FUNDACIÓN DE
ESTUDIOS FINANCIEROS

ESPAÑA Y LA NUEVA ARQUITECTURA ECONÓMICA Y FINANCIERA INTERNACIONAL

El desafío del G-8

Director:
Luis Ravina

Coordinadores:
Íñigo Valcaneras
José Luis Álvarez

PAPELES DE LA FUNDACIÓN N.º 13

ISBN: 84-609-7654-8
Depósito Legal: M. 42.226-2005
Edita: Fundación de Estudios Financieros
Imprime: Grafoffset, S.A.

CARTA DE PRESENTACIÓN 13

GRUPO DE TRABAJO 15

CONCLUSIONES *Luis Ravina.* 19

I. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL 29

1. Una breve historia: los pilares de la arquitectura económica internacional. *Íñigo Valcaneras* 29

2. La economía internacional en el siglo XXI. *José Luis Álvarez* 33
2.1. Las fuerzas integradoras 33
2.2. La globalización: un concepto polifacético 34
2.3. La nueva globalización 37
2.4. Los flujos comerciales en el siglo XXI 40
2.5. Los flujos financieros en el siglo XXI 48
2.6. ¿Aumenta la globalización el bienestar de las naciones? 55

3. El debate sobre la Nueva Arquitectura Económica Internacional. *Íñigo Valcaneras* 57
3.1. Las crisis financieras internacionales y el Fondo Monetario Internacional 58
a) Las crisis financieras 58
a.1) Origen y contagio 58
a.2) Prevención de las crisis financieras 59
a.3) Las Instituciones Internacionales ante las crisis. El Fondo Monetario Internacional 63
b) El Sistema Monetario Internacional en el futuro 65
c) La irrupción del euro en el Sistema Monetario Internacional 66
3.2. La reducción de la pobreza y el Banco Mundial 68
3.3. La Organización Mundial del Comercio. 69
3.4. La coordinación y los grupos de países 69

II. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA 73

1. Balance de la economía española en los últimos 25 años. *José Luis Álvarez* 73
1.1. La octava economía del mundo 73
1.2. Un nuevo modelo de crecimiento económico: la cultura de la estabilidad 77

2. Comercio exterior de la economía española: política comercial. *Alberto Nadal* 80
2.1. Introducción 80
2.2. Estructura del comercio exterior español 82
2.3. La política comercial 97

3. La inversión directa en la economía española: la clave del éxito en los próximos años. *Alberto Nadal* 109
3.1. Introducción 109
3.2. Los flujos de inversión directa hacia España 114
3.3. Los flujos de inversión directa desde España hacia el exterior 119
3.4. La política de captación de inversiones y de apoyo a la internacionalización de la empresa Española 124
3.5. Conclusiones 125

4. La internacionalización de la empresa española 126
4.1. El proceso de internacionalización de ENDESA. *Luis Rivera* 127
a) Una década de plena transformación 127
a.1) La consolidación de Endesa 127
a.2) La internacionalización del capital 128
a.3) La internacionalización del negocio 129
b) El factor humano, clave en la transformación de la compañía 132
c) Endesa, una compañía preparada para afrontar el futuro. 134
4.2. El proceso de internacionalización de Repsol YPF. *Alfonso Ballestero* 135
a) Introducción 135
b) El caso Repsol YPF 136
b.1) Necesidad de una expansión internacional (desregulación del mercado español de combustibles): Europa y Latinoamérica (1989-1995) 137
b.2) Expansión en Latinoamérica (1996-1998) 137
b.3) Adquisición de YPF e integración en Repsol YPF (1999) 138
b.4) Mayor diversificación geográfica y crecimiento rentable de negocios (2003) .. 140
b.5) Año 2004 142
c) Conclusiones 142
4.3. El proceso de internacionalización de Telefónica. *Santiago Fernández* 142
a) Introducción 143
b) Telefónica en el caso español 143
b.1) Internacionalización empresarial en España 143
b.2) Especificidad de Telefónica 144
c) Breve repaso de la internacionalización de Telefónica 145
c.1) Estrategia en América Latina 145
c.2) Estrategia en otros países 150
d) Riesgo político y de regulación 151
e) Resultados obtenidos 154
e.1) Mejora sustancial del servicio de telefonía en países destino 154
e.2) Resultados financieros 156
f) Conclusiones 160

5. Competitividad de la economía española. *Alejandra Kindelán y Mónica Batán* 161
5.1. Introducción 161
5.2. Principal punto de debilidad, la productividad 164
5.3. El gasto en I+D y su financiación 166
5.4. Tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) 170
5.5. Inversión en capital humano 171
5.6. Conclusiones y recomendaciones 172

6. La integración financiera de la economía española. *Luis Ravina y José Manuel Campa* 175
6.1. El proceso de integración financiera 175
6.2. La evolución de la posición internacional 176

7. El euro y los mercados financieros españoles. *José Manuel Campa* 181
7.1. Introducción 181
7.2. La implantación del euro 181
7.3. Integración Económica en la zona euro – coordinación de políticas económicas y ciclos económicos 184
7.4. Mercados financieros españoles 185
7.5. Reflexiones finales 188

8. España ante la Nueva Arquitectura de la Ayuda al Desarrollo. *Iliana Olivié* 189
8.1. Volumen de la ayuda 189
8.2. Asignación geográfica de la ayuda 191
8.3. Asignación sectorial de la ayuda 193
8.4. Otros elementos de la calidad de la ayuda 194
8.5. Conclusión 195

9. El español, lengua internacional. *Jaime Otero* 197
9.1. El español en el mundo 198
a) El peso demográfico del español 198
b) El español en las organizaciones internacionales 200
9.2. El español como lengua de comunicación internacional 203
9.3. El español como activo económico 204
a) Una lengua de renta media 205
b) El español como ventaja competitiva 205
9.4. Conclusiones 206

10. La Presencia Española en Asia. *José Luis Álvarez* 207
10.1. Introducción 207
10.2. La pujanza de la economía asiática 209
10.3. La presencia española en los países asiáticos 212
10.4. El plan Asia-Pacífico 215
10.5. Conclusión 216

11. La Presencia Española en la Europa de la Ampliación. *Fernando Fernández Méndez de Andés y Javier García Cuesta* 217
11.1. El atractivo de los países de la ampliación 217
11.2. La presencia española en los países del este 219
11.3. A modo de análisis preliminar 223
11.4. A modo de consecuencias e implicaciones 226

12. España y el futuro de sus relaciones económicas transatlánticas. *Paul Isbell* 228
12.1. La relación económica transatlántica 228
12.2. La actual relación bilateral España-EE.UU. 229
12.3. El proceso de internacionalización de la economía española 233
a) La primera etapa: EE.UU. 233
b) La segunda etapa: Europa 234
c) La tercera etapa: América Latina 234
d) La próxima etapa de la internacionalización de la economía española 236
12.4. Los EE.UU. como “oportunidad estratégica” para la economía española 236
12.5. Estrategias posibles 238

III. LA PRESENCIA DE ESPAÑA EN LA NUEVA ARQUITECTURA INTERNACIONAL 241

1. España y las Instituciones Financieras Multilaterales. *Íñigo Valcaneras* 241
1.1. Una incorporación tardía 241
1.2. Las relaciones de España con el Fondo Monetario Internacional 242
1.3. Las relaciones de España con el Banco Mundial 245
1.4. España y los bancos regionales de desarrollo 247
1.5. Conclusión 248

2. La presencia de España en las instituciones de Bretton Woods. *Olivier Lafourcade* 249
2.1. Introducción 249
2.2. Las instituciones de Bretton Woods. El ejemplo del Banco Mundial 252
a) La cuota 252
b) La silla 253
c) La presencia en el cuadro técnico y la gerencia de la institución 255
2.3. La presencia española en el ámbito internacional 256
2.4. Actuaciones en el campo comercial 257
2.5. España y los bancos regionales de desarrollo 257
2.6. Conclusión 258

3. Las relaciones de España con la Unión Europea. *Jaime Pérez Renovales y Carlos Gascó* 258
3.1. La reforma de la Unión Europea 259
3.2. La Constitución Europea 260
3.3. La política exterior española: Unión Europea vs. Cooperación Intergubernamental 262

4. G-8: una reforma necesaria. *Luis Ravina.* 265

BIBLIOGRAFÍA 279

ANEXOS

II.2.1. Equilibrio del sector exterior 100
II.2.2. Comercio intraindustrial 104
II.2.3. El comercio de servicios español 107
II.8.1. Una descripción histórica de la política española de cooperación al desarrollo 196
III.4.1. Grupos de países 275
III.4.2. Otros Organismos de cooperación internacional 276

CAJAS

II.2.1. Una de las economías más abiertas del mundo 84
II.2.2. La distribución geográfica del comercio español 90
II.2.3. Los principales instrumentos de la política comercial española 98
II.3.1. La inversión directa española. Un análisis comparativo a escala mundial 111
II.3.2. Factores determinantes de la inversión extranjera en España 118
II.7.1. La Unión Europea y el mercado financiero único 186
II.8.1. ¿Es suficiente el volumen de ayuda español? Un análisis comparativo 190
II.10.1. China 211
II.11.1. Son los países del este una amenaza a la economía española 227
III.2.1. La presencia internacional a través de la Unión Europea 251
III.4.1. Grupo de los Siete 266
III.4.2. Foro sobre Estabilidad Financiera 271
III.4.3. Grupo de los Diez 272
III.4.4. Grupo de los Veinte 273

TABLAS

I.2.1. Libertad económica y política en el mundo 34
I.2.2. Integración intercontinental de los mercados de mercancías 35

I.2.3. Integración comercial y financiera ... 36
I.2.4. Ratio entre las tasas de crecimiento del comercio y la producción mundial ... 36
I.2.5. Exportaciones mundiales de bienes y servicios ... 38
I.2.6. Reducción de la tarifa media entre 1980 y 2000 ... 39
I.2.7. Participación (%) en el PIB mundial (en paridad de poder adquisitivo) ... 40
I.2.8. Comercio intrarregional e interregional de mercancías ... 41
I.2.9. Comercio intra-regional de las principales RTAs ... 42
I.2.10. Comercio mundial de mercancías por regiones y determinadas economías ... 43
I.2.11. Comercio de mercancías de los Estados Unidos, por regiones y economías ... 44
I.2.12. Comercio de mercancías de la Unión Europea (15), por regiones y economías ... 45
I.2.13. Comercio de mercancías de Japón, por regiones y por economías ... 46
I.2.14. Aranceles, China ... 47
I.2.15. Participación de los productos chinos en las importaciones de Estados Unidos, Unión Europea (15) y Japón ... 47
I.2.16. Participación de las regiones en el comercio de servicios ... 47
I.2.17. Participación de las regiones en el comercio de mercancías ... 48
I.2.18. Comercio intra-industrial manufacturero como porcentaje del comercio total de manufacturas ... 49
I.2.19. Porcentaje de la IDE sobre el total de salidas mundiales de capitales ... 51
I.2.20. Comercio intraempresa en Japón y Estados Unidos (% del comercio total de bienes) ... 52
I.2.21. Principales indicadores de inversión directa extranjera ... 53
I.2.22. Ranking de economías por índices de entrada de IED ... 54
I.3.1. Reservas oficiales: participación (%) por monedas ... 66
I.3.2. Participación (%) en las emisiones brutas de títulos de deuda internacional a corto plazo ... 67
I.3.3. Participación (%) en las emisiones brutas de títulos de deuda internacional a largo plazo ... 67
I.3.4. Participación (%) del euro como moneda de facturación/pago en el comercio extra-eurozona ... 67
II.1.1. Calidad de las instituciones, España. Libertad económica ... 79
II.2.1. Crecimiento medio de las exportaciones de bienes y servicios en volumen 1996-2003 ... 83
II.2.2. Participación de España en el total mundial (%) ... 84
II.2.3. Ranking mundial comercio de mercancías ... 84
II.2.4. Industria manufacturera. Grado de apertura. Sectores por nivel de intensidad tecnológica ... 85
II.2.5. Industria manufacturera. Saldo comercial/producción. Sectores por nivel de intensidad tecnológica ... 85
II.2.6. Ranking comercio de servicios ... 86
II.2.7. Competitividad Precio de la economía española ... 88
II.2.8. Comercio exterior de bienes por áreas y países ... 89
II.2.9. Distribución geográfica del comercio exterior, España 1984 ... 91
II.2.10. Participación (%) del euro como moneda de facturación/pago en el comercio extra-eurozona ... 91
II.2.11. Estructura del comercio exterior, España 2003 ... 92
II.2.12. Saldo del comercio exterior de España por regiones y países, 2003 ... 93
II.2.13. Comercio exterior por sectores económicos ... 94
II.2.14. Exportación de servicios ... 96
II.2.15. Importación de servicios ... 96
II.2.16. Comercio intra-industrial manufacturero como porcentaje del comercio total de manufacturas ... 105

II.2.17. Comercio intraindustrial de España. Bienes con índice de Grubel-Lloyd de 0,9 o más en 1955 y 2004 ... 106
II.2.18. Comercio de bienes de España con la Unión Europea (15) ... 107
II.2.19. Aportación del turismo al PIB real español ... 108
II.3.1. Flujos de Inversión Bruta Efectiva Total ... 116
II.3.2. Inversión directa neta en España por sector de actividad ... 117
II.3.3. Flujo de Inversión Bruta Efectiva descontadas ETVE ... 121
II.3.4. Distribución por sectores de destino ... 123
II.4.1. Evolución del peso internacional en las principales magnitudes de Endesa ... 132
II.4.2. % de Internacional/Total Compañía ... 133
II.4.3. Los primeros pasos del Grupo Telefónica en el exterior ... 147
II.4.4. Demanda civil de Telefónica contra el Estado Chileno por decreto tarifario de 1999 ... 151
II.4.5. Evolución de la penetración telefónica por grupos socioeconómicos de Lima ... 152
II.4.6. Comparativa internacional de la calidad de prestación de servicio en Telefónica ... 156
II.4.7. Inversión en infraestructuras en Latinoamérica ... 156
II.4.8. Telefónica Móviles en Latinoamérica ... 157
II.5.1. Indicadores de competitividad ... 163
II.5.2. España: Productividad ... 164
II.5.3. España: Evolución de la inversión pública: Formación Bruta de Capital Fijo ... 164
II.6.1. Integración financiera ... 177
II.6.2. Distribución de la inversión mobiliaria ... 179
II.7.1. Cuota del euro como moneda de denominación de los flujos comerciales de la UEM con el resto del mundo ... 183
II.8.1. Flujo neto total de AOD de los países DAC a países en vías de desarrollo y organizaciones multilaterales ... 190
II.8.2. Flujo neto total de recursos financieros de los países DAC a países en vías de desarrollo y organizaciones multilaterales ... 191
II.8.3. Distribución regional de la AOD española, 1998-2003, en % respecto de la ayuda total ... 193
II.9.1. Las lenguas más habladas del mundo, 1995-2050 ... 199
II.9.2. Hispanohablantes en países y territorios donde la lengua española es oficial ... 200
II.10.1. Tasa de crecimiento anual promedio de la renta per cápita ... 208
II.10.2. Previsiones de crecimiento real ... 209
II.10.3. Participación en el PIB mundial, 2005 (ppc) ... 209
II.10.4. Posición en el ranking del comercio mundial ... 210
II.10.5. Inversión Extranjera Directa en Asia, excepto Japón (% sobre total mundial) ... 211
II.10.6. Inversión Extranjera Directa en China (% sobre total mundial) ... 211
II.10.7. Participación de Asia en el comercio exterior de España ... 213
II.10.8. Evolución reciente del comercio entre España y Asia ... 214
II.10.9. Tasa de cobertura, comercio exterior de España con Asia ... 215
II.11.1. Indicadores socioeconómicos de los países del Este, 2003 ... 218
II.11.2. Indicadores de convergencia nominal de los países del Este, 2003 ... 219
II.11.3. Exportaciones españolas hacia los países del este de Europa ... 220
II.11.4. Importaciones españolas procedentes de los países del este de Europa ... 221
II.11.5. Balanza comercial española con los países del este ... 221
II.11.6. Los mercados de Europa del Este y su relación comercial con España ... 222
II.11.7. Distribución de las exportaciones españolas por sector en 2003 ... 223
II.11.8. Inversión bruta efectiva española en los mercados del este de Europa ... 224
III.1.1. Cuotas y poder de voto, FMI ... 244
III.1.2. Suscripciones y poder de voto, BIRF ... 246

III.1.3. Suscripciones y poder de voto, CFI 246
III.1.4. Suscripciones y poder de voto, OMGI 247
III.1.5. Suscripciones, poder de voto y silla, Bancos Regionales 248

GRÁFICOS

I.2.1. Coste de las comunicaciones 33
I.2.2. Coste de transporte 34
I.2.3. Globalización financiera y comercial 35
I.2.4. Flujos mundiales de salida de IDE (%PIB) 38
I.2.5. Stock mundial de IED, activos (%PIB) 38
I.2.6. Liberalización: tarifas medias 39
I.2.7. Flujo de capital neto a países en desarrollo y emergentes 50
I.2.8. Flujo de capital privado neto a países en desarrollo y emergentes 50
I.2.9. Entradas netas de capital privado a países en desarrollo y emergentes 51
I.2.10. Stocks de Inversión Directa Extranjera 53
I.2.11. Tratados de doble imposición y bilaterales de inversión (nº acumulativo a nivel mundial) 55
I.2.12. Fusiones y adquisiciones 55
II.1.1. Crecimiento a largo plazo 74
II.1.2. PIB real per cápita. Relación (%) España-UE (15) 74
II.1.3. Participación de España en el PIB mundial 74
II.1.4. Descomposición del crecimiento español 76
II.1.5. Descomposición del crecimiento español (UE 15=100) 76
II.1.6. Inflación. Tasa de variación interanual del IPC 77
II.1.7. Superávit y déficit de las Administraciones Públicas 78
II.1.8. Deuda Administraciones Públicas (% PIB) 78
II.2.1. Coeficiente de apertura 83
II.2.2. Saldos por cuenta corriente en relación al PIB 87
II.2.3. Cuota de mercado mundial de las exportaciones españolas 89
II.2.4. Composición sectorial de las exportaciones españolas 95
II.2.5. Peso de las mercancías y los servicios en la exportación española 95
II.2.6. Peso de las mercancías y los servicios en la importación española 96
II.2.7. Balanza de Pagos de España 101
II.2.8. Balanza de bienes y servicios 101
II.2.9. Tasa de Cobertura 102
II.2.10. Balanza de capitales 102
II.2.11. Ahorro e Inversión 103
II.2.12. Balanza de servicios 108
II.3.1. Inversión Extranjera Directa. Activos sobre PIB (%) 112
II.3.2. Inversión Extranjera Directa. Pasivos sobre PIB (%) 112
II.3.3. Participación española en los flujos mundiales de Inversión Extranjera Directa (% sobre el total) 113
II.3.4. Participación española en los stocks mundiales de Inversión Extranjera Directa (% sobre el total) 113
II.3.5. Flujos de IDE 114
II.3.6. Procedencia IDE 2000 114
II.3.7. Procedencia IDE 2003 115
II.3.8. IDE en España por sectores. Año 2000 115
II.3.9. IDE en España por sectores. Año 2003 117

II.3.10. Destino IDE 2000 120
II.3.11. Destino IDE 2003 120
II.3.12. IDE en exterior por sectores. Año 2000 122
II.3.13. IDE en exterior por sectores. Año 2003 122
II.4.1. Cuota de mercado en los negocios de generación y distribución antes y después de las OPAs sobre Fecsa y Sevillana 128
II.4.2. Crecimiento medio anual del PIB década de los noventa 129
II.4.3. Serie de tipos de interés en dólares a un año 129
II.4.4. Cuota de mercado de Endesa en los países latinoamericanos en los que está presente .. 130
II.4.5. Cuota de mercado de las empresas extranjeras competencia de Endesa en los países en los que Endesa está presente 131
II.4.6. Evolución de parámetros de eficiencia y calidad de servicio de la empresa de Enersis desde la toma de control de Endesa, S.A 133
II.4.7. Evolución de la composición de la plantilla en España 134
II.4.8. Configuración del Grupo Telefónica en América Latina en 2004 148
II.4.9. Inversión Extranjera Directa de Telefónica en América Latina (1990-2003) 150
II.4.10. El despliegue de líneas telefónicas en servicio en América Latina 154
II.4.11. La mejora en la calidad del servicio de telecomunicaciones en América Latina 155
II.4.12. Grado de digitalización de la red fija desde el año de entrada de Telefónica 155
II.4.13. El despliegue de inversión del Grupo Telefónica en América Latina 157
II.4.14. Clientes gestionados por el Grupo Telefónica 157
II.4.15. Contribución por países al EBITDA del Grupo Telefónica 158
II.4.16. Margen operativo en telefonía en América Latina 159
II.4.17. Evolución acumulada del margen EBITDA Telefónica Móviles 159
II.4.18. Recuperación de cash flows tras crisis económica-financiera en países Latam 160
II.5.1. Competitividad de la economía española 162
II.5.2. España: PIB per cápita 163
II.5.3. Especialización de las manufacturas (según intensidad tecnológica) 165
II.5.4. España: Transformación de la estructura de producción de manufacturas. Intensidad tecnológica. 1980-2001 165
II.5.5. España: Transformación de la estructura de flujos comerciales de manufacturas. Intensidad tecnológica. 1980-2001 165
II.5.6. Presupuestos Generales del Estado para I+D. (créditos iniciales en mill. €) 166
II.5.7. Presupuestos Generales del Estado para I+D. (créditos iniciales. % var. anual) 166
II.5.8. Gastos en I+D por sectores de ejecución (% s/total) 167
II.5.9. España: Gasto en I+D de las empresas (% del PIB) 168
II.5.10. Gasto de las empresas en I+D (dólares en ppc de 1995. % var. anual media) 1995-2001 .. 169
II.5.11. Inversión en TIC 170
II.5.12. Inversión en capital humano, gasto por estudiante 172
II.6.1. Integración financiera. Activos y pasivos frente al exterior/PIB trimestral 175
II.6.2. Integración financiera. Activos y pasivos frente al exterior sobre total de activos y pasivos 176
II.6.3. Integración financiera. Stocks frente al exterior sobre stocks totales 176
II.6.4. Posición de inversión internacional neta (% PIB) 177
II.6.5. Posición de inversión internacional neta (% PIB). Inversión directa 178
II.6.6. Posición de inversión internacional neta (% PIB). Inversión en cartera 178
II.6.7. Posición de inversión internacional neta (% PIB). Otra inversión 180
II.8.1. Distribución geográfica de la AOD mundial (en %) 192
II.10.1. Participación de Asia en el comercio mundial de mercancías, 1990-03 210
III.4.1. 20 primeras economías a nivel mundial en 1980. % mundial PIB (ppp) 265

III.4.2. 20 primeras economías a nivel mundial en 1980. PIB (precios corrientes) US $ miles de millones..... 265
III.4.3. Apertura comercial en 1980. % comercio mundial de mercancías..... 266
III.4.4 20 primeras economías a nivel mundial en 2004. PIB (precios corrientes) US $ miles de millones..... 268
III.4.5. 20 primeras economías a nivel mundial en 2004. % mundial PIB (ppp) 268
III.4.6. Apertura comercial en 2004. % comercio mundial de mercancías..... 269
III.4.7. Tamaño poblacional en 2004. % población mundial 269

CARTA DE PRESENTACIÓN

Como Presidente de la Fundación de Estudios Financieros, resulta un motivo de especial satisfacción presentar este nuevo trabajo de investigación, el Nº 13 de nuestra colección "Papeles de la Fundación", que lleva por título "España y la Nueva Arquitectura Económica y Financiera Internacional. El desafío del G-8". La FEF, como centro de reflexión de la sociedad civil, económica y financiera española, aborda en esta ocasión el papel de nuestro país en el nuevo orden económico y financiero internacional. Con esta iniciativa la FEF ofrece un análisis, conclusiones y estrategias que permitan a España incrementar el poder de decisión en las instituciones internacionales de acuerdo a la importancia económica y geopolítica de nuestro país.

El mundo ha cambiado radicalmente en los últimos años a raíz de la caída del Muro de Berlín y de los atentados del 11 de septiembre. El orden bipolar ha sido sustituido por un mundo crecientemente globalizado, cuyo rasgo esencial es la interdependencia entre todos los actores y regiones. ¿Quién pone orden en un sistema tan complejo como la economía mundial? Si antes dos bloques definían casi completamente la marcha de las relaciones internacionales, hoy las potencias medias como España pueden y deben desempeñar un papel mucho más activo y trascendente para transformar nuestro mundo. Al mismo tiempo, para los Estados resulta cada vez más necesario participar en la esfera internacional. La política exterior e interior no funcionan como compartimentos estancos, sino como vasos comunicantes, lo que sucede en un ámbito influye y condiciona decisivamente el otro.

La economía española completa una década de crecimiento económico caracterizado por la internacionalización de sus mercados. La entrada de España en la Unión Económica y Monetaria ha intensificado la integración de los mercados españoles y europeos. Sin embargo, el proceso de internacionalización de los últimos años se caracteriza por las inversiones directas realizadas en América Latina. España no debe caer en la complacencia por los éxitos logrados, si no más bien hacer frente a los retos presentes. La competencia a escala internacional exige un esfuerzo constante a las empresas para poder competir. Es preciso definir políticas que estimulen el comercio y la inversión, identificando aquellos sectores y áreas con mayor potencial de crecimiento. La Secretaría de Estado de Comercio, a través de los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados, ha identificado recientemente a Rusia, EE.UU., China, India y Japón como economías estratégicas. La economía española comienza una nueva etapa en su proceso de internacionalización diversificándose geográficamente hacia nuevos mercados como son EE.UU., Europa del Este, y Asia.

