

---

## 2. La dimensión económica de la política de visados de España

*Iñigo Macías-Aymar, Nicolás de Pedro y Francisco A. Pérez*

La política de visados de un país repercute en las relaciones de su economía con el exterior. El desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación no han reducido la importancia de los contactos personales y la presencia física de los agentes involucrados en las relaciones económicas internacionales. La labor de un consulado puede, pues, incidir decisivamente en el grado de fluidez de las relaciones comerciales y en la capacidad de atracción de turistas, de capital humano y de inversiones de un país.

La actual política española de visados de corta duración, común en su diseño, aunque no en su implementación, a la del resto de países del espacio Schengen, prioriza objetivos de seguridad y de control migratorio<sup>1</sup>. Bajo el prisma de un análisis coste-beneficio, una política de visados demasiado rígida puede suponer un importante coste de oportunidad para la economía, que no justifica los efectos, pretendidamente beneficiosos, de un control fronterizo demasiado estricto. Las dificultades planteadas y los requisitos exigidos para obtener un visado pueden significar un enorme coste en términos de tiempo y recursos, y desincentivar el inicio o la consolidación de una relación económica. Los ciudadanos de países de regiones emergentes y en desarrollo son los principales perjudicados por este

---

1. Para el vínculo entre seguridad y visados, véase el capítulo de Nicolás de Pedro en este mismo volumen.

enfoque rígido y restrictivo. Sin embargo, tanto en términos comerciales como de emisión de turistas y de capitales, son precisamente estas regiones emergentes las que ofrecen mayores perspectivas y oportunidades de negocio para la economía española en el contexto actual. El propio G20, en su declaración final de la cumbre celebrada en México en junio de 2012, reconoce la importancia del turismo en la creación de empleos, el crecimiento y la recuperación económica y apuesta, en línea con las recomendaciones de la Organización Mundial de Turismo (OMT) y el Consejo Mundial de Viajes y Turismo, por las iniciativas de agilización de la tramitación de visados. La dimensión económica de la política de visados se debe tener, pues, muy en cuenta.

La administración pública española ha tratado de adaptarse a las necesidades y desafíos que plantea la aparición de estos nuevos polos de crecimiento mundial y un contexto económico globalizado. Entre otras iniciativas pueden citarse los planes Asia Pacífico del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación (MAEC), que desde 2004 buscan aumentar la presencia y visibilidad de España en el continente asiático y en los que el apoyo a las iniciativas de negocio e inversión empresarial son una de las líneas de actuación prioritarias; o los Planes Integrales de Desarrollo de Mercado (PIDM) de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, que tienen como fin fomentar las relaciones económicas y comerciales con diversos países, muchos de ellos entre los considerados emergentes<sup>2</sup>. Para atraer inversiones foráneas a España se creó Invest in Spain, una agencia del Ministerio de Economía y Competitividad (MINECO), y para facilitar las autorizaciones de residencia y empleo imprescindibles para que directivos e investigadores extranjeros altamente cualificados puedan obtener un visado Schengen en las oficinas consulares españolas, el Ministerio de Empleo y Seguridad Social ha creado la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos (UGE-CE). La política de visados es una cuestión transversal en todas estas iniciativas, que la abordan de forma directa o indirecta. A pesar de las mejoras de los últimos años, las quejas desde determinados sectores empresariales y académicos son todavía frecuentes.

---

2. Hasta la fecha (mayo 2012) hay un total de doce PIDM para Brasil, China, Rusia, México, Estados Unidos, India, Argelia, Marruecos, Japón, Turquía, Corea del Sur y países del Golfo.

Una mayor agilidad y capacidad de adaptación de esta política se antojan imprescindibles para lograr el acceso a nuevos mercados y oportunidades de negocio, o lo que es lo mismo, una mayor internacionalización de la economía española.

En cualquier caso, tanto la evidencia empírica como la teoría en torno a la relación causal entre visados y competitividad resultan muy escasas y, con frecuencia, ofrecen resultados poco concluyentes. Por ello, como sucede con la mayor parte de dinámicas internacionales, resulta crucial analizar las percepciones de los actores involucrados. Este artículo explora la dimensión económica de la política de visados española a partir de la literatura existente, las estadísticas disponibles y entrevistas realizadas con diversos actores concernidos por la gestión de visados (empresas y Administración pública). El grueso de las entrevistas personales se han desarrollado en Cataluña<sup>3</sup>, caso paradigmático, al ser la comunidad autónoma con mayor volumen de recepción de turistas, casi trece millones en 2011 (Instituto de Estudios Turísticos, 2011) y con una significativa vocación de internacionalización por parte de su tejido empresarial.

## Visados y competitividad

La internacionalización es una de las grandes tareas pendientes de la economía española, tanto por el persistente déficit de la balanza comercial como por la necesidad de diversificar una estructura productiva excesivamente dependiente de la construcción y del turismo. La grave crisis económica actual hace de la internacionalización una estrategia urgente e imprescindible; ya sea para acceder a nuevos mercados donde vender aquella parte de la producción (bienes o servicios) que ha dejado de encontrar salida en el mercado interno, ya sea para atraer nuevos flujos de financiación exterior con los que poder iniciar nuevos proyectos empresariales y actividades

---

3. Para el desarrollo de esta investigación se han realizado entrevistas semiestructuradas a representantes de los siguientes organismos: Foment del Treball, CECOT, Acc10, Turisme de Barcelona, Fira de Barcelona.

económicas. Facilitar estas dos opciones es clave para crear nuevos puestos de trabajo y recuperar la senda del crecimiento.

Como es sabido, el centro de gravedad del poder económico a nivel global se está desplazando hacia las zonas emergentes y en desarrollo, fundamentalmente de Asia. A pesar de las enormes incertidumbres que acechan la economía mundial, este proceso de reequilibrio no parece coyuntural. Con mayor o menor intensidad, organismos internacionales como la OCDE, el FMI o el Banco Mundial consideran este cambio irreversible y advierten de la necesidad de adaptarse tanto a las oportunidades que supone esta pujante demanda, como a los desafíos que plantean estos nuevos competidores<sup>4</sup>. Diversas variables macroeconómicas sostienen estos análisis. Así, por ejemplo, solo China e India han pasado de representar alrededor del 4% del PIB mundial en 1980 a más del 16% en 2008. Si a ello le sumamos las economías de Japón y Corea del Sur, la cifra ronda el 35% y todas las previsiones apuntan hacia un aumento continuado del peso relativo de las economías asiáticas en el PIB mundial. De igual forma, entre 1990 y 2008, Asia aumentó sus importaciones en un 160% (FMI, 2010).

