

Eva Medina Moral*

Vicente J. Montes Gan**

DESARROLLO DIVERGENTE EN ÁFRICA SUBSAHARIANA: ECONOMÍAS EMERGENTES FRENTE A ESTADOS FALLIDOS

La heterogeneidad de África Subsahariana invalida el análisis tradicional sobre su desarrollo, de enfoque fatalista, dominado por el concepto de dummy. En la región conviven países que convergen, bien hacia el modelo de economía emergente, bien hacia la tipología de Estado fallido. El análisis de la evolución de los clusters de países en función de la fragilidad de sus Estados durante el período 1995-2013 permite identificar casos de «éxito» y de «fracaso» en este campo. La comparación entre las dinámicas evolutivas de ambos grupos de países frente a aquellos que permanecieron «inalterados», contribuye a clarificar las causas del fracaso y las claves del éxito de los Estados africanos subsaharianos.

Palabras clave: análisis de clusters, desarrollo, fragilidad, marco institucional, entorno empresarial, África Subsahariana.

Clasificación JEL: O43, O55.

1. Introducción

No es difícil escuchar que África Subsahariana es una región aislada de la economía mundial o, incluso, desvinculada del proceso de globalización. Su escasa participación en el producto interior bruto (PIB) y en el comercio mundiales suele estar detrás de esa imagen errónea de unas economías que son, sin embargo, muy diversas y en las que la propensión importadora

y exportadora y, por tanto, la exposición internacional, es significativa.

África Subsahariana (en adelante, AS) constituye un área geográfica heterogénea en la que han convivido modelos de organización política y económica muy diversos: antiguos sistemas de planificación centralizada que han vivido una accidentada transición hacia la economía de mercado; estructuras económicas emanadas de dictaduras de corte *mobutista* que mantienen nexos profundos con las antiguas metrópolis; y modelos económicos derivados de la sociedad del *apartheid*.

La región subsahariana integra un grupo significativo de países que han sabido aprovechar las ventajas de la

* Profesora de Economía Aplicada. Universidad Autónoma de Madrid.

** Técnico Comercial y Economista del Estado.

globalización y que registran una evolución similar a la de otras economías emergentes, junto a Estados frágiles cuyas sociedades invertebradas están afectadas, a menudo, por conflictos tribales y dominadas por el conocido como «mal holandés»¹, en lo que a la gestión de sus ingentes recursos naturales se refiere.

En estos Estados las políticas tradicionales basadas en la legitimidad de los jefes tribales fueron eliminadas durante el período colonial. Los Estados artificiales que conformaron las nuevas naciones africanas seccionaron antiguas configuraciones y amalgamas históricas y enfrentaron a tribus dentro y fuera de las fronteras nacionales². No obstante, a pesar de esta compleja organización político-social, y de la mencionada heterogeneidad, es posible encontrar elementos comunes para definir los mercados subsaharianos. En general, se trata de países subdesarrollados de renta baja que, a pesar de su debilidad productiva, disponen, muchos de ellos, de ingentes recursos naturales y de un apreciable potencial de crecimiento a medio y largo plazo que un grupo significativo de ellos ha materializado, desde el inicio del Siglo XXI, en un intenso proceso de crecimiento económico.

En los últimos años, las medidas adoptadas por las autoridades económicas han iniciado una senda de coherencia en muchos de estos países. En el discurso económico regional, parece haber triunfado el convencimiento de que no es posible constituir verdaderos mercados nacionales sin llevar a cabo una explotación racional de los recursos en un contexto macroeconómico de equilibrio, estabilidad y apertura de los mercados. En esta línea, un gran número de países africanos están aplicando en la actualidad programas de estabilización que, tras el fracaso de los modelos «autónomos» de política económica introducidos en los años ochenta y noventa, están favoreciendo la vuelta a la ortodoxia

económica. De esta forma, las autoridades económicas nacionales pretenden restablecer el acceso a los mercados internacionales de capitales de unas economías caracterizadas por su dependencia de la financiación exterior y, con ello, crear las bases para poder consolidar sus procesos de desarrollo.

Como resultado de todo ello, desde el albor del Siglo XXI la evolución de un significativo número de economías de AS ha sido muy favorable, registrando tasas de crecimiento superiores a las materializadas por los países desarrollados. Este proceso de convergencia se ha mantenido durante la crisis y continúa en la actualidad. Así, en el año 2013, África mantuvo una tasa de crecimiento promedio de alrededor del 4 por 100 frente al 3 por 100 registrado en la economía mundial. En 2014 se ha alcanzado el 4,8 por 100 y en 2015 el *African Economic Outlook* (AfDB *et al.*, 2014) prevé un crecimiento del continente entre el 5 y el 6 por 100. Las perspectivas macroeconómicas de África siguen siendo favorables y también lo son en materia de desarrollo humano, como muestran los notables progresos del índice de desarrollo humano, la reducción de los niveles de pobreza, y la mejora del acceso a la educación y de la cobertura sanitaria.

El objetivo de este trabajo es arrojar luz sobre el estudio del comportamiento divergente de las economías de AS en términos de desarrollo. Para ello, a partir de la evolución de las mismas, en el periodo 1995-2013 se analizarán, por un lado, las razones que subyacen al dinamismo de los países de éxito, de alto crecimiento económico, y que registraron un comportamiento similar a las nuevas economías emergentes; y, por otro lado, las causas de la evolución negativa de las economías que aumentaron su fragilidad, siguiendo la senda que terminó por conducir al desastre a los Estados fallidos.

2. La *dummy* africana o el debate sobre el subdesarrollo en África Subsahariana

Hasta hace pocos años la literatura económica había tratado escasamente, y a veces incluso sin el rigor

¹ En OCDE (2006) se puede encontrar un interesante capítulo dedicado al *Dutch Disease* titulado: Back to the Raw-Material Corner?

² La única excepción fue Botsuana: los británicos permitieron que se preservara su autonomía interna precolonial y sus jefaturas tribales debido, principalmente, a su escasez de recursos naturales.

deseable, la realidad africana, contribuyendo a otorgar al continente un papel marginal en la economía mundial. En especial, el debate sobre el desarrollo de AS se vio dominado por el concepto de *dummy* africana, enfoque fatalista que preveía la incapacidad de los países subsaharianos de consolidar sus procesos de desarrollo debido, principalmente, a factores endógenos.

La realidad es bien diferente; como se demostrará en este trabajo, hoy conviven en AS naciones emergentes junto a Estados fallidos, así como un gran número de países que se localizan entre ambos polos y que convergen hacia cada uno de ellos debido a distintas circunstancias, tanto endógenas como exógenas.

Tras los procesos de independencia, tras los cuales la consideración de la economía de mercado como una institución heredada de los países colonizadores provocó el rechazo del capitalismo en las economías africanas, multitud de acciones de control estatal fueron introducidas en AS, instituyendo un control público de los recursos y de amplias áreas de la economía que desplazaron al sector privado de la construcción de los nuevos Estados.

A la concentración del poder en manos de débiles Gobiernos noveles le siguió la deleznable corrupción, y no pasó demasiado tiempo hasta que las nuevas élites de poder paralizaron los incipientes procesos democráticos, hecho que degeneró en guerras civiles y conflictos interétnicos cuyos efectos atenazan todavía al continente.

En este escenario de involución del Estado de Derecho, las posiciones adoptadas por organizaciones políticas occidentales, ONG y numerosos Gobiernos, no hicieron sino ahondar en el problema, al apostar por una cooperación para el desarrollo basada en una malentendida solidaridad occidental más que en el fomento de la iniciativa individual de los ciudadanos africanos y en el fortalecimiento institucional, así como por el volumen de fondos más que en su eficacia. Las élites africanas sucumbieron a esta dinámica y neutralizaron cualquier respuesta endógena en lo que George Ayittey (2008) denominó el «fandango meritocrático».

Para explicar el atraso económico del continente africano se han propuesto todo tipo de razones. En los años ochenta y noventa, en un periodo en el que predominaban las posiciones críticas a las soluciones de mercado para el desarrollo, la explicación del subdesarrollo africano se buscó en cuestiones exógenas como la herencia del colonialismo, los intereses geopolíticos de las potencias occidentales, la acción de las empresas multinacionales, etc. Posteriormente, se han abierto camino otras explicaciones endógenas como la corrupción, la actitud de las élites y su falta de liderazgo, el desgobierno, la debilidad financiera, el colapso de las infraestructuras, el clima, la estructura y distribución de la población, etc.