El creciente peso de la economía española a escala internacional, no siempre se ha visto acompañado de una mayor presencia en las instituciones. España se incorporó a los organismos internacionales tarde cuando aún era considerado un país en vías de desarrollo. En la actualidad, España es un país plenamente desarrollado con un grado de apertura superior a la de los países importantes de la OCDE. Los cambios recientes en la economía española legitiman un mayor peso institucional tanto en los organismos internacionales como en todos aquellos foros donde España tenga algo que decir. Esta reivindicación es una tarea ardua y difícil en la que

contamos con pocos aliados. Sin embargo, el debate sobre la Nueva Arquitectura Internacional nos brinda una oportunidad única para mejorar nuestra presencia en las instituciones de Bretton Woods, entrar en foros donde no estamos como, por ejemplo, el G-8, cuya influencia política y económica a nivel mundial es determinante, o ser miembro fundador de nuevas instituciones.

Desde la FEF pensamos que el papel de una institución como la nuestra es, precisamente, abordar con rigor y con ánimo divulgativo, proponer cuestiones relevantes y ofrecer soluciones para todos los agentes que actuamos en la economía y las finanzas. Es este el caso del trabajo que ahora se presenta, supone una contribución al conocimiento, y divulgación de las posibilidades de España en la Nueva Arquitectura Económica Internacional, de las que no deben responsabilizarse sólo los dirigentes políticos sino también la sociedad civil española, a la que modestamente nuestra Fundación pretende contribuir a representar.

Aldo Olcese Santonja
Presidente de la Fundación de Estudios Financieros

GRUPO DE TRABAJO

DIRECTOR

Luis Ravina Bohórquez
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Navarra.

COORDINADORES

Íñigo Valcaneras de Roda
Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Navarra.

José Luis Álvarez Arce
Profesor de Economía Española de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Navarra.

MIEMBROS

Alfonso Ballestero Aguilar
Director General de RYTTSA. Repsol YPF.

Mónica Batán Zamora
Economista del Servicio de Estudios. Banco Santander Central Hispano.

José Manuel Campa Fernández
Profesor de Finanzas. IESE.

Fernando Fernández Méndez de Andés
Rector. Universidad Antonio de Nebrija.

Santiago Fernández Valbuena
Director General de Finanzas y Recursos. Telefónica.

Javier García Cuesta
Profesor de la Cátedra en Dirección Internacional de Empresas. Universidad Antonio de Nebrija.

Carlos Gascó Travesedo
Responsable del Área de Prospectiva. Iberdrola.

Paul Isbell
Investigador Principal, Área de Economía Internacional, Comercio e Inversiones en el Exterior. Real Instituto Elcano.

Alejandra Kindelán Oteyza
Directora del Servicio de Estudios. Banco Santander Central Hispano.

Olivier Lafourcade
Presidente. OML International.

Alberto Nadal Belda
Consejero de la Oficina Comercial en Washington. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Iliana Olivié Aldasoro
Investigadora Principal, Área de Cooperación Internacional y Desarrollo. Real Instituto Elcano.

Jaime Otero Roth
Investigador Principal, Área de Lengua y Cultura. Real Instituto Elcano.

Alfredo Pastor Bodmer
Profesor de Economía. IESE.

Jaime Pérez Renovales
Secretario del Consejo de Administración. Banesto.

Luis Rivera Novo
Director General de Internacional. ENDESA.

GRUPO DE CONSULTA

Santiago Cuadra Abeti
Secretario General del Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores.

Juan Manuel Eguiagaray Ucelay
Ex Ministro de Administraciones Públicas y de Industria y Energía. Director del Laboratorio de la Fundación Alternativas

Fernando Eguidazu Palacios
Presidente del Comité de Política Económica del Círculo de Empresarios

José Luis Escrivá Belmonte
Director del Servicio de Estudios BBVA

Carlos Espinosa de los Monteros
Presidente de Mercedes Benz España

José Luis Feito Higueruela
Presidente de Aseta y Ex Embajador de España en la OCDE

Luis de Guindos Jurado
Señor Advisor de Lehman Brothers International

Jorge Padilla Blanco
Director de Nera Consultores

José Juan Ruiz Gómez
Director del Área de Estrategia y Análisis del SCH

José Viñals Íñiguez
Director General de Asuntos Internacionales del Banco de España

COMITÉ DE SUPERVISIÓN

Presidente

Guillermo de la Dehesa Romero
Presidente de AVIVA y Patrono de la Fundación de Estudios Financieros

Vocales

Juan Costa Climent
Ex Ministro de Ciencia y Tecnología. Presidente de Ernst & Young Abogados

Enrique Fuentes Quintana
Presidente de la Real Academia Ciencia Morales y Políticas y
Patrono de Honor de la Fundación de Estudios Financieros

Jaime Gil Aluja
Presidente de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras y
Patrono de Honor de la Fundación de Estudios Financieros

Aldo Olcese Santonja
Presidente de la Fundación de Estudios Financieros y del Instituto Español de Analistas Financieros

Emilio Ontiveros Baeza
Catedrático de Economía y Miembro del Consejo Asesor de la Fundación de Estudios Financieros

José Pérez Fernández
Presidente de InterMoney, S.A. y Miembro del Consejo Asesor de la Fundación de Estudios Financieros

Luis Ángel Rojo Duque
Ex Gobernador del Banco de España y Patrono de Honor de la Fundación de Estudios Financieros

Juan José Toribio Dávila
Director del IESE y Patrono de la Fundación de Estudios Financieros

Rodrigo Uría Meruéndano
Socio Director Bufete Uría y Menéndez y Patrono de la Fundación de Estudios Financieros

CONCLUSIONES

Luis Ravina

La globalización es el término que resume la actual y creciente interdependencia de los países. Es un concepto esquivo, pues condensa, o así lo pretende, fenómenos de naturaleza económica, social, política, cultural, etc., todos ellos resultantes de la eterna pugna entre las fuerzas integradoras y desintegradoras. En ese sentido, el mundo de comienzos del siglo XXI no es muy diferente de épocas anteriores. Si la tecnología ha reducido las distancias hasta límites increíbles 30 años atrás, amenazas como la del terrorismo se empeñan en ensancharlas. Pero vivimos una época en que las fuerzas centrípetas, a diferencia de un pasado no muy lejano, se imponen sobre las fuerzas centrífugas.

¿Qué organismo o institución puede dar solución a los problemas mundiales de inestabilidad financiera, pobreza, comercio, terrorismo internacional, migraciones, o medio ambiente?. No hay una respuesta única ni diáfana para esta pregunta. Sí puede decirse, no obstante, que los cimientos actuales de la arquitectura económica internacional son los organismos que se crearon tras la Segunda Guerra Mundial: Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial. Es evidente, que hoy en día las funciones para las que fueron creadas estas instituciones financieras multilaterales ya no existen. Por otro lado, se han visto desbordados por otros organismos como el G-7/G-8 capaces de dar respuestas más rápidas, ágiles y eficientes a los problemas mundiales. Una vez adoptada una posición en este grupo de países, sus miembros utilizan conjuntamente su influencia en el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para sacar adelante sus propuestas. El G-7/G-8, a pesar de su efectividad carece de la suficiente legitimidad y representatividad para ejercer el gobierno responsable del sistema económico y financiero internacional. Las protestas antiglobalización, y las recientes crisis financieras, económicas y cambiarias han avivado el interés por la arquitectura institucional de la economía mundial, originando un amplio debate sobre la necesidad de reexaminar el papel de las instituciones, estructuras y políticas hoy en vigor. Este debate, que se ha dado en llamar la "Nueva Arquitectura Financiera Internacional", supone una oportunidad para que España reivindique a cortísimo plazo la revisión de su participación en las instituciones internacionales.

España se encuentra "legitimada" para revisar su posición en el nuevo orden internacional dada su radical transformación en las últimas décadas. La gran transformación económica experimentada no ha sido casual, sino que es el resultado de las decididas apuestas por la apertura externa, la estabilidad macroeconómica y el protagonismo del mercado como mecanismo de asignación de los recursos. En términos de participación en el PIB mundial, la economía española –en gran medida gracias a la posición de ventaja que le ha dado la fortaleza del euro frente al dólar en los últimos años- ya se encuentra entre las más desarrolladas del mundo después de superar, por primera vez a Canadá, país miembro del G-7.

La implantación del euro ha tenido consecuencias inmediatas en la estructura económica española. En primer lugar, la estabilidad monetaria y el descenso de los tipos de interés han llevado a mayores tasas de crecimiento real. España también ha sido de los países que más se han beneficiado en su comercio intra-europeo por el incremento de los flujos comerciales asociados a la creación de la divisa europea. Finalmente, los flujos de la inversión extranjera directa española hacia la zona euro se han ido incrementando en forma relativa durante el período. Los mercados financieros de renta fija y variable así como la composición de las carteras de inversión de los españoles se han europeizado. Sin embargo, todavía existen multitud de barreras para la existencia de un auténtico mercado financiero pan-europeo.

Esta integración monetaria plantea asimismo grandes retos para el buen funcionamiento económico de toda la zona. Claramente la política monetaria

del BCE, aunque apropiada para el conjunto de la zona, es demasiado expansiva para la situación económica española. Una política monetaria única precisa del recurso a otras políticas económicas de ajuste, sobre todo porque, al menos por el momento, la unión monetaria no ha producido la convergencia y coordinación de los ciclos económicos de los países miembros. La entrada del euro ha resaltado la necesidad apremiante de realizar reformas dentro del sistema productivo, sobre todo de liberalización sectorial y del mercado de trabajo, para permitir un mejor funcionamiento de los mecanismos de ajuste con que acomodar la política económica única.

En cuanto a la política fiscal, la creación del euro parece haber reducido su prociclicidad lo cual es una buena señal. Sin embargo, esto se ha producido por una expansión de la política fiscal en los momentos recesivos del ciclo sin que se produjera el correspondiente ajuste en las épocas más expansivas del ciclo. El resultado ha sido un incremento en los déficits fiscales de los miembros de la UE a niveles superiores a los previstos en el plan de estabilidad. En este aspecto, la política fiscal española ha sido la excepción. España no ha vivido aún un ciclo recesivo importante durante la vida del euro, pero su política fiscal sí se ha mantenido en los parámetros de la estabilidad presupuestaria. El riesgo aquí es doble hacia el futuro: evitar la tentación de reiniciar la prociclicalidad de la política fiscal; y, mantener el equilibrio fiscal en el conjunto del estado ahora que gran cantidad de competencias en el gasto público depende de entidades diferentes al gobierno central.

La internacionalización de España va más allá de las fronteras europeas. Los intercambios comerciales de la economía española con el exterior crecen a un ritmo superior al del comercio internacional, incluso a pesar de que el sector exterior español sigue presentando muchas de sus carencias tradicionales: tendencia al déficit en las fases alcistas del ciclo, pérdida paulatina de competitividad precio, excesiva concentración geográfica y lentitud en el desplazamiento hacia sectores de mayor valor añadido y contenido tecnológico.

Para solucionar estos problemas, la política comercial y de promoción de un sector exportador fuerte en España debe desarrollarse en torno a varios ejes. En las negociaciones comerciales, tanto multilaterales (OMC) como bilaterales (donde nos representa la UE), la postura española debe ir evolucionando desde su tradicional posición proteccionista, hacia posturas más ofensivas que busquen oportunidades de mercado para las empresas españolas. El segundo eje de actuación debe dirigirse a mejorar la eficacia de la política de promoción de exportaciones. La política de promoción de exportaciones se comparte entre la Administración General del Estado, fundamentalmente ICEX y las agencias de promoción de exportaciones de las CC.AA. Es preciso mejorar la coordinación administrativa, de forma que no se solapen competencias y se mejore el uso eficiente de los recursos disponibles. Por otro lado, en la política de apoyo a la internacionalización de la empresa, debe apostarse con mayor decisión por los nuevos sectores de alto valor añadido y zonas geográficas distintas de las tradicionales. Es preciso concentrar más los recursos en los mercados de alto potencial de crecimiento (EE.UU., China, Japón, Europa del Este) y dar entrada a nuevos sectores, especialmente nuevas tecnologías y servicios.

Por último, la política de promoción y de atracción de inversiones debe convertirse en uno de los ejes prioritarios de la política comercial. La inversión directa hacia un país es sin duda una de las variables que mejor describen el estado de salud de esa economía, en el caso de la economía española se observa un comportamiento muy similar al del resto de economías desarrolladas, perdiendo peso como destino de la inversión directa a favor de las áreas emergentes de rápido crecimiento. Las inversiones directas en España han sido uno de los factores claves para mejorar nuestra estructura productiva, incrementar el nivel tecnológico y penetrar en los mercados exteriores. El mantenimiento de este proceso es vital para seguir creciendo en un entorno globalizado.

Las decisiones de realizar actividades de inversión directa corresponden a las empresas, pero sin duda alguna las Administraciones Públicas tienen un importante papel que desempeñar en el estímulo de la actividad inversora, tanto en la captación de inversiones extranjeras con destino a España como en el impulso al esfuerzo de inversión en el exterior

de la empresa española. La política de captación de inversiones tiene dos componentes. Por una parte, la creación de un entorno adecuado a la inversión directa; por otra, la actividad directamente dirigida a captar proyectos de inversión concretos. Se debe continuar creando un marco favorable a la empresa en España que atraiga inversión productiva, para lo que hay que profundizar en los avances ya realizados y mejorar áreas como mercado de trabajo, educación, fiscalidad y suelo. En la política de captación directa de inversiones nos encontramos con deficiencias importantes. España carece de una agencia de captación de inversiones, al contrario de lo que ocurre en la mayoría de países de nuestro entorno, mientras que muchas Comunidades Autónomas han creado sus propias agencias que a menudo compiten entre sí.

Pero si hay un elemento que caracteriza la madurez de una economía, éste es sin duda alguna su capacidad de invertir en el exterior. En la segunda mitad de los noventa se dan una serie de circunstancias que permiten, por primera vez en la historia económica española, un proceso de internacionalización masivo de nuestras empresas: no existen restricciones a los movimientos de capital, los costes financieros son similares a los del resto de países de la OCDE, el proceso de globalización elimina obstáculos a la posibilidad de invertir y, en todo el mundo, se produce una oleada de privatizaciones de monopolios públicos y de desregulación de mercados que abre nuevas oportunidades de inversión.

El proceso de inversión exterior de la empresa española va a ser muy distinto al que se observa en otros países de la OCDE. En primer lugar es un proceso tardío y mucho más concentrado en el tiempo. En segundo lugar tiene un fuerte elemento de concentración geográfica: la mayor parte de la inversión hacia países desarrollados se destina a Europa y hacia países en vías de desarrollo se concentra en Iberoamérica. Y por último, la empresa española inversora como por ejemplo: ENDESA, Repsol YPF o Telefónica, es una empresa de servicios que acaba de ser privatizada y/o desregularizada y que puede trasladar su conocimiento a países que están llevando en ese momento procesos similares. Al tratarse de sectores de servicios y de industrias de red, el impacto que tienen sobre la exportación española a los países en los que se invierte es modesto. La empresa española aún no ha dado el salto necesario para ligar exportación e inversión. Son muy escasos los ejemplos de empresas españolas que, una vez han consolidado su exportación, se plantean llevar a cabo una operación inversora de envergadura.

La política de apoyo al esfuerzo inversor de la empresa española tiene también dos vertientes, una institucional, de protección de inversiones, y una de apoyo a los proyectos concretos. En el apoyo institucional se ha avanzado mucho en la creación de una extensa red de acuerdos de doble imposición y de protección recíproca de inversiones. En lo que se refiere al apoyo directo a los proyectos de inversión, nuevamente nos encontramos con duplicidades entre la actividad de la Administración General del Estado y las Comunidades Autónomas, y con problemas de focalización en países y sectores. Es preciso fijar objetivos, mejorar el conocimiento de los países de destino y una mayor coordinación administrativa. La diversificación geográfica y sectorial es de nuevo una prioridad.

La internacionalización y globalización de la economía exige un esfuerzo continuo de adaptación dirigido a mejorar la competitividad. A este respecto el principal punto de debilidad es el bajo crecimiento de la productividad.

La economía española ha realizado un gran esfuerzo para aproximarse a los niveles de la UE en dotación de capital físico y humano, pero no ha avanzado (más bien ha retrocedido) en eficiencia, en la eficacia con que combina esos recursos, que es lo que recoge la productividad total de los factores. Y es que los avances en la dotación de capital se han registrado sobre todo en infraestructuras y no tanto en bienes de equipo y maquinaria, que son el principal canal de incorporación de los avances tecnológicos a los procesos de producción y al crecimiento potencial. Por otra parte, nuestra especialización productiva sigue centrada en sectores tradicionales y de intensidad tecnológica media-baja, lo cual nos impide participar en mercados fuertemente crecientes.

En general, el esfuerzo realizado por la economía española en los factores que inciden en la productividad (capital humano, capital físico, innovación, TIC, nuevas tecnologías, etc.), con el objetivo de

conseguir potenciar la competitividad, ha sido elevado. En las principales variables el ritmo de aumento ha venido siendo más acusado en España que en la UE y en EE.UU., pero aun es insuficiente. España se encuentra todavía en una posición relativamente desfavorable frente a las principales áreas económicas, especialmente en lo referente a los procesos de innovación, investigación y desarrollo tecnológico. Existe un problema de escasez de recursos, pero también de rigidez institucional, falta de incentivos, falta de cultura y espíritu emprendedor, insuficiente transferencia de conocimiento e investigación entre los diferentes agentes participantes en el proceso de innovación. Se trata en definitiva de integrar el sistema empresarial en el sistema de ciencia y tecnología, mejorando la colaboración entre la Administración, universidad y la empresa, creando un esquema de I+D+i más eficaz, aumentando el contenido tecnológico, y mejorando el capital humano.

Sin menospreciar lo logrado hasta la fecha, es evidente que España se enfrenta en el comienzo del siglo XXI a varios retos para completar su proceso de internacionalización. Esos retos los plantean las estrategias de penetración en los mercados con alto potencial: Asía, Europa del Este y Norteamérica.

Llama mucho la atención la escasa presencia comercial e inversora que nuestro país tiene en tierras asiáticas, no sólo por el cada día mayor peso específico de aquel continente en la economía mundial, cuanto también por el actual grado de internacionalización de la economía española, de la que cabría esperar un mayor carácter global. Sobresale una vez más China, que se ha convertido en nuestro principal socio comercial del área económica. El protagonismo adquirido por China en el comercio de España con Asia ha ido igualmente acompañado de un incremento del déficit español frente al gigante asiático. Asimismo ha empeorado la balanza comercial española frente a otros gigantes asiáticos, como India o Japón.

A la vista de todo lo anterior, parece razonable afirmar que España debería aumentar el volumen de exportaciones hacia Asia, incrementando simultáneamente el peso de las mismas dentro de las exportaciones totales. El logro de semejante objetivo sólo parece posible si se potencian las inversiones directas en la zona por parte de las empresas españolas. Algo que a su vez parece complicado, dado el carácter casi residual que la inversión en Asia ha tenido dentro de la inversión española en el exterior.

Lo cierto es que las empresas españolas se encuentran con muchas dificultades en Asia, lo que explica la debilidad de su inversión en aquella región. Estas dificultades se atribuyen a la propia complejidad de los mercados asiáticos y a las carencias de nuestra estructura empresarial. Por un lado, España cuenta con una serie de empresas de gran tamaño, con abundantes recursos, pero que operan fundamentalmente en el sector servicios, lo que merma su capacidad de arrastre, es decir, su capacidad de atraer proveedores y clientes a un mercado exterior. Son empresas que se abastecen en mercados locales y por empresas locales. Por otra parte, el tejido empresarial español se compone básicamente de PYMES, situadas en sectores con mayor capacidad de arrastre, pero con una gran insuficiencia de medios para poder lanzarse a la aventura de invertir en un entorno muy distinto al doméstico. Otro inconveniente adicional es el desconocimiento casi total de nuestro país, en el sentido de que no se asocia España a una imagen país o imagen de marca que inspire valoraciones positivas o de calidad, imprescindibles para una expansión exportadora e inversora sostenible. Ese desconocimiento es, en realidad recíproco.

Las relaciones comerciales e inversoras españolas con los países del este de Europa han aumentado de forma constante desde la caída del muro de Berlín. La tardía llegada de nuestras empresas, el desconocimiento mutuo, las diferencias culturales o la lejanía física explican en gran medida la menor presencia española en unos mercados de los que Alemania, Austria o Italia han sabido convertirse en los principales socios comerciales, cierto que partiendo de posiciones históricas y geográficas más favorables. Si aplicáramos un modelo gravitacional, las fuerzas centrífugas juegan en contra de los países hoy dominantes, y la Ampliación supone una drástica reducción de la distancia, de los costes de transacción, para las empresas españolas.

El comercio con los países de la ampliación y con los candidatos del este, tenderá a aumentar necesariamente en los próximos años de manera continua,

pero la pregunta relevante es si lo hará a una tasa suficiente o si la tasa de cobertura española con los países de la ampliación seguirá disminuyendo paulatinamente hasta situarse en unas cifras similares a las de otros países de la UE con los que España mantiene una relación económica de menor intensidad. La inversión directa española tras la aventura latinoamericana de la década de los noventa y principios de ésta, se ha centrado en los últimos ejercicios en los países de la Unión Europea 15. Es de esperar, y de desear, que en los próximos años las inversiones se incrementen, en línea con los flujos comerciales.

A riego de generalización, es posible hacer una lista de aquellos sectores económicos que tienen más potencial de crecimiento en las relaciones con los países de la ampliación. En primer lugar, y al igual que ha sucedido en el pasado en España en los últimos años, la necesidad de que estos países se doten de infraestructuras físicas propiciará una fuerte inversión en este sector, auspiciada además por la llegada de nuevos fondos europeo y el propio crecimiento económico inducido que también repercutirá en la construcción de obra civil. Las grandes empresas españolas del sector se encuentran en el momento adecuado para actuar puesto que disponen de experiencia internacional contrastada, ambición de crecimiento, conocimiento adecuado de la región y sus peculiaridades, fondos propios suficientes para acometer grandes inversiones y capacidad de financiación sin utilizar y una imagen de solvencia y calidad competitiva.

Mención aparte merecen las posibilidades del sector agroalimentario. Aparte de los efectos de la modificación de la política agraria y de la competencia polaca, que será sin duda negativa para la llamada agricultura continental española, lo cierto es que la pertenencia a la Unión Europea va a provocar en estos países considerables efectos de desviación de comercio en frutas, hortalizas y verduras desde sus socios actuales hacia España, que tiene así la oportunidad de consolidarse como la “huerta europea” y de aprovechar el tirón de la demanda para reafirmar un fuerte sector agroindustrial que ofrezca productos de alta elasticidad renta para acompañar el crecimiento esperado de la prosperidad.

El comercio intraindustrial de bienes de equipo seguirá siendo durante años uno de los pesos pesados de las relaciones comerciales españolas con estos países pero necesariamente, irá perdiendo importancia a medida que vaya mejorando los sistemas de producción propios, la cualificación de la mano de obra, los controles de calidad y los canales de comercialización internos. Las empresas locales se convertirán en competidores de las empresas españolas, no sólo en los mercados internos sino en los de exportación.

Paradójicamente, mientras que la relación económica NAFTA-UE es la relación bi-regional más importante del mundo, la relación económica bilateral España-EE.UU. es una de las menos desarrolladas entre EE.UU. y los países de la UE-15.

Existen varias razones por las cuales EE.UU. se ha convertido en un blanco prioritario de los agentes económicos españoles. Primero, España tiene muy pocas relaciones económicas con EE.UU. a pesar del gran tamaño, fuerte dinamismo, alta estabilidad y bajo riesgo de su mercado. En segundo lugar, en muchos casos la fuerte presencia española en América Latina ofrece posibles sinergias con una penetración empresarial en EE.UU. Finalmente, EE.UU. parece atractivo para España no solo por sus propios méritos sino también porque parece menos ajeno —y más asequible— que Asia, por lo menos de momento.

Pero la tan anhelada entrada española en los EE.UU. no estará exenta de obstáculos y problemas. Las barreras y costes de entrada son mayores, en general, que en casi cualquier otra zona del mundo. La penetración española no se puede efectuar por vía de golpes dramáticos, como han sido las grandes adquisiciones en América Latina, sino por una lenta y meticulosa perforación, buscando los nichos permeables, como lo han hecho algunas empresas españolas ya presentes en el mercado norteamericano. Para tener la más mínima posibilidad de éxito, los agentes españoles tendrán que afrontar varios temas pendientes, como sus deficiencias históricas en marketing y distribución, quizá las facetas empresariales más importantes en un mercado tan maduro y segmentado como es el norteamericano.

Estas debilidades históricas del empresariado español hacen que el mercado hispano —potencialmente una gran oportunidad— pueda ser nada más que un espejismo para los españoles. Para realmente aprovechar los lazos culturales e históricos que España comparte en cierta medida con los hispanos de los EE.UU., sus empresas tendrán que aprender como hacer el marketing apropiado –y como cambiar una imagen de España que si existe entre los hispanos es algunas veces negativa–.