Un análisis de la evolución de los principales socios comerciales pone de manifiesto la falta de adaptación de España a este cambio de tendencia global. Los países emergentes y en desarrollo han ganado importancia como destino de las exportaciones españolas, pero estas siguen siendo excesivamente dependientes de los mercados europeos. Si en 1990, el 83% de los productos exportados por España acababa en países ricos —un 59% del total en los países de la zona euro—, en 2008 esta proporción solo se redujo hasta el 73% (55% en la zona euro) y, además, el mayor crecimiento de las exportaciones españolas se orientó hacia la Europa Central y Oriental. Es decir que, después de 20 años de profundos cambios económicos globales, tres de cada cuatro productos españoles siguen siendo adquiridos por nuestros socios tradicionales. La economía española vivió un intenso proceso de internacionalización en la década de los noventa, fundamentalmente, con destino hacia América Latina. El éxito de esa experiencia inicial

---

4. De forma gráfica, Quah (2010) concluye: «Extrapolando el crecimiento de 700 lugares diferentes de la tierra, el centro de gravedad de la economía mundial para el año 2050 se encontrará, literalmente, entre India y China. Medido en la superficie del planeta, este cambio supondrá que desde el año 1980 el centro de gravedad se desplace 9.300 kilómetros».

facilitó que algunas de estas empresas españolas se convirtieran en multinacionales de alcance global e, incluso, ocupen posiciones de liderazgo en algunos sectores de actividad (infraestructuras, telecomunicaciones, servicios bancarios, energías renovables). Posteriormente, estas mismas empresas comenzaron una segunda fase de expansión más allá del mundo latino, aunque de manera más tímida. Los nuevos países miembros de la OCDE (en el este de Europa) y algunos de los países asiáticos constituyeron el destino de este nuevo desembarco (González y Gómez, 2011).

En un entorno internacional extremadamente competitivo, donde la calidad de los servicios o productos ofrecidos es, con frecuencia, difícil de diferenciar frente a la de otros países competidores, la ventaja puede residir en algo tan instrumental como la facilidad y agilidad de los trámites para conseguir un visado. Una economía que aspire a competir en los mercados globales no puede permitirse, por tanto, una política de visados que carezca de sensibilidad hacia intereses de tipo económico y comercial. Unos trámites excesivos, unidos a una gestión poco transparente y amigable, pueden desincentivar incluso los acuerdos comerciales o de inversión más atractivos. Existen, sin embargo, muy pocos estudios empíricos y teóricos que hayan tratado de estimar el impacto de la política de visados sobre el comercio bilateral, el movimiento de turistas y el flujo de la Inversión Extranjera Directa (IED). Una de las razones principales de esta falta de análisis reside en la complejidad metodológica para desagregar los efectos propios de la política de visados sobre otros que puedan afectar igualmente a la movilidad y al intercambio (como pueden ser la lejanía geográfica, la escasez de conexiones aéreas, la falta de vínculos diplomáticos, históricos o culturales). El geógrafo de la London School of Economics, Eric Neumayer (2010), estudió el impacto económico que tiene la imposición de visados entre dos países. Asumiendo las limitaciones de sus estimaciones, su análisis considera que el volumen de viajeros entre países se reduce en promedio entre un 52% y un 63%, como resultado de las restricciones derivadas de la imposición de visados. Como cabría esperar, el impacto resulta mucho mayor si el viajero procede de un país en desarrollo. En otra de sus investigaciones, Neumayer (2011) estima el impacto negativo que tienen estas restricciones sobre el comercio bilateral y el flujo de IED. Para el primer caso, la pérdida oscila entre el 17,5% y el 25% en función de si las restricciones son unilaterales o bilaterales. Para la inversión, y atendiendo a estas dos posibles situaciones, la reducción se estima en torno al 32% y el 35%, respectivamente.

Otra razón explicativa de la falta de estudios monográficos reside en la dificultad de medir el impacto económico de las denegaciones verdaderamente injustificadas de visados de negocios o turismo<sup>5</sup>. No obstante, no se deben subestimar sus repercusiones potenciales. Puede suponer, como se denuncia desde ámbitos empresariales y académicos, la denegación de entrada a un reputado médico que acude a dar una conferencia a un congreso con vistas a iniciar un proyecto de investigación científica conjunto; o puede impedir que un ingeniero foráneo acceda a revisar el funcionamiento de una partida de máquinas que su empresa está a punto de comprar a un fabricante español; o puede resultar que un empresario indio acabe invirtiendo en el sector vinícola francés en lugar de, como era su intención inicial, en bodegas españolas.

Como reacción ante situaciones de este tipo, la Asociación Multisectorial de Empresas (AMEC), la mayor agrupación de empresas exportadoras de maquinaria, material electrónico y equipamiento de baños y cocinas, inició en 2006 un estudio comparado sobre las diferencias existentes en el proceso de gestión de visados de corta duración por motivos de negocios entre España y otros dos estados Schengen: Italia y Francia. Los países para los que se realizó la investigación fueron India, Argelia y Colombia. Desde entonces, AMEC ha ido incorporando y analizando el impacto de los cambios y las reformas implementadas<sup>6</sup>. El informe evalúa diferentes elementos dentro del proceso de solicitud: desde las condiciones en las que se ofrece la información referente a los requisitos en los diferentes consulados (claridad, idiomas, facilidad de acceso, etc.); pasando por el tipo de requisitos adicionales existentes (relacionados con el procedimiento, la necesidad de presentarse formalmente, etc.); hasta el período de tiempo necesario para la resolución y los mecanismos para recurrir la decisión. Como resultado, AMEC destaca diferentes tipologías de problemas que, según esta asociación empresarial, perjudican a España frente a nuestros socios europeos. La primera tiene que ver con las diferencias en términos del trato recibido. La segunda problemática identificada frente a las otras dos delegaciones europeas hace referencia a las importantes

---

5. Hay que señalar que ni la UE ni España recogen en sus estadísticas los motivos del viaje de las solicitudes denegadas, a pesar de que es un dato que se indica en los formularios de solicitud de visado.

6. La última actualización disponible de este estudio hace referencia a mayo de 2010, previa a la reforma europea de junio de 2011.

diferencias en términos de recursos disponibles y eficacia en la gestión. Se reflejan también malentendidos derivados de una política de comunicación deficiente, donde la información sobre el procedimiento que se debe seguir resulta difusa e insuficiente; o a horarios de atención al público muy restringidos<sup>7</sup>. Por último, se apuntan dificultades relacionadas con la documentación exigida, por ejemplo, a las delegaciones de prospectiva comercial. Conviene no perder de vista que algunos requisitos, tales como disponer de una cuenta corriente o un certificado fiscal actualizado, pueden resultar sencillos en España, pero no necesariamente en mercados en desarrollo.

La red consular española, cuarta economía de la zona Schengen en términos de PIB, cuenta con 172 oficinas repartidas en 116 países. Es decir que, si bien un esfuerzo por ajustar este despliegue a la nueva realidad internacional puede y debe realizarse, la red parece lo suficientemente grande y extensa como para dar respuesta a la mayor parte de las necesidades actuales. Una cuestión diferente es la diligencia y capacidad de cada una de estas oficinas consulares para atender una demanda de visados creciente. En 2010, el promedio de solicitudes de visado de corta duración que llegaron a cada consulado español fue de 6.650, cifra ligeramente superior a la media de la zona Schengen (5.349), pero inferior al promedio recibido en las cancillerías de las tres mayores economías de este grupo de países: Alemania (9.724), Francia (9.829) e Italia (7.456). Sin embargo, en 2011 casi el 70% de las solicitudes de visados de corta duración en consulados españoles se concentraban en cinco países, con un volumen de solicitudes muy por encima del promedio: Rusia (con 756.553 visados), Marruecos (con 136.351), Argelia (73.583), Colombia (58.393) y China (52.174).<sup>8</sup> La tasa de denegación española de visados de corta duración en 2010, según datos de EUROSTAT, fue del 6,8%, una tasa algo superior a la media Schengen (5,9%), pero de nuevo, inferior a la tasa de Francia (10,7%) y Alemania (8%); aunque superior a la italiana (4,5%).

