasa de desempleo, en relación a los valores nacionales.

2.1. Evolución de la tasa de actividad regional en España

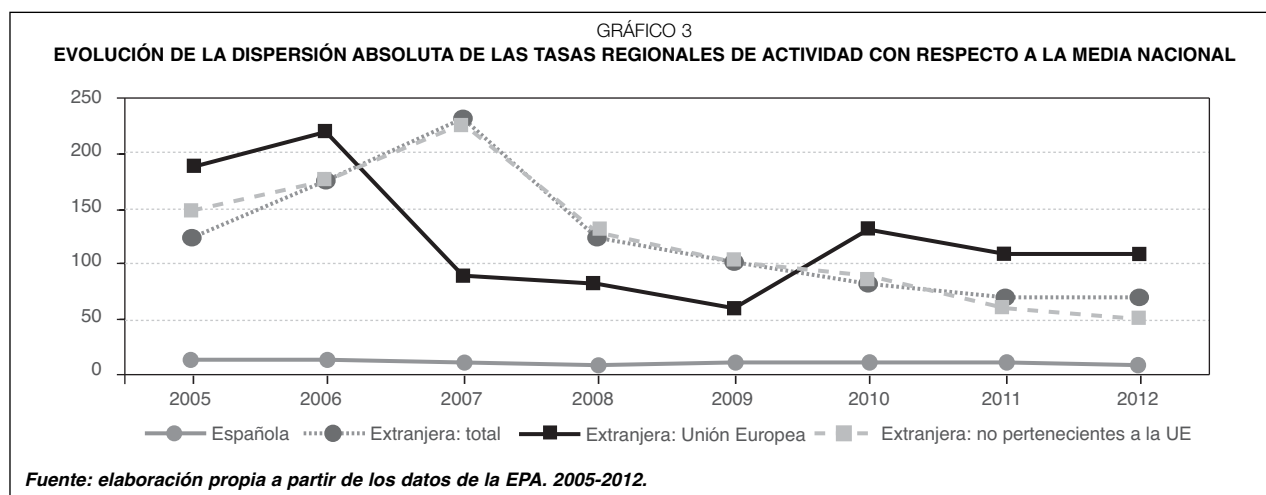
Durante el período estudiado, la tasa de actividad en España creció un 2,58 por 100, pasando del 57,40 por 100 en 2005 al 59,98 por 100 en 2012, pero con una contribución diferente de los colectivos objeto de estudio: considerando a la población nacional, su tasa de actividad pasa del 55,67 al 57,95 por 100 lo que supone un incremento del 2,28 por 100, mientras que en el caso de la población residente extranjera pasa del 75,48 al 75,01 por 100.

Desagregando los datos según ciudadanos UE y los procedentes de otros países, es de destacar, en primer lugar, su valor más alto respecto a las cifras de la población nacional y el comportamiento diferencial entre ellos en el periodo considerado (2005-2012):

- Los ciudadanos de la UE incrementan su tasa de actividad del 57,48 al 69,27 por 100.
- En los no comunitarios se reduce del 79,09 al 78,21 por 100.

Tanto el valor de la tasa como su evolución son diferentes según la procedencia de la población extranjera.

En el Gráfico 2 se advierten algunas importantes diferencias en la evolución de la tasa de acti- ▷



vidad de los segmentos de población objeto de estudio. Así se puede apreciar cómo la tasa de actividad de los ciudadanos procedentes de países que no son de la UE-27 es superior a la de los demás colectivos. La correspondiente a los ciudadanos UE-27 también es superior a la de los españoles.

Entre las posibles razones que explican estas diferencias puede apuntarse la estructura de edades de los citados colectivos.

La población española presenta en la última década la siguiente estructura por edades: los menores de 15 años suponen el 15 por 100 de la población total, los residentes con edades comprendidas entre los «16 y 64 años» representan el 65 por 100 del total y los mayores de 65 años suponen el 19 por 100.

Entre la población residente extranjera, el colectivo de menores de 16 años representa el 15 por 100, el grupo «16 a 64 años» el 79 por 100 y los mayores de 65 años suponen el 5 por 100.

Por lo tanto, queda patente la diferencia sustancial del colectivo de entre los 16-64 años, por un lado y los mayores de 65 años, por otro, en función de si son españoles o extranjeros. La población extranjera es más joven que la nacional, incidiendo en su tasa de actividad y en su disposición a la movilidad tanto interna como externa.

El colectivo que más ha visto aumentada su tasa de actividad es el de extranjeros de origen comunitario: en 2005 era algo superior al de los españoles, pero la crisis ha ocasionado un aumento de su tasa de actividad de 12 puntos, alcanzando

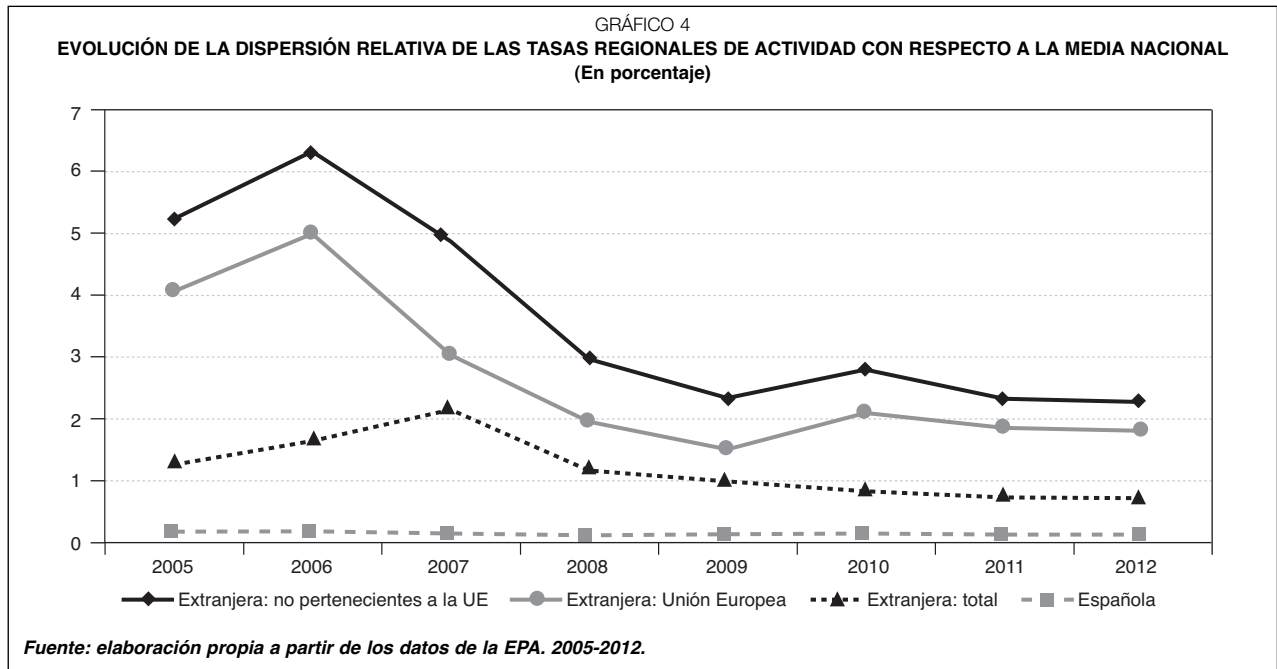
un porcentaje elevado, aunque menor del 79 por 100 de los extranjeros no UE (ésta experimenta una mínima variación, ya que partía de una ratio muy alta).

Al analizar cómo ha ido evolucionando la tasa de actividad por comunidades autónomas, los valores del índice de Spearman reflejan que las variaciones en la ordenación de las distintas CCAA no son muy significativas.

Desagregando los extranjeros según su origen, se pone en evidencia un comportamiento diferente, con un mayor cambio en la posición relativa de las CCAA entre el colectivo extranjero no procedente de la UE, que se traduce en un coeficiente de Spearman muy inferior (0,42) al obtenido entre el colectivo comunitario (0,88).

Al analizar el colectivo extranjero no comunitario, la variabilidad experimentada durante el período estudiado es bastante elevada. Es de resaltar la evolución seguida por el Principado de Asturias donde, con un incremento de 25 puntos porcentuales, pasa del 54,21 al 79,69 por 100; la tendencia alcista de las comunidades de Asturias, Canarias, Cataluña, Murcia, Navarra o País Vasco, entre otros, contrasta con la fuerte caída en el *ranking* de Baleares, Aragón o Cantabria.

Para complementar el análisis anterior, se ha realizado un estudio de la evolución de la dispersión absoluta (Gráfico 3) y relativa (Gráfico 4) para los colectivos considerados, poniéndose de manifiesto que, en ambos casos, hasta el inicio de la crisis, la dispersión entre las comunidades autó- ▷



nomas es mucho más amplia, cambiando la tendencia a partir de 2008 y evolucionando hacia una mayor convergencia, corroborando que, durante las recesiones, la dispersión tiende a disminuir, mostrando un comportamiento contrario en etapas de expansión (Toharia *et al.*, 1998).

Junto al debilitamiento de la economía española se ha producido, en general, una reducción de la dispersión regional en cuanto a la tasa de actividad, debido, entre otras razones, a la caída del PIB regional desde 2008 hasta la actualidad.

A partir de los datos que nos ofrece el INE sobre Contabilidad Regional de España, todas las comunidades sufren una caída del PIB en 2009 con respecto al año anterior, que se encuentra mayoritariamente entre un 3 y un 6 por 100, salvo algunas excepciones como Madrid, Ceuta o Melilla. En 2010, el rango de distancias está entre 2,23 y -1,39 por 100, situándose, en 2011, entre 3,44 y 0,74 por 100.

2.2. Evolución regional de la tasa de desempleo en España

La crisis económica ha originado en nuestro país un espectacular aumento del número de de-

sempreados. Si durante 2005 se contabilizaba a través de la EPA algo menos de dos millones de personas, para 2012 se incrementa en un 288 por 100, situándose en 5.769.000 personas. A nivel nacional, la tasa de desempleo creció del 9,16 al 25,03 por 100, lo que supone un incremento de más de quince puntos porcentuales.

