

ANÁLISIS GEOGRÁFICO
DE LAS RELACIONES COMERCIALES EXTERIORES
DE CANARIAS

RAMÓN DÍAZ HERNÁNDEZ
JOSEFINA DOMÍNGUEZ MUJICA

Resumen: Durante la década de los noventa, el comercio exterior de Canarias empieza a sentir los efectos de la incorporación de España a la Unión Europea (1986). La armonización de los mercados de destino y de origen, a resultas de este hecho, rompe poco a poco con las ventajas comerciales tradicionales de las Islas. Ello supone, a la vez, una mayor vinculación con Europa y un estrechamiento de los intercambios con el resto del Estado Español. No obstante, como resultado de una rica experiencia mercantil, el Archipiélago mantiene aún contactos comerciales con la mayor parte de los países y territorios de todos los continentes. Esa fortaleza patrimonial puede instrumentarse como plataforma de la Unión Europea en las relaciones Norte-Sur, pero también, como polo privilegiado en el comercio Sur-Sur, en la pugna por la expansión de los emergentes mercados del Hemisferio Sur.

Palabras clave: *Unión Europea, Regiones Ultraperiféricas, importaciones, exportaciones, intercambios comerciales, balanza de pagos y expedición de mercancías.*

Abstract: During the decade of the 1990s, foreign trade with the Canary Islands begins to feel the effects of Spain's incorporation into the European Community (1986). However, the coordination between foreign and domestic markets has had little effect on the traditional commercial advantages of the Canary Islands. This implies, at the same time, a greater link with Europe and an increased exchange relationship with the rest of Spain. Nevertheless, as a result of a prosperous trading experience, the Canarian Archipelago still maintains commercial contacts with most of the countries in the world. This economic strength can be instrumental as a platform for the European Community in its relations between the North and the South. But, also, as a privileged pole in commerce within the South, in the struggle for expansion of the emerging markets in the Southern Hemisphere.

Key-words: *European Union, outlying regions, imports, exports, commercial exchanges, balance of payments, shipment of merchandise.*

INTRODUCCIÓN

La primera expansión atlántica de Europa de finales del S. XV (conocida en la Historia como la época de "Los Grandes Descubrimientos Geográficos") le asignó a Canarias un papel de espacio piloto o de ensayo en el futuro dominio de los vastos territorios existentes en los continentes aún desconocidos o escasamente explorados (América, África y Oceanía).

Los geógrafos, a través de sus estudios aplicados, contribuyeron decididamente a ampliar el conocimiento de la superficie terrestre. La divulgación de innovaciones tecnológicas como la brújula, el astrolabio y la construcción de carabelas hicieron más segura la navegación por los océanos. El centro de estudios náuticos instalado en la localidad portuguesa de Sagres por el Infante D. Enrique El Navegante, unido a la recuperación y perfeccionamiento de las viejas teorías ptolomeicas sobre la esfericidad de la Tierra por autores renacentistas como Pedro d'Ailly ("Imago Mundi"), Marino de Tyro o Pablo Toscanelli, coincidieron con la aparición de la concepción heliocéntrica de Copérnico (1543) y los avances cartográficos de Juan de La Cosa, Gerardo Kremer (Mercator) o Martin Behaim. Todo ello hizo posible la apertura de nuevas rutas que permitieron restablecer las interceptadas relaciones con Las Indias por occidente, tras las invasiones turcas en el Mediterráneo oriental.

La Revolución Industrial, cuya cuna fue la Europa Occidental de comienzos del siglo XIX, impulsó el dominio colonial de nuevos territorios en Asia, África, Oceanía y en América. Canarias fue, otra vez, el gran puerto de avituallamiento y reparación naval de las todas las flotas imperiales que surcaban por sus aguas. Las Sociedades de Geografía Comercial se multiplicaron al amparo del empuje europeo hacia los continentes mal conocidos: Asia oriental y África, Oceanía, los Polos Ártico y Antártico. Estas sociedades recopilan datos, describen recursos naturales y humanos, dan

a conocer sus potencialidades, realizan todo tipo de levantamientos topográficos, de mapas y de vías de comunicación. En suma, preparan el terreno para el posterior establecimiento de relaciones comerciales en los nuevos territorios.

En nuestros días, la emergente Europa Comunitaria, que se pretende fortalecer a través de la moneda única y de la cohesión económica, política y territorial, aspira a reconquistar nuevos espacios para sus mercancías, en competencia con los dos colosos que monopolizan la economía mundial: EE.UU. y el Sudeste Asiático. En el contexto de esta renovada expansión se deben circunscribir los acuerdos de la cumbre de El Cairo de principios de Abril de 2000, revisables en el 2002, que están dirigidos a fomentar el desarrollo de los países africanos como *hinterland* natural de Europa, por distintas razones de carácter histórico. En ese esfuerzo por recuperar al vecino continente, Canarias, como enclave estratégico, está llamada a desempeñar un papel sobresaliente. Para ello deberá prepararse y aportar, además de sus infraestructuras y su territorio, su probada habilidad en los intercambios con y desde el exterior.

Como es comúnmente reconocido, el comercio exterior es algo consustancial a Canarias. Fue la primera actividad económica que desarrollaron los europeos en las Islas. Secularmente, la escasez de recursos naturales, y la necesidad de alimentar a su población y la de obtener fuera los recursos financieros con que pagar los productos introducidos en las islas, son elementos determinantes del modo de ser canario. Nuestra historia y nuestra forma de ser no se podrían entender correctamente sin conocer a fondo lo que han significado para Canarias sus relaciones con el exterior.

La actividad comercial canaria, pese a sus implicaciones espaciales, no ha atraído hasta ahora la suficiente atención de los geógrafos. Las publicaciones existentes proceden en su mayor parte del campo de las ciencias empresariales y económicas¹. De ahí el

que tratemos, desde la perspectiva espacial, de analizar lo que han supuesto para esta Región los flujos mercantiles de la pasada década de los noventa, al objeto de supervisar los efectos inmediatos de la integración en Europa y su incidencia en las proverbiales y tradicionales conexiones con los mercados mundiales.

El comercio es una fortaleza que en toda economía es capaz de producir más ingresos que la agricultura, la minería, la construcción, las finanzas, el transporte o las comunicaciones. Las actividades comerciales en los países más avanzados como EE.UU. suponen una sexta parte del ingreso nacional, contribución que sólo es excedida por la fabricación de productos².