A pesar de la falta de consenso sobre las razones que explican el desempeño negativo de muchos países africanos en términos de desarrollo, es cierto que hoy un gran número de economías africanas están atrapadas en un sistema de producción dual de pymes y microempresas de mínima intensidad tecnológica y patrones de empleo de baja cualificación, que no se ajustan a las exigencias determinadas por los rápidos avances en la tecnología y la fuerte competencia internacional.

Pero también es cierto que numerosos países de la región se han convertido en economías de alto crecimiento³ que pueden ocupar o ya ocupan un papel relevante en el mundo venidero, caracterizado por la conectividad global y el cambio tecnológico exponencial⁴. El *ranking* de la publicación del Banco Mundial,

³ Entre los años 2014 y 2015 se prevé un crecimiento superior al 8 por 100 en seis países de AS, mayor al 6 por 100 en 19 países y superior al 4 por 100 en 11 países. Solo ocho países de AS tendrán en ese período un crecimiento de su PIB inferior al 4 por 100, siendo en siete de los ocho casos superior al 2,5 por 100 (AfDB *et al.*, 2014).

⁴ Aunque muchos expertos apuntan al desarrollo de la industria manufacturera como clave para el desarrollo de los Estados de AS (KPMG, 2014a), la conectividad global y el intenso cambio tecnológico muestran las ventajas de apostar por la tecnología para transformar a los países de AS en economías emergentes. Un ejemplo de ello es la multinacional sudafricana Naspers, que genera el 70 por 100 de sus ingresos en África pero invierte en otras *startup* a nivel mundial, como por ejemplo la empresa china Tencent, que ofrece servicios en Internet, en la que controla el 45 por 100 del capital y que es la tercera del mundo por capitalización bursátil en su sector, por detrás de Google y Amazon.

Doing Business, muestra la favorable apertura para los negocios de los mercados de países como Mauricio, Sudáfrica, Ruanda, Botsuana, Ghana, Seychelles, Namibia, Zambia, Uganda o Kenia.

Y muchos de ellos han aumentado, además, significativamente su atractivo inversor⁵. Los inversores internacionales están poniendo su mirada en países como Sudáfrica, Nigeria, Angola, Mozambique, Etiopía, Tanzania, Ghana, Botsuana, Mauricio y Kenia gracias a las mejoras en su clima político, a la estabilidad democrática, la liberalización de sus mercados y el potencial que ofrece su población, sus materias primas y una abundante mano de obra de bajo coste. También es interesante observar la intensa creación de empresas: Nigeria lidera este *ranking* con 70.000 nuevas empresas anuales, seguida de Sudáfrica con 30.000 y de Kenia con 22.000 (KPMG, 2014b).

Todo ello permite concluir que no existe una *dummy* africana⁶; África no es diferente de otras áreas en desarrollo: es tan heterogénea como otras regiones y cada economía africana ha de encontrar su propio modelo de desarrollo adaptado a las necesidades específicas de su economía y de su marco institucional. No obstante, la fragilidad institucional ha sido un factor común que ha obstaculizado el desarrollo de las naciones de AS; por ello, en el siguiente apartado se analiza la fortaleza o debilidad de los principales Estados africanos subsaharianos, como elemento clave para evaluar su potencial de desarrollo a medio y largo plazo, tomando en consideración factores políticos, socioeconómicos y de seguridad.

⁵ Angola, que está tratando de diversificar su industria mediante la inversión en puertos, aeropuertos, carreteras y energía hidroeléctrica espera atraer 4.000 millones de dólares en inversiones no petroleras antes de 2017; General Electric invertirá cerca de 1.000 millones de dólares en la industria energética en Nigeria; desde 2009, muchos Estados africanos subsaharianos, como Zambia, Mauricio, Etiopía, Nigeria o Sudáfrica, han implantado zonas económicas especiales que ofrecen interesantes incentivos al inversor extranjero.

⁶ Una completa descripción del debate sobre la «dummy africana» puede encontrarse en OYA y SANTAMARÍA (2007).

3. Fragilidad de los Estados de África Subsahariana

La fragilidad de los Estados de AS tiene, como se ha señalado, fundamentos muy diversos. La dificultad para definir el concepto de fragilidad, o falla, o bien para establecer indicadores fiables para medirla, han obstaculizado los intentos para el establecimiento de clasificaciones de países en este ámbito. Aun con todo, son varias las mediciones que se han llevado a cabo para clasificar los Estados según su nivel de falla estatal⁷, siendo los indicadores más comúnmente utilizados en la literatura empírica el *State fragility Index*, en adelante Índice de fragilidad⁸, o IF, elaborado por el Center for systemic peace y el *Fragile states Index*, desarrollado por el Fund for peace y publicado por la revista *Foreign Policy*. En este artículo se utilizará el primero de estos índices, dado que ofrece la serie histórica más larga de las publicadas⁹, comprendida esta entre 1995 y 2013 (Marshall y Cole, 2014).

El Gráfico 1 muestra la evolución del IF a nivel mundial en el área de AS en el período mencionado. Como puede apreciarse, el índice se reduce entre 1995 y 2013, mientras que la brecha entre AS y el mundo comienza a experimentar a partir de 2000, un intenso proceso de convergencia en numerosos Estados africanos hacia los niveles registrados en otras economías emergentes.

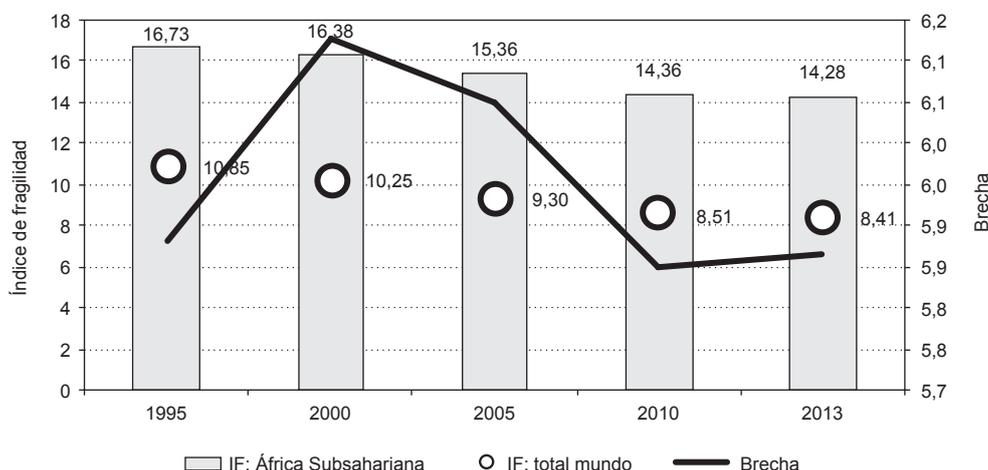
⁷ El origen del término «Estado fallido» se sitúa en la obra de dos politólogos norteamericanos, RATNER y HELMAN (1992).

⁸ El Índice de fragilidad (IF) se obtiene como sumatorio de las puntuaciones obtenidas en cada una de sus cuatro dimensiones: seguridad, política, economía y sociedad. Sus valores varían entre 0 y 25. Un valor alto indica una elevada fragilidad, en términos de baja capacidad para manejar conflictos, implantar políticas públicas, prestar servicios esenciales, mantener la coherencia del sistema, proteger la calidad de vida, responder con eficacia a los desafíos y a las crisis y sostener un desarrollo progresivo.

⁹ También ofrecen información sobre fragilidad estatal el Banco Mundial, la OCDE, las agencias de donantes y los departamentos de AA EE y Defensa de los Gobiernos occidentales (LÓPEZ, 2011). Por ejemplo, el Banco Mundial identifica 27 Estados fallidos que denomina LICUS (por sus siglas en inglés Lower Income Countries Under Stress) que incluyen a países como Afganistán, Angola, Haití, República Democrática del Congo, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Timor Oriental y Zimbabue. Para el Departamento *británico de desarrollo internacional* son 46 Estados, mientras que la OCDE sitúa en 43 el número de Estados frágiles, encabezados por Afganistán, Etiopía, Irak, Sudán, Uganda y Haití (OCDE, 2010).

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE FRAGILIDAD EN EL MUNDO Y EN AFRICA SUBSAHARIANA, 1995-2013



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP).