Desagregando los datos en función de la nacionalidad:

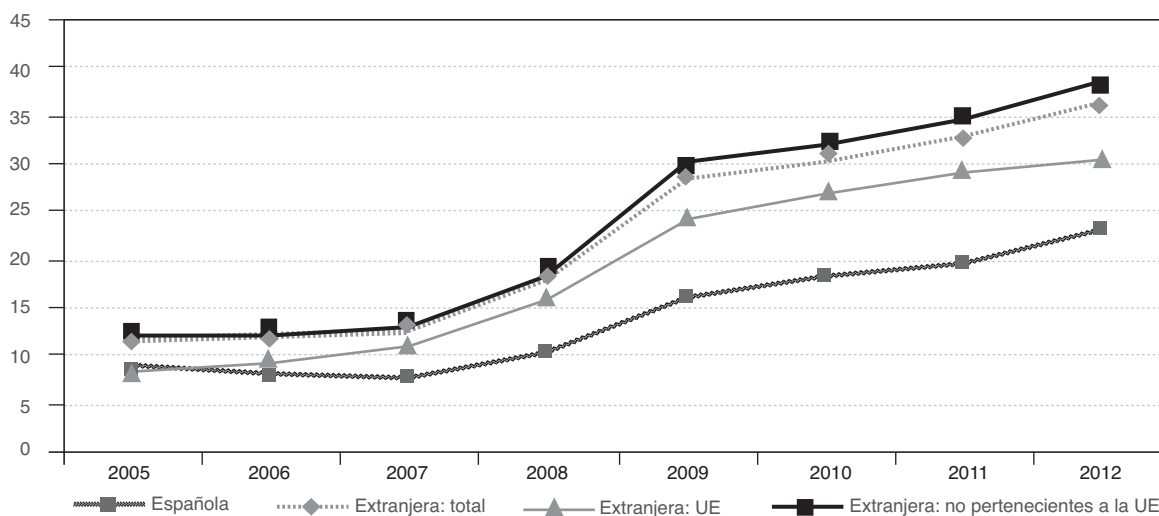
Los desempleados españoles pasan del 8,87 al 23,11 por 100, con lo que el incremento es de 14,24 puntos.

Los desempleados con nacionalidad distinta a la española, en términos globales, en 2005 se situaban en el 11,43 por 100, mientras que para 2012 era del 36,02 por 100, es decir, el incremento fue de 24,59 puntos.

Al desagregar por ciudadanos de procedencia UE frente a ciudadanos con otro origen, los datos ponen de manifiesto un impacto diferente: los comunitarios pasaron del 8,37 al 30,56 (incremento de 22,19 puntos), mientras que los procedentes de países no UE pasan del 11,87 al 38,60 por 100³. ▷

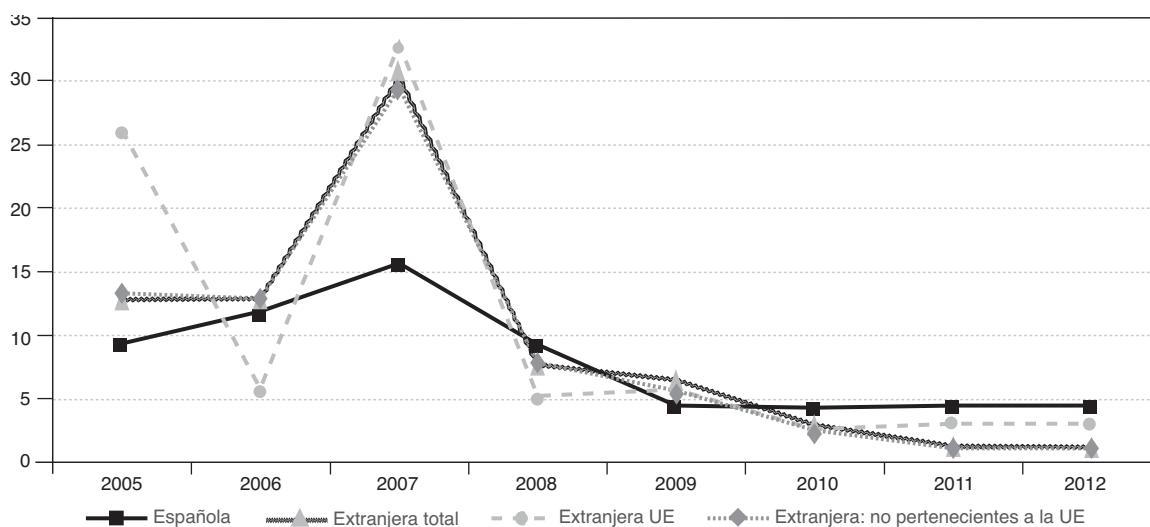
³ Hay que mencionar nuevamente que, a partir de 2007, se incluyen como UE a los ciudadanos de Rumania y Bulgaria.

GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESEMPLEO EN ESPAÑA
(En porcentaje)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la EPA. 2005-2012.

GRÁFICO 6
EVOLUCIÓN DE LA DISPERSIÓN RELATIVA DE LAS TASAS REGIONALES DE DESEMPLEO CON RESPECTO A LA MEDIA NACIONAL
(En porcentaje)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la EPA. 2005-2012.

El Gráfico 5 muestra de forma desagregada la evolución de las tasas de desempleo, según los diferentes colectivos analizados, para el período 2005-2012, pudiendo resaltarse, por un lado, que durante todo el período los extranjeros han mantenido unas tasas de desempleo superiores a la de los españoles; y por otro, cómo los de procedencia extracomunitaria presentan tasas de desempleo superiores a las de los extranjeros UE.

Al analizar el coeficiente de correlación de Spearman respecto a la tasa de desempleo, se refuerza lo dicho anteriormente ya que los valores arrojados (0,57 para la población extranjera total; 0,17 para la de procedencia UE; y 0,53 para la extranjera procedente de países no comunitarios) indican un cambio importante en las posiciones de las CCAA, poniendo de manifiesto diferencias entre ellas. ▷

CUADRO 1
VARIANZA DE LAS VARIABLES EXPLICADA POR LA DIVISIÓN EN TRES GRUPOS

	2007	2012
Suma de cuadrados del total de la muestra.....	1.520,30	2.435,64
Suma de cuadrados intragrupos (de todos los grupos).....	401,44	1.014,81
Suma de cuadrados explicada por la partición en grupos.....	73,59%	58,33%

Fuente: elaboración propia a partir de datos proporcionados por EPA.

CUADRO 2
GRUPOS GENERADOS EN EL ANÁLISIS CLUSTER

	Total muestra		Grupos generados por la partición					
			Grupo 1		Grupo 2		Grupo 3	
	2007	2012	2007	2012	2007	2012	2007	2012
Número de integrantes	17		1	3	6	4	10	10
Suma de cuadrados.....	1.520,30	2.435,64	0,00	190,69	110,26	204,56	291,18	619,57

Fuente: elaboración propia a partir de datos proporcionados por EPA.

Durante la crisis económica las medidas de dispersión absoluta y relativa han ido disminuyendo para el colectivo de extranjeros, mientras que prácticamente se encuentran inalteradas para los españoles (Gráfico 6).

3. Clasificación de las CCAA españolas en función de variables poblacionales y de empleo en relación a la población extranjera: aplicación de un análisis *cluster*

Tras el análisis de la evolución de la población extranjera en el mercado laboral español en el periodo considerado (2005-2012), el objetivo de este apartado es realizar una clasificación de las diecisiete comunidades autónomas españolas en función del comportamiento de la población inmigrante en el mercado laboral de cada una de ellas, antes y después del inicio de la crisis. Para ello, se han realizado dos análisis *cluster*: el primero para el año 2007 y el segundo para 2012, en función de las siguientes variables para cada comunidad: porcentaje de población extranjera procedente de la Unión Europea respecto a la población española, porcentaje de población extranjera no procedente de la Unión Europea respecto a la población española, puntos porcentuales en los que la tasa de paro de la población ex-

tranjera procedente de la UE supera a la tasa de paro de la población española y puntos porcentuales en los que la tasa de paro de la población extranjera no procedente de la UE supera a la tasa de paro de la población española.

Los análisis *cluster* realizados son análisis de K-medias⁴, a partir de los cuales se han obtenido tres grupos para cada uno de los años estudiados, que contienen elementos considerados homogéneos entre sí, pero diferentes de los incluidos en otro *cluster*. La división en tres grupos reduce la suma de cuadrados total de 1.520,30 y 2.435,64 a 401,44 y 1.014,81, dando lugar a una explicación de la varianza total del 73,59 y 58,33 por 100 para 2007 y 2012, respectivamente (Cuadro 1).

Los tres conglomerados resultantes de la aplicación del algoritmo K-medias se encuentran compuestos por 1, 6 y 10 CCAA en 2007, y 3, 4 y 10 en 2012 (Cuadro 2).

Con la finalidad de determinar las variables independientes cuyos valores medios muestren diferencias significativas entre los tres grupos, se realiza una tabulación cruzada de valores medios, aplicando la *F* de Snedecor para realizar el contraste de significación de las diferencias entre los centros de los conglomerados (Hair *et al.*, 2005; ▷

⁴ Como medida de la distancia entre casos se ha partido de la utilización de la distancia euclídea, que mide la distancia entre dos puntos en un espacio geométrico de *n* dimensiones, siendo la más utilizada en este tipo de análisis (Santesmases, 2009).

CUADRO 3
TABULACIÓN CRUZADA DE VALORES MEDIOS

Variables		Grupos				F-SNEDECOR	
		1	2	3	Total	F	Sig.
% pob. extranjera de la UE/pob. española	2007	0,60	1,82	4,49	3,32	6,0335	0,0129
	2012	7,23	5,20	2,77	4,13	3,9928	0,0425
% pob. extranjera no de la UE/pob. española	2007	1,80	3,35	10,58	7,51	13,1380	0,0006
	2012	9,97	13,28	4,67	7,63	15,4167	0,0003
Puntos porcentuales en los que la tasa paro pob. extranjera UE >tasa paro pob. española	2007	31,00	8,15	2,12	5,95	45,9774	0,0000
	2012	-1,93	9,00	15,48	10,88	11,4230	0,0011
Puntos porcentuales en los que la tasa paro pob. extranjera no UE >tasa paro pob. española	2007	8,20	8,80	5,23	6,66	3,0804	0,0341
	2012	7,33	16,05	20,69	17,24	7,7523	0,0054

Fuente: elaboración propia a partir de datos proporcionados por EPA.

Santesmases, 2009). Sus resultados se presentan en el Cuadro 3 en el que el análisis de varianza de diferencias entre medias (prueba *F* de Snedecor) permite comprobar que la partición en tres grupos presenta diferencias significativas al nivel del 5 por 100 en las medias de las cuatro variables seleccionadas ($p < 0,05$), tanto antes como después del inicio de la actual crisis. De esta manera, cada factor presenta un comportamiento diferenciado respecto a cada uno de los conglomerados.

A partir del análisis realizado se pueden identificar las CCAA españolas antes y tras el inicio de la crisis, en tres grupos en función del comportamiento de su población extranjera tanto comunitaria como extracomunitaria (medida a través de las cuatro variables ya mencionadas anteriormente) (Cuadro 4).