Un buen ejemplo de ello es que en Canarias tan sólo el comercio interior al mayoreo y al menudeo moviliza en la actualidad unos 26 mil establecimientos y casi cien mil empleados, es decir casi una sexta parte de la población activa ocupada³. Si a ello agregásemos los beneficios directos e indirectos que aporta el comercio exterior, obtendremos una idea cabal de la verdadera dimensión que estos capítulos encierran.

Pese a la experiencia alcanzada en esta actividad, desarrollada a lo largo de nuestra historia, pese a la conciencia generalizada de que las exportaciones constituyen el mejor espejo de la competitividad de los países y pese a que se han alcanzado avances y crecimientos importantes, no se nos oculta, sin embargo, la existencia negativa de ciertos condicionantes, como son:

- Que la balanza de pagos es tremendamente deficitaria.
- Que la economía canaria presenta una fuerte propensión importadora
- Que nuestras exportaciones no están consiguiendo todos los resultados deseados.
- Que el grado de penetración en los mercados exteriores es todavía insuficiente.
- Que la tasa de cobertura de este comercio es débil y que recurre constantemente

te a los ingresos obtenidos por el resto del sector servicios y a los beneficios que aportan las actividades turísticas.

- Que la red de "lobbies" canarios en el exterior no llega a todos los países o todavía no es capaz de influir suficientemente en sus estructuras mercantiles, a fin de lograr una perfecta reinsertación en la economía mundial.
- Que existen déficits relacionales y asociativos de tipo empresarial para la búsqueda de nuevos socios en la creación de empresas mixtas en países comunitarios y terceros¹.
- Que el paraguas de la UE como instrumento institucional y vehiculador de relaciones internacionales es un recurso poco explotado todavía.
- Que aún quedan incertidumbres por resolver debido a la versatilidad en el valor de la peseta y a la implantación de la nueva moneda común.
- Que existe desconfianza respecto a determinados mercados del centro y oeste europeo, África y Latinoamérica, lo que hace que, a veces, no se formalicen transacciones o se tenga que acudir a países intermediarios.
- Que faltan todavía por definir ventajas fiscales y compensaciones a Canarias

como RUP (regiones ultraperiféricas), por dar contenido al Estatuto Permanente o por desarrollar a fondo instrumentos como el REF, ZEC, etc.².

IMPORTANCIA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES DE CANARIAS

En la tabla 1 se señala, desagregadamente, la relación de países que por continentes, han mantenido contactos comerciales con nuestras Islas entre 1992 y 1997. Vemos en esas cifras e imágenes oscilaciones importantes. Por ejemplo, en los años 1992, 1995 y 1997 se alcanzaron máximos históricos. Teniendo en cuenta que la Comunidad Internacional de Naciones suma actualmente un total de 226 Estados, deducimos que hemos tenido relaciones en esos años con la mayoría de los Estados del Mundo (76,5 por ciento). Sólo han quedado fuera 50-54 Estados. En cambio, en los años 1993, 1994 y 1996 se ha retrocedido en esas relaciones ensombreciendo un tanto el sector exterior por cuanto estos altibajos significan pérdida de mercados y oportunidades. No obstante, si consideramos el intervalo estudiado en su conjunto, el resultado es aceptable en términos cuantitativos toda vez que sostenemos relaciones con 164 Estados, lo que supone un 72,6 por

TABLA I
Países y territorios que participaron en el comercio exterior de Canarias (1992-1999)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	En %	Nº de Orden
África	45	40	44	49	43	46	35	37,4	2º
América	40	36	34	41	34	36		36,8	3º
Europa	43	40	41	42	41	47	45	42,7	1º
Asia	37	35	33	35	32	35		34,5	4º
Oceanía	8	4	5	6	5	8		6	5º
Total	173	155	157	173	155	172		164,2	
% Estados	76,5	68,5	69,5	76,5	68,6	76,1		72,6	

Fuente ISTAC.
Elaboración propia.

ciento de la Comunidad Internacional, destacando en primer lugar Europa con un promedio de 42,7 por ciento, África con 37,4 por ciento, América con 37 por ciento, Asia con 34,5 por ciento y Oceanía con un 6 por ciento.

Pocos territorios del Planeta y, por descontado, escasas regiones europeas, pueden presentar una cuenta de resultados como la que estamos viendo aquí y un marco de apertura y de relaciones tan extenso y diverso como del que disponemos en Canarias. Evidentemente gran parte de este patrimonio se debe al esfuerzo de muchas generaciones que han ido tejiendo una compleja red de contactos exteriores a escala planetaria. Apréciase que llegamos a todos los continentes, nos relacionamos prácticamente con todos los puertos y aeropuertos del mundo. Sin embargo, y a pesar de eso, Canarias cuenta poco en la política exterior comunitaria y española⁶.

ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES

El comercio exterior canario, en lo concerniente a las importaciones, durante gran parte de la década de los noventa recobró un impulso expansivo sin precedentes, al menos en nuestra reciente historia económica, al socaire de la bonanza cíclica que viven las economías de libre mercado, cuyos efectos perduran aún en nuestros días.

Las cifras oficiales⁷ ponen reiteradamente de manifiesto la cada vez mayor dependencia que tienen las islas del abastecimiento exterior. Prueba de ello es que, en pocos años, se ha pasado de importar bienes por valor de 794,9 mil millones de pesetas (1992) al vértigo de magnitudes superiores al billón de pesetas en 1998.

Para medir bien estos cambios tomamos los resultados de 1992 y les asignamos un valor de base cien y lo ponemos en relación con las cifras obtenidas en los ejercicios anuales hasta 1999. De la operación antes detallada lo primero que salta a la vista es que durante los años de referencia se ha producido un aumento de las impor-

TABLA II
Evolución del comercio exterior durante los noventa según su valor en pesetas (1992=100)

Años	Importaciones	Exportaciones
1993	3,42	31,9
1994	13,31	23,8
1995	25,83	15,9
1996	34,48	12,4
1997	57,81	32,4
1998	64,04	38,7

Fuente ISTAC.

Elaboración propia.

taciones con porcentajes relevantes, de nada menos que un 64 por ciento. Esto es, un crecimiento sostenido a un ritmo medio anual de 9,14 por ciento que muestra de forma contundente el dinamismo económico y social que se ha mantenido y que vive Canarias, una vez remontada la recesión de finales de los ochenta y comienzos de los noventa del siglo XX.