El índice agrega cuatro dimensiones: seguridad, política, economía y sociedad. El fracaso de un Estado puede tener su origen en una de sus dimensiones, en un conjunto de ellas o, incluso, en todas a la vez. Por ello, es recomendable adoptar una visión multidimensional en el análisis del fenómeno, tratando cada componente como una dimensión aislada pero a la vez vinculada al resto. En este sentido, la construcción de *clusters*, o agrupaciones de países, en base a los valores de las cuatro dimensiones del IF, permite introducir ese enfoque multidimensional.

La aplicación del análisis estadístico de conglomerados¹⁰ permitió clasificar a los países de AS en tres *clusters* de Estados débiles, intermedios o fuertes, de acuerdo con las similitudes y diferencias que presentan en las cuatro dimensiones del IF, utilizando los

valores de estos indicadores en el año 2013. En concreto, los Estados débiles registran una elevada fragilidad en todas las dimensiones (Gráfico 2). A su vez, los Estados intermedios registran valores medios similares a los débiles para las dimensiones de economía y sociedad, aunque similares a los fuertes en los casos de seguridad y política.

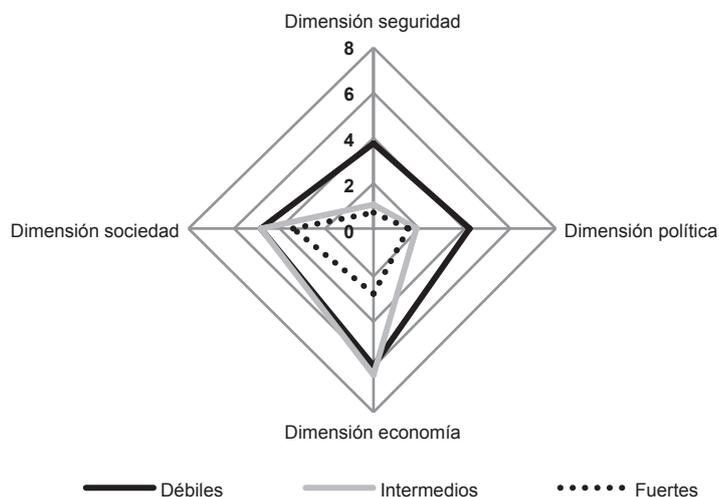
En relación a las causas que generan la fragilidad de los Estados, numerosos estudios centran la mirada en la debilidad institucional. Las instituciones determinan la estructura de incentivos óptima para el desarrollo emprendedor al afectar a las percepciones empresariales que condicionan la acumulación de conocimientos y fomentan las actividades de I+D, las actitudes de modernización de la estructura productiva y distributiva y la acumulación de capital físico y humano; por ello, son determinantes para alcanzar la prosperidad.

En este sentido, la relación negativa entre el entorno institucional y la fragilidad económica se observa al

¹⁰ Para el ejercicio de clasificación se utilizó el método de Ward de análisis de conglomerados. Este método es una técnica aglomerativa jerárquica que permite minimizar el error cuadrático cometido en el proceso de clasificación (HAIR *et al.*, 1998).

GRÁFICO 2

VALORES MEDIOS DE LAS DIMENSIONES DEL ÍNDICE DE FRAGILIDAD SEGÚN *CLUSTERS*, 2013



Estados fuertes: —15 países— Botsuana, Cabo Verde, Guinea Ecuatorial, Gabón, Ghana, Kenia, Lesoto, Madagascar, Mauricio, Namibia, República del Congo, Senegal, Suazilandia, Sudáfrica y Togo.

Estados intermedios: —11 países— Benín, Burkina Faso, Comoras, Gambia, Guinea-Bisáu, Malawi, Mozambique, Níger, Tanzania, Yibuti y Zambia.

Estados débiles: —19 países— Angola, Burundi, Camerún, Chad, Costa de Marfil, Eritrea, Etiopía, Guinea, Liberia, Mali, Nigeria, República Centroafricana, República Democrática del Congo, Ruanda, Sierra Leona, Somalia, Sudán, Uganda y Zimbabue.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP).

analizar conjuntamente el IF y los siguientes indicadores agregados de variables institucionales: el Índice de libertad económica (ILE), elaborado por el Instituto Fraser, que sintetiza un conjunto de variables cuyo objetivo es medir el grado en el que los países proporcionan un entorno competitivo a sus empresas; el Índice de gobernanza (IG), elaborado a partir de los indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial¹¹ y el Índice de democracia (ID), publicado por *The Economist*.

El análisis de los niveles medios que registra cada uno de estos índices (Gráfico 3), así como de los

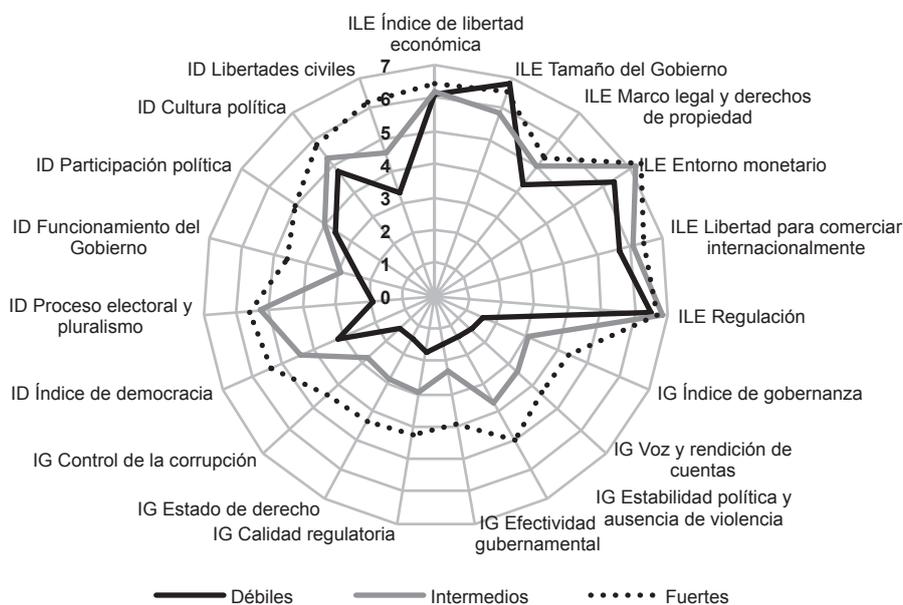
componentes de los mismos en cada uno de los grupos analizados, muestra valores similares en los tres grupos en términos de libertad económica. Sin embargo, se observan diferencias significativas en los indicadores de gobernanza, lo que pone de manifiesto la necesidad de avanzar en este área para converger con los niveles del grupo de Estados fuertes. En los indicadores de democracia también se registran algunas diferencias, sobre todo en lo que se refiere al proceso electoral y pluralismo y a las libertades civiles, indicadores en los que el grupo de Estados débiles se encuentra muy por debajo de los Estados intermedios y fuertes.

¹¹ El IG agregado ha sido elaborado mediante la técnica estadística de análisis factorial, que permite, a partir de combinaciones lineales de las variables observadas, explicar la variabilidad de las mismas con un número menor de variables no observadas, denominadas factores. El análisis factorial fue aplicado a los seis indicadores de gobernanza del Banco Mundial. Dada la elevada correlación existente entre estos indicadores, se obtuvo como resultado un único factor que recoge más del 87 por 100 de la variabilidad total de sus componentes, y en el que todos los indicadores intervienen con una comunalidad entre el 72 y el 96 por 100.

4. ¿Naciones emergentes o Estados fallidos? Evolución divergente de las economías de África Subsahariana

Existen muy pocas referencias al AS entre las denominadas nuevas economías de éxito. En los años

GRÁFICO 3
VALORES MEDIOS DE ILE, IG E ID SEGÚN CLUSTERS, 2013



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP), Instituto Fraser, The Economist y Banco Mundial.

noventa, cuando se acuñó por primera vez este término para definir las nuevas economías dinámicas, ninguna de estas hacía referencia a un país de AS. En aquella ocasión se trató de los Tigres asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur), que destacaron por su alto crecimiento económico —su ritmo de crecimiento anual en esos años fue del 6,2 por 100—, desarrollo e industrialización.