Para enfrentarse al mercado de EE.UU., tanto el sector privado como el Estado tendrán que estar involucrados. Aunque no será suficiente, la política tradicional de ofrecer a los agentes privados el apoyo del Estado y la promoción oficial específica de ciertas líneas de negocio sería una gran ayuda. Pero más allá de la política de apoyo tradicional del Estado, existe toda una gama de nuevas direcciones para las estrategias y políticas españolas. Con respecto a las grandes empresas, para que puedan cobrar el tamaño, escala y sinergias necesarios para poder superar las barreras de entrada, afrontar los costes y competir exitosamente en los EE.UU., parece necesario que realicen fusiones con —y adquisiciones de— otras grandes empresas europeas. Si la política apropiada respecto a las grandes empresas es más *laissez faire* y menos nacional, la política para las PYMES debe ser distinta. Cuando las grandes empresas pueden superar las barreras de entrada, a las pequeñas y medianas empresas a veces les falta incluso el conocimiento y entendimiento de estas barreras. Lo conveniente sería una política de Estado para promover y diseñar programas de formación en el proceso de internacionalización empresarial, con especialización en los países del NAFTA (y también del Mediterráneo y de Asia), y pensadas particularmente para ejecutivos y gestores de PYMES. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y el ICEX, conjuntamente con las importantes escuelas de negocios españolas, podrían colaborar en este tipo de proyecto.

El proceso de internacionalización de España y su imagen en el exterior cuenta con dos aliados importantes. Por un lado, la lengua española otorga a España ventajas comparativas en determinadas áreas económicas hispanohablantes. Por otro, la política de cooperación supone el reconocimiento implícito de las nuevas obligaciones de España acorde a su categoría de país plenamente desarrollado. La cooperación española apunta con el nuevo Plan Director a una reorientación hacia el consenso internacional en la ayuda internacional al desarrollo. Según el nuevo Plan el volumen de ayuda se elevará hasta alcanzar el 0,5% del PNB en 2008 y el reparto sectorial perseguirá el cumplimiento de los objetivos marcados en la Declaración del Milenio. Por el contrario, la ayuda española seguirá divergiendo en la asignación geográfica de la tendencia internacional al dirigirse, mayoritariamente, a América Latina y el Caribe; en lugar de a los países en desarrollo de renta baja. Finalmente, es deseable que la política de cooperación española consiga una mayor coordinación, armonización, y coherencia de políticas; así como una mayor apropiación y concentración instrumental de la ayuda. El peso demográfico del español, su carácter de lengua oficial y mayoritaria en una veintena de países y su presencia en la diplomacia multilateral garantizan al español un sólido papel internacional en el futuro previsible. Aunque todavía padecen graves desigualdades sociales y serias carencias institucionales, los países hispanohablantes tienen en conjunto un nivel medio-alto de desarrollo humano, lo que los convierte en un grupo de gran potencial económico y cultural. Pero al mismo tiempo el español tiene ante sí algunos retos que son los mismos que se presentan a sus hablantes: sumarse plenamente al desarrollo científico y tecnológico, y ser capaces de producir arte y pensamiento de alcance universal. Geográficamente, su implantación en América es sólida y en Europa, aunque sólo es la quinta lengua más hablada, puede hacer valer su difusión al otro lado del Atlántico; pero aún tiene que demostrar su capacidad de proyección internacional en un mundo en el que los equilibrios económicos y políticos parecen inclinarse cada vez más hacia la región de Asia-Pacífico.

El proceso de internacionalización de la economía española no siempre ha ido acompañado de una mayor presencia institucional. En la actualidad, la presencia española en las instituciones financieras multilaterales es todavía reducida con relación al peso económico y financiero que España tiene en el mundo. Somos el octavo país en PNB, y nuestra economía supone más del 2% del comercio mundial; sin embargo, nuestra influencia es inferior y en general

está por debajo de la de países como Bélgica, Holanda, Suecia, etc. En los últimos años, aunque hemos aumentado sustancialmente nuestra presencia, todavía no estamos representados directamente (Directores Ejecutivos) durante largos períodos de tiempo en los órganos de gobierno de la mayoría de las instituciones financieras internacionales.

Entre las causas que motivan esta escasa representación cabe señalar, sobre todo, la falta de peso económico y político de nuestro país en el momento en que se accedió a dichas instituciones. A escala mundial no participamos en los Acuerdos de Bretton Woods de 1944 y en el ámbito europeo tampoco formamos parte de las Comunidades Europeas que se fundan en 1957. Sólo en 1958 España es admitida en el FMI, aunque desde una posición de clara debilidad negociadora; y sólo en 1986 España pasa a ser miembro de pleno derecho de las Comunidades Europeas. En definitiva, para tener una buena representación relativa en las instituciones internacionales hay que estar presente en su constitución, compartiendo los fines políticos y económicos de las nuevas instituciones. Incorporaciones posteriores vienen condicionadas por el reparto inicial de poder de los fundadores y la dificultad de transferir poder a los nuevos miembros en un juego de suma cien, es decir, en un juego en el que lo que ganan los nuevos algunos de los miembros existentes deben perder.

En un contexto internacional en que la política interna y exterior no funcionan como compartimentos estancos, sino como vasos comunicantes, en los que lo que sucede en un ámbito influye y condiciona decisivamente los otros, es esencial revertir esta situación. España debe estar presente en el debate de la Nueva Arquitectura Financiera Internacional, mejorando su presencia en las instituciones actuales y participando en todos aquellos nuevos foros donde se discutan temas que incumban a la economía española. En este sentido, preocupa la exclusión de España de grupos de países o de foros creados recientemente con el objetivo de hacer frente a los retos de la globalización tales como el G-20 o el Foro de Estabilidad Financiera. En términos estratégicos, parece que la política a seguir debe tener un horizonte a largo plazo con etapas intermedias para lograr los objetivos asignados. Por ello parece recomendable, consensuar una política exterior que nos permita ganar en coherencia y estabilidad; evitando asimismo fricciones internas que sólo pueden debilitar nuestra posición en el exterior.

Hay tres mecanismos para ganar influencia en las Instituciones Financieras Internacionales: (a) la cuota, (b) la silla, es decir la posición oficial del Gobierno español en la Junta Directiva; y (c) el personal técnico, especialmente a nivel de gerencia. En la actualidad, la distribución de los votos que determina el peso relativo de cada silla, no es equivalente al peso económico relativo de cada país. A pesar de que los propios estatutos del Fondo establecen que la estructura de cuotas-voto ha de adecuarse periódicamente al peso relativo cambiante de las economías de los países miembros. Sin embargo, la resistencia de países fundadores del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial a adecuar las cuotas y la estructura de voto de la institución al creciente peso relativo de las economías más dinámicas es permanente.

Con respecto a la representación institucional, es evidente que España no puede tener una silla sola y debe estar con un grupo de países. El problema actual es formar parte de una silla con varios países latinoamericanos (México, Venezuela y América Central) y con un sistema de rotación que no le asegura tener la silla de forma permanente. Una posible solución sería un sistema de rotación más favorable a México y España con respecto a Venezuela acorde a la importancia relativa de cada economía. Por ejemplo, un sistema de rotación donde la silla principal y el puesto de suplente rota entre España y México, mientras Venezuela se queda con el puesto de asesor. Otra alternativa es cambiar de circunscripción “constituency”. Para España cambiar el grupo de países de la silla es un asunto complejo ya que nadie en la Junta Directiva quiere perder su posición cuando tiene la silla principal asegurada. El cambio más sencillo sería el movimiento hacia una sola silla de la Unión Europea. Sin embargo, esta solución tampoco es previsible por lo menos en el muy corto plazo, ya que tiene una resistencia evidente y fuerte por parte de los miembros de la UE que tienen su propio representante en la Junta Directiva. Lo que es evidente, es la sobre-representación europea en la Junta Directiva de las instituciones de Bretton Woods. Y aunque esto parece totalmente desproporcionado, no se deslumbra nin-

guna alternativa viable para solucionar este problema en el corto plazo.

La mejor política para ganar terreno en las instituciones internacionales es estar continuamente presente con personal cualificado. La experiencia muestra claramente que la influencia en la Junta Directiva no viene tanto del poder de los votos sino del poder "moral". Históricamente se aprecia la influencia de algunos "grandes" Directores Ejecutivos representantes de países pequeños o medianos, que con el tiempo se ganaron el respeto de la institución. La recomendación en este sentido es clara, seleccionar a representantes que tengan la suficiente experiencia, expertos en finanzas internacionales y/o desarrollo económico internacional; y si es posible, con experiencia vivida en países en desarrollo.

Otra estrategia efectiva es asociarse con otros miembros de las instituciones para trabajar en temas específicos. Para ello se requiere identificar los grupos de trabajo sobre estos temas en el ámbito de las instituciones internacionales y movilizar los recursos humanos necesarios para participar y contribuir en el trabajo de estos grupos.

En cuanto a la participación de España en las licitaciones del Banco Mundial son dos los caminos para lograr una mayor presencia: (a) la promoción interna en España para incentivar a las empresas a concurrir en las licitaciones del Banco; y (b) la promoción en los países miembros que se benefician de la financiación del Banco. Esta segunda vía, generalmente olvidada tiene una mayor importancia. Son las agencias responsables de la gerencia de los proyectos, las unidades de coordinación, las que al final determinan y seleccionan las tecnologías, los servicios, y los bienes necesarios para ejecutar los proyectos. En este segundo caso se debe realizar un trabajo de prospección, de investigación y de promoción en los países que reciben ayuda del Banco Mundial, con las agencias de gobierno y las empresas privadas locales.

Sin lugar a dudas, una decisión estratégica para España es optar entre ejercer la influencia internacional: (a) a nivel multilateral, es decir en las instituciones de Naciones Unidas y en la Instituciones Financieras Internacionales; (b) a nivel europeo, a través de las instituciones de la Unión Europea; y (c) a nivel bilateral, es decir, en la relación directa e individual con los distintos países de la comunidad internacional. Esta es una decisión estratégica, porque se debe decidir si la posición bilateral de España es la resultante de la definición de las posiciones multilaterales y europeas; o si es al revés, la posición bilateral determina lo que deben ser la posición multilateral y/o la posición europea.

Existen argumentos para recomendar que la parte preponderante para España sea la posición con Europa, que debería determinar a su vez la posición multilateral y bilateral. La Unión Europea con su reciente ampliación no es ajena a los recientes cambios geopolíticos en el panorama internacional. Ahora bien, esta ampliación tiene sus riesgos. Entre ellos, uno no menor es la pérdida de poder que sufren sus antiguos miembros y las mayores dificultades para tomar decisiones entre un número más grande de miembros.

La realidad de la estructura institucional de la Unión Europea es una división de poderes imperfecta. En cualquier Estado, el poder legislativo tiene la función fundamental de aprobar leyes, pero también de controlar al Gobierno, que es quien ejerce, principalmente, la iniciativa legislativa. En la Unión Europea, el Consejo de Ministros tiene un papel fundamental en el proceso legislativo, de modo que tiene que hacer suyas las propuestas de la Comisión para que se pongan en marcha y luego transiten hacia el Parlamento Europeo. Pero este, a quien controla, no es al Consejo de Ministros, sino a la Comisión, de modo que ¿quién exige responsabilidad a los ministros, por las decisiones tomadas en el Consejo de Ministros? La respuesta es sencilla: a cada Ministro, su propio parlamento nacional. Cada Ministro se verá inclinado a votar en función de la opinión mayoritaria en su país de origen y en su parlamento nacional dando mas prioridad a los intereses nacionales que a la salvaguarda de las reglas e intereses de la Unión. Esta práctica se evitaría si la Comisión tuviera más autoridad. Sin embargo, existen argumentos sólidos para rechazar esta solución, y que tienen que ver con el proceso de elección de los miembros de la Comisión y de la percepción pública del Parlamento Europeo. Los Ministros de un Gobierno Nacional están sometidos a un control directo de su respectivo parlamento, mientras que el control de los ciudadanos de los miembros de la

Comisión se hace a través del Parlamento Europeo. El control político por los ciudadanos no es ni remotamente parecido al que sujeta a los Ministros.

Desde el punto de vista institucional la Unión Europea afronta el desafío de ratificar su nueva constitución, que implica un nuevo equilibrio de poderes (sistema de votos por doble mayoría donde pasaría a ponderar la población de cada uno de los estados miembros). La diferencia fundamental entre el acuerdo de Niza y un proceso de votación basado en el tamaño real de la población de cada país, como establece el nuevo Tratado de la Constitución Europea, es que en el primero, el peso de la población no es proporcional al poder de voto. Una de las consecuencias de ello es que la totalidad de los siete países de mayor tamaño saldrán ganando y la totalidad de los 20 países de menor tamaño saldrían perdiendo si se pasase al sistema propuesto. El reparto de poder entre los países grandes dependerá del umbral para alcanzar la minoría de bloqueo. La clave de la toma de decisiones en la UE es la capacidad de formar coaliciones que reúnan los votos suficientes como para alcanzar los porcentajes necesarios para aprobar o bloquear propuestas sometidas a votación.

Al margen de la UE y otros organismos llamémosles formalmente constituidos y estructurados, existen foros más informales, pero no por ello menos importantes. En este tipo de organizaciones destaca el G-7/G-8, habitualmente criticado por la falta de representatividad de sus miembros. Las economías que forman el G-8 siguen teniendo hoy día una importancia indiscutible. Pero en este grupo de países no está incluido ninguno de los dos países más poblados del planeta: China e India; además, no hay ninguna representación de Oriente Medio, Latinoamérica, o África. Esta ausencia de países muy importantes, tanto desde el punto de vista económico como demográfico, ha disminuido la capacidad de gobierno del G-7/G-8, planteando la posibilidad de algún tipo de reforma, en especial porque las perspectivas de crecimiento en las próximas décadas auguran importantes cambios en el orden económico internacional. Si el origen inicial del G-7 se encontraba en motivaciones económicas, cualquier reforma actual del G-8 debe dar respuesta a los problemas internacionales.

¿Qué naciones son importantes para solucionar estos problemas?, ¿puede un G-8 ampliado ser útil?, ¿es necesario crear nuevos grupos de países? Las instituciones de Bretton Woods o los grupos de países G-7/G-8 no siempre son estructuras adecuadas de representación de los grandes países relevantes de la economía mundial. Por un lado, la zona euro está sobre-representada en los organismos internacionales. Y por otro, el poder de veto en las instituciones de Bretton Woods de las grandes potencias como Estados Unidos puede hacer que las cosas no cambien, pero no conseguir que cambien en la dirección que se desea.

Desde un punto de vista político, los países que actualmente estarían mejor posicionados para formar parte de un G-8 ampliado serían: China, India, Brasil, México y Sudáfrica. En términos económicos el país que tiene más posibilidades de entrar es China.

España tiene una clara vocación internacional. Es la octava economía a nivel mundial, supone más del 2% del comercio mundial, el 2,7% y 2,5% del stock de entradas y salidas de la inversión directa mundial, y su aportación a la ayuda multilateral es la mayor tras los países del G-7. Además, España está participando de forma muy activa en el diseño de la Nueva Arquitectura Económica Internacional y es uno de los países del mundo que más ha liberalizado su economía. España debe reivindicar por su peso económico relativo y por la internacionalización de su economía, sobre todo hacia Iberoamérica, un lugar en estos grupos de países. El acceso al G-10 y G-20 debe ser otra reivindicación constante de España, pero esta claro que los clubes tienden a querer tener pocos miembros con derechos. El principal problema de España es que su entrada en el G-7/G-8 no mejora la representatividad de estos grupos a nivel mundial. La representación de la Unión Europea ya es mayoritaria (por lo que Estados Unidos y Japón se opondrían) y existe además el argumento de que la zona euro debe hablar con una sola voz, por lo que sería contradictorio que se incorporara España (argumento de nuestros socios de la UE). Sin embargo, la realidad es que el peso económico y político es superior al de Canadá, y esto hay que recordarlo en los foros internacionales. En este contexto de fuerzas del mundo anglosajón, por un lado, y de la Unión

Europea, por otro, que domina, no sólo el FMI y el Grupo Banco Mundial, sino también el G-7, el G-10, o la OCDE; España se encuentra en una posición incómoda con pocos apoyos. Países como Holanda, Bélgica, Canadá y Australia, tienen claro que España es un competidor directo suyo por ganar mayor presencia internacional, y han sido un obstáculo en determinados momentos a un ajuste más radical de cuotas en el FMI o a nuestra entrada en el G-10, G-20; naturalmente con el apoyo de los países grandes que tienen detrás, defensores de los status quos.

Ante esta situación la influencia de España en los grupos de países debe intensificarse a través de la representación de la zona euro en ellos. España pertenece a la zona euro, de la que fue fundador, y esto implica que España es parte de las instituciones que proyectan sobre la economía mundial los intereses de la zona euro. El Comité Económico y Financiero (CEF), el Eurogrupo y el Ecofin tienen la responsabilidad de realizar la representación externa del euro en los distintos grupos de países. España a través de sus representantes en el CEF, Eurogrupo y Ecofin contribuye a configurar la postura común de la zona euro en estos foros; de manera notoria lo hizo en el semestre de la presidencia española de 2002, pero lo hace de manera continúa mediante la asistencia de los representantes del Ministerio de Economía a las reuniones, normalmente en Bruselas, del CEF, Eurogrupo y Ecofin. La representación de España en la Unión Europea se corresponde aproximadamente con nuestro peso económico relativo, mientras que en otras instituciones internacionales no estamos correctamente valorados.

I. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

El marco en que se desenvuelve la economía española ha conocido a lo largo de los últimos decenios un vuelco espectacular, comprensible únicamente a la luz del carácter cada vez más global de las relaciones económicas internacionales. En efecto, desde el final de la Segunda Guerra Mundial está en marcha un proceso de integración económica sólo comparable al que se produjo en la segunda mitad del siglo XIX. Así las cosas, una cabal comprensión del lugar que en este escenario corresponde hoy a nuestro país pasa necesariamente por una reflexión previa sobre los orígenes de la globalización y sobre las múltiples fuerzas que operan bajo ese fenómeno, impulsándolo en algunos casos, pero también desafiándolo en otros.

1. UNA BREVE HISTORIA: LOS PILARES DE LA ARQUITECTURA ECONÓMICA INTERNACIONAL

Íñigo Valcaneras

¿Quién pone orden en un sistema tan complejo como la economía mundial? No hay una respuesta única ni diáfana para esta pregunta. Sí puede decirse, no obstante, que existe una cierta organización económica internacional, desde la que se abordan los problemas económicos internacionales en un intento por articular las medidas que mejor puedan darles soluciones duraderas.

Ya en el siglo XVIII algunos pensadores plantearon el sistema de organizaciones internacionales como medio para asegurar la paz. Sin embargo, fue a principios del siglo XIX, cuando el avance tecnológico y la expansión de las relaciones económicas y comerciales entre las naciones, forzaron a los gobiernos europeos a establecer las primeras organizaciones internacionales de cooperación económica. Efectivamente, en los dos últimos siglos, han sido tres los grandes momentos en que la comunidad internacional, con los países más poderosos a la cabeza, ha intentado reconstruir un orden mundial que prolongados períodos de guerra y de desintegración habían hecho desaparecer. En primer lugar, el Congreso de Viena de 1814 a 1815, en respuesta al caos propiciado por las guerras Napoleónicas. En segundo lugar, la Conferencia de París de 1919, que venía a echar definitivamente el telón a la Primera Guerra Mundial. Y finalmente, la conferencia de Bretton Woods, que dio lugar al actual sistema de organización económica internacional una vez terminada la Segunda Guerra Mundial.

Así es, la arquitectura económica internacional actual está basada en los organismos de carácter político y económico que se crearon tras la Segunda Guerra Mundial. Como principal órgano político internacional y piedra angular del sistema de organizaciones internacionales se creó, en 1945 en San Francisco, la Organización de las Naciones Unidas (ONU). En los planes económicos para la posguerra se contemplaron tres organismos económicos multilaterales, que se ocuparían, de los temas monetarios, de la financiación del desarrollo económico, y de las cuestiones comerciales. El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) fueron creados, en 1944 en la Conferencia Monetaria y Financiera de Bretton Woods, para ocuparse, respectivamente, de los temas

monetarios y la financiación del desarrollo. La Organización Internacional de Comercio debería haber completado este cuadro de organismos internacionales; sin embargo, no llegó a nacer al no recibir el Acta Final las necesarias ratificaciones en la Conferencia de la Habana de 1948. Esta Organización fue sustituida durante 47 años por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), hasta la creación en 1995 de la Organización Mundial de Comercio (OMC). La creación de estos organismos económicos internacionales constituyó una novedad formal en el marco de la decisión de los países vencedores en la Segunda Guerra Mundial de fomentar la cooperación multilateral para reducir la posibilidad de conflictos en el futuro, o, al menos, de abrir un cauce para su solución por medios pacíficos.

La ONU tuvo un precursor en la Sociedad de las Naciones, organización concebida en similares circunstancias durante la Primera Guerra Mundial y establecida en 1919, de conformidad con el Tratado de Versalles, "para promover la cooperación internacional y conseguir la paz y la seguridad". La Sociedad de las Naciones cesó su actividad con el fracaso que supuso la Segunda Guerra Mundial. La ONU[1] fue fundada por 51 países y en la actualidad esta organización internacional está formada por 191 estados soberanos, la práctica totalidad de los países del mundo. Durante los diez primeros años de la Organización, las admisiones de nuevos miembros se hicieron muy lentamente, pues los dos bloques políticos enfrentados en la guerra fría se oponían a admitir a aquellos estados que no observaran una actitud claramente neutral. La entrada de nuevos países se aceleró a partir de 1960 con la descolonización en África, lo que provocó un incremento de miembros que cambió la fisonomía de la Organización, rompió el equilibrio y permitió la formación de mayorías más flexibles.

Uno de los principales avances de la ONU respecto al Pacto de la Sociedad de las Naciones fue la creación de unos mecanismos de cooperación internacional económica y social, elemento este largamente descuidado hasta entonces en las relaciones internacionales.

La forma de organizar el funcionamiento de la economía internacional ha variado a lo largo del tiempo. Napoleón III creó en 1867 un sistema de tipos de cambio fijos basado en el patrón oro. Este sistema respaldado por las reservas de oro dominó el final del siglo XIX y el comienzo del XX. La llegada de la Primera Guerra Mundial hizo desaparecer este patrón, que volvió a aparecer brevemente en el período de entreguerras para evitar las devaluaciones competitivas a las que los países europeos recurrieron en los años veinte. Sin embargo, el período deflacionario que precedió a la Gran Depresión en 1929 acabó por colapsar definitivamente este régimen cambiario. En la década de los años treinta, a medida que la actividad económica se debilitaba en los principales países industriales, los gobiernos intentaron defender sus economías mediante un incremento de las restricciones sobre la importación. Los países limitaban el acceso de sus ciudadanos a las compras en el exterior, devaluaban sus monedas e imponían complicadas restricciones sobre la libertad de los ciudadanos para poseer divisas. Con ello se intentaba proteger la caída de reservas de oro y divisas. Sin embargo, los apaños de este tipo resultaron contraproducentes y ningún país logró mantener durante mucho tiempo una ventaja competitiva. Estas medidas, denominadas "empobrecer al vecino", fueron devastadoras para la economía internacional. El comercio cayó fuertemente y, de la mano, descendieron los niveles de empleo y de vida en muchos países. Finalizada la Segunda Guerra Mundial se planteó el establecimiento de mecanismos institucionales que restablecieran la libertad de comercio y de pagos, y que facilitaran las transferencias de capitales que se requerían para reconstruir las zonas devastadas del mundo.

Por ello, en la conferencia de Bretton Woods se creó el Fondo Monetario Internacional, que tenía como objetivo supervisar el sistema monetario internacional y fomentar tanto la eliminación de las restricciones cambiarias en el comercio de bienes y servicios como la estabilidad de los tipos de cambio. Los países que ingresaron en el FMI entre 1945 y 1971 con-

[1] Las Naciones Unidas tienen como objeto mantener la paz y la seguridad internacional, fomentar las relaciones de amistad entre las naciones y promover el progreso social, la mejora del nivel de vida y los derechos humanos. Los estados miembros están vinculados entre sí por los principios de la Carta de las Naciones Unidas, un tratado internacional en que se enuncian sus derechos y deberes en cuanto integrantes de la comunidad internacional.

vinieron en determinar el tipo de cambio[2] de sus monedas en función de un vínculo que podía ajustarse únicamente para corregir "un desequilibrio fundamental" de la balanza de pagos, y si mediaba el asentimiento del FMI. Este régimen cambiario, que recibió el nombre de "sistema de Bretton Woods" estuvo en vigor hasta 1971, año en que el Gobierno de Estados Unidos suspendió la convertibilidad en oro del dólar estadounidense, debido al enorme peso que suponía para su moneda tal sistema.

Desde entonces, los países miembros del FMI pueden elegir el régimen cambiario que deseen (salvo la vinculación con el oro). La mayor movilidad de los capitales ha llevado a un número cada vez mayor de países a adoptar regímenes que se sitúan en los extremos del espectro posible, a saber, los de tipo rigurosamente fijo —incluso unión monetaria— y los de flotación libre. En cualquier caso, una constante de los últimos treinta años ha sido la existencia de tipos de cambio flexible entre Estados Unidos, el grupo de países europeos y Japón, respectivamente.