Con un entorno como el que se acaba de describir no puede resultar extraño el que se produzcan y se sigan produciendo aún, simultáneamente, espectaculares incrementos de la demanda interior y de la producción de bienes de consumo y servicios a todas las escalas.

En la gráfica se puede visualizar que no se ha producido ni tan siquiera una anualidad en que no queden registradas de forma escalonada subidas progresivas y reiteradas, que adquieren mayor estatura, si cabe, durante el trienio 1995-1999 con el que se corona el período acotado en el presente análisis.

En estos años, además, el Comercio Exterior canario consolida y refuerza su secular propensión importadora a causa de sus consabidas limitaciones naturales, sociales, económicas y tecnológicas y que podemos destacar haciendo uso de algunas magnitudes cuantitativas: aumenta en 4 puntos el

porcentaje que representan las importaciones en relación con las exportaciones.

En la estructura de nuestro Comercio Exterior se comprueba cómo en todas las anualidades bajo examen, las importaciones superaron siempre, clara y ampliamente, las ventas en el exterior, a excepción del amago de sobresalto que se produjo en 1993 en un ejercicio que fue bueno para ciertas exportaciones y poco propicio para la adquisición de bienes fuera del Archipiélago.

TABLA III
Distribución de las importaciones
en toneladas y en %

Años	Países extranjeros		Resto de España
	Resto de P. E.	U. E.	
1992	67,6	14,5	32,4
1993	67,3	13,8	32,7
1994	67,5	17,2	32,5
1995	66,5	16,3	33,5
1996	64,4	16,4	35,6
1997	64,0	16,6	36,0
1998	66,9		33,1

Fuente ISTAC.
Elaboración propia.

Hasta aquí nos hemos referido al valor de las mercancías importadas sin mencionar la importancia del volumen cuantificado en Tms. Con los datos facilitados por la Dirección General de Aduanas⁸, se puede también, en este último aspecto, constatar un mayor incremento del registrado hasta 1999, en el que fueron desembarcadas más de doce millones de Tms. El dato es en sí tan contundente que nos exime de extendernos en más consideraciones.

De todo lo expuesto hasta aquí sólo nos queda distinguir tres cuestiones: 1) De dónde proceden las mercancías que Canarias importa cada año. 2) En qué países y territorios de origen se facturan dichas

transacciones y 3). Qué distancias y recorridos deben realizar estas mercancías desde las zonas expedidoras hasta los mercados isleños de acogida.

A la primera requisitoria se puede responder señalando la existencia activa y funcional de dos grandes grupos de países y territorios en donde de momento reside el origen de los bienes transados que nos ocupan. Por orden de importancia económica son: primero, el grupo de países extranjeros y, segundo, el resto del Estado español. A continuación, destacaremos algunos rasgos esenciales y generales de cada uno de ellos empezando por el segundo grupo.

La parte española del territorio ibérico, agregando las Islas Baleares, Ceuta y Melilla, constituye la segunda gran área proveedora de la Comunidad Autónoma de Canarias. Al comenzar la última década es la zona que expide mercancías por un peso de 2,7 millones de Tms. y termina el período remitiendo casi el doble, es decir más de 4 millones de Tms. Pero las cifras no deben ocultar que, en términos porcentuales, las importaciones llegadas a Canarias desde el resto del Estado oscilan entre un 32,4 y 33,1 por ciento del volumen en peso de las mercancías totales desembarcadas, lo que viene a suponer una ligera ganancia de 0,7 puntos entre 1992 y 1998.

Otra cosa bien distinta es el valor de esa carga medido en pesetas. Desde este último punto de vista las cosas varían sustancialmente como vamos a poder demostrar. El valor de las mercancías desembarcadas prácticamente se ha multiplicado por dos: de 450 mil millones de pts. se ha pasado a 843 mil millones de pesetas entre el primero y último año de referencia. Con otros argumentos, si en 1992 las importaciones peninsulares representaron un 56,7 por ciento del total, en 1998 ese porcentaje (que no ha hecho sino crecer) se fija en un 64,7 por ciento, variando en 8 puntos positivos.

Se interpretan estos cambios como el resultado factual de un mayor y acentuado

estrechamiento de las relaciones Canarias-Resto del Estado español. A todas luces parece innegable que la decisión del Reino de España de integrarse en la UE en 1986 ha traído, entre otros tantos efectos, el de una progresiva vinculación de ambos territorios que se empieza a traducir en una mayor fluidez de intercambios que en el pasado la tradición proteccionista ibérica no prohibaba. Los principales productos que importa Canarias desde "La Península" son: Sal, azufre, yeso y cemento, combustibles y aceites minerales, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres, frutos comestibles, jabones, leche y productos lácteos, madera, manufacturas de madera y carbón vegetal, legumbres, hortalizas y frutas, materias y manufacturas plásticas y semillas y productos oleaginosos.

El segundo grupo lo constituye un amplio, diverso y disperso espectro de Países y Territorios Extranjeros que incluye también a los eurocomunitarios a excepción de España, lógicamente. Como ya se ha señalado estas relaciones están en la base del ser de Canarias y entroncan con su vocación atlántica. Su concurrencia es decisiva en el aprovisionamiento exterior del Archipiélago.

Si analizamos separadamente la importancia del peso y valor de las mercancías recibidas, así como su peculiar evolución, parecería que estamos una vez más frente a las paradojas del dios bifronte Jano de la mitología clásica. En efecto, el peso de los bienes desembarcados suponía ya en 1992 unos 5,7 millones de Tms., equivalentes al 67,6 por ciento del conjunto importado, es decir, el doble del aportado por el comercio peninsular, para acabar finalmente en 1998 siendo nada menos que unos ocho millones de Tms. y un 66,9 por ciento del total de las adquisiciones recepcionadas. La única variación reseñable es la pérdida de 0,7 puntos que pasaron a engrosar los promedios peninsulares.

Dentro de este poderoso grupo están incluidos también los 14 países miembros de

la Unión Europea que, si bien han tenido históricamente un elevado peso en los suministros de Canarias, con la reciente integración han visto revalorizado su papel tanto en sus ventas como en sus compras. Durante estos últimos 14 años han ido conquistando posiciones y absorbiendo entre un 14,5 por ciento y un 16,6 por ciento del peso en Tms. del conjunto asignado a este grupo. Queda, pues, patente que por volumen o peso desembarcado, son los Países y Territorios Extranjeros y dentro del mismo grupo los llamados "Países Terceros", es decir, no pertenecientes a la Europa comunitaria, los que han desempeñado y siguen desempeñando una aportación fundamental al suministro exterior de nuestras Islas. La presencia constante de sus buques y flotas aéreas en nuestros puertos y aeropuertos es la mejor prueba de ello.