Cuatro países emergentes (China, Brasil, Rusia e India), fueron más tarde agrupados bajo la denominación BRIC, dado su carácter de países en desarrollo, de gran tamaño económico, peso creciente en la economía mundial y elevado potencial, con impacto y voluntad manifiesta de ejercer un papel relevante en la gobernanza mundial. Pero la presencia de AS en el mundo emergente no llega hasta que a estos cuatro países se unen México, Sudáfrica, Indonesia

y Turquía; si se añaden Argentina y Arabia Saudí se completa la lista de países emergentes del G20. Luego vinieron otros acrónimos como los N-11¹², CIVETS¹³,

¹² Los N-11 son: Bangladés, Egipto, Indonesia, Irán, México, Nigeria, Pakistán, Filipinas, Corea del Sur, Turquía y Vietnam, potencias emergentes de segundo orden que muestran estabilidad macroeconómica, madurez del sistema político, apertura al comercio exterior y a las inversiones extranjeras y calidad del sistema educativo y sanitario. Egipto y Nigeria son los representantes del continente africano, y superan, según los análisis de Goldman Sachs, a Sudáfrica debido a la evolución esperada de su población. Sudáfrica es un país con una débil demografía, que no puede competir con los 80.000.000 de egipcios o los 160.000.000 de nigerianos. Nigeria será la primera economía del continente africano; ha registrado un crecimiento económico medio del 8,2 por 100 desde el año 2008 y se espera que para 2050 pueda tener más población que Estados Unidos (WILSON y STUPNYTSKA, 2007).

¹³ Los CIVETS son: Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica, un grupo de países emergentes porque, según la EIU, disponen de una economía dinámica y diversa, además de una gran población joven (Economist Intelligence Unit, 2009).

MIKT¹⁴, VISTA¹⁵, EAGLES¹⁶, etc., que sirvieron para denominar a los nuevos Estados emergentes; entre ellos, solo encontramos dos referencias a países de AS, Sudáfrica y Nigeria.

En AS conviven modelos de organización política y económica muy diversos, desde naciones emergentes —en número mayor al mencionado— a Estados fallidos, así como un gran número de países que se localizan entre ambos extremos. Como se ha señalado, no existe una *dummy* africana. A fin de analizar esta realidad y de identificar los procesos de convergencia de los países de AS hacia el modelo de economía emergente (éxito) o al de Estado fallido (fracaso) se ha incluido en el análisis estadístico realizado en el apartado anterior, referido al año 2013, un componente dinámico capaz de identificar cambios en la clasificación de los países entre los años 1995 y 2013. Con este objetivo se ha realizado el análisis de conglomerados con los datos de las cuatro dimensiones del IF en el año 1995, clasificándose nuevamente los países en los grupos de débiles, intermedios y fuertes.

La comparativa entre los resultados obtenidos para los años 1995 y 2013 permite identificar un conjunto de países que pertenecían al grupo de Estados intermedios en 1995 pero que, en el año 2013, se clasifican junto a los países más avanzados. A este grupo de Estados les denominaremos economías de «éxito», incluyendo a Guinea Ecuatorial, Ghana, Kenia, Lesoto, Madagascar, República del Congo, Senegal, Sudáfrica y Togo. A su vez, existe un conjunto de economías de «fracaso» que son aquellas que se clasificaron en el

grupo de los Estados débiles en 2013, a pesar de que en 1995 se consideraban economías intermedias. A este grupo pertenecen: Camerún, Costa de Marfil, Eritrea, Guinea, Mali, República Centroafricana y Zimbabue. Por último, existe un grupo de países que permanece «sin cambios», es decir, son los países que pertenecen al grupo de intermedios tanto en 1995 como en 2013: Benín, Burkina Faso, Comoras, Yibuti, Gambia, Guinea-Bisáu, Malawi, Níger, Tanzania y Zambia (Esquema 1).

En resumen, del total de 27 países clasificados en el grupo de Estados intermedios en 1995, un tercio de ellos (33 por 100) avanzó hacia el grupo de Estados más sólidos de AS, mientras que un 26 por 100 retrocedió en su proceso de convergencia y se unió al grupo de Estados frágiles o fallidos.

Con el objetivo de comprender mejor en qué dimensiones se han producido los avances en el caso de los países de «éxito» y los retrocesos en los casos de «fracaso», se realiza un análisis de la varianza (ANOVA)¹⁷ que permite comparar las medias registradas por ambos grupos con las de los países que han permanecido «sin cambios». Las dimensiones en las que se registre una diferencia de medias estadísticamente significativa indicarán los aspectos concretos de la fragilidad de los Estados que han mejorado (en el caso de los países de éxito) o se han deteriorado (en los países de fracaso). Estos resultados se muestran en el Cuadro 1, en el que se detallan las medias para los tres grupos analizados, obtenidas tanto para los valores del año 2013, como para las variaciones que han registrado los indicadores en el período comprendido entre 1995 y 2013, así como los niveles de significatividad obtenidos en las comparaciones por pares (éxito vs. sin cambios y fracaso *versus* sin cambios).

En el grupo de países de éxito se observa una clara mejoría en la dimensión de economía, en la que tanto el descenso registrado entre los años 1995 y 2013 como el nivel alcanzado en la actualidad resultan

¹⁴ Los MIKT son: México, Indonesia, Corea del Sur y Turquía, acrónimo elaborado, al igual que el de los BRIC, por Jim O'Neill, directivo de Goldman Sachs, para aglutinar a países que pueden crecer económicamente al margen de lo que les ocurra a los países desarrollados.

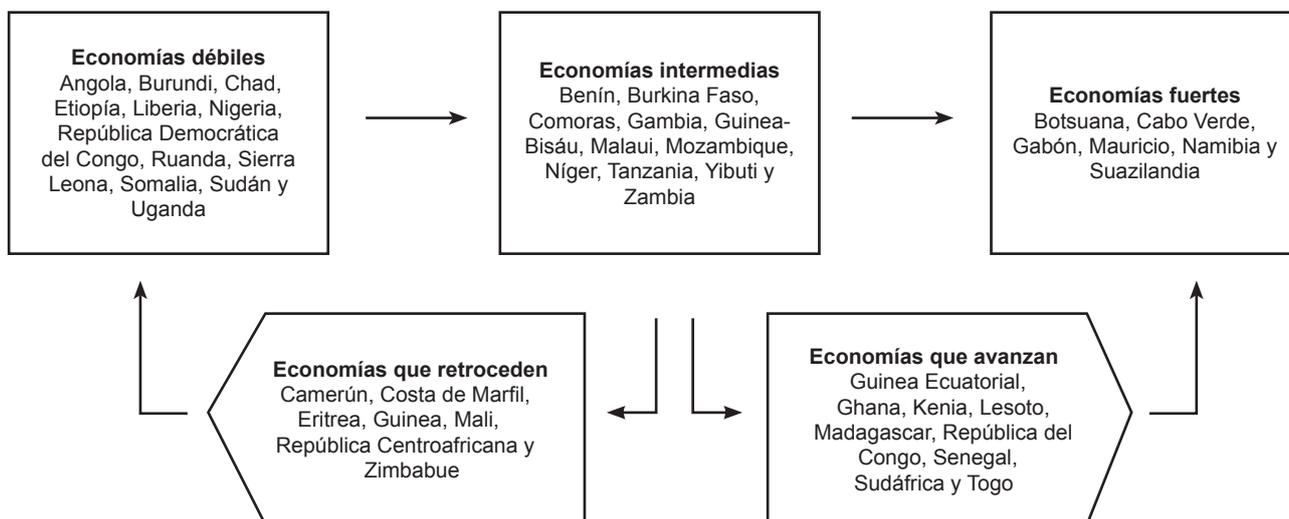
¹⁵ Los VISTA son: Vietnam, Indonesia, Sudáfrica, Turquía y Argentina; economías que para PwC van a liderar a los países emergentes (PricewaterhouseCoopers, 2013).

¹⁶ Los EAGLES, *Emerging and Growth-Leading Economies*, son un grupo variable de economías emergentes que según BBVA Research liderarán el crecimiento global. Se trata de China, India, Brasil, Indonesia, Corea, Rusia, México, Egipto, Taiwán y Turquía. Se espera que cada uno de ellos contribuya más al crecimiento global en los próximos diez años que la media de los países desarrollados grandes (GARCÍA-HERRERO *et al.*, 2011).

¹⁷ El análisis de la varianza permite comparar si los valores de dos o más conjuntos de datos numéricos son significativamente distintos, contrastando la hipótesis nula de igualdad de medias entre grupos.

ESQUEMA 1

COMPORTAMIENTO DIVERGENTE DE LOS PAÍSES DE ÁFRICA SUBSAHARIANA, 1995-2013



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP).

estadísticamente mejores que los del grupo sin cambios. En el resto de dimensiones también se registra una reducción en el periodo analizado, aunque esta no resulta estadísticamente distinta a la registrada en el grupo sin cambios, ni para la dimensión de política, ni para la de sociedad. En el caso del grupo de fracaso, si bien la fragilidad aumentó en prácticamente todas las dimensiones, en la única en la que se registró una diferencia significativa, desde el punto de vista estadístico, fue en la vertiente política. No obstante, mientras que el grupo de éxito redujo su fragilidad en economía, el de fracaso incrementó su inestabilidad política.

