



UNIVERSIDAD  
POLITECNICA  
DE VALENCIA



## **TRABAJO FINAL DE CARRERA**

**Universidad Politécnica de Valencia**

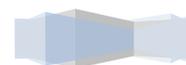
**“ESTUDIO DE LA COMPETITIVIDAD SISTEMÁTICA EN UNA ECONOMÍA INDUSTRIALIZADA COMO ESPAÑA Y UNA DE RECIENTE INDUSTRIALIZACIÓN COREA DEL SUR”.**

**Victoria Domínguez Barrera**  
**Director: Dr José Luis Hervás-Oliver**  
**Valencia, 2012**

## INDICE

INDICES DE GRÁFICOS, TABLAS E ILUSTRACIONES .....	4
CAPITULO 1: RESUMEN .....	6
CAPITULO 2: OBJETO DEL TFC Y ASIGNATURAS RELACIONADAS .....	7
CAPITULO 3: OBJETIVOS .....	9
CAPITULO 4: INTRODUCCION .....	10
4.1 Modelos económicos .....	10
4.2 Estructuras sectoriales .....	26
CAPITULO 5: MARCO TEÓRICO .....	28
5.1 Que es la competitividad y sus diferentes tipos .....	28
5.2 Diferentes informes de la competitividad de las naciones .....	35
5.3 Indicadores para medir la competitividad .....	44
5.3.1 Índice GCI .....	44
5.3.2 Índice IMD .....	51
5.3.3 Otros indicadores .....	52
CAPITULO 6: ANALISIS COMPARATIVO ENTRE COREA DEL SUR Y ESPAÑA EN TÉRMINOS DE COMPETITIVIDAD .....	53
6.1 Análisis de la competitividad de España y Corea del Sur basado en el WEF .....	53
6.2 Análisis de la innovación y desarrollo de ambas economías (patentes, marcas y diseños industriales).....	55
6.3 Innovación y desarrollo (R&D, capacidad de innovación, transferencia del conocimiento, capacidad de innovación, número de investigadores).....	66
6.4 Inversión directa extranjera (FDI) .....	73
6.5 Diamante nacional de Corea del Sur .....	79
6.6 Diamante nacional de España .....	85
CAPITULO 7: CONCLUSIONES .....	92
7.1 Situación actual de España: .....	92
7.2 Situación actual de Corea del Sur: .....	93
7.3 Medidas a tomar para mejorar la competitividad de España: .....	94
7.4 Medidas a tomar para mejorar la competitividad de Corea del Sur: .....	96
CAPITULO 9: ANEXOS .....	97
Anexo 1: Perfil de la economía Surcoreana (WEF) .....	97
Anexo 2: Perfil de la economía Española (WEF) .....	101
Anexo 3: Clasificación de las economías según su competitividad (WEF) .....	105

Anexo 4: Clasificación de las economías según su competitividad (WCY) .....	106
Anexo 5: Ranking según el WEF 2010-2011 en el EU 27 .....	107
Anexo 6: Ranking general de la economía española según el WCY .....	107
Anexo 7: Ranking general de la economía surcoreana según el WCY .....	108
Glosario de términos .....	109
CAPITULO 9: BIBLIOGRAFIA .....	110



## **INDICES DE GRÁFICOS, TABLAS E ILUSTRACIONES.**

### **INDICE DE GRÁFICOS**

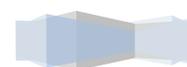
Gráfico 1: Evolución del GDP (PPP) de 1985-2010 .....	10
Gráfico 2: Distribución de las exportaciones/importaciones por zona geográfica. (2009) .....	22
Gráfico 3: Evolución del GDP (PPP) de 1985-2010 .....	23
Gráfico 4: Resultado en innovación de los miembros de la UE (2010) .....	24
Gráfico 5: Evolución de la innovación 2005-2010(UE).....	24
Gráfico 6: Evolución de la distribución sectorial como porcentaje del GDP .....	26
Gráfico 7: Distribución sectorial en términos del GDP para el 2010 (Corea del Sur) .....	27
Gráfico 8: Distribución sectorial en términos del GDP para el 2010(España) .....	27
Gráfico 9: Análisis de los 12 pilares del GCR para España y Corea del Sur.....	53
Gráfico 10: Tendencia en la solicitud de patentes 1985-2010.....	58
Gráfico 11: Tendencia en la concesión de patentes 1985-2010.....	58
Gráfico 12: Patentes solicitadas para los países del Top-5 .....	59
Gráfico 13: Patentes concedidas para los países del Top-5.....	60
Gráfico 14: Evolución del peso relativo para el Top 5 (patentes concedidas) .....	61
Gráfico 15: Evolución del número de patentes solicitadas 2006-2010.....	61
Gráfico 16 : Evolución del número de patentes registradas 2006-2010.....	62
Gráfico 17: Evolución de las solicitudes de marcas por las Top-6 .....	63
Gráfico 18: Registro de marcas según el sector.....	63
Gráfico 19: Número de registros por economía .....	64
Gráfico 20: Registro de diseños industriales por residentes y no residentes para las economías .....	65
Gráfico 21: Crecimiento anual del registro de diseños industriales para las TOP20 economías	65
Gráfico 22: Nº de investigadores en I+D (por millones de personas) .....	72
Gráfico 23: Porcentaje de gasto en I+D (miles de euros).....	72
Gráfico 24: Índice que mide las restricciones regulatorias de FDI para 2010 .....	76
Gráfico 25: Cambios en las restricciones regulatorias de FDI 1997-2010 .....	77
Gráfico 26: Factores más problemáticos a la hora de hacer negocios (Corea del Sur) .....	81
Gráfico 27: Consumo final de las economías domesticas (% del GDP) .....	81
Gráfico 28: Clústeres en la economía surcoreana 1997-2007 .....	83
Gráfico 29: Porcentaje de tasas a pagar en función del beneficio.....	85
Gráfico 30: Ratio de sobre-cualificación y ratio de graduados en formación profesional .....	86
Gráfico 31: Factores más problemáticos a la hora de hacer negocios (España).....	87
Gráfico 32: Diferencia en la productividad entre España y la UE-15 .....	89
Gráfico 33: Distribución de los empleados por tamaño, millones de empleados 2007.....	90
Gráfico 34: Distribución de las empresas según su tamaño .....	90
Gráfico 35: Tabla clústeres españoles del periodo 1997-2007.....	91

## INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Mapa de la península Ibérica.....	16
Ilustración 2: Etapas de la industrialización en España. ....	17
Ilustración 3: Diamante Nacional de Michael Porter.....	33
Ilustración 4: Niveles de la competitividad sistemática.....	34
Ilustración 5: Países/Economías cubiertas por la encuesta de opinión del WEF .....	35
Ilustración 6: Vista previa del perfil de una economía .....	37
Ilustración 7: Ejemplo común de una pregunta de la encuesta.....	41
Ilustración 8: Lista de economías/países analizados por el IMD para el "WCY 2011" (Economías estudiadas en azul).....	42
Ilustración 9: Vista previa de una perfil de una economía según el World Competitiveness Yearbook .....	43
Ilustración 10: Los doce pilares para medir la competitividad .....	48
Ilustración 11: Factores y sub-factores utilizados por el WCY para la elaboración del ranking ..	51
Ilustración 12: Composición del índice del WCY.....	52

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Tendencia de las importaciones - exportaciones y saldo comercial (Corea del Sur) .....	15
Tabla 2: Balanza comercial 2007-2011 .....	15
Tabla 3: Ranking de los principales sectores exportados por España en el año 2011 (miles de Euros). ....	21
Tabla 4: Ranking de los principales sectores importados por España en el año 2011 (miles de Euros). ....	21
Tabla 5: Balanza comercial española (millones de euros). ....	22
Tabla 6: Resultado de innovación para los miembros de la UE 2005-2010 .....	25
Tabla 7: Distribución de respuestas según país y tamaño de las organizaciones .....	39
Tabla 8: Diferencias entre el GCI y el WCY index.....	44
Tabla 9: Pesos asignados a cada subíndice según la etapa de cada economía/país .....	49
Tabla 10: Ponderación de los tres subíndices en cada etapa de desarrollo .....	50
Tabla 11 : El GCI y su descomposición por pilares para España y la República de Corea.....	55
Tabla 12: Número de solicitudes de patentes por España y Corea del Sur .....	59
Tabla 13: Número de patentes en posesión por España y Corea del Sur .....	59
Tabla 14: Total del gasto en R&D España y Corea del Sur .....	67
Tabla 15: Total del gasto en R&D por parte de inversión privada .....	68
Tabla 16: Evolución de la transferencia del conocimiento .....	69
Tabla 17: Evolución de la propiedad intelectual.....	70
Tabla 18: Evolución de la capacidad de innovación.....	70
Tabla 19: Principales sectores receptores de FDI bruta en España excluyendo las ETVE. ....	78
Tabla 20: Niveles de FDI inflows y outflows por países para el 2010. ....	78
Tabla 21: Sofisticación de los consumidores y orientación al consumidor .....	88



## CAPITULO 1: RESUMEN

El presente Trabajo Fin de Carrera trata de estudiar la competitividad española y surcoreana en el momento actual apoyándose en la evolución de años anteriores y en su trayectoria industrial así como composición sectorial.

Las principales fuentes utilizadas son las organizaciones WEF y el IMD que elaboran dos informes que a través de sus índices con información subjetiva y objetiva dan una puntuación que clasifica a las economías según su competitividad.

El trabajo se encuentra estructurado en cuatro partes principales: introducción, antecedentes, desarrollo y conclusiones.

Después del estudio de la composición sectorial y de sus orígenes industriales en la introducción del trabajo hemos pasado a definir el concepto de competitividad, sobre el que nos basaremos para el desarrollo del trabajo y la posición que ocupan ambas economías sobre el global.

A través de ambos informes el WEF y el WCY hemos conocido aquellos aspectos más competitivos y menos de ambas naciones así como tendencia que están tomando estos.

Una vez conocido que hace competitiva a una nación, aquellos factores más influyentes hemos estudiado profundamente estos y hemos analizado el performance de ambas economías en ellos. Hemos dado especial mención al tema de la investigación y desarrollo aspecto presente en todos los puntos del trabajo, ya que hemos concluido que existe una estrecha relación entre la investigación y desarrollo y la competitividad de una economía.

Finalmente a través del estudio de competitividad de ambas economías hemos realizado una conclusión de la situación actual que atraviesan ambas y de los puntos a tener en cuenta para mejorar sus niveles de competitividad.

## CAPITULO 2: OBJETO DEL TFC Y ASIGNATURAS RELACIONADAS

El objeto de este trabajo es analizar las diferencias entre la economía de Corea del Sur y la economía Española en términos de competitividad, así como el tejido empresarial de ambas.

En este apartado se nombran las asignaturas que han servido de apoyo para la realización del trabajo, habiendo sido cursadas a lo largo de la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas.

Capítulo del TFC	INTRODUCCION
Asignaturas relacionadas	<u>Economía Mundial: (1)</u> <u>Economía Española y Regional: (2)</u> <u>Introducción a los Sectores Empresariales(3)</u>
Breve justificación	1) Esta asignatura nos da una visión global de los diferentes modelos económicos existentes en el mundo. Así como una visión básica de que es la economía de un país. 2) Esta asignatura nos aporta información sobre el entorno nacional así como la distribución regional de las empresas. 3) Esta asignatura es importante ya que permite identificar los sectores más importantes dentro de las economías de España y Corea del Sur y de esta manera ver si existe alguna relación en su estructura sectorial y el nivel de competencia a nivel sistemático.

Capítulo del TFC	MARCO TEÓRICO
Asignaturas relacionadas	<u>Dirección Comercial(1)</u> <u>Dirección Estratégica y Política Empresarial (2)</u> <u>Análisis de la competitividad Industrial (3)</u>
Breve justificación	(1)Esta asignatura es clave para entender cómo se realiza la recogida de la información tanto en el informe emitido por el WEF como el de WCY, así como el proceso del trato de datos y



	<p>la composición de la encuesta. A su vez esta asignatura nos permite tener un conocimiento sobre el control de la encuesta para determinar si los resultados que muestra son representativos o no.</p> <p>2) Esta asignatura está presente a lo largo del proyecto especialmente en el primer capítulo donde se ven los distintos enfoques de la competitividad y sus diferentes características. La asignatura también cubre aspectos relacionados con la competitividad estructural o sistemática, así como la visión de Porter con su teorema del diamante que viene a explicar que hace competitiva a una nación.</p> <p>3) Esta asignatura nos proporciona los conocimientos necesarios para conocer que es la competitividad así como las fuentes y herramientas para abordar el trabajo.</p>
--	---

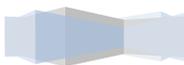
Capítulo del TFC	ÁNÁLISIS COMPARATIVO
Asignaturas relacionadas	Macroeconomía(1) Análisis Industrial de la Competitividad (2)
Breve justificación	<p>1) Esta asignatura es esencial para el desarrollo del TFC, y en especial en este capítulo, debido a que es importante para las empresas conocer el entorno económico al que se exponen. A través de esta asignatura podemos conocer los conceptos esenciales para entender las variables no controladas que puede afectar o perjudicial a la competitividad de las empresas, donde las empresas forman un papel esencial en la competitividad de las naciones.</p> <p>Además como bien sabemos las empresas están condicionadas por el entorno macroeconómico tanto; económico, físico, económico, político-legal, tecnológico, demográfico o socio cultural.</p> <p>(2) Esta asignatura nos proporciona fuentes para poder comparar ambas economías. A partir del “World Economic Forum” y “World Competitiveness Yearbook” versará la mayor parte del análisis.</p>

## CAPITULO 3: OBJETIVOS

El principal objetivo de este trabajo es conocer la situación actual y de años anteriores de competitividad para la nación surcoreana y española.

Para ello se han planteado los siguientes objetivos generales:

1. Centrar al lector y proporcionales unas ideas generales de la evolución industrial que han tomado ambas economías.
2. Analizar el concepto de la competitividad y sus distintos enfoques
3. Conocer los elementos que determinan la competitividad.
4. Evaluar la competitividad de España y Corea del Sur a través del WEF y WCY.
5. Analizar los informes actuales presentados por el WEF y el WCY.
6. Estudiar a fondo la investigación y desarrollo, nivel de investigadores, patentes y propiedad intelectual.
7. Conocer la situación actual en términos de competitividad y recomendar algunos puntos de mejora.



## CAPITULO 4: INTRODUCCION

### 4.1 Modelos económicos



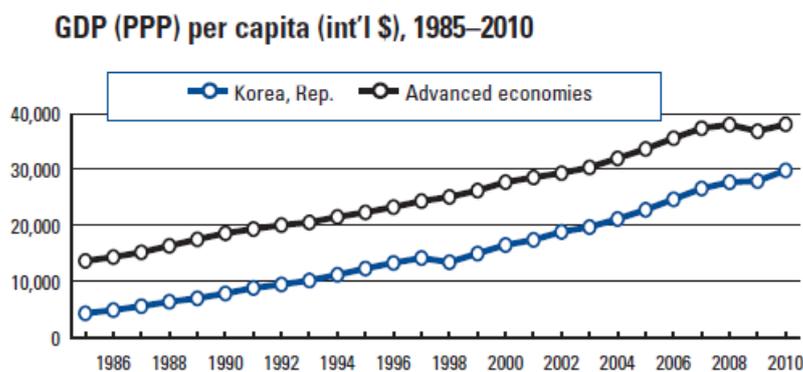
#### DATOS GENERALES

**Corea del Sur** se encuentra localizada en las coordenadas 37° 32" al norte 126° 59" al este. Esta está dividida en 9 provincias y su capital es Seúl. La extensión es de 98.480 km<sup>2</sup> y la población es de 48.5 millones en 2010. Corea del sur se encuentra en la parte sur de la península de Corea, delimita por el norte con Corea del norte, la península es bordeada por el "Mar Amarillo" en el oeste y por el "Mar del Japón" en el este.

Sus países vecinos son Japón, China, Rusia y Corea del Norte la proximidad de estos a la economía surcoreana determina el gran número de exportaciones e importaciones con estos países excluyendo con Corea del Norte.

El GDP (US\$ billions) es de 1007,1 y el GDP per cápita (US\$ billions) es de 20.591\$ el porcentaje de GDP (PPP) que representa como parte del mundo es el 1.97%.

Gráfico 1: Evolución del GDP (PPP) de 1985-2010



Fuente: WEF

Corea del Sur disfruta de uno de los índices de desarrollo humano más alto ocupando el puesto 15 en el ranking. El índice GINI es de 31,6 para (1998), donde cero una perfecta igualdad y cien completa desigualdad (todos los individuos tienen los mismos ingresos).

En el índice de libertad económica Corea del Sur ocupa la posición 35 a nivel mundial, donde se miden aspectos tales como libertad en los negocios, apertura al comercio exterior, libertad fiscal, gasto por parte del gobierno y otros aspectos.

Corea del Sur es el país más homogéneo del mundo solo alrededor del 1% son inmigrantes. Actualmente el número de inmigrantes está creciendo debido a las pocas mujeres coreanas disponibles para casarse en las zonas rurales, por tanto los matrimonios internacionales comienzan a estar a la orden del día desde los noventa.

## **CULTURA Y VALORES**

Corea del Sur tiene influencia por parte de China en cuanto a su lenguaje y su cultura. Pero principalmente el budismo como religión y los valores del confucianismo están muy arraigados en la sociedad. Este es uno de los motivos por los cuales la familia se sobrepone en la mayoría de sus decisiones así como la educación de sus hijos que consume alrededor del 15% del ahorro familiar.

Diferentes filosofías han contribuido al desarrollo de Corea del Sur pero ninguna ha calado tanto como el confucianismo, presente en los valores de esta sociedad donde respeto, educación, trabajo duro y servicio público son visibles en el día a día.

El confucianismo está presente en el día a día de los coreanos. Empezando por la universidad donde los alumnos con edad superior son tratados con extremo respeto y no suelen formar parte de su entorno de relaciones. Por otra parte las empresas tienen una estructura hiper-jerarquizada donde la edad y los títulos es la clave para tomar más participación en la empresa, independientemente de los conocimientos.

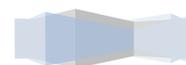
## **ECONOMÍA**

La transformación de Corea del Sur es algo único pasando de ser una nación pobre a una de las economías más poderosas de Asia en un periodo de tiempo tan reducido. Este hecho es denominado “el milagro del río Han”, una nación de agricultores la cual ahora lidera el acceso a internet (\*), es innovadora a nivel global en bienes electrónicos y actualmente es una de las mayores productoras en automóviles, electrónica y construcción naval.

*“En 1963 el GDP per cápita era de tan solo 100\$ mientras que en el año 2005 rondaba los 16.000\$ y en 2010 es de 28.705\$”.*

## **CHAEBOLS**

Los “*chaebol*” o conglomerados surcoreanos desempeñan un papel fundamental en el desarrollo industrial de Corea del Sur. Los “*chaebol*” son conglomerados de empresas que tienen actuación en distintos sectores de la economía, se caracterizan por un



fuerte crecimiento, desarrollo tecnológico. La palabra en coreano significa “negocio de familia”, aunque también se utiliza para referirse a un monopolio.

Los “chaebol” actuales en Corea del Sur con mayores niveles de facturación son “*Samsung, Hyundai, LG, y SK Group*”. Todas estas están relacionadas con las telecomunicaciones o construcción, industria naval o electrónica.

Características de los “chaebol”:

- Fuerte relación con las autoridades coreanas sobre todo durante los años sesenta y setenta. Los “chaebol” fueron instrumentos del gobierno para fomentar el crecimiento económico del país.
- Financiación por parte del gobierno a través de créditos de bajo interés, por tanto fuerte endeudamiento.
- Gran diversificación sectorial, con negocios muy diferentes desde la producción de industria pesada como artículos de uso convencional.
- Política expansionista basada en el crecimiento de la empresa y de su presencia en mercados exteriores.
- Riesgo alto, ya que muchos planes de expansión se ejecutan en cortos espacios de tiempo ya que en ocasiones no se cuenta con la experiencia necesaria para abarcar proyectos necesarios.
- Empresas de carácter familiar con tendencia a continuar de este modo.

El gobierno surcoreano definió las compañías “chaebol” como el motor de crecimiento hacia una época orientada a la exportación así como fomentar políticas para proteger el mercado domestico, la obtención de capital mediante préstamos, promoción de las exportaciones y barreras a las importaciones. Bajo este modelo queda determinado por parte del gobierno el tipo de negocios que se va a abrir, el tipo de productos a exportar así como la reestructuración de determinadas industrias para promover la competitividad.

Los “chaebol” han ido evolucionando de acuerdo con las necesidades de crecimiento del país y las directrices del gobierno. Dependiendo de la época los “chaebol” han estado centrados en un tipo de actividades u otras; para el desarrollo de la industria el gobierno creó los “Economic Planning Board” liderados por el primer ministro Park Chung-Hee

- **De 1962 a 1966: Economía de autosuficiencia**

En el primer periodo consistió en los primeros pasos para construir una economía de autosuficiencia que no fuese orientada en al consumo e independiente del petróleo. Las áreas de electricidad, fertilizantes, refinamiento de petróleo, fibras sintéticas y cemento.

- De 1967 a 1971: Modernización y autoabastecimiento**

En el segundo periodo trato de modernizar la estructura industrial y la construcción de empresas para que pudiesen substituir las importaciones. Empresas incluidas acero, maquinaria, y productos químicas.
- De 1972 a 1976: Movilización de las exportaciones**

En el tercer periodo se consiguió un rápido progreso en las estructuras de exportación promoviendo principalmente la industria pesada y la química. Industrias que también recibieron especial atención durante este periodo fueron; hierro, acero, transporte de maquinarias, aparatos electrónicos de uso doméstico, industrial naval y petroquímicas.

Los encargados de desarrollar la industria pesada y la química intentaron suministrar a las nuevas industrias materias primas y productos para reducir o incluso eliminar la dependencia de capital exterior. Las nuevas industrias fueron construidas en la parte sur de Corea del sur con el motivo de estar lejos a del límite de Corea del Norte, así como desarrollar la industrialización fuera de Seúl y generar más oportunidad para crear empleo en las áreas desarrolladas.
- De 1977 a 1981: Desarrollo de nuevas industrias y enfoque a las exportaciones**

En el cuarto periodo se fomento el desarrollo de las industrias diseñadas para competir efectivamente en el mundo de industrial de las exportaciones. La mayoría de las estrategias de estas industrias consistían en tecnología intensiva e intensiva en mano de obra cualificada, se trataba de industrias como maquinaria, electrónica e industria naval.

El plan enfatizo las industrias pesadas y químicas y estas crecieron un 51,8% al alcanzar 1981, sus exportaciones se incrementaron hasta un 45,3 del total de la producción. Este desarrollo ocurrido en las exportaciones para las industrias de hierro, acero y naval puede ser descrito principalmente por la alta calidad de los productos, el bajo coste de los productos que podían ser producidos en Corea del sur.
- De 1982 a 1986: La creación de clústeres de tecnología intensiva**

En el quinto periodo el plan dio un giro quitándole énfasis a la industria pesada y la industria química para otorgárselo a la industria de la tecnología. Industrias tales como maquinaria de precisión, electrónica (televisiones, videocasetes, semiconductores) e la industria de la información tomaron mayor peso durante este periodo. Más dedicación fue para la industria de la alta tecnología con el objetivo de satisfacer la enorme demanda mundial.



- **De 1987 a 1991: El desarrollo del capital humano**

En el sexto plan se siguió la tónica del plan anterior. Además el gobierno intentó acelerar la liberación de la importación y quitó varios tipos de tipos de barreras así como eliminó las tarifas a la importación. Seúl prometió seguir ayudando a las industrias y en lugar de dar formación investigación y desarrollo para todas ellas se centró principalmente en las de pequeñas y mediano tamaño que no había recibido mucha atención del gobierno previamente. Así que para desarrollar el de la ciencia y la tecnología se incrementó el ratio en inversión y desarrollo de un 2,4% a un 3% del GNP.

- **De 1992 a 1996: La especialización de las industrias de alta tecnología y su expansión geográficamente.**

En el último bloque el gobierno se centró en desarrollar los campos que requerían tecnología más elevada tales como; microelectrónica, nuevos materiales, bioingeniería, óptica, y aeroespacial. EL gobierno y las industrias trabajaron juntas para desarrollar la alta tecnología en siete ciudades de diferentes provincias para así que el desarrollo de Corea del Sur fuese más uniforme.

Por tanto para reavivar la economía después de la colonización de Japón (1910-1945) y la guerra de Corea (1950-1953). Se diseñó un programa de series de cinco años para promover la industrialización apoyando fuertemente la industria desarrollando los servicios y seguir un modelo basado en las exportaciones.

El gobierno es el encargado de diseñar estos planes para cinco años interviniendo en la economía, ofreciendo incentivo a las empresas, así como implementando políticas centralizadas. El GPD de la economía surcoreana se expandió en más de un 9% cada año entre la mitad de los sesenta y los noventa.

## **COMERCIO EXTERIOR / BALANZA COMERCIAL**

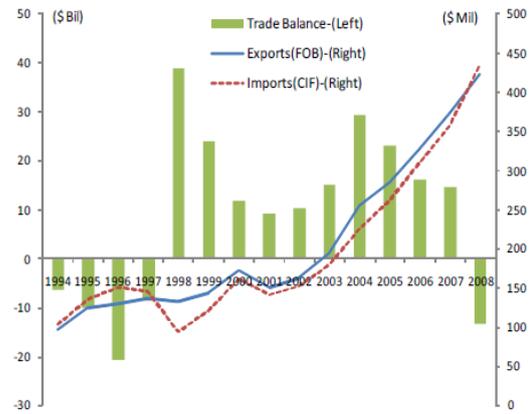
La balanza comercial para la economía surcoreana fue negativa en sus comienzos de la industrialización pero con la política dirigida por el ministro Park Chung-Hee se pretendió convertir a Corea del Sur donde la exportación fuese uno de sus principales motores, actualmente el saldo de su balanza comercial es positivo desde la crisis financiera de 1997. Además las importaciones estaban limitadas y debían pagar una serie de tarifas.

Los seis productos más *exportados* por Corea del sur son buques o navíos o sus partes, petróleo, aparatos de telecomunicaciones, automóviles, semiconductores, pantallas planas y sensores, en importancia en valor monetario.

Por otra parte los productos *importados* más importantes en cuanto su valor monetario son: el crudo, semiconductores, gas natural, artículos relacionados con el petróleo, acero, y carbón.

**Tabla 1: Tendencia de las importaciones - exportaciones y saldo comercial (Corea del Sur)**

5-1 Trends of Exports & Imports					(\$ Mil.)
	Exports(FOB)		Imports(CIF)		Trade Balance
	Value Amount	Increase Rate	Value Amount	Increase Rate	Value Amount
1994	96,013	16.8	102,348	22.1	-6,335
1995	125,058	30.3	135,119	32.0	-10,061
1996	129,715	3.7	150,339	11.3	-20,624
1997	136,164	5.0	144,616	-3.8	-8,452
1998	132,313	-2.8	93,282	-35.5	39,031
1999	143,685	8.6	119,752	28.4	23,933
2000	172,268	19.9	160,481	34.0	11,786
2001	150,439	-12.7	141,098	-12.1	9,341
2002	162,471	8.0	152,126	7.8	10,344
2003	193,817	19.3	178,827	17.6	14,991
2004	253,845	31.0	224,463	25.5	29,382
2005	284,419	12.0	261,238	16.4	23,180
2006	325,465	14.4	309,383	18.4	16,082
2007	371,489	14.1	356,846	15.3	14,643
2008	422,007	13.6	435,275	22.0	-13,267



Fuente: Korea International Trade Association

**Tabla 2: Balanza comercial (2007-2011)**

Year	Export		Import		Balance	
	Value	Inc. Rate	Value	Inc. Rate	Value	Inc. Rate
2007	371,489,086	14.1	356,845,733	15.3	14,643,352	-
2008	422,007,328	13.6	435,274,737	22.0	-13,267,409	-
2009	363,533,561	-13.9	323,084,521	-25.8	40,449,040	-
2010	466,383,762	28.3	425,212,160	31.6	41,171,601	-
2011(01-11Month)	508,117,696	20.3	478,798,234	24.3	29,319,462	-

Fuente: Korea International Trade Association

Los principales socios en (2008) para el nivel de exportaciones fueron: China, USA, Japón y Hong Kong. En cuanto a las importaciones fueron: China, Japón, Usa y Saudí Arabia.

Analizando los productos importados y exportados por Corea del Sur podemos observar que la economía surcoreana carece de productos naturales ya que son mayoritariamente los importados.

Corea del sur está basada principalmente en el "Processing Trade" debido a la escasez de recursos. Esto significa principalmente importar productos naturales o sin transformar para luego transfórmalos en productos y después exportarlos como productos. <<Outward-oriented>>.

La tendencia es positiva y por tanto el saldo de la balanza comercial es positivo desde la crisis de 1997 excluyendo el año 2008 que fue negativo para la economía surcoreana.

En 2010 Corea del Sur fue **el séptimo país más exportador** y **el décimo país a nivel de importación**.

## DATOS GENERALES

España está ubicada en la en el suroeste de Europa. Limita con Portugal, Gibraltar, Andorra y Francia. Su dimensión es de 98.480 km<sup>2</sup> y tiene una población de 45,3 millones en 2010.

“Su GDP (US\$ billions) es de 1,409.9 y su GDP per cápita (US\$ billions) es de 30,639 \$. El GDP (PPP) de la economía española representa un 1,84% a nivel mundial”. (WEF 2010)

Ilustración 1: Mapa de la península Ibérica



Fuente: CIA

## SOCIEDAD

El 87,9% de la población es española y el 12,1% son extranjeros. En cuanto a este 12,1%; el 14,1% son rumanos, el 12,7% son marroquíes, el 7,5% son ecuatorianos, el 6,7% son ingleses, el 5,3% son colombianos, el 4,1% son bolivianos y el 3,4% son alemanes. (INE)

Cuatro lenguajes son hablados en España; Castellano, Euskera, Catalán y Gallego. El castellano es conocido como español y es hablado en la totalidad del territorio aunque el resto de lenguas también sean oficiales en sus comunidades autónomas.

## EVOLUCIÓN INDUSTRIAL

La revolución industrial llegó relativamente tarde a España. Esta fue posible en gran medida por el ferrocarril que llegó a España en 1848, conectando por primera vez Barcelona –Mataró. Este permitió deslocalizar la industria y transportar el carbón a diferentes puntos, así eliminando en España la excesiva localización de la industria a los lugares de yacimiento del carbón.

La Revolución Industrial en sentido restrictivo se refiere a los cambios que se producen en la producción de bienes no agrarios (es decir, en el sector industrial) con la implantación de una nueva forma de producción de esos bienes llamados factory system. Así la Revolución Industrial se identificaría con la aparición de las fábricas donde se producía grandes cantidades de tejidos de algodón y de hierro gracias a la utilización de máquinas movidas a vapor o al nuevo empleo de inventos técnicos.

Los motivos de la tardía industrialización de España fueron:

- La desigualdad en la distribución de la propiedad agraria.
- Ineficientes prácticas productivas. (El producto por trabajador solo representaba las 2/3 partes de lo que producía un trabajador británico).
- Inadecuada organización financiera del Estado.
- Falta de tradición empresarial.
- Escasa inversión de capital físico, tecnológico y humano.
- El ferrocarril no llegó a España hasta 1848: lo que facilitaba el desarrollo industrial para el transporte del carbón que era la principal fuente de energía.

Ilustración 2: Etapas de la industrialización en España.



Fuente: Elaboración propia

- **(1ª Etapa 1855-1975) Industrialización y crecimiento**

1. **1855-1900:** El inicio de la industrialización tuvo lugar con retraso respecto a la Europa occidental debido a:
  - a. Mala dotación de materias primas y fuentes de energía
  - b. Atraso tecnológica



- c. Inexistencia de políticas industriales
  - d. Demandas limitada de productos
  - e. Poco capital disponibles
  - f. Poco espíritu empresarial
  - g. Situación política desfavorable
2. **1900-1936:** Existe un crecimiento industrial debido a la primera Guerra Mundial (1914-1918). Donde el encarecimiento del carbón extranjero lleva a sustituirlo por el nacional y se aumenta las exportaciones. Además se aumenta las obras públicas bajo la dictadura de Primo Rivera.
  3. **1936-1959:** Durante la guerra civil y la postguerra de interrumpen el crecimiento.
    - a. Destrucción de las industrias durante la Guerra Civil
    - b. Política autárquica de postguerra (autosuficiencia).

**Periodo de 1935 a 1950: Llegada del franquismo, autarquía y distanciamiento de otros países.**

Durante este periodo la economía estaba en desarrollo y pleno crecimiento. Esta situación puso fin al incremento de la renta por habitante, volviéndose a alejar la economía española de estándares de crecimiento como Inglaterra o Francia.

Resultados de la Guerra Civil se generaron las siguientes situaciones:

- Paralización del proceso de industrialización.
- Bajada de la productividad.
- Disminución de las inversiones.
- Disminución de la capacidad de consumo.
- Balanza comercial desequilibrada.
- Bajo crecimiento demográfico a cause de la guerra.
- Atraso tecnológico: Necesidad de importar maquinaria del extranjero.

Debido a que se trataba de un modelo cerrado la industrialización española únicamente dependía de la capacidad de consumo y de la acción interventora del Estado.

Intervencionismo estatal:

- Política Proteccionista:  
Imposición de aranceles y limitación de las importaciones. Favorece el crecimiento industrial pero desincentiva la modernización del sistema

- Creación de empresas públicas: en sectores económicos que estaban desatendidos por la iniciativa privada
- Planes de desarrollo: En la época franquista para corregir las desigualdades territoriales (zonas de preferente localización industrial, polígonos de preferente localización industrial...).

En los años posteriores a la guerra civil se da una especie de nacionalismo económico mediante políticas de auxilio a la industrial nacional basada en autoabastecimiento. Se crea el Instituto Nacional de Industria con el objetivo de crear nuevas empresas industriales.

El INI (Instituto Nacional de Industria) se creó en 1941 para dar impulso a la economía española se encargaba de encauzar y poner en marcha las cuantías inversiones para el desarrollo de esta.

En cuanto a las críticas al **INI**:

- La intervención de este estuvo guiada en ocasiones por criterios políticos y de prestigio nacional
- Debido a la escasez de recursos financieros se basan en la cantidad de producción en detrimento de la calidad por lo que esto no mejoraría la competitividad de las industrias.
- Los costes de producción y sus precios se movían por encima de los mercados internacionales, con muy poca capacidad de competencia.
- Las empresas incluidas gozaban de grandes ventajas en el sector privado con incentivos arancelarios, de cambio, financieros y fiscales.

Durante este periodo de autarquía por lo que la economía estaba cerrada y se rechazaba la entrada de capitales extranjeros.

#### 4. 1960-1975:

- a) Liberalización de las importaciones
- b) Llegada de ingresos por otras vías distintas: turismo
- c) Bajo precio de la energía
- d) Políticas favorables a la industrialización: Planes de desarrollo
- e) Expansión de la economía capitalista mundial por tanto conlleva a aumento de las inversiones multinacionales



- **(2ª Etapa) Crisis y reestructuración**

Causas Externas:

- Encarecimiento de la energía
- Desfase tecnológico debido al desarrollo de la 2ª Rev. Industrial.
- Nuevas características de la demanda.
- Mundialización de la economía: aparecen nuevos países competidores

Causas Internas:

- Deficiencias estructurales de la industria española.
- Proceso de transición política

- **(3ª Etapa) 1985- Actualidad**

- **Dimensión de las empresas inadecuadas.** Excesivas SMEs que desencadenan en baja productividad.
- **Inversión en investigación y desarrollo muy escasa** (tanto en el sector público como privado).
- **Retraso tecnológico.**
- Dependencia excesiva del exterior en materia energética.
- **Cambios en la producción industrial:** Desarrollo de los sectores tecnológicos: telemática, automatización, nuevos materiales, biotecnología, energías renovables.
- **Cambio en las políticas industriales:** Se reduce la intervención estatal, aumento por la preocupaciones medioambientales, se establecen políticas para la creación de clústeres
- **Cambios en la estructura industrial:** Descentralización (empresas multi-plantas, subcontratas, redes empresariales) y flexibilización (en el trabajo y los procedimientos).