Ahora bien, distinto se presenta el panorama si entramos a valorar en pesetas las mercancías compradas a estos países y territorios extranjeros. Así, en 1992 las importaciones de este grupo no superaron el 43 por ciento del total general. Pero es que, además, en los sucesivos años la valoración correspondiente a las compras realizadas a este grupo sigue descendiendo hasta reducirse en ocho puntos, equivalentes a un 35,3 por ciento del total adquirido.

En cifras absolutas, para aclarar aún más las cosas, los 343 mil millones de pesetas por costear las compras externas efectuadas en 1992, pasaron a ser en 1998 unos 460 mil millones de pesetas, con un ligero crecimiento de 117 mil millones de pesetas en 7 años, equivalentes a un 35,2 %, o sea muy lejos del elevado aumento experimentado por el conjunto del subsector importador.

Canarias importa del Resto del Mundo y de la Unión Europea, principalmente, combustibles, minerales, aceites minerales, cereales, sal, azufre, cales y cemento, papel, cartón, manufacturas de papel y cartón, madera, manufacturas de madera y carbón vegetal, abonos, residuos, desperdicios y

preparados alimenticios para animales, carne y despojos comestibles, pescado, crustáceos y moluscos, bebidas y líquidos alcohólicos, azúcares y artículos de confitería, leche y productos lácteos, legumbres, plantas, raíces y tubérculos, etc.

LAS IMPORTACIONES CANARIAS: PAISES Y TERRITORIOS DE ORIGEN DE LAS MERCANCÍAS

Entre los principales países y territorios extranjeros que abastecen al Archipiélago se encuentran en un lugar preeminente los comunitarios. Los primeros puestos les corresponden a aquellos países y territorios que han enviado a Canarias mercancías por valor de más de 20 mil millones de pesetas de promedio para todo el período considerado. Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Francia, Italia y Bélgica ocupan los puestos más destacados en este "ranking" con los 1º, 3º, 6º, 4º, 7º y 10º lugares, respectivamente.

Los restantes países comunitarios no van muy rezagados en relación con los anteriores en sus respectivas posiciones. Son los ejemplos de Dinamarca, Irlanda, Portugal, Suecia o Finlandia que están en 13º, 14º, 16º, 11º y 17º, siendo Noruega, Austria

y Grecia quienes, aún estando dentro de los 50 primeros, ocupan los puestos 23º, 38º y 45º, a todas luces menos relevantes.

También entre los primeros se encuentran algunos países europeos no comunitarios como Suiza, Hungría o Turquía (puestos medios 19º, 31º o 34º). Otros países del Este, como son Rusia, Polonia y República Checa, ocupan un lugar destacado en este "ranking" (puestos 21º, 39º y 36º). Desde luego, Estonia y Ucrania (77º y 78º) son mercados de reciente creación y, como tales, su posición en estas tablas expresa posibles expectativas de futuro.

Europa, en su conjunto, cuenta con 22 Estados muy activos en las importaciones de Canarias. La mayoría de ellos son a la vez destinatarios de las exportaciones insulares, ocupando el mismo o parecido lugar por ambos conceptos, como sucede con Alemania, Reino Unido, Francia, Países Bajos, etc. En otros casos, como Rusia, República Checa, Andorra, Gibraltar, Malta, etc. sucede todo lo contrario.

Con determinados países del extinto bloque soviético y del desaparecido COMECON (Bielorrusia, Bulgaria, Rumanía, Eslovaquia, Estados del Cáucaso, mar Báltico y los Balcanes), así como con Chipre,

TABLA IV
Evolución y distribución del comercio exterior canario según su valor en pesetas (1992-1999)

Años	Importación		Exportación	
	Países extranjeros	Resto de España	Países extranjeros	Resto de España
1992	43,27	56,73	38,72	61,28
1993	40,94	59,06	30,61	70,39
1994	41,56	58,44	39,93	60,07
1995	38,40	61,60	57,34	42,66
1996	35,89	64,11	55,61	44,39
1997	36,09	63,91	60,62	39,38
1998	35,29	64,71	54,20	45,80

Fuente ISTAC.
Elaboración propia.

Albania, Islandia, Islas Féroe, Lichtenstein, Mónaco, Luxemburgo, San Marino, Ciudad del Vaticano, etc. los intercambios comerciales son todavía débiles, a veces esporádicos o inexistentes, en lo referente a las importaciones.

Un total de 17 países asiáticos se encuentran también entre los principales mercados importadores. De todos ellos sobresalen Japón y China (con los puestos número 5º y 8º, respectivamente). El primero también es un destacadísimo destinatario de nuestras exportaciones. Junto a ellos se encuentran también en la misma región geográfica (Sureste asiático) otros potentes productores como son Taiwan, Corea del Sur, Taylandia, Malasia, Singapur, Filipinas, Indonesia, Hong-kong y, a mayor distancia, la R.D.P. de Vietnam. En conjunto, son países dotados de una proverbial agresividad por abrirse huecos en las redes y circuitos comerciales internacionales y, pese a la distancia geográfica que nos separa, sus mercancías llegan con fluidez a los puertos isleños.

Los productos desembarcados corresponden básicamente a maquinaria óptica, reproductores de imagen y sonido, material electrónico, vehículos, juguetes, menaje, textiles, productos agroalimentarios, bebidas, etc.

En las importaciones participan también países muy significativos del Asia Central como son India, Bangladesh y Pakistán. En el Oriente Próximo o Asia occidental destacan las aportaciones de Israel, Irán y República Árabe Saudí.

A excepción de Israel, estos países, además de China, se alejan bastante en los destinos de nuestras ventas. No sucede lo mismo con Japón y en parte con Corea del Sur, Singapur y Taylandia que consiguen destacar tanto por las importaciones como por las exportaciones insulares.

En Asia, países como Iraq, Yemen, Emiratos Árabes Unidos, Líbano, Siria, Palestina, Sri-Lanka, Mongolia, Corea del Norte, Afganistán, Nepal, Laos, Kuwait o Qatar,

tienen contactos con Canarias muy débiles, meramente puntuales o, inclusive, inexistentes, desde el punto de vista de las importaciones.