A fin de analizar los patrones de comportamiento de los distintos Estados, volvamos a prestar atención a los indicadores de entorno institucional (Gráfico 4). Si bien los tres grupos de países presentaban valores más o menos similares en los indicadores institucionales en el año 1995, en el que todos ellos fueron clasificados en el grupo de países intermedios, estos valores muestran

algunas diferencias en 2013. En concreto, el grupo de Estados fracasados ha registrado un fuerte deterioro en sus indicadores de gobernanza. También se observa que este grupo de países registra niveles bastante menores al resto de grupos en los indicadores de democracia que hacen referencia a proceso electoral y pluralismo y libertades civiles, si bien estos valores eran ya bajos en el año 1995. Por su parte, no se observan diferencias destacables entre el comportamiento del grupo de países de éxito y el de países que permanecen estables, lo que hace pensar que el avance de los primeros se debe a otros factores no incluidos en el análisis del entorno institucional.

Las causas del fracaso

A fin de profundizar en las causas que explican el retroceso que registran los países de fracaso se han comparado los valores medios de los indicadores

CUADRO 1

ANÁLISIS DE SIMILITUD Y DIFERENCIA EN EL ÍNDICE DE FRAGILIDAD PARA LOS GRUPOS DE ÉXITO, FRACASO Y SIN CAMBIOS, 1995-2013

	Grupo de países de éxito					
	Media de los valores (2013)		Nivel de significatividad	Media de las diferencias (1995 versus 2013)		Nivel de significatividad
	Sin cambios	Éxito		Sin cambios	Éxito	
Índice de fragilidad	<i>14,10</i>	<i>10,56</i>	***	<i>-2,30</i>	<i>-4,89</i>	**
Dimensión seguridad	0,90	1,11		<i>0,10</i>	<i>-1,00</i>	**
Dimensión política	2,20	2,33		<i>-1,20</i>	<i>-1,78</i>	
Dimensión economía	<i>6,20</i>	<i>3,44</i>	***	<i>-0,10</i>	<i>-1,11</i>	**
Dimensión sociedad	<i>4,80</i>	<i>3,67</i>	***	<i>-1,10</i>	<i>-1,00</i>	

	Grupo de países de fracaso					
	Media de los valores (2013)		Nivel de significatividad	Media de las diferencias (1995 versus 2013)		Nivel de significatividad
	Sin cambios	Fracaso		Sin cambios	Fracaso	
Índice de fragilidad	<i>14,10</i>	<i>17,71</i>	**	<i>-2,30</i>	<i>0,57</i>	*
Dimensión seguridad	<i>0,90</i>	<i>2,57</i>	***	0,10	1,00	
Dimensión política	2,20	<i>4,57</i>	***	<i>-1,20</i>	<i>0,14</i>	*
Dimensión economía	6,20	5,86		<i>-0,10</i>	0,29	
Dimensión sociedad	4,80	4,71		<i>-1,10</i>	<i>-0,86</i>	

NOTA: Las cifras en cursiva reflejan diferencias de medias estadísticamente significativas al 99 por 100 ***, 95 por 100 ** y 90 por 100 * de fiabilidad.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP).

institucionales y sus componentes para este grupo y el de sin cambios. Se observa un claro deterioro de los indicadores de gobernanza en el grupo de países de fracaso que no se registra en los países sin cambios (Cuadro 2). Así, todos los indicadores registran fuertes caídas entre 1995 y 2013, siendo la más elevada y significativamente distinta en el grupo sin cambios la que hace referencia al control de la corrupción, seguida de la caída en el indicador de estabilidad política y ausencia de violencia. También es muy diferente el deterioro que registra este grupo para los indicadores de efectividad gubernamental y Estado de derecho y,

en menor medida, el de calidad regulatoria. Este fuerte deterioro de los indicadores de gobernanza explica las elevadas diferencias registradas en el año 2013 entre ambos grupos, cuyas diferencias de medias registraron resultados estadísticamente significativos en todos los casos. En concreto, los niveles de gobernanza del grupo sin cambios duplican los registrados en los países de fracaso, excepto en el caso de Estado de derecho, que los triplica.

En el caso de los indicadores de libertad económica los valores medios registrados en el año 2013 en el grupo de fracaso, si bien resultan inferiores a los del

CUADRO 2
ANÁLISIS DE SIMILITUD Y DIFERENCIA EN EL ENTORNO INSTITUCIONAL (ILE, IG, ID)
PARA LOS GRUPOS DE FRACASO Y SIN CAMBIOS

	Media de los valores (2013)		Nivel de significatividad	Media de las diferencias (1995 versus 2013)		Nivel de significatividad
	Sin cambios	Fracaso		Sin cambios	Fracaso	
Índice de libertad económica	6,06	5,80		1,67	0,55	**
Tamaño del Gobierno	5,52	6,77	**	0,14	1,25	
Marco legal y derechos de propiedad	4,79	4,62		0,82	-0,99	***
Entorno monetario	7,24	5,35		4,43	0,17	**
Libertad para comerciar internacionalmente	6,08	5,54		0,49	0,27	
Regulación	6,70	5,80		2,19	0,72	*
Índice de gobernanza	3,12	1,50	***	0,23	-1,08	***
Voz y rendición de cuentas	3,21	1,67	*	0,55	-0,77	**
Estabilidad política y ausencia de violencia	3,74	1,59	***	-0,29	-1,01	
Efectividad gubernamental	2,45	1,20	**	0,57	-0,95	*
Calidad regulatoria	3,04	1,57	**	0,24	-0,59	*
Estado de derecho	3,10	1,06	***	0,29	-0,97	*
Control de la corrupción	2,87	1,61	**	0,04	-2,20	**
Índice de democracia	4,31	3,21		0,16	0,18	
Proceso electoral y pluralismo	4,89	1,93	**	0,40	0,21	
Funcionamiento del Gobierno	3,23	2,13		0,00	-0,29	
Participación política	3,78	3,57		0,44	0,87	
Cultura política	5,13	5,00		0,06	0,09	
Libertades civiles	4,50	3,40		-0,117	0,00	

NOTA: Las cifras en cursiva reflejan diferencias de medias estadísticamente significativas al 99 por 100 ***, 95 por 100 ** y 90 por 100 * de fiabilidad.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP), Instituto Fraser, The Economist y Banco Mundial.

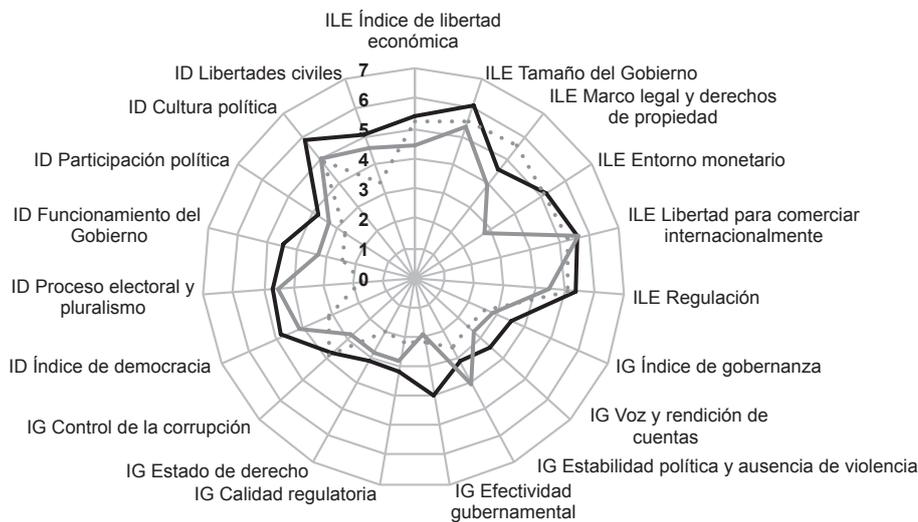
grupo sin cambios no resultan estadísticamente diferentes, lo que hace pensar que los niveles de estos indicadores son más homogéneos en este caso que en el de la gobernanza. Sin embargo, sí se observa un deterioro importante en el indicador de marco legal y derechos de propiedad, que registran una caída en el periodo analizado. Por otro lado, si bien el resto de indicadores de libertad económica registran un incremento, este resulta de una cuantía significativamente

inferior a la registrada en el grupo sin cambios en el caso de los indicadores de entorno monetario y de regulación.