---

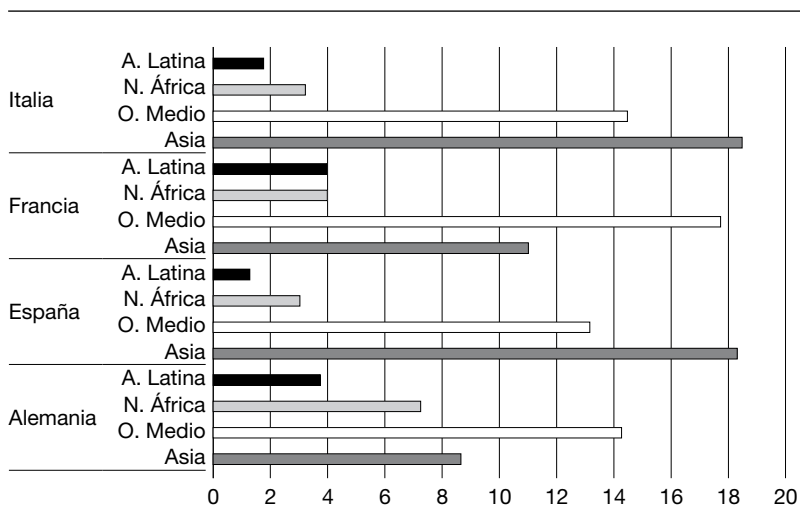
7. Así, por ejemplo, la embajada española en China recibió numerosas críticas porque cerraba a las 14.00 horas, hora local, justo a la hora en que empezaba la jornada laboral en España (diferencia horaria de siete horas) (*Expansión*, 2008). Posteriormente, el horario se amplió hasta las 16.00 hora local.

8. Datos extraídos de “Visados expedidos en Oficinas Consulares” 2011, Observatorio Permanente de la Inmigración.

De esta manera, a pesar de las reiteradas reclamaciones de determinados sectores empresariales, las cifras globales no reflejan una mayor rigidez en la aplicación de Schengen que nuestros países vecinos. Igualmente, si se realiza un análisis para algunas de las regiones con un alto potencial económico para el sector exterior español (Sudeste Asiático, Oriente Medio, Norte de África o América Latina) se observa que las tasas de denegación española no difieren sustancialmente de las de sus competidores europeos, siendo menores para Oriente Medio y Sudeste Asiático y algo mayores para América Latina<sup>9</sup> (véase gráfico 1).

GRÁFICO 1

*Tasa de solicitudes de visados de corta duración denegadas por Alemania, Francia, Italia y España para regiones de alto interés comercial, 2010. (En porcentaje sobre el total)*



FUENTE: elaboración propia a partir de datos de EUROSTAT.

9. La región de América Latina incluye a Bolivia, Cuba, Colombia, República Dominicana, Ecuador, Jamaica, Perú y Trinidad y Tobago. La región del Sudeste Asiático incluye a Hong Kong, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Taiwán, Tailandia y Vietnam. Oriente Medio incluye a Jordania, Israel, Líbano, Siria, Arabia Saudí, Yemen, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Qatar, Omar, Bahrein, Irán e Irak. La región del norte de África incluye a Mauritania, Marruecos, Argelia, Túnez, Libia y Egipto.



De igual forma, este análisis comparativo permite inferir que la tasa de denegaciones está muy condicionada por el carácter emisor de emigración de estas mismas regiones y que, en línea con el enfoque dominante en Schengen, a menor nivel de renta media del país, mayores son las dificultades para obtener un visado. Sin embargo, y dado que muchas de estas zonas son las que ofrecen mayores perspectivas de negocio para la economía española (incluyendo la emisión de turistas), una mayor capacidad de adaptación sería deseable. India y Kazajstán son dos buenos ejemplos de ese necesario ajuste. Además de por su espectacular crecimiento y perspectivas, la economía india ofrece un enorme potencial para España, tanto por su necesidad de desarrollo de infraestructuras como por su creciente volumen de emisión de turismo no estival. Es decir, dos sectores altamente competitivos y estratégicos de la economía española. A pesar de la creciente sensibilidad e interés por parte de las autoridades españolas, incluyendo la apertura en Mumbai de un segundo consulado español, aún es necesario un esfuerzo suplementario. El caso de Kazajstán, sin ser tan llamativo, también es representativo de las limitaciones de un enfoque consular demasiado rígido en función de la renta media de un país. La Agència Catalana de Turisme (ACT) ha hecho público su malestar por lo que considera una falta de diligencia del consulado español en Astaná, capital de un país que emite un número creciente de turistas con alto nivel de gasto medio (Trindade, 2012)<sup>10</sup>.

La administración pública ha tratado de dar respuesta a las nuevas necesidades empresariales creando agencias como la mencionada Invest in Spain o la Unidad de Grandes Empresas y Colectivos Estratégicos (UGE-CE) que son instrumentos útiles, fundamentalmente, para grandes empresas o empresas que operen en sectores considerados estratégicos por las autoridades españolas, universidades y centros de investigación<sup>11</sup>. Las

---

10. En la segunda parte de este artículo se analizan con más detalle las implicaciones de la política de visados para el sector turístico.

11. Pueden recurrir a la UGE-CE, que implica un procedimiento rápido (*fast track*) para recibir las autorizaciones necesarias para obtener un visado de residencia y empleo (es decir, de larga duración), empresas con una plantilla superior a 500 trabajadores o un volumen de inversión en España mayor de 200 millones. También pueden acudir a esta unidades las pymes establecidas en España, que pertenezcan a los siguientes sectores estratégicos: tecnología de la información y las comunicaciones; energías renovables; medioambiente; agua y tratamiento de aguas; ciencias de la salud; biofarmacia y biotecnología; aeronáutica

dificultades se derivan, entonces, de la naturaleza de un tejido empresarial caracterizado por la reducida dimensión de las empresas. De hecho, más del 90% son microempresas (menos de 10 trabajadores) y, según el Registro Mercantil de 2009, en España solo había 973 empresas con 500 empleados o más. De esta manera, puede intuirse que, muy probablemente y al contrario de lo que se cree, es la menor orientación al proceso del servicio consular español el origen de esta desventaja con respecto a otros consulados Schengen de la que se quejan las pymes. Así, se dan situaciones e incidencias que las grandes empresas pueden resolver con relativa facilidad, formal o informalmente, y en las que la confianza desempeña un papel clave, pero que para pymes, involucradas en operaciones pequeñas, representan enormes dificultades por su falta de conocimientos, capacidad de gestión y canales de comunicación. Existe, por ello, un marcado contraste en las percepciones y el nivel de satisfacción con el dispositivo exterior español entre las pymes y las grandes multinacionales.