En la actualidad, el Fondo Monetario Internacional es la institución central del sistema monetario internacional, es decir, el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio de las monedas nacionales que permite la actividad económica entre los países. Sus fines son evitar las crisis en el sistema, alentando a los países a adoptar medidas de política económica bien fundadas. Como su nombre indica, la institución es también un fondo al que los países miembros que necesiten financiación temporal pueden recurrir para superar los problemas de balanza de pagos.

Al tiempo que se creaba el FMI, se estableció el Banco Mundial, con el fin de fomentar el desarrollo económico a largo plazo. Hasta la conferencia de Bretton Woods, no existía una estrategia internacional para buscar soluciones a la falta de recursos financieros de los países en desarrollo. Antes de esa fecha el problema del desarrollo se enmarcaba en las relaciones bilaterales entre las potencias económicas y sus colonias, o con las regiones en las que ejercían su influencia o tenían intereses económicos. Tras la Segunda Guerra Mundial se acelera el proceso de descolonización a la vez que se acentúa las diferencias entre el Norte y el Sur.

El Banco Mundial[3] aunque tenía originariamente como objetivo la reconstrucción de los países más afectados por la Segunda Guerra Mundial; pasó tras la posguerra, a ocuparse de la financiación oficial al desarrollo. La reconstrucción sigue siendo un aspecto importante de la labor del BM, ya que las economías en desarrollo y en transición se ven afectadas por desastres naturales y deben llevar a cabo actividades de rehabilitación después de los conflictos. No obstante, ahora el BM concentra más su atención en la reducción de la pobreza como objetivo principal de su actividad. En las últimas décadas el Banco ha tenido que dirigir su atención a cuestiones muy diversas, desde los problemas macroeconómicos y de reestructuración de la deuda durante la década de los ochenta, hasta las cuestiones sociales y ambientales más recientes.

El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial se complementan; mientras que el FMI se centra sobre todo en la política macroeconómica y del sector financiero, el BM se interesa principalmente en los temas relacionados con el desarrollo a largo plazo y la reducción de la pobreza. En el momento de la creación del FMI y el BM se previó también, con la convocatoria de la Conferencia de la Habana, una organización que estaría encargada de fomentar la liberalización del comercio mundial, pero no ha sido hasta 1995 que pudo establecerse la Organiza-

[2] Este tipo de cambio, de hecho, representaba el valor de la moneda frente al dólar de EE.UU. y, en el caso de Estados Unidos, el valor del dólar de EE.UU. en relación con el oro.

[3] El Banco Mundial nació inicialmente bajo el nombre de Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo. En la actualidad el Grupo del Banco Mundial está integrado por cinco instituciones estrechamente asociadas: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), Asociación Internacional de Fomento (AIF), Corporación Financiera Internacional (CFI), Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). La expresión "Grupo del Banco Mundial" abarca las cinco instituciones, mientras que "Banco Mundial" se refiere específicamente a dos de ellas, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Asociación Internacional de Fomento (AIF).

Cada institución tiene una función diferente en la misión de luchar contra la pobreza. El objetivo del Banco Mundial es reducir la pobreza promoviendo el desarrollo sostenible mediante préstamos, garantías y otros servicios de asesoría. El resto de las instituciones del Grupo del Banco Mundial tienen como objetivo promover el desarrollo económico a través del sector privado (CFI); y de la inversión extranjera (OMGI y CIADI).

ción Mundial del Comercio. Con la Conferencia de la Habana se pretendía complementar lo que se había logrado en Bretton Woods incorporando el comercio a los aspectos monetarios, y de financiación del desarrollo económico. El concepto era ambicioso, se convocó como una conferencia de las Naciones Unidas: "Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y el Empleo". Sin embargo, antes de que la Carta fuera definitivamente aprobada algunos participantes decidieron en 1946 celebrar negociaciones para reducir y consolidar los aranceles aduaneros, con el objetivo de impulsar rápidamente la liberalización del comercio. Esa primera ronda de negociaciones dio origen a concesiones arancelarias, y además los países convinieron en aceptar algunas de las normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta de la Organización Internacional de Comercio. El conjunto de las normas comerciales y las concesiones arancelarias pasó a denominarse Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Entró en vigor en enero de 1948, mientras la Carta de la Organización Internacional de Comercio aún se seguía negociando. Entonces se abrió un largo período, desde 1948 hasta 1994, durante el cual el GATT se consolida como el mecanismo para establecer las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial. El GATT era dos cosas a la vez: primero un acuerdo internacional, es decir, un documento en el que se establecían las normas que regulaban el comercio internacional, y segundo una organización internacional creada posteriormente para prestar apoyo al acuerdo. La reducción de los aranceles se realizaba mediante una serie de negociaciones multilaterales denominadas "rondas", celebradas bajo los auspicios del GATT.

Un cambio radical se produjo en los años setenta y ochenta. Una o dos décadas antes los países socialistas y en desarrollo, consideraban que el GATT no atendía a sus intereses, sino que era una organización al servicio de las grandes potencias comerciantes industriales. Por eso buscaron en las Naciones Unidas construir un sistema comercial alternativo, dando inicio así a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Al comienzo de los años ochenta, los países en desarrollo, ante el aumento de las medidas de carácter proteccionista de los países industrializados contra las importaciones de los países en desarrollo, comenzaron a cambiar de idea. En vez de insistir en un sistema alternativo, empezaron a defender un sistema multilateral que pudiera darles un mínimo de seguridad jurídica, aceptando primero la Ronda Uruguay y luego participando activamente en ella. Además, en medio del camino, la Ronda se encontró con la caída del muro de Berlín en 1989, convirtiéndose así en la asamblea constituyente de la globalización. La Ronda de Uruguay, que dio lugar a la creación de la Organización Mundial del Comercio, significó la mayor reforma del comercio internacional desde la Segunda Guerra Mundial.

La Organización Mundial del Comercio es en la actualidad el único organismo internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible. Los pilares sobre los que descansa este sistema —conocido como sistema multilateral de comercio— son los "acuerdos de la OMC", que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Esos acuerdos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que garantizan a los países miembros importantes derechos en relación con el comercio y que, al mismo tiempo, obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de unos límites convenidos en beneficio de todos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, los acuerdos tienen por objeto ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.

Junto a la ONU, FMI, BM y OMC; existen otras organizaciones económicas internacionales[4] de menor importancia relativa como por ejemplo los bancos regionales de desarrollo, la Organización para

[4] Las más relevantes son las siguientes. Los bancos regionales de desarrollo tienen una estructura y funciones similares a la del Banco Mundial, pero con la finalidad de servir a los intereses de la región donde están ubicados. Son principalmente cuatro: Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Africano de Desarrollo y Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo. La OCDE constituye un foro donde los países miembros, trabajan de forma conjunta para examinar y coordinar sus políticas sociales y económicas. El Banco Internacional de Pagos es una institución financiera internacional cuyo papel es promover la cooperación entre los bancos centrales de los distintos países.

la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Internacional de Pagos (BIP), o los grupos de países (G-7, G-8, G-10, etcétera).

Todas las organizaciones señaladas se enfrentan en el nuevo siglo a un escenario lleno de oportunidades y retos, pero también riesgos. Aunque son muchos los fenómenos que, en mayor o menor medida, caracterizan el actual panorama económico internacional, uno despunta sobre todos los demás, aglutinando a la mayoría de ellos: la globalización. No sería exagerado decir que todas las instituciones antes mencionadas tendrán como principal misión conducir el proceso globalizador hacia las metas que demandan las sociedades actuales. El siguiente tema, "La economía internacional en el siglo XXI", pretende ilustrar ese marco internacional en el que se debe desenvolver la economía española en las próximas décadas.

En el contexto de intensa mundialización de la economía, los organismos internacionales arrostran nuevos desafíos como, por ejemplo, la estabilidad financiera o la reducción de la pobreza, acoplando sus estructuras y políticas a las nuevas necesidades. El debate sobre la reforma de las instituciones y sus políticas para solucionar los nuevos problemas se aborda en el tercer y último tema, "El debate sobre la Nueva Arquitectura Económica Internacional". Una reforma esta que puede significar la oportunidad para que España reivindique un mayor peso institucional en los principales organismos acorde con el papel que ya desempeña en el contexto económico internacional.

2. LA ECONOMÍA INTERNACIONAL EN EL SIGLO XXI

José Luis Álvarez

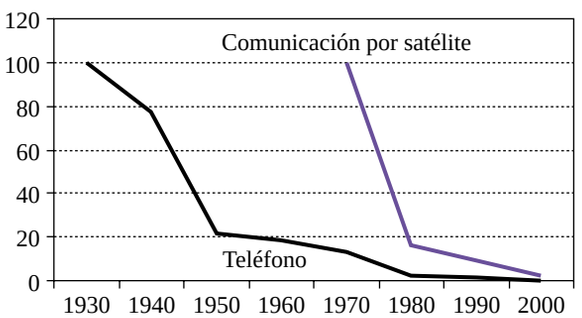
2.1. LAS FUERZAS INTEGRADORAS

La historia de la economía internacional puede sintetizarse en la eterna pugna entre las fuerzas integradoras y desintegradoras. En ese sentido, el mundo de comienzos del siglo XXI no es muy diferente de épocas anteriores. Si la tecnología ha reducido las distancias hasta límites increíbles 30 años atrás, amenazas como la del terrorismo se empeñan en ensancharlas. Ahora bien, vivimos una época en que las fuerzas centrípetas, a diferencia de un pasado no muy lejano, se imponen sobre las fuerzas centrífugas.

Son muchas las tendencias clave que se podrían identificar como fuerzas impulsoras de la integración. Pero sin duda alguna, una de ellas es el progreso científico y técnico, sobre todo en los sectores de la tecnología de la información y de las telecomunicaciones, cuya presencia en los más diversos ámbitos de la vida no ha dejado de crecer.

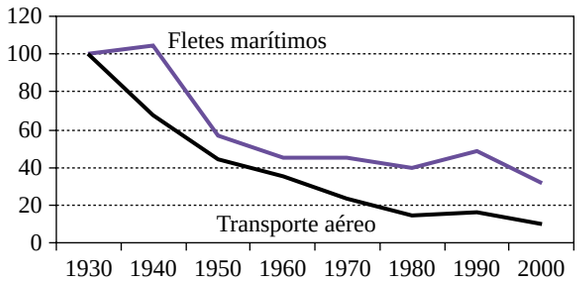
El avance tecnológico también ha reducido enormemente los costes de transporte. Los grandes supercargueros o el uso de *containers* estándar han facilitado el transporte por mar; el desarrollo de la aeronáutica y la expansión de la aviación comercial han abaratado el transporte aéreo; las mejores infraestructuras y la continua aparición de tecnologías más eficientes han facilitado un transporte terrestre más

COSTES DE LAS COMUNICACIONES



Fuente: Elaboración propia sobre datos del FMI.

COSTES DE TRANSPORTE



Fuente: elaboración propia sobre datos del FMI.

LIBERTAD ECONÓMICA EN EL MUNDO

Países en los que aumentó la libertad económica	
De1970 a 2003.....	51 sobre 53
De1980 a 2003.....	97 sobre 101

Fuente: elaboración propia sobre datos de Fraser Institute.

LIBERTAD POLÍTICA EN EL MUNDO

	Países Libres	Países parcialmente Libres	Países No Libres
1973	43	38	69
1983	54	47	64
1993	75	73	38
2005	89	54	49

Fuente: elaboración propia sobre datos de Freedom House.

eficaz. Las distancias físicas se han reducido en términos económicos.

El amplio avance de las libertades en todo el mundo ha sido el otro factor que, en clara interdependencia con el progreso tecnológico —ambos tienden a reforzarse mutuamente—, más ha permitido estrechar los vínculos entre países.

Pero nada asegura que las fuerzas anteriores sigan operando con la pujanza con que lo han hecho hasta hoy, ni que mantengan su supremacía sobre las fuerzas desintegradoras. Enfrentamientos ideológicos pueden resolverse cercenando las libertades políticas y civiles; desgracias naturales pueden golpear a cualquier región del planeta, creando problemas económicos que desemboquen en tensiones políticas domésticas e internacionales; el sistema financiero puede verse sacudido por grandes crisis cuyas repercusiones se extiendan por el mundo a modo de olas; malos resultados económicos pueden generar un descontento creciente con el actual orden económico internacional; es más, elementos claramente tan desestabilizadores como el terrorismo pueden verse fortalecidos por el propio progreso tecnológico, por las facilidades para las comunicaciones o por la libre movilidad de los capitales, desvirtuando la naturaleza de las fuerzas integradoras. En pocas palabras, no puede garantizarse la continuidad del proceso de integración internacional. El gran reto a que se enfrenta el mundo –y por ende los organismos que pretenden un orden internacional estable— es, precisamente, asentar los niveles de integración que se han alcanzado y hacer de ellos la base desde la que impulsar el desarrollo de todos los países.

2.2. LA GLOBALIZACIÓN: UN CONCEPTO POLIFACÉTICO

La globalización es un término con el que nos referimos a la actual interdependencia de los países. Es un concepto esquivo, pues condensa, o así lo pretende, fenómenos de naturaleza económica, social, política, cultural, etcétera. Según una definición que, a pesar de sus limitaciones, ha ganado cierto predicamento, por globalización se entiende el proceso de "acelerada integración mundial de las economías a través del comercio, la producción, los flujos financieros, la difusión tecnológica, las redes de información y las corrientes culturales"[5].

La globalización no es un concepto fácilmente cuantificable. Es un concepto latente, que se manifiesta en infinidad de fenómenos y variables, algunas de las cuales son mensurables. Sí podemos, por ejemplo, apreciar el modo que se manifiesta en su vertiente económica por el volumen de las corrientes transnacionales de mercancías, servicios, y capi-

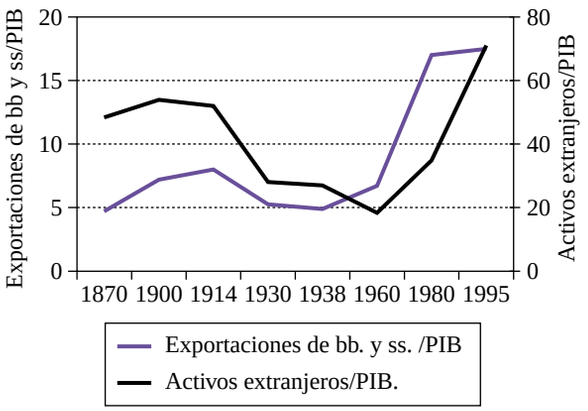
[5] Fondo Monetario Internacional (1997): *World Economic Outlook*. Septiembre.

INTEGRACIÓN INTERCONTINENTAL DE LOS MERCADOS DE MERCANCÍAS

	Variación en el diferencial de precios entre continentes	Debida a	
		Reducción costes de transporte	Reducción barreras arancelarias
1820-1914	–81%	72%	28%
1914-1950	100%	Desintegración de la economía mundial	
1950-2000	–76%	26%	74%
1820-2000	–92%	82%	18%

Fuente: O´Rourke y Williamson (1999) y Williamson (1990, 2000).

GLOBALIZACIÓN FINANCIERA Y COMERCIAL



Fuente: Fondo Monetario Internacional.

tales en todo el mundo. Ahora bien, desde este punto de vista, la globalización no es en ningún caso un fenómeno nuevo, como tampoco irreversible. Se trata de la recuperación de un proceso que sufrió no ya un parón, sino un total retroceso en la primera mitad del siglo pasado. Una experiencia de la que conviene extraer lecciones para el presente y el futuro.

Los niveles de integración económica alcanzados por las economías occidentales durante la época del primer patrón oro (1870-1913) fueron extraordinariamente elevados. La participación de las exportaciones en el producto mundial alcanzó un máximo en 1913 que sólo ha sido superado posteriormente en 1970. El comercio creció como consecuencia de la reducción en los costes de transportes y comunicaciones, y en menor medida por la reducción de los aranceles.

Sin embargo, más que la integración comercial, esta época se recuerda como el período más largo de alta movilidad de capital. Baste con decir que si se miden los flujos de capital privados en relación con el PIB, éstos eran en aquella época similares a los de la década de 1990. El capital extranjero, generalmente en forma de inversión en cartera, se convirtió en la fuente más importante de financiación de la inversión doméstica.

La Primera Guerra Mundial y la Gran Depresión significaron un golpe mortal para la integración, y ofrecieron un claro ejemplo de la peligrosa dinámica que pueden adquirir las fuerzas desintegradoras, incluso aun cuando parecieran estar aletargadas durante decenios. Con la perspectiva que da el siglo transcurrido, hoy se admite que años antes del estallido de la Primera Guerra Mundial se observaban señales de debilitamiento en las tendencias globalizadoras —desde el endurecimiento de las políticas inmigratorias de los EE.UU. hasta la reaparición de barreras al comercio—, pasando por desavenencias políticas entre las naciones más poderosas. Pero lo cierto es que la guerra sorprendió a muchos, incluyendo mercados e inversores. Unos años después, en el período de entreguerras y a medida que la actividad económica se debilitaba en los principales países industriales, los gobiernos intentaron defender sus economías mediante un incremento de las restricciones sobre las salidas de capital y la importación de bienes. Estas políticas de empobrecer al vecino sólo sirvieron para acelerar la espiral descendente del comercio mundial, el producto y el empleo, contribuyendo al estallido de una nueva gran guerra que acabaría con la ya maltrecha integración.

Es una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial cuando comienza o se retoma el proceso de globalización que llega hasta hoy. En un principio, se

INTEGRACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA

Cambio en la ratio sobre PIB de 1981-85 a 1997-2001 (puntos porcentuales)

	Comercio[1]	Capitales[2]
Países en vías de desarrollo...	3,9	77,3
Países industrializados.....	15,4	19,9

[1] Exportaciones e importaciones de bb. y ss.
[2] Activos y pasivos financieros frente al resto del mundo.
Fuente: FMI.

basó únicamente en el espectacular crecimiento del comercio y la producción. La integración financiera, por el contrario, tendrá lugar más adelante, tras la ruptura del sistema de Bretton Woods en 1971, y a partir de ese momento se convertirá en el principal pilar de la globalización.

Hay que tener en cuenta que los miedos concernientes a la libre movilidad de capital no se disiparon fácilmente. Aunque el sistema de Bretton Woods suponía la liberalización de la balanza por cuenta corriente y los movimientos de capital, los países se acogieron al artículo XIV del FMI que permitía ciertos controles durante un período transitorio.

El problema fundamental para el libre movimiento del capital era la incompatibilidad para reconciliar los objetivos domésticos con las obligaciones del régimen cambiario de Bretton Woods. Por ello no es de extrañar que la integración financiera de los mercados de capitales tuviera lugar tras la ruptura del sistema de Bretton Woods en 1971. Estados Unidos y Alemania fueron las economías que lideraron en la década de los años setenta las reformas para liberalizar los movimientos de capital. Japón y muy especialmente los países de la Unión Europea abrirán completamente sus mercados de capitales ya en la década de los años ochenta. Así, en 1980, sólo 50 de los 140 países que formaban parte del FMI, habían formalmente renunciado al artículo XIV; sin embargo, estos países suponían la casi totalidad del comercio mundial.

Los países en desarrollo mantuvieron controles de capital durante todo el período de Bretton Woods.

RATIO ENTRE LAS TASAS DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO Y LA PRODUCCIÓN MUNDIAL

1950-64	1965-74	1975-84	1985-94	1995-2003
1,4	1,6	1,2	2,8	1,7

Fuente: Organización Mundial del Comercio, Fondo Monetario Internacional y elaboración propia.

En aquel entonces, las fuentes de financiación provenían de la ayuda oficial al desarrollo y las inversiones directas. Los dos shocks del petróleo en la década de los setenta generaron importantes superávits en los países productores. Éstos fueron reciclados por los bancos de los países occidentales en forma de préstamos a los países en vías de desarrollo, principalmente países latinoamericanos. El exceso de deuda de estos países junto al incremento en los tipos de interés y la caída de la actividad económica mundial desembocó en la década de los ochenta en una crisis financiera. No será hasta comienzos de los años noventa cuando el capital privado vuelva a estas economías. En las últimas décadas algunos de estos países han realizado reformas en sus mercados de capitales para permitir una mayor movilidad de capital. Sin embargo, muchas de estas políticas han tenido que ser corregidas ante las recientes crisis financieras.

Este tipo de crisis financieras constituye uno de los peligros latentes en la actual organización económica internacional. La historia reciente también nos brinda un buen ejemplo en este punto. En prácticamente todos los años desde el final de la Segunda Guerra Mundial, la tasa de crecimiento del comercio de mercancías ha superado a la de la producción. Sin embargo, esta tendencia en la evolución del comercio y del producto no ha sido uniforme a lo largo de todo el período posbélico. El descenso en la ratio de la tasa de crecimiento del comercio sobre la del producto a finales de los años setenta y comienzos de los ochenta, ha de achacarse a la crisis energética y al problema de la deuda externa en América Latina.

Los productos energéticos durante los años 1974-1984 conocieron tasas negativas de crecimiento en su comercio y en su producción, debido a los pro-

cesos de ahorro de energía ante el fuerte encarecimiento del petróleo. A su vez el comercio internacional se vio lastrado por los problemas de deuda externa en las grandes economías latinoamericanas. La evolución de la relación entre importaciones y producción de estos países descendió de una manera muy significativa por el importante problema de financiación exterior que experimentaba la zona en aquel momento. Estos problemas tienen su origen en las políticas de sustitución de importaciones que se aplicaron durante la década de los setenta y que desembocaron en la denominada "década pérdida" en los ochenta. Afortunadamente, el comercio de esta región ha ido recuperándose desde principios de los noventa a medida que los problemas de deuda externa se han ido solucionando y el capital ha vuelto a acudir a la región. Sin embargo, esta experiencia viene a ilustrar perfectamente la amenaza que se cierne sobre la continuidad del proceso integrador. Una amenaza que, como bien demuestra este episodio, no tiene por qué ser exógena al propio sistema económico y financiero internacional.

2.3. LA NUEVA GLOBALIZACIÓN

Más allá de todas sus similitudes con lo acontecido a finales del siglo XIX y principios del XX, el actual proceso de integración económica mundial presenta algunas peculiaridades que no sólo lo distinguen, sino que asimismo representan elementos de preocupación y descontento. La internacionalización de los sistemas productivos es, probablemente, uno de los rasgos más destacados[6].

La revolución tecnológica de las últimas tres décadas —sobre todo la extensión en el uso de las TIC y el abaratamiento de la transmisión de información— ha permitido la aparición de nuevos modelos de organización empresarial en los que prima la partición de la cadena de valor, con una localización geográfica distinta para cada eslabón. De ese modo, la empresa ha dejado de ser una organización que acoge en un único centro todas las actividades que la definen.

[6] Véase el documento "España ante el nuevo paradigma de la competitividad" (Círculo de Empresarios, 2005) para una reflexión acerca del impacto que estas tendencias tienen sobre la empresa y la economía españolas.

Este cambio en el modo en que se concibe la dimensión geográfica de la empresa ha sido progresivo, y ha ido de la mano del resto de fenómenos propios de la globalización. Así, las empresas multinacionales surgen ya nada más terminada la Segunda Guerra Mundial, tratando de aproximar geográficamente su producción a sus mercados, para evitar los elevados costes de transacción asociados a las distancias, las barreras comerciales o las restricciones financieras. Más recientemente, a resultas de los factores citados, el proceso se ha acelerado, modificándose su naturaleza. Las multinacionales han dado paso a las empresas transnacionales, entendiendo por transnacional una cadena de valor fragmentada y dispersa por múltiples lugares del planeta, cada uno de los cuales ofrece las condiciones más apropiadas para la realización de determinada actividad.

Esta transnacionalización de la producción empieza a ser muy notable en el sector servicios. Las empresas se han convertido en importadoras de servicios que antes o bien producían ellas mismas, o bien les eran suministrados por otras empresas geográficamente más cercanas. Este fenómeno del *offshoring* de servicios, al igual que otros de los que aquí se han tratado, se explica por los avances tecnológicos, que permiten desvincular el lugar de producción de un servicio del lugar en que el mismo se consume. Actividades que antes se catalogaban de no comercializables –atención al cliente (*call centers*), diagnóstico médico (telediagnóstico), publicidad, contabilidad,…— hoy están sujetas a la misma competencia internacional que las manufacturas. De hecho, la deslocalización de los servicios es un proceso más dinámico, pues los costes hundidos o no recuperables son mucho menores que en el caso de las manufacturas.

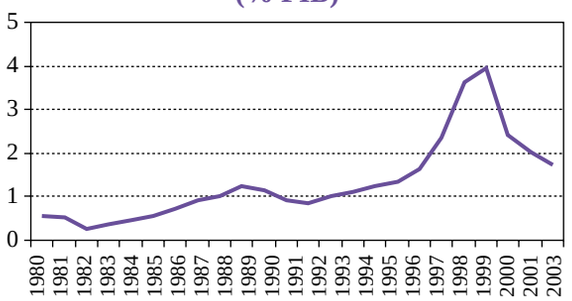
La importancia de estos fenómenos empieza a reflejarse en las estadísticas disponibles. En el caso del comercio de servicios, a pesar de que los datos no son fiables hasta fechas relativamente recientes, sí muestran la consolidación de estos intercambios como parte importante del proceso globalizador. Destaca en el cuatrienio 2000-03, último para el que hay información, el fuerte crecimiento en el comercio de servicios distintos de los viajes y el transporte, superior al resto de partidas.

