



Comercio y crecimiento económico: el comercio entre España y los países más pobres

Luisa Alamá Sabater

Profesora de Economía de la Universidad Jaume I (Castellón)

Enrique Lluch Frechina

Profesor de Economía de la Universidad CEU Cardenal Herrera (Valencia)

Sumario

1. Introducción.
2. La política comercial.
3. El comercio de España con los países más pobres.
4. Conclusiones.
5. Bibliografía.

RESUMEN

El artículo analiza el comercio entre España y los países menos desarrollados, fijando como objetivo el análisis de aquellos aspectos, vinculados con las relaciones comerciales, que constituyen un obstáculo para el cumplimiento de los objetivos del milenio. El estudio se ha efectuado una vertiente cualitativa, sin renunciar a las grandes cifras, para finalmente detectar la escasa contribución de las relaciones comerciales al desarrollo de los sectores productivos de estos países, básicamente intensivos en mano de obra y pertenecientes a la industria tradicional.

Palabras clave:

Especialización, manufacturas, desarrollo, comercio, sectores tradicionales, ventaja comparativa.



ABSTRACT

The article analyzes the commerce between Spain and countries under developed, determining as an objective the analysis of those aspects, tie with the commercial relations, that constitute an obstacle for the fulfilment of the objectives of the millennium. The study has developed a qualitative approach, without resigning to the great numbers, to detect the little contribution of the commercial relations to the development of the productive of these countries, basically intensive sectors in manpower and pertaining to the traditional industry.

Key words:

Specialization, manufacturing, development, trade, traditional sectors, comparative advantage.



1 INTRODUCCIÓN

El comercio exterior es una disciplina que pertenece al ámbito teórico de la economía internacional y que cuenta con un desarrollo formal aceptado por gran parte de la comunidad científica. La teoría del comercio internacional muestra los beneficios de la liberalización comercial frente al proteccionismo, aplicándose el principio de ventaja comparativa, según el cual los países deberán especializarse y exportar aquellos bienes y servicios que utilicen intensivamente los factores productivos relativamente más abundantes del país e importar los demás. En este sentido, entre las ventajas de la liberalización cabría destacar las siguientes: mejora en la eficiencia de la asignación de los recursos, aprovechamiento de las ganancias derivadas de la especialización y de las economías de escala, incremento en la competencia y disminución en el coste de las importaciones (Krugman y Obstfeld, 2001).

Otro aspecto positivo de la liberalización está relacionado con la tecnología. El comercio internacional acelera la transferencia tecnológica, incrementando la productividad total de los factores (De la Dehesa, 2003). Sin embargo los descubrimientos científicos y los desarrollos tecnológicos se originan siempre en el país con más educación, propagándose lentamente al resto de países. En cuanto a los trabajadores de cada país, sólo los más cualificados se adaptarían más rápidamente las nuevas tecnologías, logrando mayores incrementos de productividad y salarios que los menos cualificados.

Sin embargo estas ventajas de la liberalización son cuestionadas por algunos autores cuando se vincula con el desarrollo de un país. Cuestiones como la protección a las industrias nacientes o las tesis propias de la sustitución de importaciones que permite a la economía industrializarse, acumular capital físico y humano y diversificar su estructura productiva, han sido planteadas a lo largo del siglo XX y criticadas por diversos autores (Krugman y Venables, 1995).

La liberalización comercial lleva asociados unos costes originados por la reducción en la producción, el incremento del desempleo o la disminución de la renta, consecuencia de los bienes importados, estos costes se ajustan y terminan desapareciendo cuando se trasladan recursos hacia los sectores de ex-



portación. Sin embargo en los países en desarrollo, este ajuste precisa de un periodo de tiempo más largo, la creación de nuevas empresas y empleos requiere capital y espíritu emprendedor, lo cual escasea en los mencionados países. Un ejemplo de éxito en el desarrollo son los países del Este asiático (Stiglitz, 2002), estos países se abrieron al mundo de una manera lenta y gradual. El crecimiento económico fue consecuencia directa del incremento de sus exportaciones, pero el proceso de interiorización de los beneficios fue lento y gradual, únicamente redujeron los aranceles ante la creación de nuevas empresas y por lo tanto nuevos empleos.

En este sentido cabe destacar que la liberalización comercial, aunque en términos generales incrementa el bienestar, beneficia a algunos sectores y perjudica a otros, de la misma manera que habrán países más beneficiados que otros. Confluyen por lo tanto intereses contrapuestos, tanto a nivel sectorial como en términos geográficos, por ejemplo, occidente animó a la liberalización comercial de los productos que exportaba, pero a la vez siguió protegiendo los sectores en los que la competencia de los países en desarrollo podía amenazar su economía (Stiglitz, 2002). La confrontación entre los países desarrollados y en desarrollo ha caracterizado, no sólo la política comercial, sino también los análisis teóricos han venido marcados por estos intereses contrapuestos.