El tipo de industrias en el siglo XIX eran:

- Industrias siderometalúrgicas. (Málaga, Cantabria, Asturias y País Vasco)
- Industria textil del algodón. (Cataluña)

El tipo de industrias en el siglo XX eran:

- Industrias bases (siderurgia, refinerías, petroquímica, construcción naval, potenciadas por el INI).

- Industria de bienes de consumo (textil, calzado automóvil, electrodomésticos, que aumentaban con el nivel de vida).
- Industrias de bienes de equipo: se desarrollan en menor medida debido al atraso tecnológico español.

## COMERCIO EXTERIOR

### ACTUALIDAD

Tabla 3: Ranking de los principales sectores exportados por España en el año 2011 (miles de Euros).

Orden	Sector	Importe	Orden	Sector	Importe
1	TECNOLOGÍA INDUSTRIAL	56.848.632	12	OCIO	2.425.645
2	INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	22.131.303	13	PESCADOS Y MARISCO	2.262.403
3	MATERIAS PRIMAS, SEMIMANUFACTURAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS	17.651.320	14	GRASAS Y ACEITES	2.232.682
4	INDUSTRIA AUXILIAR MECÁNICA Y DE LA CONSTRUCCIÓN	14.172.369	15	VINOS	1.742.417
5	MODA	13.654.336	16	INDUSTRIAS CULTURALES	801.272
6	MEDIO AMBIENTE Y PRODUCCIÓN ENERGÉTICA	12.915.721	17	ANIMALES VIVOS Y SUS PRODUCTOS	657.677
7	PRODUCTOS HORTOFRUTICOLAS	9.551.921	18	BEBIDAS SIN ALCOHOL	656.680
8	HÁBITAT	8.540.123	19	OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS	629.433
9	PANADERÍA Y OTROS	3.330.370	20	LÁCTEOS	614.757
10	TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y DE LAS TELECOMUNICACIONES	3.254.978	21	TABACO	236.761
11	PRODUCTOS CÁRNICOS	3.106.664	22	PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE FLORICULTURA	198.534

Fuente: ICEX

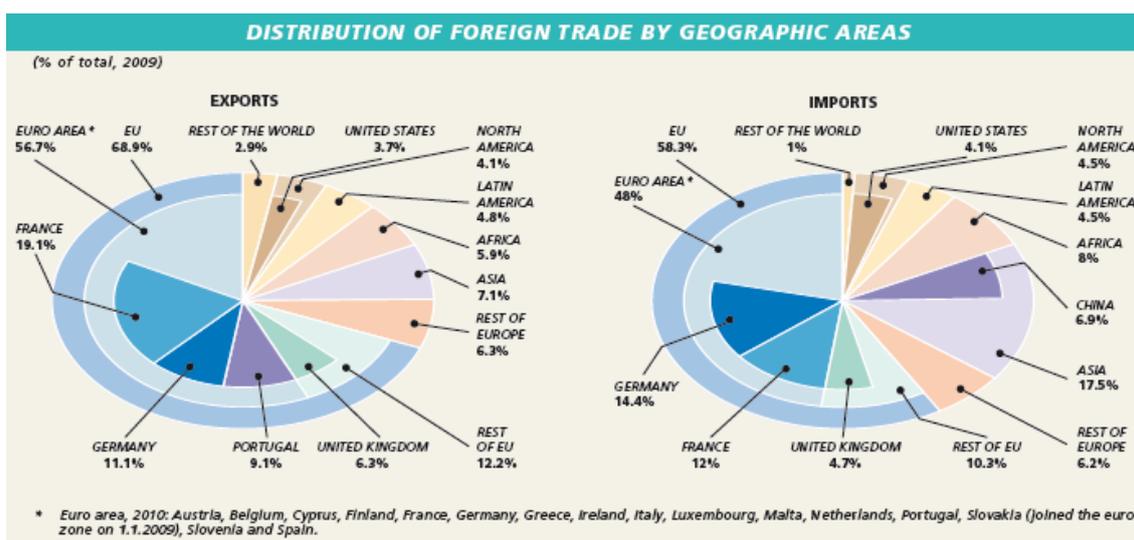
Tabla 4: Ranking de los principales sectores importados por España en el año 2011 (miles de Euros).

Orden	Sector	Importe	Orden	Sector	Importe
1	TECNOLOGÍA INDUSTRIAL	45.991.177	12	PESCADOS Y MARISCO	4.201.071
2	MEDIO AMBIENTE Y PRODUCCIÓN ENERGÉTICA	44.820.289	13	LÁCTEOS	1.398.066
3	INDUSTRIA QUÍMICA (PRODUCTOS QUÍMICOS)	29.794.406	14	PRODUCTOS CÁRNICOS	1.136.343
4	MODA	17.896.115	15	GRASAS Y ACEITES	1.072.674
5	INDUSTRIA AUXILIAR MECÁNICA Y DE LA CONSTRUCCIÓN	13.862.080	16	TABACO	1.053.287
6	MATERIAS PRIMAS, SEMIMANUFACTURAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS	13.430.439	17	OTRAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS	1.041.916
7	TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y DE LAS TELECOMUNICACIONES	11.722.011	18	INDUSTRIAS CULTURALES	1.029.844
8	HÁBITAT	10.020.856	19	ANIMALES VIVOS Y SUS PRODUCTOS	494.260
9	PANADERÍA Y OTROS	6.528.809	20	BEBIDAS SIN ALCOHOL	443.371
10	OCIO	5.314.483	21	PLANTAS VIVAS Y PRODUCTOS DE FLORICULTURA	146.764
11	PRODUCTOS HORTOFRUTICOLAS	5.232.431	22	VINOS	100.210

Fuente: ICEX



Gráfico 2: Distribución de las exportaciones/importaciones por zona geográfica. (2009)



Fuente: ICEX

El gráfico anterior representa donde se dirigen las *exportaciones españolas* y de donde proviene lo que importamos.

A nivel de *exportaciones* podemos ver que un (68,9%) de nuestras exportaciones van dirigidas a la Unión Europea, especialmente a la Zona Euro, Francia (19,1%), Alemania (11,1%) y Portugal (9,1%) son los principales destinos.

Al igual que sucede con la economía surcoreana la economía española exporta a lugares cercanos ahorrando así los costes de desplazamientos largos. Por otra parte fuera de Europa, el (4,8%) de sus exportaciones van destinadas a Latino América presenta facilidad comercial debido a sus raíces históricas.

A nivel de importaciones podemos ver que el foco de origen de estas es la Unión Europea, especialmente la Zona Euro con un (58,3%). Dentro de la Zona Euro encontramos Alemania (14,4%), Francia (12%) y Reino Unido (4,7%). Fuera de Europa destacamos Asia con un (17,5%) donde China representa un (6,9%), además podemos destacar Latino América con un (4,5%) y Norte América con el mismo porcentaje.

Tabla 5: Balanza comercial española (millones de euros).

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Importación (A)	232954,5	262687,2	285038,3	283387,8	206116,2	240055,9
Exportación (B)	155004,7	170438,6	185023,2	189227,9	159889,6	180780,1
Saldo (B-A)	-77949,8	-92248,6	-100015,1	-94159,9	-46226,6	-53275,8

Fuente: INE

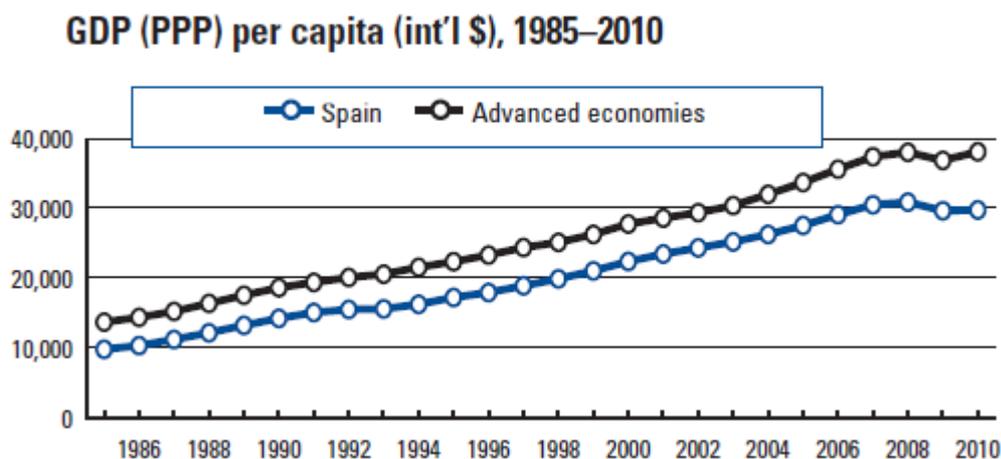
La tabla anterior representa el saldo de la balanza comercial para los seis años anteriores. El saldo es negativo para los seis últimos periodos.

Uno de los motivos principales de los saldos negativos en la balanza comercial española es la dependencia tecnológica industrial y la energética. Estas partidas suponen el 45.991.777 y 44.820.289 en miles de euros para cada partida.

Por tanto invertir en el sector tecnológico reduciría la fuerte dependencia exterior, así como la búsqueda de fuentes de energía alternativas al petróleo supondría que el saldo de la balanza comercial fuese positivo.

El saldo de la balanza es negativo en la última década a diferencia del de la economía surcoreana una economía que se sustento en sus orígenes por su orientación a las exportaciones y que se basa en el “processing trade”, donde importa bienes sin transformar para después añadirles valor y volveré a exportarlos.

Gráfico 3: Evolución del GDP (PPP) de 1985-2010



Fuente: WEF

Aunque hemos comentado que el GDP per cápita de España es superior al de Corea del Sur podemos ver comparando ambas gráficas que en cambio GDP (PPP) tiene niveles similares en ambas economías. Esto quiere decir la cantidad de dinero que se necesita para comprar una cesta de productos fijas es similar en ambos países por tanto el coste de vida se aproxima en 2010.

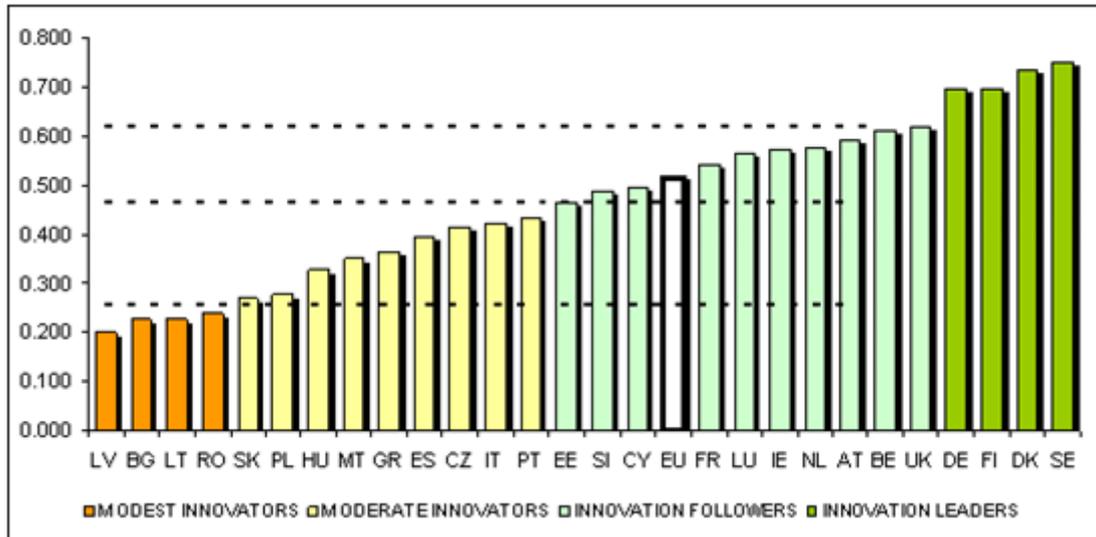


# ECONOMÍA

## INNOVACIÓN

España queda clasificada como un país *moderado en innovación* dentro de la Unión Europea, pero esto no es alentador ya que sus resultados son inferiores a la media europea. Los países de innovación moderada representan aproximadamente el 10% del total de la innovación de la Unión Europea.

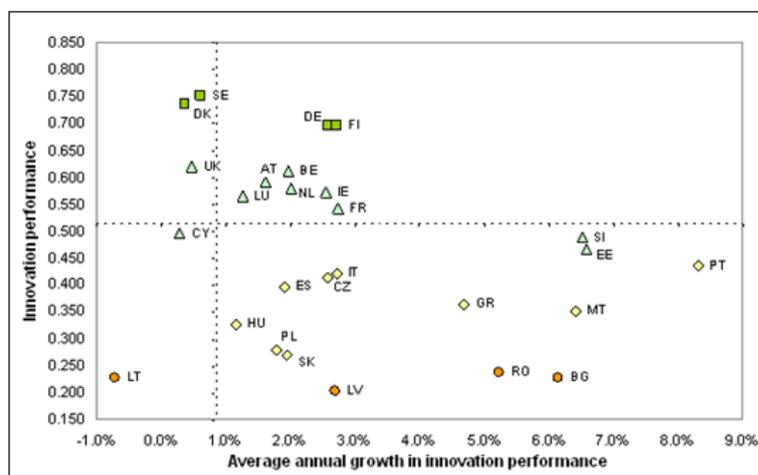
Gráfico 4: Resultado en innovación de los miembros de la UE (2010)



Nota: Para la composición del índice se usan 24 variables y en concreto para el 2010 se han usado los datos de 2008/2009 debido a la dificultad de la obtención de datos.

Fuente: Pro Inno Europe

Gráfico 5: Evolución de la innovación 2005-2010(UE)



Nota: Las variaciones del crecimiento de han calculado para los últimos cinco años. La línea de puntos muestra la media de la Unión Europea.

Fuente: Pro Inno Europe

Como podemos observar en el gráfico el nivel de resultado de la innovación es menor que el de la media de la Unión Europea.

El crecimiento medio para los países clasificados como innovadores moderados es del 3,5% mientras que para España es alrededor al 2%. Países como Portugal, Malta, Grecia, Italia y República Checa crecen a un ritmo superior. Esto es un punto muy negativo ya que su crecimiento en innovación está muy estancado y España crece a un ritmo inferior que economías que son menos competitivas.

**Tabla 6: Resultado de innovación para los miembros de la UE (2005-2010)**

Group	Growth rate	Growth leaders	Moderate growers	Slow growers
Innovation leaders	1.6%	Finland (FI), Germany (DE)		Denmark (DK), Sweden (SE)
Innovation followers	2.6%	Estonia (EE), Slovenia (SI)	Austria (AT), Belgium (BE), France (FR), Ireland (IE), Luxembourg (LU), Netherlands (NL)	Cyprus (CY), United Kingdom (UK)
Moderate innovators	3.5%	Malta (MT), Portugal (PT)	Czech Republic (CZ), Greece (GR), Hungary (HU), Italy (IT), Poland (PL), Slovakia (SK), Spain (ES)	
Modest innovators	3.3%	Bulgaria (BG), Romania (RO)	Latvia (LV)	Lithuania (LT)

Fuente: Pro Inno Europe



## 4.2 Estructuras sectoriales

A continuación analizaremos la evolución de la estructura sectorial de ambos países en términos del GDP. Para la confección de ambos gráficos se ha utilizado la información del “World Competitiveness Yearbook” en su versión online.

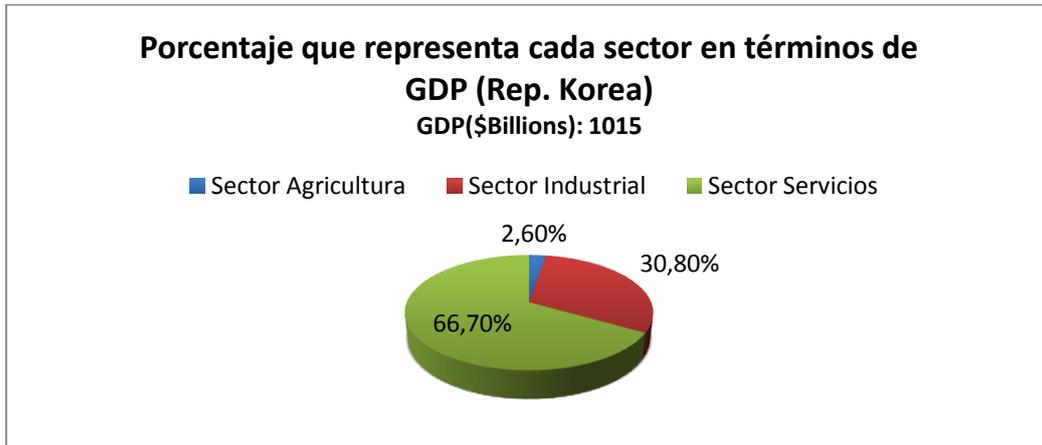
Gráfico 6: Evolución de la distribución sectorial como porcentaje del GDP



Fuente: IMD

Por tanto la distribución sectorial en términos de GDP queda recogida en el siguiente gráfico:

Gráfico 7: Distribución sectorial en términos del GDP para el 2010 (Corea del Sur)



Fuente: IMD

Gráfico 8: Distribución sectorial en términos del GDP para el 2010(España)



Fuente: IMD

El sector servicios tanto para España como la República de Corea es el que mayor empleo provee. En la República de Corea el sector servicios proporciona el 75,6% del empleo de la población activa, el sector secundario proporciona el 17,22% del empleo mientras que el sector primario ha perdido importancia en los últimos años y se reduce actualmente al 7,18%. (ICEX 2009)

Para la economía española la agricultura y la pesca representa el 4,2% del empleo, el sector de la industria con la inclusión de la construcción representa el 27,7% y el sector



de los servicios representa el 71,1%. El ratio por desempleo es del 18% afectando principalmente a la gente joven. (ICEX 2009)

La población activa en la Republica de Corea es de 24,8 millones en 2010 y el crecimiento de esta es alrededor del 1%. La tasa de ocupación se sitúa en el 59,8%, donde la tasa de ocupación masculina es del 70,4% y la femenina del 47,8%.

Para ambos el motor de la economía es el sector servicios ya que es el que más aporta a la riqueza del país. En cuanto al sector industrial tiene mayor peso relativo para la economía coreana que para la española. La aportación del sector industrial en términos de GDP gana peso relativo en detrimento del sector servicios en la economía coreana en cambio en la economía española el efecto es contrario donde el sector servicios gana peso relativo en detrimento del sector industrial.

Pero analizando desde la perspectiva de la evolución sectorial de ambos países la Republica de Corea y España tienen enfoques diferentes en cuanto a sus estructuras, el año 2008 es un punto de inflexión para ambas economías, donde en la economía surcoreana el sector industrial pasa a tener más peso en detrimento del sector servicios y por contrario sucede en la economía española.

## **CAPITULO 5: MARCO TEÓRICO**

### **5.1 Que es la competitividad y sus diferentes tipos**

#### **5.1.1 ¿Qué es la competitividad?**

El término de competitividad es aplicable tanto a una empresa sector económico o a una nación. No es fácil encontrar un acuerdo absoluto sobre a lo que el termino se refiere debido a los múltiples enfoques a lo largo de la historia.

Es muy complejo definir este término debido a distintos enfoques según los (economistas), sus niveles aplicables (empresa, sector, nación) así como el número de indicadores para medirla o el enorme número de factores que tienen un impacto directo o indirecto en ella.

En cuanto al nivel semántico el término de competitividad viene asociado con el concepto de competencia y la acción de competir.

A continuación introduciremos *tres definiciones* del concepto competitividad según el “World Economic Forum”, el “Institute for Management and Development” y la “Organization for Economic Cooperation and Development”.

La OCDE (Organization for Economic Cooperation and Development) define la competitividad como *“el grado en que un país puede bajo condiciones de libre y justo mercado producir bienes y servicios los cuales satisfagan mercados internacionales mientras simultáneamente mantienen e incrementan el ingreso de sus ciudadanos a largo plazo”*.

La competitividad es definida por el “Global Competitiveness Report 2011-2012” elaborado por el World Economic Forum como *“el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país”*.

En cambio el IMD (Institute for Management and Development) define la competitividad como *“la habilidad de un país para la creación de valor agregado a través de la administración de los activos, los procesos, la globalidad la proximidad y la integración de estas relaciones dentro de un modelo económico y social”*. Lo que esta definición sugiere es crear el entorno perfecto para que las empresas puedan operar con éxito”.

### **5.1.2 La competitividad según los economistas**

Según las primeras teorías la competitividad de una nación estaba supeditada a sus ventajas comparativas o la dotación de factores. Posteriormente las nuevas teorías de competitividad pretendían abandonar el término de nación competitiva y acercarse más a determinar qué factores son los determinantes de la competitividad de la nación, concretamente el estudio del entorno nacional y la innovación empresarial.

**Los mercantilistas** sugerían que lo que hacía competitiva a una nación era acumular riqueza en metales preciosos. El comercio exterior era considerado como una variable estratégica y según el punto de vista de estos mantener la balanza positiva para un país significaba que para el otro país era negativa. Por tanto el objetivo de los países era exportar lo máximo posible e importar lo mínimo, así como la acumulación de metales preciosos.

**Adam Smith (1776)** sugería que lo que hacía competitiva a una nación no era necesariamente un juego de suma cero donde el superávit suponía un déficit en la otra economía. Lo que hacía fuerte a una nación era especializarse en la producción de aquello que les suponía un menor coste *“ventaja absoluta”*. Por tanto la riqueza de la nación no debía ser medida por la acumulación de metales preciosos sino por la cantidad de bienes y servicios que los ciudadanos podían disfrutar.

Adam Smith expone que lo que hace competitiva a una nación es la especialización del trabajo y la división de este. En su enfoque la competencia es importante por tanto las naciones fabricaban aquellos en lo que estaban especializado e intercambiaba con otras naciones aquello que ellas no podían fabricar a menor coste.



**David Ricardo (1817)** expone la teoría de la “*ventaja comparativa*” a diferencia de Adam Smith este sugiere que el intercambio no ocurrirá cuando unos países tienen una ventaja absoluta sobre el otro, sino cuando estos tengan una diferencia en costes comparativos. Por tanto Ricardo entrelaza la ventaja comparativa con la especialización y sugiere que las naciones se centren exclusivamente en aquellas actividades que les brinden una ventaja comparativa y abandonen las otras. Por tanto las naciones exportarían sus excedentes e importarían solo aquellos que decidiesen no fabricar aumentando así la productividad y la eficiencia.

*Ejemplo:* Por ejemplo es posible que Japón sea más productiva que Perú a la hora de producir prendas de textil pero como esta actividad no requiere grandes esfuerzos, la ventaja productiva en esta actividad será menor que la que pueda Japón obtener produciendo alta tecnología

**Michael Porter (1990)** introdujo la teoría del “*Diamante de Porter*” en 1990. Este formuló la teoría tratando de explicar que hace a una región competitiva, es decir porque algunas naciones son más competitivas que otras. A su vez pretendía suministrar una herramienta para los empresarios y ejecutivos a la hora de la toma de decisiones así como de la elaboración de políticas que permitiesen aumentar la competitividad de las naciones.

En su teoría basa la competitividad en la productividad de la región y esto es decir como usas el capital y la mano de obra para fabricar productos y servicios. Hace distinción dentro de su teoría que lo importante no es lo que produzcas; semiconductor, zapatos, plásticos sino que lo importante es la sofisticación con la que haces, no en el campo en el que te especialices.

Según Michael Porter la competitividad empieza desde el mismo individuo por tanto sugiere que si estos son competitivos también lo serán las organizaciones y a su vez las naciones. Por tanto la competitividad de un país depende del éxito agregado de todas las unidades económicas, es decir, son estas las que generan ventajas competitivas en los mercados internacionales cuando consiguen incrementar la productividad de los recursos que emplean. Así pues la suma de todas las productividades es lo que determina la competitividad y permitirá aumentar el nivel de vida de los ciudadanos.

Michael Porter es un revolucionario en cuanto a su enfoque en la competitividad ya que los estudios anteriores trataban la competitividad de manera estática y dependiente de los factores de la nación. Adam Smith con la “*Absolute Advantage Theory*” (1776) y Ricardo (1817) con “*The Competitive Advantage Theory*” exponen principalmente que la competitividad de una nación dependerá de los factores que posea. Estos factores son tales como; tierra, coste mano de obra, capital y recursos naturales.

El enfoque de Porter. M es desde el nivel micro o empresarial y la suma de la competitividad de estas empresas es la que determina la competitividad nacional.

Para explicar la competitividad de la naciones Porter. M lanzo una teoría llamada” El diamante de Porter” que consta de cuatro atributos que gestan la ventaja competitiva de una nación:

- Condiciones de los factores
- Condiciones de la demanda
- Estrategia, estructura de la empresa y rivalidad
- Industrias relacionadas y de apoyo

Pero aparte de estos cuatro atributos se agregaron dos más; estos son el *gobierno* y el *azar*.

### **Condiciones de los factores:**

Michael Porter distingue entre dos tipos de factores dentro una nación; los factores básicos y los factores avanzados. Primeramente aquellos factores básicos que posee una nación como localización, mano de obra barata, recursos naturales y por otra parte aquellos factores avanzados como mano de obra cualificada, universidades, infraestructura, tecnología. Pero principalmente hace referencia al segundo tipo de factores como fuente sostenible de la competitividad de una nación.

Los factores básicos serán relevantes en las etapas iniciales pero luego deberán ser apoyados por los factores avanzados y especializados

Los factores de producción recogidos en el diamante pueden ser agrupados dentro de cinco categorías:

- Recursos físicos: abundancia, calidad y accesibilidad y coste de la tierra así como las condiciones climáticas el tamaño y la localización.
- Recursos humanos: la cantidad, la capacidad y el coste del personal.
- Recursos de capital: disponibilidad, cantidad y coste del capital para realizar inversiones en la industria
- Infraestructura: calidad y coste de la infraestructura disponible que afecta a la competitividad de un país, incluye los transportes, red de comunicaciones, transferencias financieras y servicios sanitarios entre otras cosas.
- Recursos relacionados con el conocimiento: conocimiento científico, técnico y de mercado sobre los bienes y servicios de una nación.



### **Estrategia de la empresa, estructura y rivalidad:**

Las condiciones de un país que determinan como las compañías están organizadas y como son dirigidas.

En este apartado los aspectos culturales tienen un papel importante ya que en cada nación las empresas están dirigidas de una manera distinta, así como moralmente tienen códigos éticos distintos o se relacionan de manera diferente con otras empresas. Esto por tanto tiene a su vez ventajas y desventajas para las industrias; por ejemplo los conglomerados coreanos empresas de carácter familiar responderán de manera diferente a el modelo de empresas español donde las empresas no son de carácter familiar.

La presencia de rivales nacionales fuertes impulsa a las empresas a innovar y mejorar. La rivalidad interna crea presión en las empresas para que inviertan, reduzcan costes, mejoren la calidad y los servicios e innoven en productos y procesos.

### **Condiciones de la demanda:**

Dependiendo de la sofisticación de los clientes las empresas tendrán que esforzarse más o menos por cubrir sus necesidades. Por tanto clientes más exigentes afectan positivamente a la competitividad de una nación ya que estos exigen productos de más calidad e innovadores.

Es más relevante el nivel de refinamiento y exigencia de la demanda interna que la magnitud de la misma. El grado de sofisticación de la demanda fuerza obliga a las empresas a responder ante retos más complicados así como prever las tendencias mundiales.

Cuando un determinado mercado exige un nivel de innovación tecnológica los consumidores no se conformarán con organizaciones que ya no se adapten a los niveles requeridos.

### **Industrias relacionadas y de apoyo:**

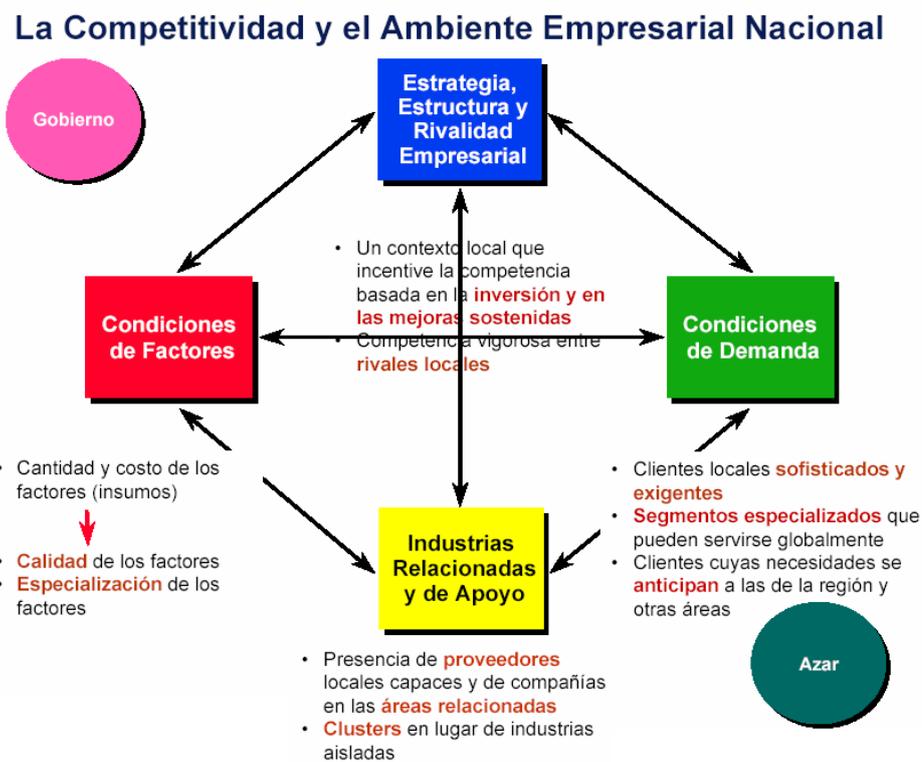
Este apartado comprende todas las industrias productoras de bienes y servicios así como los proveedores de estas o aquellas que puedan ofrecer valor para estas. El conjunto es denominado clúster y favorece a la innovación y mejora la relación entre coste y eficiencia. Al estar los proveedores en el mismo entorno se puede trabajar prácticamente "just in time", además al estar conectados el entendimiento acerca de los negocios es superior y se ofrecen mejores condiciones en cuestión de financiación. Michael Porter define clúster como concentraciones de empresas e instituciones interconectadas en un determinado sector económico y estratégico con el fin de generar sinergias.

El flujo de comunicación que nace de la unión de diferentes empresas permite el aprendizaje de forma más rápida acelerando así el ritmo de la innovación.

**Ejemplo:**

Uno de los clúster más conocidos es el de Silicon Valley (California) donde se reúnen empresas relacionadas con la tecnología, empresas de financiación, instituciones, universidades y trabajadores altamente cualificados generando sinergias.

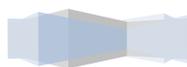
Ilustración 3: Diamante Nacional de Michael Porter



Fuente: Michael Porter "On Competitiveness"

El *gobierno* también tiene un papel en la competitividad de las naciones o industrias porque sus decisiones tendrán repercusión en una industria o nación. Los gobiernos pueden tomar decisiones proteccionistas para proteger las industrias domesticas, pueden tomar decisiones relacionadas con la inversión, puede suprimir el número de etapas para establecer una organización con lo que fomenta el emprendurismo, estas son algunas de las decisiones que puede llevar a cabo que tiene una repercusión directa en la competitividad de una industria o país.

Por último tenemos el factor *azar* que incluye aquellos factores que no pueden ser controlados por las industrias o por el gobierno que incluyen; desastres



naturales,terrorismo, incrementos inesperados en el precio de determinados bienes que pueden tanto beneficiar o perjudicar a una nación y estos no son controlables por los managers o por el gobierno.

### La competitividad según los niveles

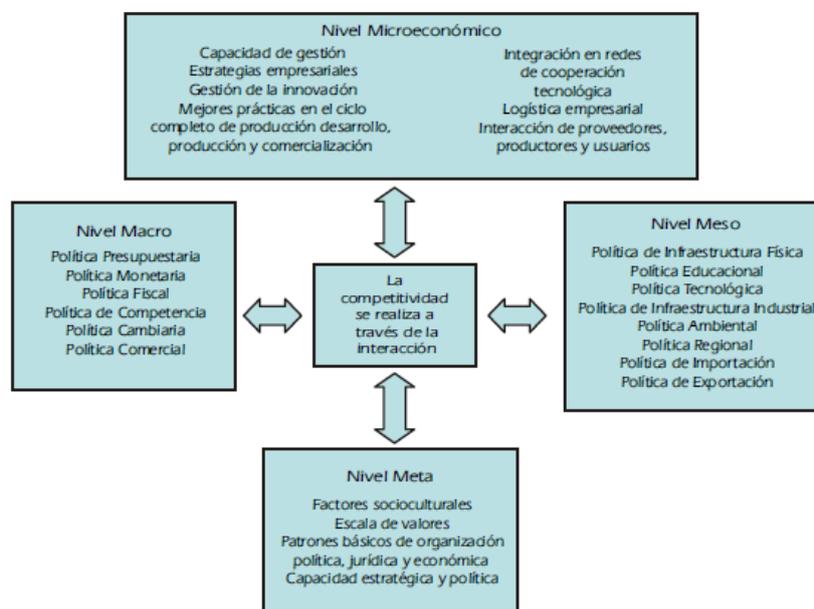
A partir de los 90 autores como (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer) desarrollaron el concepto de competitividad sistemática. Estos autores requieren que la competitividad requiere incluir los niveles micro, meso, macro y meta que afectan a las empresas local, regional, nacional y supranacional. Por tanto la competitividad no es positiva si únicamente el contexto macro es estable o las empresas en el nivel micro obtienen buenos resultados sino que depende de los cuatro niveles.

Por tanto separaremos la competitividad en *cuatro niveles*:

- Competitividad a nivel *micro*
- Competitividad a nivel *meso*
- Competitividad a nivel *macro*
- Competitividad a nivel *meta*

Recalcar que la competitividad sistemática expone básicamente que la competitividad no se alcanza meramente a través de las empresas (nivel micro), o de condiciones macroeconómicas (nivel macro) sino que este se alcanza a su vez con la suma de ciertas medidas específicas tomadas por el gobierno o de organizaciones privadas (nivel meso), así como también se ve influenciado por las estructuras políticas económicas o factores socioculturales y de organización.

Ilustración 4: Niveles de la competitividad sistemática



## 5.2 Diferentes informes de la competitividad de las naciones

En este apartado analizaremos a fondo los dos informes con más repercusión global en términos de competitividad.

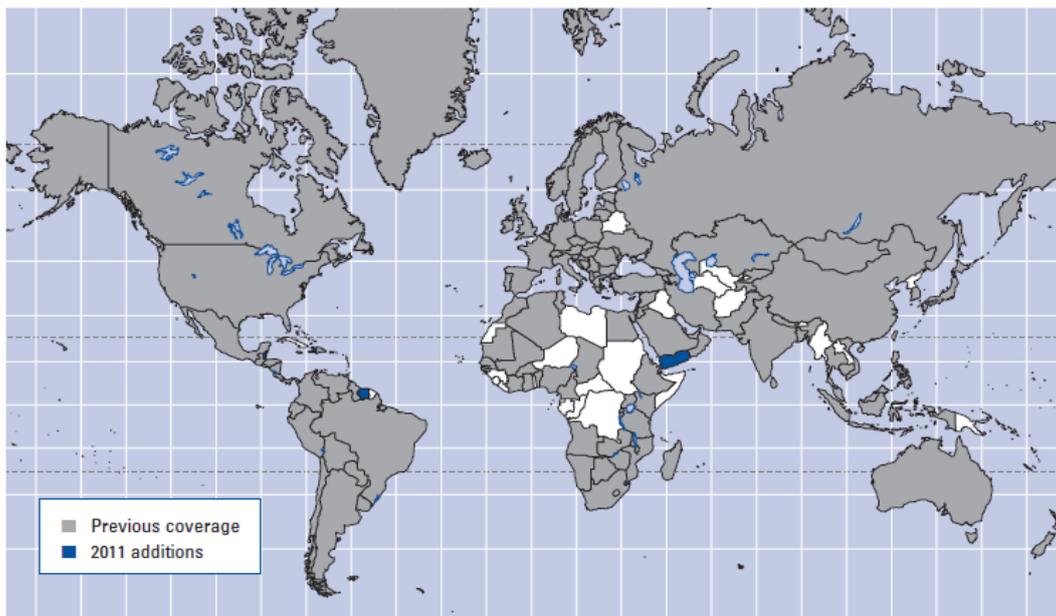
### 5.2.1 The Global Competitiveness Report 2011-2012

Este informe es elaborado por la el “World Economic Forum<sup>1</sup>”, esta institución lleva tratando temas relacionados con la competitividad desde hace más de 30 años. Sin embargo el GCI (el índice que sirve para medir la competitividad lleva usándose desde hace 7 años). En 1979 se lanzó el primer informe el que englobaba solo 16 economías, con el paso del tiempo este se ha mejorado y ha logrado alcanzar 142 economías para el año 2011-2012.