EXPORTACIONES MUNDIALES DE BIENES Y SERVICIOS, 2000-03
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

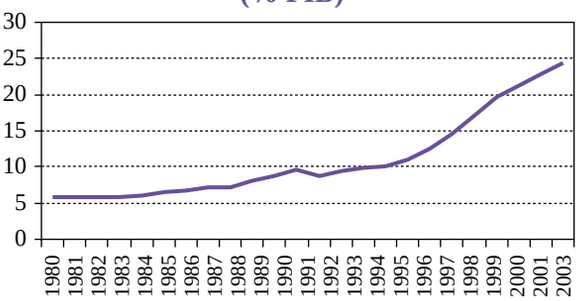
	Valor	Tasa de variación anual		
	2003	2000-03	2002	2003
Mercancías	7.294	5	5	16
Agricultura	674	7	6	15
Industrias extractivas	960	4	–1	21
Manufacturas	5.437	5	5	14
Servicios Comerciales	1.795	7	7	13
Transporte	405	5	5	13
Viajes	525	4	4	10
Otros servicios	865	9	10	15

Fuente: Organización Mundial del Comercio.

FLUJOS MUNDIALES DE SALIDA DE IED
(% PIB)



STOCK MUNDIAL DE IED, ACTIVOS
(% PIB)

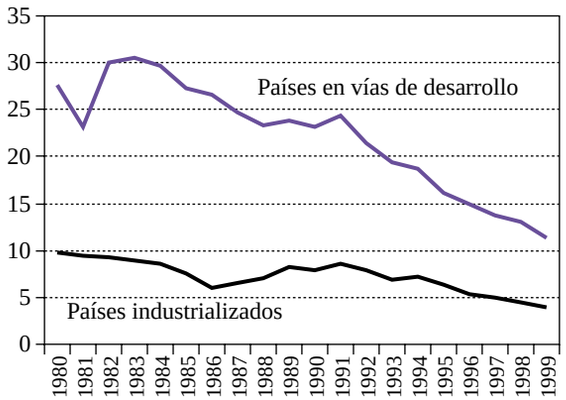


Fuente: Elaboración propia sobre datos de UNCTAD.

Esos no son los únicos datos reveladores. Si en el período de globalización anterior a la Primera Guerra Mundial, la inversión en cartera fue el método preferido por los inversores, en esta nueva era globalizadora en que nos encontramos, es la inversión directa extranjera (IDE) la que ha mostrado un crecimiento más intenso y sostenido en el tiempo, en gran parte por la actividad de relocalización productiva llevada a cabo por las empresas multinacionales y transnacionales.

¿Cuáles son las consecuencias de todas estas tendencias? La mundialización está acelerando la transformación de las empresas, los sistemas productivos, las redes comerciales y, en general, la economía mundial. Pero lo está haciendo de manera desigual, con el resultado de que muchos países en vías de desarrollo no logran acoplarse provechosamente al ritmo de los fenómenos en marcha. En el caso de las empresas transnacionales, sus inversiones pueden generar importantes beneficios para los países receptores. Pero no siempre es así, ya que las propias distorsiones presentes en el proceso de globalización provocan que procesos potencialmente beneficiosos terminen exacerbando desigualdades. Surge entonces el descontento ante la globalización de la economía, incluso en los países más desarrollados, donde a la insatisfacción por lo que sucede en países menos afortunados se le unen los problemas de competitividad en industrias intensivas en mano de obra no cua-

LIBERALIZACIÓN: TARIFAS MEDIAS



Fuente: Elaboración propia sobre datos del FMI.

lificada y la pérdida de puestos de trabajo en sectores con mayores requerimientos de capital humano.

Los economistas se muestran mayoritariamente de acuerdo en la proposición de que la integración tiene efectos positivos sobre la riqueza de los países. Opinan, por ello, que la integración internacional debe proseguir, especialmente para garantizar un mejor futuro a los países pobres. De hecho, argumentan, el problema es la falta de auténtica integración. La breve descripción histórica que del proceso de globalización se hacía en páginas precedentes debe servir para recordar que la integración económica mundial avanza tan sólo en la medida en que las fuerzas que la impulsan superan a las que se le oponen. Por tanto, aparte de no ser un fenómeno nuevo, aunque sí lo pueda ser el término que lo define, es un proceso que nunca puede tomarse como irreversible ni cerrado.

Es en este sentido en el que hay que prestar especial atención a los argumentos de quienes se oponen a la globalización. La etiqueta antiglobalización es, desde luego, poco precisa y abarca tanto posiciones directamente anti-mercado o anti-sistema, como propuestas de cambio en las instituciones y organismos internacionales que parecen regir el actual orden económico. Pero si esas protestas simplemente se desoyen, flaco favor se estará haciendo a la causa del progreso vía integración y cooperación internacional, pues la insatisfacción popular puede llegar a ser una poderosa fuerza.

REDUCCIÓN DE LA TARIFA MEDIA ENTRE 1980 Y 2000

	Tarifa inicial	Tarifa final
Asia	30%	14%
Latinoamérica	31%	11%
Centroamérica y Caribe	21%	9%
África	30%	20%

Fuente: Banco Mundial.

La integración comercial y financiera en estos últimos años no hubiera sido posible sin un proceso de liberalización en los regímenes de comercio e inversión[7], así como en diversos aspectos reglamentarios. Aunque durante el período de entreguerras la norma general fue el establecimiento de aranceles, cuotas de importación y control de cambios, desde 1948 (con la creación del GATT, hoy Organización Mundial de Comercio) se ha incrementado sustancialmente la presión sobre los países para la creación de un comercio más libre y multilateralizado. Los aranceles de los países han pasado de cifras elevadas de dos dígitos en el período inmediatamente posterior a la guerra, a menos del 4% una vez aplicada la Ronda Uruguay.

Tal como pone de manifiesto Kruger (1997), la evolución del pensamiento económico ha sido también un factor que ha impulsado la integración en la medida en que se ha trasladado a la política económica. La política comercial de muchos países en vías de desarrollo ha pasado a tener una vocación claramente aperturista, al basar su política de crecimiento en el principio de ventaja comparativa. Estas políticas desarrolladas inicialmente, por los denominados "nuevos países industrializados", han servido de ejemplo para que otros países en vías de desarrollo se alejaran de las políticas de sustitución de importaciones llevadas a cabo durante los años sesenta y setenta. El proteccionismo defendido sobre todo por algunas economías latinoamericanas creó fuertes

[7] No se puede despreciar la relación existente entre el progreso tecnológico y las políticas económicas. En el caso de los flujos financieros, son estas nuevas tecnologías las que hacen que cada vez sea más difícil para los gobiernos controlar los flujos internacionales de capital.

sesgos anticomerciales y desembocaron en la denominada "década pérdida" de los años ochenta.

Las políticas de liberalización son, en resumen, el reflejo de las tendencias en la mayor parte del mundo hacia la desregulación de la actividad económica, la asignación de los recursos según el mercado, la apertura al exterior y la estabilidad macroeconómica. Tendencias basadas en un convencimiento político y en la búsqueda de los mejores resultados económicos. Mas ese convencimiento y esos resultados no están garantizados, lo que pone en entredicho la continuidad de tales tendencias. No resulta difícil pensar en gobernantes cuyo populismo les ha llevado a culpar a la globalización de todos los males de sus países. Es por todo ello que los dirigentes mundiales, al menos los que se dicen defensores del libre comercio, la apertura y la cooperación internacional han de hacer un esfuerzo por dotar a la arquitectura económica y financiera internacional de la capacidad para asegurar el progreso de todas las naciones. En caso contrario, el descontento crecerá, amenazando el actual equilibrio de fuerzas.

PARTICIPACIÓN (%) EN EL PIB MUNDIAL (en paridad de poder adquisitivo)

	1980	2004
Economías avanzadas	59,43	54,54
Africa	3,79	3,243
ASEAN-4	2,69	3,69
Países en transición	12,49	6,35
Países en vías de desarrollo, Asia	10,16	24,00
Países en vías de desarrollo	28,07	39,12
Euro área	19,25	15,27
Unión Europea (15)	23,89	19,10
G-7	48,66	42,99
Nuevas economías industrializadas, Asia	1,60	3,51
China	3,42	13,49
Estados Unidos	21,27	20,82

Fuente: FMI y elaboración propia.

2.4. LOS FLUJOS COMERCIALES EN EL SIGLO XXI

En un apartado posterior volveremos al tema de la globalización, de las críticas que se le hacen y de los principios que deberían regir el funcionamiento de las instituciones internacionales en pro de una integración económica más beneficiosa para todos. Pero antes vamos a detenernos en caracterizar las relaciones comerciales que forman parte del fenómeno. Un factor importante para comprender los patrones actuales de los flujos comerciales y financieros es la existencia de fronteras y el tamaño de las economías que comercian. En los últimos años han tenido lugar algunos procesos de redefinición de fronteras con la aparición de nuevos países.[8] La creación de una frontera política es un obstáculo importante para los intercambios. Sin embargo, junto a este proceso, perjudicial para el crecimiento del comercio, se está dando otro de mayor equilibrio en el tamaño relativo de las economías dentro del concierto mundial. El volumen de intercambios entre dos economías se puede modelizar, con considerable éxito, a través de los llamados "modelos gravitacionales". La principal conclusión de estos modelos es que una economía comercia proporcionalmente menos cuanto mayor es su peso en el "output" mundial. De un tiempo a esta parte, se perfila una tendencia hacia una mayor uniformidad en el peso de las distintas economías en el conjunto mundial (debido esencialmente a cierta pérdida de peso de la economía norteamericana y al crecimiento de los países asiáticos, en especial China), lo que implica una mayor inclinación hacia los intercambios comerciales.

Desde el punto de vista del patrón geográfico comercial debemos resaltar dos aspectos del proceso de globalización que están marcando su evolución en estos momentos y que conformarán en un futuro próximo las relaciones comerciales en el ámbito internacional. Estos aspectos son, en primer lugar, la regionalización del comercio y, en segundo lugar, los cambios que se están dando en la distribución geográfica del comercio internacional y en especial

[8] Si en 1914 eran alrededor de 60 las naciones independientes, en la actualidad son 193 las que componen el mapa político del mundo. Ese número supera los 250 si incluimos áreas en disputa y territorios dependientes de otras naciones.

COMERCIO INTRARREGIONAL E INTERREGIONAL DE MERCANCÍAS, 2003
(porcentajes)

Origen	Destino							
	América del Norte	América Latina	Europa Occidental	Europa C./O. Estados Bálticos, CEI	África	Oriente Medio	Asia	Total Mundial
Parte de las corrientes comerciales interregionales en las exportaciones totales de mercancías de cada región								
Américc a del Norte	**40,5**	15,4	18,1	0,8	1,2	2,1	22,0	100,0
América Latina	57,8	**15,6**	13,6	1,2	1,4	1,2	7,6	100,0
Europa Occidental	9,5	1,8	**67,7**	6,8	2,5	2,6	7,9	100,0
Europa C./O ., Estados Bálticos, CEI	4,6	1,7	56,8	**24,5**	1,1	2,3	7,6	100,0
África	18,9	2,5	48,4	0,6	**10,2**	1,5	17,7	100,0
Oriente Medio	15,5	0,9	16,0	0,8	3,5	**7,3**	48,6	100,0
Asia	22,5	2,2	16,8	1,7	1,7	3,0	**49,9**	100,0
Total mundial	19,8	4,4	41,7	4,9	2,2	2,7	22,6	**100,0**
Parte de las corrientes comerciales regionales en las exportaciones mundiales de mercancías								
América del Norte	**5,5**	2,1	2,5	0,1	0,2	0,3	3,0	13,7
América Latina	3,0	**0,8**	0,7	0,1	0,1	0,1	0,4	5,2
Europa Occidental	4,1	0,8	**29,2**	2,9	1,1	1,1	3,4	43,1
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	0,3	0,1	3,1	**1,3**	0,1	0,1	0,4	5,5
África	0,4	0,1	1,1	0,0	**0,2**	0,0	0,4	2,4
Oriente Medio	0,6	0,0	0,7	0,0	0,1	**0,3**	2,0	4,1
Asia	5,9	0,6	4,4	0,4	0,4	0,8	**13,0**	26,1
Total mundial	19,8	4,4	41,7	4,9	2,2	2,7	22,6	**100,0**

Fuente: Organización Mundial del Comercio FMI y elaboración propia.

en el modelo de los países dinámicos de Asia, y su posible traslado a otros países en vías de desarrollo.

Efectivamente, el comercio internacional en el comienzo del siglo XXI se caracteriza por su fuerte componente intrarregional, es decir, el comercio realizado entre países vecinos o próximos geográficamente y que configuran los distintos bloques comerciales. Tal como ponen de manifiesto los "modelos gravitacionales" la proximidad geográfica sigue siendo un factor esencial a la hora de explicar los flujos comerciales. Europa Occidental es el ejemplo más significativo de comercio intrarregional, fácilmente explicable por la creación y ampliación de la Unión Europea.

La importancia del comercio intrarregional en el proceso de globalización se debe a la coexistencia (o tal vez enfrentamiento) de dos métodos de liberalización comercial, el multilateralismo y el regionalismo. La Organización Mundial del Comercio encarna el primero de los sistemas. Este organismo

COMERCIO INTRA-REGIONAL DE LAS PRINCIPALES RTAs
(miles de millones de dólares y porcentajes)

	Comercio Intra-regional				Participación del comercio Intra-regional en:					
	Valor	% exportaciones mundiales			Exportaciones			Importaciones		
	2003	1995	2000	2003	1995	2000	2003	1995	2000	2003
EU (15)	1.795	26,6	23,1	24,6	64,0	62,4	61,9	65,2	60,3	61,7
NAFTA (3).....	651	7,9	10,9	8,9	46,0	55,7	56,1	37,7	39,6	36,8
ASEAN (10)	105	1,6	1,6	1,4	25,5	24,0	23,3	18,8	23,5	23,3
CEFTA (8)	29	0,3	0,3	0,4	16,2	13,0	13,6	12,3	10,2	11,3
MERCOSUR (4).....	13	0,3	0,3	0,2	20,5	21,0	11,9	18,1	19,8	19,0
ANDEAN (5).....	5	0,1	0,1	0,1	12,2	8,9	9,4	12,9	13,8	14,7
Total	2.598	36,7	36,2	35,6	—	—	—	—	—	—

Fuente: Organización Mundial del Comercio.

multilateral ha ido creciendo desde su nacimiento en 1995, hasta alcanzar los 148 países miembro, a los que en un futuro podrían sumarse algunas de las naciones que actualmente tienen el *status* de observadores.

De forma simultánea, en el sistema mundial de comercio, se observa también un aumento pronunciado del número de acuerdos comerciales regionales. Desde la creación de la OMC, se han notificado 138 nuevos acuerdos. En julio de 2003, sólo tres Miembros de la OMC —el Taipei Chino, Macao, China, y Mongolia—, no eran partes de un acuerdo comercial regional. Con la sola excepción de Mongolia, todos estos miembros de la OMC están negociando acuerdos preferenciales. Se estima que hoy están vigentes, declarados o no, unos 250 acuerdos regionales de comercio —también conocidos por sus siglas inglesas RTAs (*Regional Trade Agreements*)—, que podrían ser 300 en 2005. La mayoría de ellos están formados por países vecinos, y la importancia del comercio interno de algunos de ellos es incontestable.

Evidentemente no todos los bloques comerciales tienen la misma importancia relativa. La mayor parte de ellos, son insignificantes desde el punto de vista del peso relativo de sus exportaciones e importaciones en el total mundial. Y a su vez, sólo tres bloques: América del Norte, Europa Occidental y Asia realizan más del 80% del comercio mundial.

En los últimos cincuenta años, América del Norte ha disminuido su participación en las exportaciones mundiales hasta estabilizarse aproximadamente en el 15% actual. La pérdida de cuota de mercado refleja los problemas de competitividad estructural de su principal economía, Estados Unidos. Por el contrario, Europa Occidental ha incrementado en el último medio siglo su nivel de participación en las exportaciones mundiales. Ahora bien, gran parte de las ganancias en la cuota de mercado en las exportaciones se deben al efecto creación de comercio como consecuencia del proceso de integración de la Unión Europea. Como vimos anteriormente, el comercio intraregional de la Unión Europea en el 2002 supone el 24,1% de las exportaciones mundiales.

En las últimas décadas el acontecimiento económico más relevante ha sido el espectacular crecimiento de las economías asiáticas. El desarrollo económico de Japón, ha precedido a crecimientos no menos espectaculares de economías muy dinámicas como Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur. A esta primera oleada de países le ha seguido una segunda, Indonesia, Malasia, Tailandia, Filipinas y sobre todo China. El crecimiento de estos países ha estado basado en políticas de liberalización exterior. No es de extrañar por tanto, que estas políticas co-

COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS, POR REGIONES Y DETERMINADAS ECONOMÍAS (Miles de millones de dólares y porcentajes)

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003
EXPORTACIONES (Valor)							
Mundo	**58,0**	**84,0**	**157,0**	**579,0**	**1.838,0**	**3.671,0**	**7.294,0**
EXPORTACIONES (Porcentaje)							
Mundo	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
América del Norte	27,3	24,2	19,3	16,9	15,4	16,6	13,7
América Latina y el Caribe	12,3	10,5	7,0	4,7	5,8	4,4	5,2
Europa occidental	31,5	34,9	41,4	45,4	38,9	44,0	43,1
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI (a)	6,0	8,1	11,0	9,1	9,5	2,9	5,5
África	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4
Oriente Medio	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,4	4,1
Asia	13,6	13,1	12,4	14,9	19,1	26,1	26,1
Japón	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,5
China	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	6,0
India	2,2	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,8
Australia y Nueva Zelanda	3,7	3,2	2,4	2,1	1,4	1,5	1,2
Seis países comerciantes del Asia Oriental	3,0	2,7	2,4	3,4	5,3	9,2	9,7
Pro memoria: Miembros del GATT/OMC (c)	60,4	68,7	72,8	81,8	76,5	89,5	94,3
IMPORTACIONES (Valor)							
Mundo	**66,0**	**84,0**	**163,0**	**589,0**	**1.881,0**	**3.768,0**	**7.569,0**
IMPORTACIONES (Porcentaje)							
Mundo	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
América del Norte	19,8	19,7	15,5	16,7	17,8	19,7	20,5
América Latina y el Caribe	10,6	9,3	6,8	5,1	4,5	5,1	4,8
Europa occidental	40,4	39,4	45,4	47,4	40,1	43,0	42,0
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	5,8	7,6	10,3	8,9	8,4	2,9	5,0
África	7,6	7,0	5,5	4,0	4,6	2,6	2,2
Oriente Medio	1,7	2,0	2,3	2,8	6,2	3,3	2,5
Asia	14,2	15,1	14,2	15,1	18,5	23,3	23,0
China	1,1	1,7	0,9	0,9	1,1	2,8	5,5
Japón	1,0	2,9	4,1	6,5	6,7	6,4	5,1
India	3,1	1,4	1,5	0,5	0,7	0,6	0,9
Australia y Nueva Zelanda	2,6	2,4	2,3	1,6	1,4	1,5	1,4
Seis países comerciantes del Asia Oriental	3,0	3,4	3,1	3,7	5,6	9,5	8,3
Pro memoria: Miembros del GATT/OMC (c)	52,9	66,0	74,2	89,1	83,9	88,7	96,1

(a) Las estadísticas han resultado afectadas de formas ignificativa por: i) los cambios que ha habido en la composición por países de la región y el importante ajuste de los factores de convers ión comercial entre 1983 y 1993; y ii) la inclusión del comercio entre los Estados Bálticos y la CEI durante el período 1993 y 2002. (c) Miembros en el año indicado. NOTA: Entre 1973 y 1983 y entre 1993 y 2003, la evolución de los precios del petróleo influyó s ignificativamente en las partes porcentuales correspondientes a las exportaciones y las importaciones.

Fuente: Organización Mundial del Comercio.

COMERCIO DE MERCANCÍAS DE LOS ESTADOS UNIDOS, POR REGIONES Y ECONOMÍAS, 2003 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

Destino	Exportaciones					Origen	Importaciones				
	Valor	Porcentaje		Variación porcentual anual			Valor	Porcentaje		Variación porcentual anual	
	2003	1995	2003	2002	2003		2003	1995	2003	2002	2003
Región						**Región**					
Mundo	**723,8**	**100,0**	**100,0**	**–5**	**4**	**Mundo**	**1.303,1**	**100,0**	**100,0**	**2**	**9**
Asia	202,5	32,9	28,0	–2	7	Asia	483,0	41,8	37,1	5	7
América del Norte	169,9	21,6	23,5	–2	5	Europa Occidental	273,6	19,6	21,0	3	8
Europa Occidental	165,1	23,0	22,8	–10	5	América del Norte	227,6	19,2	17,5	–3	6
América Latina	148,8	16,4	20,6	–7	0	América Latina	223,7	14,0	17,2	3	7
Oriente Medio	19,4	3,0	2,7	–2	2	Oriente Medio	44,0	2,3	3,4	–7	23
África	10,7	1,7	1,5	–14	0	África	33,9	2,1	2,6	–13	45
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	7,1	1,0	1,0	–4	8	Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	19,3	1,0	1,5	4	24
Economía						**Economía**					
Canadá	169,5	21,6	23,4	–2	5	Unión Europea (15)	251,5	17,7	19,3	3	8
Unión Europea (15)	150,8	21,1	20,8	–10	5	Canadá	227,6	19,2	17,5	–3	6
México	97,5	7,9	13,5	–4	0	China	163,3	6,3	12,5	22	22
Japón	52,1	11,0	7,2	–11	1	México	139,7	8,1	10,7	3	3
China	28,4	2,0	3,9	15	29	Japón	121,2	16,5	9,3	–4	–3
Total de las 5 economías anteriores	498,2	63,6	68,8	–5	5	Total de las 5 economías anteriores	903,3	67,9	69,3	3	7

Fuente: Organización Mundial del Comercio.

merciales de "crecimiento hacia fuera" hayan supuesto una mayor cuota en el comercio mundial.

Una de las características del comercio mundial es la aparición de las denominadas "economías supercomerciales"[9] gran parte de ellas localizadas en Asia. Estas economías tienen tasas de exportación sobre PIB —en términos del valor bruto de ventas al exterior— que superan el 50% e incluso en algunos casos el 100%. En su mayor parte son países con ventajas competitivas para realizar alguna actividad de escaso valor añadido. Sus economías se benefician del fuerte proceso de deslocalización en la producción. Este proceso lleva a que se realice una partición en cada vez más etapas de la cadena de valor añadido, y estas etapas se sitúan en aquellos países que presentan mejores condiciones para realizarlas. Como resultado, los intercambios se incrementan de una manera vertiginosa, aunque, simultáneamente, el valor añadido incorporado en cada una de las etapas sea a su vez una fracción menor del valor añadido total.

El resto de los bloques comerciales apenas supera el 5% de las exportaciones e importaciones mundiales

[9] En estimaciones de la OCDE, el número de estas economías "supercomerciales" se dobló entre 1990 y 2000, pasando de 6 a 12.