Desde este punto de vista se presenta una de las controversias que más investigaciones en este campo han generado en las últimas décadas: ¿existe relación causal entre crecimiento, desarrollo y reducción de la pobreza? Algunos autores presentan sus tesis al respecto, afirmando que la apertura exterior esta positivamente correlacionada con el crecimiento a largo plazo (Dollar y Kraay, 2002). Sin embargo Winters (2004) señala que es difícil de medir el impacto de la liberalización comercial sobre el crecimiento. En general, existen dos problemas metodológicos que impiden obtener conclusiones. Por un lado, se pueden utilizar distintas variables para medir el grado de apertura comercial de una economía, pero ninguna puede capturar plenamente todas las políticas públicas que pueden favorecer u obstaculizar el comercio. Además, las políticas de apertura comercial suelen ir acompañadas de otras medidas de política económica liberalizadoras, por lo tanto es complicado determinar qué parte del crecimiento y la reducción de la pobreza esta causada por la liberalización comercial y qué parte corresponde a otros factores (Brock y Durlauf, 2001). Esta falta de consenso generada fundamentalmente por la dificultad de obtener evidencia empírica entorno a esta importante rama de la economía internacional obliga a ser prudentes y no extraer conclusiones precipitadas sobre la relación entre liberalización comercial y desarrollo de un país (Steinberg, 2006).

Asimismo cabe señalar que la teoría económica proporciona el marco teórico y/o académico mediante el cual se presentan, de un modo científico y a



través de los modelos económicos, las ventajas e inconvenientes de la liberalización comercial. Sin embargo es la política comercial la que, sustentándose en la mayoría de casos en el interés de los países, proporciona la evidencia de las relaciones comerciales de los países así como el grado de apertura de los mismos. En el punto dos se detalla la situación en la que se encuentra la política comercial que afecta más directamente a los países en vías de desarrollo, centrandolo, en el apartado tres, las relaciones comerciales bilaterales entre España y los socios comerciales pertenecientes a los continentes africano, americano y asiático. Por último se señalan las principales conclusiones obtenidas.

2 LA POLÍTICA COMERCIAL

2.1. Aspectos generales

La política comercial debe entenderse en el seno de las organizaciones internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) la cual constituye la base del sistema multilateral de comercio. Actualmente forman parte de la misma 151 países.

El núcleo central de la OMC está constituido por un conjunto de acuerdos negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos. Aunque negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo lograr objetivos sociales y ambientales.

La OMC tiene su origen en 1995, a partir de la Ronda Uruguay (1986-1994), aunque desde 1948 las reglas comerciales son establecidas por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En la Ronda Uruguay se introducen aspectos relacionados con el comercio de servicios, abriendo los mercados, sobre todo, para servicios exportados por los países avanzados pero no para los servicios marítimos y de construcción, en los cuales los países subdesarrollados podían tener una cierta ventaja.

Sin embargo es a partir de la Ronda Uruguay cuando, los países en desarrollo pasan a desempeñar un papel más activo, aumentando su influencia política y su capacidad de negociación, aunque cabe destacar que el poder se concentra en el grupo de países denominado G-20 y que incluye a India, Brasil, China y algunos países latinoamericanos y del sudeste asiático (Steinberg, 2006).



2.2. Doha (compromiso con los países en desarrollo)

En 2001 en Qatar (Doha) se celebró la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, en la cual se alcanzó el Acuerdo de Doha que responde al objetivo de negociar en la OMC una agenda de temas más amplia que la abordada en la Ronda Uruguay. La Agenda de Doha supuso un compromiso con el desarrollo, estableciendo unos objetivos ambiciosos en relación a la liberalización del comercio en bienes agrícolas, no agrícolas y servicios, también se planteó una negociación para promover el desarrollo de los países pobres y lograr un mayor equilibrio en las relaciones económicas norte-sur.

Sin embargo la Ronda ha tenido una evolución lenta y no ha logrado acuerdos sustanciales en prácticamente ninguno de los temas clave. A lo largo de las negociaciones se han ido excluyendo los temas más controvertidos, como la política de competencia o el tratamiento de las inversiones y de las compras públicas. Debido a ello desde 2004 se han acotado las negociaciones a la agricultura, las manufacturas y los servicios, áreas en las que era posible un acuerdo recíproco basado en el intercambio de concesiones aceptable entre países.

La actual situación de estancamiento, es consecuencia de la oposición de los países avanzados a reducir su proteccionismo agrícola (tanto aranceles como subsidios) y de los países emergentes agrupados en torno al G-20 a reducir sus aranceles máximos permitidos para bienes manufacturados, así como de liberalizar en mayor medida sus sectores de servicios.

Cabe señalar que el colapso de estas negociaciones no ha aumentado el nivel de proteccionismo a corto plazo ya que lo que se negocia en la OMC es una reducción de los aranceles y subsidios máximos permitidos, no de los aplicados en la realidad. En la década de los noventa casi todos los miembros de la OMC liberalizaron su comercio para insertarse en la globalización, estando en la práctica la mayoría de los aranceles que se aplican por debajo de los máximos permitidos por la OMC.

Anderson y Martin, 2005, muestran por ramas de actividad los aranceles medios para los países avanzados y para los países en desarrollo, observándose la práctica liberalización del sector manufacturero en los países avanzados. Los países en desarrollo mantienen aranceles mayores, pero siempre dentro de valores relativamente bajos en promedio. En cuanto al sector agrícola, los aranceles siguen siendo elevados, para ambos grupos de países.

**Tabla 1. Aranceles medios aplicados al comercio, 2006**

	Países avanzados	Países en desarrollo
Agricultura	16	17,7
Textiles	7,5	17
Manufacturas	1,9	9
Total mercancías	2,9	9,9

FUENTE: Anderson y Martin (2005).