El informe engloba a más de 142 economías, este contiene un detallado perfil para cada economía así como una serie de tablas donde están recogidos los datos necesarios para la elaboración, los cuales no hayan sido extraídos de la encuesta de opinión. Las economías abarcadas por el informe son tanto economías en estado avanzado como económicas en proceso de desarrollo y el conjunto de estas forman el 98% del GDP.

Ilustración 5: Países/Economías cubiertas por la encuesta de opinión del WEF

Figure 1: Country/economy coverage of the Executive Opinion Survey



Fuente: “World Economic Forum” The Global Competitiveness Report 2011-2012

<sup>1</sup> El World Economic Forum es una asociación, sin ánimo de lucro con sede en Ginebra, comprometida con mejorar el estado actual del mundo. Analiza temas relacionados con política, economía, medioambiental, riesgos potenciales, con la colaboración de sus miembros así como líderes de negocios, líderes políticos o intelectuales de grandes instituciones académicas

**El objetivo principal del informe es:** suministrar un índice como herramienta para las empresas y personas relacionadas con el mundo del negocio o actividades relacionadas con el mercado que sirvan para identificar obstáculos para mejorar la competitividad.

Además este informe también sirve para un gran número de organizaciones internacionales y nacionales, gobierno, actividades de interés académico o empresas de carácter privado para la elaboración de estrategias o revisión estas.

Desde 2005 el análisis de la competitividad presentado por este informe se basa en **el Global Competitiveness Index (GCI)**. Este engloba tanto índices de carácter microeconómico como macroeconómico.

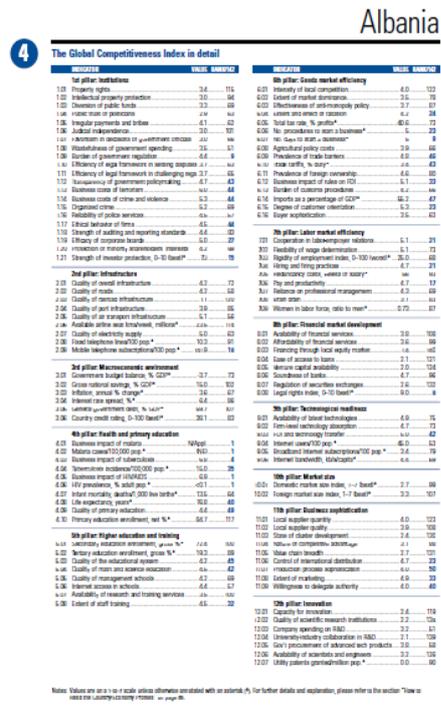
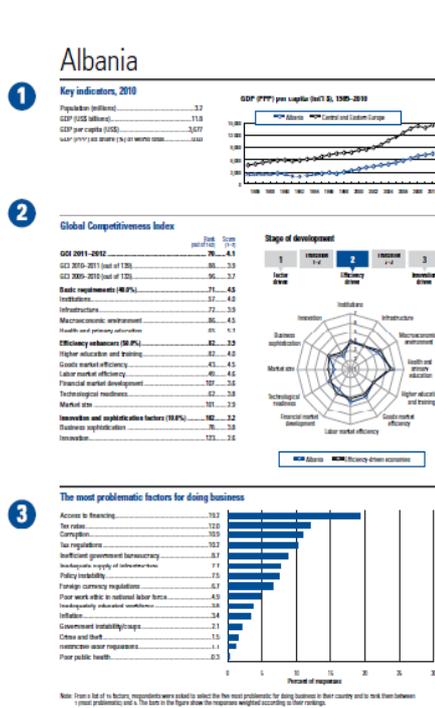
Para el cálculo de este índice se usa tanto información objetiva como subjetiva. La información **subjetiva** es aquella que se desprende de las encuestas de opinión realizadas a líderes de organizaciones con distinto tamaño, que es la base del informe. La información **objetiva** que utiliza el índice GCI es aquella relacionado con datos extraídos de instituciones tales como; El fondo monetario internacional (FMI), el Banco mundial (World Bank) algunos ejemplos ; porcentaje de ahorros por las países, ratios de interés por países- ratio de matriculas en enseñanza primaria.

### **Estructura del informe:**

El informe está dividido en dos partes principales; la primera parte se denomina midiendo la competitividad y cuenta con la explicación detallada de la elaboración del índice. También nos detalla cómo se ha construido la encuesta para la recogida de la información, que sirve para elaborar el índice junto a la información extraída de otras fuentes como el Banco Mundial.

La segunda parte recoge el perfil de cada economía así como el conjunto de tablas utilizadas como información objetiva para la elaboración del índice.

Ilustración 6: Vista previa del perfil de una economía



Fuente: WEF

El perfil elaborado para cada economía/país está dividido en cuatro partes principales:

1. Indicadores

- Datos relacionados con la población, estos datos son extraídos de el United Nations Population Fund (UNFPA).
- Producto Interior Bruto, los datos han sido extraídos del Fondo Monetario Internacional (IMF). También está recogido el PIB per cápita del país, estos son valorados al precio actual del mercado.
- El grafico de la parte superior derecha comprende la evolución del Producto Interior Bruto (PIB) de acuerdo con la teoría de la paridad del poder adquisitivo, desde 1985 hasta 2010. Dependiendo como se haya clasificado la economía previamente (la etapa en la que se encuentra) se comparará con la media del Producto Interior Bruto de las economías que se encuentran en la misma etapa.

2. Global Competitiveness Index (GCI)

En esta sección se detalla el ranking que ha obtenido cada economía. En la primera columna muestra el ranking dentro de las 142 economías mientras que la segunda muestra el resultado que se desprende de la encuesta del (1 al 7). También nos

clasifica la economía / país según su grado de desarrollo así como el resultado que tiene en cada uno de los doce pilares comparado con las economías en la misma fase de desarrollo.

### **3. Los factores más problemáticos a la hora de hacer negocios por economía/país:**

Este gráfico resume aquellos factores que los ejecutivos que han realizado la encuesta encuentran más problemáticos a la hora de realizar actividades, realizadas con los negocios, en cada una de estas economías/países. De una lista de 15 factores se seleccionan cinco y luego se asigna el ranking con el conjunto de respuestas.

### **4. The Global Competitiveness Index (GCI) en detalle:**

En la última parte del resumen para cada economía/país se presenta el ranking obtenido para cada uno de los indicadores que componen el GCI. Los indicadores están organizados por pilares. El índice está compuesto por doce pilares y en esta parte del informe podemos ver la puntuación para cada pilar así como para cada subíndice que compone cada pilar.

Es muy interesante esta parte ya que permite conocer en que partes la economía/países puntúan mejor y ver en que partes necesitan desarrollarse para conseguir puntuar mejor y así aumentar su competitividad.

Es importante destacar que cada economía/país necesitará adoptar unas medidas diferentes para aumentar su competitividad que dependerá de la etapa de desarrollo en la que se encuentra.

Aparte de las dos partes principales del informe cabe destacar que por supuesto contiene un prólogo donde se explican los objetivos que persigue el informe así como una visión de la situación global. También el informe aporta una serie de notas para conocer todos los acrónimos utilizados y las fuentes de donde se han extraídos los datos objetivos, así como una presentación de los autores, las instituciones que han colaborado para el desarrollo del informe y los agradecimientos.

## **Construcción de la encuesta y metodología**

### **¿Quién realiza la encuesta y como se lleva a cabo?**

Para conseguir el número de encuestas suficientes para que la muestra sea representativa, en este caso el índice, la encuesta es llevada a cabo por más de 150 instituciones que tienen relaciones directas con el WEF.

La mayoría de estas instituciones son departamentos de economía, instituciones independientes o empresas de negocios. Estas no toman parte en el diseño de la

encuesta para la posterior elaboración del índice tan solo se limitan a seguir las directrices que les son impuestas a través del World Economic Forum.

Para la realización de la encuesta se estratifica la muestra de acuerdo a dos criterios basados en el tamaño de la compañía así como el sector de actividad de cada empresa.

Las 3 directrices básicas a seguir se definen a continuación:

1. Preparar una lista de ejemplo con todas aquellas empresas que sean potenciales de responder la encuesta. Se incluyen todas aquellas representativas de sectores de la economía así como; (agricultura, industria pesada y ligera y empresas que ofrecen servicios).
2. A partir de esta lista se pide separar a las empresas en; empresas de grandes dimensiones y por otro lado todas las restantes (ambas listas tienen que representar todos los sectores).
3. Cuando se han realizado todos los pasos anteriores se pretende reducir el tamaño muestral de la encuesta y se realiza aleatoriamente la selección de las empresas que recibirán la encuesta.

Para la recogida de la información se utiliza la entrevista personal con líderes de negocios, el envío por correo electrónico o llamada telefónica y la versión online.

El World Economic Forum pone especial interés en la versión online debido a que el coste y el tiempo son menores para las organizaciones que las llevan a cabo. Pero de todas formas antes de decidir la metodología que usara tiene en cuenta; las condiciones de la economía en cuanto a infraestructuras, distancia y preferencias culturales.

A continuación adjuntamos como se ha llevado la encuesta tanto en Corea del sur o España ya que son objeto de nuestro estudio.

**Tabla 7: Distribución de respuestas según país y tamaño de los organizaciones**

**Table 1: Distribution of respondents to the Executive Opinion Survey 2011 by country and firm size**

Country/Economy	Sample size		Respondents by firm size as a share (%) of country sample						No response
	Count	Online (%)	<101	101–500	501–1,000	1,001–5,000	5,001–20,000	>20,000	
Spain	103	80	32	23	6	22	12	5	0
Korea, Rep.	112	0	49	13	13	17	6	1	0

Fuente: Global Competitiveness Report 2011-2012

El cuadro anterior nos muestra que en cuanto al número de encuestas tomadas por los directivos de ambos países son similares pero no en cuanto a al tamaño de las firmas que tomaron la encuesta.



El medio de respuesta también fue distinto en Corea del Sur y España donde la segunda el 80% contestó a través de la red y Corea del Sur por medio de entrevistas. Como ya habíamos comentado el sondeo se tuvo en cuenta conociendo los temas culturales y de costumbre de cada país.

### **Estructura de la encuesta y metodología**

**La encuesta está dividida en 13 secciones:**

- **Datos sobre tu compañía**
- **Percepciones generales sobre tu compañía**
- **Gobierno e Instituciones Publicas**
- **Infraestructuras**
- **Innovación y Tecnología**
- **Entorno financiero**
- **Competitividad en términos domésticos**
- **La Estrategia y operaciones de tu compañía**
- **Educación y Capital Humano**
- **Corrupción , Ética, Responsabilidad Social**
- **Turismo y Viajes**
- **Medioambiente**
- **Salud**

Cada año el número de preguntas es actualizado y aquellas que no aportan información relevante son eliminadas. Se cumple el criterio de una buena encuesta ya que se intenta que sea lo más corta posible y con preguntas que no sean complicadas de responder.

En el último informe fueron añadidas preguntas que permitían analizar la calidad y el grado de desarrollo en el sector financiero debido a la reciente crisis así como conocer si se están tomando acciones en las áreas de innovación y tecnología, que son las más importantes para desarrollar la competitividad en las economías avanzadas

El tipo de preguntas que se utilizan en la encuesta son tanto abiertas y cerradas. La mayoría son preguntas de estilo cerradas, denominadas tipo "LIKERT". Esto quiere decir que se le ofrece responder al encuestado con preguntas donde tiene que valorar con una escala del 1 al 7 un aspecto particular del entorno, donde 1 representa el peor resultado posible y 7 el mejor.

#### Ilustración 7: Ejemplo común de una pregunta de la encuesta

**Box 1: Example of a typical Survey question**

---

**To what extent is the judiciary in your country independent from influences of members of government, citizens, or firms?**

Heavily influenced < 1 2 3 4 5 6 7 > Entirely independent

**Circling 1**....means you agree completely with the answer on the left-hand side

**Circling 2**....means you largely agree with the left-hand side

**Circling 3**....means you somewhat agree with the left-hand side

**Circling 4**....means your opinion is indifferent between the two answers

**Circling 5**....means you somewhat agree with the right-hand side

**Circling 6**....means you largely agree with the right-hand side

**Circling 7**....means you agree completely with the answer on the right-hand side

Fuente: World Competitiveness Report 2011-2012

#### ¿Cómo se controla la calidad de la información la encuesta?

A la hora de editar los datos para posteriormente formular el índice se procede a dos etapas de control de la encuesta.

1. Como toda la información recogida está sujeta se somete a un proceso de edición. La primera etapa consiste en descartar aquellas encuestas que han sido completadas con un ratio inferior al 50%. Esto es debido a que quien responde no se ha tomado suficiente enserio la encuesta.
2. La segunda etapa es el test de la “distancia de Mahalanobis”. Con este test sabemos si una encuesta individual es representativa para el conjunto de encuestas de ese país. Este mide la probabilidad de que una encuesta no pertenezca al conjunto de encuestas. Con este método se eliminaron 184 encuestas.

#### 5.2.2 The World Competitiveness Yearbook (WCY)

The IMD “World Competitiveness Yearbook” es el informe líder de carácter anual sobre la competitividad de las naciones y es publicado por el IMD desde 1989. Este informe cubre 59 economías y para evaluar el resultado de la competitividad de cada una se usan más de 331 criterios que miden aspectos muy diversos.

Para el cálculo de este índice que mide la competitividad de las naciones se ha utilizado tanto información objetiva como subjetiva al igual que para la elaboración del GCI.

Para realiza el ranking de países se han utilizados 248 criterios de los 331 criterios de que están incluidos dentro del informe:

- La información subjetiva es aquella recogida a través de encuestas a ejecutivos y representa 1/3 de todos los datos. (Soft data)
- La información objetiva representa 2/3 de todos los datos. (Hard data)

La información subjetiva es recopilada a través de encuestas de opinión enviadas a altos y mandos medios durante el mes de Enero y recopiladas durante el mes de Abril del mismo periodo. Se pretende recopilar información relacionada con prácticas empresariales, relaciones laborales, corrupción, medioambiente y calidad de vida.

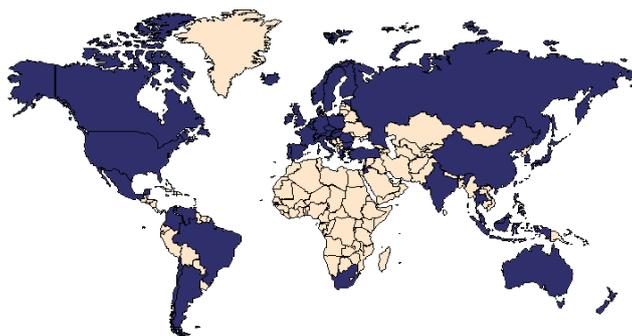
La información objetiva es recopilada de fuente de información como OCDE, World Bank, United Nations , WTO, UNESCO, IMF y esta es la principal fuente de información del World Competitiveness Yearbook.

Los encuestados son directivos locales o expatriados trabajando en empresas nacionales o internacionales que están relacionados con el entorno internacional.

Las preguntas son también de carácter cerrado tipo "LIKERT" en la que hay que valorar del 1 al 6 un determinado aspecto, cuando se tiene la media de todas se convierte de escala del 1 al 10.

De acuerdo con que la encuesta sea lo más representativa de la población los directivos seleccionados pertenecen a los tres sectores y a su vez se selecciona una muestra proporcional con el GDP de la economía. El número de personas que respondieron en la pasada encuesta es 4.935 para el total de las 59 economías.

**Ilustración 8: Lista de economías/países analizados por el IMD para el "WCY 2011" (Economías estudiadas en azul)**



FUENTE: IMD

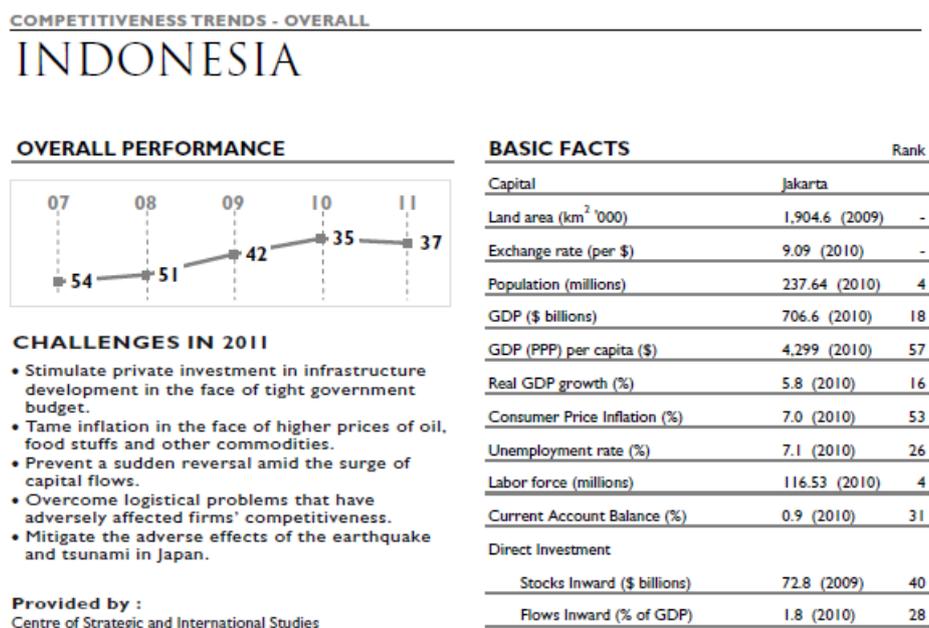
A diferencia del informe emitido por el WEF (The World Competitiveness Report 2011-2012) , el WCY (World Competitiveness Yearbook 2011) además de incluir los resultados de año correspondiente este , se incluye una serie de evolución donde se puede ver los resultados en 5 años anteriores tanto en la competitividad global como en cada uno de los criterios.

La información que emite esta institución “The IMD World Competitiveness Center” está relacionada con la competitividad de las naciones y es usada principalmente por organizaciones para crear sus planes de inversiones , por el gobierno ya que les aporta información para realizar políticas presupuestarias así como instituciones académicas para analizar los mecanismos de la competitividad.

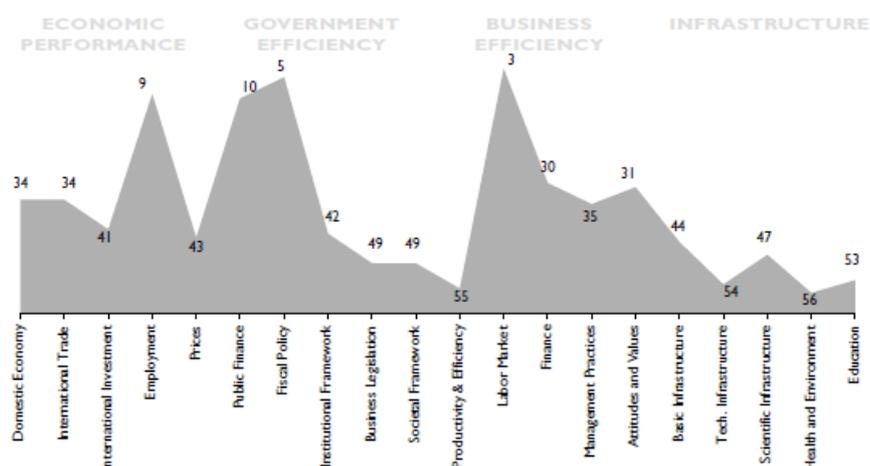
Por tanto podemos afirmar que la información que aporta este informe tiene una finalidad de uso similar a nivel de organizaciones, gobierno e instituciones académicas que la que aporta el GCR.

## Estructura del informe

Ilustración 9: Vista previa de una perfil de una economía según el World Competitiveness Yearbook

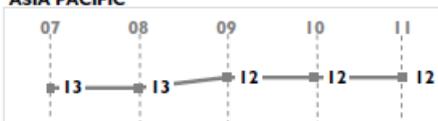


## COMPETITIVENESS LANDSCAPE

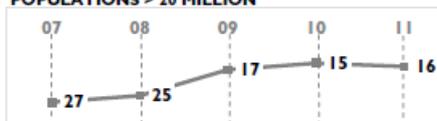


## PEER GROUP RANKINGS

### ASIA PACIFIC



### POPULATIONS > 20 MILLION



## DIFERENCIAS EN LA ELABORACIÓN DE; GCI (Global Competitiveness Index) Y EL WCY (World Competitiveness Yearbook Index).

Tabla 8: Diferencias entre el GCI y el WCY índice

	GCI	WCY (índice)
Número de criterios	118	248
Número de Partners	139	59
Porcentaje información subjetiva	70%	1/3
Porcentaje información objetiva	30%	2/3
Nº encuestas	(13.395/15.000) analizadas	5000
Nº encuestados	98 por país de media	-
Tipo análisis	Estático	Dinámico

Fuente: Elaboración propia

## 5.3 Indicadores para medir la competitividad

### 5.3.1 Índice GCI

Este índice es elaborado por el "World Economic Forum". Desde el 2005 el "World Economic Forum" ha basado su análisis en el Global Competitiveness Index (GCI). Este

índice sirve para medir la competitividad de las naciones que captura tanto aspecto microeconómicos como macroeconómicos.

Para la construcción de este índice se utilizan doce pilares que miden diferentes aspectos de la competitividad. A continuación haremos una breve descripción de estos doce pilares:

### **1. Primer pilar: Instituciones**

Cuando hablamos de instituciones nos referimos a; aquello que comprende aspectos legales, administrativos, donde las personas individuales, firmas de negocios y gobiernos interactúan para generar riqueza en la economía.

Estas instituciones no son exclusivamente de carácter público sino que engloban todas aquellas que son capaces de generar riqueza en la economía.

La calidad de las instituciones tiene un papel importante en la competitividad y el crecimiento de una economía/país. Estas influyen en las decisiones de inversión y organizan la producción así como tienen un papel fundamental en como destruir los beneficios o soportar los costes de desarrollo de estrategias.

*Un ejemplo:* Un inversor no querrá invertir en una determinada economía sino se le garantizan una serie de derechos.

### **2. Segundo pilar: Infraestructuras**

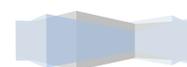
Buenas infraestructuras reduce el efecto de la distancia entre regiones, permite conectar distintos mercados y estos a un menor coste. Además la calidad y la extensión de las redes de infraestructuras tienen impacto directo con el crecimiento así como reducen la desigualdad entre las regiones.

Una buena red de transporte y comunicaciones es un requisito indispensable para aquellas economías menos desarrolladas ya que permiten acceder a las distintas actividades y servicios.

Distintos modos de transporte incluido la calidad de las carreteras, puertos, sistema aéreo permiten a los emprendedores abastecerse de productos así como el movimiento de trabajadores para ubicarlos en los puestos más convenientes para ellos.

### **3. Tercer pilar: Entorno macroeconómico**

La estabilidad en el entorno macroeconómico es importante para los negocios así como en general para la competitividad. Aunque es cierto que, solo la estabilidad no brinda la productividad, si es verdad que la inestabilidad daña la economía, esta no puede crecer de manera sostenible si el entorno no es estable.



*Ejemplo:* el gobierno no puede ofrecer servicio de manera eficiente si tiene que pagar altos intereses por deudas del pasado. Lo mismo sucede si las empresas no pueden operar eficientemente porque los intereses son demasiados altos.

#### **4. Cuarto pilar: Sanidad y educación primaria**

La importancia del sistema sanitario es clave a la hora de tener trabajadores sanos ya que trabajadores enfermos no pueden trabajar con todo su potencial, son menos eficientes y les cuesta dinero a las organizaciones.

Por otra parte carencias en educación básica no permite que los trabajadores sean capaces de realizar más de una actividad, así como que, las organizaciones sean capaces de moverse a la producción de productos más elaborados.

#### **5. Quinto pilar: Educación secundaria y formación**

Este pilar es básico para aquellas economías que necesitan avanzar y quieren pasar de la simple producción a productos y procesos más complejos, ya que, estos son capaces de adaptarse rápidamente al entorno así como a las necesidades del sistema de producción.

#### **6. Sexto pilar: Eficiencia de los mercados de bienes y servicios**

Este pilar mide si se están produciendo la mezcla adecuada de productos y servicios para las condiciones de la oferta y la demanda del mercado. La existencia de competitividad entre mercado nacional y mercado extranjero es importante ya que garantiza el aumento de productividad asegurando que las firmas más eficientes son aquellas que están produciendo los productos/servicios que el mercado necesita.

La eficiencia de los mercados también depende de las condiciones de la demanda así como de la orientación del consumidor y la sofisticación de este.

#### **7. Séptimo pilar: Eficiencia de los mercados laborales**

La eficiencia y la flexibilidad del mercado laboral son imprescindibles para asegurar que los trabajadores están colocados en el puesto de trabajo más acorde con sus características y a su vez asegurar que se dan incentivos para conseguir el mejor esfuerzo en sus trabajos.

Este a su vez debe asegurar que la relación entre los incentivos que recibe cada trabajador y los esfuerzos realizados son acordes.

#### **8. Octavo pilar: Desarrollo del mercado financiero**

Este pilar mide si el sector financiero coloca los ahorros de los ciudadanos e inversiones externas donde se obtiene más productividad y riqueza. Las organizaciones-privadas para aumentar la productividad necesitan invertir y

esto es controlado por este sector que ha de tener capital disponible así como otros productos financieros.

#### **9. Noveno pilar: Preparación tecnológica**

Este pilar mide la agilidad que tiene una economía para adaptarse a las nuevas tecnologías y así aumentar su productividad de sus industrias. En este pilar están incluidas aquellas tecnologías relacionadas con la comunicación e información (ICT).

#### **10. Decimo pilar: Tamaño del mercado**

Este pilar mide el tamaño del mercado, ya que grandes mercados permiten explotar economías de escala y esto favorece a la productividad. En esta era de globalización los mercados internacionales son sustitutos de los mercados domésticos. Hay evidencia suficiente que muestra que la apertura al comercio exterior favorece el crecimiento de las naciones y especialmente para aquellas economías con mercados pequeños.

Por tanto para medir este pilar tenemos en cuenta tanto el mercado domestico como el internacional.

*Ejemplo:* La Unión Europea a pesar de estar fragmentada en diferentes mercados puede considerarse como un único mercado.

#### **11. Décimo- primer pilar: Sofisticación empresarial**

La sofisticación en los negocios conduce a mayor eficiencia en la producción de productos y servicios. Esto a su vez conduce a aumentos en la productividad y por tanto aumentos de la competitividad de la nación.

Este pilar mide la calidad de las redes de negocios así como la calidad en las estrategias y operaciones. Estas redes de negocios se miden por la cantidad y calidad de proveedores, ya que cuando diversas compañías y proveedores están conectados en un mismo sector geográficamente “clúster”, la eficiencia es superior y mayores oportunidades de innovación surgen, así como son eliminadas barreras de entrada para nuevas organizaciones.

Este pilar es particularmente importante para aquellas economías que se encuentran en una etapa avanzada de desarrollo .

#### **12. Décimo-segundo pilar: Innovación**

Este pilar es el más importante para el largo plazo si se quiere aumentar la competitividad de la nación. Esto se debe a que a largo plazo la calidad de vida solo puede ser mejorada inyectando innovación a las economías.

Es cierto que todos los anteriores pilares instituciones, infraestructuras, estabilidad en el entorno macroeconómico aumentan la competitividad pero



en el largo plazo tiende a desaparecer estos incrementos de la competitividad cuando la economía se encuentra en una etapa más avanzada.

Por tanto, aunque economías que se encuentren en fases de desarrollo pueden aumentar su productividad con los pilares anteriores otras economías que han alcanzado etapas de innovación no podrán aumentar su productividad con tan solo los pilares anteriores.

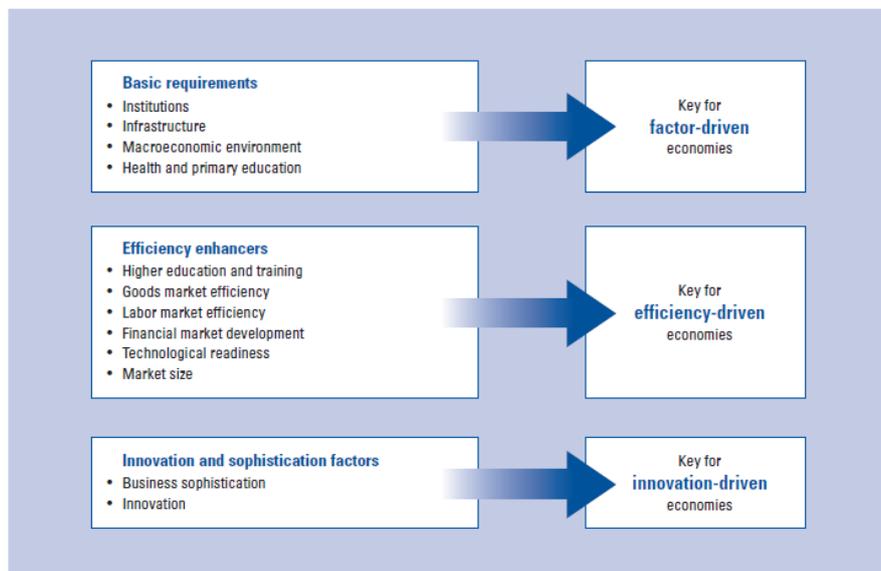
Por tanto este pilar mide principalmente si el entorno permite conducir a actividades innovadoras, tanto en sectores privados como públicos. Queda incluidas la suficiente inversión en innovación y desarrollo (R&D), instituciones de investigación, colaboración entre universidades- empresas-gobierno (triple hélice), así como la propiedad intelectual.

Aunque cada pilar computa por separado dentro del GCI se debe tener en cuenta que estos no son independientes. Esto quiere decir que estos tiende a reforzar a otros y también que un efecto negativo en uno de estos tendrá un impacto negativo en otras áreas. Por ejemplo: El último pilar, (pilar de la innovación) es muy difícil de mejorar si los pilares (4 y 5), pilares relacionados con la educación y con mano de obra cualificada no tienen buenos resultados.

Por tanto aunque todos estos pilares finalmente quedan agregados para formar un único índice (GCI), se separan en estos doce para saber con detalle en qué áreas específicas necesita mejorar una economía.

#### Ilustración 10: Los doce pilares para medir la competitividad

Figure 1: The 12 pillars of competitiveness



Fuente: "World Economic Forum"- Global Competitiveness Report 2011-2012

El GCI tiene en cuenta tres etapas de desarrollo y por tanto para la construcción del índice da diferentes pesos a los pilares dependiendo de: la etapa en la que se encuentra la economía o país. Por tanto la importancia relativa de cada pilar depende de la etapa de la economía.

Estos pilares están organizados en tres subíndices estos relacionados con la etapa de desarrollo en la que se encuentra. Los subíndices tienen diferentes pesos según la etapa de desarrollo.

Las tres etapas son:

- **Factor driven stage**
- **Efficiency driven stage**
- **Innovation and sophistication factors**

Los tres subíndices son:

- **Basic requirements**
- **Efficiency enhancers**
- **Innovations and sophistications factors**

En nuestro caso tanto España como Corea del Sur se encuentran en la misma etapa de desarrollo es decir en la etapa 3 de "innovation-driven", por tanto todos los pilares tendrán la misma importancia relativa por lo que facilita la comparación entre ambas economías.

A continuación se adjuntan los pesos que de los tres principales subíndices según la etapa de desarrollo en la que se encuentra.

**Tabla 9: Pesos asignados a cada subíndice según la etapa de cada economía/país**

Subindex	Factor-driven stage (%)	Efficiency-driven stage (%)	Innovation-driven stage (%)
Basic requirements	60	40	20
Efficiency enhancers	35	50	50
Innovation and sophistication factors	5	10	30

Fuente: "World Economic Forum"- Global Competitiveness Report 2011-2012

Para colocar a una economía/país en una etapa de desarrollo se usan dos criterios:

1. El nivel de PIB (producto Interior bruto per cápita) a precios de mercado.
2. El nivel de exportaciones de minerales del total de exportaciones de productos y servicios.



Aquellas economías que, se sitúan entre una etapa y otra son aquellas consideradas en transición y por tanto se le da más peso en aquellas aéreas que aumentan su competitividad, para que, de este modo no sean penalizados por el GCI.

Tabla 10: Ponderación de los tres subíndices en cada etapa de desarrollo

Table 1: Subindex weights and income thresholds for stages of development

	STAGES OF DEVELOPMENT				
	Stage 1: Factor-driven	Transition from stage 1 to stage 2	Stage 2: Efficiency-driven	Transition from stage 2 to stage 3	Stage 3: Innovation-driven
GDP per capita (US\$) thresholds*	<2,000	2,000–2,999	3,000–8,999	9,000–17,000	>17,000
Weight for basic requirements subindex	60%	40–60%	40%	20–40%	20%
Weight for efficiency enhancers subindex	35%	35–50%	50%	50%	50%
Weight for innovation and sophistication factors subindex	5%	5–10%	10%	10–30%	30%

\* For economies with a high dependency on mineral resources, GDP per capita is not the sole criterion for the determination of the stage of development. See text for details.

Fuente: “World Economic Forum”- Global Competitiveness Report 2011-2012

La etapa en la que se encuentra la economía es clave porque la manera en la que se podrá aumentar la competitividad será diferente.

*Ejemplo:* Para aumentar la competitividad en Zimbabwe primero habría que desarrollar una serie de infraestructuras, en cambio, en Alemania para sostener la competitividad o aumentarla habrá que hacer un esfuerzo mayor en las áreas de innovación.

Por tanto la actuación de cada economía irá ligada a la etapa en la que se encuentre según el modelo del WEF:

- **“Factor-driven stage”:** Las empresas compiten sobre precios aprovechando los factores de producción baratos.
- **“Efficiency-driven stage”:** Las empresas buscan practicas de producción eficiente para así aumentar la competitividad.
- **“Innovation-driven stage”:** Las economías necesitan generar productos innovadores, utilizando métodos de producción sofisticados (aprovechando las TIC).

### 5.3.2 Índice IMD

El índice elaborado por el “Institute Management for Development” está compuesto sobre 4 factores principalmente que a la vez se desglosan en 20 sub-factores.

Los **cuatro** principales son:

- **Economic Performance**
- **Government Efficiency**
- **Business efficiency**
- **Infraestructure**

Cada sub-factor pesa un 5% y el número de criterios que componen cada sub-factor difiere dependiendo lo que se pretenda documentar. Por ejemplo el sub-factor “Price” situado en el factor Economic Performance esta mejor documentado y definido y tan solo necesita de unos pocos criterios para definirlo. En cambio el sub-factor “Technology Infraestructure” perteneciente al factor Infraestructure es más amplio y necesita de más criterios para ser definido. A pesar de esto los sub-factores representan un 5% cada uno y hay un total de 20.

**Ilustración 11: Factores y sub-factores utilizados por el WCY para la elaboración del ranking**

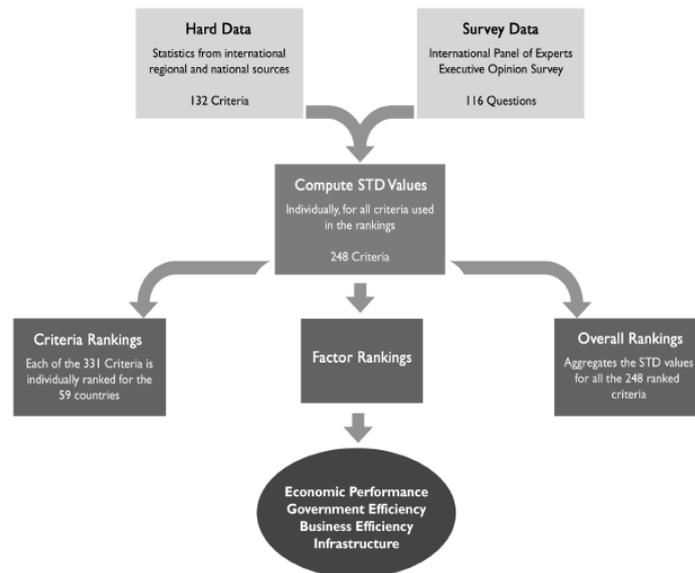
<b>Economic Performance</b> (78 criteria)	Macro-economic evaluation of the domestic economy: Domestic Economy, International Trade, International Investment, Employment and Prices.
<b>Government Efficiency</b> (71 criteria)	Extent to which government policies are conducive to competitiveness: Public Finance, Fiscal Policy, Institutional Framework, Business Legislation and Societal Framework.
<b>Business Efficiency</b> (68 criteria)	Extent to which the national environment encourages enterprises to perform in an innovative, profitable and responsible manner: Productivity and Efficiency, Labor Market, Finance, Management Practices and Attitudes and Values.
<b>Infraestructure</b> (114 criteria)	Extent to which basic, technological, scientific and human resources meet the needs of business: Basic Infraestructure, Technological Infraestructure, Scientific Infraestructure, Health and Environment and Education.