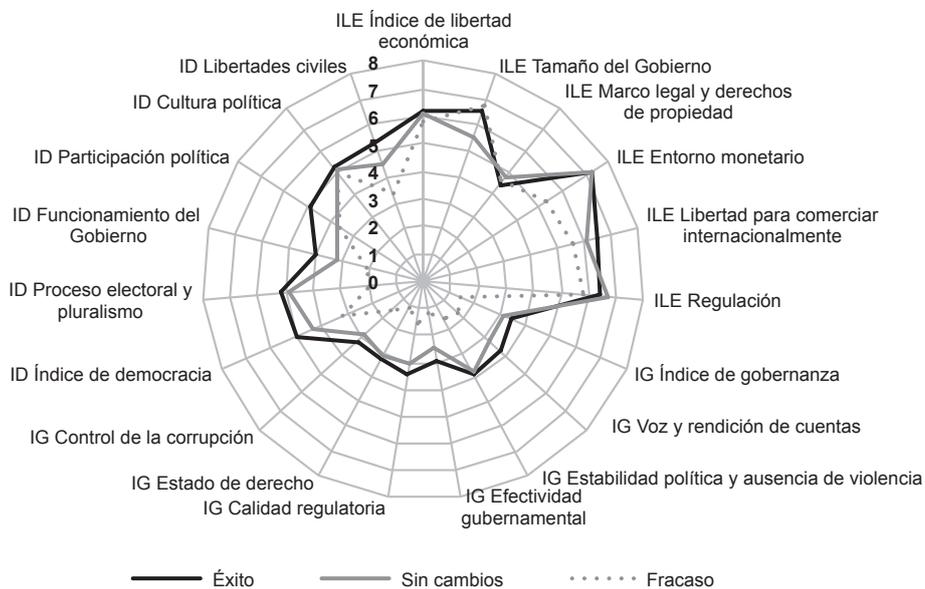
En resumen, los países fracasados se caracterizan por haber registrado un fuerte deterioro en sus indicadores de gobernanza, en especial un crecimiento significativo de los niveles de corrupción, así como un deterioro del marco legal y de la protección de los derechos de propiedad.

GRÁFICO 4 COMPARACIÓN DE LOS PAÍSES DE ÉXITO Y FRACASO DURANTE 1995-2013

A. 1995



B. 2013



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP), Instituto Fraser, The Economist y Banco Mundial.

CUADRO 3

ANÁLISIS DE SIMILITUD Y DIFERENCIA EN LAS VARIABLES ECONÓMICAS: EDUCACIÓN, SALUD, CONECTIVIDAD Y PIBpc PARA LOS GRUPOS DE ÉXITO Y SIN CAMBIOS, 1995-2013

	Media de las diferencias (1995 versus 2013)		Nivel de significatividad	Media de los valores (2013)		Nivel de significatividad
	Éxito	Sin cambios		Éxito	Sin cambios	
Media de años de escolarización (años) ..	<i>6,18</i>	<i>3,34</i>	***	<i>2,03</i>	<i>1,48</i>	*
Mejora del sistema sanitario (% de población con acceso)	29,96	27,61		6,61	3,78	*
Usuarios de Internet (% de la población)	<i>17,31</i>	<i>6,93</i>	*	24,98	12,96	
Suscripciones de móviles (% de la población)	<i>86,28</i>	<i>60,78</i>	**	<i>86,13</i>	<i>60,76</i>	**
PIB per cápita PPP (dólares constantes de 2011)	<i>7.158</i>	<i>1.775</i>	*	4.276	419	

NOTA: Las cifras en cursiva reflejan diferencias de medias estadísticamente significativas al 99 por 100 ***, 95 por 100 ** y 90 por 100 * de fiabilidad.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP) y Banco Mundial.

Las claves del éxito

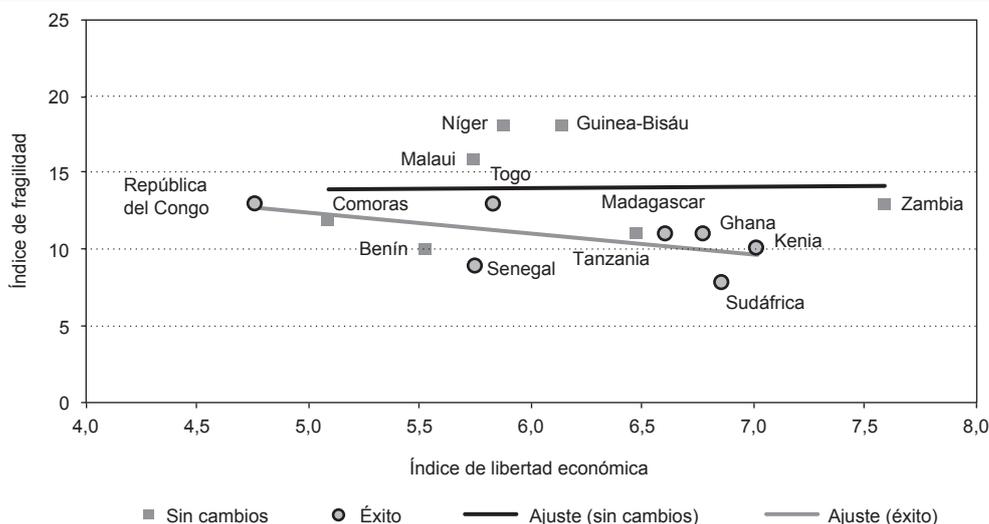
Por el contrario, a fin de explicar las claves del fortalecimiento de los Estados que convergen hacia el modelo de las economías emergentes, es necesario focalizar la atención en nuevos indicadores ya que, como se ha comentado, las diferencias entre el grupo de países de éxito y el de sin cambios no parecen relevantes en el ámbito institucional. Para ello, y teniendo en cuenta que el grupo de éxito se distanció del resto gracias a la reducción de su fragilidad económica, se aplicó el análisis de la varianza para comparar las dinámicas de ambos grupos en lo que respecta a las variables de desarrollo humano como libertad positiva —educación, salud y PIBpc—, así como el grado de conectividad y asimilación de las infraestructuras necesarias para aprovechar la nueva economía digital y crecientemente colaborativa. Los resultados de este análisis (Cuadro 3) muestran un mayor avance en las

economías de éxito, frente a las de sin cambios, en todos los indicadores analizados. En concreto, en el año 2013, la media de años de escolarización en los países de éxito duplica los valores registrados en el grupo de sin cambios. A su vez, los usuarios de Internet son casi tres veces superiores en los países de éxito, mientras que el PIB per cápita cuadruplica el registrado en el grupo de países sin cambios.

Por otro lado, en el Gráfico 5, se observa que la capacidad que tienen los países de éxito para aprovechar las ventajas de un entorno de mayor libertad económica es mayor que la del grupo que permanece sin cambios. En concreto, los países con mayores niveles de libertad económica en el grupo de éxito son a su vez los que registran menores valores en el índice de fragilidad, patrón que no se observa en el grupo de sin cambios. Esto hace que, si bien en la actualidad los niveles de ILE que registran ambos grupos de países son similares, la capacidad de los países de éxito es

GRÁFICO 5

DISTRIBUCIÓN DE LOS PAÍSES EN TÉRMINOS DE IF E ILE SEGÚN ÉXITO Y SIN CAMBIOS, 2013



FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP) e Instituto Fraser.

mayor para traducir mejoras en la libertad económica en reducciones de su fragilidad.

Detrás de este comportamiento diferencial entre ambos grupos de países puede encontrarse la existencia de un entorno más favorable para la creación de empresas en los países de éxito. La existencia de mayores facilidades para el desarrollo empresarial podría justificar la mayor capacidad de estas economías para obtener mayores crecimientos en entornos de mayor libertad económica. A fin de contrastar esta hipótesis, se incorporaron al análisis los indicadores de la base de datos del Banco Mundial «haciendo negocios» (HN), en la que se clasifica a las economías del mundo de acuerdo con la facilidad para desarrollar actividades empresariales.

El análisis de la varianza (ANOVA) permitió comparar los valores medios de los indicadores HN registrados en el grupo de economías de éxito y en el de

sin cambios (Cuadro 4) mostrando un mejor comportamiento en prácticamente todos los indicadores en el grupo de éxito y, por tanto, mayores facilidades para abrir un negocio, obtener crédito, proteger al inversionista y comerciar con el exterior. Tan solo se observa un mejor comportamiento en el grupo de países sin cambios para los indicadores relacionados con el registro de la propiedad y con la burocracia necesaria para llevar a cabo estos procedimientos.