COMERCIO DE MERCANCÍAS DE LA UNIÓN EUROPEA (15), POR REGIONES Y POR ECONOMÍAS, 2003 (Miles de millones de dólares y porcentajes)

Destino	Exportaciones					Origen	Importaciones				
	Valor	Porcentaje		Variación porcentual anual			Valor	Porcentaje		Variación porcentual anual	
	2003	1995	2003	2002	2003		2003	1995	2003	2002	2003
Región						**Región**					
Mundo	**2.900,7**	**100,0**	**100,0**	**6**	**18**	**Mundo**	2.919,6	100,0	100,0	4	19
Europa Occidental	1.966,7	69,7	67,8	6	18	Europa Occidental	1.956,7	69,3	67,0	6	18
América del Norte	272,3	7,1	9,4	6	9	Asia	350,0	10,9	12,0	4	24
Asia	2.27,2	9,3	7,8	6	19	Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	199,3	4,2	6,8	12	29
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	199,9	4,3	6,9	13	27	América del Norte	187,8	7,6	6,4	–6	4
África	75,6	2,8	2,6	5	21	África	86,9	3,0	3,0	–2	22
Oriente Medio	73,9	2,4	2,5	7	21	América Latina	58,5	2,2	2,0	5	18
América Latina	53,7	2,2	1,9	–6	5	Oriente Medio	44,1	1,6	1,5	–5	18
Economías						**Economías**					
Unión Europea (15)	1.795,4	64,0	61,9	6	18	Unión Europea (15)	1.800,6	65,2	61,7	6	18
Estados Unidos	247,1	6,4	8,5	7	9	Estados Unidos	169,5	6,8	5,8	–5	3
Suiza	77,1	3,2	2,7	0	16	China	107,8	1,8	3,7	14	39
China	44,9	0,9	1,5	20	40	Japón	75,2	3,6	2,6	–5	17
Japón	44,4	2,0	1,5	1	12	Suiza	64,4	2,7	2,2	2	15
Total de las 5 economías anteriores	2.209,0	77,4	76,2	6	17	Total de las 5 economías anteriores	2.217,5	83,0	76,0	5	17
Pro memoria: **Nuevos Estados miembros de la UE (10)**	**144,7**	**3,2**	**5,0**	**12**	**25**	Pro memoria: **Nuevos Estados miembros de la UE (10)**	**131,7**	**2,7**	**4,5**	**12**	**30**

Fuente: Organización Mundial del Comercio.

en el mejor de los casos. Mención especial merece África cuyo comercio es minoritario. Este continente parece haber perdido el tren del desarrollo y la globalización, y encuentra su única ventaja comparativa en la exportación de productos de las industrias extractivas. Hoy por hoy, aproximadamente la mitad del comercio internacional tiene lugar entre países desarrollados. El comercio entre economías en vías de desarrollo se va incrementado considerablemente en los últimos años. Entre 1990 y 2003, el comercio Sur-Sur se incrementó con más celeridad que el comercio mundial, y la participación del comercio entre países en desarrollo dentro de las exportaciones mundiales de mercancías pasó del 6,5% al 10,9%. La liberalización de los regímenes de comercio e inversión de un gran número de estos países ha sido un factor importante en esta expansión. Gran parte de esta expansión del comer-

COMERCIO DE MERCANCÍAS DEL JAPÓN, POR REGIONES Y POR ECONOMÍAS, 2003
(Miles de millones de dólares y porcentajes)

Destino	Exportaciones					Origen	Importaciones				
	Valor	Porcentaje		Variación porcentual anual			Valor	Porcentaje		Variación porcentual anual	
	2003	1995	2003	2002	2003		2003	1995	2003	2002	2003
Región						**Región**					
Mundo	**471,8**	**100,0**	**100,0**	**3**	**13**	**Mundo**	**382,9**	**100,0**	**100,0**	**–3**	**14**
Asia	231,3	45,9	49,0	10	22	Asia	188,1	42,2	49,1	–1	15
América del Norte	125,0	28,9	26,5	–1	–2	América del Norte	67,4	25,8	17,6	–8	2
Europa Occidental	77,4	16,9	16,4	–5	18	Europa Occidental	54,6	16,2	14,3	–1	12
Oriente Medio	12,9	2,0	2,7	8	13	Oriente Medio	51,2	9,4	13,4	–8	26
América Latina	10,1	2,7	2,1	–10	–4	América Latina	9,4	3,4	2,5	–5	10
África	4,8	1,3	1,0	6	23	África	6,4	1,4	1,7	25	14
Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	4,8	0,5	1,0	19	64	Europa C./O., Estados Bálticos, CEI	5,6	1,7	1,5	–11	24
Economías						**Economías**					
Estados Unidos	117,5	27,5	24,9	–2	–2	China	75,4	10,7	19,7	7	22
China (a)	72,9	7,5	15,4	24	39	Estados Unidos	60,0	22,6	15,7	–8	2
Unión Europea (15)	72,4	15,9	15,4	–5	18	Unión Europea (15)	49,0	14,5	12,8	–2	12
Corea, República de	34,8	7,0	7,4	13	22	Corea, República de	17,9	5,1	4,7	–10	16
Taipei Chino	31,2	6,5	6,6	8	19	Indonesia	16,5	4,2	4,3	–5	16
Total de las 5 economías anteriores	328,9	64,6	69,7	4	14	Total de las 5 economías anteriores	218,8	57,2	57,1	–2	13

(a) Incluye expediciones sus tanciales registradas como exportaciones hacia Hong Kong, China, siendo China su destino final.
Fuente: Organización Mundial del Comercio.

cio Sur-Sur se produjo en los países en desarrollo de Asia (que representan más de dos tercios del comercio entre países en desarrollo).

La evolución del comercio de cada uno de estos grandes bloques se debe al comportamiento de sus principales economías. América del Norte y Europa Occidental, tienen economías claramente dominantes, Estados Unidos y la Unión Europea. Sin embargo, en el caso de Asía existe un mayor número de países representativos, aunque destacan dos: Japón y China.

El comercio de Estados Unidos ha estado orientado principalmente hacia sus socios asiáticos (Japón, Corea del Sur y China). Sin embargo, en los últimos años va ganando peso el comercio intraregional, tanto con sus socios regionales (Canada y México) como con América Latina. Por supuesto, la creación y asentamiento de la NAFTA tiene mucho que ver con este patrón comercial, que se extiende a otros fenómenos, como la instalación de plantas productivas estadounidenses en México[10].

La Unión Europea ha supuesto un éxito desde el punto de vista de la creación de comercio interior. Ahora bien, este proceso de integración no ha es-

[10] Las *maquiladoras* constituyen el mejor ejemplo al respecto.

ARANCELES, CHINA

	Media	Media ponderada	Desviación típica	Máxima
1982	55,6	—	—	—
1992	42,9	40,6	—	220,0
1998	17,5	15,7	13,0	121,6
2001	15,3	9,1	12,1	121,6
2002	12,3	6,4	9,1	71,0

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

PARTICIPACIÓN DE LOS PRODUCTOS CHINOS EN LAS IMPORTACIONES DE …
(miles de millones de dólares y porcentajes)

	Valor	Participación		Variación porcentual anual			
	2003	1995	2003	1995-00	2001	2002	2003
Estados Unidos	163,2	6,3	12,5	17	2	22	22
Unión Europea (15)	107,8	1,8	3,7	13	5	14	39
Japón	75,4	10,7	19,7	9	5	7	22

Fuente: Organización Mundial del Comercio.

PARTICIPACIÓN DE LAS REGIONES EN EL COMERCIO DE SERVICIOS, 2003
(porcentajes)

	Importaciones			Exportaciones		
	Transportes	Viajes	Otros	Transportes	Viajes	Otros
Norteamérica	15,7	15,0	16,2	13,5	18,0	20,9
Asia	28,3	20,0	20,4	24,8	16,0	19,2
Europa Occidental	39,1	51,0	51,1	47,9	50,0	53,2
Resto	16,9	14,0	12,3	13,8	16,2	6,7

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Organización Mundial del Comercio.

tado exento de cierta desviación de comercio que se refleja en la baja importancia relativa que tienen los socios no comunitarios. Estados Unidos es el principal socio comercial, aunque con el tiempo los países asiáticos están adquiriendo una mayor presencia desde el punto de vista de las importaciones.

Japón, al igual que el resto de las grandes economías tiene un componente de comercio intraregional elevado. Lo cuál es lógico si se tiene en cuenta que sus vecinos han crecido espectacularmente en las últimas décadas abriéndose al exterior. En términos globales, sus exportaciones se dirigen a Estados Unidos y la Unión Europea; mientras que sus importaciones tienen su origen en China y Estados Unidos.

Entre las economías asiáticas, China es la más prometedora en los comienzos de este nuevo siglo XXI. El crecimiento económico del gigante chino ha venido acompañado por una gradual apertura

PARTICIPACIONES REGIONALES EN EL COMERCIO DE MERCANCÍAS, 2003 (porcentajes)

	Agricultura		Industrias extractivas		Manufacturas	
	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
Oriente Medio	3,7	1,5	22,7	1,2	2,9	1,2
África	3,6	3,8	9,9	1,8	2,1	0,9
PECOs, Estados Bálticos, CEI	5,4	5,2	12,5	4,2	5,2	4,4
Latinoamérica	4,7	11,1	8,7	4,2	4,5	3,9
Norteamérica	13,3	16,3	8,8	19,7	20,9	13,8
Asia	21,8	17,6	14,3	30,8	21,5	29,3
Europa Occidental	46,7	44,6	23,1	35,2	42,0	46,5

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Organización Mundial del Comercio.

comercial, cuyo principal hito fue la incorporación del país a la Organización Mundial del Comercio a finales de 2001. En la actualidad, China es la sexta economía mundial por nivel de producción y la cuarta nación por volumen de comercio. Todo hace indicar que el peso de esta economía y su integración en los mercados internacionales seguirá creciendo, sobre todo si se acometen las reformas estructurales aún pendientes[11].

La apertura al exterior de China ha significado una creciente presencia de los productos chinos en el comercio internacional y ha abierto un gran mercado para los productores de todo el mundo.

Desde el punto de vista sectorial, la Organización Mundial del Comercio clasifica el comercio de mercancías y servicios en tres categorías. En el caso de las mercancías se distingue entre: manufacturas, industrias extractivas y agricultura. En el caso de los servicios entre: transportes, viajes y otros servicios comerciales.

La participación de cada una de estas categorías de bienes y servicios en los bloques comerciales refleja aproximadamente la importancia relativa de cada bloque comercial en el comercio mundial. La única excepción notable corresponde al importante papel que Oriente Medio, los Estados Bálticos y África tienen en el comercio de productos de las industrias extractivas como consecuencia de la explotación de sus recursos energéticos.

Gran parte del comercio actual es un comercio intrasectorial[12], al contrario de lo que era normal hasta hace relativamente poco tiempo, en el que el comercio era sobre todo intersectorial. Este cambio en el patrón de comercio permite mayores intercambios, ya que éstos se basan en mercados amplios en los que se debe atender a demandas cada vez más concretas y diferenciadas. Esto es, el comercio intrasectorial aprovecha las economías de escala y la diferenciación de los productos, mientras que las ventajas comparativas se explotan a través del comercio intersectorial.

2.5. LOS FLUJOS FINANCIEROS EN EL SIGLO XXI

Los países desarrollados han sido los principales responsables del proceso de integración financiera de las últimas décadas. Ahora bien, desde el punto de vista geográfico, los flujos de capital a los países

[11] Para un estudio del impacto que la emergente China ha tenido y puede tener sobre el comercio y la economía mundial, véase Fondo Monetario Internacional (2004) *World Economic Outlook*. Abril.

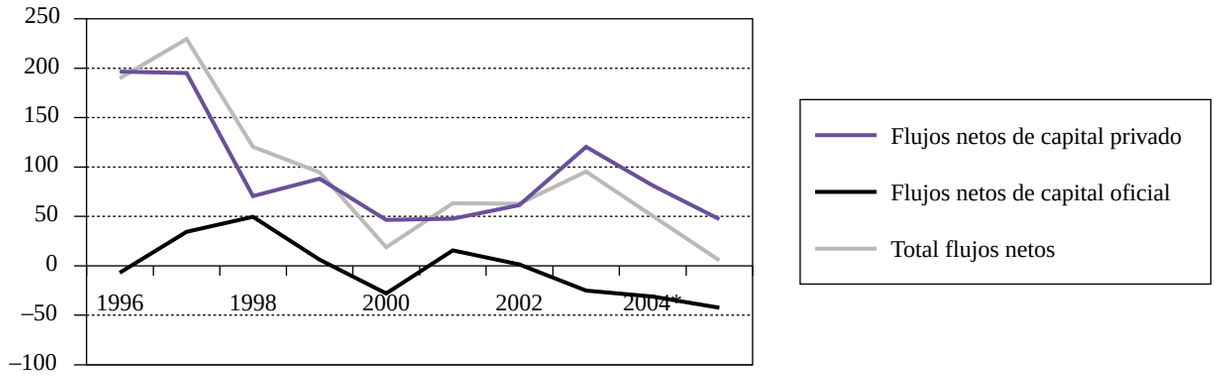
[12] El comercio intraindustrial es el que se produce al intercambiar los países productos de una misma industria, que sólo se diferencian en algunas características o por su procedencia. Dentro del co-

COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL MANUFACTURERO COMO PORCENTAJE DEL COMERCIO TOTAL DE MANUFACTURAS

	1988-91	1992-95	1996-2000	Cambio
Comercio intra-industrial alto y creciente				
República Checa	n.d.	66,3	77,4	11,1
Eslovaquia	n.d.	69,8	76,0	6,2
México	62,5	74,4	73,4	10,9
Hungría	54,9	64,3	72,1	17,2
Alemania	67,1	72,0	72,0	5,0
Estados Unidos	63,5	65,3	68,5	5,0
Polonia	56,4	61,7	62,6	6,2
Portugal	52,4	56,3	61,3	8,9
Comercio intra-industrial alto y estable				
Francia	75,9	77,6	77,5	1,6
Canadá	73,5	74,7	76,2	2,7
Austria	71,8	74,3	74,2	2,4
Reino Unido	70,1	73,1	73,7	3,6
Suiza	69,8	71,8	72,0	2,2
Bélgica/Luxemburgo	77,6	77,7	71,4	–6,2
España	68,2	72,1	71,2	3,0
Holanda	69,2	70,4	68,9	–0,3
Suecia	64,2	64,6	66,6	2,4
Dinamarca	61,6	63,4	64,8	3,2
Italia	61,1	64,0	64,7	3,1
Irlanda	58,6	57,2	54,6	–4,0
Finlandia	53,8	53,2	53,9	0,1
Comercio intra-industrial bajo y creciente				
Corea	41,4	50,6	57,5	16,1
Japón	37,6	40,8	47,6	10,0
Comercio intra-industrial bajo y estable				
Nueva Zelanda	37,2	38,4	40,6	3,4
Turquía	36,7	36,2	40,0	3,3
Noruega	40,0	37,5	37,1	–2,9
Grecia	42,8	39,5	36,9	–5,9
Australia	28,6	29,8	29,8	1,2
Islandia	19,0	19,1	20,1	1,1

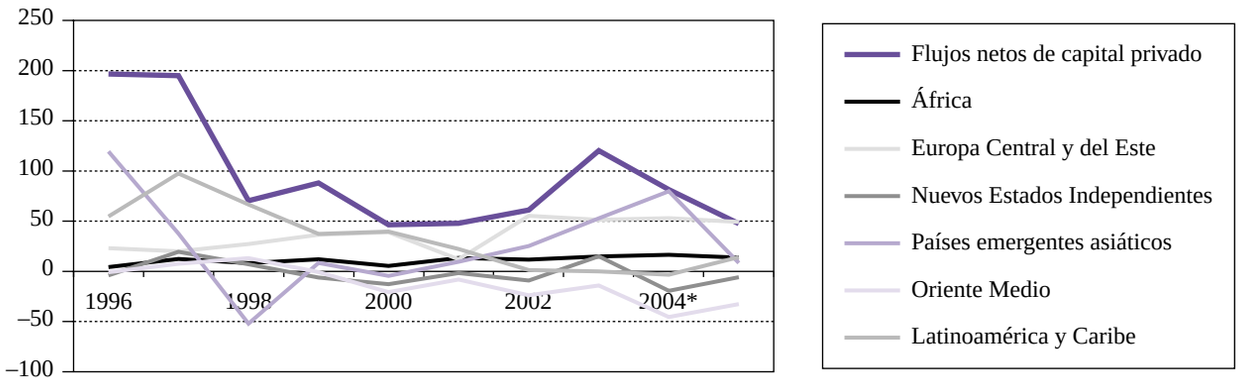
Fuente: OCDE.

FLUJO DE CAPITAL NETO A PAÍSES EN DESARROLLO Y EMERGENTES (1.000 mill. $ USA)



Fuente: UNCTAD.

FLUJO DE CAPITAL PRIVADO NETO A PAÍSES EN DESARROLLO Y EMERGENTES (1.000 mill. $ USA)



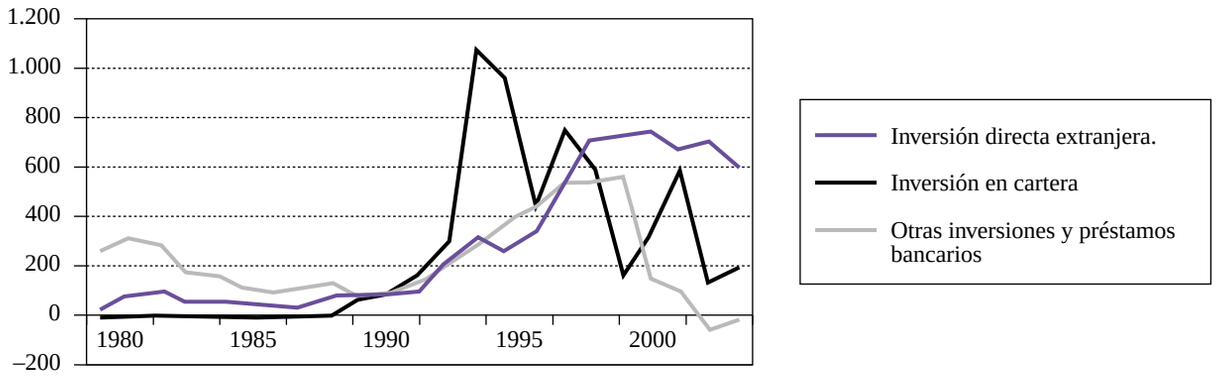
Fuente: UNCTAD.

en desarrollo son si cabe aún más importantes dada su elevada volatilidad y sus implicaciones para el desarrollo. Después de la crisis de la deuda externa en la década de los ochenta, estos países han ido accediendo progresivamente a los mercados de capitales. En 1996, año en que se alcanza un máximo, los flujos de capital privados netos a los países en desarrollo y emergentes fueron según datos del FMI de 196,7 mil millones de dólares, casi cuatro veces más que en 1990. El acceso a los mercados de capitales privados es la principal fuente de financiación de la que disponen los países en vías de desarrollo, especialmente tras la caída de la ayuda oficial al desarrollo que se ha producido a escala mundial en los últimos años.

En las últimas décadas, la entrada de capital a estos países se ha concentrado en Asía, Latinoamérica, y

mercio intra-industrial merece especial atención el comercio realizado en el seno de una propia empresa, que se ha incrementado en gran medida gracias a los importantes procesos de inversión directa.

ENTRADAS NETAS DE CAPITAL PRIVADO (1990=100)



Fuente: UNCTAD.

los países de Europa del Este. El resto de las zonas en desarrollo Oriente Medio, los Nuevos Estados Independientes, y especialmente África se encuentran relativamente marginadas de los flujos internacionales de capitales. El nivel de concentración es tal, que sólo una docena de países —China, Brasil, México, Tailandia e Indonesia entre otros— obtiene mas de la mitad de los capitales destinados a los países en desarrollo o emergentes. Por el contrario, 140 de los 166 países en desarrollo reciben menos del 5% del total de las entradas de capital.

La composición actual de los flujos ha variado sustancialmente frente a las entradas de capital que se produjeron en los años setenta. En aquel entonces, la rúbrica "otras inversiones", que reflejaba los préstamos bancarios del reciclaje de los petrodólares, era el componente más importante. En la actualidad, la entrada de capital ha estado dominada por bonos y flujos que no crean deuda, principalmente inversión directa extranjera e inversión en cartera. Además mientras que en los períodos anteriores el sector público era el principal destinatario de los fondos con aproximadamente un 60% del total, en los últimos años son los agentes privados los que se han endeudado externamente, obteniendo casi un 70% de los capitales externos.

La reversibilidad del capital en las últimas décadas es otra característica del modelo de financiación de los países en vías de desarrollo. Las crisis financieras en la última década (México en 1994-1995, países asiáticos en 1997 y Rusia en 1998) han estado precedidas de la salida masiva de capital. Las mayores salidas se han producido en México (1981-1983 y 1993-1995) con el 18% y el 12% del PIB respectivamente, Tailandia (1996-1997) con el 15% del PIB, y Corea (1996-1997) con el 9% del PIB. Estas salidas bruscas de capital se producen principalmente en la inversión en cartera. La inversión directa, por el contrario, muestra un crecimiento más estable en el tiempo.

PORCENTAJE DE LA IDE SOBRE EL TOTAL DE SALIDAS MUNDIALES DE CAPITALES (1970-1999)

1970-74	5,8
1975-79	18,0
1980-84	11,6
1985-89	20,7
1990-94	25,4
1995-99	29,6

Nota: no se incluyen Hong Kong ni Taiwan, excepto el dato de 1995-99, que incluye Taiwan.
Fuente: Lipsey (2001).

COMERCIO INTRAEMPRESA EN JAPÓN Y ESTADOS UNIDOS
(% del comercio total de bienes)

	Importaciones			Exportaciones		
	1990	**1999**	**Cambio**	**1990**	**1999**	**Cambio**
Estados Unidos	32,8	36,2	3,4	43,7	39,4	–4,3
Matriz domiciliada en el país	23,1	27,7	4,6	16,1	17,2	1,1
Matriz domiciliada en el extranjero	9,7	8,6	–1,1	27,6	22,2	–5,4
Japón	16,6	30,8	14,2	14,7	23,6	8,9
Matriz domiciliada en el país	14,5	28,6	14,1	4,2	14,8	10,6
Matriz domiciliada en el extranjero	2,1	2,2	0,1	10,5	8,8	–1,7

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Organización Mundial del Comercio.

Desde el punto de vista sectorial los flujos de capitales pueden realizarse a través de la inversión directa extranjera, la inversión en cartera, y la denominada otra inversión. La inversión directa extranjera ha crecido desde 1970 más que cualquier otra forma de capital, y supone en la actualidad más de un tercio de los flujos de capitales internacionales.

La inversión directa tiene, además, importantes implicaciones para el proceso de globalización, por su estrecha relación con el comercio internacional. Las empresas sitúan, cada vez con mayor facilidad, diferentes elementos de su proceso de producción en diversos países y regiones, sin renunciar a una identidad empresarial única. El impacto de este fenómeno se refleja tanto en el comercio intraindustrial como en el comercio intraempresa[13] a escala mundial.

Según datos de la UNCTAD en el 2002 el monto acumulado mundial de inversión extranjera directa, propiedad de unas 64.000 empresas transnacionales[14] con 870.000 filiales[15] en el extranjero, aumentó a más de 7 mil millones de dólares. La inversión internacional es una actividad altamente concentrada, puesto que diez países reciben casi el 70% de la inversión total, mientras que sólo cinco países —Estados Unidos, Alemania, el Reino Unido, Japón y Francia— realizan en torno a dos tercios de la inversión total. Al mundo desarrollado[16] le corresponden casi el 90% del stock de salidas de IDE y algo más del 60% de las entradas.

Aunque los principales protagonistas de la inversión directa extranjera son los países desarrollados. Desde el punto de vista relativo, (con relación al PIB y la Formación Bruta de Capital), estos flujos tienen una importancia creciente tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo.

Este criterio relativo es utilizado por la UNCTAD para elaborar su índice de entradas efectivas de IDE. Este índice clasifica a los países según el monto de la IDE que reciben en proporción al tamaño de su economía, y viene expresado por la relación entre la parte porcentual del país en las entradas mundiales de IDE y la parte que le corresponde del PIB mundial. Según el Índice para 1999-2001 Bélgica y Luxemburgo ocupan los pri-

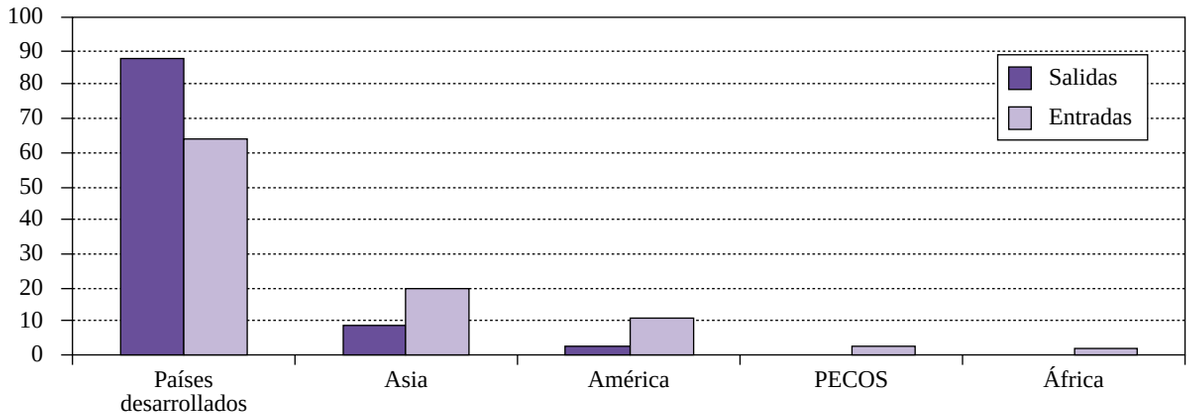
[13] El comercio intraempresa es el comercio internacional que tiene lugar en el seno de una misma empresa, es decir, las transacciones realizadas entre diferentes filiales y sucursales de una misma empresa multinacional.

[14] De acuerdo con la UNCTAD, en el 2002, entre las 100 primeras empresas transnacionales no financieras por orden de activos extranjeros, figuraban dos españolas, Telefónica y Repsol YPF.

[15] El valor añadido creado por las filiales extranjeras en 2003 (3,4 mil millones de dólares) representaría alrededor de la décima parte del PIB mundial.

[16] Las empresas de la UE se han convertido con creces en los mayores propietarios del total acumulado de las salidas de inversión directa, con una cifra aproximada de 3,4 mil millones de dólares en 2003, más del doble que la cifra de los Estados Unidos (1,5 mil millones de dólares).

STOCKS DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA, 2002 (% del total)



Fuente: UNCTAD.