África, continente próximo, cuenta con 22 países entre los principales suministradores externos de Canarias. Sobresalen en primer lugar los situados en las costas atlánticas. Camerún, Nigeria, Sudáfrica, Sierra Leona, Marruecos, Mauritania, Angola, Senegal, Costa de Marfil, Guinea y Guinea Bissau están, junto con Argelia, en lo que se podría denominar la primera fila por el abastecimiento de carburantes, gas natural, pescado, productos agroalimentarios, bebidas, café, madera, etc.

En posiciones más rezagadas se encuentran Guinea Ecuatorial, Libia, Gabón, Gambia, Zimbabue, Ghana, Kenya y Túnez. Queda al margen un amplio grupo de países, preferentemente del interior y este del continente, con los que no existen prácticamente relaciones comerciales bien por razones históricas, económicas o bien por constantes perturbaciones políticas internas que hacen inviable cualquier intento de aproximación.

Se debe considerar que en los últimos 40 años, la importancia de este continente en el comercio mundial ha descendido del 6 por ciento al 2 por ciento del total, y recibe menos del 1,5 por ciento de la inversión total mundial. De ahí que África sea el vivo ejemplo de "globalización mutilada". Países como Mozambique y Liberia apenas cuentan con comercio exterior en todos los órdenes. A Chad, Sudán, Somalia, Etiopía, Eritrea, etc. les sucede lo mismo¹⁰. Pese a este difícil panorama, 46 países Africanos tuvieron intercambios con Canarias en 1997. De África llegaron, durante ese ejercicio, unos 3,8 millones de Tms. por valor de 87,1 mil millones de pts., la mayoría, del África occidental (3,4 millones de Tms. y 83 mil millones de pts.). En cambio, del N. de África se importaron 567 mil tms. por valor de 3 mil millones de pts.

El principal abastecedor americano de Canarias es, sin duda, EE.UU., que lleva ocupando los primeros puestos (también cuenta con una de las primeras plazas en el capítulo de las exportaciones) desde hace más de nueve años. México se sitúa en un noveno lugar y Brasil en el décimo. Se trata de países con los que Canarias tiene compromisos muy sólidos y ya, a cierta distancia, se sitúan Argentina, Chile, Honduras, Venezuela, Uruguay, Panamá y Cuba, con los lugares 18º, 35º, 24º, 22º, 47º y 41º. Más alejados se encuentran Canadá, R. Dominicana, Colombia y Ecuador. En total, se trata de unos quince países que se sitúan entre los primeros suministradores del Archipiélago, destacando de forma especial los situados en las riberas occidentales del océano Atlántico. No obstante, el número de territorios americanos que ocasionalmente vende a Canarias o que intercambia mercancías con las Islas es mayor. Es el caso, por ejemplo, de Antillas Holandesas, Antigua, Grenada, Belice, Ecuador, Las Bahamas o Guadalupe.

LAS EXPORTACIONES CANARIAS

Con los datos disponibles podemos hacer una valoración justificativa de la evolución de las exportaciones a los países y territorios extranjeros durante la mayor parte de la década de los noventa. Se puede decir que asistimos a un crecimiento notable de las exportaciones puesto que, en poco tiempo, se ha pasado de vender en el exterior mercancías por valor de 199 mil millones de pesetas a cantidades del orden de los 276 mil millones de pesetas en un período relativamente corto como es el comprendido entre 1992 y 1999. Eso supone un crecimiento general de casi un 40 por ciento respecto al punto de partida, a un ritmo medio anual de 5,4 por ciento.

Por ejercicios anuales se advierte enseñada que partimos de unos años críticos a principios de los noventa, pero que enseñada se reinicia una recuperación fugaz en 1993, con tímidos avances en los años sucesivos.

El bienio 1995-1996 registra nuevos freños en las ventas externas pero con saldos superiores a los años recesivos anteriores. Los años 97 y 98 son claramente expansivos manteniéndose la misma tendencia en nuestros días.

TABLA V
Importancia relativa de las importaciones y exportaciones de Canarias según su valor en pesetas (%)

Años	Importación en %	Exportación en %
1992	74,96	25,04
1993	69,50	30,50
1994	72,63	27,37
1995	76,92	23,08
1996	79,10	20,90
1997	78,99	21,01
1998	78,83	21,17

Fuente ISTAC.
Elaboración propia.

La misma tónica ascendente apreciamos en el volumen total de las mercancías vendidas en el exterior. De 2,2 millones de Tms. se pasa a 4,1 millones de Tms (casi el doble), entre 1992 y 1999. Eso supone un crecimiento porcentual del 85,1 por ciento en relación con 1992. Si desagregáramos el crecimiento de las exportaciones generales en los tres grandes grupos que estructuran nuestro sector exterior, apreciaríamos algunos matices dignos de consideración en este análisis:

1. Que los países y territorios extranjeros destinatarios de las mercancías isleñas han aumentado su poder de recepción y de compras en un porcentaje de 115,3 por ciento más en 1998 que en 1992. En cifras absolutas esto significa pasar de venderles 1,3 millones de Tms. a 2,9 millones de Tms. en ese mismo intervalo de tiempo.
2. Que dentro de ese grupo receptor sobresalen los países extranjeros miembros

bros de la UE, por cuanto que de recibir tan sólo unos 498 mil Tms. en 1992, han pasado a comprarnos mercancías por un peso de más de mil millones de Tms. en 1998, lo que representó un aumento de 136 por ciento.

3. El resto de España como mercado de destino también ha experimentado un crecimiento apreciable, pasando de 842 mil Tms. en 1992 a 1,1 millones de Tms. en 1998, lo que supone una subida de 36 por ciento. Siguiendo con este último destino hemos de resaltar que tiene menos capacidad de crecimiento que los dos anteriores, a pesar de ser un receptor firme y consolidado de nuestras ventas. Pero es más todavía, por peso exportado, el mercado peninsular absorbía en 1992 más mercancías (exactamente un 37,9 por ciento del volumen vendido) que en 1998, cuando sólo acapara un 27,9 por ciento, lo que supone una pérdida de diez puntos en el recorrido.

Pero ciñéndonos de nuevo al valor de las exportaciones podemos apreciar tres cuestiones relevantes:

- a) De 1992 a 1994, el destino Resto de España acogía la mayor parte de las exportaciones totales expedidas desde Canarias (más del 60 % del conjunto).
b) Sin embargo, desde 1995 en adelante, se

produce un cambio de sentido radical. Los Países y Territorios Extranjeros, y dentro de ese grupo los socios comunitarios, empiezan a sustituir el destino "Península" para nuestros excedentes, hasta convertirse en los principales receptores de más de la mitad de nuestras ventas en el exterior.