Antes de la actual crisis, en 2007, la comunidad extremeña destaca por ser aquella con menor porcentaje de población extranjera (en relación a su población nacional), que puede venir justificado por las elevadas cifras de paro de esta población en comparación con las ostentadas por españoles (sobre todo en lo que a inmigrantes comunitarios se refiere, que presentaban una tasa de paro del 43,6 por 100 en Extremadura en 2007, frente al 12,65 por 100 de la población española). Un segundo grupo lo conforman las comunidades de Asturias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Galicia y País Vasco, que vienen caracterizadas, fundamentalmente, por experimentar las mayores diferencias en cuanto

CUADRO 4
CARACTERÍSTICAS DE LAS CCAA EN FUNCIÓN DE SU GRUPO DEL ANÁLISIS CLUSTER

		Grupos de pertenencia del análisis cluster	
		2007	2012
1	Andalucía	3	1
2	Aragón	3	3
3	Asturias, Principado de	2	3
4	Baleares, Illes	3	1
5	Canarias	3	1
6	Cantabria	2	3
7	Castilla y León	2	3
8	Castilla-La Mancha	2	3
9	Cataluña	3	2
10	Comunitat Valenciana	3	2
11	Extremadura	1	3
12	Galicia	2	3
13	Madrid, Comunidad de	3	2
14	Murcia, Región de	3	2
15	Navarra, Comunidad Foral de	3	3
16	País Vasco	2	3
17	Rioja, La	3	3

Fuente: elaboración propia a partir de datos proporcionados por la EPA.

a tasa de paro de la población inmigrante no comunitaria respecto a la española. Las diez comunidades restantes integran el tercer grupo del análisis identificadas por recibir la mayor cantidad, en términos relativos, de población extranjera, independientemente de su procedencia, a la vez que son las que menos diferencias en tasas de paro demuestran con respecto a la población española.

Tras la crisis, se observa en 2012 un cambio en las migraciones y en la representatividad de éstas en el mercado laboral, medido a través ▷

de la tasa de paro, en diferentes CCAA, que muestran un comportamiento distinto al observado en 2007. De esta manera, Extremadura ya no es la única comunidad con menor población extranjera y mayor diferencia en su tasa de paro respecto a la población nacional, sino que a ella se unen Aragón, Navarra, La Rioja, Asturias, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Galicia y País Vasco. Las tres primeras comunidades, que antes de la crisis se situaban entre las de mayor porcentaje de población inmigrante y menores tasas de paro de la misma, invierten totalmente su situación tras la llegada de la crisis tanto en porcentaje de población extranjera, como en tasa de paro de ésta. Andalucía, Baleares y Canarias continúan siendo, antes y después del inicio de la crisis, CCAA en las que existen menores diferencias en puntos porcentuales en las tasas de paro de españoles y extranjeros. Cataluña, Valencia, Madrid y Murcia, sin embargo, siguen siendo en 2012 núcleos atractivos para la población extranjera, situándose entre las de mayor porcentaje de esta población, al igual que antes de la misma, a pesar de haber cambiado un factor determinante: las tasas de paro, sobre todo para los extranjeros no comunitarios, aumentan sus diferencias en puntos porcentuales respecto a la de los nacionales.

De esta manera, se ha comprobado que existe un movimiento en la diferente posición de las CCAA españolas respecto a la población inmigrante en cuanto a su representatividad y oportunidad en el mercado laboral, tanto antes como después del inicio de la crisis. En el año 2007 se observaba una coincidencia entre territorios con mayor porcentaje de extranjeros y menores diferencias en sus tasas de paro respecto a la población nacional (CCAA del grupo 3, por ejemplo Cataluña, Valencia, Madrid o Murcia). Sin embargo, tras la crisis, estas dos variables pierden conexión, ya que las cuatro comunidades mencionadas continúan siendo las de mayor población extranjera, en términos relativos, a pesar de que, esta vez, las menores diferencias en tasas de paro se ob-

servan en las comunidades del grupo 1, tales como Andalucía, Baleares y Canarias. Esto puede ser debido no a la mejoría en cuanto al desempleo de la población extranjera, sino al empeoramiento de la situación laboral de estas CCAA (estas tres comunidades se sitúan entre las de mayor tasa de paro de la población española: 33,99; 21,74 y 32,93 por 100, respectivamente en 2012, frente al 16,04 por 100 de Madrid o al 19,13 por 100 de Cataluña).

4. Conclusiones

La crisis económica en España ha supuesto la pérdida de numerosos puestos de trabajo. Este impacto negativo sobre la población se intensifica al considerar su carácter discriminante, ya que afecta en mayor medida a los colectivos más desfavorecidos, entre los que se encuentran los inmigrantes.

Sin embargo, de los datos obtenidos a partir del análisis realizado en este artículo, se observa un distinto comportamiento según la procedencia de la población residente extranjera, si es de origen comunitario o de otro lugar, respecto a las variables consideradas.

En primer lugar hay que resaltar que, durante el período estudiado, se produce un incremento sustancial en el número de inmigrantes en nuestro país: mientras que la población total se incrementa un 5,7 por 100 (2.081.325 personas), la de origen español crece un 1 por 100 (511.200 personas) y los extranjeros totales lo hacen en 1.570.125 personas (50 por 100). Sin embargo, la evolución experimentada no es uniforme ni a lo largo del período ni entre las comunidades autónomas, aunque en todas ellas, a pesar de la crisis, aumenta el número de personas extranjeras. Esto provoca una suave modificación entre las posiciones de las CCAA, como indican los elevados valores de Spearman.

En cuanto a la tasa de actividad, el colectivo de residentes extranjeros, más joven que la media ▷

nacional, presenta valores más elevados que los ciudadanos españoles, destacando sobre todo, y con una importante diferencia, la tasa de los residentes extranjeros de origen no comunitario. Estos inmigrantes responden en su mayoría al perfil de motivación estrictamente económica y presentan una elevada tasa de actividad en torno al 79 por 100, aunque en el periodo estudiado no ha experimentado variación importante.

A nivel total, la tasa de actividad en España creció un 2,63 por 100 (del 57,35 por 100 en 2005 al 59,98 por 100 en 2012), la de la población española pasa del 55,67 al 57,95 por 100, la de los extranjeros en general del 75,48 al 75,10 por 100, destacando la evolución seguida por los ciudadanos comunitarios con un incremento que va del 57,48 al 69,27 por 100.

Esto pone de manifiesto el diferente perfil de la inmigración comunitaria española en los últimos años, en décadas anteriores una parte significativa de los residentes comunitarios en España respondía a ciudadanos de nivel alto de renta, jubilados y con una motivación de la movilidad no estrictamente económica sino relacionada con otros factores de atracción migratoria, como el buen clima y/o la calidad de vida. Actualmente, una proporción importante de la inmigración comunitaria responde al perfil de ciudadanos en edad de trabajar y que ejercen una importante presión en el mercado laboral, aunque muchos de ellos también persigan otros objetivos. El nuevo escenario europeo tras la última ampliación también ha contribuido a esta evolución.

En cuanto a su repercusión sobre las CCAA españolas, las decisiones de movilidad adoptadas por la población residente no comunitaria son las que han incidido de manera más significativa sobre la variación de las posiciones regionales, como lo pone de manifiesto el correspondiente valor de Spearman.

Las tasas de empleo y, por ende, de desempleo son las que presentan valores más bajos del coeficiente de correlación de Spearman, por lo que se pone de manifiesto un impacto significativo en la movilidad regional.

Las tasas de empleo han caído de forma ver-

tiginosa y esta creciente destrucción de empleo ha afectado negativamente a todos los colectivos, pero sobre todo a los residentes extranjeros y dentro de ellos de manera muy diferencial a los de procedencia no comunitaria, con un importante efecto desplazamiento que ha propiciado en mayor medida la salida del mercado laboral de gran parte de este colectivo.

Cabe destacar el proceso de convergencia experimentado por las tasas de actividad y de desempleo en el periodo considerado, entre las diferentes regiones españolas. A partir del análisis de la evolución de la dispersión absoluta de las tasas regionales de desempleo con respecto a la media nacional 2005-2012 y de la dispersión relativa, se pone de manifiesto que, en periodos de crisis, se tiende a reducir los márgenes de diferencia y a una significativa convergencia que evidencia, aunque con diferente grado de intensidad, el fuerte impacto negativo experimentado por la totalidad de las comunidades españolas.

Finalmente, se ha comprobado que, antes de la crisis, aquellas regiones con mayor índice de extranjeros eran también las de menores diferencias en sus tasas de paro respecto a la población nacional y, sin embargo, tras la crisis, estas dos variables pierden conexión.

Bibliografía

- [1] ALCAIDE INCHAUSTI, J. (Dir) (2007): Evolución de la población española en el siglo xx. Bilbao: Fundación BBVA.
- [2] ANGUIANO TÉLLEZ, M.E. y LÓPEZ SALA, A.M. (2010): Migraciones y fronteras: Nuevos contornos para la movilidad internacional. Barcelona: Icaria.
- [3] BARBERO, I. y GONZÁLEZ, A.R. (2009): Estado, migraciones y derecho(s) en la era de la globalización. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- [4] BEQUER, G.S. (1983): El Capital Humano. Madrid: Alianza Editorial.
- [5] BENTOLILA, S. (1997): «La inmovilidad del trabajo en las regiones españolas». *Papeles de Economía Española*, nº 72: pp. 168-175. ▷