Otra importante distorsión en el comercio agrícola continúa siendo las subvenciones a la producción y a la exportación. Éstas dan lugar a la sobreproducción, reducen los precios en los mercados mundiales y no permiten competir en igualdad de condiciones a los países en desarrollo. Los perjudicados por el proteccionismo agrícola son los agricultores de los países que tienen ventaja comparativa en productos primarios, como Brasil y Argentina, que son grandes exportadores agropecuarios. También los pequeños países dependientes de la exportación de un solo producto agrícola como Malawi del tabaco y Chad, Burkina Faso, Benin y Malí del algodón. Estos países tienen difícil acceso a los mercados de los países avanzados y tienen dificultades para competir con sus exportaciones subsidiadas (Steinberg, 2007).

En este sentido se observa, a la luz de las negociaciones efectuadas en materia de política comercial, que la liberalización de la agricultura continúa siendo la asignatura pendiente de las OMC, la reducción de los aranceles y las subvenciones a la producción y a la exportación dificultan el acceso a los mercados internacionales de los países en desarrollo. Los agricultores son los grandes perdedores del fracaso de las negociaciones de la Ronda, cuyos ingresos aumentarían si, gracias a la liberalización, pudieran producir para los mercados externos. Aunque también hay que señalar que la liberalización agrícola podría perjudicar a algunos agricultores en los países en desarrollo, sobre todo en África. Se trata de aquellos que tienen acceso preferente a los mercados europeos y que sufrirían una erosión de sus preferencias o de los que producen fundamentalmente para mercados locales y no son capaces de exportar, que verían peligrar su subsistencia debido al aumento de la competencia.

2.3. Política comercial europea

Cuando las negociaciones multilaterales se estancan los países con intereses exportadores tienen incentivos para iniciar acuerdos comerciales bilaterales y regionales, son acuerdos más fáciles de cerrar debido a que tienen lugar



entre menos número de países, además los países en desarrollo también se encuentran más predispuestos en este tipo de negociaciones ya que constituyen una vía más rápida para acceder a los mercados. La OMC permite estos acuerdos sólo cuando contribuyen a alcanzar una integración y fortalecer el sistema multilateral de comercio. Un ejemplo de estas negociaciones bilaterales es la Unión Europea, cuya integración comercial establece una regulación común en muchos más temas que los cubiertos por la OMC, además de un marco supranacional que ha servido para fortalecer el multilateralismo y que incorpora complejos sistemas de compensación para suavizar los costes de ajuste asociados a la integración económica.

La OMC y el GATT autorizan la creación de áreas de libre comercio mediante el artículo XXXIV del GATT (bienes), el GATS (servicios) y la cláusula de habilitación de preferencias para los países en desarrollo, siempre que el efecto neto de las mismas sea el de crear nuevo comercio en vez de desviarlo. Pero exige que los acuerdos le sean notificados, lo que permite hacer un seguimiento de los mismos. Desde la creación del GATT se han recibido más de 360 notificación de acuerdos comerciales y regionales. De ellos casi 250 se han producido tras la creación de la OMC en 1995 y más de 100 durante el transcurso de la Ronda de Doha.

En relación a los acuerdos comerciales de la Unión Europea cabe señalar que para la UE, África Subsahariana constituye un área geografía de especial interés, siendo Europa el principal socio comercial de África y destino del 51% de sus exportaciones. De acuerdo con la Política Agraria Comunitaria, forma parte de la política de cooperación europea la reducción de las barreras de acceso a las importaciones. Asimismo, la UE otorga un acceso mejorado a su mercado en el marco de su sistema de Preferencias generalizadas (SPG), el acuerdo de Cotonou o la iniciativa EBA (todo menos armas) por la que se concede un acceso libre de aranceles y cuotas a los productos procedentes de los PMA (países menos adelantados), lo cual permite una mejora y una diversificación de la capacidad de producción de estos países, dependientes de pocos productos para la exportación.

2.4. Acuerdo Cotonú-La nueva agencia comercial (2000-2020)

El Acuerdo Cotonú, tiene lugar en junio de 2000 y constituye un nuevo marco para las relaciones con el grupo ACP (África, Caribe y Pacífico), tras la expiración de los Acuerdos Lome. Los objetivos principales del acuerdo son la reducción y erradicación de la pobreza así como la integración progresiva de los países ACP en la economía mundial, de forma coherente con los objetivos del desarrollo sostenible. Los tres pilares fundamentales del Acuerdo son: el



diálogo político, las estrategias de desarrollo y la cooperación económica y comercial. Incluye por lo tanto disposiciones que se refieren al refuerzo del diálogo en las áreas de derechos humanos, democracia, buen gobierno, lucha contra la corrupción, prevención y resolución de conflictos, procesos de paz y control de la emigración legal.

En cuanto a la cooperación comercial, el Acuerdo Cotonú señala que ha de basarse en las iniciativas regionales de los países ACP, entendiendo la integración regional como un instrumento fundamental para la integración de estos países en el contexto internacional. En las negociaciones se deberá distinguir entre los países ACP y los Países Menos Adelantados (PMA) que deberán recibir un trato preferencial. Se establece, por lo tanto, la negociación de una serie de Acuerdos de Asociación Económica (AAE), negociados individualmente o con grupos regionales, de esta manera se establece un nuevo régimen comercial futuro de mutuo compromiso para la apertura progresiva tanto de los mercados de la UE como de los mercados de 77 de los 79 países ACP (se excluye a Sudáfrica y Cuba). El Acuerdo Cotonú es un Acuerdo orientado a acordar en el futuro y en los plazos previstos, nuevos acuerdos comerciales entre la UE, por un lado, y por otro, los diferentes países ACP. Estos nuevos acuerdos han de ser compatibles con las normas de la OMC (Marín, 2005).