- c) De esta forma el 15,48, por ciento de nuestras exportaciones que ya no son introducidas en el mercado peninsular, pasan en este mismo período a agregarse al grupo de Países y Territorios Extranjeros.

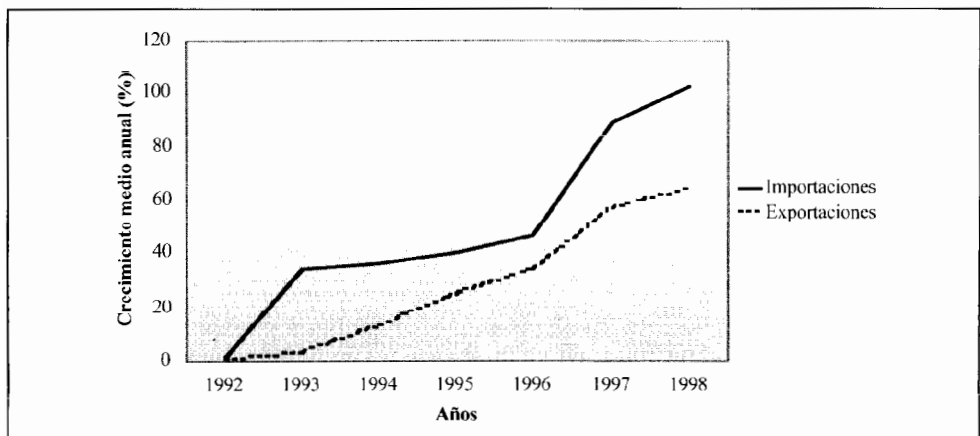
En síntesis:

- Aumentan las exportaciones en casi un 40 por ciento.
- Hasta 1994 el mercado peninsular gozaba de una posición dominante en la recepción de las exportaciones canarias.
- A partir de 1995 son ya los Países y Territorios Extranjeros, y dentro de ellos los de la UE, los que van desplazando y sustituyendo al mercado de destino peninsular.

LAS EXPORTACIONES CANARIAS Y LOS MERCADOS DE DESTINO

El amplio grupo de países extranjeros que compraba a Canarias por valor de 199 mil millones de pesetas en 1992 es hoy en

Gráfico 1. Comercio exterior canario (92-98)



día más o menos el mismo, pero con mayor poder adquisitivo como lo demuestran los 276 mil millones de pts. obtenidos por las ventas hacia aquellos destinos durante el pasado ejercicio de 1998. En tan escaso tiempo los valores de los intercambios han aumentado considerablemente, en casi un 40 por ciento (Gráfico 1).

Es una demostración de que Canarias, con todas las limitaciones que se quiera, está muy bien relacionada con el exterior, donde está consolidando una influencia comercial nada desdeñable. No obstante, todavía sus contactos exteriores sus insuficientes y la capacidad de penetración en todos los mercados dista de ser razonablemente óptima. Conviene añadir en este sentido que sus relaciones y compromisos comerciales con determinados países son meramente esporádicos, de escasa relevancia en términos de peso y valor, con profundos altibajos entre unos años y otros, con intercambios meramente puntuales o coyunturales. Aunque es verdad que el marco institucional y las condiciones y garantías de seriedad y solvencia en determinados países no concurren, al menos en estos últimos años, especialmente en aquellos Estados pequeños, alejados de las rutas comerciales, que encaran una situación política nueva como las repúblicas resultantes de la caída del bloque soviético o los afectados por crisis internas como determinados Estados africanos. No olvidemos que todavía Canarias carece de relaciones mercantiles formales y permanentes con unos 50-54 estados para poder completar su red de intercambios con el exterior. Es cierto también que el número de países no es lo importante por sí sólo. Lo verdaderamente relevante es la capacidad de un país determinado de adquirir cada vez más productos o más volumen de mercancías ante la elevada cantidad de población que debe atender o por su fuerte capacidad adquisitiva.

En cualquier caso, es considerable la número de países que compran o venden productos a nuestra comunidad, a veces en can-

tidades apreciables. Veamos, a continuación, el panorama reciente que configuran los países extranjeros receptores de mercancías producidas o reexportadas desde las islas Canarias.

La Europa Comunitaria (Países Bajos, Reino Unido, Alemania y Francia) está a la cabeza, en lo que a compras se refiere. Noruega es el país eurocomunitario que está más alejado y se encuentra en el puesto número 30. En estos puntos de destino se reciben productos hortofrutícolas, frutos comestibles, pescado, tabaco, bebidas, avituallamiento de sus flotas mercantes y aeronaves en sus escalas en Canarias, residuos, desperdicios industriales y preparados alimenticios para animales, pastas de madera y otras materias celulósicas, etc. Los catorce Estados de la UE se encuentran entre los principales destinos de Canarias. Ni que decir tiene que esta ventajosa situación es en parte el resultado de una conjunción de factores históricos, geográficos e institucionales, reforzados con la plena incorporación de España a la CEE desde 1986, fecha en que se empiezan a notar con mayor claridad los efectos del mercado único¹¹.

Junto a los países comunitarios destacan también por sus compras dos pequeños países europeos como son Andorra y Suiza, célebres por sus privilegiadas ventajas comerciales y fiscales.

El avituallamiento y reparación de buques y aviones de diferentes compañías internacionales ocupa un lugar destacado (nada menos que un tercer puesto) en el capítulo de las exportaciones canarias. Estas actividades, por otro lado seculares en nuestras Islas, vinculadas al desarrollo aeroportuario y urbano, desempeñan un papel decisivo en nuestro sector comercial exterior. También es destacable el capítulo de ventas exteriores con destino no identificado (28°).

Desde posiciones promediadas más alejadas pero interesantes desde el punto de vista de mantener contactos a la espera de

posibles oportunidades para profundizar en los intercambios, destacan mercados nuevos como el de la República Checa, Eslovaquia o Croacia, con creciente influencia en la Europa central y oriental, así como en la cuenca mediterránea. Lo mismo se puede decir de Hungría, Rumanía, Rusia, Turquía o Polonia que, sin embargo, tienen una posición más ventajosa en las ventas que en las compras.