PRINCIPALES INDICADORES INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA

	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2002
MUNDO								
Entradas (% sobre la FBCF)	2,47	2,35	2,28	2,37	4,50	5,36	20,83	12,17
Salidas (% sobre la FBCF)	3,06	3,01	2,49	2,71	5,50	5,76	18,30	13,59
Stock recibido (% del PIB)	—	—	6,66	8,38	9,32	10,31	19,55	22,28
Stock invertido (% del PIB)	—	—	5,80	6,62	8,58	10,04	19,19	21,63
PAÍSES DESARROLLADOS								
Entradas (% sobre la FBCF)	2,16	1,96	2,71	2,36	4,77	4,44	22,90	12,27
Salidas (% sobre la FBCF)	3,25	3,26	2,96	3,23	6,30	6,63	22,44	15,64
Stock recibido (% del PIB)	—	—	4,87	6,23	8,22	8,95	16,51	18,72
Stock invertido (% del PIB)	—	—	6,22	7,25	9,57	11,33	21,34	24,39
PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO								
Entradas (% sobre la FBCF)	4,35	3,83	1,17	2,43	3,63	7,89	14,61	10,52
Salidas (% sobre la FBCF)	0,17	0,67	0,70	0,81	1,94	3,50	6,25	4,61
Stock recibido (% del PIB)	—	—	12,65	16,45	14,77	16,55	30,90	35,91
Stock invertido (% del PIB)	—	—	3,81	3,78	3,94	5,81	12,84	13,50

Fuente: UNCTAD y elaboración propia.

meros puestos del pelotón de cabeza. De los 20 países que integran ese pelotón, 6 son industrializados, 2 son "tigres" económicos del Asia oriental, 3 son economías en transición y los 9 restantes son economías en desarrollo. España ocupa el puesto 41. El índice del potencial de atracción de la IED de la UNCTAD para 1999-2001, mide el potencial —basado en una serie de variables estructurales—

RANKING DE ECONOMÍAS POR ÍNDICES DE ENTRADA DE IED

Ranking por resultados de entrada de IED				
Posición	**Economía**	**1988-1990**	**1993-1995**	**1999-2001**
1	Bélgica y Luxemburgo	8	24	1
2	Angola	106	7	2
3	Hong Kong	3	14	3
4	Irlanda	59	51	4
5	Malta	21	22	5
6	Singapur	1	2	6
7	Suecia	50	25	7
8	Holanda	13	41	8
9	Dinamarca	53	43	9
10	Brunei Darussalam	103	18	10
Ranking por potencial de entrada de IED				
Posición	**Economía**	**1988-1990**	**1993-1995**	**1999-2001**
1	Estados Unidos	1	1	1
2	Singapur	13	4	2
3	Noruega	5	5	3
4	Reino Unido	3	6	4
5	Canadá	2	2	5
6	Alemania	4	3	6
7	Suecia	6	9	7
8	Bélgica y Luxemburgo	10	11	8
9	Holanda	8	10	9
10	Finlandia	9	15	10

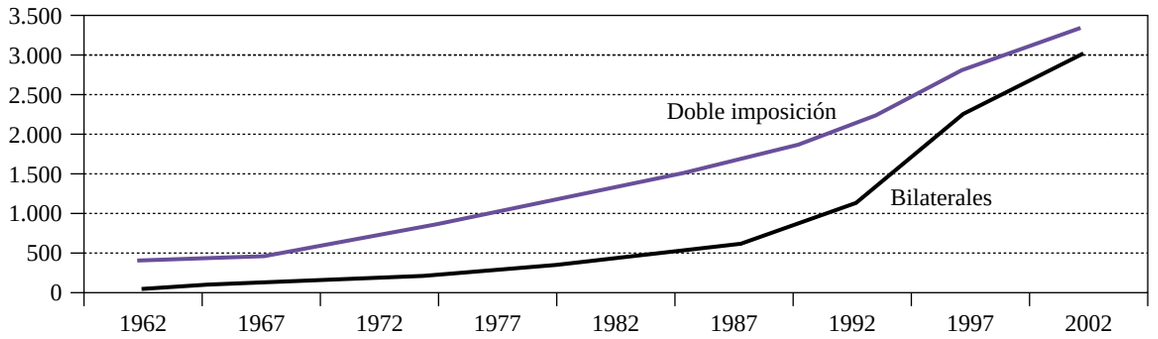
Fuente: UNCTAD.

de los países para atraer la IDE, arroja que 16 de los 20 principales países son países desarrollados y 4 de ellos "tigres" de Asia oriental. España ocupa el puesto 25.

La concentración de las salidas y entradas de inversión directa en los países de la Tríada (Estados Unidos, Japón y la UE) se ha mantenido bastante estable en el tiempo. El "espacio económico" para los miembros de la Tríada y sus países asociados en desarrollo (esto es, los países cuyas entradas de IED procedían en más de un 30% de un miembro de la Tríada) se está ampliando como consecuencia de los tratados, sobre todo de doble imposición y bilaterales sobre inversión, que están creando bloques de inversión más sólidos. El vínculo incipiente de acuerdos de comercio e inversión que se refuerzan mutuamente proporciona beneficios a los países en desarrollo que se integran dentro de esos megabloques.

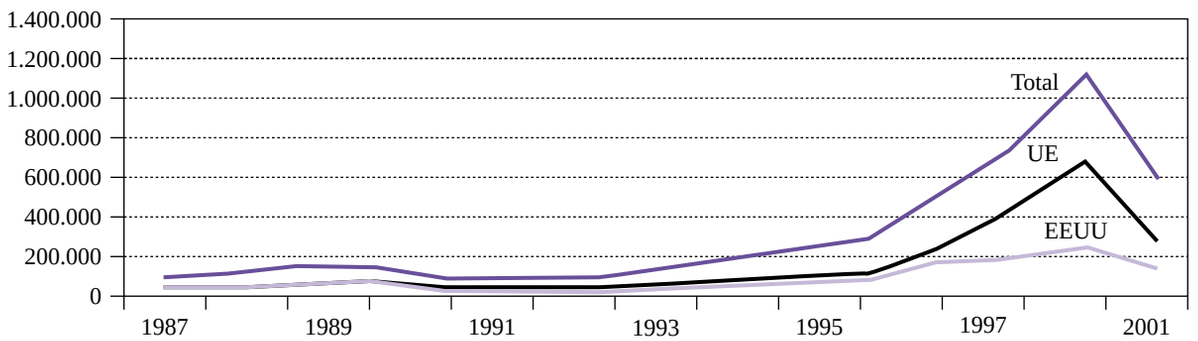
El método preferido por parte de empresas transnacionales que residen en los países industrializados para realizar sus procesos de inversión directa son las fusiones o adquisiciones de empresas. Las fusiones y adquisiciones se han concentrado en los

TRATADOS DOBLE IMPOSICION Y BILATERALES DE INVERSIÓN
(nº acumulativo a nivel mundial)



Fuente: UNCTAD.

FUSIONES Y ADQUISICIONES
(millones de $ de USA)



Fuente: UNCTAD.

últimos tiempos en la banca, los seguros, los productos químicos y farmacéuticos y las telecomunicaciones. El dinamismo de las fusiones y adquisiciones ha venido impulsado por los movimientos liberalizadores que han acompañado al comercio mundial, así como por los procesos de desregulación y de privatización, especialmente intenso en los antiguos países de economía centralizada. Las fusiones y adquisiciones en la última década se concentra en los países desarrollados, principalmente en Estados Unidos, Reino Unido, Francia y Alemania.

2.6. ¿AUMENTA LA GLOBALIZACIÓN EL BIENESTAR DE LAS NACIONES?

Existe un debate abierto sobre las relaciones existentes entre el proceso de integración de los mercados mundiales y el bienestar de las naciones que participan en dicho proceso. Los autores englobados en la posición ortodoxa son partidarios del proceso de globalización de la economía, dentro de la tradición neoclásica de la teoría pura del comercio internacional. Estos autores consideran que el libre comercio internacional es la mejor opción para una correcta

asignación de los recursos a nivel internacional. Es más, en los últimos años ha aparecido en la literatura económica[17], un gran cuerpo teórico que considera que la teoría tradicional del comercio internacional subestima las ganancias de una mayor apertura comercial al no considerar los efectos a medio y largo plazo que ésta genera. La globalización aumenta la especialización e innovación, incentiva el desarrollo de nuevos productos, y permite aprovechar las economías de escala, todo lo cual incrementa el bienestar y las tasas de crecimiento de los países. En el caso de los países en vías de desarrollo y de las economías en transición, los regímenes comerciales abiertos también permiten un mayor acceso a nuevos mercados y tecnologías.

Sin embargo, en el propio campo académico comienzan a aparecer algunos autores que, sin negar los beneficios económicos de la globalización, consideran que ésta produce también una serie de tensiones políticas y sociales. Según algunos autores[18], la integración de la economía mundial aumenta los niveles medios de ingresos pero también la varianza o volatilidad como consecuencia del mayor número de shocks, tanto positivos como negativos, a los que están expuestas las economías. Esta volatilidad genera inseguridad y reduce el bienestar social. Así, la globalización hace más sustituibles los servicios de la mano de obra de amplios segmentos de la población activa. Además y aunque parezca paradójico, la globalización aumenta las tensiones entre países comerciantes al incrementar las tentaciones de proteccionismo, ya que los beneficios de realizar una política proteccionista son mayores cuanto más abiertos estén el resto de los socios comerciales. También la globalización lleva a otro fenómeno no contradictorio. Desde el final de la II Guerra Mundial, los gobiernos de los países occidentales han estado llevando a cabo una política de protección social con los objetivos de hacer más equitativos los beneficios de una economía de mercado y cubrir de un riesgo creciente a una sociedad cada vez más expuesta a la competencia exterior. Sin embargo, cuanto más globalizada está una economía, más difícil es para los Estados continuar con esta cobertura social. Primero por las distorsiones que el sistema impositivo crea en el sistema productivo, y segundo porque debido a la libre movilidad del capital, el esfuerzo fiscal recae sobre los trabajadores, haciendo la presión fiscal insostenible.

Otras críticas al proceso de globalización hacen referencia a la desigualdad y la volatilidad financiera. Tras la Segunda Guerra Mundial se observa un crecimiento en la desigualdad, tanto entre países como dentro de estos. Dentro de los países desarrollados y debido al desarrollo tecnológico se ha producido un incremento de la desigualdad entre trabajadores cualificados y no cualificados. Con respecto a las desigualdades norte sur existe un debate no resuelto. Según algunos estudios[19] la proporción de gente viviendo en extrema pobreza en los países en vías de desarrollo ha disminuido considerablemente en la última década. Otros autores[20] consideran que los números son mucho más modestos. En cualquier caso, el período de globalización actual se caracteriza frente a procesos de globalización anteriores, 1870-1914 y 1945-1980, por la integración en los mercados mundiales, por primera vez, de países pobres abundantes en factor trabajo como Brasil, China, Hungría, India y México. Alrededor de 24 países en vías de desarrollo —aproximadamente 3 billones de personas— han doblado su ratio de comercio con respecto a su producto interior bruto en las últimas dos décadas. Estos países en desarrollo crecen por encima de los países desarrollados y convergen con los países OCDE. El resto de los países en desarrollo —aproximadamente 2 billones de personas— están marginados del proceso de globalización, comercian menos que hace 20 años y su tasa de crecimiento en los noventa ha sido negativa. La mayor parte de estos países son africanos o formaron parte de la antigua Unión Soviética.

Un segundo aspecto en el que la globalización ha tenido claros efectos negativos ha sido en la aparición de crisis cambiarias con grandes repercusiones económicas sobre la renta y el crecimiento de los países. Como consecuencia de la elevada movilidad de capitales, hay una gran volatilidad de los mercados financieros que, en ocasiones puntuales, puede

[17] Véase Krugman (1995); Sachs y Warner (1995); y Ben-David (1993).

[18] Véase Rodrik (1997); Prasad, Rogoff, Wei, y Ayhan Kose (2003); Easterly, Islam, y Stiglitz (2001); Buch, Dopke, y Pierdzioch (2002); y Bekaert, Campbell, Lundblad (2001).

[19] Véase Bhalla (2002).

[20] Véase Chen y Ravallion (2001).

producir fuertes depreciaciones de los tipos de cambio y la necesidad de ajustar la balanza corriente de los países que las sufren. La crisis de la deuda de principios de los ochenta fue un anticipo de este tipo de crisis. Sin embargo, fue en los años noventa cuando proliferaron las crisis de esta naturaleza. Las últimas crisis se han caracterizado por contagiarse de unos países a otros, entre los de la misma región o entre aquéllos que los inversores consideraron que podían sufrir problemas similares. De forma excepcional, hubo también problemas de contagio a países aparentemente muy diferentes, para cuya explicación hubo que recurrir a modelos basados en la conducta gregaria de los inversores. La sucesión de crisis de esta índole en los años noventa —México, los países del Sudeste Asiático, Corea, Rusia y sus efectos posteriores en Latinoamérica, especialmente la crisis de Brasil— aparecen ligadas y, a veces, se presentan como el resultado inevitable de la globalización. Es indudable que estas crisis no se hubieran producido sin una exposición de los países a los mercados financieros, como consecuencia de la liberalización de la balanza de capitales.

3. EL DEBATE SOBRE LA NUEVA ARQUITECTURA ECONÓMICA INTERNACIONAL

Íñigo Valcaneras

Las protestas antiglobalización, y las recientes crisis financieras, económicas y cambiarias han avivado el interés en la estructura y funcionamiento de la arquitectura institucional de la economía mundial, originando un amplio debate sobre la necesidad de reexaminar el papel de las instituciones, estructuras y políticas actualmente en vigor. Con ello se pretende garantizar la estabilidad financiera internacional y avanzar en la reducción de la pobreza en los países más pobres del mundo. Ambos objetivos son interdependientes: garantizar la estabilidad financiera internacional sólo tiene sentido en la medida en que contribuye a la prosperidad global, que es, por otra parte, condición indispensable para que el sistema sea estable. Además, es evidente que las funciones para las que fueron creadas las instituciones financieras multilaterales ya no existen. El objetivo de la creación del FMI, garantizar el ajuste de balanza de pagos en el entonces vigente sistema de patrón oro y tipos de cambio fijos pero ajustables; hoy ya no tiene sentido. El del BM era facilitar financiación a países pobres sin acceso a los mercados financieros internacionales, bajo la premisa de la falta de disponibilidad de financiación privada en un marco de controles de capital; esta premisa es hoy en día radicalmente falsa. Este debate se ha dado en llamar la "Nueva Arquitectura Financiera Internacional" (NIFA según sus siglas en inglés y NAFI en español). En palabras de Eichengreen (1999) se trata de "reformar las instituciones, estructuras y las políticas con objeto de predecir, prevenir y resolver mejor las crisis financieras". Tiene lugar tanto en el mundo académico como en el seno de distintas instituciones internacionales[21]; como por ejemplo el Comité Monetario y Financiero Internacional, antiguo Comité Interino, el Foro de Estabilidad Financiera o el Grupo G-20.

La evolución del debate sobre la Nueva Arquitectura Financiera Internacional ha estado, evidentemente, condicionado por las distintas crisis financieras de la última década. La crisis mejicana en

[21] El Comité Monetario y Financiero Internacional tiene la función de asesorar e informar a la Junta de Gobernadores del Fondo sobre aspectos relacionados con la liquidez mundial, la transferencia de recursos a los países en desarrollo y las propuestas de enmienda del Convenio Constitutivo.

El Foro de Estabilidad Financiera tiene como objetivo evaluar las debilidades del sistema financiero internacional, informar de propuestas de mejora y supervisar las acciones necesarias para su mejor funcionamiento.

El G-20 tiene origen en la inquietud de los países componentes del G-7 por tener un contacto e intercambio de información más estrecho con países emergentes, que debe conducir a una mayor comprensión de sus problemas y de su posición ante los grandes temas relacionados con la construcción del Sistema Económico y Monetario Internacional.

1994 y la asiática en 1997-1998 supuso un cambio en la percepción del mundo académico y autoridades nacionales ante estos países, que hasta la fecha habían sido considerados modelos a seguir por el resto de las economías emergentes. La crisis asiática puso de manifiesto la importancia de la elección apropiada de los regímenes cambiarios. Una segunda lección, fue la importancia de disponer de información actual y precisa sobre variables económicas y financieras claves, como por ejemplo las reservas del Banco Central o el nivel de deuda externa. La transparencia en la información es vital para que el sector privado pueda evitar decisiones de inversión erróneas. La fragilidad financiera se consideró una de las causas de la crisis, y por lo tanto, la regulación bancaria y la supervisión pasaron posteriormente a ser elementos fundamentales a la hora de prevenir nuevas rupturas financieras. Finalmente, las intervenciones masivas del Fondo durante la crisis asiática abrieron un debate sobre la idoneidad de las operaciones de rescate ante importantes desequilibrios de la cuenta financiera, que podían aumentar los problemas de azar moral.

La crisis rusa en 1998 y argentina, tres años más tarde supuso un cambio en las deliberaciones sobre la NAFI ya que, éstas se diferencian de la asiática en dos puntos fundamentales. Por un lado, ambas tuvieron su origen en un problema de solvencia y no de liquidez como en la crisis asiática; y por lo tanto, la inversión en deuda emergente se convirtió en el principal foco de atención. En segundo lugar, la crisis asiática fue una crisis regional, cuyos países seguían una política cambiaria similar y competían en los mismos países; sin embargo con la crisis rusa se produce el primer episodio claro de contagio a Brasil en 1999. El contagio se debió al aumento en la aversión al riesgo por parte de los inversores internacionales ante la inversión en deuda de países emergentes, lo cual llevó a ajustar la posición en estos países.

Un estudio reciente realizado por de las Casas *et al* (2004) ha evaluado el progreso llevado a cabo en la reforma de la Arquitectura Financiera Internacional durante los últimos 5 años, a raíz de la crisis asiática. Pese a haberse dado pasos necesarios, como un incremento en la transparencia del sector público o una mayor protección al efecto contagio, existe una percepción generalizada de que el estallido de las crisis financieras hoy en día no es más improbable que hace unos años. Pese a estos resultados, es necesario perseverar en las reformas para que éstas se hagan más efectivas y puedan evitar nuevas crisis. La historia reciente revela que cuando las reformas son equivocadas o no se implementan, las crisis financieras son más probables y acaban sucediendo.

El debate sobre la NAFI supone para España, una oportunidad para reivindicar a cortísimo plazo, no sólo por su propia legitimidad sino incluso por la de un proceso general en marcha, la revisión de su participación en el sistema monetario internacional.

3.1. LAS CRISIS FINANCIERAS INTERNACIONALES Y EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Uno de los principales objetivos de la NAFI es la estabilidad financiera; en concreto el debate sobre las crisis financieras se puede agrupar en torno a tres áreas: las causas de las crisis y el conocimiento de los mecanismos de contagio, la prevención, y la resolución de la crisis por parte de las Instituciones Internacionales. A su vez, desde un punto más amplio, nos podemos preguntar sobre las distintas propuestas de reforma del actual Sistema Monetario Internacional. En este sentido la irrupción del Euro como moneda internacional tiene implicaciones considerables desde el punto de vista de la representación de España en el Sistema Monetario Internacional.

a) Las crisis financieras[22]

a.1) Origen y contagio

Existen básicamente dos explicaciones que justifican la existencia recurrente de crisis financieras: la

[22] La literatura académica ha ido generando distintos modelos explicativos de las crisis financieras. La primera generación de modelos Krugman (1979) ponían el énfasis en los desequilibrios de la balanza de pagos como resultado de políticas monetarias y fiscales inapropiadas. La segunda generación de modelos Eichengreen y Wyplosz (1993) se centraron en el impacto de los movimientos de capital en un contexto de globalización financiera, que podría dar lugar a ataques especulativos especialmente ante la presencia de regímenes cambiarios rígidos. Finalmente la tercera generación de modelos Kaminsky y Reinhart (1997) analizan la coincidencia de crisis de tipo de cambio y bancarias (las llamadas crisis gemelas), que agravan el problema y su solución.

aplicación de políticas incorrectas y/o la existencia de fallos de mercado en el funcionamiento internacional de los mercados financieros.

El principal fallo de mercado asociado a los mercados financieros internacionales es la información asimétrica. La información asimétrica en los mercados financieros adopta dos formas básicas. Por una parte está la selección adversa, según la cual, los prestamistas tienen el problema de elegir a un prestatario de garantías. Por otra parte está el riesgo moral, según el cual los prestatarios pueden tener incentivos para no devolver el dinero que han pedido prestado. El problema de la información asimétrica explica porqué el volumen financiero existente a través de intermediarios financieros (finanzas indirectas) es mucho mayor en términos cuantitativos que las finanzas directas (bonos y acciones). La información asimétrica en los mercados financieros hace que sólo las empresas grandes y ya establecidas tengan acceso a los mercados de bonos y acciones.

En particular, es de destacar que los bancos son la fuente más importante de fondos para la financiación de proyectos empresariales. Los bancos tienen mecanismos para seleccionar mejor a sus clientes y a la vez efectúan un seguimiento eficiente de los proyectos que han financiado. En cambio, los mercados de financiación directa son más impersonales y es exclusivamente la reputación la que cuenta. Por ello, estos mercados mueven menos fondos que los bancos. Este hecho es particularmente pronunciado en los países pobres y emergentes, donde el problema de información asimétrica es más grave puesto que las posibilidades productivas son más limitadas.

Las crisis financieras se definen como una disrupción en el sistema financiero que causa un incremento no lineal del problema de información asimétrica. Este hecho provoca que los mercados financieros no sean capaces de canalizar fondos de un modo eficiente entre ahorradores e inversores. Como resultado, la actividad económica agregada se contrae.

Existen diferentes mecanismos a través de los cuales la inestabilidad financiera se propaga: subidas de tipos de interés, deterioro de los balances de los bancos y empresas, incrementos en la incertidumbre y déficit fiscales insostenibles. Todos estos fenómenos hacen que el problema de información asimétrica empeore. La creciente interdependencia comercial y macroeconómica entre los países hace que las crisis financieras tiendan a propagarse con relativa facilidad por los países del entorno.

La estabilidad del sistema financiero internacional es especialmente importante para España, a la luz del reciente y muy importante proceso de expansión internacional de las compañías españolas. Al crecer y diversificarse en mercados emergentes, fundamentalmente Latinoamérica, éstas también han incrementado su vulnerabilidad ante los *shocks* económicos que pudieran producirse en estos mercados, además de materializar canales de transmisión que facilitan el efecto “contagio” de unos mercados a otros. Hoy los mercados financieros españoles son más vulnerables que nunca a episodios de contagio de inestabilidad financiera. Esta nueva restricción de política económica es una relativa novedad para España. Por ello la estabilidad del sistema financiero internacional se ha convertido, por primera vez y desde hace muy poco, en un problema de política económica doméstica, que requiere más atención y dedicación de la que tradicionalmente se le ha venido prestando.

a.2) Prevención de las crisis financieras

Un objetivo importante de la NAFI debe ser predecir y prevenir mejor las crisis financieras en las economías emergentes, tanto para evitar sus gravosas consecuencias internas como para contener sus serias repercusiones internacionales. Tal y como comentábamos, existe un cierto consenso en considerar las crisis financieras el resultado de una combinación de políticas económicas incorrectas junto a la existencia de fallos de mercado en los mercados financieros internacionales. Por lo tanto, las medidas para prevenir y limitar los costes de estas crisis varían en función de la importancia dada a cada una de estas causas. Aquellos que ponen un mayor énfasis en la necesidad de realizar políticas correctas consideran que la elección del régimen cambiario, las políticas fiscales y monetarias, la regulación y supervisión de los sistemas financieros, el nivel de deuda externa, o la existencia de instituciones fuertes son los princi-

pales medios para prevenir las crisis. Aquellos otros que sitúen el origen de las crisis en los fallos de mercado recomiendan un control adecuado de los flujos de capitales. Y por lo tanto, la liberalización de la cuenta financiera o un cierto control de capitales son las políticas que permitirían a los países evitar posibles crisis financieras. A continuación pasamos a describir algunas de las medidas que se consideran positivas para prevenir crisis financieras.

- *La elección del régimen cambiario*

Quizás el aspecto más importante a la hora de prevenir las crisis financieras sea la elección del régimen cambiario. Según Fischer, S. "el cambio hacia tipos de cambio flexibles entre economías emergentes es el cambio más importante en la arquitectura financiera internacional en la última década". El consenso ha ido evolucionando desde la confianza en los regímenes intermedios que permitían importar credibilidad monetaria (en los ochenta); hacia la idea de que la elevada movilidad de capital lleva a los países a una polarización entre los extremos de flotación o tipos de cambio fijos (primera mitad de los noventa). Sin embargo, la enseñanza de las recientes crisis de los mercados emergente es que en países con importantes vínculos con los mercados mundiales de capital, los requisitos que deben cumplirse para mantener una paridad fija son actualmente más exigentes en razón de la mayor movilidad de capital. Por lo tanto, parece ser preferible adoptar regímenes que otorguen una considerable flexibilidad para determinar el tipo de cambio, a menos que el tipo de cambio se fije estableciendo una caja de conversión monetaria, o unificando la moneda con otra. Más recientemente, algunos autores consideran que la perfecta flexibilidad es por lo general un régimen superior para los países emergentes, excepto quizás en determinadas circunstancias, en cuyo caso se podría llegar a uniones monetarias o incluso a la dolarización o eurización de la economía.

- *La estabilidad de las políticas macroeconómicas*

Por otra parte, políticas económicas correctas pueden ser el mejor antídoto para evitar crisis financieras. Unas cuentas públicas saneadas es un buen remedio contra los ataques especulativos. En la medida en que los inversores internacionales tengan credibilidad en los programas de estabilidad fiscal de estos países, las crisis financieras tenderán a ocurrir con menor facilidad. El caso de la reciente crisis argentina pone de relieve la importancia del equilibrio fiscal. Pese a tener un buen sistema de supervisión bancario, el gobierno central y los gobiernos provinciales gastaron excesivamente de modo que finalmente la crisis estalló y el tipo de cambio fijo no pudo ser defendido.

Además debemos de tener en cuenta, que uno de los problemas fundamentales a los que se enfrentan los países emergentes durante las crisis financieras es su inestabilidad macroeconómica persistente, especialmente de la deuda externa, de las reservas y de los desequilibrios exteriores. Este hecho supone una restricción importante al modo de actuar durante las crisis financieras. Por ejemplo, podría suceder que lo apropiado en una crisis determinada sea bajar los tipos de interés para inyectar liquidez en una economía renqueante de modo que la actividad económica se acelere. El problema es que en muchos casos estos países tienen altas tasas de inflación de manera que la política expansiva no es un recurso creíble.