La agilidad en la concesión de visados, tanto de corta como de larga duración, que revierten, generalmente, en la competitividad de grandes empresas radicadas en territorio español, ha mejorado mucho en los últimos años. Ahora resulta muy poco probable, como sí podía suceder en su día, que el presidente de una gran multinacional nipona necesite seis meses para obtener su visado o el de su familia. No obstante, se mantiene la preocupación por una interacción fluida entre las administraciones públicas involucradas que garantice la mayor agilidad posible y a tal efecto se estableció un grupo de trabajo interministerial de alto nivel para tratar la cuestión de los visados. Conviene no perder de vista que, en el caso español, al menos cinco ministerios (Exteriores, Economía, Empleo, Interior e Industria) y las correspondientes delegaciones de empleo de las comunidades autónomas pueden influir en la implementación de la política de visados.

Por razones evidentes, un gran esfuerzo presupuestario en los próximos años no es previsible. Existen, sin embargo, algunas medidas sencillas, como la disponibilidad de las páginas web de los consulados españoles en

---

y aeroespacial. Por último, se pueden acoger igualmente los técnicos y científicos altamente cualificados, contratados por el Estado, las CCAA, entes locales y universidades o centros de I+D. También los artistas de reconocido prestigio que hagan giras por España o que participen en proyectos de interés cultural.

inglés y/o los idiomas locales que deberían acometerse con prontitud. No parece razonable que las webs de los consulados españoles en, por ejemplo, Bosnia-Herzegovina, Brunei, Irán o Malasia, estén disponibles únicamente en castellano. No obstante, y sin subestimar los problemas que aún debe corregir el dispositivo de acción exterior, no conviene poner el foco únicamente en la administración pública y obviar la falta de vocación y ambición exterior de muchas de las empresas españolas.

### El sector turístico a la búsqueda de nuevos mercados

El sector turístico supone alrededor del 11% del PIB y ocupa, solo de forma directa, a un 11% de la población activa en España. Después de Estados Unidos, España es el segundo país que más ingresa por este sector de actividad (cerca de 40.000 millones de euros en 2010). Asimismo, y a pesar de la creciente competencia, España sigue manteniendo su atractivo, y en 2010 fue el cuarto país más visitado del mundo (con casi 53 millones de turistas) (Organización Mundial de Turismo, 2011)<sup>12</sup>.

El sector turístico es el más sensible y el potencialmente más perjudicado por las distorsiones derivadas de la política de visados. Cada año más de cincuenta millones de visitantes cruzan nuestras fronteras y de forma creciente proceden de países que requieren visado. De los 52,7 millones de turistas que visitaron España en el año 2010, más de la mitad procedieron de tres mercados emisores: Reino Unido, Alemania y Francia. Este sesgo en favor de los visitantes europeos ha sido una constante desde la década de los sesenta. Esta dependencia y falta de diversificación disminuye enormemente el margen de maniobra en caso de que la demanda europea sufra, como sucede actualmente, un retroceso en la demanda. A escala global, las perspectivas de futuro indican un estancamiento del turismo procedente de las regiones emisoras tradicionales (Europa, Estados Unidos y Japón) y un

---

12. Los principales mercados emisores de turistas en el 2011 fueron Reino Unido (24% del total de turistas), Alemania (16%), Francia (15%), Italia (7%), Países Bajos (5%), Portugal (3%), Bélgica (3%), Suiza (2%), Irlanda (2%), Estados Unidos (2%) (Instituto de Estudios Turísticos, 2011).

crecimiento de nuevos mercados en países emergentes<sup>13</sup>. Entre los países emisores que necesitan visado de entrada destacan Rusia (unos 900.000 turistas en 2011) y China (125.000 aproximadamente en 2011)<sup>14</sup>.

Según la OMT y el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC en sus siglas en inglés) la facilitación de visados es crucial para estimular el crecimiento económico y la creación de empleo a través del turismo. Según un estudio realizado por ambas organizaciones y presentado en la reunión del T20 en Mérida (México) en mayo de 2012<sup>15</sup>, una mejora en los procesos de tramitación de visados y las formalidades de entrada, especialmente en relación con las economías emergentes, podría traducirse en unos 122 millones de turistas adicionales, 206.000 millones de dólares más de volumen de negocio total y más de cinco millones de puestos de trabajo en las economías del G20 para 2015. Según el estudio, de los 656 millones de turistas internacionales que visitaron los países del G20 durante 2011, 110 necesitaron un visado. La OMT y el WTTC estiman que los costes, tiempos de espera y dificultades para obtener un visado disuadieron a millones de potenciales turistas (Organización Mundial de Turismo, 2012a). La gravedad de la situación económica global ha impulsado a los líderes del G20 a prestar mayor atención a los

13. De acuerdo con las estimaciones de la Organización Mundial de Turismo de Naciones Unidas (OMT), en dos décadas, entre 1990 y 2010, el número de turistas ha pasado de 435 a 940 millones, un incremento muy significativo cercano al 116%. Este incremento, además, ha venido acompañado de una mayor diversificación en los destinos. A modo de ejemplo, mientras en 1990 casi el 70% elegía como destino un país desarrollado, frente a un 30% que elegía una economía emergente, en la actualidad, prácticamente se han nivelado ambos registros y se aprecian cuotas de mercado del 53% y 47%, respectivamente.

14. A pesar de la importancia en los discursos oficiales del turismo ruso o chino, en España no existen estadísticas fiables del número de turistas. Ni la Encuesta de Movimientos Turísticos (Frontur, a cargo del Instituto Español de Turismo) ni la Encuesta de Ocupación Hotelera (a cargo del Instituto Nacional de Estadística) muestran datos desagregados. Las cifras dadas son para China estimaciones a partir del número de visados y las estadísticas de la Policía Nacional de entradas aeroportuarias avalados por la China National Tourism Administration (CNTA) según el Plan de Turismo para China y para la cifra en el caso de Rusia es una estimación de la Secretaría de Estado de Turismo realizadas en marzo de 2012 en el Salón Internacional de Viajes y Turismo de Moscú (consulta en línea, 1 de junio 2012, <http://www.caribbeannewsdigital.com/noticia/secretaria-de-turismo-de-espana-destaca-importancia-del-mercado-ruso>)

15. El T20 es una iniciativa no vinculada formalmente al G20, pero paralela, de ministros de turismo que busca crear sinergias para impulsar la recuperación económica, el empleo, la economía sostenible, el comercio y la inversión y el desarrollo.