Fuente: Institute for Management and Development



## Cálculo del Ranking

Ilustración 12: Composición del índice del WCY



Fuente: IMD

Para el cálculo del ranking se utiliza dos tipos de información el que se desprende de la información de opinión tal como las encuestas realizadas a ejecutivos así como información de carácter objetivo recolectada de fuentes nacionales e internacionales de carácter económico-social.

De los 331 criterios se utilizan un total de 248 para el cálculo del ranking, ya que los 83 restantes tan solo se utilizan para ofrecer información que permita entender el ranking pero no están agregados dentro del ranking.

De la encuesta de opinión se utilizan 116 criterios, los ejecutivos han de evaluar las preguntas del número 1 al 6 y luego trasladar la puntuación a la escala de 1 a 10. A continuación se adjunta la fórmula utilizada donde x es el valor asignado entre 1 y 6.

$$(x * 2) - 2$$

where x = average value

### 5.3.3 Otros indicadores

De acuerdo con Michael Porter otros indicadores para medir la competitividad a nivel de **industria** son;

1. Desarrollo sostenible en el nivel de las exportaciones para el resto del mundo.

2. Incremento del nivel de las exportaciones respecto al nivel mundial de exportaciones.
3. FDI (Foreign Direct Invest), en una industria particular.
4. Comercio internacional en una industria en particular.
5. Proporción de exportaciones en una industria respecto al total de exportaciones de un país en un año determinado.

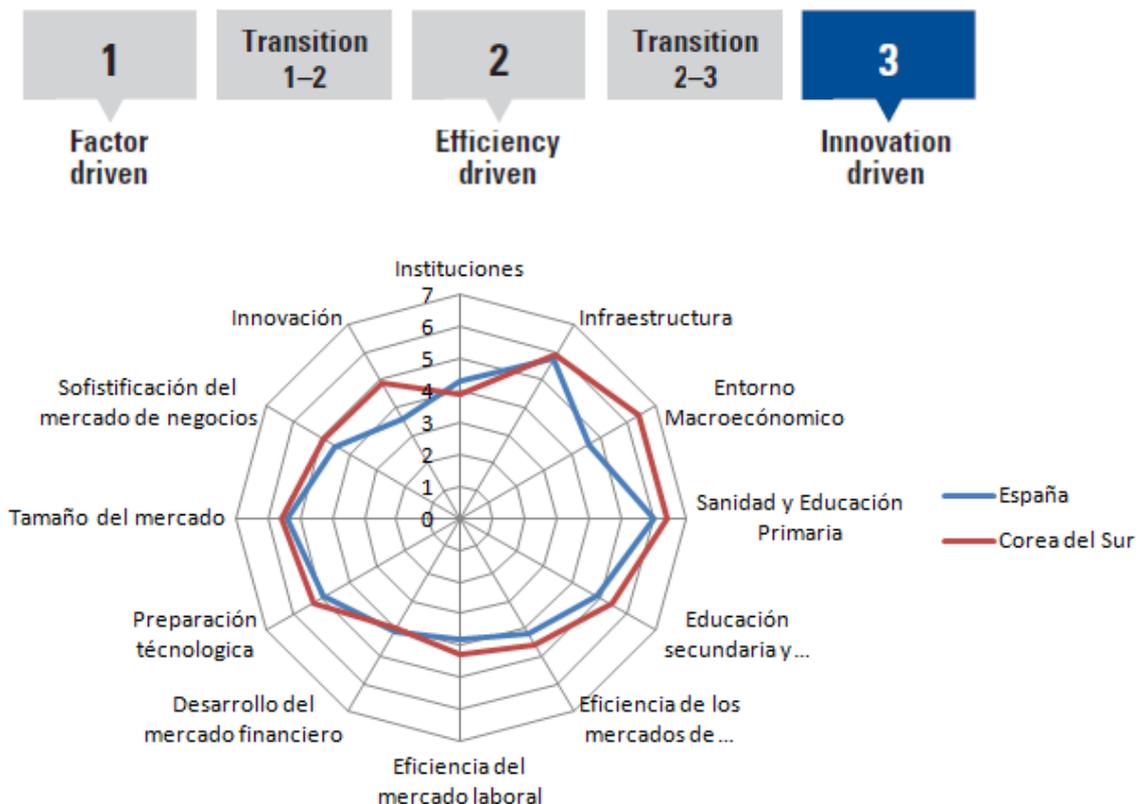
## CAPITULO 6: ANALISIS COMPARATIVO ENTRE COREA DEL SUR Y ESPAÑA EN TÉRMINOS DE COMPETITIVIDAD

### 6.1 Análisis de la competitividad de España y Corea del Sur basado en el WEF

A continuación haremos un análisis de la competitividad de ambas economías desde el punto de vista del WEF. Para esto hemos elaborado un grafico de tela de araña a partir de la las puntuaciones obtenidas en cada unos de los pilares. Por tanto podemos ver una visualización gráfica de las diferencias entre los pilares y la diferencia numérica en la tabla aportada.

Gráfico 9: Análisis de los 12 pilares del GCR para España y Corea del Sur

#### Stage of development



Fuente: Elaboración Propia

A simple vista podemos ver que hay dos diferencias principales; *el entorno macroeconómico y la innovación*. Estos dos son las que hacen que haya tanta diferencia en la competitividad de ambas naciones.

- El pilar que mide el entorno macroeconómico para la economía española puntúa en la (84ª) posición y la economía surcoreana en la (6ª) posición.
- El pilar de la innovación puntúa en la (39ª) posición para la economía española y en la (14ª) posición para la economía surcoreana.

Dentro del **pilar macroeconómico** los sub-apartados que merman la competitividad española son; la excesiva deuda del gobierno (108ª), la suma total de ahorros en función del GDP (83ª) y el equilibrio presupuestario del gobierno (134ª).

Dentro del pilar de la innovación los principales problemas que presenta la economía española son; el gasto en R&D por parte de las empresas es muy bajo (47ª), la calidad de las instituciones científicas (39ª), la colaboración entre la universidad y la industria (39ª) y el número de patentes por millones de personas (28ª).

La importancia de la diferencia entre ambas economías en la innovación es muy importante ya que esto marcará a medio y largo plazo la competitividad de la nación. Además destacar que la innovación es uno de los dos pilares considerados clave en la construcción del índice del GCR.

El peso del pilar de la innovación es del 15% con el mismo peso que el de la sofisticación de los negocios, ambos constituyen el tercer epígrafe del índice (Innovation and sophistications factors son un peso del 30% del total). El resto de pilares puntúa un 5% cada uno del primer grupo y menos de un 10% cada uno del segundo grupo.

- Basic Requirements (20%)
- Efficiency enhancers (50%)
- **Innovation and sophistication factors (30%)**

La economía surcoreana tiene mejor puntuación en todos los pilares excepto en la calidad de sus instituciones y el desarrollo del mercado financiero. En estos pilares la economía española puntúa mejor que Corea del Sur pero también puntúa por debajo de su puntuación global; las instituciones en la posición (49ª) y el desarrollo del mercado financiero en la (64ª). Por tanto, ambas economías alcanzan una puntuación muy baja en estos pilares y deben mejorar ya que merma mucho su competitividad.

En la tabla adjunta<sup>2</sup> se pueden encontrar los detalles para cada economía y la valoración numérica alcanzada que va comprendida entre el 1 y el 7, donde este

---

<sup>2</sup> Para ver los componentes de cada pilar mirar Anexo 1: Perfil de la economía Surcoreana (WEF)

último es la mejor valoración. También podemos ver la posición competitiva que ocupa en relación al resto de economías.

**Ejemplo para el pilar de instituciones (España):** El pilar de las instituciones corresponde al epígrafe primero del índice “Basic requirements (20%)”, el peso del pilar instituciones es del 5%. La puntuación obtenida es de 4.3 (escala del 1 al 7), por tanto la posición competitiva que ocupa para este pilar es la (49ª) y depende de lo que puntué el resto para la posición final que ocupa en ese pilar.

Al encontrarse ambas economías en el mismo punto de desarrollo, es la innovación y la sofisticación de los factores lo que aumenta la competitividad de los países. Esto permite comparar cada uno de sus pilares entre sí, ya que repercuten con el mismo peso en cada uno de los apartados que forman el índice.

Tabla 11 : El GCI y su descomposición por pilares para España y la Republica de Corea.

España			Corea del Sur		
Global Competitiveness Index			Global Competitiveness Index		
	Rank (out of 142)	Score (1–7)		Rank (out of 142)	Score (1–7)
<b>GCI 2011–2012</b> .....	<b>36</b>	<b>4.5</b>	<b>GCI 2011–2012</b> .....	<b>24</b>	<b>5.0</b>
GCI 2010–2011 (out of 139).....	42	4.5	GCI 2010–2011 (out of 139).....	22	4.9
GCI 2009–2010 (out of 133).....	33	4.6	GCI 2009–2010 (out of 133).....	19	5.0
<b>Basic requirements (20.0%)</b> .....	<b>38</b>	<b>5.2</b>	<b>Basic requirements (20.0%)</b> .....	<b>19</b>	<b>5.6</b>
Institutions.....	49	4.3	Institutions.....	65	3.9
Infrastructure.....	12	5.8	Infrastructure.....	9	5.9
Macroeconomic environment.....	84	4.6	Macroeconomic environment.....	6	6.4
Health and primary education.....	44	6.0	Health and primary education.....	15	6.4
<b>Efficiency enhancers (50.0%)</b> .....	<b>32</b>	<b>4.6</b>	<b>Efficiency enhancers (50.0%)</b> .....	<b>22</b>	<b>4.9</b>
Higher education and training.....	32	4.9	Higher education and training.....	17	5.4
Goods market efficiency.....	66	4.2	Goods market efficiency.....	37	4.6
Labor market efficiency.....	119	3.8	Labor market efficiency.....	76	4.3
Financial market development.....	64	4.1	Financial market development.....	80	4.0
Technological readiness.....	28	4.9	Technological readiness.....	18	5.3
Market size.....	13	5.4	Market size.....	11	5.6
<b>Innovation and sophistication factors (30.0%)</b> .....	<b>33</b>	<b>4.0</b>	<b>Innovation and sophistication factors (30.0%)</b> .....	<b>18</b>	<b>4.9</b>
Business sophistication.....	34	4.5	Business sophistication.....	25	4.9
Innovation.....	39	3.6	Innovation.....	14	4.9

Fuente: GCR 2011-2012

## 6.2 Análisis de la innovación y desarrollo de ambas economías (patentes, marcas y diseños industriales)

Debido a la importancia de la *innovación* como motor de la competitividad a continuación haremos un análisis de la calidad de las instituciones, la colaboración



entre universidades e industrias, protección de propiedad intelectual, el número de patentes, el gasto en innovación y desarrollo.

Primeramente definimos la innovación según “The Global Innovation Index 2011”- WEF como “la innovación es; la puesta en marcha de un nuevo producto o servicio, un nuevo proceso, un nuevo proceso de marketing, un nuevo método organizacional en los negocios, o la organización en el puesto de trabajo, o las relaciones externas”.

La innovación también se da cuando una firma introduce por primera vez un producto o proceso en un mercado. También ocurre cuando otras firmas copian a esta firma pionera. Además también ocurre cuando la primera firma o las seguidoras introducen pequeñas mejoras o adaptaciones para mejorar el producto o proceso con lo que conlleva pequeñas mejoras en la productividad.

Además la innovación no queda exclusivamente restringida a la firma sino que se origina en todos los agentes de la sociedad: esta se origina en todos los agentes de la sociedad; a nivel de firma, de industria, de gobierno, de sector público, en las instituciones académicas, en la sociedad en general. La mayoría de las actividades de innovación son complementarias por tanto algo elaborado en la universidad a modo de investigación puede ser introducido posteriormente al mercado a través de una firma.

*La propiedad industrial* puede contribuir a la diferenciación, especialización y por consiguiente a un mayor rendimiento del sistema productivo español. Por tanto debemos facilitar la obtención y el ejercicio de los derechos de propiedad industrial, simplificando procesos, reduciendo costes apoyando la suma de sectores productivos así como las PYMES y su internacionalización.

Las Administraciones Públicas deben jugar un papel dinamizador promoviendo medidas y facilitando el proceso de creación es decir desburocratizando para así facilitar la creación de patentes.

Estas son algunas de decisiones tomadas por el nuevo **“Ejecución Plan PI”** para facilitar el acceso de las empresas a la Propiedad Industrial:

- La Oficina Española de Patentes y Marcas ha reducido las tasas entorno a un 30%.
- Se han acortado los plazos de concesión de Diseños en un 94%, de Marcas un 25%, de Modelos de Utilidad 21% y de Patentes un 3%.
- Se han informatizado los procedimientos de presentación y tramitación de todas las modalidades de Propiedad industrial para así facilitar el acceso y la rapidez. (Posibilidad de 74.600 solicitudes electrónicas).

Como ya hemos nombrado anteriormente “The Global Competitiveness Report 2011-2012” remarca la importancia del pilar innovación donde las patentes tienen un papel clave en este. **El pilar de la innovación** es clave para las economías desarrolladas para así mantener e incrementar su competitividad.

Por tanto en el siguiente apartado estudiaremos la situación de patentes tanto en número como evolución en los últimos años, tanto para España como Corea del Sur.

### **6.2.1 Patentes, marcas y diseños industriales**

A continuación se hace un análisis del estado de la solicitud y registro de patentes, marcas y diseños industriales para la economía española y surcoreana. Como ya habíamos comentado anteriormente este es un indicador de desarrollo de la innovación ya que implica la creación o mejora de nuevos productos o servicios. Las economías buscan la protección de sus productos o servicios para explotarlos en exclusividad por un tiempo limitado o indefinido y así obtener una ventaja competitiva frente al resto de naciones.

#### **Patentes:**

La concesión de una patente origina una serie de derechos para los inventores, el periodo de uso en exclusividad generalmente es hasta 20 años.

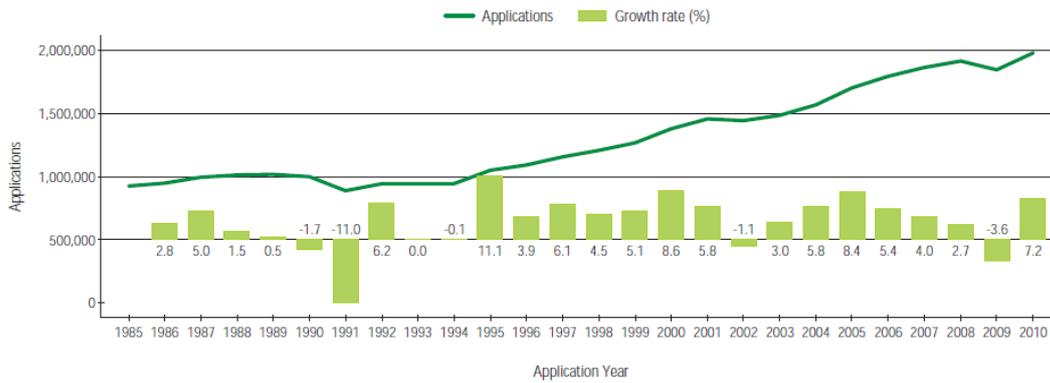
Durante el periodo (2005-2008) el crecimiento mundial de las solicitudes de patentes así como el número de patentes concedidas se frenó. La caída fue del (-3,6%) coincidiendo con la crisis mundial.

La disminución del número de solicitud de patentes fue ocasionada principalmente por una disminución de la actividad en European Patent Office (EPO), Japan Patent Office (JPO), y Korean Intellectual Property Office (KIPO). Estas tres oficinas sumaron un 3,2% del porcentaje de la caída.

En cambio en 2010 después de la recuperación de la crisis el número de solicitudes de patentes vuelve a crecer un 7,2% que fue generado principalmente por las solicitudes de patente en SIPO (oficina de China).

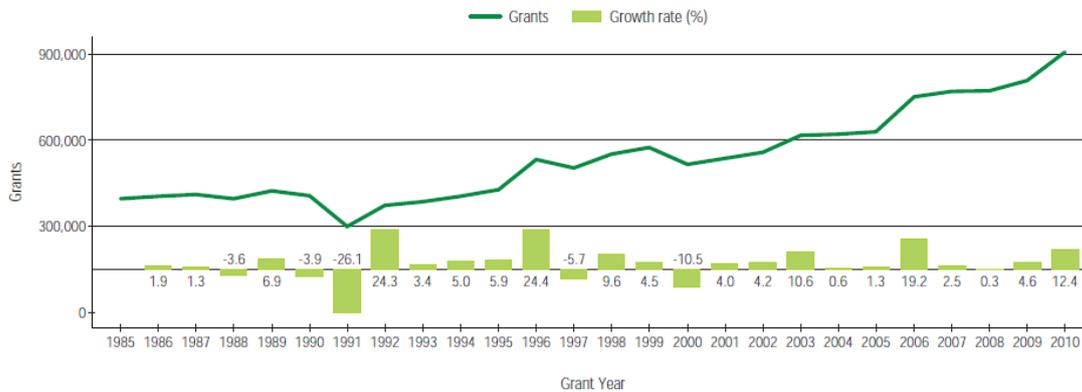


**Gráfico 10: Tendencia en la solicitud de patentes (1985-2010).**



Fuente: WIPO

**Gráfico 11: Tendencia en la concesión de patentes (1985-2010).**

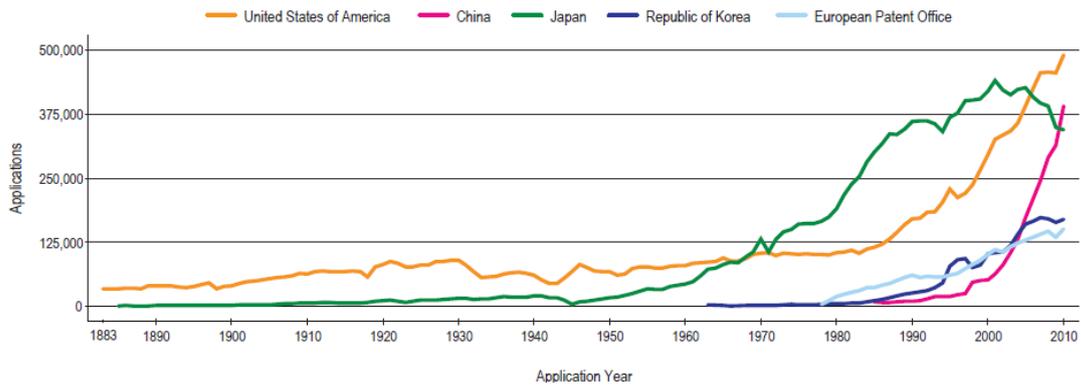


Fuente: WIPO

A diferencia de las solicitudes de patentes la concesión de patentes ha tenido un crecimiento ininterrumpido desde el año 2000. En 2010 el número total de concesiones. Las concesiones por residentes representan 2/3 del total. Entre 2009 y 2010 las patentes concedidas aumentaron un 12,4%. Del total 10,1% corresponden a concesiones por JPO (Oficina Patentes Japón) y la USPTO (Oficina Patentes Estados Unidos), en cambio SIPO (Oficina Patentes China).

Como podemos ver en el grafico de a continuación la economía surcoreana se encuentra dentro de las cinco economías que más patentes solicitan. En el caso de Corea del Sur el crecimiento se origina a partir de los años 80 ya que anteriormente no existía una economía propicia. A partir del 2005 la economía surcoreana supero el número de patentes solicitas por la Unión Europea.

**Gráfico 12: Patentes solicitadas para los países del Top-5**



Fuente: WITO

**Tabla 12: Número de solicitud de patentes por España y Corea del Sur**

Infrastructure - Scientific Infrastructure					
Patent applications					
Number of applications filed for residents and non-residents					
Values	2005	2006	2007	2008	2009
Korea	160,921.00	166,189.00	172,469.00	170,632.00	163,523.00
Spain	3,353.00	3,427.00	3,532.00	3,884.00	3,803.00

**Sources**  
 WIPO Statistics Database  
<http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patents/>

© IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE 1995-2011 (Updated: Jun 2011) Notes

Fuente: IMD

**Tabla 13: Número de patentes en posesión por España y Corea del Sur**

Infrastructure - Scientific Infrastructure					
Number of patents in force					
Per 100,000 inhabitants					
Values	2005	2006	2007	2008	2009
Korea	874.37	964.83	1,170.05	1,284.63	1,307.16
Spain	89.09	89.07	79.79	77.04	59.80

**Sources**  
 WIPO Statistics Database  
<http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patents/>  
 National sources

© IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE 1995-2011 (Updated: Jun 2011) Notes

Fuente: IMD



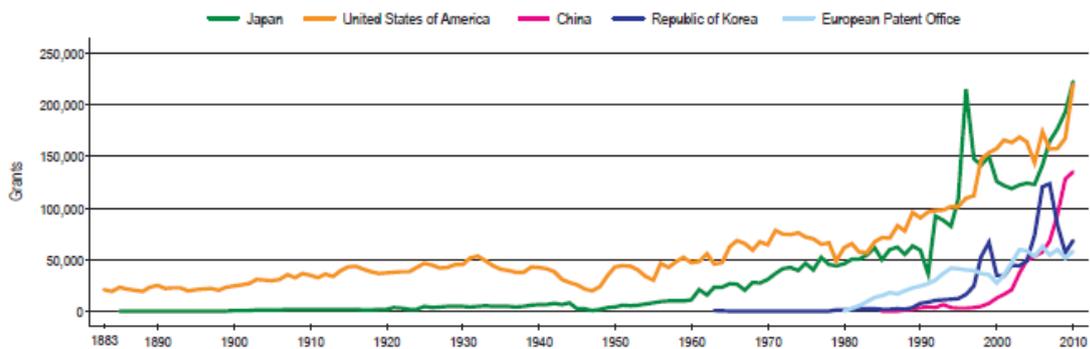
### **Comentarios de las Tablas 12 y 13:**

Como vemos en las tablas 12 y 13 el número de patentes de la economía Española cada 100.000 habitantes es aproximadamente 20 veces menor que en la economía surcoreana. Cabe destacar que en el periodo comprendido entre 2005-2009 el número de patentes en la economía española ha ido decreciendo acorde con la evolución de las posiciones que ha tenido España en el GCR.

Por otra parte el número de patentes solicitadas sí que ha tenido un ligero crecimiento no correspondido con las finalmente concedidas en la economía española.

Por otra parte el número de patentes en la economía surcoreana crece año tras año acorde con el crecimiento que experimenta el país. Corea del Sur es uno de los países con más patentes a nivel mundial y esto tiene mucha correlación con el número de investigadores del país y doctorados. Corea del Sur pertenece al TOP-5 de países con mayor número de patentes en posesión.

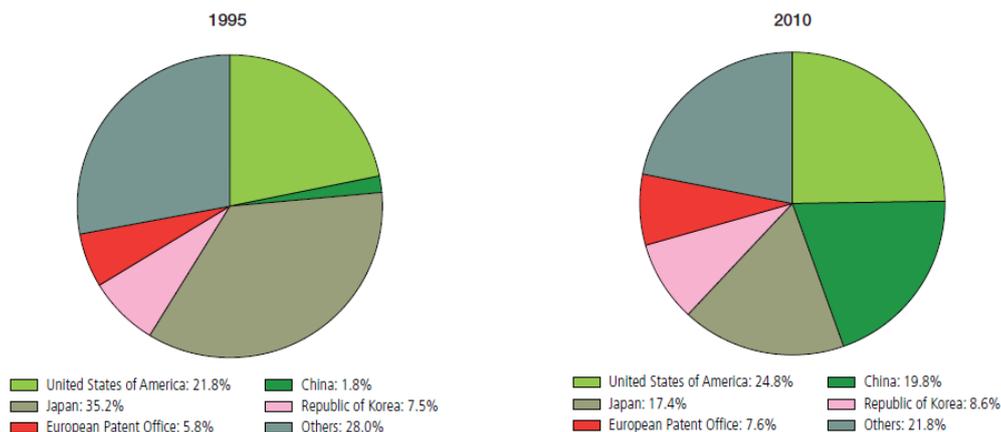
**Gráfico 13: Patentes concedidas para los países del Top-5**



Fuente: WITO

En el grafico de a continuación podemos ver la evolución de las patentes para las economías del TOP5, en especial para Corea del Sur. El TOP5 gana más peso relativo en detrimento de las economías no incluidas en este. Además también lo hace en valores absolutos ya que el número de las patentes concedidas para 2010 es superior a 1995. La economía surcoreana gana peso relativo pasando de representar un 7,5% del total de patentes concedidas a un 8,6%.

**Gráfico 14: Evolución del peso relativo para el Top 5 (patentes concedidas)**

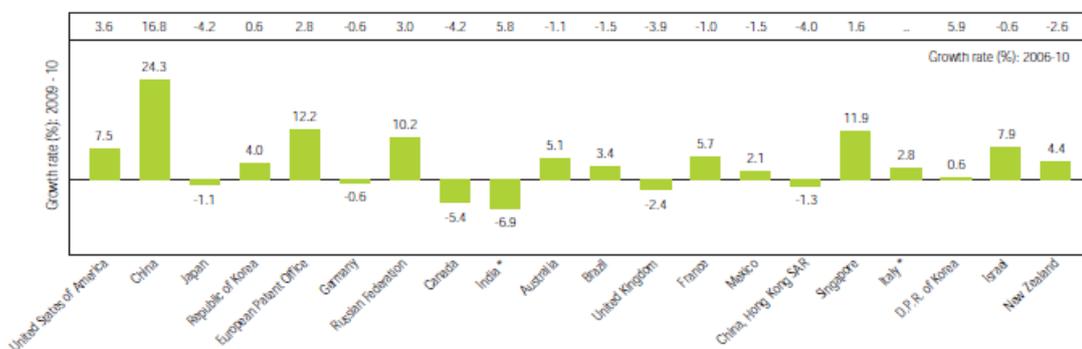


Fuente: WITO

Como vemos en las gráficas incluidas posteriormente la evolución de las patentes solicitadas para la República de Corea es positivo, tanto para el periodo (2006-2010) con un crecimiento del 0,6%, para el periodo de (2009-2010) el crecimiento es de 4,0%.

En cuanto a el registro de patentes la economía surcoreana sufre un decrecimiento para el periodo 2006-2010, mientras que para el periodo 2009-2010 el crecimiento es del 21.3%.

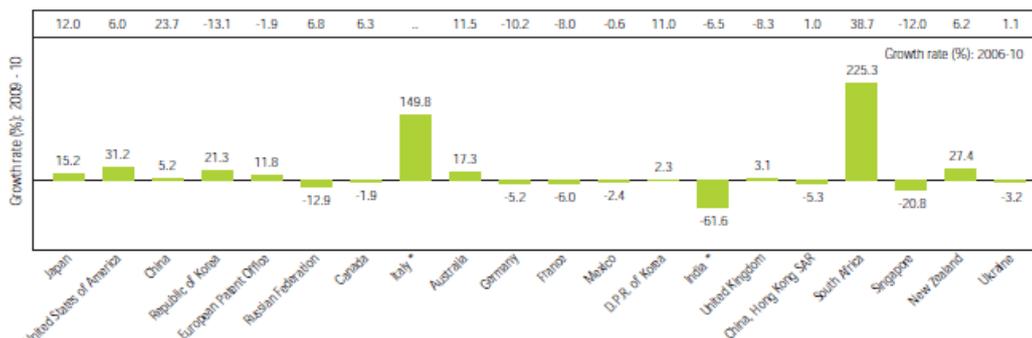
**Gráfico 15: Evolución del número de patentes solicitadas (2006-2010)**



Fuente: WIPO



**Gráfico 16 : Evolución del número de patentes registradas (2006-2010)**



Fuente: WIPO

**Marcas:**

Una marca es un signo distintivo que identificada los productos o servicios por aquellos que los producen tanto por un individual como una persona jurídica. El propietario de una marca tiene el derecho exclusivo de utilización los productos o servicios que tenga registrados evitando así el uso no autorizado de estos.

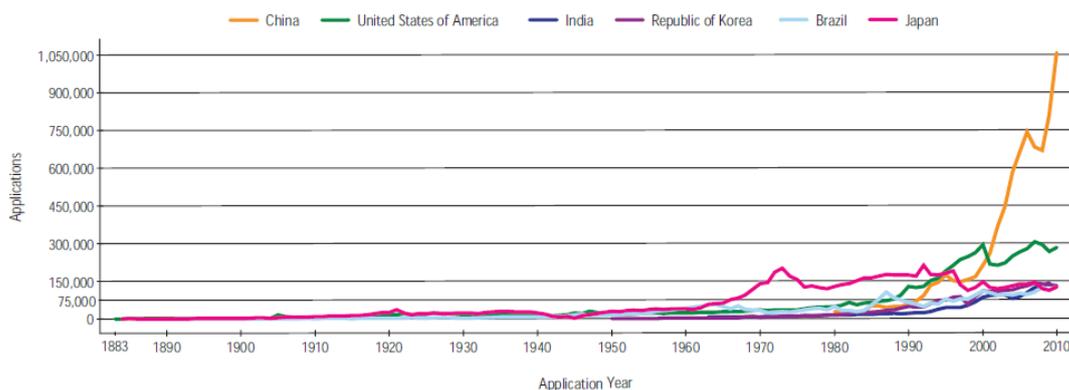
A diferencias de las patentes estas pueden ser utilizadas en exclusividad siempre que se paguen las tasas.

La oficina de la Republica de Corea y la de Brasil recibieron números similares de solicitudes para el registro de marcas aproximadamente entre 125.000 y 160.000. El número de solicitudes de marcas sufrió un descenso para el año 2010 de 4.275.

Hemos de considerar que para la comparación del número de solicitudes de marcas hay que tener en cuenta si el formulario es simple o múltiple. Esto quiere decir si un único formulario admite únicamente una marca o un formulario admite la solicitud de diversas marcas. Ya que esto puede provocar que el número de aplicaciones sea mucho mayor para unos países que para otros.

En concreto las oficinas de Japón, Corea del Sur y Estados Unidos admiten múltiples, mientras que China admite únicamente el formulario simple.

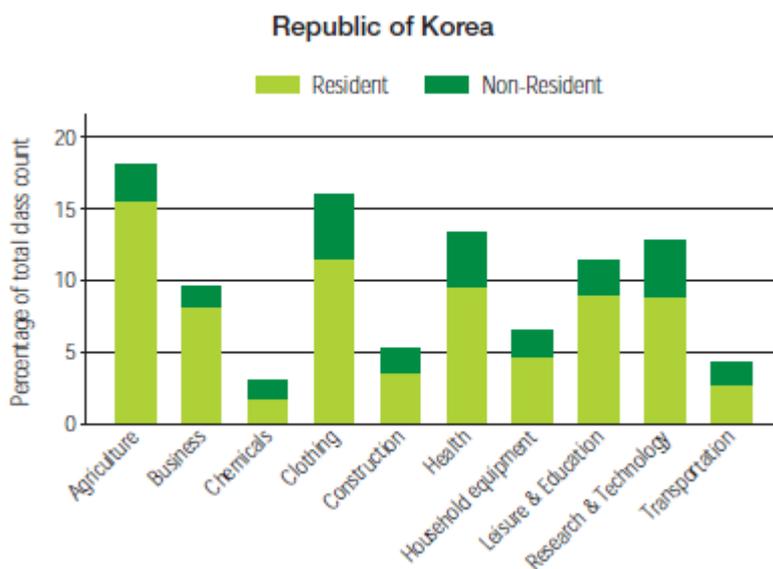
**Gráfico 17: Evolución de las solicitudes de marcas por las Top-6**



Fuente: WITO

A continuación adjuntamos el número de registros para la economía surcoreana y española en términos de marcas.

**Gráfico 18: Registro de marcas según el sector**

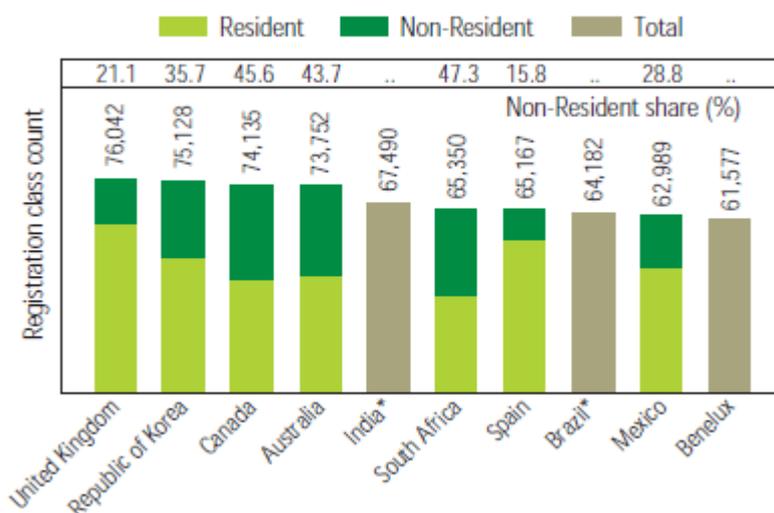


Fuente: WITO

Para la economía surcoreana el mayor registro de marcas para la protección de la propiedad intelectual se da en los sectores de la *agricultura* (productos alimenticios), el sector *textil* (ropa, calzados y accesorios) en el sector de la *investigación y tecnología* y el de la *salud* (cosméticos, productos farmacéuticos).



Gráfico 19: Número de registros por economía



Fuente: WITO

Como podemos ver en cuanto al registro de marcas en la economía española y coreana no existe una diferencia muy grande. La principal diferencia aparece en la cantidad de no residentes que registran marcas en la economía surcoreana que representa un 35,7% del total mientras que en España tan solo un 15,8% son registradas por no residentes.

### Diseños industriales:

Un **diseño industrial** son las líneas, colores o formas dimensionales que dan la apariencia a un producto. El tiempo de uso general de estos es de 5 años prorrogable hasta 15 años., pero esto viene determinado por el gobierno y las políticas regionales.

El gráfico “¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.” representa el número de plicaciones para cada una de las economías de mayor a menor volumen. Esta tabla incluye las aplicaciones de residentes y de no residentes.

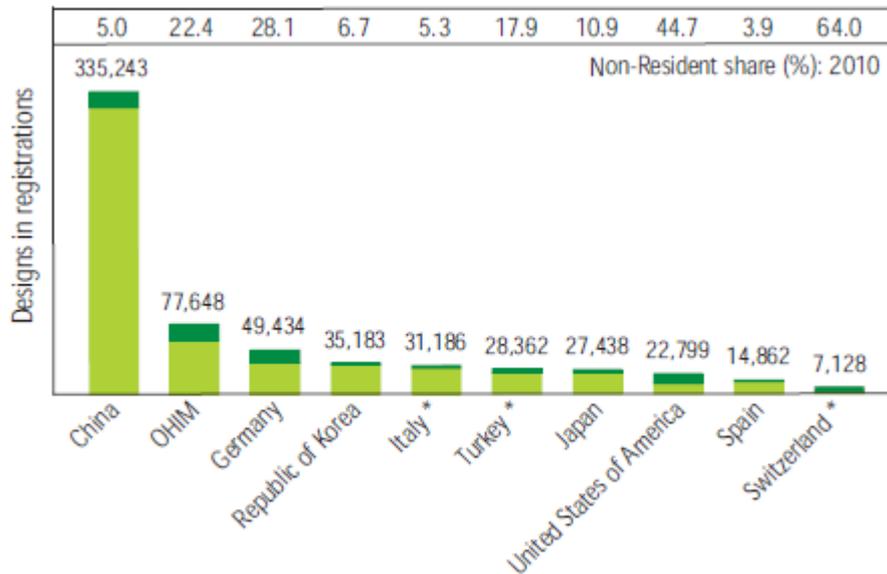
La barra del gráfico OHIM representa el total de la Unión Europea donde Alemania representa el porcentaje mayor.