En cualquier caso, el análisis estadístico muestra que estas diferencias, observadas entre ambos grupos de países, no son muy elevadas en casi ningún indicador excepto en los relacionados con la protección de los inversionistas minoristas. En este sentido, el índice de fortaleza de la protección de inversionistas y el de facilidad para juicios de accionistas muestran unos valores significativamente superiores en el grupo de éxito. También se observan diferencias significativas,

CUADRO 4

ANÁLISIS DE SIMILITUD Y DIFERENCIA EN EL ENTORNO: HACIENDO NEGOCIOS PARA LOS GRUPOS DE ÉXITO Y SIN CAMBIOS, 2006-2015

	Signo de la relación	Media de los valores (2015)		Nivel de significatividad	Media de las diferencias (2006 versus 2015)		Nivel de significatividad
		Sin cambios	Éxito		Sin cambios	Éxito	
Facilidad para hacer negocios	+	51,04	54,46				
Apertura de un negocio	+	68,71	75,60		27,84	27,44	
Procedimientos (número)	-	6,90	8,11		-3,90	-3,67	
Tiempo (días)	-	17,45	33,78		-40,15	-31,00	
Costo (% de ingreso per cápita)	-	79,75	43,94	*	-157,76	-66,36	*
Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)	-	143,48	16,99	*	-210,05	-141,54	
Registro de propiedades	+	57,54	55,39		10,53	10,18	
Procedimientos (número)	-	5,40	5,89		-0,60	-0,44	
Tiempo (días)	-	58,90	78,00		-33,60	-38,67	
Costo (% del valor de la propiedad)	-	9,44	9,73		-2,48	-1,94	
Obtención de crédito	+	30,00	36,67		2,50	3,33	
Índice de fortaleza de los derechos legales (0-12)	+	5,20	5,44		0,80	0,67	
Índice de alcance de la información crediticia (0-8)	+	0,80	1,89		0,80	1,33	
Cobertura de registros públicos (% de adultos)	+	1,43	2,08		0,68	0,66	
Cobertura de organismos privados (% de adultos)	+	0,79	8,27		0,79	1,21	
Protección de los inversionistas minoritarios	+	44,50	50,46	**	5,50	3,42	
Índice de grado de transparencia (0-10)	+	5,10	6,11		0,50	0,56	
Índice de responsabilidad de los directores (0-10)	+	3,20	3,22		0,40	0,33	
Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10)	+	5,30	6,78	*	1,00	1,11	
Índice de fortaleza de la protección de inversionistas minoritarios (0-10)	+	4,45	5,06	**	0,55	0,34	
Comercio transfronterizo	+	51,78	59,80		11,18	20,34	*
Documentos para exportar (número)	-	7,60	6,78		-1,30	-1,44	
Tiempo para exportar (días)	-	32,00	25,44		-5,40	-12,78	**
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	-	2.095,50	1.708,33		590,10	476,56	
Costo de exportación (US\$ deflactados por contenedor)	-	2.095,50	1.708,33		-622,29	-944,99	
Documentos para importar (número)	-	8,50	7,44		-1,70	-2,00	
Tiempo para importar (días)	-	33,60	31,44		-8,30	-16,44	*
Costo de importación (US\$ por contenedor)	-	2.684,30	2.412,22		804,90	918,11	
Costo de importación (US\$ deflactados por contenedor)	-	2.684,30	2.412,22		-814,64	-775,94	

NOTA: El signo + indica que un aumento del indicador favorece el entorno para el desarrollo de negocios, mientras que el signo - indica lo contrario. Las cifras en cursiva reflejan diferencias de medias estadísticamente significativas al 99 por 100 (***) y 95 por 100 (**) y 90 por 100 (*) de fiabilidad.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP) y Banco Mundial.

aunque de menor cuantía, para algunos de los indicadores relacionados con la mayor facilidad para abrir un negocio, siendo menores el coste y las exigencias para abrir un negocio, nuevamente en el grupo de éxito.

La comparación de las medias para los indicadores expresados como variación del período con información disponible para estos indicadores (2006-2015), muestra el esfuerzo por mejorar el entorno empresarial en ambos grupos de países. El análisis estadístico muestra un esfuerzo significativamente mayor en el grupo de países de éxito en los indicadores relacionados con el comercio transfronterizo y, en concreto, con el de un mayor esfuerzo en la reducción del tiempo destinado a exportar e importar.

En resumen, el entorno empresarial es más favorable para el desarrollo de negocios en el grupo de países de éxito destacando la protección a la inversión, la mayor facilidad para abrir un negocio y el esfuerzo realizado para facilitar el comercio transfronterizo.

Convergencia hacia economías emergentes

Los países de éxito han fortalecido su entorno económico pero, ¿podemos realmente afirmar que han convergido hacia el modelo de economía emergente?

Para contrastar esta hipótesis se ha realizado el mismo análisis de la varianza anterior confrontando el grupo de economías de éxito con el grupo de economías emergentes no subsaharianas¹⁸ (Cuadro 5). Los resultados muestran que las mayores similitudes entre ambos grupos de economías se encuentran, precisamente, en los indicadores que han hecho avanzar a las economías de éxito: protección de los inversionistas y facilidad para abrir un negocio. En el resto de indicadores aún se observa una distancia de estos países frente a los emergentes, lo que pone de manifiesto áreas de mejora para seguir avanzando en el proceso iniciado.

¹⁸ El grupo de países considerado incluye a Brasil, China, Colombia, India, Indonesia, México, Marruecos, Perú, Rusia y Vietnam.

En especial destaca su peor posición en los temas relacionados con la facilidad para obtener un crédito, siendo los indicadores de alcance de la información y de cobertura de registros públicos y de organismos privados mucho mayores en las economías emergentes, que en las de éxito. También se observa una menor burocracia en las economías emergentes para el procedimiento de registro de la propiedad, y ello a pesar de que los avances realizados por estos países en los últimos años son mayores que los realizados en el grupo de economías emergentes¹⁹. Por último, a pesar de que el esfuerzo realizado por facilitar el comercio transfronterizo fue significativamente mayor en las economías de éxito²⁰, esta tendencia debe mantenerse ya que aún siguen existiendo diferencias entre ambos grupos de países.

Con todo, las economías de éxito han conseguido aproximarse a las economías emergentes en materia de protección al inversor y facilidad para abrir un negocio. En este entorno de mayor facilidad para el desarrollo empresarial, este grupo de economías ha conseguido mejorar la confianza para el desarrollo de un negocio, fortalecer su tejido empresarial y reducir su fragilidad económica. No obstante, aún es necesario seguir avanzando en las reformas que faciliten la obtención de crédito y el registro de la propiedad.

5. Conclusiones

Las perspectivas macroeconómicas de África Subsahariana siguen siendo favorables, tanto en términos de crecimiento como de desarrollo humano. Los países de la región, considerados conjuntamente, han mantenido su dinamismo económico, incluso durante la crisis, y se prevé que 25 Estados registren un crecimiento económico superior al 6 por 100 en 2015.

Sin embargo, en el período 1995-2013, los Estados de AS mostraron un comportamiento divergente entre

¹⁹ Los valores resultaron significativamente diferentes en el análisis estadístico cuando estos indicadores son analizados en diferencias.

²⁰ Sus valores en diferencias resultaron significativamente superiores en el análisis estadístico frente al grupo de emergentes.