- [6] CACHÓN RODRÍGUEZ, L. (2003): «La inmigración en España: Los desafíos de la construcción de una nueva sociedad». *Revista Migraciones*, nº 14, pp. 219-304.
- [7] CASADO FRANCISCO, M.; GONZÁLEZ RABANAL, M.C.; MOLINA SÁNCHEZ, L. y OYARZUN DE LA IGLESIA, J. (2005): Análisis económico de la inmigración en España: Una propuesta de regulación. Madrid: Ediciones UNED.
- [8] CEA D'ANCODA, M.A. y VALLES MARTÍNEZ, M.S. (2008): «Nuevos-viejos discursos ante la inmigración y su reflejo vivencial de racismo, xenofobia, y xenofilia en la España inmigrante». *Revista Migraciones*, nº 23, pp. 237-277.
- [9] CONDE RUÍZ, J.I.; GARCÍA LÓPEZ, J.R. y NAVARRO, M. (2008): Efectos de la inmigración sobre crecimiento regional en España. Colección estudios económicos, 09-08. Serie Inmigración.
- [10] ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA (EPA): http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t22/e308_mnu&file=inebase (consultada el 30.07.2013).
- [11] FERNÁNDEZ CORDÓN, J.A. (2001): «El futuro demográfico y la oferta de trabajo en España». *Revista Migraciones*, nº 9: 45-68.
- [12] FERNÁNDEZ CORDÓN, J.A. y LEAL MALDONADO, J. (2006): Análisis territorial de la demografía española. Madrid: Fundación Fernando Abril Martorell.
- [13] GARCÍA DELGADO, J.L. y MYRO, R. (Dir.). 2007. Lecciones de Economía Española, octava edición. Navarra: Editorial Aranzadi, S.A.
- [14] GARRIDO MEDINA, L. (2010): «El impacto de la crisis sobre la desigualdad en el trabajo». *Papeles de Economía Española*, nº 124, pp. 46-68.
- [15] HAIR JOSEPH F.; ANDERSON, R.E.; TAHTAM, R.L. y BLACK, W. (2005): Análisis multivariante, 6ª edición. Madrid: Prentice Hall.
- [16] IANNI, O. (2006): Teorías de la Globalización. Madrid: Siglo XXI Editores, S.A.
- [17] IZQUIERDO, M. y LACUSTA, A. (2005): «Heterogeneidad en los mercados de trabajo regionales». *Boletín Económico*, octubre, Banco de España.
- [18] LACOMBA, J. y FALOMIR, F. (2010): De las migraciones como problema a las migraciones como oportunidad: codesarrollo y movimientos migratorios. Madrid: Los libros de la Catarata.
- [19] LÓPEZ TRIGAL, L. y ABELLÁN GARCÍA, A. (Coord.). (2009): Envejecimiento, despoblación y territorio. León: Universidad de León. Área de publicaciones.
- [20] MARTÍNEZ LIROLA, M. (2010): Migraciones, discursos e ideologías en una sociedad globalizada: claves para su mejor comprensión. Alicante: Instituto Alicantino de Cultura Juan Gil-Albert.
- [21] MASSEY, D.S.; ARANGO, J.; HUGO, G., KOUAOUCHI, A.; PELLERINO, A. y TAYLOR, J.E. (1998): Una evaluación de la teoría de la migración internacional: el caso de América del Norte. En Cruzando fronteras. Migraciones del sistema mundial, G. Malgesini (comp). Barcelona: Icaria.
- [22] MASSEY, D.S. (2005): Contemporary theories of international migration. En Worlds in motion. Understanding international migration at the end of the millennium. Oxford University Press.
- [23] MEDINA, E., HERRARTE, A. y VICÉNS, J. (2010): Inmigración y desempleo en España: impacto de la crisis económica. *Revista de Información Comercial Española*, nº 584, pp. 37-48.
- [24] CAMPBELL, R. y BRUE, S.L. (2007): Economía Laboral, séptima edición. Madrid: McGraw Hill.
- [25] RINKEN, S. (2006): «¿Vivir Transnacional? Envío de remesas versus arraigo en la sociedad de acogida: el caso de Andalucía». *Revista Migraciones*, nº 20, pp. 173-199
- [26] RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, M.R. y RUIZ PARRA, R. (Coord.). (2009): V Seminario sobre la investigación de la inmigración extranjera en Andalucía. Sevilla: Consejería de Empleo, Junta de Andalucía.
- [27] RODRÍGUEZ SOSA, V. y ASIÁN CHAVES, R. (2006): Indicadores y fuentes estadísticas para el análisis de los mercados de trabajo. Sevilla: Servicio Andaluz de Empleo, Consejería de Empleo.
- [28] SÁNCHEZ BARRICARTE, J.J. (2010): Socioeconomía de las migraciones en un mundo globalizado. Sevilla: Biblioteca Nueva Universidad.
- [29] SANTESMASES MESTRE, M. (2009): DYANE Versión 4. Diseño y análisis de encuestas en investigación social y de mercados. Madrid: Pirámide.
- [30] TOHARIA, L.; ALBERT, C.; CEBRIÁN, I.; GARCÍA SERRANO, C.; GARCÍA MAINAR, I.; MALO, M.A.; MORENO, G. y VILLAGÓMEZ, E. (1998): El mercado de trabajo en España. Madrid: McGraw-Hill.
- [31] VALLÉS FERRER, J. (Dir.). (2009): Economía Española. Madrid: McGraw Hill.

Colección **CUADERNOS BÁSICOS**

TODOS *los USOS* **del PRINCIPAL** **MEDIO** *de PAGO*



Existe la tentación entre los autores especializados en esta materia de contemplar al crédito documentario básicamente como instrumento para el cobro seguro de las exportaciones. Sin embargo, en la segunda parte del Cuaderno se estudia como eficaz instrumento financiero. Este aspecto menos conocido es muy importante cuando hay que competir en los mercados no sólo en calidad, precio, plazo de entrega, etc., sino también en el ofrecimiento de facilidades de pago al importador.

Cierto es que si siempre ha sido importante su utilización, especialmente cuando la empresa inicia su primera fase de internacionalización, lo es más ahora en un entorno de crisis generalizada que obliga a asegurarse más el cobro de las ventas exteriores.

80 páginas

Formato: 130 x 210 mm

PVP: 8 € (IVA incluido)

ISBN: 978-84-7811-761-1

Puede adquirir la obra en [Internet](#), en [ICEX](#) y en las [principales librerías](#)

ICEX España Exportación e Inversiones

Pº. de la Castellana, 14 - 28046 MADRID - tel.: 91 349 6275/34

c.e.: libreria@icex.es - www.icex.es/publicaciones

ICEX

Carolina Beltrán Andreu*

LA INDUSTRIA BISUTERA MENORQUINA: EJEMPLO DE COOPERACIÓN Y CONCERTACIÓN ENTRE AGENTES ECONÓMICOS EUROPEOS

En el presente artículo se realiza un análisis de la importancia de los sistemas productivos locales dentro de la economía global. A tal fin se profundiza en aquellos elementos que caracterizan a los sistemas locales como una forma organizativa industrial capaz de encarar con éxito las mayores presiones competitivas derivadas del proceso de la globalización. Como ejemplo de caso se exponen las características principales del sector menorquín de la bisutería, cuya tradición histórica le ha conferido unos atributos particulares como sistema productivo local que le han permitido adaptarse a las transformaciones del panorama internacional, con el empeño actual de la concertación de los propios fabricantes europeos entorno a la marca *Eurofashion Bijoux*.

Palabras clave: externalidades, competencia, globalización, territorio.

Clasificación JEL: L5, L6, D2, F6.

1. Introducción: justificación e importancia del objeto de estudio

Como consecuencia de la globalización, la importancia de las economías de escala y de la especialización productiva ha experimentado un relevado auge. A pesar de que tradicionalmente este proceso se ha contemplado básicamente desde el punto de vista de la gran empresa, en las últimas décadas del siglo xx diversos investigadores han destacado la existencia de fórmulas productivas alternativas: los distritos industriales marshallianos identificados por Becattini consiguen responder positivamente a los retos de la globalización, mediante la generación de economías externas a las empresas pero internas al territorio en el que se desarrollan. Éste ha sido,

durante décadas, el caso de la industria bisutera menorquina.

Sobre este fundamento, el presente artículo, que se cimenta en abundantes y diversos materiales cuantitativos y cualitativos¹, se ordena de la siguiente manera. Primero, se abordarán los elementos propios y los retos de los sistemas productivos locales, que permiten al conjunto empresarial encarar con éxito la globalización. En segundo término, se realizará un análisis de la industria de la bisutería menorquina como claro ejemplo de sistema productivo local dentro de la globalización económica. Este análisis se centrará, en gran medida, en el estudio de la configuración actual del sector como eje neurálgico que permita dilucidar las perspectivas de desarrollo futuro de dicha ▷

* Institut Menorquí D'estudis.

Versión de marzo de 2014.

¹ La necesidad de replantear el modelo económico menorquín ha motivado el desarrollo de una amplia investigación –que incluye un profundo trabajo de campo– que ha dado lugar a la presentación de una tesis doctoral. Véase, al respecto, BELTRÁN (2013).

industria, en términos «distrituales», en un entorno global, dinámico y competitivo. En tercer lugar, se enfatizará la cooperación y concertación de los fabricantes bisutereros de Europa con la creación, en el 2007, de la sociedad y marca *Eurofashion Bijoux*, factor que avanza una primera expansión de las características «distrituales» de la industria bisutera menorquina fuera de sus fronteras naturales². En este sentido, se subraya la realidad de que los distritos industriales están abocados a su crecimiento interregional como mecanismo para afrontar los retos dimanados de la globalización. Finalmente, la investigación se cerrará con unas concisas conclusiones de política industrial, derivadas de los materiales analizados.

2. La relevancia de los sistemas productivos locales en el proceso globalizador

Diversas investigaciones ya clásicas –con los trabajos punteros de Becattini, a partir de las fundamentales aportaciones de Marshall sobre los efectos de la concentración territorial de la producción y la atmósfera industrial–, han enfatizado la importancia de los sistemas productivos alternativos a la concentración vertical de la producción. Por consiguiente, los distritos industriales marshallianos identificados por Becattini consiguen dar respuesta exitosa a las exigencias derivadas del fenómeno de la globalización. En particular, la generación de economías externas a las empresas pero internas al territorio desarrollan un rol protagonista³. Su causa medular: la generación de ventajas competitivas derivadas de la fuerte concentración en un espacio geográfico concreto de numerosas pequeñas y medianas empresas (pymes). Elemento clave para

aquellas regiones cuyas firmas ejecutan estrategias conjuntas de diversa índole –como la referida a la exportación–, con el subsiguiente reparto de los costes fijos y la superación de las restricciones derivadas de su reducida dimensión empresarial.

En consecuencia, resulta elevada la correlación existente entre los factores institucionales y la cooperación empresarial con el claro objetivo de la internacionalización. Así mismo, la cooperación de las unidades productivas con otros agentes externos, tales como universidades, centros de formación e investigación, Administraciones Públicas, clientes, proveedores, etcétera se revela como imprescindible. Esto, junto a la existencia de un relevante mercado de mano de obra especializada con su consiguiente *know-how*, y la necesaria proliferación del entramado formado por pymes fuertemente localizadas territorialmente, desembocan en la creación de distritos industriales o *clusters*⁴. En ellos, destaca el binomio competencia-cooperación como réplica a ciertos factores sociales, históricos y culturales que posibilitan la consolidación de tradiciones y valores que penalizan los comportamientos de tipo *free-rider*. Por otro lado, es innegable que las pymes son poseedoras de determinadas características intrínsecas que les confieren determinadas ventajas a la hora de encarar los nuevos retos dimanados de la globalización. Esto es una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación a los cambios originados en el mercado, factor esencial en el sector de la moda. Sin embargo, no es menos cierto que las pymes están estrechamente asociadas a diversas problemáticas inherentes a su reducido tamaño como, por ejemplo, la mayor dificultad en el acceso a fuentes de financiación externa y a nuevos mercados. Por esta razón, la cooperación empresarial que se desarrolla, generalmente, en un ▷

² El estudio de la industria bisutera menorquina como distrito industrial; y el análisis de la cooperación y concertación entre agentes económicos interregionales dentro del sector bisuterero menorquín en BELTRÁN (2013).

³ Esta asunción ha sido ampliamente analizada por Krugman. Véase KRUGMAN, P. (1991) y FUJITA, M.; KRUGMAN, P. y VENABLE, A.J. (2000).

⁴ Existen diferencias importantes entre el distrito marshalliano y el *clúster* de Porter. Para el caso de la industria bisutera menorquina, sin obviar que existen características de *clúster* –como, por ejemplo, la presencia de entidades de investigación–, se consolida el concepto de distrito. Véase, al respecto, PORTER, M. (1990); TRULLÉN, J. (1990); BECATTINI, G. (2006) y BECATTINI, G. y MUSOTTI, F. (2008).