Este cálculo de la tabla es considerando las características de las oficina de patentes en la que se registre los diseños industriales, ya que puede ser que en una misma aplicación se permita más de un diseño industrial por clase o producto.

En concreto para la economía surcoreana en cada aplicación se registra un único diseño mientras que en España en cada aplicación se registran 8,4 diseños por aplicación.

Por tanto para el cálculo de la tabla ya se ha multiplicado el número de solicitudes de diseño industriales por el número de diseños industriales medios por aplicación.

**Gráfico 20: Registro de diseños industriales por residentes y no residentes para las economías**



Fuente: WIPO

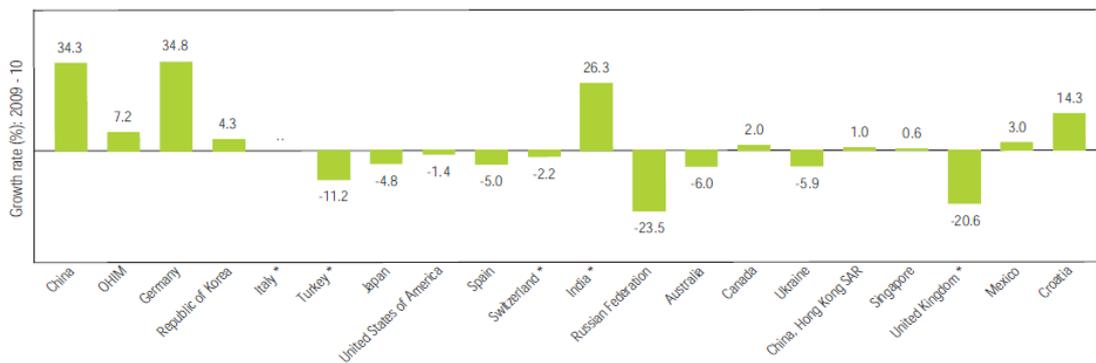
El número de aplicaciones para los diseños industriales en la economía coreana es de 35.183 para el año 2010, donde tan solo el 5% se hace por no residentes. En cuanto al número de aplicaciones de diseños industriales por la economía española es de 14.862 donde el 3,9% se hace por no residentes.

Es importante destacar que la diferencia entre las aplicaciones de diseños industriales y los registros finales es ínfima ya que es un mero proceso regulatorio.

Respecto al crecimiento por países 2009-2010, China lidera el mercado con un 34,3% mientras que la Republica de Corea aumenta un 4,3% y España disminuye el número de registro de aplicaciones respecto al año anterior.

**Gráfico 21: Crecimiento anual del registro de diseños industriales para las TOP20 economías**





Fuente: WITO

### 6.3 Innovación y desarrollo (R&D, capacidad de innovación, transferencia del conocimiento, capacidad de innovación, número de investigadores)

A continuación adjuntamos el gasto en investigación y desarrollo para ambas economías desglosada tanto el gasto por las instituciones públicas así como el gasto que realizan las instituciones de carácter privado.

#### 1. Análisis del gasto en investigación y desarrollo

##### España:

En el periodo estudiado el gasto total en investigación y desarrollo era creciente pero prácticamente no llegaba a la mitad del gasto total de la economía surcoreana. El motivo de estudiar el gasto en investigación y desarrollo es de la importancia de este para la capacidad de innovación de un país y directamente de dar la capacidad a un país de crear valor añadido.

El periodo estudiado es anterior a que el país entre en recesión por tanto como actualmente los niveles de gasto han disminuido en un futuro podremos ver el efecto que tiene sobre la competitividad.

En este epígrafe no entraremos en más detalle sobre el gasto en investigación y desarrollo ya que es estudiado a posteriori.

##### Corea del Sur:

Fijándonos en los componentes del gasto vemos que el gasto total en la economía española está compuesto prácticamente al 50% de aportación pública y privada.

El gasto en investigación y desarrollo de la economía surcoreana es uno de los más elevados como explicaremos a posteriori.

Como vemos tiene una tendencia creciente y analizando el componente de la inversión es distinto del de la economía española. En Corea del Sur 2/3 partes del gasto en investigación y desarrollo vienen aportadas por parte de la empresa privada.

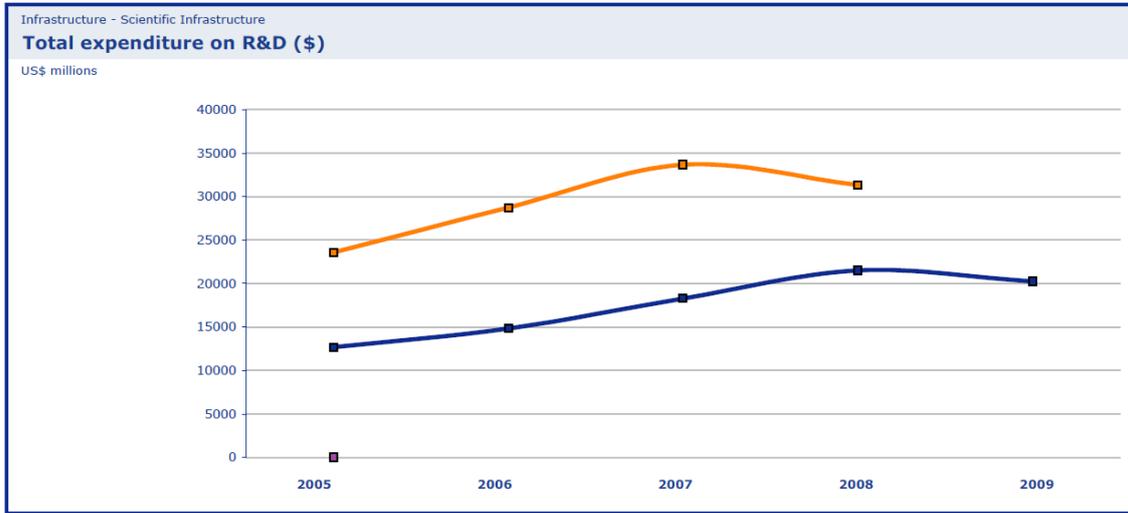


Tabla 14: Total del gasto en R&D España y Corea del Sur

Infrastructure - Scientific Infrastructure					
Total expenditure on R&D (\$)					
US\$ millions					
Values	2005	2006	2007	2008	2009
Korea	23,582.13	28,730.01	33,676.87	31,337.27	
Spain	12,672.82	14,830.20	18,264.92	21,494.05	20,257.71

**Sources**  
 OECD Main Science and Technology Indicators 1/2011  
 UNESCO <http://stats.uis.unesco.org>  
 National sources

© IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE 1995-2011 (Updated: Sep 2011) Notes

Fuente IMD

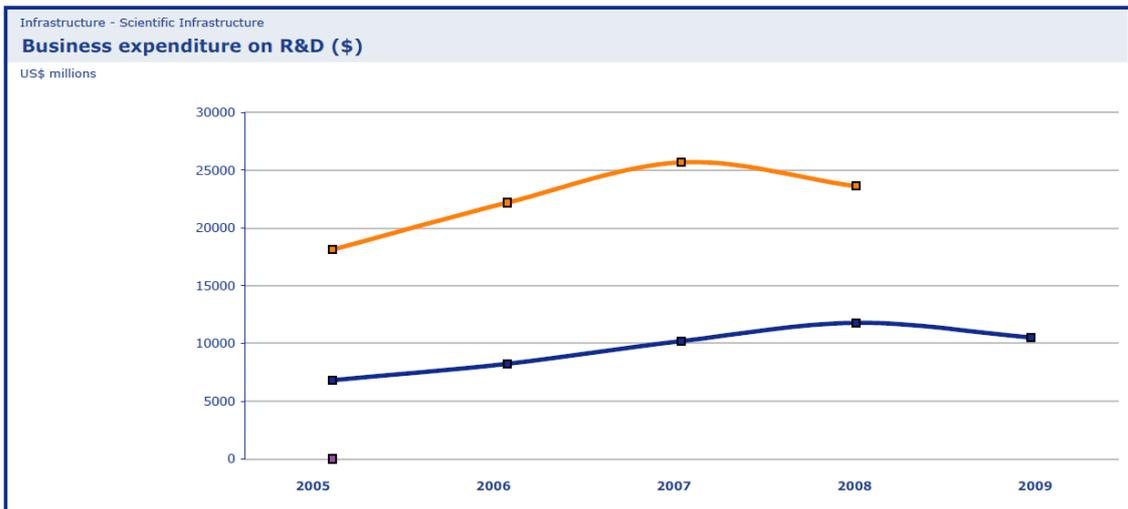


Tabla 15: Total del gasto en R&D por parte de inversión privada

Infrastructure - Scientific Infrastructure					
Business expenditure on R&D (\$)					
US\$ millions					
Values	2005	2006	2007	2008	2009
Korea	18,123.66	22,196.27	25,676.02	23,617.86	
Spain	6,816.88	8,230.86	10,203.95	11,803.82	10,513.34

**Sources**  
 OECD Main Science and Technology Indicators 1/2011  
 UNESCO <http://stats.uis.unesco.org>  
 National sources

© IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE 1995-2011 (Updated: Sep 2011) Notes

Fuente IMD

## 2. Análisis del conocimiento

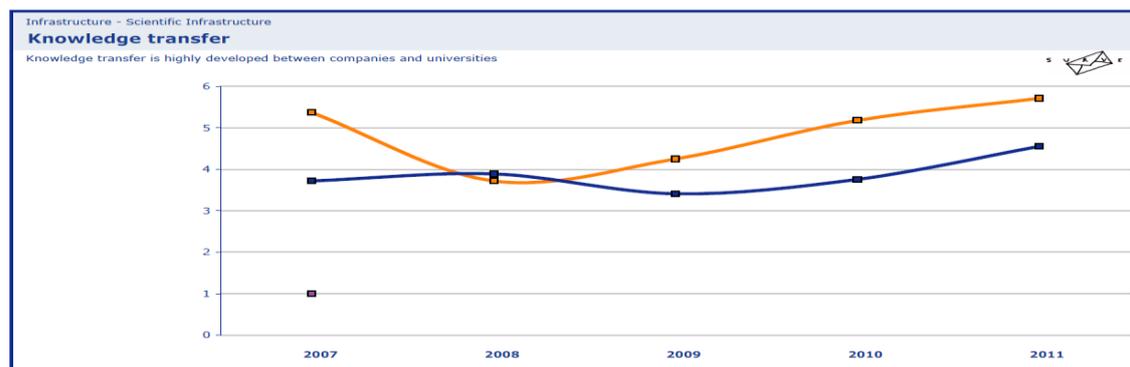
El concepto viene definido como la facilidad de que el conocimiento se transfiera entre universidades y empresas privadas.

Cuanto mayor sea la sincronización entre estos dos entes mayor será la facilidad de que el conocimiento fluya y mayor valor añadido se generan en las empresas por lo tanto esto confluye en un aumento de la competitividad y bienestar social-económico.

Como vemos en las tablas que comprenden el periodo de 2007 y 2011 la situación que refleja la sincronización entre entes en ambas economías es bastante lejana a la situación óptima.

Ambas han experimentado una situación de crecimiento y la economía surcoreana queda algo mejor posicionado.

Por tanto ambas economías deberían centrar sus esfuerzos en la sincronización para así aumentar las productividades. El caso de Corea del Sur con altos estándares de niveles educativos permitirá alcanzar mayores productividades sin demasiado esfuerzo.



**Tabla 16: Evolución de la transferencia del conocimiento**

Infrastructure - Scientific Infrastructure					
Knowledge transfer					
Knowledge transfer is highly developed between companies and universities					
Values	2007	2008	2009	2010	2011
Korea	5.37	3.72	4.25	5.18	5.71
Spain	3.72	3.89	3.41	3.76	4.55

**Sources**  
 IMD WCY Executive Opinion Survey based on an index from 0 to 10  
 © IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE 1995-2011 (Updated: May 2011)

Fuente IMD

### 3. Propiedad intelectual

La tabla 17 adjunta a continuación muestra la situación de protección intelectual actual que experimentan ambos países.

El ranking está elaborado teniendo en cuenta las leyes, procedimientos, normas que existen en cada país para proteger los derechos de autores y a otros titulares.

La tendencia es creciente en ambos países y en este aspecto la economía española puede ofrecer mejor protección a los autores. Destacar que ambos países tienen un exceso de burocratización y papeleo que no los hace ágiles como la mayoría de las economías desarrolladas.



**Tabla 17: Evolución de la propiedad intelectual**

Infrastructure - Scientific Infrastructure					
<b>Intellectual property rights</b>					
Intellectual property rights are adequately enforced					
Values	2007	2008	2009	2010	2011
Korea	5.20	4.99	5.78	5.74	6.13
Spain	5.26	5.86	6.13	6.02	6.27

**Sources**  
IMD WCY Executive Opinion Survey based on an index from 0 to 10

© IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE 1995-2011 (Updated: May 2011)

Fuente IMD

#### 4. Capacidad de innovación

En medio de la época de incertidumbre que vivimos los esfuerzos en inversión son clave ya que crear un entorno que facilite la innovación permitirá mejorar la competitividad del país. Como ya habíamos comentado antes siguiendo el análisis del “World Economic Forum”, ambas economías se encuentran en la misma etapa de desarrollo por lo que básicamente sus esfuerzos deben ir centrados a la mejorar de procesos, creación de nuevos productos y servicios.

Es importante que se resistan las presiones en cuanto la reducción en inversión y desarrollo ya que esto es lo que sostiene la sociedad a largo plazo tanto en el nivel público como privado.

**Tabla 18: Evolución de la capacidad de innovación**

Infrastructure - Scientific Infrastructure					
<b>Innovative capacity</b>					
Innovative capacity of firms to generate new products, processes and/or services is high in your economy					
Values	2007	2008	2009	2010	2011
Korea				6.92	7.04
Spain				4.68	5.43

**Sources**  
IMD WCY Executive Opinion Survey based on an index from 0 to 10

© IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE 1995-2011 (Updated: May 2011)

Fuente IMD

Spain					
Infrastructure					
Extent to which basic, technological, scientific and human resources meet the needs of business					
Ranks	29	30	31	28	26
	2007	2008	2009	2010	2011
Sub-factors					
Basic Infrastructure	26	30	30	28	22
Technological Infrastructure	36	37	38	39	31
Scientific Infrastructure	34	34	31	24	26
Health and Environment	25	22	23	22	20
Education	30	34	32	36	36

Total number of countries: 51 2005, 53 in 2006, 55 in 2007/2008, 57 in 2009, 58 in 2010, 59 in 2011  
© IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE 1995-2011

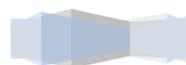
Korea					
Infrastructure					
Extent to which basic, technological, scientific and human resources meet the needs of business					
Ranks	19	21	20	20	20
	2007	2008	2009	2010	2011
Sub-factors					
Basic Infrastructure	17	27	23	20	19
Technological Infrastructure	6	14	14	18	14
Scientific Infrastructure	7	5	3	4	5
Health and Environment	26	26	27	27	28
Education	29	35	36	35	29

Total number of countries: 51 2005, 53 in 2006, 55 in 2007/2008, 57 in 2009, 58 in 2010, 59 in 2011  
© IMD WORLD COMPETITIVENESS ONLINE 1995-2011

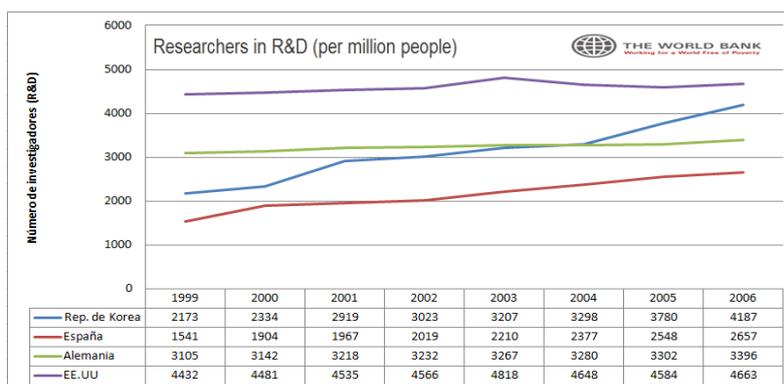
Todo lo analizado anteriormente; patentes en posesión, número de solicitud de patentes anualmente, marcas, diseños industriales, capacidad de innovación, inversión en R&D (inversión privada y pública), es extraído del sub-factor “Scientific infraestructura” que a su vez pertenece al factor “Infraestructura”.

En el sub-factor “Scientific Infraestructura” la economía surcoreana queda clasificada en quinto lugar del total de las 59 economías analizadas por el “IMD” muy encima de su puntuación global que es de 22 sobre 59 economías. Por lo tanto la economía surcoreana puntúa muy positivamente en cuanto a su innovación. Mientras que la economía española puntúa también por encima de su media, en la posición 26 mientras que su posición global de competitividad es 35 de 59 economías, positivo pero muy lejano a la economía surcoreana.

A continuación comentaremos el gasto en “Investigación y desarrollo”, aquí se incluyen aquellos profesionales que son encargados de crear conocimiento, productos, procesos, métodos o sistemas. Los estudiantes en posgrado (Phd) están incluidos en este gráfico. El número de investigadores influiría directamente en la capacidad de innovación de un país.



**Gráfico 22: N° de investigadores en I+D (por millones de personas)**



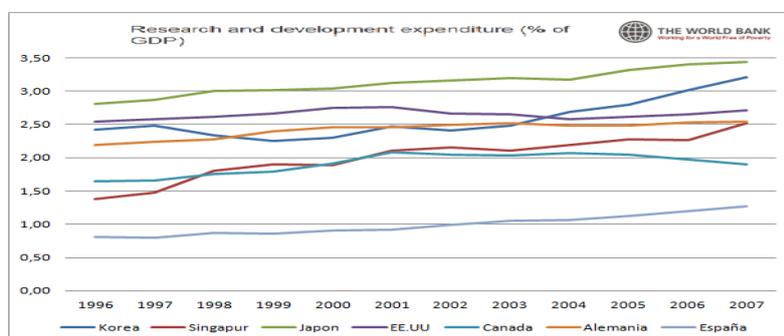
Fuente: Banco Mundial

El número de investigadores en la economía surcoreana no es de extrañar debido a la importancia de la educación en su sociedad. El gobierno surcoreano invierte fuertemente en educación; Corea del sur presume de tener uno de los mayores ratios de matriculados en educación secundaria así como universidades, como uno de los menores ratios de analfabetismo con tan solo un 2%.

Corea del sur bajo el eslogan de “continuar aprendiendo” presiona a la sociedad a un constante aprendizaje independientemente de la edad. Este es uno de los principales motivos del rápido crecimiento industrial<sup>3</sup>.

El capital humano es el factor clave del gran desarrollo industrial de Corea del Sur, principalmente el alto esfuerzo en educación por parte del gobierno<sup>4</sup> y el afán de sus ciudadanos por la educación.

**Gráfico 23: Porcentaje de gasto en I+D (miles de euros)**



Fuente: Banco Mundial

<sup>3</sup>En 2004: el informe redactado por la UNESCO destaca que un 85% de los estudiantes después de acabar la enseñanza superior optan por ir a la universidad de 2-4 años, este ratio es el segundo más alto a nivel mundial después de Finlandia donde el ratio es de 89%.

<sup>4</sup>En 1951 el gasto en educación por parte del gobierno representaba un 2,5% del presupuesto mientras que en 1966 alcanzaba un 17%. A partir de 1980 la partida de educación ha representado más de un 20% no siendo superado por ninguna otra partida excepto por economía y defensa.

En el gráfico anterior vemos el nivel de gasto en Investigación y Desarrollo (R&D) de acuerdo con el GDP de cada economía. El motivo de la inclusión de más países es para tener conocimiento del gasto de países que invierten en investigación y desarrollo desde sus comienzos como son; Japón o EE.UU con un número alto en investigadores, así como países que con conocidos como su alta competitividad; Alemania, Singapur o Canadá.

Como vemos en el gráfico la diferencia en cuanto al gasto en investigación y desarrollo entre la economía surcoreana y la española es muy grande. Los últimos datos que disponemos extraídos del Banco Mundial son del 2007 donde la economía surcoreana gasta un 3,21% del GDP y para la economía española un 1,27% del GDP.

La economía surcoreana se encuentra en el top 10 de aquellas economías que más gastan en innovación y desarrollo. En 1996 el gasto en innovación y desarrollo un supuso un 2,42% del GDP y hasta el 3,21% del GDP en 2007 adelantando a economías como EE.UU, donde todavía el número de investigadores es ligeramente superior como podemos observar. Ver el **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**

## 6.4 Inversión directa extranjera (FDI)

En este apartado comparamos la **inversión directa extranjera** de la economía Española y la economía Corea del Sur. Analizamos este apartado debido a que la inversión directa extranjera está relacionada con aumentos en la productividad y por tanto indirectamente con aumento del crecimiento de una economía.

**Foreign Direct Investment (FDI):** La inversión directa extranjera tiene un rol importante en el crecimiento de un país, esta tiene el potencial de generar empleo, aumentar la productividad de un país, transferir conocimiento (know-how), mejorar la cualificación de la mano de obra, estimular la competitividad de las firmas domesticas, aumentar las exportaciones y a su vez transferir tecnología.

España habitualmente se encuentra dentro de los diez primeros países mundiales en términos de recepción de inversión directa extranjera.

El nivel de FDI que un atrae depende por una gran cantidad de factores tales como las políticas que aplica el gobierno, facilidades que ofrece en cuanto a subvenciones o beneficios sociales para los países inversores. También el tipo de industria del país ya que puede tratarse de países en desarrollo con una proyección a medio o largo plazo interesante para los países inversores. También puede deberse a que los países inversores se sientan atraídas debido a que existe mano de obra más barata o recursos naturales aunque este tipo de inversión extranjera directa es menos común en estos días.

Los beneficios que puede aportar a un país la FDI (Foreign Direct Investment) son principalmente los descritos anteriormente haciendo especialmente hincapié al crecimiento del país, tanto los gobiernos toman especial cuidado a la hora de determinar las políticas ya que son capaces de controlar en que sectores permiten inversiones extranjeras así como las cuantías mínimas, también determina el marco legal y el marco financiero. Por tanto cada gobierno puede decidir el patrón a seguir en cuanto a las políticas de FDI, puede ser apertura o más restrictivo dependiendo de la etapa y las circunstancias que el país este atravesando.

### **¿Por qué invertir en países extranjeros, FDI?**

Estos son algunos de los motivos para invertir en el exterior (FDI):

- **Acceso a mercados (mercado local o país como plataforma exportadora):** Con objetivo de acceder a nuevos consumidores finales de producto o con la idea de hacer otra inversión en una región cercana favoreciéndose de las ventajas que le ofrece este primer país. Este tipo se llama IED horizontal y permite replicar la misma estructura empresarial en un nuevo país beneficiándose de los altos costes que tendría exportar a este o las barreras comerciales que implicaría.
- **Eficiencia:** El objetivo con esta es rebajar los costes de producción. Para ello una multinacional puede rebajar estos dispersando geográficamente las fases de su cadena productiva para aprovechar diferencias de precios en los factores productivos. Este tipo de IED se llama de tipo vertical y los menores costes de transacción favorecen este tipo de filiales ya que suelen tener mucha actividad comercial de bienes intermedios dentro de la empresa.
- **Acceso a recursos o factores específicos:** tiene como objetivo la adquisición de un tipo de trabajadores, materias primas o tecnologías, no disponibles o muy escasos en el país de origen.

Según el Banco Mundial un 55% de las empresas aduce como principal motivo el primero, es decir el acceso a nuevos mercados. El resto de las empresas se reparte de manera similar en el segundo y tercer motivo.

Aparte de los factores señalados anteriormente (expandirse, localización geográfica, disponibilidad de recursos y bajos costes salariales), existen otros motivos que pueden llevar a las empresas a invertir en el exterior.

Estos son:

- *Apertura comercial:* La ausencia de barreras al comercio (aranceles, cuota, regulaciones locales), esto favorece principalmente la atracción de empresas multinacionales que buscan una plataforma de exportación o un acceso a un recurso para explotarlo.
- *Stock de IED:* Es decir la acumulación de esta puede dar lugar a economías de aglomeración a nivel de industria, un efecto producido al operar cerca de otras empresas genera algún tipo de beneficio. El mejor efecto que puede suceder es la transferencia de tecnología o información entre empresas.
- *Calidad de factores:* la disponibilidad de factores no es suficiente para atraer IED sino que dependerá de la calidad de estos. Porque de nada sirve buscar mano de obra barata si los trabajadores no están cualificados para realizar ese tipo de tareas. Por tanto a igualdad de condiciones buscaran una economía donde los trabajadores estén más preparados y sean más productivos.
- *Trato fiscal:* Las empresas valoran positivamente las ventajas fiscales que ofrece el país de destino. Por ejemplo si ofreces una reducción del impuesto de sociedades para todas será atractivo independiente del objetivo que persigan. Si en cambio dicho impuesto solo se rebaja sobre el beneficio atribuible a las exportaciones puede ser que se asienten empresas con objetivo de buscar ubicarse como plataforma exportadora.
- *Infraestructuras:* la dotación y calidad de esta afecta la competitividad de un país por tanto su atractivo como receptor de inversiones puede ser mayor. Acceso a puertos, carreteras, aeropuertos facilitaran la competitividad de la nueva empresa.

Por tanto dependiendo del objetivo que busque la empresa decidirá entre un país y otro.

**Ejemplo:** Si busca operar en el mercado local no se fijara tanto en los beneficios que pueda obtener por ventajas fiscales sino por las infraestructuras. En cambio si busca exportar a terceros mirará los beneficios fiscales a la exportación que pueda obtener así como la localización geográfica.

### **España y Corea del Sur en términos de FDI**

España recibe FDI en sectores de uso de tecnología moderada. Pero España también es objeto de sociedades holdings donde son recibidos flujos de inversión extranjera para



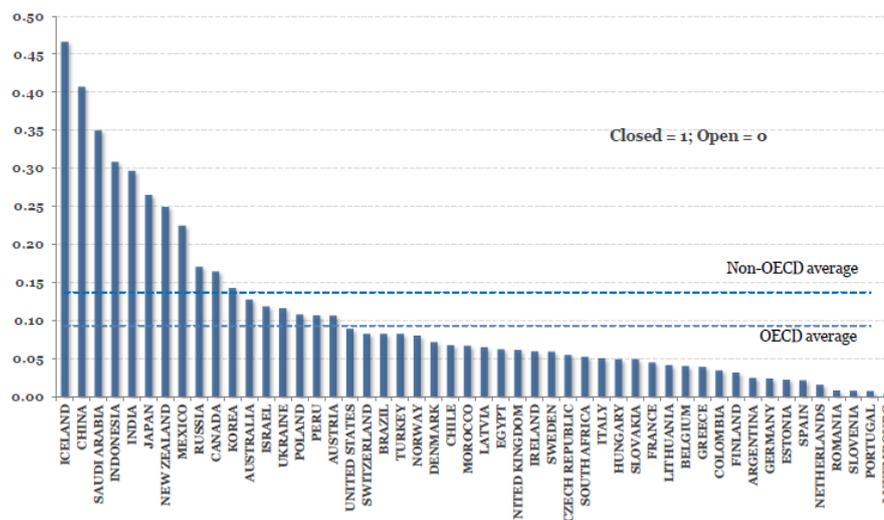
ser invertidos en otros países, de esta manera estas sociedades holding disfrutaban de beneficios por las plusvalías obtenidas de estas reinversiones en otros países.

En el “Global Competitiveness Report 2011-2012” podemos ver la evaluación que se hace a la FDI en términos de la transferencia de tecnología que aporta al país destino. En concreto para España queda evaluada en la posición (52ª). Por tanto a pesar de España ser uno de los diez países a nivel mundial con mayor nivel de flujos netos de inversión directa extranjera se dirige a sectores que no aportan todo el valor añadido que deberían para aumentar la competitividad del país.

Para el caso de Corea del Sur la evaluación hecha en términos de la transferencia que aporta la recepción de FDI ocupa la posición (86ª). Esto puede ser debido a que la tecnología usada en Corea del Sur es realmente alta y las empresas que invierten en esta sea para beneficiarse de la tecnología en la economía surcoreana o utilizar Corea del Sur como base para centro de exportaciones con el resto de Asia.

El gráfico de a continuación nos sirve para argumentar a su vez que la posición que ocupa Corea del Sur en términos de FDI puede también deberse al nivel tan alto de restricciones a la FDI respecto al resto de países.

**Gráfico 24: Índice que mide las restricciones regulatorias de FDI para 2010**



Fuente: OECD

El gráfico anterior mide a través de un índice elaborado por la OECD el grado de apertura de las economías a las inversiones directas extranjeras.

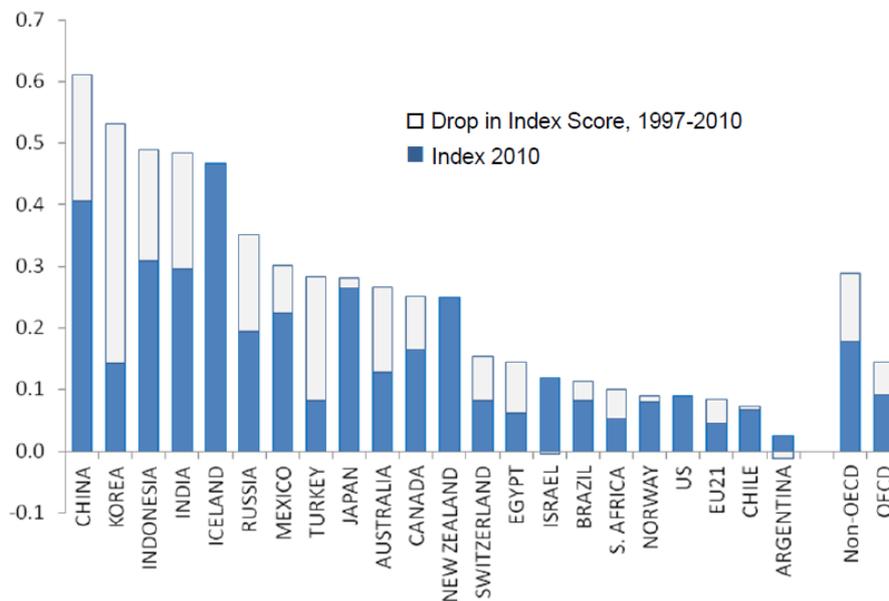
Corea del Sur ocupa la 11ª posición, donde la proximidad al 1 son mayor número de restricciones y estar cercano al 0 significa más libertad a la inversión extranjera. La

economía surcoreana no es muy receptiva en comparación con la media de los países de la OECD, esta queda puntuada con una media superior a los países de la no OECD.

Es importante destacar que desde 1997 a 2010 la economía surcoreana ha sido la que más reformas ha hecho en reducción de las restricciones a la FDI. Como podemos ver en el **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** la economía surcoreana ocupaba la segunda posición de las economías con más restricciones a la FDI del total de las 22 analizadas solo superada por China. En cambio en 2010, la economía surcoreana ocupaba la posición 11ª con una puntuación 0,143, pasando de una puntuación de 0,532 en 1997 a 0,143 en 2010.

Corea del Sur siempre fue un país muy restrictivo en cuanto al acceso de la FDI, esto es debido a su tardío desarrollo industrial que comenzó alrededor de los 1960 y su orientación a fomentar una economía orientada a la exportación y restringiendo las importaciones. A partir de 1996 con la inclusión de Corea del Sur a la OECD las restricciones fueron reduciéndose ya que supuso la apertura al exterior y de 1997 a 2010 se ha ido ajustando a la media de la OECD aunque todavía tiene un largo trayecto para equiparse.

**Gráfico 25: Cambios en las restricciones regulatorias de FDI (1997-2010)**



Fuente: OECD

El caso de España es más bien distinto al de la economía surcoreana. Las restricciones al acceso de FDI son prácticamente nulas y esta ocupa la posición 37 del total de 42 analizadas por la OECD para el 2010.

Las economías no pertenecientes a la OECD que tienden a tener más restricciones que las que componen la OECD han visto reducidas sus restricciones desde 1997 a 2010 para de esta manera aproximarse más a estas últimas.



Tan solo dos economías han endurecido sus restricciones al acceso de la FDI y estas son Argentina e Israel. Por tanto la tendencia mundial es la eliminación de barreras a la FDI.

En la tabla 19 muestra los principales sectores que reciben FDI excluyendo aquellas sociedades que actúan como holding de empresas dentro de España (ETVE), como podemos ver el 25,6% de la inversión se centra en el sector de las telecomunicaciones. Es muy importante que la FDI se dirija a sectores que innoven ya que esto de manera directa aumentará la competitividad de las empresas y a su vez el bienestar de la nación.

**Tabla 19: Principales sectores receptores de FDI bruta en España excluyendo las ETVE.**

<b>Principales sectores receptores de IED bruta en España excluyendo ETVE</b>	
SECTORES	% DEL TOTAL DE IED
Telecomunicaciones	25,6
Actividades inmobiliarias	9,9
Comercio al por mayor	6,3
Comercio al por menor	5,7
Industria química	5,5
Servicios financieros	4,5
Productos minerales no metálicos (cerámica)	4,5

**Fuente: Datainvex (Ministerio de Economía)**

La tabla 20 de a continuación muestra la situación de España respecto al resto de economías, como ya habíamos comentado anteriormente la economía Española ocupa una de las primeras posiciones en cuanto a recepción de FDI.

España queda ubicada en el tercer grupo de economías que reciben unos flujos netos de FDI entre \$10 y 49 billones, en concreto España recibió alrededor de 25billones de dólares en 2010.

**Tabla 20: Niveles de FDI inflows y outflows por países para el 2010.**

<b>Table A. Distribution of FDI flows among economies, by range,* 2010</b>		
Range	Inflows	Outflows
Above \$100 billion	United States	United States and Germany
\$50 to \$99 billion	Belgium	France, Switzerland and Japan
\$10 to \$49 billion	Germany, United Kingdom, France, Australia, Ireland, Spain, Canada, Luxembourg and Norway	Canada, Belgium, Netherlands, Sweden, Australia, Spain, Italy, Luxembourg, Ireland, Norway, United Kingdom and Austria
\$1 to \$9 billion	Poland, Italy, Czech Republic, Austria, Sweden, Israel, Cyprus, Finland, Romania, Iceland, Hungary, Greece, Bulgaria, Estonia, Portugal and Malta	Finland, Israel, Poland, Cyprus, Denmark, Czech Republic, Hungary and Greece
Below \$1 billion	Slovenia, Lithuania, New Zealand, Slovakia, Latvia, Bermuda, Gibraltar, Japan, Denmark, Switzerland and Netherlands	Bermuda, New Zealand, Slovakia, Bulgaria, Romania, Slovenia, Estonia, Lithuania, Malta, Latvia, Iceland and Portugal

\* Economies are listed according to the magnitude of their FDI flows.

**Fuente: Invest in Spain**

Existe una limitación al intentar analizar los FDI de las distintas economías, ya que normalmente nos encontraremos que los FDI netos de entradas no concuerdan con los FDI netos salidas de otra economía y esto se debe a la manera de registrarlos. La metodología de registro entre economías difiere por tanto es posible que economías registren las reinversiones de sus outflows y la economía destino no registre reinversiones en sus inflows.

Como podemos ver en la tabla 20 España queda clasificada en el segundo grupo, donde las economías reciben inflows de FDI entre \$10 y 49\$ billones mientras que la economía de Corea del Sur recibe inflows por valor inferior a 1\$.

## 6.5 Diamante nacional de Corea del Sur

Para la elaboración del diamante nacional de la economía surcoreana se ha utilizado principalmente datos extraídos del informe del “World Economic Forum”- Global Competitiveness Report 2011-2012.

A continuación cuando hablemos de posiciones cabe recordar que se hace respecto al total de las 142 economías evaluadas en el “Global Competitiveness Report 2012”. Por tanto ocupar la posición número 1 implica ser la economía que mejor resultado obtiene para esa variable.