2.5. Valoración de los Acuerdos de Asociación Económica (AAE)

Tanto desde el punto de vista europeo como desde el de los países ACP se ha puesto en duda (conferencia de Lisboa) el éxito de estos AAE, existiendo el temor de que la liberalización del comercio y las inversiones mediante la eliminación progresiva de las barreras comerciales entre los dos bloques económicos pueda acentuar aun más las diferencias entre ambos y probablemente acabar con el escaso desarrollo que algunos países ACP han logrado en los últimos años, (Mold, 2007).

Las exportaciones e importaciones de la UE a los países africanos representan el 1,4% y el 1,7% respectivamente, mientras que para estos países las cifras son bien distintas, dependiendo gran parte de su desarrollo del comercio con la UE. Por lo tanto con la liberalización del comercio la UE no se juega prácticamente nada, mientras que los países ACP si que dependen del éxito o fracaso de esas asociaciones.

En cuanto a las barreras arancelarias, según señala Mold (2007), los países africanos presentan un grado de apertura comparable a la media de los países de la UE. En los últimos 30 años los aranceles, en promedio, se han reducido más de un 50%, un ritmo comparable al de los países industrializados. Ade-



más no parece que los aranceles africanos sean superiores a los de los exportadores de Asia Oriental y Meridional de mayor éxito.

A la luz de estos datos no parece que el problema de los países africanos sea el poco comercio o los excesivos aranceles. Los sucesivos acuerdos comerciales no han conseguido elevar los niveles de desarrollo de estos países. Es más, en algunos países han ido perdiendo posiciones. Cabría descender un nivel en el análisis de la política comercial y preguntarse por el tipo de productos que se son objeto de intercambio, probablemente se esté comerciando con bienes de escaso valor añadido, intensivos en mano de obra, con precios bajos y una elasticidad de la demanda muy escasa en los mercados mundiales. Debería abordarse el problema desde de forma cualitativa y no cuantitativa ya que esta situación está arrastrando a los indicadores económicos de estos países, en concreto a la capacidad del país de generar crecimiento económico. Otro efecto de este “mal comercio” es el proceso de desindustrialización en el que se han visto inmersos algunos países del África Subsahariana y que ha afectado a las perspectivas de desarrollo de los países.

Como conclusión a este apartado señalar que, tal y como se ha visto, las ventajas de la liberalización comercial son distintas en función de las características de los países, los acuerdos y las negociaciones multilaterales son complejas y es difícil llegar a acuerdos que beneficien a ambas partes, las relaciones comerciales debe plantearse no desde un punto de vista cuantitativo sino cualitativo, atendiendo a las características de cada país y siendo respetuoso con la estructura productiva o industrial de cada país. Valga como ejemplo el resultado de la Cumbre de Lisboa en la que los países africanos rechazan la instauración de los Acuerdos de Asociación Económica, pidiendo relaciones comerciales más justas y adaptadas a sus economías.

3 EL COMERCIO DE ESPAÑA CON LOS PAÍSES MÁS POBRES

3.1. Marco institucional

El impacto que el comercio exterior español tiene sobre los países en vías de desarrollo lo debemos situar en el marco de la política de desarrollo que efectúa España y en concreto en el Plan director de la cooperación española (2009-2012). El Plan director es el elemento básico de planificación cuatrienal que determina las líneas generales y directrices básicas, señalando objetivos y prioridades y avanzando los recursos presupuestarios indicativos para este periodo. Este plan procura integrar la política española de cooperación inter-



nacional para el desarrollo en el marco de los principales acuerdos y consensos internacionales que constituyen la agenda internacional del desarrollo.

En la declaración del Milenio, los dirigentes mundiales se comprometieron a unir sus fuerzas para lograr que, para el año 2015 o antes se cumplieren los ocho objetivos y 18 metas concretas que deben permitir el avance del desarrollo y la reducción de la pobreza en el mundo (www.un.org). El último objetivo, el octavo (*fomentar una asociación mundial para el desarrollo*), hace mención explícita a la política comercial que debe desarrollarse con el fin de ser consecuente con los objetivos:

Meta 12: desarrollar aun más un sistema comercial y financiero abierto, basado en normas, previsible y no discriminatorio.

Meta 13: atender las necesidades especiales de los países menos adelantados, se incluye el acceso libre de aranceles y cupos de las exportaciones de los países menos adelantados; entre los indicadores menciona el acceso a los mercados.

Indicador 37 proporción de las exportaciones (por su valor y sin: incluir las armas) admitidas libre de derechos y cupos; indicador 38: aranceles y cupos medios aplicados a los productos agrícolas y textiles y el vestido.

Indicador 39: subsidios a la exportación y la producción de productos agrícolas en los países de la OCDE.

Indicador 40: proporción de la ayuda oficial al desarrollo (AOD) ofrecida para ayudar a crear la capacidad comercial.

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto y tal y como señala el Plan Director, se considera prioritario y fundamental para la consecución de los objetivos del milenio el desarrollo económico de los países desde su vertiente interior. Es decir, es fundamental la promoción del tejido económico y empresarial de los países en vías de desarrollo, de la misma forma se considera también prioritario el desarrollo de economías agrícolas locales y nacionales, basándose en la producción y el procesamiento local y la creación de redes de comercialización local, las cuales permitan la construcción y consolidación de un mercado interno nacional.

Por lo tanto las políticas de desarrollo, incluida la comercial, deben contribuir a liberalizar el mercado, permitiendo el acceso a los mercados internacionales a los países en desarrollo y haciendo que sus productos sean cada vez más competitivos, pero además, y según el Plan Director, deben ayudar al desarrollo del tejido económico de los países, para ello la política comercial no debe entenderse en términos cuantitativos sino más bien de forma cualitativa.