ámbito geográfico determinado se erige, para el caso de las pymes, como una ventaja competitiva que les posibilita competir a nivel global.

Por otro lado, el fenómeno globalizador ha incentivado la deslocalización de la actividad empresarial. El objeto de tales deslocalizaciones es incrementar la apropiación del valor creado. A ello obedece que determinadas empresas deslocalicen su actividad –o parte de ella– hacia regiones con menores costes productivos, mientras que otras se decantan por entornos que propician la captación de mayor valor añadido. Por tanto, el proceso globalizador en lugar de difuminar la importancia del factor territorio lo amplifica, ya que éste condiciona de forma decisiva la competitividad de las empresas en función de su ubicación geográfica. En síntesis, la globalización reafirma la relevancia de la capacidad de las economías regionales para mantener e, incluso, aumentar su poder competitivo –mediante mayores relaciones con los tejidos productivos, sociales y económicos locales–, además de enfatizar la necesidad de disponer de estructuras flexibles, así como de personal cualificado y especializado.

En la nueva economía global, basada en el conocimiento, la posición competitiva no procede de la localización en sí misma, sino del valor derivado de las redes y estructuras de cooperación que en ella se establezcan con relación al contexto internacional. De hecho, las regiones con histórica tradición manufacturera poseen notorias capacidades, con el *know-how* y un mercado de mano de obra especializado como señeros. La tenencia de estos activos intangibles conforma lo que se ha denominado la «competitividad del territorio»⁵, integrado por el conjunto de factores del entorno socioeconómico local que condicionan de manera determinante la rentabilidad de las empresas allí instaladas. Esta realidad es imprescindible para entender el caso del sector bisutero de Menorca, una isla cuyo principal activo económico procede, de forma crecien-

te en las últimas décadas, de las actividades terciarias. No obstante, el pulso industrial se mantiene en la forma antes descrita⁶. Veámoslo a continuación.

3. La bisutería menorquina en el contexto internacional

La histórica trayectoria bisutera sitúa Menorca –junto a Barcelona, Valencia, Madrid y Mallorca– como una de las regiones españolas con mayor arraigo en la elaboración de esta manufactura. A esta tradición responde que la sede de la Asociación Española de Fabricantes Exportadores de Bisutería, Accesorios y Complementos (SEBIME)⁷ radique en Maó (Menorca) y que en este municipio también se localice el Instituto Tecnológico de la Bisutería (ITEB)⁸.

Las raíces industriales de la manufactura bisutera de Menorca –donde llegó a desarrollarse una verdadera economía «districtual»– es histórica; su evolución fluye de una cultura empresarial y de la experiencia en mercados extranjeros. Su origen: la fabricación de monederos de plata y oro artesanos, arraigados a los plateros me- ▷

⁶ Las particularidades del modelo económico menorquín y la singularidad de su secundario en relación al resto de las islas del archipiélago balear e, incluso, de España, en BELTRÁN (2013).

⁷ Los orígenes de SEBIME se vinculan a la «Semana de la Bisutería de Menorca», creada por el Ayuntamiento de Maó en 1972. En 1973 se celebró la I Feria Provincial de la Bisutería de Fantasía y Afines de Baleares, nombre con el cual continuó hasta 1975, momento en que fue reconocida como Feria Nacional, única existente en España en su modalidad. En el mes de febrero de 1977, se celebró la II Feria y VIII Semana Bisutera en la Asociación Nacional de Ferias. La culminación de esta etapa de desarrollo se produjo el 20 de mayo de 1986, con la inauguración de la primera feria ya de categoría internacional. La Asociación SEBIME, creada inicialmente con el objeto de organizar la feria, expandió su rol hasta convertirse, años más tarde, en la plataforma de soporte a la proyección internacional de todo el sector español. Finalmente, la Asociación ha adquirido nuevos compromisos en el ámbito de la Unión Europea a fin de erigirse como la institución que se responsabiliza de proyectar y promover el sector bisutero europeo en los mercados internacionales, como más adelante se argumentará.

⁸ Asociación para la investigación de la industria bisutera española, constituida el 21 de noviembre de 1979 por SEBIME, el Consejo Insular de Menorca y el Consejo General Interinsular. Posteriormente, el 28 de enero de 1981, fue reconocida como asociación por la Comisión Asesora de Investigación Científica y Técnica. Entre sus objetivos destacan la innovación técnica del sector, la difusión de las tendencias en el ámbito de la moda y la elaboración de diferentes estudios sobre gestión empresarial.

⁵ MASIÁ BUADES, E.; CAPÓ VICEDO, J. y EXPÓSITO LANGA, M. (2007).

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA POBLACIÓN OCUPADA (1960-1975)

Sector	1960			1965			1975		
	Menorca	Baleares	España	Menorca	Baleares	España	Menorca	Baleares	España
Primario	29,8	36,2	39,7	27,3	26,2	34,0	15,0	15,6	21,5
Secundario	53,2	30,9	33,0	45,5	33,4	34,0	48,2	32,0	38,2
Terciario	17,0	31,0	23,7	27,2	40,3	31,0	36,8	52,4	40,3

Fuente: para Menorca, Farré; Marimón; Surís (1977); para Baleares, Consejo General Interinsular, Consejería de Economía y Hacienda (1981); para España, Instituto Nacional de Estadística.

norquines de mediados del siglo XIX⁹. De hecho, durante las dos primeras décadas del siglo XX la fabricación de monederos de plata se convirtió en la segunda industria de Menorca. Tras su decadencia, a partir del año 1920, el sector se fortaleció extraordinariamente con la diversificación tanto de su producto (adornos para el calzado –cuyos fabricantes, tras su conversión, prosiguieron con la elaboración de bisutería–, platería, cadenas y bisagras) como de sus exportaciones (mediante el abastecimiento a países como Francia, Portugal, Inglaterra, Grecia, Finlandia, Dinamarca, Holanda, Italia, Marruecos, Túnez, Libia, Egipto, Sudán, Angola, China, Japón, Palestina, India, Australia, Filipinas o América).

En particular, puede afirmarse que el secundario menorquín ha seguido una senda singular en comparación con el resto del archipiélago balear y de España¹⁰. El Cuadro 1 avala esta afirmación.

La distribución de la fuerza laboral, en contraposición a la balear y española, acreditaban la divergencia del modelo menorquín. Los guarismos manifiestan la relevancia industrial de Menorca, con descensos más discretos entre 1960 y 1975 en comparación al resto del archipiélago y de España.

⁹ En el año 1784 aparecen registrados dieciocho plateros en Mahón (Maó), uno en Ciudadela y dos en Alayor. VARGAS (1787). La mayor localización de esta actividad en Mahón –a través de la burguesía mercantil y terrateniente, los oficiales de la guarnición y de la marina, y los comerciantes de paso como principal segmento de demanda– explica la mayor concentración actual de empresas bisuterías en el municipio de Mahón. Algunos datos relevantes al respecto: en el año 1974, existían 78 empresas de bisutería, 41 de ellas localizadas en Mahón, que empleaban a 1.403 trabajadores y cuyas exportaciones alcanzaban el 40 por 100 del total de la producción (CASASNOVAS, 2006).

¹⁰ La singularidad de la economía menorquina, en BELTRÁN (2013).

Por su parte, el auge de los grandes almacenes, a finales de la década de los cincuenta, provocó cambios importantes en la demanda que han trascendido hasta la actualidad, con la introducción del factor moda por parte de clientes de envergadura como Galerías Preciados, El Corte Inglés, Simago y Sarma.

Durante los años cuarenta y primeros cincuenta se produjo una lenta recuperación del sector tras su recesión durante la Segunda Guerra Mundial, motivada por la dificultad de acceso a los mercados exteriores. Los artífices de esta expansión fueron los nuevos empresarios, la mayoría de ellos iniciados como trabajadores pero con iniciativa empresarial y visión de futuro. Independizados de las empresas para las cuales trabajaban o mediante la reorganización de una pequeña empresa familiar, iniciaron su proyecto empresarial en solitario con el único apoyo de un pequeño capital propio y, en ocasiones, algún financiamiento externo. Demostración evidente de los *spillovers* y la atmósfera industrial imperante en los distritos industriales. Es en este momento cuando nacen importantes empresas bisuterías como Carretero y Timoner, SA (Catisa) o Metalfor.

El tejido empresarial actual refleja un destacado componente familiar, con empresas dirigidas por la segunda o tercera generación. No obstante, el espacio productivo de la industria bisutería menorquina ha experimentado una evolución decreciente que se delata, entre otros, por la disminución de la industria auxiliar, que infiere la adquisición de materias primas y productos semielaborados fuera de Baleares.

El fuerte impacto de los artículos importados de bajo coste –en particular, asiáticos– ha inci- ▷

dido de manera decisiva en el sector y ha condicionado la reorientación y redefinición de su estrategia empresarial. Los instrumentos utilizados al respecto son: creatividad, originalidad y diseño, a fin de situar las colecciones en la alta gama de los circuitos internacionales.

En consecuencia, el trípode sobre el que se sustentan las empresas menorquinas de bisutería se fundamenta en la calidad manufacturera, el *know-how* arraigado a una extensa tradición y la venta exterior.

Ahora bien, a pesar de la reducción de la industria auxiliar y la reestructuración que el sector ha experimentado en las últimas décadas, con el cierre de numerosas empresas emblemáticas¹¹, no es menos cierto que esta actividad continúa presentando ciertos rasgos propios de los distritos industriales marshallianos. Veámoslo a continuación.

En primer lugar, con el objeto de identificar un distrito industrial, es necesario delimitar la unidad territorial que permita aproximar este concepto socioeconómico en el cual, si se recuerda la definición de Becattini, las estructuras productiva y social interactúan de forma indisoluble. Para el caso de la bisutería menorquina, la unidad territorial es la isla de Menorca, aunque auténticos esfuerzos son impelidos con el ánimo de extender la cooperación y concertación hacia Europa, a través de alianzas representadas por la Asociación Española de Fabricantes de Bisutería (SEBIME) y la Asociación Italiana de Fabricantes de Bisutería (MIBI), como se detallará más adelante en este trabajo.