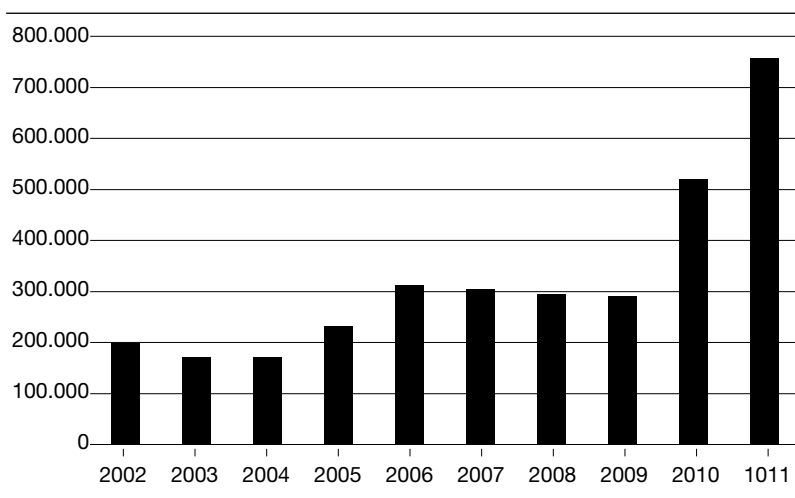
asuntos relacionados con los viajes y el turismo. Así, en la declaración final de la cumbre celebrada en Los Cabos (México) en junio de 2012 se reconoce, por vez primera, la importancia del turismo en la creación de empleos, el crecimiento y la recuperación económica y se afirma el compromiso del G20 «para desarrollar iniciativas que faciliten los viajes para apoyar la creación de empleos, el trabajo de calidad, el abatimiento de la pobreza y el crecimiento global» (Organización Mundial de Turismo, 2012b). A principios de 2012, la administración Obama, en línea con las recomendaciones previas de la OMT, ya había anunciado su intención de mejorar el proceso de expedición de visados de cara a impulsar la creación de empleos y el crecimiento económico en EEUU. Por su parte, la Comisión Europea anunció en agosto de 2012 que estudiaría la flexibilización de la concesión de visados a turistas no europeos, particularmente de países emergentes como China o Rusia.

En número de visitantes, los países emergentes aún representan una pequeña parte del volumen total, pero en términos económicos el impacto resulta mucho mayor. En 2010 las economías emergentes lideraron el crecimiento en gasto de turismo internacional: China (22%), Rusia (26%) y Brasil (54%) (Organización Mundial de Turismo, 2011). En España en 2004 de cada 10 euros gastados por un turista la mitad procedían de Alemania y Reino Unido. En 2010, fueron solo 3,7 euros, mientras que 2 euros procedieron de fuera del espacio Schengen. Rusia es, con diferencia, el país emisor que más ha crecido, con casi un 20% anual en número de visitantes y en 2010 ha superado al tradicional mercado japonés.

En España el mercado ruso, con un 1% del mercado de visitantes y el 1,5% del gasto total, ha provocado un cambio sustancial en la gestión de visados (Instituto de Estudios Turísticos, 2010). Durante la primera década del siglo XXI, según datos del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, los visados de corta duración concedidos en los consulados españoles en Rusia representaron, aproximadamente, un 40% del total. Los procedentes de India en 2011 se han multiplicado por seis respecto a los concedidos en 2002. Como muestran los gráficos 2 y 3 para el caso de Rusia y China en la última década, el número de visados concedidos se ha multiplicado por tres y por cinco respectivamente. Aunque Japón sigue siendo el país asiático que más turistas envía a España, la clase media emergente de China e India, con un gran potencial y recorrido, son los grandes objetivos del sector. En 2010, según la OMT, China envió al mundo 57 millones de turistas y aunque la mayoría de sus desplazamientos han sido a países vecinos, en 2020 se convertirá en el principal emisor de turistas mundial.

GRÁFICO 2

*Evolución de visados concedidos por consulados españoles en Rusia, 2002-2011.  
(En número de visados)*



FUENTE: elaboración propia a partir de los datos del Observatorio Permanente de la Inmigración (2011).

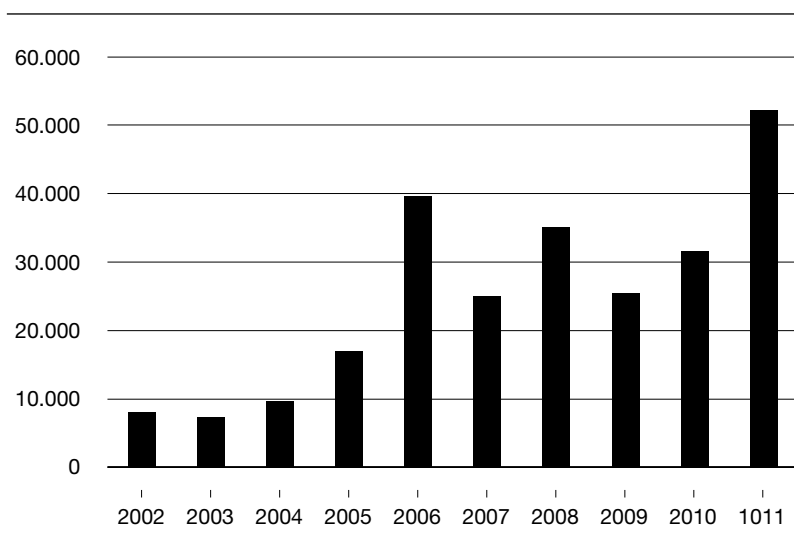
Según un informe del Comité alemán para las relaciones económicas con Europa del Este (German Committee on Eastern European Economic Relations, 2011), España es, junto con Finlandia y Francia, de los países que más facilidades otorga a la obtención de visados procedentes de Rusia. De hecho, como resultado de la externalización en la recogida de solicitudes, los visados de turistas rusos crecieron un 58,6% en el verano de 2011 respecto al año 2010, representando casi 250.000 visitantes más. Las presiones ejercidas desde las asociaciones turísticas y desde las diferentes administraciones locales y regionales, sobre todo de Cataluña donde se concentra el 70% del turismo ruso, junto con el apoyo de la secretaría de Turismo, lograron una partida extra de 150.000 euros aprobada por el MAEC para reforzar el servicio en los consulados españoles en Rusia. Por otro lado, Bruselas y Moscú han iniciado las negociaciones para establecer un régimen libre de visados. España es uno de los países más interesados en alcanzar dicho acuerdo, pero otros socios europeos como Reino Unido se muestran más reacios.

Los avances con el turismo ruso contrastan con el pobre desempeño en relación con el turismo chino. El despegue de este mercado en Europa se produce a partir de 2004 (véase gráfico 3), fecha en que la UE firma el acuerdo

con la Comisión Nacional de Turismo Chino, y los Estados Miembros reciben el estatus de destino autorizado (ADS), es decir, país al que pueden viajar grupos de turistas chinos. El sistema ADS se basa en un acuerdo bilateral entre China y un destino extranjero, mediante el cual ambos países permiten a los ciudadanos chinos visitar el destino en calidad de grupos turísticos. El acuerdo permite la agilización y liberalización de trámites burocráticos tales como la obtención del pasaporte chino (tradicional mecanismo de control legal de flujos al exterior por parte del régimen), los visados o el cambio de moneda. Además, contar con el estatus ADS también permite a agencias y operadores turísticos del país de destino operar en el mercado chino, aunque con un socio local (Keating y Kris, 2008). Los acuerdos ADS únicamente facilitan la obtención de visados turísticos en caso de tratarse de viajes en grupos. Habitualmente, aquellos destinos sin acuerdos ADS suelen suponer para los ciudadanos chinos una mayor dificultad en la tramitación de visados (ya sean turísticos, de negocios, de estudios o de visita a familiares) en forma de un mayor coste económico o de unos trámites más dilatados y no siempre con garantía de concesión (Tomás Gaimundiz, 2011).