En los Acuerdos de Asociación Económica, la política comercial debe ser más precisa, los países implicados en la consecución de los objetivos del milenio deben ser conscientes de lo que esto significa. Un país no puede generar crecimiento económico si no desarrolla su economía local y crea las bases para una industria basada en aquellos factores en los que estos países son competitivos, sin olvidar el sector agrario, de suma importancia en estos países.

La política comercial no debe limitarse a la apertura y liberalización de los mercados. Además, debe determinar qué tipo de comercio se está dispuesto a llevar a cabo, qué tipo de productos van a ser objeto de comercio y a que países deben ir destinados. En general, deben aplicarse reformas estructurales completas y bien instrumentadas en el marco de una estrategia global de desarrollo, que impliquen unas condiciones que favorezcan las inversiones nacionales o extranjeras, así como el desarrollo de las empresas y su participación en el comercio internacional. Se debe contribuir a la aplicación de todos aquellos factores que determinen la competitividad de un país.

La cooperación española establece tres categorías de áreas geográficas: prioritarios, con atención especial y preferente.

1. Países prioritarios: son aquellos en los que se concentrará el mayor volumen de recursos de la Cooperación española.
2. Países con atención especial: reúne a países o regiones que se encuentran en circunstancias especiales.
3. Países preferentes: países de áreas geográficas no incluidos entre los prioritarios y los países grandes y/o no dependientes de la ayuda, así como aquellos en los que existan sectores de la población en condiciones de bajo desarrollo económico y social.

Las siguientes tablas muestran los países que forman parte de cada una de las tres clasificaciones:

Tabla 2. Áreas y países prioritarios

	Áreas y países prioritarios
Latinoamérica	Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Haití, República Dominicana, Paraguay, Bolivia, Perú y Ecuador
Magreb, Oriente Medio y Próximo	Argelia, Marruecos, Mauritania, Túnez, Población saharai y territorios palestinos
África Subsahariana	Mozambique, Angola, Namibia, Senegal y Cabo Verde
Asia y Pacífico	Filipinas y Vietnam

FUENTE: Plan director de la cooperación española, 2005-2008.

**Tabla 3. Países con atención especial**

	Países con especial atención
Latinoamérica	Cuba y Colombia
Oriente Medio	Irak, Líbano y Siria
África Subsahariana	R.D. Congo, Etiopía, Guinea Ecuatorial, Sudán y Guinea Bissau
Asia y Pacífico	Timor Oriental, Afganistán, Camboya, países del sudeste asiático que han padecido las consecuencias del maremoto de 2004

FUENTE: Plan director de la cooperación española, 2005-2008.

Tabla 4. Países preferentes

	Países preferentes
Latinoamérica	Costa Rica, Brasil, México, Chile, Venezuela, Panamá, Argentina y Uruguay
Oriente Medio	Egipto y Jordania
África Subsahariana	Santo Tomé y Príncipe y Sudáfrica
Asia y Pacífico	Bangladesh y China
Europa Central y Oriental	Países con renta media-baja candidatos a la adhesión a la UE y países que pudieran precisar ayuda puntual en el marco del Pacto de Estabilidad para el Sudeste de Europa

FUENTE: Plan director de la cooperación española, 2005-2008.

En este estudio, con el fin de establecer territorios geográficos más generales, consideraremos el comercio de España con los países pertenecientes a África, Asia, Latinoamérica y Oceanía, centrándonos sobre todo en aquellos considerados países en vías de desarrollo. La siguiente tabla muestra el volumen de comercio de España con estos territorios, los datos corresponden a la base de datos del Ministerio de Industria Turismo y Comercio, denominada DataComex, referidos a 2007.

La tabla 5 muestra el volumen total de comercio entre España y los territorios mencionados. En general y excepto las importaciones procedentes de los países asiáticos, se observa unas escasas relaciones comerciales.

**Tabla 5. Volumen de comercio entre España y los países menos desarrollados**

	África	Asia	Latinoamérica
Exportaciones españolas (% sobre el total)	4,05	6,24	4,87
Importaciones españolas (% sobre el total)	6,8	17,25	4,62

FUENTE: Plan director de la cooperación española, 2005-2008.

En los apartados siguientes se detallará, la relación comercial existente entre España y cada una de las áreas geográficas seleccionadas, el análisis se realizará atendiendo a dos niveles de desagregación, en primer lugar detallaremos el grado de relación entre ambos territorios, considerando el volumen de comercio tanto en función de las exportaciones como de las importaciones. Con el fin de aproximarnos a aspectos más cualitativos del comercio, estudiaremos la distribución geográfica de los sectores económicos en cuanto a las importaciones que estos países efectúan de productos españoles (exportaciones españolas).

3.2. África

A partir del análisis global de las cifras vemos que del total de exportaciones que España realiza al continente africano, más del 75% de las mismas se concentra en 4 países. En primer lugar destaca Marruecos que recibe el 44,04% de las exportaciones españolas destinadas a África; en segundo lugar se encuentra Argelia que recibe un 18,2% le siguen Túnez (9,3%) y Egipto con el 6,3%. Respecto a las importaciones, se encuentran concentradas en prácticamente seis países, Argelia con el 23,14% de las importaciones españolas procedentes de África, Nigeria (19,15%), Marruecos (14,6%), Libia (13,25%) y Egipto (7,75%).