Las exportaciones a Gibraltar¹² y Malta (puestos en el "ranking" números 45º y 59º) representan un nivel bastante aceptable habida cuenta de que se trata de territorios y poblaciones muy reducidos, pero que sin duda actúan como intermediarios reexpidiendo bienes y mercancías a países terceros con los que mantienen contactos preferenciales.

Importante en términos relativos es el protagonismo que tienen los países africanos que en número de 22 participan de forma destacada en este último período en la recepción de nuestros excedentes. Especialmente reseñables son los mercados vecinos de Mauritania y Marruecos que ocupan los puestos 7º y 8º, pero destacados en términos de peso y valor son también las exportaciones dirigidas a Guinea Ecuatorial (15º), Guinea (20º), Senegal (22º), Nigeria (28%), así como a una larga lista de Estados afro-occidentales como Gambia, Costa de Marfil, Cabo Verde, Ghana, Sudáfrica, Liberia, Argelia, Gabón, Sierra Leona y Benin, que aparecen incluidos dentro de los 50 países principales en cuanto a la importancia de nuestras exportaciones se refiere. Pero un poco más allá de ese límite, en los puestos 51º, 55º, 54º y 64º, se encuentran Estados como Malí, Camerún, Angola y Congo.

La composición de las exportaciones a estos territorios es, en general, la de mercancías agroalimentarias como harina, fécula, preparados lácteos y derivados, pastelería, pastas, pescado, legumbres, plantas raíces y tubérculos y frutos comestibles. También se expiden vehículos, productos químicos, material eléctrico, aparatos de

imagen y sonido, muebles, material médico-sanitario, material óptico y fotográfico, avituallamiento de buques y aviones, sal, azufre, yesos, cales y cementos, pastas de madera y otras materias celulósicas, papel cartón, manufacturas de papel y cartón, etc.

Las relaciones mercantiles con África son ya tradicionales y se benefician, recíprocamente, de la proximidad geográfica y de las lógicas razones de vecindad. También conviene destacar que este comercio se ha mantenido y se puede intensificar aún más debido a que las correspondientes exmetrópolis del conjunto de países Africanos anglófilos, lusófilos y francófilos son, en la actualidad, nuestros más firmes socios en la Unión Europea y ese hecho en sí mismo es suficiente para reducir de alguna forma las tensiones competitivas que, objetivamente, venían obstaculizando la penetración canaria en África¹³.

El comercio exterior con el continente americano está fuertemente centrado en cinco países que se encuentran situados entre los principales destinos de nuestras mercancías en el exterior. Sobresale en primer lugar EE.UU. (que está en el puesto 10º, pero es también uno de nuestros principales proveedores). Le siguen Argentina (19º), Brasil (21º) y Cuba (24º). Aquí nos encontramos con unos intercambios ya muy consolidados y estables. Entre otros productos, vendemos allí básicamente maquinaria, muebles, cubiertos, vehículos, avituallamiento de buques y aviones, objetos de relojería, zapatos, juguetes, productos agroalimentarios, etc.

Junto a este importante grupo americano y, a cierta distancia, le siguen en orden de importancia las repúblicas de Chile, Uruguay, Canadá, Venezuela y México en los puestos 33º, 36º, 41º y 46º. Algo más alejados todavía, por el menor peso de sus intercambios, se encuentran Panamá, República Dominicana, Las Bahamas y San Vicente. Las relaciones con Bolivia, Ecuador, Honduras, Nicaragua, Colombia, El Salvador, Costa Rica, Haití, Belice, Guate-

mala, Perú, las Guayanas, Surinám, etc. carecen de continuidad en el tiempo. Las cuestiones de orden interno unidas a la crisis general que les afecta no facilitan de momento la apertura o en su caso el reinicio de relaciones mercantiles duraderas.

En Asia destaca fundamentalmente Japón que es nuestro 4º comprador y nuestro socio más sólido desde hace muchas décadas. Tailandia le sigue en importancia (25º). En estos momentos es la dinámica región del sureste asiático la que está reforzando sus lazos comerciales con Canarias. Por eso, junto a los mencionados, vemos a Corea del Sur (37º), Hong Kong (39º), China (42º), Taiwan (49º), Singapur (52º), Indonesia (57º), Filipinas (49º) o Vietnam (97º). En ellos, el Archipiélago vende básicamente pescado, bebidas, textiles, tabaco, productos gráficos, material sanitario, muebles, material eléctrico, máquinas reproductoras de imagen y sonido, animales vivos, plantas vivas, semillas, flores, grasas, aceites esenciales, avituallamiento de buques y aviones, etc.

Otro polo importante en la recepción de productos canarios es el de Asia occidental u Oriente próximo. Nuestro principal socio en aquella zona es Israel (35º), seguido a distancia por Emiratos Árabes Unidos (60º) y Jordania (62º). El resto de Asia (India, Pakistán, Bangladesh, Irán, Iraq, Líbano, R.A. Saudí, Kuwait, Yemen, Afganistán, Nepal, Corea del Norte, Mongolia, Sri-Lanka, Palestina) es un mercado a explorar desde el punto de vista de las ventas, porque de una forma u otra los intercambios comerciales funcionan un poco mejor para las importaciones.

Los influyentes "lobbies" árabes, hindú, palestino, libanés, chino, etc., que funcionan en o desde Canarias, son factores o plataformas desde las cuales se debería explorar el posible aumento de la penetrabilidad en unos mercados emergentes cada vez más solventes y dinámicos.

Oceanía es un continente alejado y con vínculos poco estables con Canarias. El comercio importador está dando ya sus fru-

tos, especialmente con países como Nueva Zelanda, Vanuatu y Australia, pero no sucede lo mismo cuando se intentan colocar en ellos mercancías canarias. Australia está en el puesto 68 y Nueva Zelanda en el 69. En esta región, donde los vínculos de la Commonwealth of Nations funcionan correctamente, la penetración en sus mercados sólo se podría establecer en un futuro más o menos próximo a través de la UE por la vía de Reino Unido.

CONCLUSIONES

Como hemos visto, el comercio exterior de Canarias es, en buena medida, un fiel reflejo de la especialización productiva exportadora del Archipiélago. Ello se aprecia mejor a la luz del análisis de la composición importadora y exportadora de dicho comercio, pues en ella se advierten los rasgos más destacados de la estructura económica de la región. Cinco condicionantes fundamentales caracterizan al comercio exterior:

- Debilidad del sector industrial.
- Posición dominante de los servicios terciarios y de las actividades turísticas.
- Fuerte dependencia energética.
- Limitados recursos naturales.
- Escasa versatilidad y lenta capacidad adaptativa para afrontar necesidades cambiantes, dispares e imprevistas.