GRÁFICO 3

*Evolución de visados concedidos por consulados españoles en China, 2002-2011.  
(En número de visados)*



FUENTE: elaboración propia a partir de los datos del Observatorio Permanente de la Inmigración (2011).

Aunque cuantitativamente no es el mercado de mayor volumen en España, se puede hablar en cambio del más dinámico, con tasas de crecimiento anual próximas al 20% desde 2004. Si se proyectan estas cifras de crecimiento hasta el horizonte de 2020, se alcanzan los 722 mil turistas anuales, con lo que China supondría para España el segundo principal mercado turístico extraeuropeo, solo por detrás de Estados Unidos<sup>16</sup>. No obstante, son necesarias ciertas cautelas, ya que España ocupa un modesto noveno lugar como destino preferido en Europa entre los consumidores chinos y, al igual que sucede con el resto de Asia (incluyendo Japón e India), la ausencia de conexiones aéreas directas condiciona las perspectivas.

A pesar del ritmo creciente en la concesión de visados desde 2004, se constata un ligero estancamiento en el turismo chino desde 2006 causado, fundamentalmente, por la incapacidad consular de atender esta demanda creciente. Según una encuesta de la Fundación ICO realizada con operadores y agencias responsables del turismo chino, para el 30% de los encuestados, las deficiencias en la tramitación de visados eran el principal problema que limitaba la llegada de turistas chinos<sup>17</sup>. Las limitaciones han podido ser superadas por el hecho de que una buena parte de los turistas chinos que visitan España lo hacen con visados de otros países Schengen, lo cual ha permitido cubrir buena parte de la creciente demanda (Tomás Gaimundiz, 2011). No obstante, en términos generales y de acuerdo con el entonces Secretario de Turismo y Comercio Interior, Joan Mesquida, «Europa estaría perdiendo unos 500 millones de euros anuales al dificultar los visados turísticos a ciudadanos chinos» (Queralt, 2011).

Para solventar estas dificultades, el Gobierno autonómico catalán ha acordado con diversas entidades financieras que operan con la banca china, la emisión de certificados de solvencia de sus clientes —que a ojos del

---

16. Coincidiendo con la visita a España del viceprimer ministro chino Li Keqiang en enero del año pasado, se presentó el Plan de Turismo de España para China. El objetivo que se han marcado las autoridades es el de mantener un crecimiento continuo de 100 mil turistas chinos al año durante el periodo 2012-2020, de modo que dentro de ocho años estemos hablando de un millón de visitantes

17. El resto de problemas identificados son la ausencia de más vuelos directos (26%), ausencia de una marca-país definida (14%), ausencia de acuerdos con tour operadores chinos (14%), pocas agencias chinas con licencia para operar con turismo emisor (7%), poca competitividad (4%), y otros (7%).



servicio consular puedan equivaler a una VISA oro o una cantidad en depósito— para que los solicitantes puedan cumplir con más rapidez y facilidad con los requisitos de solvencia económica que exige la embajada española para conceder el visado (Europa Press, 2011). El Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación, por su parte, ha reaccionado con un aumento de recursos y la apertura de un nuevo consulado en Cantón. Con todo, justifica la lentitud de los procedimientos en los requisitos impuestos por el Ministerio del Interior (ABC, 2008).

Tras el éxito de la experiencia en Rusia, y atendiendo a las demandas del sector, el Gobierno ha aceptado una progresiva externalización en la recogida de solicitudes de visados y su documentación. En mayo de 2011, el MAEC convocó un concurso público para subcontratar la gestión de visados por el plazo de tres años en aquellos países en los que se registra una mayor demanda. La empresa elegida, VFS, establecida en Londres, ha sido subcontratada para operar en 35 países, entre los que figura China<sup>18</sup>. La empresa abre el expediente, pero «no concederá visados», subrayan enfáticamente los diplomáticos ante las sospechas de privatización de un servicio de clara competencia estatal.

Este tipo de iniciativas son imprescindibles para afrontar eficazmente una creciente competencia regional con una oferta semejante a la española (principalmente de otros países ribereños del Mediterráneo). Turquía, noveno destino mundial de turistas (con 22 millones según la Organización Mundial de Turismo), lleva desde 2009 aplicando una política de visados liberal y flexible con sus países vecinos del Cáucaso y Oriente Medio, aboliendo la obligación de visado para Siria, Albania, Jordania, Arabia Saudí, Azerbaidzhán y Tadjikistán. Si las negociaciones con Rusia tienen éxito, el visado también podría ser eliminado. Asimismo Turquía se ha puesto como objetivo crecer en el mercado chino reforzando la capacidad administrativa para facilitar la entrada de turistas chinos, cuya cuota de mercado sigue siendo baja con respecto a los países europeos (Yilmaz, 2010).

---

18. De acuerdo con la información provista en su página web, VFS presta servicios para los consulados españoles en Arabia Saudí, Argelia, Bolivia, Bangladesh, Catar, China, Colombia, Rep. Dominicana, Emiratos Árabes Unidos, Filipinas, India, Indonesia, Irlanda, Irán, Jordania, Kuwait, Kazajistán, Líbano, Mauritania, Marruecos, Nigeria, Pakistán, Reino Unido, Rusia, Sudáfrica, Senegal, Tailandia, Túnez, Turquía y Ucrania.

El turismo vacacional o de ocio solo es una parte del potencial de negocio de los países receptores. El denominado turista de ferias y congresos tiene un gasto estimado muy superior al vacacional. El mercado de congresos, ferias y convenciones internacionales, representa un segmento particularmente vulnerable ante la implementación de la política de visados. Según un estudio de la International Conventions and Congress Association (ICCA) (2009), cada asistente a un congreso internacional tiene un gasto medio de más de 2.000 euros. España se ha convertido en uno de los lugares preferidos para el sector. Según la ICCA, España es el tercer país con mayor número de eventos internacionales por detrás de Estados Unidos y Alemania. Es, además, el único país con dos ciudades en el *top-ten* por número de eventos (Barcelona en segundo lugar y Madrid en el sexto). Barcelona es, de hecho, la ciudad con mayor número de participantes en eventos internacionales. Se estima que el 42% de los turistas que llegaron a Barcelona en 2010 lo hicieron por motivos profesionales. El impacto económico de las ferias y congresos ascendió a 1.326 millones en 2010, lo que la sitúa entre las cinco ciudades europeas con mejor rendimiento económico. El sector contribuye, además, a desestacionalizar la demanda turística, pues los eventos se concentran en temporada baja<sup>19</sup>.

Los principales países anfitriones de eventos se concentran en Europa (54% de cuota de mercado en 2010) y América del Norte, pero durante los últimos diez años otras regiones, como América Latina, Sudeste Asiático u Oriente Medio, a pesar del déficit de infraestructuras, han hecho un esfuerzo por competir. Existe una carrera abierta entre las principales ciudades con infraestructuras para organizar grandes congresos y atraer un número mayor de eventos. La mayoría ejercen presiones sobre los gobiernos para la concesión de subvenciones, ayudas y facilidades que les concedan alguna ventaja frente a sus competidores. Una de ellas es aumentar la agilidad en la concesión de visados para asistentes a congresos. Así, por ejemplo, ante la llegada de los próximos Juegos Olímpicos y el potencial de negocio que representan, el *lobby* del sector en el Reino

---

19. Aunque Madrid y Barcelona concentran la mayor parte del turismo de negocios, el *boom* inmobiliario permitió además que toda ciudad de provincias pudiera disponer de un centro de convenciones y congresos lo que implica la necesidad de adecuar el exceso de capacidad a la demanda para rentabilizar las inversiones realizadas.