A partir de estos fundamentos es preciso analizar si todo ello coincide con el concepto de distrito industrial. En este sentido, ha de destacarse que en la industria bisutera menorquina confluyen las condiciones locales de oferta y demanda, señaladas por Becattini para el origen y el desarrollo de los distritos industriales, que a continuación se detallan:

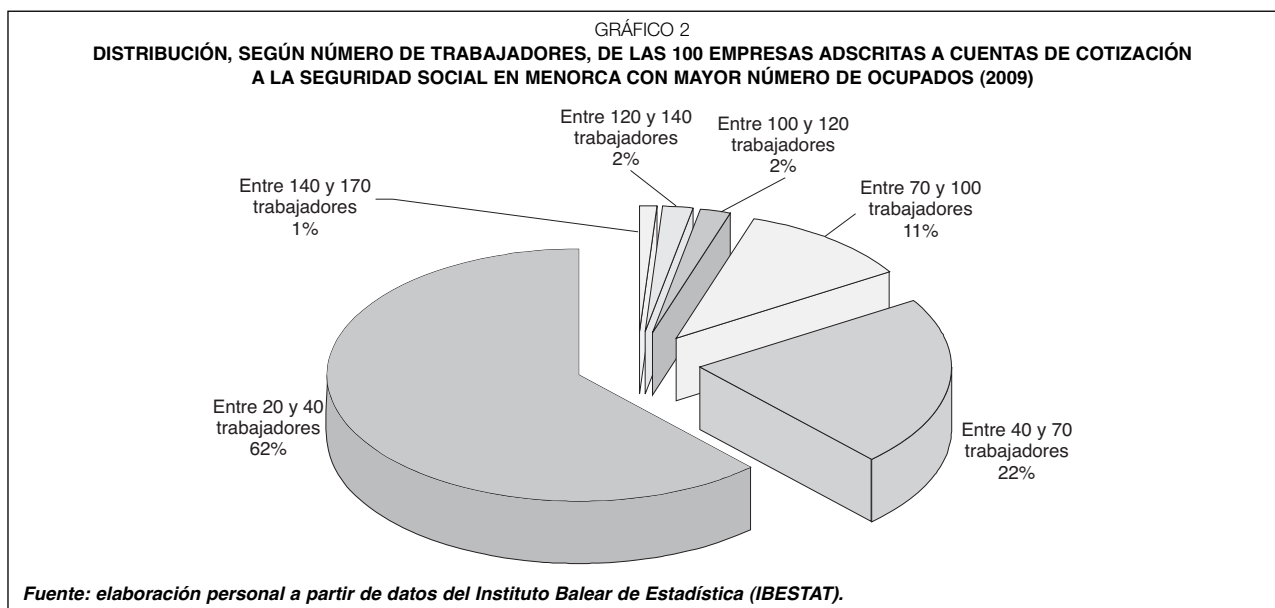
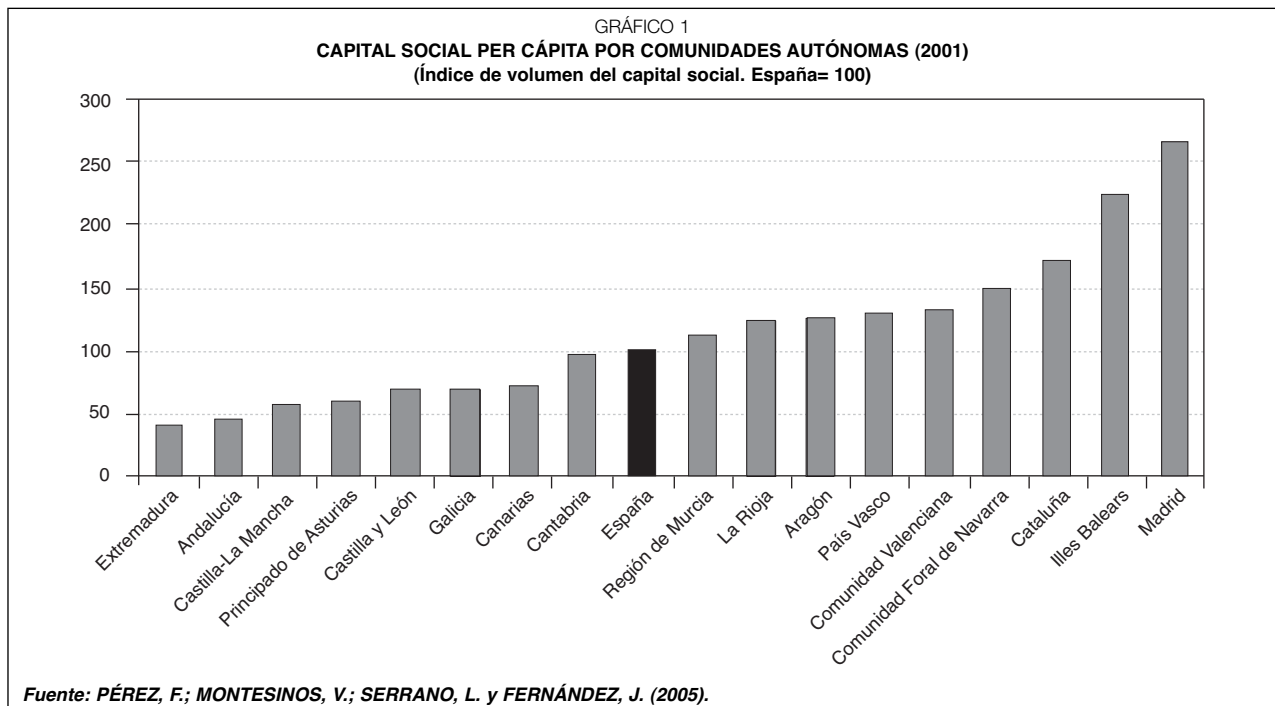
1. La existencia de una complejidad cultural, enraizada a través de la histórica tradición del sec-

tor en la isla, que implica la penalización de los comportamientos *free-rider*. El rol ejercido por el capital social es clave para entender esta realidad, el cual deriva en la reducción de la incertidumbre y la asimetría en la información, de forma tal que la problemática de la selección adversa disminuye. Ello es evidente si se considera que, entre los principales factores que agudizan la coexistencia de mecanismos empresariales competitivos y cooperativos en un territorio –que, a su vez, inciden en la generación de ventajas competitivas para las empresas allí localizadas–, se halla el capital social como activo intangible. Este concepto constituye una de las más relevantes aportaciones realizadas por Becattini y debe ser considerado como determinante en relación al nivel competitivo local, puesto que se define como el conjunto de relaciones sociales, de confianza y cooperación desarrollados en un ámbito geográfico concreto y que se traducen en un incremento de la actividad económica y productiva de la región. A este respecto, en la industria menorquina bisutera destaca la existencia de interdependencias industriales y sociales en relación a la atmósfera industrial de Alfred Marshall.

El Gráfico 1 (en página siguiente) ilustra la relevancia del capital social balear: Baleares ocupaba, en 2001, la segunda posición en el *ranking* de comunidades autónomas con mayor capital social, por encima de las comunidades situada sobre la media española, tales como Canarias, Cataluña, Andalucía, País Vasco, Aragón y Cantabria.

Los antecedentes culturales –activos intangibles e históricos– constituyen uno de los activos más relevantes de la bisutería menorquina. Una economía como la de Menorca, que ha dispuesto históricamente de un significativo número de empresas y talleres bisutereros –con su consecuente nivel de experiencias organizativas y mercantiles– dispone de una cifra más elevada de personas con aprendizajes significativos frente a otras economías que han desarrollado un menor número de iniciativas. ▷

¹¹ Entre las más destacadas por su trayectoria y volumen: Chapado Oro Vid; Carretero y Timoner SA (CATISA); y Juan Valera SA.



2. El mantenimiento de una estructura productiva compuesta, a la par, por fábricas (pymes) y modestos talleres artesanales; el Gráfico 2 sintetiza esta situación.

El predominio del entramado formado por pequeñas y medianas empresas contrasta de forma notoria con la teoría neoclásica, la cual considera que un tamaño por debajo de la escala mínima eficiente constituye un obstáculo para el cambio tecnológico y la innovación.

3. Flexibilidad de adaptación a las demandas cambiantes. La hegemonía de la pequeña empresa, con escasas economías de escala, ha orientado siempre la producción hacia un grado de calidad muy apreciado por diferentes demandas en distintos períodos históricos. En efecto, la bisutería menorquina siempre ha tenido una clara vocación exportadora, evidenciando que la producción en masa en grandes corporaciones no es la única vía para el desarrollo y, en conse- ▷

cuencia, anula la teoría de la existencia de un tamaño ideal de empresa. La realidad de que una parte muy considerable del sector destine a la exportación un producto estrechamente vinculado a la moda, requiere de una capacidad organizativa y productiva ágil, capaz de adaptarse rápidamente a la vorágine de las tendencias, que ha sido adoptada como filosofía empresarial por las empresas menorquinas dedicadas a la fabricación de bisutería. Se trata, en la mayoría de los casos, de un proceso de reciente automatización relativa. La ventaja más importante de esta configuración productiva es que permite producir en series cortas, cuya implicación principal es la fácil adaptación a la demanda. Así mismo, la crisis sufrida por el sector a finales del siglo pasado y la profunda reconversión posterior –inducidas, en buena parte, por la entrada en el panorama internacional de las producciones procedentes de nuevos países con importantes ventajas en costes– ha evidenciado cierta tendencia a localizar una parte de la producción en países con menores costes laborales, pero siempre manteniendo la central de la empresa y la gestión general en Menorca, que engloba las fases con mayor capacidad de generación de valor añadido, como el diseño y la comercialización. Así mismo, también permanecen en Menorca el ensamblaje y el control de la calidad.

Estos procesos de deslocalización industrial pueden redundar en nuevas oportunidades –ya que reducen costes y, por tanto, posibilitan el aumento de la competitividad global del sector– y se ven impelidas por las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC), que facilitan la práctica del proceso. Sin embargo, cabe plantearse la cuestión de si las TIC pueden replicar con la misma intensidad las relaciones de confianza y las interacciones propias de los distritos industriales. Este último elemento requiere una investigación rigurosa, pero no cuestiona lo argumentado: que la internacionalización de la cadena de producción en países con menores costes salariales –ejemplificado con China– y con los fac-

tores cualitativos anclados en Menorca, puede facilitar la eclosión de un *cluster* de excelencia –aunque no se obvian las dificultades de deslocalización derivadas, en especial, del reducido volumen de producción de buena parte de las empresas menorquinas–. Parece evidente, pues, que la internacionalización, la innovación, el diseño, la marca y el control de la distribución son elementos clave para la transformación del modelo de negocio.