CUADRO 5

ANÁLISIS DE SIMILITUD Y DIFERENCIA EN EL ENTORNO: HACIENDO NEGOCIOS PARA LOS GRUPOS DE ÉXITO Y EMERGENTES, 2006-2015

	Signo de la relación	Media de los valores (2015)		Nivel de significatividad	Media de las diferencias (2006 versus 2015)		Nivel de significatividad
		Éxito	Emergentes		Éxito	Emergentes	
Facilidad de hacer negocios	+	54,46	64,58				
Apertura de un negocio	+	75,60	79,83		27,44	17,35	
Procedimientos (número)	-	8,11	8,39		-3,67	-2,25	
Tiempo (días)	-	33,78	29,54		-31,00	-29,00	
Costo (% de ingreso per cápita)	-	43,94	8,95		-66,36	-18,13	*
Requisito de capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita)	-	16,99	14,67		-141,54	-17,50	
Registro de propiedades	+	55,39	71,72	***	10,18	4,83	***
Procedimientos (número)	-	5,89	6,14		-0,44	-0,25	
Tiempo (días)	-	78,00	32,76		-38,67	-20,88	
Costo (% del valor de la propiedad)	-	9,73	4,09	**	-1,94	-0,68	**
Obtención de crédito	+	36,67	62,50	***	3,33	21,88	
Índice de fortaleza de los derechos legales (0-12)	+	5,44	5,70		0,67	3,25	
Índice de alcance de la información crediticia (0-8)	+	1,89	6,80	***	1,33	4,00	
Cobertura de registros públicos (% de adultos)	+	2,08	20,74	**	0,66	14,48	
Cobertura de organismos privados (% de adultos)	+	8,27	46,01	**	1,21	37,50	
Protección de los inversionistas minoritarios	+	50,46	57,50		3,42	11,83	
Índice de grado de transparencia (0-10) ...	+	6,11	7,70	*	0,56	1,75	
Índice de responsabilidad de los directores (0-10)	+	3,22	4,50		0,33	1,75	
Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10)	+	6,78	5,10	*	1,11	1,50	
Índice de fortaleza de la protección de inversionistas minoritarios (0-10)	+	5,06	5,78		0,34	1,50	
Comercio transfronterizo	+	59,80	72,73	*	20,34	9,18	***
Documentos para exportar (número)	-	6,78	5,60		-1,44	-0,50	***
Tiempo para exportar (días)	-	25,44	15,86	**	-12,78	-10,00	**
Costo de exportación (US\$ por contenedor)	-	1.708,33	1.339,94		476,56	246,25	
Costo de exportación (US\$ deflactados por contenedor)	-	1.708,33	1.339,94		-944,99	-269,68	*
Documentos para importar (número)	-	7,44	7,20		-2,00	-0,25	*
Tiempo para importar (días)	-	31,44	18,37	***	-16,44	-16,00	*
Costo de importación (US\$ por contenedor)	-	2.412,22	1.476,37		918,11	130,25	
Costo de importación (US\$ deflactados por contenedor)	-	2.412,22	1.476,37		-775,94	-476,48	*

NOTA: El signo (+) indica que un aumento del indicador favorece el entorno para el desarrollo de negocios, mientras que el signo (-) indica lo contrario. Las cifras en cursiva reflejan diferencias de medias estadísticamente significativas al 99 por 100 (***), 95 por 100 (**) y 90 por 100 (*) de fiabilidad.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Center for Systemic Peace (CSP) y Banco Mundial.

ellos, demostrando que la región es tan heterogénea como otras áreas en desarrollo y que, por tanto, no existe una *dummy* africana: unos países registraron altas tasas de crecimiento y un comportamiento similar a las nuevas economías emergentes; otros, mostraron una evolución negativa, aumentando su fragilidad y convergiendo hacia el modelo de Estado fallido. La comparación de la evolución de ambos grupos de países puso de manifiesto que, mientras que los primeros redujeron su fragilidad económica, los segundos incrementaron su inestabilidad política.

El grupo de Estados fracasados registró un fuerte deterioro en sus indicadores de gobernanza, en especial, el referido al control de la corrupción. Asimismo, en relación con la libertad económica, destacó el deterioro registrado en el marco legal y en la protección de los derechos de la propiedad así como el débil crecimiento, muy por debajo del registrado en el grupo estable, en los indicadores de entorno monetario y de regulación. En los próximos años, será necesario tomar en consideración el comportamiento divergente de estos países y tratar de contribuir al fortalecimiento institucional de los Estados más débiles de AS que se encaminan por la desastrosa senda de los Estados fallidos de los que África ha dado, desafortunadamente, relevantes ejemplos.

Por su parte, el grupo de países de éxito supo aprovechar mejor los altos niveles de libertad económica para reducir su fragilidad económica. En concreto, estos países mejoraron su entorno empresarial, destacando las mejoras registradas en materia de protección al inversor, facilidad para abrir un negocio y eliminación de obstáculos al comercio transfronterizo. Estos avances permitieron a las economías de éxito converger con las economías emergentes de fuera de la región subsahariana. En un entorno de mayor facilidad para el desarrollo empresarial, este grupo de economías consiguió mejorar la confianza para el desarrollo de actividades emprendedoras, fortalecer su tejido empresarial y reducir su fragilidad económica, demostrando que un gran número de países de África Subsahariana cuentan con economías emergentes crecientemente competitivas.

Sin duda alguna, en los próximos años conoceremos un intenso desarrollo de África Subsahariana, basado en la mejora de sus instituciones y en la explotación de sus recursos, en una emergente industria manufacturera y en la creciente inmersión de los ciudadanos africanos en el entorno de conectividad global y desarrollo exponencial de la tecnología, que cambiará el mundo en el que vivimos.

Referencias bibliográficas

- [1] AYITTEY, G. (2008). «The African Development Conundrum». En: B. POWELL Ed. *Making Poor Nations Rich*, Stanford, CA: Stanford University Press.
- [2] BANCO AFRICANO DE DESARROLLO, ORGANIZACIÓN PARA EL DESARROLLO y PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (2014). *African Economic Outlook. Global Value Chains and Africa's Industrialisation*. African Development Bank (AfDB), Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), and United Nations Development (UNDP). Recuperado en octubre de 2014 de: http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/2014/PDF/E-Book_African_Economic_Outlook_2014.pdf
- [3] ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2009), «BRICs and BICIs». En: *The World in 2010*. Recuperado en octubre de 2014 de: http://www.economist.com/blogs/theworldin2010/2009/11/acronyms_4
- [4] GARCÍA-HERRERO, A.; NAVIA, D. y NIGRINIS, M. (2011). «Las economías emergentes que liderarán el crecimiento. Eagles». *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 859, pp. 7-20.
- [5] HAIR, J. F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L. y BLACK, W. C. (1998). *Multivariate Data Analysis*, New York: Macmillan.
- [6] KPMG (2014a). «Unleashing Africa's Potential». *High Growth Markets Magazine*. Recuperado en octubre de 2014 de: <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/High-growth-markets/Documents/high-growth-markets-magazine-sep-2014-v2.pdf>
- [7] KPMG (2014b). *Africa's Top 10 Fastest Growing Economies*. Recuperado en octubre de 2014 de: <http://www.blog.kpmgafrica.com/africas-top-10-fastest-growing-economies/>
- [8] LÓPEZ, A. G. (2011). *Los estados fallidos y sus implicaciones en el ordenamiento jurídico internacional*. Curso de Derecho internacional y relaciones internacionales, Bilbao. Universidad del País Vasco.

[9] MARSHALL, M. G. y COLE, B. R. (2014). *Global Report 2014. Conflict, Governance, and State Fragility*. Virginia, EE UU: Center for Systemic Peace.

[10] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (2006). *The Rise of China and India. What's in it for Africa?* Development Centre Studies.

[11] ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICO (2010). *Informe Anual de 2010 sobre la ayuda a Estados frágiles*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Recuperado en octubre de 2014 de: http://www.oecd.org/document/13/0,3343,en_2649_33693550_45789965_1_1_1_1,00.html

[12] OYA, C. y SANTAMARÍA, A. (2007). *Economía política del desarrollo de África*. Madrid: Akal.

[13] PRICEWATERHOUSECOOPERS (2013). *World in 2050. The BRICs and Beyond: Prospects, Challenges and Opportunities*. Recuperado en octubre de 2014 de: <http://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-report-january-2013.pdf>

[14] RATNER, S. R. y HELMAN, G. B. (1992). «Saving Failed States». *Foreign Policy*, vol. 89, nº 3, pp. 3-20.

[15] WILSON, D. y STUPNYTSKA, A. (2007). «The N-11: More Than an Acronym». *Global Economic Paper*, nº 153. Goldman Sachs.

ECONOMISTAS

COLEGIO DE
MADRID



La revista **Economistas** es la publicación del **Colegio de Economistas de Madrid**. Durante el año se editan dos números ordinarios que son monográficos y uno doble extraordinario que recoge el análisis y la valoración de la economía española en el año anterior y sus perspectivas para el año en curso. Se presenta como un plural y completo balance del año, realizado por un amplio grupo de especialistas y estructurado en nueve áreas del ámbito económico.

Información, ventas y suscripciones:

Colegio de Economistas de Madrid

Flora, 1 - 28013 Madrid

Tel. 91 559 46 02 Fax 91 559 29 16

revista.economistas@cemad.es

www.colegioeconomistasmadrid.com