Unido pedía un procedimiento abreviado para asistentes a congresos con más de 2.000 participantes (Greenhill y Rogers, 2011).

Viena es, según la última clasificación de la ICCA, el destino de eventos internacionales mejor valorado en el mundo. Ocupa el primer puesto en el *ranking* por haber acogido en los últimos tres años el mayor número de eventos internacionales. Las embajadas de Austria en todo el mundo trabajan estrechamente con el Viena Convention Bureau para proporcionar a los organizadores profesionales apoyo logístico y, sobre todo, para facilitar los trámites de visado. El Ministerio de Asuntos Exteriores tiene un sitio web para organizadores de reuniones, con enlaces directos a las embajadas austriacas e información sobre el procedimiento para solicitar un visado. Y si existen dudas sobre una solicitud, el Gobierno austriaco pedirá a las embajadas implicadas que se pongan en contacto con el Convention Bureau o directamente con el organizador del evento para ayudarle con los trámites (Hulbert, 2012).

Otros países, donde la actividad de eventos figura entre las prioridades de la agenda económica del país, han creado unidades administrativas de apoyo a las empresas del sector para agilizar la gestión de visados. En Australia, el denominado International Event Coordinator Network (IECN) proporciona un servicio gratuito de asesoramiento y orientación sobre los requisitos para solicitar visados y, de hecho, facilita los trámites para cualquier extranjero al que se haya invitado o inscrito a un evento en Australia, sea para dar una presentación, realizar una actuación, competir o simplemente asistir como delegado.

En España, aunque la percepción del sector no es mala, no existe un apoyo estructural al sector en este aspecto sino solo medidas coyunturales en función de la importancia o el impacto económico del evento. Conviene reconocer el apoyo de las administraciones locales y autonómicas, más sensibles al impacto de estos eventos en la imagen de ciudad o de país, frente a una administración central más difícil de movilizar, salvo en casos excepcionales.

## Conclusiones

La política de visados repercute en la internalización de la economía española. Por tanto, la dimensión económica debe figurar al menos como una variable que se debe considerar. En los últimos años, las diferentes administraciones públicas han tratado de adaptarse a las necesidades y de-

safíos que plantea la aparición de nuevos polos de crecimiento mundial y un contexto económico globalizado. Sin embargo, un mayor esfuerzo y adaptación aún son necesarios. Objetivos legítimos y razonables de seguridad y lucha contra la inmigración irregular no deben lastrar las relaciones económicas con potencias emergentes como China, India o Rusia, que son, precisamente, las que ofrecen mayores perspectivas y oportunidades de negocio para la economía española, incluyendo la emisión de turismo. La exitosa experiencia en Rusia sugiere que la externalización en la recogida de documentación durante la solicitud de visados es una medida necesaria. Una mayor agilidad en nuestra relación consular con las potencias emergentes contribuirá a la mejora de las perspectivas de la economía española.

La internacionalización de las pymes es la gran tarea pendiente y la que debe concentrar mayores esfuerzos. Las iniciativas de las administraciones públicas españolas, necesarias y positivas en su mayor parte, están muy orientadas hacia las grandes empresas. Sin embargo, el tejido empresarial español se caracteriza por la reducida dimensión de sus empresas. Esta falta de correspondencia explica la persistente insatisfacción de determinados sectores empresariales con el desempeño consular español. Sin embargo, a pesar de sus quejas, ni las cifras oficiales, ni la información recabada en las entrevistas indican una mayor rigidez por parte de los consulados españoles a la hora de conceder visados. Más bien al contrario, es la menor orientación al proceso de los consulados españoles, frente a, por ejemplo, los italianos o franceses, el origen de las desventajas que perciben las pymes. Así, se dan situaciones e incidencias que las grandes empresas pueden resolver con relativa facilidad, formal o informalmente, y en las que la confianza tiene un papel clave, pero que para las pymes, involucradas en operaciones pequeñas, representan enormes dificultades por su falta de conocimientos, capacidad de gestión y canales de comunicación. Es, por lo tanto, necesario para una internacionalización mayor de la economía española un esfuerzo adicional por parte de la administración pública para dar respuesta a las necesidades de las pymes. No obstante, no conviene poner el foco únicamente en el sector público y obviar la falta de vocación y ambición exterior de muchas de las empresas españolas.

Por último y por razones evidentes, no es previsible un gran esfuerzo presupuestario en los próximos años de cara a ampliar el dispositivo exterior. Es necesario un esfuerzo por ajustar el despliegue exterior a la nueva realidad internacional, pero conviene no perder de vista que España cuenta con una red consular lo suficientemente grande y extensa como para dar

respuesta a la mayor parte de las necesidades actuales. Por ello, una mayor sensibilidad y adaptación de estos consulados a las necesidades de un mayor número de agentes económicos debería figurar entre las prioridades. No hay que olvidar, además, que una creciente europeización de las tareas consulares contribuirá a ampliar el alcance del dispositivo exterior de los Estados Miembros sin necesariamente incrementar los costes sino, muy probablemente, reduciéndolos.

## Referencias bibliográficas

- ABC. «Hereu busca chinos con visa oro». 11 de diciembre 2008 (en línea) [Fecha de consulta 1.3.2012]  
<http://www.abc.es/20081112/prensa-catalunya-catalunya/hereu-busca-chinos-visa-20081112.html>
- Asociación Española de Constructores de Maquinaria Textil y de Confección (AMEC). «Visados y competitividad». Barcelona: AMEC, 2010.
- Clemens, Michael A. «Economics and emigration: trillion-dollar Bills on the sidewalk?». *Journal of Economic Perspectives*, vol. 25, n.º 3 (verano 2011), p. 83-106.
- Domingo, Ignacio J. «Las empresas lanzan una oleada de críticas al embajador en Pekín». *Expansión* (25 de abril de 2008) (en línea) [Fecha de consulta 1.5.2012]  
[www.expansion.com/2008/04/25/economia-politica/economia/1116136.html](http://www.expansion.com/2008/04/25/economia-politica/economia/1116136.html)
- Europa Press. «La Generalitat recurre a La Caixa y BBVA para agilizar los visados de turistas chinos solventes». 14 octubre 2011 (en línea) [Fecha de consulta 1.4.2012]  
[http://www.finanzas.com/noticias/economia/2008-10-14/51653\\_generalitat-recurre-caixa-bbva-para.html](http://www.finanzas.com/noticias/economia/2008-10-14/51653_generalitat-recurre-caixa-bbva-para.html)
- Fondo Monetario Internacional. «Direction of Trade Statistics», 2011.
- Generalitat de Cataluña. «Acuerdo entre la Generalitat y el Ministerio de Asuntos Exteriores español para agilizar la tramitación de visados a los turistas procedentes de China, Rusia e India». Nota de Prensa, 29 de enero de 2009 (en línea) [Fecha de consulta 1.5.2012]  
[http://premsa.gencat.cat/pres\\_fsvp/AppJava/notapremsavw/detall.do?id=94084&idioma=1](http://premsa.gencat.cat/pres_fsvp/AppJava/notapremsavw/detall.do?id=94084&idioma=1)

German Committee on Eastern European Economic Relations. «Roads to Visa-Free Travel». *Position Paper*, julio de 2011 (en línea) [Fecha de Consulta 1.4.2012]

[http://www.ost-ausschuss.de/sites/default/files/page\\_files/Position%20Paper%20Roads%20to%20Visa-free%20Travel\\_0.pdf](http://www.ost-ausschuss.de/sites/default/files/page_files/Position%20Paper%20Roads%20to%20Visa-free%20Travel_0.pdf)

González Fuentes, Mario V. y Gómez Torres, Alberto. *La PYME familiar española y su internacionalización. Situación actual y perspectivas*. Madrid: EAE Business School, 2011.