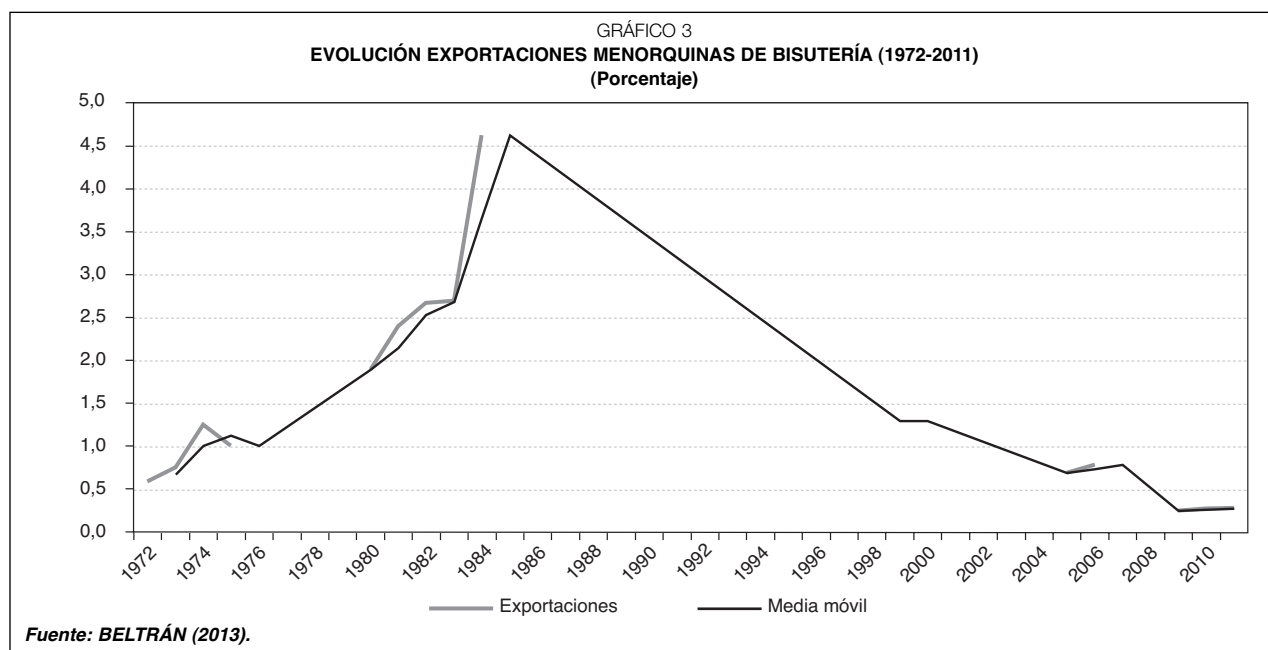
4. La consolidada vocación internacional del sector menorquín de la bisutería, que dedica una parte muy importante de su producción a la exportación para atender la demanda, dispersa geográficamente, de productos diferenciados, personalizados y de calidad. Esta actividad exportadora no es reciente, puesto que la prospección internacional ha ido siempre en paralelo a su desarrollo, si bien se ha desvelado como imprescindible en la actualidad, dada la recesión de la demanda nacional por la negativa coyuntura económica actual. El Cuadro 2 rubrica esta afirmación.

Los guarismos son evidentes: una de las características de las exportaciones españolas es su alto índice de concentración. Diez países –encabezados por Francia– concentran el 64,4 por 100 del total.

A partir del año 2008, las exportaciones menorquinas de bisutería se mantienen, con más o menos dificultades, y muestran una tendencia esta- ▷

	2010	2011	% Variación 11/10	% Sobre total 2011
Francia.....	12.993,47	12.762,52	-1,8	15,1
Portugal.....	11.935,10	10.919,58	-8,5	12,9
México.....	5.345,51	5.801,95	8,5	6,9
Italia.....	4.905,85	5.642,56	15,0	6,7
EEUU.....	2.942,10	3.283,46	11,6	3,9
Alemania.....	2.713,46	2.895,11	6,7	3,4
Colombia.....	1.880,78	2.779,73	47,8	3,3
Turquía.....	883,28	2.490,74	182,0	3,0
Chile.....	1.905,64	2.417,30	26,9	2,9
Bélgica.....	1.422,87	1.979,78	39,1	2,3
Total.....	46.928,06	50.972,65	8,6	64,40

Fuente: elaboración propia a partir de datos en Instituto Español Comercio Exterior (ICEX).



bilizadora, a pesar del escaso protagonismo del secundario en la comunidad autónoma. Véase el Gráfico 3.

Tras la expansión de los años 1984-1986, el sector bisutero ha atravesado importantes dificultades a causa de múltiples factores entre los que destacan la pérdida de competitividad por la fuerte subida de los costes y las deficiencias existentes, en ese momento, en la estructura de buena parte de las empresas isleñas y, de forma especial, por la competencia de nuevos países productores —en particular, del sureste asiático—. Otro factor decisivo fue el elevado coste de oportunidad motivado por la pujanza de las actividades terciarias.

5. La existencia coetánea de mecanismos competitivos y cooperativos. El factor institucional es subrayable. En este sentido, destaca la colaboración entre las empresas del sector a través de SEBIME; las Administraciones Públicas a diferente nivel (insular, autonómica y central); Cámaras de Comercio; ICEX; entidades de apoyo a la investigación, como el ITEB; y, a nivel supranacional, la sociedad europea Eurofashion Bijoux. Por otro lado, también debe apuntarse que el sector menorquín de la bisutería mantiene colaboraciones de revelada importancia con sectores afines como el textil, a través de la participación conjunta en ferias.

Estos elementos colaborativos, propios de los sistemas «distrituales», son valiosos en tanto permiten la creación de economías externas a las empresas pero internas al territorio, las cuales pueden convertirse en una de las claves para augurar la supervivencia y el progreso del sector en las islas.

Las colaboraciones expuestas se desarrollan a pesar de que las empresas son, en gran medida, competidoras directas. Esto provoca cierta resistencia a una mayor concertación, que favorecería un avance de economías externas, y que podría plasmarse, entre otros aspectos, en la realización de compras conjuntas de suministros, acción que permitiría reducir el coste de la insularidad y ejercer mayor poder de negociación ante proveedores. Por tanto, es necesario incentivar aún más la interacción entre los agentes económicos a fin de promover, en mayor medida, flujos de información, aprendizaje colectivo, innovación y relaciones de confianza, que impulsen la mayor creación de economías externas a fin de incrementar la competitividad del territorio.

6. La existencia de un importante mercado de mano de obra especializado, el cual origina valiosas economías de aprendizaje y conocimiento que, en determinados casos, ha allanado inno- ▷

vaciones formales¹². Éstas han derivado en una prima de precios mediante la diferenciación. Esta es una de las características propias de la mayoría de los distritos industriales dedicados al diseño y la moda¹³. En relación a esto, ha de señalarse que la mayor parte del conocimiento es tácito y no codificado, y se transmite de generación en generación a través de la familia y la experiencia¹⁴. En efecto, el *know-how* constituye uno de los elementos primordiales que sirven de plataforma para el aumento de la competitividad territorial de la isla.

4. La cooperación y concertación entre agentes económicos europeos: *Eurofashion Bijoux*

El sector bisutero menorquín constituye un claro ejemplo de cooperación y concertación no sólo a nivel local o regional sino, también, más allá de las fronteras nacionales. De forma inequívoca, los distritos industriales están abocados a su crecimiento interregional como mecanismo para afrontar los retos derivados de la globalización. En este sentido, la Asociación Española de Fabricantes Españoles de Bisutería (SEBIME) y la Asociación Italiana de Fabricantes de Bisutería (MIBI Fabbriche Italiane), conscientes de las sinergias generadas por la concertación, aunaron esfuerzos, en 2007, con el propósito de crear la primera sociedad y marca europea de bisutería y accesorios de calidad, diseño y moda, denominada *Eurofashion Bijoux*, como mecanismo de distinción para promocionar la fabricación bisutera europea de calidad frente al resto de producciones mundiales, en particular, la asiática. Esta

iniciativa diseñada, inicialmente, por SEBIME y MIBI Fabbriche Italiane ha aglutinado, con posterioridad, a los principales fabricantes europeos de origen alemán, francés, checo, griego, etcétera, una vez demostrado el cumplimiento de los mínimos de calidad exigidos en relación a materiales, componentes, procesos de producción y preservación del medio ambiente.

De forma paralela, la citada concertación ha derivado en el diseño del Plan Estratégico 2010-2015, que pretende reorientar el rumbo del sector bisutero europeo, a través de tres ejes fundamentales: ampliación de la política comercial, impulso a la formación y fomento de la I+D+i¹⁵.

Estas actuaciones se han plasmado, entre otros aspectos, en la racionalización del calendario ferial europeo con dos eventos anuales internacionales: el realizado en España (*Eurobijoux&Mibi*) durante el mes de abril para presentar la colección primavera-verano y el realizado en Milán (*Mibi&Eurobijoux*) desplazado ahora a septiembre para presentar la colección otoño-invierno –coincidente, además, con la prestigiosa Semana de la Moda de la ciudad italiana–.

Al eliminarse las duplicidades existentes en relación a la celebración de las ferias española e italiana –celebradas antes con escasos días de diferencia– se ha relanzado y potenciado su carácter internacional, diluido por ferias localizadas en el sudeste asiático, en especial, *Asia's Fashion Jewellery&Accessories* celebrada en Hong Kong.

Por consiguiente, estos acuerdos, históricos para la bisutería europea, posibilitan optimizar los recursos individuales de las empresas del viejo continente en pos de un bien común –característica propia de los distritos industriales– y suponen el inicio de una nueva etapa en la que los fabricantes europeos optan por la concertación ▷

¹² Se ejemplifica con la creación, en 1919, de la Escuela de Artes y Oficios, de carácter municipal. En 1975, la Escuela se transformó en Centro Nacional de Formación Profesional siendo la única escuela del Ministerio de Educación que tenía una rama especialmente dedicada a la bisutería.

¹³ Estudios de casos en CATALAN, J; MIRANDA, J.A. y RAMON-MUÑOZ, R. (Eds.) (2011).

¹⁴ Para un análisis más profundo sobre esta temática, véase LANDES, D. (2006).

¹⁵ Ejemplo del estímulo a la penetración en nuevos mercados son los acuerdos realizados entre la sociedad *Eurofashion Bijoux* y determinadas empresas chinas –como IBAC–, a través de los cuales se están abriendo *showrooms*. Así mismo, se baraja la posibilidad de penetrar en Rusia, mediante la colaboración de los fabricantes checos y el sistema *revolving*.

como instrumento para batir las producciones asiáticas y posicionar la bisutería *made in Europe* en el mercado global.

5. Conclusiones

El análisis realizado permite establecer unas conclusiones en relación a la política industrial regional:

– La bisutería menorquina, de arraigo histórico, presenta como bazas la experiencia y la vocación exportadora, que afianzan su adaptación mediante empresas con gran flexibilidad productiva como principal ventaja competitiva.

– En el secundario menorquín, la bisutería es una de las actividades que persisten, a pesar de la profunda crisis estructural experimentada, con el cierre de emblemáticas firmas y pérdida de numerosos puestos de trabajo.

– La importancia del territorio y las complejidades asociadas a la atmósfera industrial son propios de los distritos industriales. El proceso profesa intrínsecas raíces históricas, adaptación a las situaciones cambiantes y de crisis y el impulso de la cooperación y concertación más allá de las fronteras geográficas, todos ellos elementos que avalan la resistencia de la bisutería menorquina, a pesar del contexto terciarizador. A este respecto, la competitividad territorial depende no sólo de factores económicos sino que la atmósfera social y el tejido empresarial originan economías externas a las empresas pero internas al territorio, siempre que el binomio competencia-cooperación sea fomentado.