### 1. Condiciones de los factores

La economía surcoreana posee una de las mejores *infraestructuras* mundiales clasificada en la 9ª posición. Especialmente hay que destacar la calidad de sus carreteras, su sistema ferroviario así como el sistema aeroportuario. Además esta cuenta con un buen suministro de electricidad y una posición más que destacable en cuanto a la suscripción de líneas fijas de teléfono y en los usuarios de internet e usuarios de banda ancha.

Los ratios de inscripción en la educación primaria y terciaria son muy positivos así como la puntuación que obtiene la economía surcoreana en la calidad de la educación, tanto primaria como secundaria, además del fácil acceso a internet desde las escuelas. En cambio el apoyo a y las fuentes de investigación así como la formación no son adecuadas dentro del sistema educativo. Por otra parte el gasto en investigación y desarrollo por parte de la industria privada y el gobierno es alto, pero sin embargo este último parece estar únicamente centrado en los grandes conglomerados perdiendo así la oportunidad de crear valor en otras organizaciones.



La importancia de la educación en la economía surcoreana determina el gran número de investigadores con los que cuenta la nación. **(¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**

Como aspecto positivo de las empresas surcoreanas es la rápida absorción de la tecnología por las empresas ocupando la posición 8ª.

El gasto de sanidad en la economía surcoreana tan solo representa en 6,5% del GDP, el segundo más bajo dentro de los países de la OCDE. Además el número de doctores cada 1000 ciudadanos es de 1,7. (World Bank 2009).

Corea del Sur presenta problemas dentro del mercado financiero como son; la confianza en las entidades financieras, el acceso a capital así como la diversidad de opciones financieras. (WEF 2011)

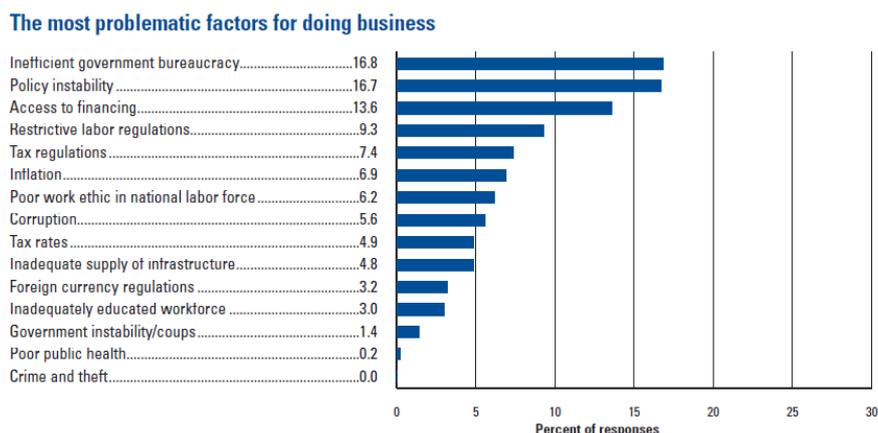
La economía surcoreana queda catalogada en la posición 6ª de un total de 183 economías como “la facilidad de hacer negocios” según el Banco Mundial. Para el cálculo de este índices miden características como:

- Empezar un negocio **(24ª)**
- Permisos de construcción **(26ª)**
- Obtención de electricidad **(11ª)**
- Registro de la propiedad **(71ª)**
- Obtención de crédito **(8ª)**
- Protección a los inversores **(79ª)**
- Pago de impuestos **(38ª)**
- Facilidad comercio **(4ª)**
- Poder de los contratos **(2ª)**
- Resolución de insolvencias **(13ª)**

Con todas estas características se establece el ranking donde 1 es el mejor puesto y 183 el valor para la economía con peor resultado.

A continuación adjuntamos la gráfica de los factores más problemáticos a la hora de hacer negocios según el “World Economic Forum- Global Competitiveness Report 2011-2012”. Para la elaboración de la tabla se les pregunta a los ejecutivos que escojan los cinco factores que consideran más problemáticos de entre una lista de quince factores. Donde 1 es el más problemático y 5 el menos.

**Gráfico 26: Factores más problemáticos a la hora de hacer negocios (Corea del Sur)**

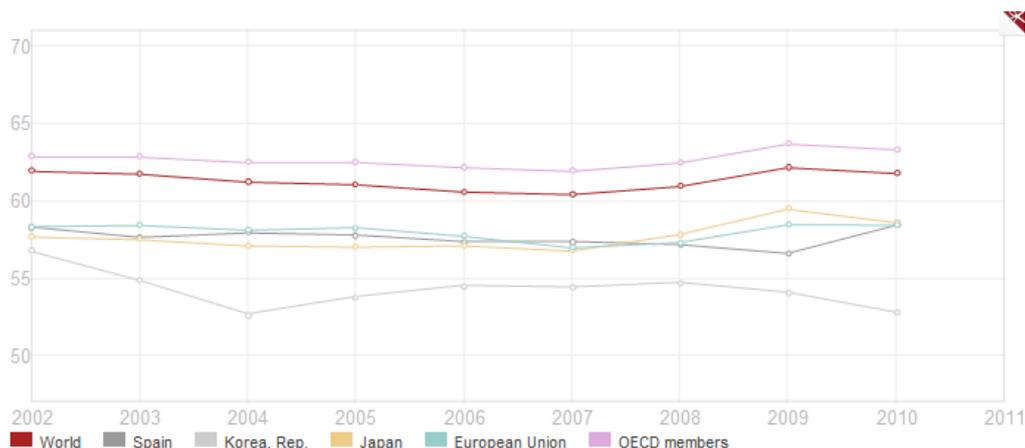


Fuente: WEF

## 2. Condiciones de la demanda

Los consumidores privados de la economía surcoreana se sitúan muy por debajo de los miembros de la OECD en cuanto al porcentaje de gasto sobre el GDP, efectuado por las economías domesticas. Mientras que los miembros de la OECD el porcentaje de gasto de media es de 63,3%, para la economía surcoreana es del 52,7% del GDP. (World Bank 2010).

**Gráfico 27: Consumo final de las economías domesticas (% del GDP)**



Fuente: Banco Mundial

El país tiene un mercado domestico muy grande y el tamaño de su mercado extranjero también es bastante notable. Ambos mercados puntúan en el ranking a nivel mundial en la 13 y 20 posición. (WEF 2011).

La sofisticación de los consumidores es alta por tanto esto presiona la nación a desarrollar nuevos productos, e incluir mejoras para así satisfacer las necesidades de estos. Unos consumidores exigentes que buscan los productos más novedosos y

relacionados con la tecnología. Los consumidores surcoreanos en cuanto a su nivel de sofisticación quedan encuadrados en la 17ª posición mientras que el ajuste de las empresas hacia el cliente en la 16ª posición. (WEF 2011).

### **3. Estrategia de firma y rivalidad**

Corea del Sur presume de uno de los entornos macroeconómicos más estables actualmente. A pesar de esto tiene un aspecto muy negativo para su mercado, donde es muy difícil la entrada de SME (pequeñas y medianas empresas). Esto es debido al gran número de barreras de entrada, burocracia, corrupción, carencia de procesos de auditoría, por lo tanto los chaebols tienen más poder en este mercado disminuyendo así la rivalidad que podría estimular la competitividad.

Por otra parte este entorno hace que la probabilidad de clústeres sea menor por la cantidad de barreras de entradas a las SME. Además con la excesiva burocracia y papeleo que tiene la economía surcoreana evita la atracción de FDI, por tanto esto limita a esta economía aprender nuevas habilidades, tecnologías, maneras de trabajar y en general tampoco se fomenta la creación de clústeres.

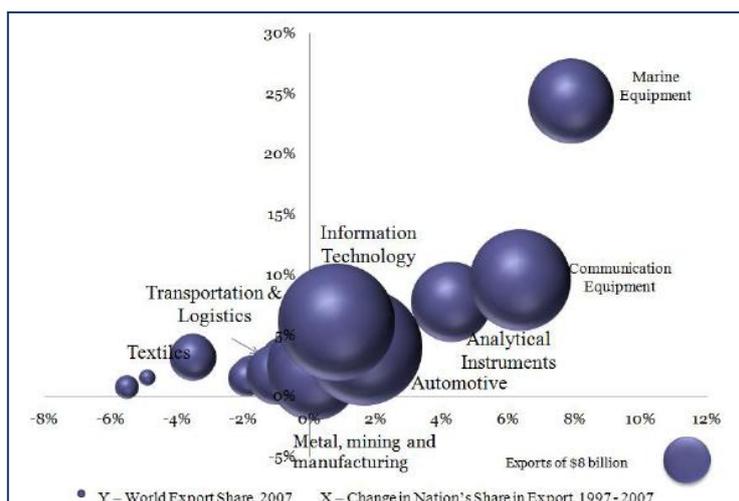
Además en la economía surcoreana la eficiencia de su mercado laboral es muy baja puntuando en la 76ª posición. La economía surcoreana experimenta problemas especialmente en las áreas de contratación y despidos de los trabajadores donde los costes son muy altos así como la existencia de costes redundantes en el mercado laboral. Puntuando en la posición 115ª y 118ª respectivamente. (WEF 2011)

La intensidad en el mercado doméstico es alta, a pesar de las desventajas que sufren las SMEs a la hora de obtención de créditos, alcanzando la posición 15ª. Por otra parte la efectividad en las medidas antimonopolio son muy bajas ocupando la posición 41ª y las tarifas de acceso muy altas posición 32ª, además las barreras de entrada a firmas extranjeras son altas posición 84ª, evitando así el acceso de FDI e inclusión de SMEs

### **4. Industrias relacionadas y de apoyo**

La cantidad suministrada y la calidad por parte de los proveedores quedan clasificadas en la posición 25ª y 27ª respectivamente, por tanto es alta. Además con el uso de la alta tecnología se crean procesos más sofisticados para abastecer al mercado doméstico e internacional. El desarrollo de los clústeres se encuentra en la posición 28ª, pero todavía no existe en el país una política desarrollada en torno a este tema aunque se monitoriza la actividad de estos.

Gráfico 28: Clústeres en la economía surcoreana (1997-2007)



Fuente: Harvard Institute for Competitiveness

Como aspecto muy negativo en contra de la creación de clústeres es la importante barrera de entrada a las SME, el elevado poder de los chaebols determina las pautas del sector privado por su casi exclusividad en el mercado. Por tanto, solo aquellos que están conectados a una red chaebol parecen tener éxito como suministradores de otras redes. Así que la habilidad que pueda tener para competir las SMEs en la industria estará influenciada por las estrategias y objetivos que se hayan marcado los estos previamente.

Los principales clústeres en la nación surcoreana son de; electrónica, automoción, industria naval, logística.

## 5. Gobierno

Como ya habíamos comentado en el capítulo anterior las decisiones del gobierno también influirán en la competitividad del país. En este apartado vamos a incluir la posición alcanzada por el gobierno en la economía surcoreana donde ; la confianza en los políticos 111<sup>a</sup>, distribución de los fondos públicos 58<sup>a</sup>, pagos irregulares y sobornos 49<sup>a</sup> , transparencias en las políticas del gobierno 128<sup>a</sup> , favoritismos en las decisiones tomadas por el gobierno 94<sup>a</sup>. Por tanto el gobierno queda muy mal evaluado por parte de los directivos que han tomado la encuesta del Global Competitiveness Report, siendo un tema muy a mejorar las instituciones, quedando clasificadas en la posición 65<sup>a</sup>.

Por tanto desde el punto de los directivos las políticas asumidas por el gobierno surcoreano no facilitan la competitividad de la nación.



## 6. Azar

Son aquellos factores determinantes en la competitividad que no pueden ser controladas por el gobierno o las industrias.

En pleno siglo XXI, donde la globalización está a la orden del día también tiene sus implicaciones en la competitividad de las naciones. Por tanto aquellos factores que puedan afectar a la economía de una nación tendrán repercusión en otras.

El tsunami precedido del terremoto en Japón el 11 de Marzo de 2011 provoco daños a la propia nación como a aquellas que dependían de la producción japonesa en su cadena de suministro. La economía surcoreana fue una de las principales afectadas ya que, para Corea del Sur Japón es su segunda fuente de importación para abastecerse principalmente de semiconductores y materias primas para la posterior transformación.

Japón es uno de los principales productores de semiconductores y el precio de estos depende de la demanda, por tanto durante la parada de la producción, la economía surcoreana se vio afectada por la escasez de oferta que incremento el precio de los semiconductores. (Korea Times)

“Como efecto positivo la economía surcoreana y japonesa son competidoras en acero, automoción y semiconductores por tanto la primera puede beneficiarse de pedidos de otras economías en el momento en que Japón no puede abastecerlas. Pero este beneficio solo será duradero en el tiempo hasta que la economía surcoreana necesite componentes para producir de Japón” (BBC)

Corea del sur el año anterior importo más de 1,5 billones de wones de la industria de automoción japonesa. Esto contribuyo a un total del 32,3% del total de piezas usadas en la industria de automoción. La parada de la producción en la cadena de suministro afecto a industrias tales como Renault Samsung Motors, General Motors Korea Co., Gm Korea y SsangYong Motor Co. Empresas que importan partes del motor y piezas de transmisiones de la industria de automoción japonesa.

“Renault Samsung Motors anuncia el 30 de Marzo de 2011 que reducirá su producción en un 20%, debido a no disponer de sus componentes por el fallo en el suministro”

“El gobierno surcoreano anuncia que cinco SMEs que sufrieron daños por la parada de producción japonesa recibieron prestamos de 7,5 billones de wones por bancos nacionales”

De todas formas aún no se tienen datos en términos monetarios de la magnitud de daños ocasionados para la economía surcoreana en términos económicos y competitivos.

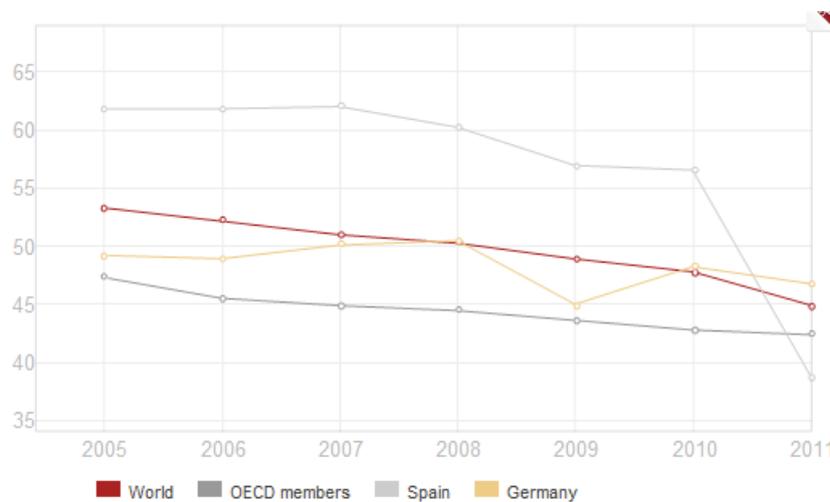
## 6.6 Diamante nacional de España

### 1. Condiciones de los factores

El sistema de infraestructuras de la economía española queda clasificado en la posición (12ª). En este apartado podemos encontrar la calidad de las carreteras, el servicio ferroviario, así como portuario y aéreo. Las posiciones respectivas de esto son: (11ª), (9ª), (13ª) y (21ª).

La dificultad de hacer negocios en España ubicada en el ranking en la posición (44ª) del total de 183 economías evaluadas por el Banco Mundial. Como ya habíamos dicho anteriormente los principales problemas que afrontan la economía es; el exceso de burocracia, papeleo, regularizaciones (110ª) y elevadas tasas (119ª).

Gráfico 29: Porcentaje de tasas a pagar en función del beneficio



Fuente: Banco Mundial

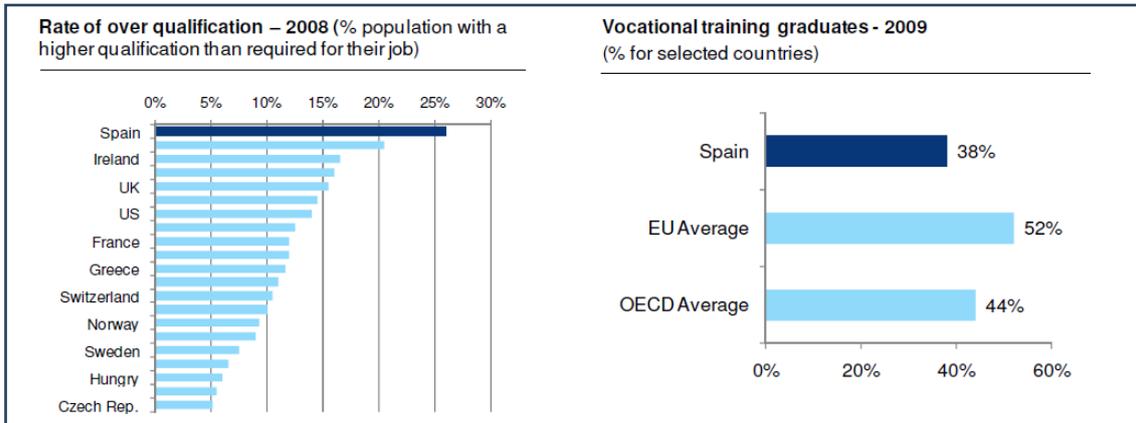
El sistema educativo presenta dos caras, como punto positivo el número de matriculados en educación primaria, secundaria y terciaria, muy alto comparado a nivel mundial ocupando las posiciones (2ª),(3ª) y (18ª).Como punto negativo la calidad del sistema educativo queda muy mal evaluado (98ª) situado muy por debajo de los países de la OCED.

El principal problema que se encuentra en el sistema educativo es la sobre cualificación en los graduados, estos acaban ocupando puestos muy inferiores a sus posibilidades debido a la escasez de innovación y por otra parte la falta de coordinación entre universidades , industrias y gobiernos provoca que no se esté realmente formando de acuerdo con las condiciones del mercado.



Por otra parte la economía española tiene una media de gente realizando formación profesional muy por debajo del resto de países europeos, cuando en realidad deberíamos ajustarnos a lo que nuestras industrias demandan.

**Gráfico 30: Ratio de sobre-cualificación y ratio de graduados en formación profesional**



Fuente: OECD

El gasto en innovación y desarrollo es bajo, por parte del gobierno y de la empresa privada donde esta última ocupa la posición (47ª). Además este se encuentra muy por debajo de la media de los países de la OECD donde la media de gasto es un 2,3% del GDP, también por debajo de la media mundial que es un 2,1% del GDP, siendo para España un 1,3% del GDP. (Datos Banco Mundial para el año 2008)

La cultura marca la poca tendencia al emprendedurismo donde el no conseguir lo marcado supone el fracaso de cara a la sociedad, por eso no es de extrañar que tan solo un 20% de los españoles quieran intentar montar su propio negocio.

El mercado financiero es muy inestable donde el último año las cajas de ahorro se han nacionalizado. El acceso a los préstamos es complicado por tanto agrava el problema del emprendedurismo por no disponer de financiación. Donde el acceso a los préstamos en 2008 ocupaba la posición (71ª) en 2009 la (85ª) y en 2010 la (99ª).

La dificultad para la economía española a la hora de hacer negocios es notable ocupando la posición (44ª) de un total de 183 economías según el Banco Mundial. A continuación adjuntamos como puntúa en cada una de los factores:

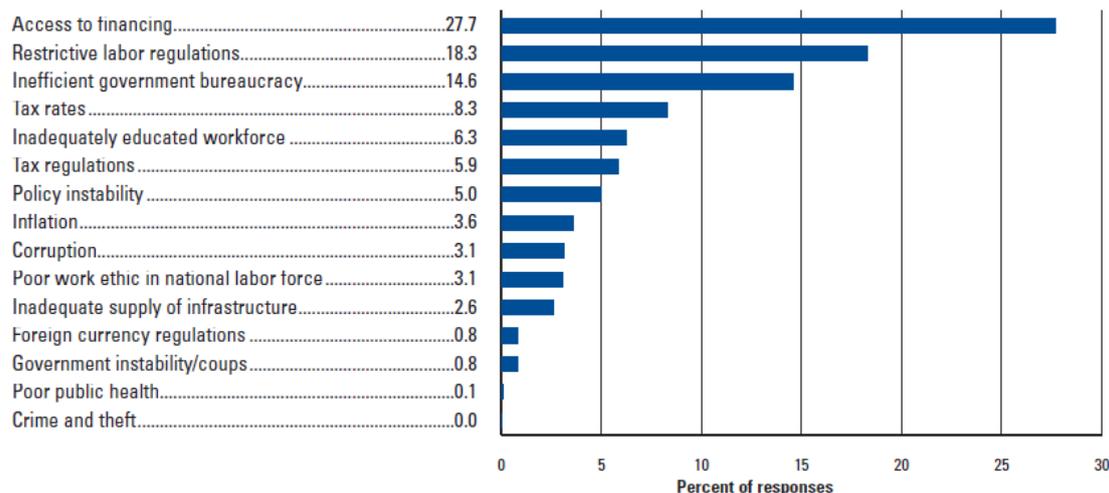
- Empezar un negocio **(133ª)**
- Permisos de construcción **(38ª)**
- Obtención de electricidad **(69ª)**
- Registro de la propiedad **(56ª)**
- Obtención de crédito **(48ª)**
- Protección a los inversores **(97ª)**

- Pago de impuestos (48ª)
- Facilidad comercio (55ª)
- Poder de los contratos (54ª)
- Resolución de insolvencias (20ª)

Para complementar esta información adjuntamos la tabla presentada por el “World Economic Forum” al igual que hemos hecho anteriormente.

Gráfico 31: Factores más problemáticos a la hora de hacer negocios (España)

### The most problematic factors for doing business



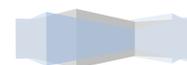
Fuente: WEF

Como podemos analizar ambas economías experimentan problemas similares que podemos asumir propias del momento de incertidumbre que están viviendo los mercados. Para ambas economías el **acceso a la financiación** es un problema a la hora de hacer negocios pero este puede ser agravado y motivado por el momento actual. Tanto la economía española como la surcoreana experimentan problemas por la **excesiva burocracia** por la ineficiencia de sus gobiernos. Por último, ambas economías experimentan en sus primeras posiciones problemas con las **restrictivas regulaciones laborales**.

Respecto a la principal diferencia entre ambas economías, la economía española presenta problemas de **inadecuada cualificación** para el desarrollo de las tareas y la economía surcoreana **excesiva tasas regulatorias**.

De todas formas en el informe por el “World Economic Forum” se expresan los problemas para ambas economías pero no se cuantifica el problema en realidad. Por eso hemos utilizado el índice del Banco Mundial.

**Conclusión:** Además de todos los problemas expuestos anteriormente la situación de España se agrava ya que el número de días necesarios para la apertura de un negocio es de 28 días muy superior a la media de los miembros de la OECD donde tan solo se



necesitan una media de 12 días. Finalmente Corea del Sur solo precisa de 7 días desde que se inicia la tramitación hasta la apertura del negocio.

Los problemas en la economía española es la excesiva burocratización de los procesos lo que abarca tanto días en la creación ,así como, el acceso a la financiación como primer factor a la hora de hacer negocios una vez hecho el primer paso.

## 2. Condiciones de la demanda

El tamaño del mercado doméstico y el internacional es amplio puntuando en la (13ª) y (20ª) posición.

La sofisticación de los consumidores es más bien baja (44ª) comparándola con la mayoría de los países europeos. El nivel de sofisticación de los consumidores creció desde la entrada de España a la Unión Europea debido a un mayor acceso a la tecnología de los ciudadanos y al aumento de los ingresos per cápita. Pero desde la entrada de la crisis posiblemente por el menor poder adquisitivo de los consumidores ha empeorado este indicador pasando de la posición (35ª) en 2008 a la (44ª) en 2010.

A continuación adjuntamos una tabla comparativa con algunas economías europeas y la economía surcoreana:

Tabla 21: Sofisticación de los consumidores y orientación al consumidor

### *Sofisticación de los consumidores:*

País	Posición
<b>España</b>	44ª
<b>Corea del Sur</b>	17ª
<b>Alemania</b>	21ª
<b>Francia</b>	38ª
<b>Portugal</b>	55ª
<b>Holanda</b>	15ª
<b>Luxemburgo</b>	3ª

### *Orientación al consumidor:*

País	Posición
<b>España</b>	68ª
<b>Corea del Sur</b>	16ª
<b>Alemania</b>	18ª
<b>Francia</b>	44ª
<b>Portugal</b>	5ª
<b>Holanda</b>	22ª
<b>Luxemburgo</b>	21ª

Fuente: Elaboración propia

Después de analizar la información que desprende el “Global Competitiveness Report 2011-2012”, la orientación de las empresas a satisfacer las necesidades de sus clientes es de una orientación baja.

### 3. Estrategia de firma y rivalidad

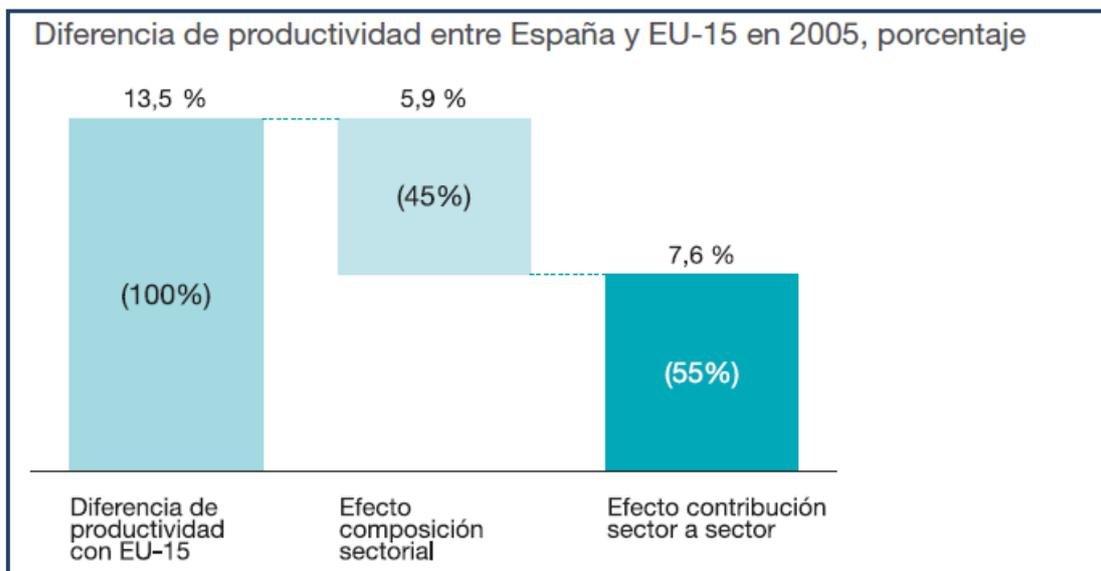
El mercado laboral español es uno de los más rígidos dentro de Europa. La eficiencia de este queda evaluada en la (119ª) posición. La rigidez del mercado se debe principalmente a los altos costes de despido y costos trámites de contratación (137ª).

Además la descentralización de España por autonomías complica también la adopción de políticas a nivel nacional para las empresas.

El entorno competitivo está dominado por SMES, donde su peso es muy grande y su productividad muy baja, menor a la media Europea. Las empresas españolas y administraciones necesitan adoptar las mejores prácticas y políticas para estimular los ratios de productividad. Esto es clave para recuperar la competitividad y el crecimiento sostenible, mejoras en la productividad se transforman en mejor calidad de los ciudadanos. (McKinsey2010).

La diferencia en la productividad de la economía española y la media europea se debe al modelo económico español basado en la construcción, sector poco productivo y a una pérdida de productividad dentro de cada uno de los sectores. España alcanza la posición (126ª) a nivel de productividad.

Gráfico 32: Diferencia en la productividad entre España y la UE-15



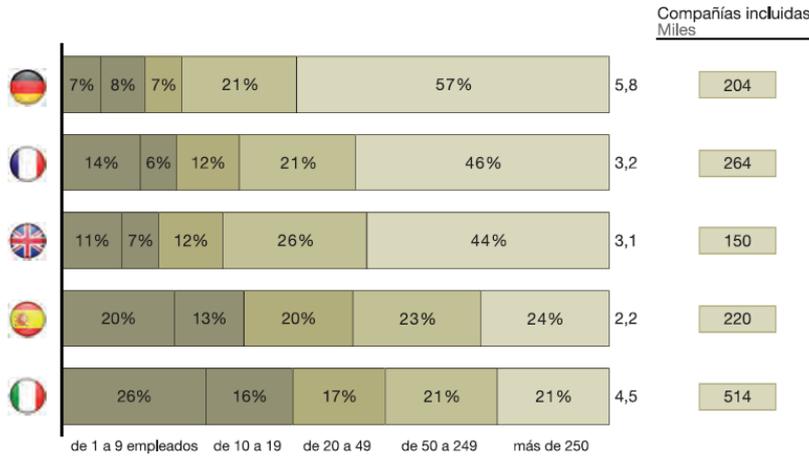
Fuente: McKinsey 2010

Es decir si comparamos uno a uno los sectores españoles estos son menos productivos que los europeos y aquellos que eran más productivos han visto reducida su ventaja. El único sector con mayor productividad que el europeo es el bancario pero puede deberse a la crisis inmobiliaria y del sector de la construcción.



**Gráfico 33: Distribución de los empleados por tamaño, millones de empleados 2007**

Distribución de los empleados por tamaño de la compañía, millones de empleados. 2007



Nota: Los datos incluyen una muestra representativa de compañías mineras y manufactureras. Fuente: Eurostat

Fuente: McKinsey2010

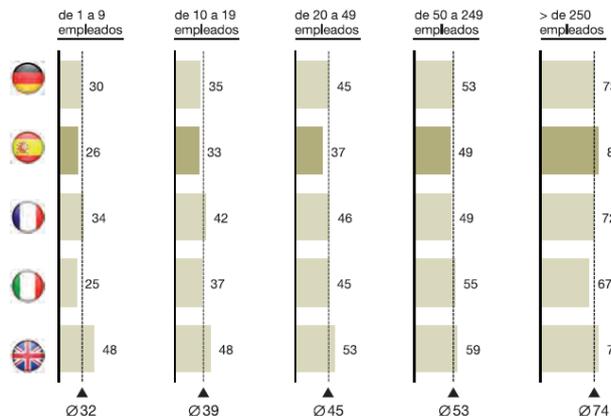
Como ya habíamos comentado anteriormente la mayoría de las empresas en España son Pymes el 76% de los ciudadanos activos trabajan en estas, un porcentaje muy elevado comparándola con Reino Unido 66%, Holanda 64% y Alemania 43%.

Mirando la tabla de a continuación podemos ver que los problemas de productividad en la economía española son fundamentalmente por la gran cantidad de PYMES que presentan niveles de productividad menores que Alemania, Holanda, Reino unido e Italia. Pero en cambio las grandes empresas obtienen una productividad superior a la media e incluso por encima de la economía alemana.

“Por tanto la economía española con una composición de empresas idéntica a la alemana tendría una productividad un 30% superior al actual” (Mc Kinsey 2010).

**Gráfico 34: Distribución de las empresas según su tamaño**

Valor añadido bruto por empleado. 2005



Note: Los datos para Alemania, España y Reino Unido no incluyen la totalidad de los sectores. En particular, para España no incluyen el sector de la peletería, coquerías, refinerías de petróleo y productos nucleares o químicos

Fuente: McKinsey 2010

#### 4. Industrias relacionadas y de apoyo

El número de proveedores y la calidad de estos son altos ocupando las posiciones (17ª) y (25ª). Por tanto esto aumenta la competitividad de las empresas ya que mejora sus procesos.

El número de clústeres es reducido y las primeras políticas entorno a la creación de de estos fueron adoptadas en el 2000. Los clústeres es algo muy reciente en España, los primeros se establecieron en la década de los 90 en los sectores; de maquinaria-herramientas y electrodomésticos.

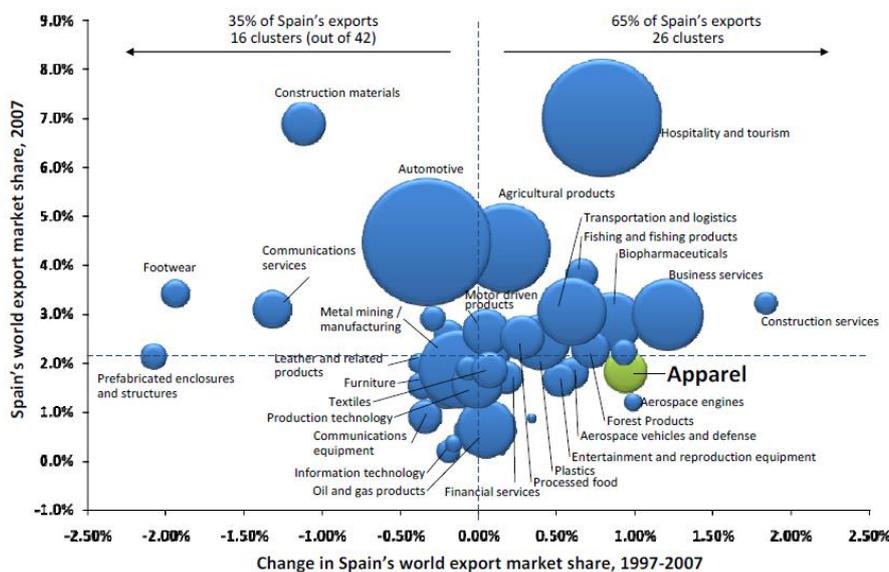
Como podemos ver en la grafica la mayoría de los clústeres exportadores de España han aumentado sus niveles. Entre el periodo de (1997-2007) un total de 26 clústeres representaban el 65% de las exportaciones españolas e incrementaban su cuota.

Liderados por el clúster del turismo por su constante crecimiento en cuanto al tamaño, así como por nivel de exportaciones a nivel mundial (alrededor del 7%). El clúster de la agricultura también toma bastante peso a nivel mundial aunque el crecimiento entre (1997-2007) fue lento.

Por otra parte destacar el clúster de la construcción que fue el que alcanzo un crecimiento más rápido, ganando cuota de mercado en las exportaciones mundiales durante el periodo (1997-2007) pero que se vio afectado con la crisis del ladrillo.

En cambio 16 clústeres (que representan el 35% de las exportaciones) perdieron peso a nivel mundial. Cabe destacar en este apartado dos grandes clústeres como el de automoción y el clúster de la transformación del metal.

Gráfico 35: Tabla clústeres españoles del periodo (1997-2007)



Fuente: Harvard Institute for Competitiveness

## 5. Gobierno

Como ya habíamos comentado con anterioridad las decisiones que tome un gobierno afectarán indirectamente a la competitividad de un país.

Los recortes presupuestarios que España sufre en un contexto de crisis afectarán negativamente en el corto plazo medio del país. Los recortes en sanidad y educación tendrán un efecto negativo en los pilares más básicos y los recortes en inversión y desarrollo mermarán que España pueda crear actividades con mayor valor añadido.

## CAPITULO 7: CONCLUSIONES

### 7.1 Situación actual de España:

España alcanzo la posición 36ª en el año 2011 en el “Global Competitiveness Report 2011-2012” elaborado por el WEF.

Recopilando información de los últimos años vemos que estos han mermado la competitividad de España, en 2008-2009 España alcanzaba la posición (29ª) y en (2010-2011) experimentó una caída hasta la posición (42ª) finalmente en (2011-2012) la posición ocupada fue la (36ª).

La variación respecto al año anterior se deber a algunas mejoras en las aéreas del índice, así como caídas de algunas de las economías que puntuaban mejor que España.

La mejora es principalmente por un mejor uso de ICT (de la posición 29ª a la 24ª) así como una recuperación en la inversión de R&D e innovación. La inversión en estos dos factores que son los que ayudan a las economías en desarrollo a aumentar su competitividad será clave para la recuperación económica.

A pesar de la ligera mejora del índice de España se sigue encontrando un aspecto muy negativo, este es el área de estabilidad macroeconómica, que empeora pasando de la posición (66ª) a la (84ª).

La economía española se ve dañada por su inestabilidad macroeconómica. El déficit público es muy alto (134ª), el nivel de deuda pública también (108ª), muy poco ahorro a nivel nacional (83ª) lo que pone en peligro los mercados financieros donde el acceso a los prestamos ocupa la (99ª) posición y el acceso a los recursos financieros la (85ª) posición.

La rigidez del mercado laboral ocupa la posición (134ª), y las leyes de prácticas de contratación y despido son muy rígidas la (137ª) posición, así como la descompensación entre salarios y productividad (126ª) que merma la competitividad de tanto el sector público como privado. Debido a estas rigideces la economía española no se ha podido ajustar rápidamente después de la burbuja inmobiliaria que dejó ratios de desempleo altísimos.