En relación a la clasificación de áreas geográficas que efectúa la agencia de cooperación española (tablas 2, 3 y 4) cabe destacar que respecto los países africanos, únicamente forman parte de dicha clasificación Marruecos, Argelia y Túnez, el resto de países clasificados como prioritarios o con atención especial presentan un escaso porcentaje tanto, en relación a las exportaciones como a las importaciones españolas procedentes de estos países.

En cuanto al análisis sectorial, la tabla 6 muestra la distribución porcentual de las exportaciones españolas al continente africano. Se observa que los productos con más volumen de importaciones españolas son los que pertenecen al sector de las semifabricas (productos químicos) y bienes de equipo (maquinaria ciertas industrias), le sigue el sector de manufacturas de consumo.



Tabla 6. Distribución porcentual de las exportaciones españolas al continente africano

Sectores industriales	Exportaciones españolas a los países africanos (%)	Importaciones españolas procedentes de los países africanos (%)
Alimentos	10,11	7,01
Productos energéticos	8,57	71,77
Materias primas	1,44	3,16
Semifacturas	28,93	5,19
Bienes de equipo	25,37	4,41
Sector automovilístico	7,35	0,51
Bienes de consumo duradero	1,8	0,24
Manufacturas de consumo	13,89	7,69
Otras manufacturas	2,53	0,03

FUENTE: elaboración propia a partir de la base de datos DataComex (2007).

En relación a las importaciones españolas procedentes de África, destaca el sector energético con más del 70% del total, el sector alimenticio ocupa el segundo lugar con el 7% de total de importaciones procedentes de África.

Tal y como se ha dicho en apartados anteriores, el comercio con los países en vías de desarrollo no debe obstaculizar el desarrollo de la industria nacional, creando efectos estrangulamiento que acaben con el tejido productivo del país. Al contrario, debe contribuir al desarrollo económico del país complementando las necesidades tanto de la población como de la actividad industrial. En este sentido, y con el fin de detectar aspectos más cualitativos de los productos procedentes de España, detallaremos la estructura sectorial de sus importaciones. De esta forma podremos vincular el comercio entre los dos territorios con las verdaderas necesidades de los diferentes países y detectar los productos que podrían ser objeto de competencia de la industria nacional

Si consideramos la estructura sectorial de cada uno de los países, independientemente del volumen de comercio, vemos que el sector de los bienes de equipo es uno de los tres mayores sectores importadores por países (34 países de un total de 55), le sigue el sector alimenticio (en 26 de los 55 países analizados), por último el tercer sector en orden de importancia es el sector de las semifacturas (en 18 de 55 países).



Cabría en este caso preguntarse por la estructura productiva de estos países y detectar si los productos que éstos importan provocan efectos estrangulamiento en la actividad productiva interior. Los países africanos (con la excepción de Sudáfrica) presentan tejidos industriales bajos en tecnología e intensivos en mano de obra (informes económico y comercial del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio), siendo el sector alimenticio y las manufacturas de consumo (sobre todo textil y calzado) los más sensibles de la competencia exterior, es en este punto donde los países deberían asegurarse de que la estructura sectorial de sus exportaciones no está obstaculizando el cumplimiento de los objetivos del milenio.

Sin embargo y volviendo a las grandes cifras se observa que el volumen de comercio existente no parece ser un elemento capaz de actuar como un elemento multiplicador del crecimiento de estos países. Tal y como se ha señalado, incluso aquellos clasificados por la agencia de cooperación como prioritarios o de especial atención, presentan un comercio insignificante en cuanto a volumen total. Dadas las cifras actuales, podemos afirmar que todavía se está muy lejos de establecer unas relaciones comerciales que actúen como impulsoras del desarrollo de la estructura productiva de estos países.

3.3. América Latina

El comercio de España con América Latina presenta connotaciones que van más allá de los aspectos relacionados con el desarrollo. Existen vínculos políticos e históricos que hacen que las relaciones comerciales entre estos países y España no se puedan enmarcar únicamente en el contexto del desarrollo, aunque tampoco podemos olvidar la importancia que, para estos países y para el crecimiento de sus estructuras productivas, tiene los ingresos procedentes del comercio exterior. La tabla 7 muestra el volumen de comercio de España respecto América Latina, se observa que tanto en relación a las exportaciones como las importaciones México, Brasil y Argentina concentran más del 50% de total del comercio con España.



Tabla 7. Comercio de España respecto a América Latina

Sectores productivos	Exportaciones españolas a Latinoamérica (%)	Importaciones españolas procedentes de Latinoamérica (%)
México	35,94	22
Guatemala	1,16	0,39
Honduras	0,7	0,4
El Salvador	0,5	0,52
Nicaragua	0,35	0,3
Costa Rica	1,11	0,74
Panamá	3,43	0,97
Cuba	7,56	1,1
Haití	0,07	0,02
República Dominicana	3,19	0,84
Colombia	4,08	3,88
Venezuela	6,48	11,62
Ecuador	1,84	2,37
Perú	2,4	6,59
Brasil	14,76	23,34
Chile	7,17	8,23
Bolivia	0,33	0,16
Paraguay	0,24	0,6
Uruguay	0,91	1,1
Argentina	7,78	14,84

FUENTE: elaboración propia a partir de la base de datos DataComex (2007).

En cuanto a los sectores productivos (tabla 8), el sector de los bienes de equipo (maquinaria específica de ciertas industrias y material de transporte) y las semifacturas (productos químicos) superan el 50% de las exportaciones españolas a Latinoamérica (importaciones latinoamericanas procedentes de España). En cuanto a las importaciones destacan los alimentos y en concreto la pesca (38,76%), los productos energéticos y en tercer lugar las semifacturas.