– El reducido tamaño de las empresas que conforman el sector acrecienta su vulnerabilidad ante el proceso globalizador. Ello impone la colaboración interempresarial y la presencia del sector público como factor coadyuvante en ámbitos específicos, como la penetración en nuevos mercados. Los elementos rememorantes del distrito industrial enfatizan la relevancia del territorio, la colaboración, la innovación y la expansión.

– Los territorios de histórica actividad industrial, como es el caso de la bisutería menorquina, han de considerar la necesidad de ampliar sus redes organizativas y cooperativas sin restricciones geográficas. La Administración también debe desempeñar un rol destacado, en particular, mediante el fomento de espacios colaborativos en aspectos clave como la exportación. Del mismo modo, la migración del distrito al *cluster* requiere un valor de excelencia, mediante cooperaciones con entidades de formación e innovación, en paralelo a las sinergias ya establecidas con instituciones profesionales consagradas a la investigación en diseño y moda.

Bibliografía

- [1] BECATTINI, G. (2002): «Del distrito industrial marshalliano a la “teoría del distrito” contemporánea. Una breve reconstrucción crítica». *Investigaciones Regionales*, nº 1. Asociación Española de Ciencia Regional, pp. 9-32. Alcalá de Henares.
- [2] BECATTINI, G. (2006): «Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial». *Revista Economía Industrial*, nº 359, pp. 21-27. Madrid.
- [3] BECATTINI, G.; COSTA, M.T. y TRULLÉN, J. (Dir.) (2002): *Anomalías marshallianas. Desarrollo local: Teorías y estrategias*. Madrid, Civitas Ediciones.
- [4] BECATTINI, G.; MUSOTTI F. (2008): «Los problemas de medición del efecto distrito». *Colección Mediterráneo Económico, Los distritos industriales*, nº 13, Cajamar Caja Rural, pp. 55-82.
- [5] BECATTINI, G. y RULLANI, E. (1996): «Sistemas productivos locales y mercado local». *Investigación Comercial Española, Revista de Economía*, nº 75, pp. 11-24. Madrid.
- [6] BELLANDI, M. (2006): «El distrito industrial y la economía industrial». *Revista Economía Industrial*, nº 359. Madrid.
- [7] BELTRÁN ANDREU, C. (2011): «La industria menorquina del calzado: claves para aumentar su competitividad en un mundo global». *Revista Historia Industrial*, nº 46, pp. 127-158. Barcelona. ▷

- [8] BELTRÁN ANDREU, C. (2013): Revisitant la via menorquina: crisi i permanència d'un model de creixement, 1980-2010. Tesis doctoral inédita. Universitat de les Illes Balears. Departament d'Economia Aplicada.
- [9] BELTRÁN ANDREU, C. y MANERA ERBINA, C. (2014): «El sector balear del calzado, ejemplo de sistema productivo local en la globalización económica». *Revista economía industrial*, nº 390, pp.145-156. Madrid.
- [10] CALLEJÓN, M. y COSTA, M.T. (1997): «Localización industrial y externalidades». *Revista económica de Catalunya*, nº 31, pp. 9-17. Cataluña.
- [11] CAPÓ-VICEDO, J.; EXPÓSITO-LANGA, M. y MASIÁ-BUADES, E. (2007): «La importancia de los *clusters* para la competitividad de las Pyme en una economía global». *Revista Eure*, vol. XXXIII, nº 98, pp. 119-133.
- [12] CASASNOVAS, M.A. (2002): «La industria del calzado en Menorca, 1400-2001», en MANERA, C. (Dir.), Las islas del calzado. Historia económica del sector en Baleares (1200-2000), pp. 15-137. Palma, Lleonard Muntaner Editor.
- [13] CASASNOVAS, M.A. (2006): Història econòmica de Menorca. La transformació d'una economia insular (1300-2000). Palma de Mallorca, Editorial Moll.
- [14] CATALAN, J.; MIRANDA, J.A. y RAMON-MUÑOZ, R. (Eds.) (2011): *Distritos y clusters en la Europa del sur*, Madrid, LID editorial.
- [15] COSTA, M.T. (1992): «Cambios en la organización internacional: Cooperación local y competitividad internacional. Panorama general». *Revista Economía industrial*, nº 286, pp. 19-36. Madrid.
- [16] CUADRADO ROURA, J.R. (2009): «Los servicios en la economía española y sus perspectivas de futuro». *Mediterráneo económico*, nº 16, pp. 203-225.
- [17] FEDERACIÓN DE INDUSTRIAS DEL CALZADO ESPAÑOL (FICE). Informe anual 2011.
- [18] HALL, P. (1996): *Ciudades del mañana. Historia del urbanismo en el siglo XX*. Barcelona, Ediciones del Serbal, Colección La Estrella Polar.
- [19] HERNÁNDEZ ANDREU, J.; MÉNDEZ VIDAL, A. (2011): *Trenta-cinc empresaris menorquins*. Maó, Institut Menorquí d'Estudis.
- [20] JACOB, M.; TINTORÉ, R. y AGUILÓ, E. (2004): «Pautas de innovación en el sector turístico balear», *Colección Estudios*, nº 25. Fundació Cotec.
- [21] KRUGMAN, P. (1990): *Geography and Trade*. Cambridge, MIT Presss.
- [22] FUJITA, M., KRUGMAN, P. y VENABLES, A.J. (2000): *Economía espacial*. Madrid, Ariel.
- [23] LANDES, D. (2006): *Dinastías: fortunas y desdichas de las grandes familias de negocios*. Barcelona, Crítica.
- [24] LÓPEZ, G. (1991): *Enciclopedia de Menorca*, tomo XII, *Economía*. Maó, Obra Cultural de Menorca.
- [25] LÓPEZ, G. y ROSSELLÓ, J. (2002): *L'economia menorquina en el segle XX (1914-2001)*. Palma de Mallorca, Edicions Documenta Balear.
- [26] MANERA, C. (2002): *Las islas del calzado. Historia económica del sector en Baleares (1200-2000)*. Palma de Mallorca Lleonard Muntaner editor.
- [27] MARSHALL, A. (1890): *The principles of Economics*. Madrid, Editorial Síntesis y Fundación ICO, en dos volums (any 2005), realitzada per Emilio de Figueroa.
- [28] MARSHALL, A. (1919): *Industry and Trade*. New York, Cosimo Classics.
- [29] MÉNDEZ VIDAL, A. (2009): *De la vinya a la ramaderia. El canvi en el model agrari menorquí (1708-2006)*. Palma de Mallorca, Institut Balear d'Economia, Conselleria d'Economia i Hisenda, Govern de les Illes Balears.
- [30] PORTER, M. (1990): *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires, Editorial Vergara.
- [31] TRULLÉN, J. (1990): «Caracterización de los distritos industriales. El distrito industrial marshalliano en el debate actual sobre desarrollo regional y localización industrial», *Revista Economía Industrial*, nº 273. Madrid.
- [32] YBARRA, J.A. (2006): «La experiencia española en distritos industriales: realidad de un concepto para la pyme y el territorio». *Revista Economía Industrial*, nº 359, pp. 89-94. Madrid.

SUSCRIPCIÓN ANUAL

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA (12 NÚMEROS)			
	ESPAÑA 1 año	UNIÓN EUROPEA 1 año	RESTO DEL MUNDO 1 año
SUSCRIPCIÓN	65,00 €	85,00 €	85,00 €
Gastos de envío España	5,76 €	24,36 €	30,00 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	2,83 €		
TOTAL	73,59 €	109,36 €	115,00 €

EJEMPLARES SUELTOS

BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO	7,00 €	9,00 €	9,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,30 €		
TOTAL	7,78 €	11,03 €	11,50 €
BOLETÍN ECONÓMICO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ESPAÑOLA			
	ESPAÑA 1 ejemplar	UNIÓN EUROPEA 1 ejemplar	RESTO DEL MUNDO 1 ejemplar
NÚMERO SUELTO EXTRAORDINARIO	12,00 €	15,00 €	15,00 €
Gastos de envío España	0,48 €	2,03 €	2,50 €
Más 4% de IVA. Excepto Canarias, Ceuta y Melilla	0,50 €		
TOTAL	12,98 €	17,03 €	17,50 €

DATOS

Nombre y apellidos

Empresa

Domicilio

D.P. Población

N.I.F.

Teléf. Fax.

Email

Transferencia a la cuenta de ingresos por venta de publicaciones del Ministerio de Economía y Competitividad.

IBERCAJA. Calle Alcalá 29. 28014 MADRID (ESPAÑA)
CÓDIGO CUENTA CLIENTE: 2085-9252-07-0330598330
CÓDIGO BIC DE IBERCAJA: CAZRES22
IBAN: ES47 2085-9252-07-0330598330



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA Y
COMPETITIVIDAD

SUBSECRETARÍA
SECRETARÍA GENERAL TÉCNICA
SUBDIRECCIÓN GENERAL
ESTUDIOS, INFORMACIÓN Y PUBLICACIONES

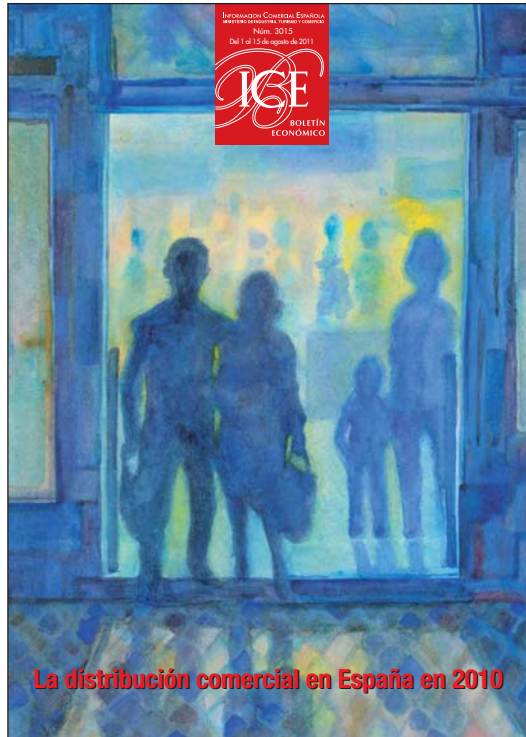
Suscripciones y ventas por correspondencia:

Paseo de la Castellana, 162 8ª Planta 28046 Madrid. Teléfono 91 583 55 07/06

Suscripciones a través de la página web del Ministerio de Economía y Competitividad

distribucionpublicaciones@mineco.es

ÚLTIMOS MONOGRÁFICOS PUBLICADOS



BOLETÍN ECONÓMICO

ICE

INFORMACION COMERCIAL
ESPAÑOLA

03.051
9 770213 376803 • 7€+IVA



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ECONOMÍA
Y COMPETITIVIDAD