Como punto positivo el ratio de inscripción en educación (España ocupa la 3ª posición en secundaria y la 18ª a nivel universitario), pero esto viene contrarrestado por la poca comunicación entre industria y universidades realmente produciendo capital humano altamente cualificado que no tiene cabida en el actual mercado laboral.

De todas formas la calidad del sistema educativa ocupa la posición (93ª) muy lejana a las posiciones ocupadas por países de la OCDE.

Otro punto positivo es el tamaño del mercado que ocupa la (13ª) posición y las infraestructuras en la (12ª) posición.

Por tanto la economía española debe centrarse en sus debilidades estructurales y en el desarrollo de la innovación que será crucial para el desarrollo económico.

## 7.2 Situación actual de Corea del Sur:

**Corea del Sur** mejora su puntuación numérica pero cae dos plazas en la lista elaborada por el WEF, pasando de la posición (22ª) a (24ª). El resultado para los pilares es bastante desigual.

Como puntos positivos su infraestructura en la (9ª) posición y el ambiente macroeconómico que es muy estable (6ª), estos son la clave de su competitividad. Además la enseñanza primaria (15ª) y secundaria (17ª) son muy accesibles y sus niveles de calidad ocupan la posición (11ª). También su preparación tecnología y la absorción de la tecnología por parte de las empresas (18ª) y su capacidad para la innovación (14ª) son las claves del éxito de esta economía.

La rigidez del mercado laboral surcoreano viene principalmente relacionada con el alto coste de contratación - despidos y las rigurosas leyes que hace que el poder no esté en manos de las empresas (115ª), así como el número de semanas a pagar cuando se comete un despido (118ª).

Un aspecto muy positivo es la relación entre la productividad y el salario, situado en la (15ª) y la retención de los talentos por las empresas (18ª). Estos dos aspectos tan importantes como; ligar la productividad a los salarios, para así fomentar la verdadera



competitividad y la retención de talentos mejoraran notablemente su competitividad, España puntúa francamente mal en estos aspectos (126ª) y (54ª) respectivamente.

Como puntos negativos; la calidad de sus instituciones (65ª) y su rígido mercado laboral (76ª), así como los problemas en el mercado financiero (76ª) por la dificultad del acceso al crédito (127) y la dificultad del crédito a las nuevas empresas (100ª). Por tanto este sistema financiero frena la incorporación de nuevos negocios y el acceso de las SME's al crédito.

Otro aspecto negativo relacionado en la economía subordinada es la poca cooperación entre trabajadores y empresarios, así como lo poco que le delegan los superiores. Este factor es propio de la sociedad coreana, sociedad jerárquica basada en la importancia de los títulos y la edad.

**Ejemplo:** en las reuniones de trabajo no está bien visto que los Juniors de la empresa tomen participación en ellas debido al carácter jerárquico de la sociedad que está presente en todos los aspectos de la vida.

Por tanto una mejora en los aspectos siguientes; eliminar la rigidez del mercado laboral, mejorar la rigurosidad de las instituciones, recuperar la confianza en los políticos y la mejora en el mercado financiero podrían aumentar la competitividad para la economía surcoreana.

### **7.3 Medidas a tomar para mejorar la competitividad de España:**

- ✓ *Alinear la enseñanza universitaria con el mercado laboral:* Es decir formar de acorde con lo que necesitan nuestras industrias de manera que; no exista una brecha muy grande entre el capital humano que está produciendo el país y lo que realmente demanda la industria. Esto sería posible llevando a cabo el modelo de la triple hélice donde universidades-empresas y gobiernos colaboran estrechamente.
- ✓ *Eliminar la rigidez del mercado laboral:* Facilitar la contratación y el coste de esta, eliminar la burocratización en concepto de tiempo y tasas que conllevan estos procesos y facilitar el despido número de días de indemnización. De esta manera las empresas permiten hacerse con las personas más adecuadas a las tareas que necesitan realizar.
- ✓ *Mayor esfuerzo de inversión en R&D:* España tiene una tasa muy baja por debajo de la media de la OECD y muy por detrás de aquellos países que ocupan posiciones competitivas en el WEF. Formar trabajadores para que puedan realizar sus tareas de manera más productiva y eficientemente.

- ✓ *Retención de talento:* Las empresas deben hacer un esfuerzo por contratar en estos periodos ya que muchos trabajadores potenciales altamente cualificados salen en busca de empleo ya que no se les ofrece oportunidades.
- ✓ *Inversión en tecnología e innovación:* Como habíamos visto en el Gráfico nº 30 existen un gran número de trabajadores en la economía española ocupados en posiciones por debajo de su desempeño. Esto se debe al poco desarrollo tecnológico e innovación dentro de los sectores de la economía.
- ✓ *Desarrollo de clústeres:* este es similar a lo expuesto anteriormente en cuanto a la alianza de universidades con industrias, este consiste en aliar las industrias también para cooperar.
- ✓ *Reducir las tasa que pagan las empresas por el desarrollo de su actividad, así como, el exceso de burocracia de actividades que no añaden valor.* El número de días por un procedimiento o empezar un negocio es excesivo comparado con la media europea. El número de días para empezar iniciar un negocio es de 44 frente a los 14 de Corea del Sur también siendo esta última una economía muy burocratizada.<sup>5</sup> El número de procedimientos a realizar antes del inicio de un negocio son 10 frente a los 8 de Corea del Sur.<sup>6</sup>
- ✓ *Las SMEs que componen el mayor tejido empresarial necesitan aumentar su productividad.* Deberían introducir innovación tecnológica para así aumentar su productividad ya que los procesos están obsoletos.
- ✓ *Ligar los salarios a la productividad:* De esta manera los trabajadores ven sus esfuerzos compensados y trabajan de manera más eficiente, especialmente en las SMEs donde las políticas retributivas esta menos definidas.
- ✓ *Dirigir el gasto público a actividades que generen crecimiento a largo plazo:* El aumento de las infraestructuras mejorará las conexiones del país para sus actividades comerciales y mejorará indirectamente la calidad de las personas. En cambio la inversión en educación e innovación aumentará a largo plazo la competitividad del país, influyendo directamente en la productividad que origina aumentos en la competitividad y mejores niveles de vida para todos los ciudadanos.

---

<sup>5</sup> Número de días necesarios para comenzar un negocio en las economías europeas con menos días necesarios: Bélgica 4, Hungría 4, Islandia 5, Dinamarca 6, Italia 6.

<sup>6</sup> Número de procedimientos antes de iniciar un negocio en las economías europeas con menos procedimientos: Eslovenia 2, Bélgica 3, Finlandia 3, Suecia 3, Dinamarca 4, Hungría 4.



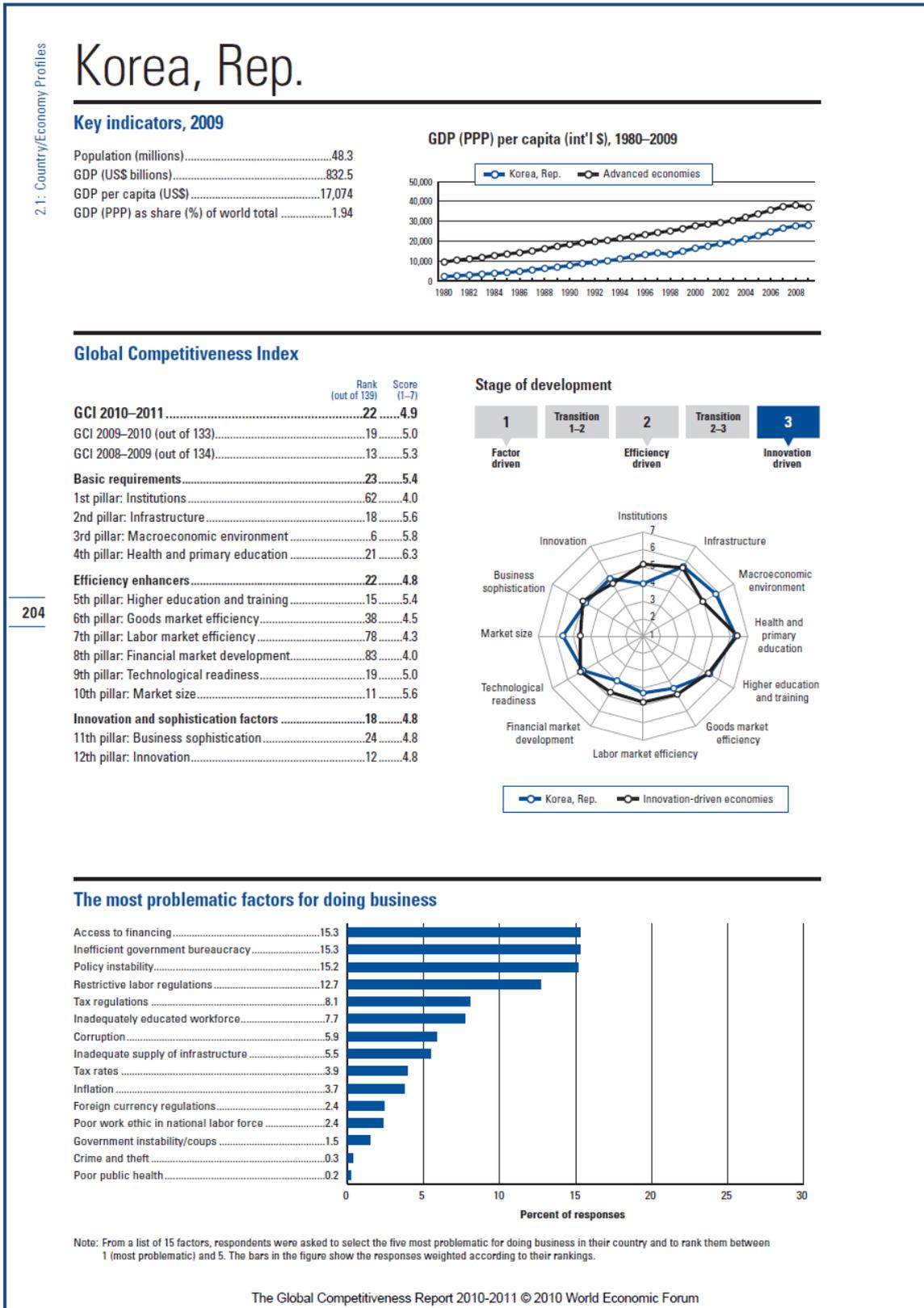
#### **7.4 Medidas a tomar para mejorar la competitividad de Corea del Sur:**

- ✓ *Mejorar la calidad de las instituciones:* en especial se deben proteger los intereses de propiedad intelectual, los derechos de los accionistas minoritarios y la protección al inversor extranjero, así como la supresión de sectores restringidos a la inversión extranjera. De esta manera la economía surcoreana podrá atraer mayores flujos de FDI.
- ✓ Fomentar la transparencia de las empresas y del gobierno: controlar el gasto público del gobierno, así como reducir la burocratización, fomentar el desarrollo a las SMEs que se han visto siempre desfavorecidas en detrimento de los chaebols.
- ✓ Regularización del mercado financiero: facilitar el acceso a los préstamos ya que es prácticamente imposible obtener préstamos sin garantías, aumentar la variedad de servicios financieros, aumentar la confianza en el sistema bancario y bajar los intereses que se cobran en concepto de comisiones. Esta dificultad a la obtención del crédito perjudica a las SMEs y a los emprendedores por la poca posibilidad de acceso a capital beneficiando a los grandes conglomerados.
- ✓ Reducir la rigidez del mercado laboral: al igual que le sucede a España la economía surcoreana también asume altos costes de contratación y despidos.
- ✓ Aumentar la atracción de FDI y centralizarla a sectores que se puedan beneficiar de un aprendizaje de la forma de trabajar de empresas extranjeras.
- ✓ Reducir las tarifas que gravan el comercio tanto en número como en impuestos así como aquellas leyes que impactan negativamente en la atracción de FDI para mejorar la eficiencia de los mercados.
- ✓ Reducir la dependencia de productor intermedios para su posterior fabricación de otras economías ya que roturas de stock , o crisis en otras economías puede afectar la propia.

# CAPITULO 9: ANEXOS

## Anexo 1: Perfil de la economía Surcoreana (WEF)

- WEF (2009-2010)



## The Global Competitiveness Index in detail

INDICATOR	RANK/139	INDICATOR	RANK/139
<b>1st pillar: Institutions</b>		<b>6th pillar: Goods market efficiency</b>	
1.01 Property rights.....	54	6.01 Intensity of local competition.....	<b>14</b>
1.02 Intellectual property protection.....	44	6.02 Extent of market dominance.....	112
1.03 Diversion of public funds.....	56	6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy.....	43
1.04 Public trust of politicians.....	105	6.04 Extent and effect of taxation.....	81
1.05 Irregular payments and bribes.....	51	6.05 Total tax rate*.....	38
1.06 Judicial independence.....	60	6.06 Number of procedures required to start a business*.....	73
1.07 Favoritism in decisions of government officials.....	84	6.07 Time required to start a business*.....	52
1.08 Wastefulness of government spending.....	71	6.08 Agricultural policy costs.....	117
1.09 Burden of government regulation.....	108	6.09 Prevalence of trade barriers.....	111
1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes.....	75	6.10 Trade tariffs*.....	81
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regulations.....	87	6.11 Prevalence of foreign ownership.....	106
1.12 Transparency of government policymaking.....	111	6.12 Business impact of rules on FDI.....	97
1.13 Business costs of terrorism.....	91	6.13 Burden of customs procedures.....	47
1.14 Business costs of crime and violence.....	80	6.14 Degree of customer orientation.....	<b>21</b>
1.15 Organized crime.....	85	6.15 Buyer sophistication.....	<b>11</b>
1.16 Reliability of police services.....	46		
1.17 Ethical behavior of firms.....	57	<b>7th pillar: Labor market efficiency</b>	
1.18 Strength of auditing and reporting standards.....	95	7.01 Cooperation in labor-employer relations.....	138
1.19 Efficacy of corporate boards.....	98	7.02 Flexibility of wage determination.....	38
1.20 Protection of minority shareholders' interests.....	102	7.03 Rigidity of employment*.....	90
1.21 Strength of investor protection*.....	59	7.04 Hiring and firing practices.....	115
		7.05 Redundancy costs*.....	114
<b>2nd pillar: Infrastructure</b>		7.06 Pay and productivity.....	24
2.01 Quality of overall infrastructure.....	<b>12</b>	7.07 Reliance on professional management.....	38
2.02 Quality of roads.....	<b>14</b>	7.08 Brain drain.....	<b>21</b>
2.03 Quality of railroad infrastructure.....	<b>10</b>	7.09 Female participation in labor force*.....	93
2.04 Quality of port infrastructure.....	25		
2.05 Quality of air transport infrastructure.....	22	<b>8th pillar: Financial market development</b>	
2.06 Available airline seat kilometers*.....	<b>18</b>	8.01 Availability of financial services.....	98
2.07 Quality of electricity supply.....	<b>19</b>	8.02 Affordability of financial services.....	82
2.08 Fixed telephone lines*.....	26	8.03 Financing through local equity market.....	59
2.09 Mobile telephone subscriptions*.....	62	8.04 Ease of access to loans.....	118
		8.05 Venture capital availability.....	98
<b>3rd pillar: Macroeconomic environment</b>		8.06 Restriction on capital flows.....	94
3.01 Government budget balance*.....	<b>17</b>	8.07 Soundness of banks.....	99
3.02 National savings rate*.....	<b>20</b>	8.08 Regulation of securities exchanges.....	75
3.03 Inflation*.....	68	8.09 Legal rights index*.....	39
3.04 Interest rate spread*.....	<b>16</b>		
3.05 Government debt*.....	58	<b>9th pillar: Technological readiness</b>	
3.06 Country credit rating*.....	37	9.01 Availability of latest technologies.....	23
		9.02 Firm-level technology absorption.....	<b>9</b>
<b>4th pillar: Health and primary education</b>		9.03 FDI and technology transfer.....	86
4.01 Business impact of malaria.....	76	9.04 Internet users*.....	<b>12</b>
4.02 Malaria incidence*.....	83	9.05 Broadband Internet subscriptions*.....	<b>6</b>
4.03 Business impact of tuberculosis.....	48	9.06 Internet bandwidth*.....	37
4.04 Tuberculosis incidence*.....	84		
4.05 Business impact of HIV/AIDS.....	41	<b>10th pillar: Market size</b>	
4.06 HIV prevalence*.....	<b>1</b>	10.01 Domestic market size index*.....	<b>13</b>
4.07 Infant mortality*.....	27	10.02 Foreign market size index*.....	<b>5</b>
4.08 Life expectancy*.....	23		
4.09 Quality of primary education.....	31	<b>11th pillar: Business sophistication</b>	
4.10 Primary education enrollment rate*.....	<b>15</b>	11.01 Local supplier quantity.....	25
		11.02 Local supplier quality.....	33
<b>5th pillar: Higher education and training</b>		11.03 State of cluster development.....	25
5.01 Secondary education enrollment rate*.....	34	11.04 Nature of competitive advantage.....	<b>18</b>
5.02 Tertiary education enrollment rate*.....	<b>1</b>	11.05 Value chain breadth.....	<b>14</b>
5.03 Quality of the educational system.....	57	11.06 Control of international distribution.....	24
5.04 Quality of math and science education.....	<b>18</b>	11.07 Production process sophistication.....	23
5.05 Quality of management schools.....	47	11.08 Extent of marketing.....	32
5.06 Internet access in schools.....	<b>12</b>	11.09 Willingness to delegate authority.....	88
5.07 Local availability of research and training services.....	39		
5.08 Extent of staff training.....	42	<b>12th pillar: Innovation</b>	
		12.01 Capacity for innovation.....	<b>18</b>
		12.02 Quality of scientific research institutions.....	25
		12.03 Company spending on R&D.....	<b>12</b>
		12.04 University-industry collaboration in R&D.....	23
		12.05 Gov't procurement of advanced tech products.....	39
		12.06 Availability of scientists and engineers.....	23
		12.07 Utility patents per million population*.....	<b>5</b>

Notes: Ranks of notable competitive advantages are **highlighted**. An asterisk (\*) indicates that data are from sources other than the World Economic Forum. For further details and explanation, please refer to the section "How to Read the Country/Economy Profiles" at the beginning of this chapter.

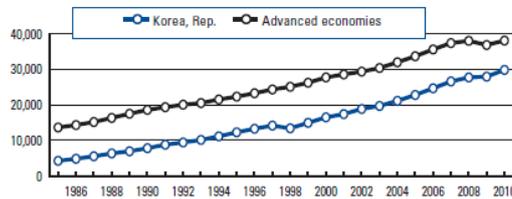
• WEF (2011-2012)

# Korea, Rep.

## Key indicators, 2010

Population (millions)	48.5
GDP (US\$ billions)	1,007.1
GDP per capita (US\$)	20,591
GDP (PPP) as share (%) of world total	1.97

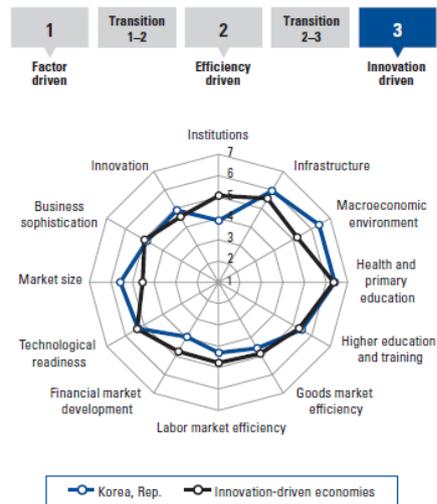
GDP (PPP) per capita (int'l \$), 1985-2010



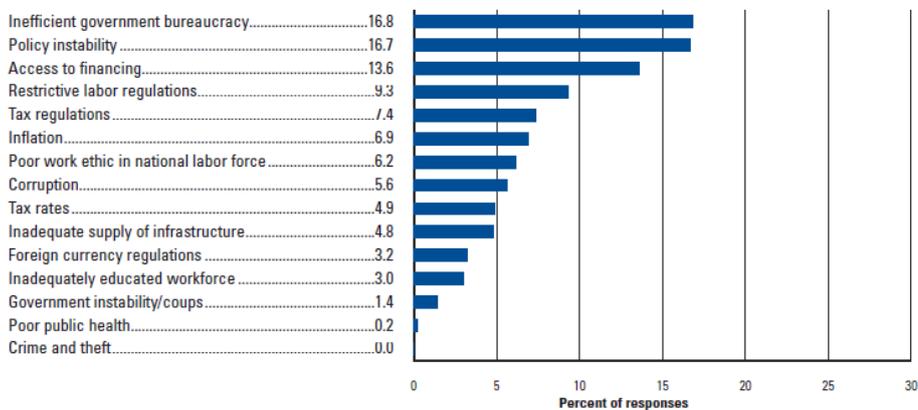
## Global Competitiveness Index

	Rank (out of 142)	Score (1-7)
<b>GCI 2011-2012</b>	<b>24</b>	<b>5.0</b>
GCI 2010-2011 (out of 139)	22	4.9
GCI 2009-2010 (out of 133)	19	5.0
<b>Basic requirements (20.0%)</b>	<b>19</b>	<b>5.6</b>
Institutions	65	3.9
Infrastructure	9	5.9
Macroeconomic environment	6	6.4
Health and primary education	15	6.4
<b>Efficiency enhancers (50.0%)</b>	<b>22</b>	<b>4.9</b>
Higher education and training	17	5.4
Goods market efficiency	37	4.6
Labor market efficiency	76	4.3
Financial market development	80	4.0
Technological readiness	18	5.3
Market size	11	5.6
<b>Innovation and sophistication factors (30.0%)</b>	<b>18</b>	<b>4.9</b>
Business sophistication	25	4.9
Innovation	14	4.9

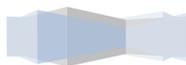
### Stage of development



## The most problematic factors for doing business



Note: From a list of 15 factors, respondents were asked to select the five most problematic for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The bars in the figure show the responses weighted according to their rankings.



## The Global Competitiveness Index in detail

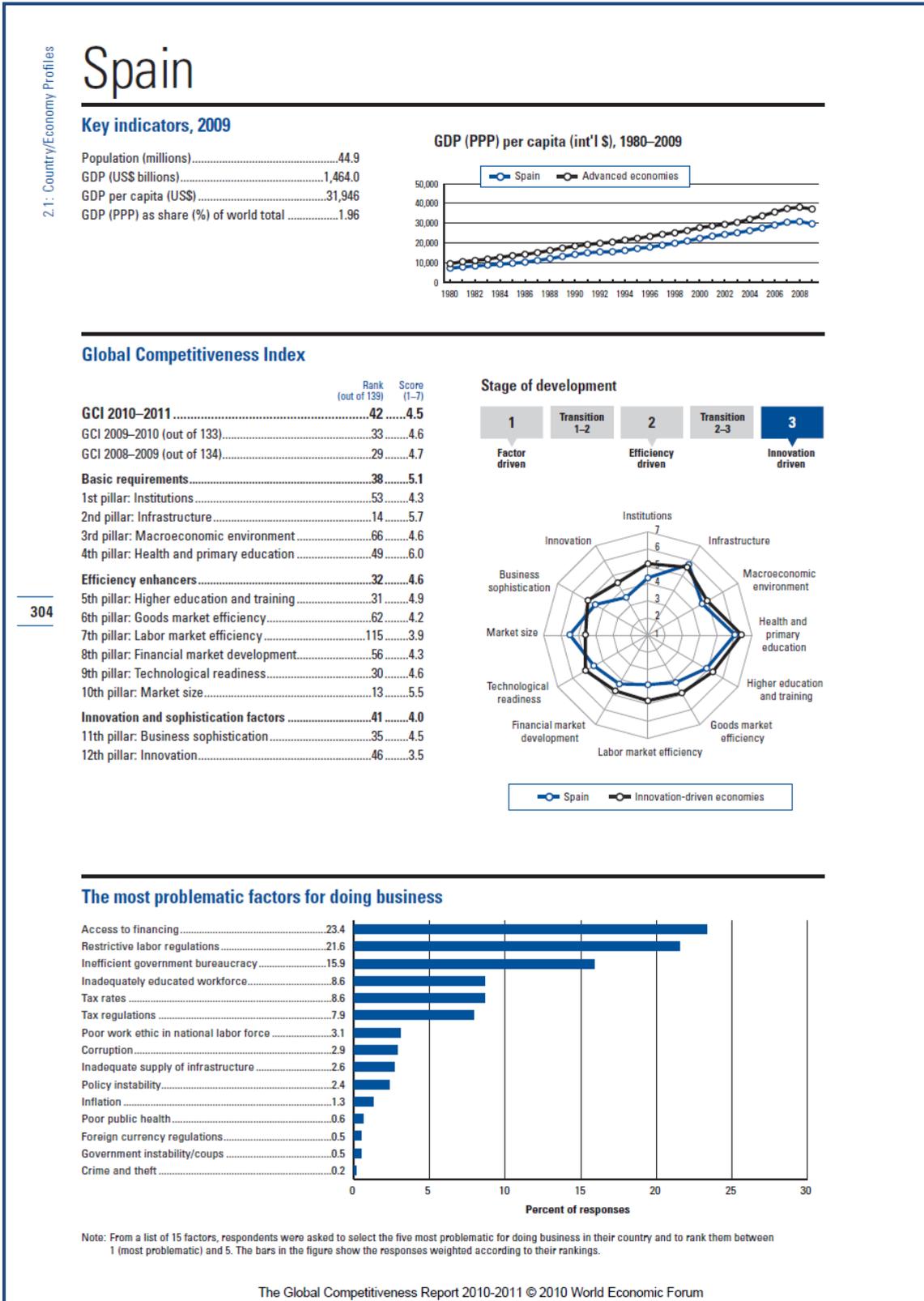
INDICATOR	VALUE	RANK/142
<b>1st pillar: Institutions</b>		
1.01 Property rights.....	4.6	53
1.02 Intellectual property protection.....	4.1	46
1.03 Diversion of public funds.....	3.5	58
1.04 Public trust of politicians.....	2.0	111
1.05 Irregular payments and bribes.....	4.5	49
1.06 Judicial independence.....	3.8	69
1.07 Favoritism in decisions of government officials.....	2.7	94
1.08 Wastefulness of government spending.....	2.8	95
1.09 Burden of government regulation.....	2.6	117
1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes.....	3.4	84
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regs.....	3.1	97
1.12 Transparency of government policymaking.....	3.4	128
1.13 Business costs of terrorism.....	5.4	82
1.14 Business costs of crime and violence.....	4.9	61
1.15 Organized crime.....	5.2	71
1.16 Reliability of police services.....	4.9	44
1.17 Ethical behavior of firms.....	4.1	58
1.18 Strength of auditing and reporting standards.....	4.3	96
1.19 Efficacy of corporate boards.....	4.0	119
1.20 Protection of minority shareholders' interests.....	3.7	110
1.21 Strength of investor protection, 0-10 (best)*.....	5.3	60
<b>2nd pillar: Infrastructure</b>		
2.01 Quality of overall infrastructure.....	5.9	18
2.02 Quality of roads.....	5.8	17
2.03 Quality of railroad infrastructure.....	5.7	8
2.04 Quality of port infrastructure.....	5.5	25
2.05 Quality of air transport infrastructure.....	5.9	28
2.06 Available airline seat kms/week, millions*.....	1,920.2	18
2.07 Quality of electricity supply.....	6.4	23
2.08 Fixed telephone lines/100 pop.*.....	59.2	5
2.09 Mobile telephone subscriptions/100 pop.*.....	105.4	62
<b>3rd pillar: Macroeconomic environment</b>		
3.01 Government budget balance, % GDP*.....	2.4	13
3.02 Gross national savings, % GDP*.....	31.5	26
3.03 Inflation, annual % change*.....	3.0	57
3.04 Interest rate spread, %*.....	1.7	5
3.05 General government debt, % GDP*.....	30.9	45
3.06 Country credit rating, 0-100 (best)*.....	78.4	25
<b>4th pillar: Health and primary education</b>		
4.01 Business impact of malaria.....	5.9	80
4.02 Malaria cases/100,000 pop.*.....	13.5	82
4.03 Business impact of tuberculosis.....	5.5	64
4.04 Tuberculosis incidence/100,000 pop.*.....	90.0	86
4.05 Business impact of HIV/AIDS.....	5.3	62
4.06 HIV prevalence, % adult pop.*.....	<0.1	1
4.07 Infant mortality, deaths/1,000 live births*.....	4.5	28
4.08 Life expectancy, years*.....	80.3	17
4.09 Quality of primary education.....	5.0	22
4.10 Primary education enrollment, net %*.....	98.8	11
<b>5th pillar: Higher education and training</b>		
5.01 Secondary education enrollment, gross %*.....	97.2	38
5.02 Tertiary education enrollment, gross %*.....	98.1	1
5.03 Quality of the educational system.....	3.9	55
5.04 Quality of math and science education.....	5.2	12
5.05 Quality of management schools.....	4.5	50
5.06 Internet access in schools.....	6.2	10
5.07 Availability of research and training services.....	4.6	39
5.08 Extent of staff training.....	4.3	41

INDICATOR	VALUE	RANK/142
<b>6th pillar: Goods market efficiency</b>		
6.01 Intensity of local competition.....	5.6	15
6.02 Extent of market dominance.....	3.1	114
6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy.....	4.4	41
6.04 Extent and effect of taxation.....	3.2	91
6.05 Total tax rate, % profits*.....	29.8	32
6.06 No. procedures to start a business*.....	8	78
6.07 No. days to start a business*.....	14	58
6.08 Agricultural policy costs.....	3.4	111
6.09 Prevalence of trade barriers.....	3.9	118
6.10 Trade tariffs, % duty*.....	7.2	84
6.11 Prevalence of foreign ownership.....	4.2	109
6.12 Business impact of rules on FDI.....	4.5	85
6.13 Burden of customs procedures.....	4.4	50
6.14 Imports as a percentage of GDP*.....	51.5	54
6.15 Degree of customer orientation.....	5.4	16
6.16 Buyer sophistication.....	4.4	17
<b>7th pillar: Labor market efficiency</b>		
7.01 Cooperation in labor-employer relations.....	3.2	140
7.02 Flexibility of wage determination.....	5.3	50
7.03 Rigidity of employment index, 0-100 (worst)*.....	38.0	94
7.04 Hiring and firing practices.....	3.3	115
7.05 Redundancy costs, weeks of salary*.....	91	118
7.06 Pay and productivity.....	4.7	15
7.07 Reliance on professional management.....	4.8	41
7.08 Brain drain.....	4.8	18
7.09 Women in labor force, ratio to men*.....	0.73	89
<b>8th pillar: Financial market development</b>		
8.01 Availability of financial services.....	4.2	90
8.02 Affordability of financial services.....	4.3	62
8.03 Financing through local equity market.....	3.6	64
8.04 Ease of access to loans.....	2.0	127
8.05 Venture capital availability.....	2.2	100
8.06 Soundness of banks.....	4.7	99
8.07 Regulation of securities exchanges.....	4.0	77
8.08 Legal rights index, 0-10 (best)*.....	7.0	39
<b>9th pillar: Technological readiness</b>		
9.01 Availability of latest technologies.....	6.1	24
9.02 Firm-level technology absorption.....	6.0	8
9.03 FDI and technology transfer.....	4.5	86
9.04 Internet users/100 pop.*.....	83.7	10
9.05 Broadband Internet subscriptions/100 pop.*.....	36.6	4
9.06 Internet bandwidth, kb/s/capita*.....	9.9	48
<b>10th pillar: Market size</b>		
10.01 Domestic market size index, 1-7 (best)*.....	5.4	12
10.02 Foreign market size index, 1-7 (best)*.....	6.2	5
<b>11th pillar: Business sophistication</b>		
11.01 Local supplier quantity.....	5.3	25
11.02 Local supplier quality.....	5.2	27
11.03 State of cluster development.....	4.3	28
11.04 Nature of competitive advantage.....	5.3	17
11.05 Value chain breadth.....	5.0	19
11.06 Control of international distribution.....	4.9	15
11.07 Production process sophistication.....	5.2	23
11.08 Extent of marketing.....	4.9	32
11.09 Willingness to delegate authority.....	3.6	79
<b>12th pillar: Innovation</b>		
12.01 Capacity for innovation.....	4.3	20
12.02 Quality of scientific research institutions.....	4.8	25
12.03 Company spending on R&D.....	4.8	11
12.04 University-industry collaboration in R&D.....	4.7	25
12.05 Gov't procurement of advanced tech products.....	4.1	31
12.06 Availability of scientists and engineers.....	4.9	23
12.07 Utility patents granted/million pop.*.....	240.6	5

Notes: Values are on a 1-to-7 scale unless otherwise annotated with an asterisk (\*). For further details and explanation, please refer to the section "How to Read the Country/Economy Profiles" on page 89.

## Anexo 2: Perfil de la economía Española (WEF)

- (WEF 2009-2010)



## The Global Competitiveness Index in detail

INDICATOR	RANK/139	INDICATOR	RANK/139
<b>1st pillar: Institutions</b>		<b>6th pillar: Goods market efficiency</b>	
1.01 Property rights.....	45	6.01 Intensity of local competition.....	26
1.02 Intellectual property protection.....	42	6.02 Extent of market dominance.....	32
1.03 Diversion of public funds.....	50	6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy.....	33
1.04 Public trust of politicians.....	75	6.04 Extent and effect of taxation.....	112
1.05 Irregular payments and bribes.....	39	6.05 Total tax rate*.....	112
1.06 Judicial independence.....	66	6.06 Number of procedures required to start a business*.....	99
1.07 Favoritism in decisions of government officials.....	57	6.07 Time required to start a business*.....	117
1.08 Wastefulness of government spending.....	101	6.08 Agricultural policy costs.....	105
1.09 Burden of government regulation.....	110	6.09 Prevalence of trade barriers.....	35
1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes.....	74	6.10 Trade tariffs*.....	4
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regulations.....	65	6.11 Prevalence of foreign ownership.....	28
1.12 Transparency of government policymaking.....	70	6.12 Business impact of rules on FDI.....	76
1.13 Business costs of terrorism.....	117	6.13 Burden of customs procedures.....	44
1.14 Business costs of crime and violence.....	52	6.14 Degree of customer orientation.....	66
1.15 Organized crime.....	60	6.15 Buyer sophistication.....	47
1.16 Reliability of police services.....	25	<b>7th pillar: Labor market efficiency</b>	
1.17 Ethical behavior of firms.....	41	7.01 Cooperation in labor-employer relations.....	103
1.18 Strength of auditing and reporting standards.....	57	7.02 Flexibility of wage determination.....	124
1.19 Efficacy of corporate boards.....	93	7.03 Rigidity of employment*.....	119
1.20 Protection of minority shareholders' interests.....	74	7.04 Hiring and firing practices.....	137
1.21 Strength of investor protection*.....	77	7.05 Redundancy costs*.....	89
<b>2nd pillar: Infrastructure</b>		7.06 Pay and productivity.....	109
2.01 Quality of overall infrastructure.....	22	7.07 Reliance on professional management.....	56
2.02 Quality of roads.....	20	7.08 Brain drain.....	52
2.03 Quality of railroad infrastructure.....	13	7.09 Female participation in labor force*.....	83
2.04 Quality of port infrastructure.....	18	<b>8th pillar: Financial market development</b>	
2.05 Quality of air transport infrastructure.....	31	8.01 Availability of financial services.....	25
2.06 Available airline seat kilometers*.....	8	8.02 Affordability of financial services.....	23
2.07 Quality of electricity supply.....	36	8.03 Financing through local equity market.....	81
2.08 Fixed telephone lines*.....	20	8.04 Ease of access to loans.....	85
2.09 Mobile telephone subscriptions*.....	43	8.05 Venture capital availability.....	58
<b>3rd pillar: Macroeconomic environment</b>		8.06 Restriction on capital flows.....	44
3.01 Government budget balance*.....	122	8.07 Soundness of banks.....	43
3.02 National savings rate*.....	71	8.08 Regulation of securities exchanges.....	112
3.03 Inflation*.....	16	8.09 Legal rights index*.....	60
3.04 Interest rate spread*.....	50	<b>9th pillar: Technological readiness</b>	
3.05 Government debt*.....	105	9.01 Availability of latest technologies.....	32
3.06 Country credit rating*.....	22	9.02 Firm-level technology absorption.....	49
<b>4th pillar: Health and primary education</b>		9.03 FDI and technology transfer.....	57
4.01 Business impact of malaria.....	1	9.04 Internet users*.....	32
4.02 Malaria incidence*.....	1	9.05 Broadband Internet subscriptions*.....	29
4.03 Business impact of tuberculosis.....	14	9.06 Internet bandwidth*.....	28
4.04 Tuberculosis incidence*.....	39	<b>10th pillar: Market size</b>	
4.05 Business impact of HIV/AIDS.....	22	10.01 Domestic market size index*.....	12
4.06 HIV prevalence*.....	82	10.02 Foreign market size index*.....	19
4.07 Infant mortality*.....	17	<b>11th pillar: Business sophistication</b>	
4.08 Life expectancy*.....	9	11.01 Local supplier quantity.....	15
4.09 Quality of primary education.....	93	11.02 Local supplier quality.....	26
4.10 Primary education enrollment rate*.....	4	11.03 State of cluster development.....	36
<b>5th pillar: Higher education and training</b>		11.04 Nature of competitive advantage.....	32
5.01 Secondary education enrollment rate*.....	3	11.05 Value chain breadth.....	25
5.02 Tertiary education enrollment rate*.....	17	11.06 Control of international distribution.....	57
5.03 Quality of the educational system.....	107	11.07 Production process sophistication.....	40
5.04 Quality of math and science education.....	114	11.08 Extent of marketing.....	38
5.05 Quality of management schools.....	8	11.09 Willingness to delegate authority.....	61
5.06 Internet access in schools.....	53	<b>12th pillar: Innovation</b>	
5.07 Local availability of research and training services.....	26	12.01 Capacity for innovation.....	42
5.08 Extent of staff training.....	89	12.02 Quality of scientific research institutions.....	43
		12.03 Company spending on R&D.....	47
		12.04 University-industry collaboration in R&D.....	46
		12.05 Gov't procurement of advanced tech products.....	88
		12.06 Availability of scientists and engineers.....	47
		12.07 Utility patents per million population*.....	28

Notes: Ranks of notable competitive advantages are highlighted. An asterisk (\*) indicates that data are from sources other than the World Economic Forum. For further details and explanation, please refer to the section "How to Read the Country/Economy Profiles" at the beginning of this chapter.