Tabla 8. Distribución del comercio

Sectores productivos	Exportaciones españolas a Latinoamérica (%)	Importaciones españolas procedentes de Latinoamérica (%)
Alimentos	5,35	38,76
Productos energéticos	6,49	27,13
Materias primas	2,7	12,32
Semifacturas	23,33	13,36
Bienes de equipo	35,72	3,66
Sector automovilístico	9,44	1,28
Bienes de consumo duradero	1,82	0,68
Manufacturas de consumo	13,1	2,29
Otras manufacturas	2,05	0,52

FUENTE: elaboración propia a partir de la base de datos DataComex (2007).

Tal y como se ha dicho en apartados anteriores el comercio exterior afecta directamente a las condiciones de desarrollo de un país, en la medida en que sus importaciones compiten directamente con la propia estructura productiva del país, en este sentido hemos procedido a analizar las importaciones de estos países procedentes de España, desde una óptica sectorial, detectando los sectores que, en términos acumulados, representan más del 50% de las importaciones.

Se observa (tabla 9), un comportamiento prácticamente generalizable a casi todos los países, es decir los productos procedentes de sector de los bienes de equipo y las semifacturas representan más del 50% del total de importaciones procedentes de España en la mayoría de países. De los bienes de equipo, los subsectores maquinaria específica de ciertas industrias y otras industrias son los que destacan en la mayoría de países, con la excepción de material de transporte en Panamá y equipo de oficina y telecomunicaciones en Perú. En cuanto a sector de las semifacturas, destaca en todos los países los productos químicos.

En el caso de Latinoamérica y con la excepción de algunos países, se observa que la mayor parte de las importaciones procedentes de España corresponden a bienes con un contenido tecnológico medio alto. La estructura sectorial de las importaciones de estos países es diferente de la analizada para el continente africano, en este caso se observa una menor diversidad sectorial, además de ser bienes con un contenido tecnológico mayor y menor intensivo en mano



de obra, en general este tipo de comercio puede actuar impulsando el crecimiento y desarrollo de estos países ya que el tipo de comercio no compite directamente con la estructura productiva nacional. De hecho la importación de estos bienes puede reforzar la producción de la industria nacional más intensiva en mano de obra y en manufacturas tradicionales.

Tabla 9. Principales importaciones procedentes de España por países

País	Sectores que representan más del 50% de las importaciones procedentes de España
México	bienes de equipo, manufacturas de consumo, productos energéticos
Guatemala	semifacturas, bienes de equipo
Honduras	bienes de equipo, semifacturas
El Salvador	semifacturas, bienes de equipo
Nicaragua	bienes de equipo
Costa Rica	bienes de equipo, semifacturas
Panamá	bienes de equipo
Cuba	bienes de equipo, semifacturas
Haití	semifacturas alimentos
República Dominicana	bienes de equipo, manufacturas de consumo
Colombia	semifacturas, bienes de equipo
Venezuela	bienes de equipo, semifacturas
Ecuador	bienes de equipo, semifacturas
Perú	bienes de equipo, semifacturas
Brasil	bienes de equipo, semifacturas
Chile	bienes de equipo, semifacturas
Bolivia	bienes de equipo, semifacturas
Paraguay	bienes de equipo, semifacturas
Uruguay	bienes de equipo, semifacturas
Argentina	bienes de equipo, semifacturas

FUENTE: Plan director de la cooperación española, 2005-2008.



3.4. Asia

Asia es un continente muy diverso, tanto en términos culturales como económicos, existen grandes potencias económicas como China o Japón cuyas decisiones económicas influyen en la economía mundial, además los países del sudeste asiático son grandes exportadores y a la vez compiten directamente con las economías occidentales debido sobre todo a los reducidos costes salariales. Estos países son, en parte, responsables de la deslocalización industrial que están sufriendo algunas economías europeas, incluida España.

En este sentido, las relaciones comerciales entre España y los países asiáticos deben analizarse en función de las características de la región geográfica de que se trate. En primer lugar hemos procedido a la descripción global del volumen de comercio entre España y el continente asiático, desarrollando posteriormente un análisis más desagregado y en función de los sectores productivos.

En la tabla 10 se observa que más del 50% de las exportaciones españolas corresponde al sector de bienes de equipo (maquinaria específica ciertas industrias) y al sector de las semifacturas (productos químicos). En cuanto a las importaciones, son los bienes equipo (equipo oficina y telecomunicaciones) y las manufacturas de consumo (textiles y confección) los que representan casi el 50% de las importaciones totales procedentes de España.

Tabla 10. Exportaciones españolas a los países asiáticos

Sectores productivos	Exportaciones españolas a los Países Asiáticos (%)	Importaciones españolas procedentes de los Países Asiáticos (%)
Alimentos	9,6	3,06
Productos energéticos	0,68	15,94
Materias primas	6,74	2,89
Semifacturas	33,24	14,86
Bienes de equipo	28,85	26,83
Sector automovilístico	7,09	9,21
Bienes de consumo duradero	1,48	5,87
Manufacturas de consumo	9,98	21,18
Otras manufacturas	2,33	0,18

FUENTE: elaboración propia a partir de la base de datos DataComex (2007).