Greenhill, Sally y Rogers, Tony. «Report to Business Visits & Events Partnerships subvention and Bid support practices for international conferences and events in Britain». Londres: The Right Solution Limited, 2011.

He Dan. «Japan welcomes Chinese tourists during holiday». *China Daily* (agosto 2011) (en línea) [Fecha de consulta 1.5.2012]

[http://www.chinadaily.com.cn/china/beijing\\_tokyo/2011-08/23/content\\_13168336.htm](http://www.chinadaily.com.cn/china/beijing_tokyo/2011-08/23/content_13168336.htm)

Hulbert, Naomi. «La organización de eventos en el extranjero: lo bueno, lo malo y el gobierno». Meetings Professionals International (en línea) [Fecha de consulta: 20.4.2012]

<http://www.mpiweb.org/Magazine/oneplus-spanish/GettingThroughTheRedTape-Spanish>

Instituto de Estudios Turísticos. Balance de Turismo 2011, abril 2012 (en línea) [Fecha de consulta: 1.5.2012]

<http://www.iet.tourspain.es/es-ES/estadisticas/analisisturistico/balantur/anuales/Balance%20del%20turismo%20en%20Espa%C3%B1a.%20A%C3%B1o%202011.pdf>

International Congress and Convention Association (ICCA). «International Association Meetings Market Statistics Report 2000-2008». ICCA, 2009 *Invest in Spain*, 2012 (en línea) [Fecha de consulta 1.05.2012]

[http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296,169\\_6215650\\_6255810\\_0\\_7,00.html](http://www.investinspain.org/icex/cda/controller/interes/0,5464,5296,169_6215650_6255810_0_7,00.html)

Keating, Byron y Kriz, Anton. «Outbound Tourism from China: Literature Review and Research Agenda». *Journal of Hospitality and Tourism Management*, vol.15, n.º 1 (2008), p. 32-41.

*La Razón*. «El Gobierno otorgará visados gratuitos a los peregrinos de la Jornada Mundial de la Juventud». 20 de enero de 2011 (en línea) [Fecha de consulta 1.5.2012]

<http://www.larazon.es/noticia/258-seis-policias-velaran-por-la-seguridad-de-la-jornada-de-la-juventud>

- Michael E. Porter. «What is competitiveness?». *IESE Insight Notes on Globalization and Strategy*, año 1, n.º 1 (enero-abril 2005) (en línea) [Fecha de consulta 15.4.2012]  
<http://insight.iese.edu/docImpresion.aspx?id=00438>
- Neumayer, Eric. «Visa restrictions and bilateral Travel». *The professional geographer*, vol. 62, n.º 2 (abril 2010), p. 171-181.
- «On the detrimental impact of visa restrictions on bilateral trade and foreign direct investment». *Applied Geography*, vol. 31 (2011), p. 901-907.
- Observatorio Permanente de la Inmigración. «Informe anual». Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2011.
- Organización Mundial del Turismo. *Tourism Highlights*, 2011 Edition (en línea) [Fecha de consulta 1.3.2012]  
<http://www.unwto.org/> UNWTO
- *Barómetro*, 2011 Edition (en línea) [Fecha de consulta 1.3.2012]  
<http://www.unwto.org/> UNWTO
- «La agilización de la tramitación de visados puede crear cinco millones de puestos de trabajo nuevos en las economías del G20», Nota de Prensa, N.º: PR12031 (17 de mayo de 2012a) (en línea) [Fecha de consulta 20.07.2012] <http://media.unwto.org/es/press-release/2012-05-18/la-agilizacion-de-la-tramitacion-de-visados-puede-crear-cinco-millones-de-p>
- «El G20 reconoce por primera vez que los viajes y el turismo son un motor de crecimiento económico y se compromete a trabajar en la facilitación de los viajes», Nota de Prensa, N.º: PR12040 (20 de junio de 2012b) (en línea) [Fecha de consulta 20.7.2012] <http://media.unwto.org/es/press-release/2012-6-21/el-g20-reconoce-por-primera-vez-que-los-viajes-y-el-turismo-son-un-motor-de>
- Quah, Danny. «The shifting distribution of global economic activity». Economics Department of London School of Economics, 2010. (en línea) [Fecha de consulta 10.4.2012]  
[http://econ.lse.ac.uk/~dqah/p/2010.05-Shifting\\_Distribution\\_GEA-DQ.pdf](http://econ.lse.ac.uk/~dqah/p/2010.05-Shifting_Distribution_GEA-DQ.pdf)
- Queralt, Eva. «En busca del turista asiático». *Asia red*, 8 de febrero de 2011 (en línea) [Fecha de consulta 01.5.2012]  
[http://www.asiared.com/es/notices/2011/02/en\\_busca\\_del\\_turista\\_asiatico\\_1286.php](http://www.asiared.com/es/notices/2011/02/en_busca_del_turista_asiatico_1286.php)
- T. Brewster, C. y Suutari, V. «Career capital during international work experiences: contrasting self-initiated expatriate experiences and assigned

- expatriation». *International Journal of Human Resource Management*, vol. 19, n.º 6 (2008).
- Tomás Gaimundiz, D. «El Turismo Chino en España». Fundación ICO, 2011
- Trindade, G. «Cataluña pide a las embajadas españolas que agilicen los visados». *Economía digital* (10 de mayo de 2012) (en línea) [Fecha de consulta 12.5.2012]  
[http://www.02b.com/es/notices/2012/05/catalunya\\_pide\\_a\\_las\\_embajadas\\_espanolas\\_que\\_agilicen\\_los\\_visados\\_2724.php](http://www.02b.com/es/notices/2012/05/catalunya_pide_a_las_embajadas_espanolas_que_agilicen_los_visados_2724.php)
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). «World Investment Report» (2011) (en línea) [Fecha de consulta 15.3.2012]  
<http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>
- World Economic Forum (WEF). «The Global competitiveness Report 2011-2012» (2012) (en línea) [Fecha de consulta 15.04.2012]  
[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf)
- Yilmaz, Mustafa Edip. «Visa applications sabotage Turkey's share in Chinese tourism market». *Today's Zaman* (25 de julio 2010) (en línea) [Fecha de consulta 1.3.2012]  
<http://www.todayszaman.com/news-217083-visa-applications-sabotage-turkeys-share-in-chinese-tourism-market.html>