• WEF (2011-2011)

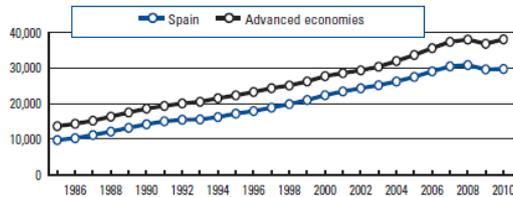
2.1: Country/Economy Profiles

# Spain

## Key indicators, 2010

Population (millions)	45.3
GDP (US\$ billions)	1,409.9
GDP per capita (US\$)	30,639
GDP (PPP) as share (%) of world total	1.84

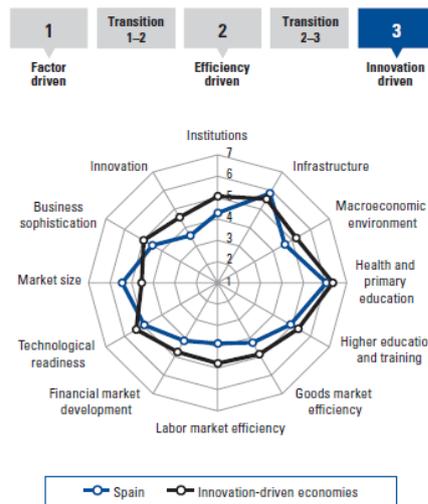
GDP (PPP) per capita (int'l \$), 1985-2010



## Global Competitiveness Index

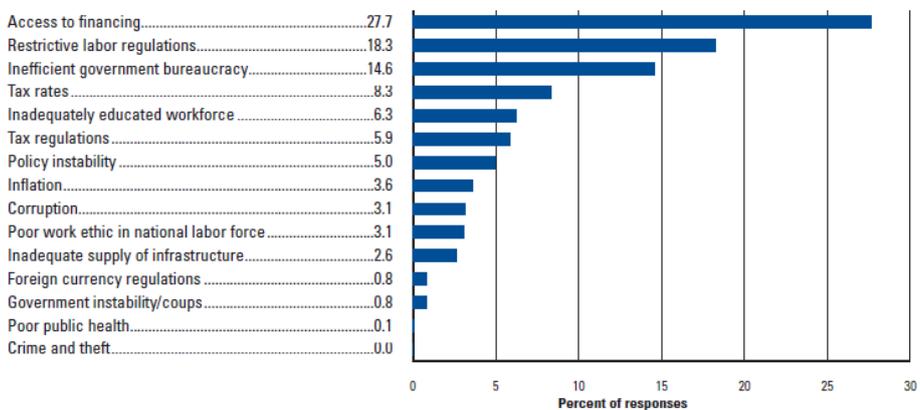
	Rank (out of 142)	Score (1-7)
<b>GCI 2011-2012</b>	<b>36</b>	<b>4.5</b>
GCI 2010-2011 (out of 139)	42	4.5
GCI 2009-2010 (out of 133)	33	4.6
<b>Basic requirements (20.0%)</b>	<b>38</b>	<b>5.2</b>
Institutions	49	4.3
Infrastructure	12	5.8
Macroeconomic environment	84	4.6
Health and primary education	44	6.0
<b>Efficiency enhancers (50.0%)</b>	<b>32</b>	<b>4.6</b>
Higher education and training	32	4.9
Goods market efficiency	66	4.2
Labor market efficiency	119	3.8
Financial market development	64	4.1
Technological readiness	28	4.9
Market size	13	5.4
<b>Innovation and sophistication factors (30.0%)</b>	<b>33</b>	<b>4.0</b>
Business sophistication	34	4.5
Innovation	39	3.6

### Stage of development



324

## The most problematic factors for doing business



Note: From a list of 15 factors, respondents were asked to select the five most problematic for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The bars in the figure show the responses weighted according to their rankings.

The Global Competitiveness Report 2011-2012 © 2011 World Economic Forum

## The Global Competitiveness Index in detail

INDICATOR	VALUE	RANK/142	INDICATOR	VALUE	RANK/142
<b>1st pillar: Institutions</b>			<b>6th pillar: Goods market efficiency</b>		
1.01 Property rights.....	4.9	44	6.01 Intensity of local competition.....	5.5	23
1.02 Intellectual property protection.....	4.1	43	6.02 Extent of market dominance.....	4.5	29
1.03 Diversion of public funds.....	3.9	46	6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy.....	4.5	36
1.04 Public trust of politicians.....	2.6	73	6.04 Extent and effect of taxation.....	3.0	110
1.05 Irregular payments and bribes.....	5.0	38	6.05 Total tax rate, % profits*.....	66.5	119
1.06 Judicial independence.....	3.9	65	6.06 No. procedures to start a business*.....	10	107
1.07 Favoritism in decisions of government officials.....	3.2	55	6.07 No. days to start a business*.....	47	121
1.08 Wastefulness of government spending.....	2.6	108	6.08 Agricultural policy costs.....	3.5	106
1.09 Burden of government regulation.....	2.8	110	6.09 Prevalence of trade barriers.....	5.1	26
1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes.....	3.5	73	6.10 Trade tariffs, % duty*.....	0.8	4
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regs.....	3.8	60	6.11 Prevalence of foreign ownership.....	5.2	31
1.12 Transparency of government policymaking.....	4.2	74	6.12 Business impact of rules on FDI.....	4.5	83
1.13 Business costs of terrorism.....	5.1	97	6.13 Burden of customs procedures.....	4.5	44
1.14 Business costs of crime and violence.....	5.4	38	6.14 Imports as a percentage of GDP*.....	28.2	122
1.15 Organized crime.....	5.7	46	6.15 Degree of customer orientation.....	4.6	69
1.16 Reliability of police services.....	5.8	24	6.16 Buyer sophistication.....	3.8	44
1.17 Ethical behavior of firms.....	4.7	39	<b>7th pillar: Labor market efficiency</b>		
1.18 Strength of auditing and reporting standards.....	4.9	54	7.01 Cooperation in labor-employer relations.....	3.9	111
1.19 Efficacy of corporate boards.....	4.3	97	7.02 Flexibility of wage determination.....	3.6	128
1.20 Protection of minority shareholders' interests.....	4.3	67	7.03 Rigidity of employment index, 0-100 (worst)*.....	49.0	123
1.21 Strength of investor protection, 0-10 (best)*.....	5.0	77	7.04 Hiring and firing practices.....	2.6	137
<b>2nd pillar: Infrastructure</b>			7.05 Redundancy costs, weeks of salary*.....	56	93
2.01 Quality of overall infrastructure.....	5.8	22	7.06 Pay and productivity.....	3.1	126
2.02 Quality of roads.....	5.9	11	7.07 Reliance on professional management.....	4.7	45
2.03 Quality of railroad infrastructure.....	5.6	9	7.08 Brain drain.....	3.5	54
2.04 Quality of port infrastructure.....	5.8	13	7.09 Women in labor force, ratio to men*.....	0.77	74
2.05 Quality of air transport infrastructure.....	6.0	21	<b>8th pillar: Financial market development</b>		
2.06 Available airline seat kms/week, millions*.....	3,690.7	7	8.01 Availability of financial services.....	5.6	29
2.07 Quality of electricity supply.....	6.0	34	8.02 Affordability of financial services.....	5.0	27
2.08 Fixed telephone lines/100 pop.*.....	43.2	21	8.03 Financing through local equity market.....	3.3	85
2.09 Mobile telephone subscriptions/100 pop.*.....	111.8	54	8.04 Ease of access to loans.....	2.4	99
<b>3rd pillar: Macroeconomic environment</b>			8.05 Venture capital availability.....	2.7	59
3.01 Government budget balance, % GDP*.....	-9.2	134	8.06 Soundness of banks.....	5.2	73
3.02 Gross national savings, % GDP*.....	18.5	83	8.07 Regulation of securities exchanges.....	3.7	107
3.03 Inflation, annual % change*.....	2.0	1	8.08 Legal rights index, 0-10 (best)*.....	6.0	60
3.04 Interest rate spread, %*.....	5.0	61	<b>9th pillar: Technological readiness</b>		
3.05 General government debt, % GDP*.....	60.1	108	9.01 Availability of latest technologies.....	5.9	33
3.06 Country credit rating, 0-100 (best)*.....	72.0	35	9.02 Firm-level technology absorption.....	5.2	46
<b>4th pillar: Health and primary education</b>			9.03 FDI and technology transfer.....	4.9	52
4.01 Business impact of malaria.....	N/Appl.	1	9.04 Internet users/100 pop.*.....	66.5	33
4.02 Malaria cases/100,000 pop.*.....	(NE)	1	9.05 Broadband Internet subscriptions/100 pop.*.....	23.0	26
4.03 Business impact of tuberculosis.....	6.5	21	9.06 Internet bandwidth, kb/s/capita*.....	36.9	23
4.04 Tuberculosis incidence/100,000 pop.*.....	170	38	<b>10th pillar: Market size</b>		
4.05 Business impact of HIV/AIDS.....	6.2	23	10.01 Domestic market size index, 1-7 (best)*.....	5.4	13
4.06 HIV prevalence, % adult pop.*.....	0.4	79	10.02 Foreign market size index, 1-7 (best)*.....	5.7	20
4.07 Infant mortality, deaths/1,000 live births*.....	3.5	19	<b>11th pillar: Business sophistication</b>		
4.08 Life expectancy, years*.....	81.5	6	11.01 Local supplier quantity.....	5.4	17
4.09 Quality of primary education.....	3.3	93	11.02 Local supplier quality.....	5.3	25
4.10 Primary education enrollment, net %*.....	99.8	2	11.03 State of cluster development.....	4.0	40
<b>5th pillar: Higher education and training</b>			11.04 Nature of competitive advantage.....	4.2	31
5.01 Secondary education enrollment, gross %*.....	119.9	3	11.05 Value chain breadth.....	4.5	24
5.02 Tertiary education enrollment, gross %*.....	70.6	18	11.06 Control of international distribution.....	4.3	44
5.03 Quality of the educational system.....	3.2	98	11.07 Production process sophistication.....	4.5	35
5.04 Quality of math and science education.....	3.3	111	11.08 Extent of marketing.....	4.7	38
5.05 Quality of management schools.....	5.7	6	11.09 Willingness to delegate authority.....	3.7	65
5.06 Internet access in schools.....	4.6	50	<b>12th pillar: Innovation</b>		
5.07 Availability of research and training services.....	5.0	26	12.01 Capacity for innovation.....	3.5	36
5.08 Extent of staff training.....	3.7	90	12.02 Quality of scientific research institutions.....	4.3	39
			12.03 Company spending on R&D.....	3.3	47
			12.04 University-industry collaboration in R&D.....	4.1	42
			12.05 Gov't procurement of advanced tech products.....	3.4	85
			12.06 Availability of scientists and engineers.....	4.6	31
			12.07 Utility patents granted/million pop.*.....	9.1	28

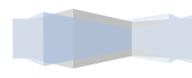
Notes: Values are on a 1-to-7 scale unless otherwise annotated with an asterisk (\*). For further details and explanation, please refer to the section "How to Read the Country/Economy Profiles" on page 89.

### Anexo 3: Clasificación de las economías según su competitividad (WEF)

GCI 2011-2012 rank*	Country/Economy	GCI rank within the SCI sample†	Sustainability impact‡	GCI 2011-2012 rank*	Country/Economy	GCI rank within the SCI sample†	Sustainability impact‡
1	Switzerland	1	⇒	64	Latvia	51	↑
2	Singapore	2	⇒	65	Vietnam	52	⇒
3	Sweden	3	⇒	66	Russian Federation	53	↑
4	Finland	4	⇒	67	Peru	54	↔
5	United States	5	↓	68	Colombia	55	↑
6	Germany	6	⇒	71	Jordan	56	↓
7	Netherlands	7	⇒	72	Kazakhstan	57	⇒
8	Denmark	8	⇒	73	Morocco	58	↓
9	Japan	9	⇒	74	Bulgaria	59	⇒
10	United Kingdom	10	↘	75	Philippines	60	↑
12	Canada	11	⇒	76	Croatia	61	↑
15	Belgium	12	↘	78	Albania	62	↑
16	Norway	13	↔	81	Trinidad and Tobago	63	↑
17	Saudi Arabia	14	↓	82	Ukraine	64	⇒
18	France	15	⇒	83	Namibia	65	↔
19	Austria	16	↔	84	Guatemala	66	↔
20	Australia	17	↔	85	Argentina	67	↔
21	Malaysia	18	⇒	86	Honduras	68	⇒
22	Israel	19	↓	87	Algeria	69	↓
24	Korea, Rep.	20	⇒	88	Georgia	70	↔
25	New Zealand	21	↔	89	Lebanon	71	↔
26	China	22	↓	90	Greece	72	↑
27	United Arab Emirates	23	⇒	91	El Salvador	73	↔
29	Ireland	24	↔	92	Armenia	74	↓
31	Chile	25	↔	93	Moldova	75	↓
33	Estonia	26	↔	94	Egypt	76	↘
34	Kuwait	27	↓	96	Mongolia	77	↘
36	Spain	28	⇒	97	Cambodia	78	⇒
39	Thailand	29	↘	98	Syria	79	↓
40	Tunisia	30	↓	100	Bosnia and Herzegovina	80	⇒
41	Poland	31	↘	101	Ecuador	81	↑
43	Italy	32	↓	102	Kenya	82	↑
44	Lithuania	33	↘	103	Bolivia	83	↔
45	Portugal	34	↔	104	Benin	84	⇒
46	Indonesia	35	↘	106	Ethiopia	85	↓
47	Cyprus	36	↑	107	Jamaica	86	↑
48	Hungary	37	↘	108	Bangladesh	87	⇒
49	Panama	38	↔	110	Dominican Republic	88	↑
50	South Africa	39	↓	111	Senegal	89	↘
51	Malta	40	↔	114	Ghana	90	↑
52	Sri Lanka	41	↘	115	Nicaragua	91	↔
53	Brazil	42	↔	116	Cameroon	92	↔
55	Azerbaijan	43	↓	118	Pakistan	93	↘
56	India	44	↓	120	Tanzania	94	↔
57	Slovenia	45	↑	122	Paraguay	95	↔
58	Mexico	46	↘	124	Venezuela	96	↑
59	Turkey	47	↘	126	Kyrgyz Republic	97	⇒
61	Costa Rica	48	↑	127	Nigeria	98	↔
62	Iran, Islamic rep.	49	↓	133	Mozambique	99	⇒
63	Uruguay	50	↑	139	Angola	100	⇒

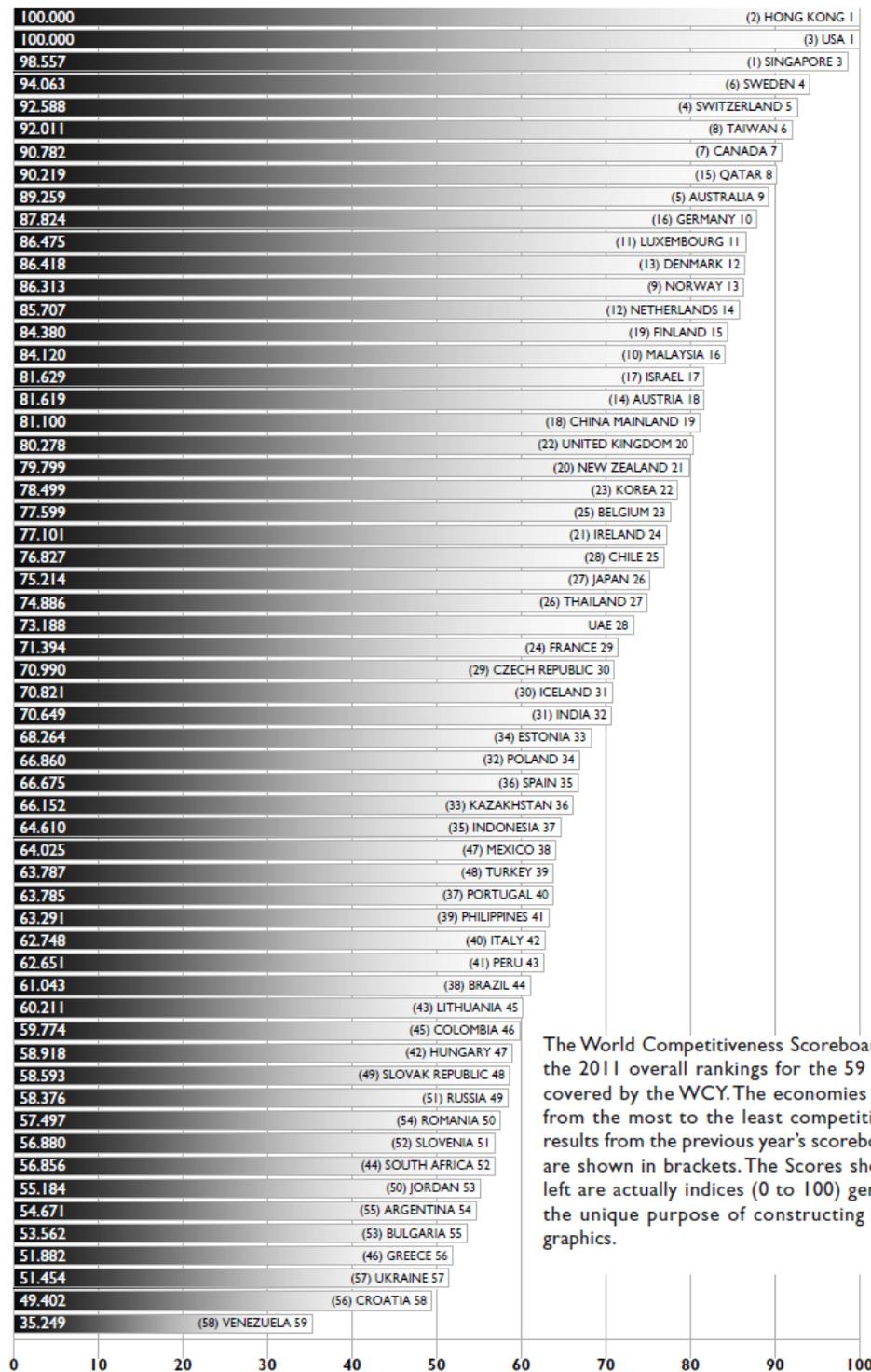
\* This is the GCI rank, as presented in Chapter 1.1. Only the 100 countries included in the SCI are reported here.  
 † The *SCI sample* is the set of 100 countries included in the SCI, based on data availability. For further details, please see the text.  
 ‡ The *sustainability impact* refers to the direction and magnitude of the difference in a country's rank between the GCI and the SCI. This applies to only those countries covered by the SCI.

**Legend:**  
 Higher (by 10 or more positions): ↑  
 Slightly higher (by 3 to 9 positions): ↗  
 Stable (higher or lower by 2 or fewer positions): ⇒  
 Slightly lower (by 3 to 9 positions): ↘  
 Lower (by 10 or more positions): ↓



## Anexo 4: Clasificación de las economías según su competitividad (WCY)

# THE WORLD COMPETITIVENESS SCOREBOARD 2011



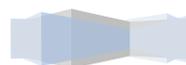
The World Competitiveness Scoreboard presents the 2011 overall rankings for the 59 economies covered by the WCY. The economies are ranked from the most to the least competitive and the results from the previous year's scoreboard (2010) are shown in brackets. The Scores shown to the left are actually indices (0 to 100) generated for the unique purpose of constructing charts and graphics.

## Anexo 5: Ranking según el WEF 2010-2011 en el EU 27

Economy	Rank	Score
Sweden	2	5.56
Germany	5	5.39
Finland	7	5.37
Netherlands	8	5.33
Denmark	9	5.32
United Kingdom	12	5.25
France	15	5.13
Austria	18	5.09
Belgium	19	5.07
Luxembourg	20	5.05
Ireland	29	4.74
Estonia	33	4.61
Czech Republic	36	4.57
Poland	39	4.51
Cyprus	40	4.50
Spain	42	4.49
Slovenia	45	4.42
Portugal	46	4.38
Lithuania	47	4.38
Italy	48	4.37
Malta	50	4.34
Hungary	52	4.33
Slovak Republic	60	4.25
Romania	67	4.16
Latvia	70	4.14
Bulgaria	71	4.13
Greece	83	3.99

## Anexo 6: Ranking general de la economía española según el WCY

Spain - Overall Performance						
<b>Overall Competitiveness</b>						
	2007	2008	2009	2010	2011	
Rank	30	33	39	36	35	
<b>Economic Performance</b>						
	2007	2008	2009	2010	2011	
Rank	27	30	46	41	47	
<b>Government Efficiency</b>						
	2007	2008	2009	2010	2011	
Rank	29	34	43	45	38	
<b>Business Efficiency</b>						
	2007	2008	2009	2010	2011	
Rank	33	40	45	44	38	
<b>Infrastructure</b>						
	2007	2008	2009	2010	2011	
Rank	29	30	31	28	26	
<b>Basic Facts</b>						
		Value	Year			
Population (million)		47.02	2010			
Land area (km <sup>2</sup> '000)		505.4	2009			
GDP (\$ billion)		1,407.3	2010			
GDP (PPP) per capita (\$)		31,378	2010			
Real GDP growth (%)		-0.1	2010			
Consumer price inflation (%)		1.8	2010			
Unemployment rate (%)		20.07	2010			
Labor force (million)		23.09	2010			
Current account balance (%)		-4.56	2010			
Direct investment						
Stocks inward (\$ billion)		614.47	2010			
Flows inward (% of GDP)		1.74	2010			



## Anexo 7: Ranking general de la economía surcoreana según el WCY

Korea - Overall Performance																																																										
<b>&gt;&gt; Overall Competitiveness</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2007</th> <th>2008</th> <th>2009</th> <th>2010</th> <th>2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rank</td> <td>29</td> <td>31</td> <td>27</td> <td>23</td> <td>22</td> </tr> </tbody> </table>							2007	2008	2009	2010	2011	Rank	29	31	27	23	22	<b>Basic Facts</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Value</th> <th>Year</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Population (million)</td> <td>48.87</td> <td>2010</td> </tr> <tr> <td>Land area (km<sup>2</sup> '000)</td> <td>99.7</td> <td>2009</td> </tr> <tr> <td>GDP (\$ billion)</td> <td>1,015.0</td> <td>2010</td> </tr> <tr> <td>GDP (PPP) per capita (\$)</td> <td>28,705</td> <td>2010</td> </tr> <tr> <td>Real GDP growth (%)</td> <td>6.2</td> <td>2010</td> </tr> <tr> <td>Consumer price inflation (%)</td> <td>2.9</td> <td>2010</td> </tr> <tr> <td>Unemployment rate (%)</td> <td>3.70</td> <td>2010</td> </tr> <tr> <td>Labor force (million)</td> <td>24.75</td> <td>2010</td> </tr> <tr> <td>Current account balance (%)</td> <td>2.78</td> <td>2010</td> </tr> <tr> <td>Direct investment</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>    Stocks inward (\$ billion)</td> <td>127.05</td> <td>2010</td> </tr> <tr> <td>    Flows inward (% of GDP)</td> <td>0.68</td> <td>2010</td> </tr> </tbody> </table>			Value	Year	Population (million)	48.87	2010	Land area (km <sup>2</sup> '000)	99.7	2009	GDP (\$ billion)	1,015.0	2010	GDP (PPP) per capita (\$)	28,705	2010	Real GDP growth (%)	6.2	2010	Consumer price inflation (%)	2.9	2010	Unemployment rate (%)	3.70	2010	Labor force (million)	24.75	2010	Current account balance (%)	2.78	2010	Direct investment			Stocks inward (\$ billion)	127.05	2010	Flows inward (% of GDP)	0.68	2010
	2007	2008	2009	2010	2011																																																					
Rank	29	31	27	23	22																																																					
	Value	Year																																																								
Population (million)	48.87	2010																																																								
Land area (km <sup>2</sup> '000)	99.7	2009																																																								
GDP (\$ billion)	1,015.0	2010																																																								
GDP (PPP) per capita (\$)	28,705	2010																																																								
Real GDP growth (%)	6.2	2010																																																								
Consumer price inflation (%)	2.9	2010																																																								
Unemployment rate (%)	3.70	2010																																																								
Labor force (million)	24.75	2010																																																								
Current account balance (%)	2.78	2010																																																								
Direct investment																																																										
Stocks inward (\$ billion)	127.05	2010																																																								
Flows inward (% of GDP)	0.68	2010																																																								
<b>&gt;&gt; Economic Performance</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2007</th> <th>2008</th> <th>2009</th> <th>2010</th> <th>2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rank</td> <td>49</td> <td>47</td> <td>45</td> <td>21</td> <td>25</td> </tr> </tbody> </table>							2007	2008	2009	2010	2011	Rank	49	47	45	21	25																																									
	2007	2008	2009	2010	2011																																																					
Rank	49	47	45	21	25																																																					
<b>&gt;&gt; Government Efficiency</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2007</th> <th>2008</th> <th>2009</th> <th>2010</th> <th>2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rank</td> <td>31</td> <td>37</td> <td>36</td> <td>26</td> <td>22</td> </tr> </tbody> </table>							2007	2008	2009	2010	2011	Rank	31	37	36	26	22																																									
	2007	2008	2009	2010	2011																																																					
Rank	31	37	36	26	22																																																					
<b>&gt;&gt; Business Efficiency</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2007</th> <th>2008</th> <th>2009</th> <th>2010</th> <th>2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rank</td> <td>38</td> <td>36</td> <td>29</td> <td>27</td> <td>26</td> </tr> </tbody> </table>							2007	2008	2009	2010	2011	Rank	38	36	29	27	26																																									
	2007	2008	2009	2010	2011																																																					
Rank	38	36	29	27	26																																																					
<b>&gt;&gt; Infrastructure</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2007</th> <th>2008</th> <th>2009</th> <th>2010</th> <th>2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Rank</td> <td>19</td> <td>21</td> <td>20</td> <td>20</td> <td>20</td> </tr> </tbody> </table>							2007	2008	2009	2010	2011	Rank	19	21	20	20	20																																									
	2007	2008	2009	2010	2011																																																					
Rank	19	21	20	20	20																																																					

## **Glosario de términos**

**SMEs:** Small and Medium-sized Enterprises

**IMD:** International Institute for Management and Development

**WCY:** World Competitiveness Yearbook

**WEF:** World Economic Forum

**GCR:** Global Competitiveness Report

**GCI:** Global Competitiveness Index

**OECD:** Organization for Economic Cooperation and Development

**FDI:** Foreign Direct Investment

**INI:** Instituto Nacional de Industria

**ICEX:** Instituto Español de Comercio Exterior

**INE:** Instituto Nacional de Estadística

**KITA:** Korea International Trade Association

**WIPO:** World Intellectual Property Organization

**IP:** Intellectual Property

**JPO:** Japan Patent Office

**SIPO:** State Intellectual Property Office

**KIPO:** Korean Intellectual Property

**USPTO:** United States Patent and Trademark Office

**IMF:** International Monetary Fund

**ICT:** Information and Communication Technology

**R&D:** Research and Development

**GII:** Global Innovative Index

**BRIC:** Brasil, Rusia, India, China

**ETVE:** Entidades de Tenencia de Valore Extranjeros

**FDI:** Foreign Direct Investment

**ETVE:** Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros



## CAPITULO 9: BIBLIOGRAFIA

Porter, M. E. "Korea in the Middle." In *Korean Competitiveness: A Shortcut to an Advanced Nation*. Seoul Korea: Dong-Sung Cho, 1992.

Kim, K. R, "South Korea Inward Foreign Direct Investment: Policy and Environment", Chapter 11 in the Boose, D. W, Jr, *Recalibrating the US-Republic of Korea Alliance* (Seattle: CreateSpace, 2003).

Krugman Paul R. "Competitiveness", Council on Foreign Relations Inc. EUA, 1997".

Hervas-Oliver, J.L "Análisis Industrial de la Competitividad" - Apuntes de Administración y Dirección de Empresas , 2011

### Consultas electrónicas:

Banco Mundial. <http://www.bancomundial.org/> (Varias consultas. Fecha de consulta: Septiembre 2011- Diciembre 2011)  
<http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries?display=graph>

Conferencia de las Naciones Unidas (Varias consultas. Fecha de consulta: Septiembre 2011- Diciembre 2011)  
<http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2527&lang=3>

Página de Bienvenida a Corea del Sur. (Varias consultas. Fecha de consulta: Septiembre- Octubre 2011).  
<http://www.korea.net/news.do?mode=detail&guid=61167>

European Innovation Scoreboard. (Fecha de consulta: 20 Octubre 2011).  
<http://www.proinno-europe.eu/page/european-innovation-scoreboard-2009>

Índice de libertad económica 2012. (Varias consultas. Fecha de consulta: Octubre 2011).  
<http://www.heritage.org/index/Country/SouthKorea>

Trabajo Final de Carrera "Assessing the Power of Porter's Diamond Model in the automobile industry" (Varias consultas. Fecha de consultas : Octubre 2011).  
<https://www.uleth.ca/dspace/bitstream/handle/10133/586/barragan,%20salvador.pdf;jsessionid=9D69C5FE901BC51141219D14B2F515?sequence=1>

Documento diferentes puntos de vista de la competitividad. (Varias consultas. Fechas de consulta: Noviembre 2011).  
<http://www.zhb-flensburg.de/dissert/russbel/Diss%20Russbel.pdf>

Korea International Trade Agreement. (Fecha de consulta: 20 de Noviembre 2011).  
<http://www.kita.org/>

Banco Mundial. “Doing Business”. (Varias consultas. Fecha de consulta: Noviembre 2011).  
<http://www.doingbusiness.org/rankings>

Entidad pública de inversión en Corea del Sur. (Varias consultas. Fechas de consulta: Octubre a Diciembre 2011). <http://www.investkorea.org/>

Entidad pública de inversión en España. (Varias consultas. Fechas de consulta: Octubre a Diciembre 2011). [www.investinspain.org/](http://www.investinspain.org/)

Harvard University. “Shipbuilding Cluster in the Republic of Korea”  
[www.isc.hbs.edu/pdf/student\\_projects/Korea\\_Shipbuilding\\_2010.pdf](http://www.isc.hbs.edu/pdf/student_projects/Korea_Shipbuilding_2010.pdf) (Varias consultas.  
Fechas de consulta: Noviembre-Diciembre 2011).

Informe sobre crecimiento económico. “Un agenda de crecimiento para España-Elaborado por McKinsey”. (Varias consultas. Fechas de consulta: Diciembre 2012).  
[http://www.mckinsey.com/locations/madrid/recentreports/pdf/Una\\_agenda\\_de\\_crecimiento.pdf](http://www.mckinsey.com/locations/madrid/recentreports/pdf/Una_agenda_de_crecimiento.pdf)

Harvard University - Institute for Strategy and Competitiveness “Diapositivas elaboradas por Michael Porter” (Varias consultas. Fechas de consultas: Noviembre 2011).  
<http://www.isc.hbs.edu/pdf/Columbus%20Partnership%20Google%20Michael%20Porter%20on%20Competitiveness%20Slides>.

“Empresas y negocios en Asia Oriental: estrategias y acciones”. (Varias consultas. Fechas de consultas: Septiembre 2011).  
[http://books.google.es/books?id=bR7XhAtnPw4C&pg=PA197&lpg=PA197&dq=chaebol+corea+del+sur&source=bl&ots=rIUCv6ExRW&sig=z8EBP6dGr\\_OhTfBYw2aXhsCREBo&hl=es#v=onepage&q=chaebol%20corea%20del%20sur&f=false](http://books.google.es/books?id=bR7XhAtnPw4C&pg=PA197&lpg=PA197&dq=chaebol+corea+del+sur&source=bl&ots=rIUCv6ExRW&sig=z8EBP6dGr_OhTfBYw2aXhsCREBo&hl=es#v=onepage&q=chaebol%20corea%20del%20sur&f=false)

World Intellectual Property Organization. (Varias consultas. Fechas de consultas: Enero a Febrero 2012). <http://www.wipo.int/portal/index.html.en>

Inversión Directa Extranjera. (Varias consultas. Fechas de consultas: Enero a Febrero 2012).  
Entradas: [http://www.unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/WIR11\\_web%20tab%201.pdf](http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%201.pdf)  
Salidas : [http://www.unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/WIR11\\_web%20tab%202.pdf](http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%202.pdf)

Noticia sobre la FDI en Corea del Sur. “FDI is South Korea weakness” (Fecha de consulta: 20 de Febrero de 2012).  
[http://www.ft.com/cms/s/5e50d778-052a-11dfa85e00144feabdc0,Authorised=false.html?i\\_location=http%3A%2F%2Fwww.ft.com%2Fcms%2Fs%2F0%2F5e50d778-052a-11df-a85e-00144feabdc0.html&i\\_referer=#axzz2EOmCEqLe](http://www.ft.com/cms/s/5e50d778-052a-11dfa85e00144feabdc0,Authorised=false.html?i_location=http%3A%2F%2Fwww.ft.com%2Fcms%2Fs%2F0%2F5e50d778-052a-11df-a85e-00144feabdc0.html&i_referer=#axzz2EOmCEqLe)

Noticia sobre la economía surcoreana “Japan Earthquake Impacts Korean Supply Chain Severely” (Fecha de consulta: 22 de Febrero de 2012).  
<http://www.biztechreport.com/story/1216-japan-earthquake-impacts-korean-supply-chain-severely>



Oficina de Comercio Exterior de España en Corea del Sur. (Varias consultas. Fechas de consultas: Enero a Febrero 2012).

[http://www.iberglobal.com/frame.htm?http://www.iberglobal.com/images/archivos/corea\\_ie\\_c.pdf](http://www.iberglobal.com/frame.htm?http://www.iberglobal.com/images/archivos/corea_ie_c.pdf)

Organizaciones de Clústeres en España. (Varias consultas. Fechas de consulta: Noviembre 2011)

<http://www.madridnetwork.org/>

The United Patents and Trademark Office. (Fecha de consulta : Febrero 2012)

<http://www.uspto.gov/patents/stats/index.jsp>

Organisation for Economic Co-operation and Development. (Varias consultas. Fechas de consulta: Septiembre 2011-Noviembre 2012).

<http://www.oecd.org/>