En cuanto a las importaciones procedentes de España que efectúa el continente asiático (exportaciones españolas), son China, Japón, Arabia Saudí, India, Israel y Corea del Sur, los países que aglutinan más del 60% de los bienes importados. En relación a las importaciones españolas procedentes de los países asiáticos, más del 60% proceden de China, y Japón, Arabia Saudí, Corea del Sur e India el resto de países mantienen un volumen de comercio poco representativo respecto a España. En relación a la estructura sectorial, los datos muestran un comportamiento bastante homogéneo para casi todos los países, pudiéndose agrupar más del 50% de los productos procedentes de España en dos sectores, el sector semifacturero y bienes de equipo, siendo el sector alimenticio significativo en países como Georgia, Armenia, Tajikistan, Kirguizistán, Líbano o Irak.

Dadas las características del comercio con estos países, es posible concluir que en ningún caso, las relaciones comerciales con España podrían actuar como impulsoras del desarrollo económico de estos países, ya que su planteamiento obedece en la mayor parte de los casos a motivos estratégicos.

4 CONCLUSIONES

En términos globales el comercio entre España y las tres zonas geográficas analizadas, con las matizaciones relativas al grado de desarrollo existente entre los países, representa un 15,84% en relación a las exportaciones españolas y el 29,11% en cuanto a las importaciones procedentes de estos países. A la vista de estos datos no parece que las exportaciones españolas vayan a representar un impulso determinante en cuanto al desarrollo de estos países, sin embargo cabría distinguir dos niveles, por un lado las relaciones comerciales con los países africanos y los países latinoamericanos, mientras que en un segundo nivel se encontrarían las relaciones con los países asiáticos.

En relación a los países africanos cabe señalar que la existencia de Acuerdos Comerciales debería hacer que la sensibilidad hacia estos países fuera mayor. A la vista del estudio efectuado hemos detectado que las relaciones comerciales en general son escasas, se debería potenciar el comercio con el fin de incrementar el volumen de transacciones en la mayoría de países que forman el África Subsahariana. Además, el comercio con estos países, en concreto las importaciones africanas procedentes de España, es fundamentalmente intensivo en mano de obra, siendo estos productos sensibles de competir con la industria nacional. En este sentido, los acuerdos comerciales con estos países deberían vigilar los efectos estrangulamiento que podrían surgir a consecuencia de sustituir la producción nacional por los productos importados.



En cuanto a los países latinoamericanos, se ha visto que las exportaciones españolas hacia estos países se encuentran más diversificadas, pudiendo actuar en algún caso como impulsor de las economías nacionales. En relación a las importaciones, son los productos energéticos los que incrementan en mayor medida el porcentaje de bienes procedentes de estos países.

Cabe destacar que las iniciativas nacionales en materia de desarrollo, que son llevadas a cabo, obedecen a las que figuran en el Plan Director de la Cooperación Española, las cuales se ajustan al cumplimiento de los objetivos del milenio, son por tanto, propias del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. Los Acuerdos Comerciales que regulan el comercio entre España y los países en vías de desarrollo son de ámbito comunitario y es la Unión Europea la que establece las normas.

Respecto al resto de países en vías de desarrollo, aquellos pertenecientes, los vínculos comerciales con España no parece que puedan contribuir al desarrollo económico de los mismos. Es más, las relaciones comerciales obedecen a razones estratégicas relacionadas con la energía o con las ventajas de los menores costes de producción.

5 BIBLIOGRAFÍA

- ANDERSON, K. Y MARTIN, W. (2005). «Agricultural trade reform and the Doha Development agenda». *The world economy*, vol. 28, 9, pp. 1301-1327.
- BOLETÍN ECONÓMICO DE ICE (2005). *Estadísticas del comercio exterior de España por sectores económicos*, África, Boletín Económico de ICE, nº 2857.
- (2007). *El sector Exterior en 2006*. nº 2916.
- BROCK, W. Y DURLAUF, S. (2001). «What have we learned from a decade of empirical research on growth? growth empirics and reality». *World bank economic review*, vol. 15, 2 pp. 229-272.
- DEHESA DE LA, G. (2003). *Globalización desigualdad y pobreza*. Alianza Editorial.
- DOLLAR, D. Y KRAAY, A. (2002). «Growth is good for the poor», *Journal of economic growth*, vol. 7, 3, pp. 195-225.
- KRUGMAN, P. Y VENABLES, A. (1995). «Globalization and the inequality of nations», *The quarterly journal of economics*, vol CX.
- KRUGMAN, P. Y OBSTFELD, M. (2001). *Economía internacional teoría y política*, 5ª ed, Addison Wesley.



- MARIN, A. (2005). *El futuro de las relaciones entre la Unión Europea y África Subsahariana: Cotonú y los Acuerdos de Asociación Económica*, Real Instituto Elcano nº 6.
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y DE COOPERACIÓN. Plan director de la Cooperación Española 2005-2008.
- Plan director de la Cooperación Española 2009-2012.
- MOLD, A. (2007). *¿Retirada de último momento? Evaluaciones, opciones y alternativas a los acuerdos de Asociación Económica (AEE)*. Real Instituto Elcano nº 33.
- STEINBERG, F. (2006). «Comercio y crecimiento». En Olivie, I; Sorroza, A. *Más allá de la ayuda. Coherencia de políticas económicas para el desarrollo*. Ariel, pp. 47-92.
- (2007). *El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?*. Real Instituto Elcano, nº 95.
- STIGLITZ, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Ed. Taurus.
- WINTERS, L.A. (2004). «Trade liberalisation and economic performance: an overview». *The economic journal*, vol. 114, F4-F21.