Con estos condicionantes las exportaciones canarias se han tenido que apoyar tradicionalmente en los limitados recursos naturales (tierra y clima) y, sobre todo, en las favorables condiciones institucionales (libertades comerciales, puertos francos) que han actuado como una verdadera locomotora de nuestro comercio.

El factor natural (suelo, clima, situación geográfica estratégica y mercados solventes) funcionó bien hasta que empezaron a emerger amenazas de nuevos competidores en los mercados internacionales (plátanos, tomates, hortalizas, tabaco y pescado). Para eludir riesgos se ha recurrido a la articulación de estrategias de adaptación y

sustitución después de salvar grandes dificultades y con bastante lentitud.

El comercio exterior de mercancías se ha caracterizado en los últimos años por altibajos y por un cierto estancamiento de las exportaciones agrarias tradicionales con tendencia a una mayor limitación productivo-exportadora. También por las vicisitudes del sector pesquero después de la descolonización del Sahara y de la extensión jurisdiccional de las aguas del llamado Banco Pesquero Canario-Sahariano, en poder de Marruecos desde 1975. En estos momentos peligran mercados consolidados como el japonés ante la imposibilidad de poder cumplir compromisos debido a problemas que escapan al control de Canarias, como puede ser la renovación de los acuerdos pesqueros entre el Reino de Marruecos y la UE.

La integración europea ha permitido a Canarias acentuar, en unos casos, y crear "ex novo", en otros, nuevas plataformas comerciales. Como ya se ha señalado, el aprovechamiento a fondo del marco comunitario tiene que permitir, por fuerza, una ampliación de las ventas, a la par que una intensificación de los actuales mercados ya formalizados.

Por último, hemos de señalar que el actual entorno internacional es muy exigente y competitivo y en ese marco sólo po-

drán sobrevivir los que se empeñan en poner el listón más alto en rigor, solvencia, cumplimiento de los compromisos pactados, fijación al alza de objetivos de calidad y excelencia, cualificación, diversificación, adaptación a las exigencias de la demanda, creación de nuevos productos (especialmente en los ramos de la biotecnología, informática, biomedicina, tecnologías ambientalistas, nuevas fuentes de energía) y servicios¹⁴.

El sector exterior canario tiene que proseguir adoptando estrategias, quizá más activas, en la búsqueda de iniciativas que permitan ir renovando las ventajas competitivas en los distintos ámbitos de penetración. Y, en ese esfuerzo, no se puede perder de vista la necesaria reorientación geográfica de los flujos comerciales, no sólo hacia los mercados inexplorados o escasamente consolidados, sino también hacia los destinos tradicionales como son los de España, UE, Sureste Asiático, Asia central y occidental, Latinoamérica, África y Oceanía, con la mirada puesta en su deseable optimización.

En otras palabras, Canarias, que ha venido desempeñando un destacado papel como plataforma comercial Norte Sur, tiene que irse adentrando más en los intercambios Sur-Sur, en un futuro próximo.

NOTAS

1. VIRUELA MARTÍNEZ, R. (1999): "Cambios en el comercio exterior de los países del Este. La difícil reinserción en Europa". *Revista de Estudios Geográficos*, pp. 693-725.
2. MCCARTY, H. H. Y LINBERG, J. B. (1974): *Introducción a la Geografía Económica*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, pp. 147-149.
3. ISTAC: *El Comercio Exterior de Canarias. Monografías correspondientes a los años 1992-1994, 1995, 1996 y 1997* y C.I.E.S.: *Economía Canaria 1973-1974*. Las Palmas de Gran Canaria, Boletín N.º. 20, Noviembre de 1975, pp. 386-415.
4. Así lo reconoce el presidente de la CCE, Ángel Ferrera Martínez en la entrevista concedida a *La Provincia* el domingo 16.01.2000 bajo el epígrafe "Tenemos que diversificar de verdad".
5. Para estas cuestiones véanse los artículos titulados "Pasado y presente del Régimen Económico y Fiscal Canario" y "El Comercio exterior canario: un marco institucional que no conoce el reposo" de A. González Viéitez y C. Manrique de Lara Peñate, respectivamente. Editados en el *Anuario Económico de Canarias 1998-1999*, pp. 343-346 y 338-342.
6. PUENTE EGIDO, J.: "Canarias y el Continente Africano. Reflexiones sobre el pasado...", pp. 38-39.

7. ISTAC: *Opus cit.* y Gobierno de Canarias. Consejería de Economía y Hacienda. Dirección General de Planificación, Presupuesto y Gasto Público: *Economía Canaria 1993, 1996 y 1997.*
8. ISTAC: *Opus cit.*
9. HERNÁNDEZ MARTÍN, R. y M. A. IEFÓN LEDESMA (1997): "El sector exterior de la economía canaria" en *BBV - Situación Canarias - Serie estudios regionales*, pp. 381-396. y ALONSO RODRÍGUEZ, C. E. (1997): "Canarias y la U.E.: la evolución de un modelo de integración" en *BBV - Situación Canarias - Serie estudios regionales*, pp. 490-493.
10. FOCUS: Boletín de Información del GATT/OMC, Ginebra. y Fondo Monetario Internacional: Direction of trade statistic. Yearbook 1997, Washington, DC.
11. MERINO TRONCOSO, P. (1999): "El papel del ICFX en el Comercio Exterior" en *Anuario Económico de Canarias 1998-1999*, pp. 347-346 y JESÚS ARTEAGA (1999): "El papel del ICEX y Cámaras de Comercio" en *Anuario Económico de Canarias 1998-1999*, pp. 353-354.
12. Incomprensiblemente, las estadísticas oficiales españolas parecen elevar el rango de esta colonia británica pues se le concede un trato de Estado.
13. BOZA CHIRINO, J., y PALACIOS SÁNCHEZ, A. (1999): "Las relaciones comerciales entre Canarias y África: un futuro incierto" en *Anuario Económico de Canarias 1998-1999*, pp. 349-350. De los mismos autores (1997): "Las relaciones comerciales entre Canarias y África" en *BBV - Situación Canarias - Serie estudios regionales 1997*, pp. 397-404 y de VARELA, J. (1999): "La apuesta por África es una inversión de futuro" en *Anuario Económico de Canarias 1998-1999*, p. 356.
14. Remítase a otra parte de la entrevista señalada en la Nota 4ª.