- *La transparencia*

La transparencia en la información es la mejor herramienta para limitar la información asimétrica inherente a los mercados financieros. El objetivo es facilitar la información de forma accesible y visible sobre las condiciones existentes, decisiones y acciones, al resto de los agentes económicos. Mejorar la transparencia debe ser un objetivo para el sector público, el sector privado y las Instituciones Financieras Internacionales. Con respecto al sector público, las mejoras en la transparencia han estado marcadas por los Códigos de Buenas Conductas realizados principalmente por el Fondo Monetario internacional, en distintos ámbitos: política fiscal, monetaria, deuda externa y reservas. Las Instituciones Financieras, Fondo Monetario Internacional y Bancos de Desarrollo, han reformado en los últimos años su política de publicaciones que ha pasado de ser voluntaria a presumida en un gran número de áreas. La transparencia del sector privado ha ido mejorando en los últimos tiempos atendiendo a los requisitos del Gobierno Corporativo. Según los Prin-

cipios de la OCDE sobre Gobierno Corporativo no es sólo una cuestión de cantidad sino de calidad. En este sentido debemos de destacar los recientes escándalos[23] corporativos en los países desarrollados que si bien no afectan directamente a los países emergentes, si tienen un efecto negativo sobre los mercados financieros y por lo tanto de forma indirecta sobre los flujos de capitales a estos países. El Comité de Basel y el Fondo Monetario Internacional han realizado recomendaciones específicas para mejorar la transparencia de las instituciones financieras.

Además, una mejor transparencia en los mercados financieros limita en gran medida los efectos contagio al informar al mercado sobre las diferentes situaciones en las que se encuentran las economías.

- *Liberalización de la cuenta financiera*

Una característica común a las crisis financieras de los últimos tiempos es que han afectado a países que acababan de liberalizar su cuenta de capital hacía no muchos años. Este hecho ha puesto de manifiesto los riesgos que conlleva la apertura de los mercados financieros de un modo inadecuado. El argumento no es que la libertad de capitales sea perjudicial. De hecho, existe un amplio consenso entre los economistas de que la libre movilidad de capital es benigna para la economía, puesto que permite una mejor asignación de los recursos a los usos más productivos, diversifica riesgos, permite obtener ganancias de eficiencia derivadas de la especialización en la producción de servicios financieros y fomenta el crecimiento a través de la acumulación del capital y estimulando la innovación tecnológica.

El problema surge cuando la apertura de la cuenta de capital se realiza con excesiva rapidez y sin una correcta cobertura legal. Es necesario establecer una estructura institucional adecuada que permita las entradas y salidas de capital, dado que la información asimétrica está continuamente presente en los mercados financieros. Este proceso de reformas puede durar al menos 10 años. Por lo tanto, la liberalización de la cuenta de capital deberá realizarse una vez concluida la liberalización de la cuenta corriente; adoptadas las medidas necesarias para limitar los problemas derivados de la información asimétrica a través de una adecuada supervisión y transparencia financiera; y una vez, eliminados los desequilibrios macroeconómicos, a través de políticas fiscales y monetarias apropiadas. Otro tema relacionado es la conveniencia de determinados flujos de capital. Existe un consenso en lo relativo a lo perjudicial que pueden ser las entradas masivas de capitales a corto plazo. Por ello, la liberalización debe realizarse de forma progresiva y favoreciendo aquellos flujos más estables, generalmente capital a largo plazo.

Hoy las posturas respecto a la liberalización de capitales son más matizadas que hace una década. Ya no hay un rechazo tan unánime como hace unos años a que se pueda establecer ocasionalmente medidas restrictivas a la salida de capitales, con carácter temporal, ante ataques especulativos contra la moneda. Incluso algunos economistas han defendido la necesidad de poner determinados controles a la libertad de capitales. Tobin (1978) proponía la introducción de un impuesto que gravara todas las operaciones con objeto de que los mercados de cambio no tuviesen tanta fluidez y los especuladores encontraran menos rentables las rápidas operaciones de entrada y salida en cualquier moneda. Recientemente Eichengreen, Wyplosz y Tobin (1995) han insistido en la conveniencia de los controles de capital como único método de hacer compatible la elevada movilidad de capital con un sistema de tipos de cambios fijos pero ajustables. Para ello, estudian la doble alternativa de un impuesto global sobre las transacciones y el de un impuesto sobre los prestamos a no residentes. El objetivo de estos impuestos es hacer las operaciones especulativas más caras o más difíciles.

- *Supervisión y regulación de los sistemas financieros*

Existe un cierto consenso en que la disciplina del mercado es relativamente eficaz a la hora de tratar con la exposición individual al riesgo, pero hay más dificultades a la hora de calibrar el riesgo de todo el sistema financiero. La expansión del crédito y las valoraciones excesivamente generosas de activos en las fases expansivas del ciclo pueden ser la causa de

[23] Algunos de los más relevantes han sido los de: Worldcom, Enron, Conseco, Adecco, Ahold, Global Crossing, UAL Corp., Adelphia Communications, Mirant Corporation, Kmart Corp., NTL y Parmalat.

las crisis financieras cuando las condiciones macroeconómicas se deterioran.

El Comité de Basel y el Fondo Monetario Internacional en colaboración con el Banco Mundial han desarrollado distintas iniciativas que permiten un mejor control del riesgo sistemático, así como la identificación de potenciales vulnerabilidades del sistema financiero. Mención especial merecen los Acuerdos de Basilea II que permitirán un mayor control y gestión de los riesgos financieros.

Si inicialmente la supervisión y fortalecimiento de los sistemas financieros se ha centrado en los países emergentes y en las instituciones financieras; en los últimos años y como consecuencia de algunos escándalos en grandes empresas o instituciones financieras de los países desarrollados, se ha trasladado el debate al fortalecimiento de los sistemas de regulación y supervisión de las economías más desarrolladas. Existe un elevado número de causas que explican las quiebras recientes de algunas grandes empresas[24] en las economías más avanzadas: conducta fraudulenta, incumplimiento de códigos, estándares o principios, y fallos en la regulación contable. Para solucionar estos problemas en los últimos años se ha producido un importante desarrollo del gobierno corporativo. La mayor parte de las autoridades nacionales de los países en donde se produjeron las crisis han creado nueva legislación para fortalecer las funciones de los auditores, aumentar la transparencia y castigar severamente el comportamiento irregular, con el objetivo de preservar y restaurar la confianza en el mercado. En España, se ha realizado una revisión de la legislación a partir de las conclusiones de la Comisión Aldama que ha dado lugar ha algunas iniciativas, como la nueva Ley Financiera o la Ley de Transparencia. Algunos organismos internacionales también han realizado avances importantes, destacan los Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE de 1999 revisados en abril del 2004, y los principios de gobierno corporativo del Comité de Basilea de Supervisión Bancaria orientado a las organizaciones bancarias. El Banco Mundial también ha realizado distintas iniciativas en el área de gobierno corporativo centradas en las economías emergentes.

[24] Los ejemplos más representativos son: Worldcom, Enron, Adecco, Global Crossing, y Parmalat.

La mejor forma de conseguir implantar estas buenas prácticas es a través de los incentivos del mercado y con el respaldo del sector público. Además es necesaria una elevada cooperación entre los organismos supervisores nacionales y las organizaciones internacionales. En este sentido, Eichengreen (2003) defiende que los estándares internacionales deben ser la base para la supervisión multilateral en el futuro. La comunidad mundial esta interesada en la participación de todos los países en los mercados globales adoptando unas mínimas políticas de transparencia y supervisión. Estos estándares deberían definir principios comunes acordados pero permitir a los países cumplir con los criterios de diferentes formas que reflejarían sus diferencias estructurales y culturales. Los niveles básicos de transparencia y supervisión deberían ser desarrollados según este autor por el FMI el Foro de Estabilidad Financiera del G-7 y el sector privado.

- *La participación del sector privado*

En general, se debe reconocer que la responsabilidad primera para prevenir y corregir los riegos de inestabilidad del sistema financiero corresponde a sus protagonistas, que son las propias economías emergentes y sus acreedores privados. El azar moral genera una estructura de incentivos entre deudores y acreedores que incrementa la probabilidad de inestabilidad del sistema financiero. Por ello, el cambio esencial que exige la Nueva Arquitectura Financiera Internacional es alterar la estructura de incentivos en la gestión del riesgo por parte de los deudores y de los acreedores.

Al involucrar a los acreedores y a las empresas privadas en la lucha contra las crisis, la comunidad internacional trata de limitar tanto el riesgo moral (la impresión de que los rescates internacionales fomentan las inversiones arriesgadas) como el “éxodo” de los inversionistas privados durante la crisis.

Como principio general, se reconoce con rotundidad que el sector privado debe estar implicado en la resolución de las crisis para evitar el azar moral, pero la dificultad de llevar a la práctica de forma reglada este principio hace necesario que se aplique un enfoque pragmático, caso por caso. La variedad

de los instrumentos de deuda y derivados, así como la existencia de elevados inversores privados aumenta la complejidad de la participación del sector privado en las crisis financieras, al contrario de los problemas de deuda de la década de los ochenta, donde un reducido número de bancos comerciales representaban la mayor parte de los prestamistas.

a.3) Las Instituciones Internacionales ante las crisis. El Fondo Monetario Internacional

Hasta ahora hemos hablado de las medidas deseables que los países emergentes pueden desarrollar para prevenir las crisis financieras. Otro objetivo importante de la NAFI debe ser gestionar mejor las crisis financieras en las economías emergentes. En los casos de crisis financiera, los países han acudido al FMI. Las actuaciones del Fondo en las distintas crisis financieras de las últimas décadas han dado lugar a un amplio debate sobre la idoneidad de sus políticas. Algunos autores como Mishkin (2003) defienden que de no haber existido el FMI, las crisis financieras previas habrían sido mucho más duras, ya que en todos los casos actuó como prestamista de último recurso al que los países acudieron. Sin embargo, las recientes intervenciones del FMI en las últimas crisis financieras han desatado una serie de críticas fuertes por parte de economistas de reconocido prestigio Sachs (1998), Stiglitz (1999) que ha abierto un amplio debate acerca del papel del FMI y de cómo reformarlo.

El centro del debate sobre la resolución de las crisis financieras ha cambiado tras la adopción del enfoque de Praga por el Fondo Monetario Internacional en Septiembre de 2000. Como resultado de este nuevo enfoque, la resolución de las crisis financieras parte de la necesidad de combinar el ajuste doméstico, la ayuda financiera oficial y la participación del sector privado. El enfoque adoptado por la comunidad internacional debe estar basado en la valoración del Fondo sobre la capacidad de pago del país y el acceso a los mercados. En algunos casos, la combinación de ayuda financiera oficial junto a unas políticas de ajuste podría ser suficiente para que el país recupere el acceso a los mercados. En otros, podría ser necesario coordinar a los distintos acreedores; o incluso, podría llegar a ser imprescindible una reestructuración de la deuda; en cuyo caso la suspensión de pagos sería inevitable.

Una cuestión ampliamente debatida sobre las políticas del Fondo es la relativa a las operaciones financieras de rescate, al considerar que podrían estar aumentando los problemas de azar moral. Así, si a finales de la década de los noventa se abogaba generalmente por ampliar los recursos financieros del Fondo para poder hacer frente a las nuevas crisis de las balanzas financieras, tras la reunión de Praga en Septiembre de 2000 se ha puesto un mayor énfasis en limitar las operaciones de rescate; dando lugar a una revisión de las facilidades ofrecidas por el Fondo. Por lo tanto, el acceso extraordinario a los recursos que se produjo en las operaciones de rescate de la crisis asiática, sólo se justificará en el futuro en casos excepcionales. Según el Comité Monetario y Financiero Internacional, estos casos excepcionales se rigen por cuatro criterios. Primero, el país miembro tiene presiones excepcionales sobre la balanza financiera. Segundo, el análisis riguroso y sistemático de la dinámica de la deuda apunta a su sostenibilidad. Tercero, el país debe tener buenas expectativas de recuperar el acceso a los mercados financieros. Y finalmente, el programa de ajuste del país miembro debe tener una elevada probabilidad de éxito. Estos criterios justificarían hoy día el acceso excepcional a los recursos del Fondo.

A su vez el Fondo ha llevado a cabo una amplia reforma de sus facilidades mejorando su diseño y adecuándolas al nuevo contexto internacional. Fruto de esta reforma se modificó en Septiembre de 2002 la política de condicionalidad del Fondo que se había mantenido inalterada desde 1979. La revisión ha tenido dos objetivos: racionalizar las condiciones impuestas en los programas del Fondo y promover una mayor participación de los países receptores de los mismos.

Junto a estos cambios en el papel de prestamista, el Fondo debe concentrarse más en su papel de garante de la estabilidad del sistema financiero internacional y de prevención y gestión de crisis. Un aspecto al que el FMI está dedicando considerables esfuerzos es el desarrollo de modelos que pretenden detectar la existencia de factores que contribuyen a la vulnerabilidad de los países ante las crisis.

Finalmente, el Fondo se ha visto implicado en las acciones encaminadas a reducir la pobreza en el mundo. Conseguir este objetivo exige crecimiento y éste, como la experiencia ha demostrado, requiere políticas macroeconómicas sanas, lo que entra, de lleno, en el mandato del FMI. A lo largo de su existencia, pero sobre todo desde el desarrollo de los mercados internacionales, el FMI ha concentrado sus créditos en los países en desarrollo y, en particular, en los más atrasados, que no tienen acceso a los mercados. Esta mayor implicación del FMI en los temas de crecimiento y reducción de la pobreza ha conducido a una acción conjunta con el BM, articulada a partir de 1999 a través de los "Informes sobre Estrategia para la Reducción de la Pobreza".

Algunos autores consideran que la reforma del FMI no es suficiente y abogan por crear nuevas instituciones para hacer frente a las nuevas crisis financieras. A continuación pasamos a describir algunas de estas propuestas destacando en cada caso sus ventajas e inconvenientes:

• Un prestamista global de último recurso con fondos más que suficientes para afrontar las crisis. Se trata de una línea de crédito de emergencia para países que cumplan unos estándares macroeconómicos y legales determinados. La ventaja es que podría acabar con los ataques especulativos, dada su amplitud de fondos. De hecho, muy pocos países se verían obligados a usar estas líneas de crédito, puesto que los inversores reconocerían la solvencia de esta institución. La mayor desventaja es la necesidad de una cantidad de recursos difícilmente acumulable. Debemos recordar que el FMI tiene en la actualidad aproximadamente 200 billones de dólares para realizar prestamos, lo cual es considerado insuficiente para esta iniciativa. También existe el problema de las autoridades que no supervisarían a los bancos comerciales en exceso, dado que existiría una institución que podría cubrir futuras contingencias, aumentando de esta forma el azar moral.

• Un gestor de crisis financieras internacionales. Este enfoqué fue utilizado por la Reserva Federal de EE.UU. durante la crisis de Long Term Capital Management, con relativo éxito. La Reserva Federal de EE.UU. convenció a los bancos y otras instituciones de que había que mantener esta empresa financiera a flote por el bien del sistema financiero. La ventaja de esta institución es que no necesita grandes recursos. La desventaja es que el FMI y el G-7 ya hacen esto, con éxito diverso.

• Un regulador financiero global. Los Acuerdos de Basilea son un ejemplo representativo de esta estrategia. Estos acuerdos han establecido unos requerimientos globales de capital para evitar la bancarrota de entidades financieras. La desventaja cuando hablamos de este tipo de esquemas es la dificultad de que todos los países accedan a aplicar unos determinados estándares.

• Una empresa internacional de seguros de deuda. Tendría la ventaja de evitar grandes pérdidas para los acreedores, pero sería difícil de implementar, dada la diversidad de préstamos. También sería complicado conferir al asegurador todo el poder que necesita.

• Un mecanismo de reestructuración de deuda soberana. Tribunal de bancarrotas internacional. Esta idea supondría un proceso obligatorio y formal para la reestructuración de la deuda. Una manera de implementarse sería mediante la inserción de cláusulas de acción colectiva en la emisión de deuda. Estas cláusulas permitirían a una fracción minoritaria de acreedores, por ejemplo el 25%, renegociar el pago de la deuda de acorde a unos términos acordados entre ellos. Este esquema tiene la ventaja de evitar el problema de acción colectiva, por el que poner de acuerdo a todos los acreedores en la reestructuración es muy complicado. Se trata de una suspensión de pagos temporal que introduciría una disciplina independiente en el sistema financiero, ya que el FMI quedaría al margen. Por otra parte, los tribunales de bancarrota han demostrado ser muy eficientes en determinados países. El problema es cómo dotar a dicho tribunal de poderes para tratar la deuda de países soberanos.

Este mecanismo para la reestructuración de la deuda soberana propuesto por Anne Krueger en Noviembre de 2001 fue objeto de extenso debate entre el 2002 y el 2003; sin embargo la idea de implantar dicho mecanismo se abandonó en las reuniones de primavera del Fondo en el 2003, debido a la falta de apoyos. Como resultado de todo ello, los esfuerzos se han puesto en las Cláusulas de Acción

Colectiva que han mostrado una mayor aceptación en los últimos tiempos.

Las Cláusulas de Acción Colectivas (CAC), que permite emitir deuda atendiendo a la legislación de un país con suficiente credibilidad, como puede ser Estados Unidos, Reino Unido o Japón, es una de las áreas de mayor progreso. Las CAC se propusieron en el ámbito académico, Eichengreen y Portes (1995) y en algunos foros internacionales en la segunda mitad de los noventa, y fueron inicialmente rechazadas por los emisores de los países emergentes y del sector privado. Sin embargo a partir del 2003 ha surgido una aceptación gradual de estas cláusulas en la emisión de bonos soberanos. Después de la emisión de deuda por parte de México con CAC bajo la jurisdicción de Nueva York, nuevas emisiones similares han surgido en Brasil, Corea del Sur, Sudáfrica, Uruguay y otros países. A pesar de su éxito quedan dos cuestiones abiertas. Por un lado, no existe consenso a la hora de diseñar estas provisiones. Y por otro, esta por ver si las CAC son una herramienta eficaz para la resolución de crisis.

Fruto de este debate, el Banco de Francia ha propuesto recientemente la idea de un Código de Conducta voluntario que sería una herramienta complementaria para la resolución de las crisis. El código se basa en cinco principios: diálogo temprano y regular entre acreedores y deudores, transparencia de la información, representación justa de los acreedores, tratamiento comparable de los distintos acreedores, condicionalidad económica y financiera de la reestructuración de la deuda, y preservación y fortalecimiento de las relaciones financieras entre acreedores y deudores.

b) El Sistema Monetario Internacional en el futuro

El historiador Harold (1999) ha analizado la dinámica de las últimas reformas. Durante los últimos 150 años han existido distintas propuestas de reforma del sistema monetario internacional, desafortunadamente el resultado más común de estos debates ha sido la realización parcial de grandes diseños monetarios internacionales. Así por ejemplo, el establecimiento del patrón oro, es el resultado de una idea más ambiciosa de una unión monetaria mundial, propuesta por Napoleón III en 1867. La idea tenía el respaldo de Alemania y Estados Unidos pero no de Inglaterra que se opuso a la ponderación de la libra en la futura moneda. Según este autor para que una propuesta fructifique se requiere una fuerte voluntad de reforma y un liderazgo bilateral sino unilateral en las negociaciones. Estas son las claves del fracaso del período de entreguerras y el éxito de la Conferencia de Bretton Woods, la necesidad de crear un esquema institucional antes del período de la posguerra y el liderazgo de Estados Unidos y Reino Unido. En la actualidad, podemos resumir el debate sobre un nuevo Sistema Monetario Internacional en las distintas propuestas que se han realizado con respecto al régimen cambiario de las principales monedas: dólar, euro, y yen.

La primera propuesta es mantener el régimen existente en el último cuarto de siglo de tipos de cambio flexibles. Sus defensores argumentan que la flexibilidad en los tipos ha permitido un ajuste suave a los distintos *shocks* asimétricos de las últimas décadas, como por ejemplo los *shocks* del petróleo, o la unificación alemana. Por el contrario, los detractores de esta propuesta consideran que la flexibilidad favorece el desalineamiento de los tipos de cambio, y que en ocasiones estos se convierten en transmisores de los *shocks* financieros. A su vez la intervención coordinada[25] se realiza con excesivo retraso.

La segunda de las propuestas[26] es crear zonas cambiarias, tipos centrales con una banda permitida de variación, propuesta defendida por Williamson (1985) Bergsten y Henning (1996) y recientemente por Volcker (1995). Las zonas cambiarias podrían tener bandas estrechas o anchas, y límites suaves o fuertes, en función del compromiso público adoptado por cada gobierno para mantener la moneda dentro de las bandas. El modelo de Bretton Woods era efectivamente un modelo de zona cambiaria con bandas estrechas y límites duros. Las propuestas

[25] Destacan los tres acuerdos de apoyo al dólar: Acuerdo de Plaza en 1985, el Acuerdo del Louvre de 1987 y el Acuerdo "secreto de los siete" también en 1987.

[26] En relación con esta segunda propuesta Mundell (2000) piensa que en el largo plazo existirán tres grandes áreas monetarias: Europa, América y Asia con tres grandes monedas: euro, dólar y yen. Estas tres monedas estarán a su vez relacionadas mediante un tipo de cambio fijo. Muy pocos países no estarían incluidos en estas áreas monetarias, y el FMI se encargaría de gestionar sus problemas monetarios.

más recientes se centran en bandas anchas (por ejemplo 20%) y límites blandos, de forma que la autoridad monetaria no este absolutamente comprometido a mantener el tipo de cambio en la banda. El objetivo con este sistema de zonas cambiarias es reducir los desalineamientos del tipo de cambio, permitiendo a las fuerzas de mercado determinar el tipo de cambio libremente dentro de las bandas. La zona cambiaria genera expectativas en los mercados financieros de que el tipo de cambio raramente se moverán fuera de la banda permitida.

La tercera de las alternativas defendida por Mckinnon (1984, 1996) (y en 1930 por Keynes) es permitir que los tipos floten, pero teniendo una política monetaria que mantenga un objetivo idéntico de índice de precios. McKinnon propuso lo que él llama un "patrón oro sin oro". La propuesta concreta para Estados Unidos y Japón McKinnon y Ohno (1997) consiste en la determinación de un tipo de cambio basado en la paridad del poder adquisitivo de productos de venta al por mayor y permitir una banda del 10% con límites blandos. La banda se iría estrechando a medida que crece la confianza en el sistema. La política monetaria en ambos países tendría como objetivo en el largo plazo estabilizar los índices de precio de los bienes al por mayor (principalmente bienes comercializables, excluyendo los servicios). Las tasas de inflación medidas a través de los precios de consumo en estas áreas podrían diferir por diversos motivos, pero estas diferencias no deberían tener apenas impacto en el comercio internacional. Dado que la estabilidad de precios al por mayor permitirá cierta inflación de los precios al consumo, esto introducirá cierta flexibilidad para los ajustes en salarios reales dada la rigidez en los salarios nominales; permitiendo así el ajuste dentro y entre los países.

La cuarta de las posibilidades ha sido defendida por Cooper (1984), la creación de una moneda común y por tanto una única política monetaria entre las principales economías: Europa, Japón, y Estados Unidos. Según este autor en el futuro las grandes áreas monetarias tendrán shocks reales similares, dado su tamaño y diversificación; y por lo tanto las perturbaciones dentro de estas economías serán más importantes que las perturbaciones entre ellas. Por el contrario, los tipos de cambio estarán más influenciados por el comportamiento errático de grupo, de los flujos financieros. Con el paso del tiempo, los regímenes flexibles irán evolucionando pasando de ser instrumentos eficientes para absorber shocks reales a ser transmisores de los shocks financieros; y convirtiéndose, por tanto, en un problema para la actividad económica productiva.

RESERVAS OFICIALES DE RESERVAS: PARTICIPACIÓN (%) POR MONEDAS

Todos los países	
Dólar EE.UU.	64,5
Euro	18,7
Yen japonés	4,5
Libra esterlina	4,4
Franco suizo	0,7
Países industriales	
Dólar EE.UU.	70,0
Euro	21,3
Yen japonés	4,7
Libra esterlina	2,2
Franco suizo	0,6
Países en vías de desarrollo y mercados emergentes	
Dólar EE.UU.	60,8
Euro	16,9
Yen japonés	4,3
Libra esterlina	5,9
Franco suizo	0,8

Fuente: FMI.

c) La irrupción del euro en el Sistema Monetario Internacional

Los acontecimientos más importantes en las últimas décadas en el Sistema Monetario Internacional son junto a la aparición de las crisis financieras recurrentes, la irrupción del euro como moneda internacional.

Debemos de destacar que Estados Unidos sigue teniendo el privilegio de emitir moneda comúnmente aceptada como reserva internacional. La posición del dólar como moneda vehículo a nivel mundial se

PARTICIPACIÓN (%) EN LAS EMISIONES BRUTAS DE TÍTULOS DE DEUDA INTERNACIONAL A CORTO PLAZO

	2001 T3 - 2002 T2	2002 T3	2002 T4	2003 T1	2003 T2
Euro	20,0	25,6	25,3	28,3	33,5
Dólar EE.UU.	51,4	46,1	46,9	45,2	39,6
Yen japonés	8,8	6,8	4,8	3,7	4,5

Fuente: FMI.

PARTICIPACIÓN (%) EN LAS EMISIONES BRUTAS DE TÍTULOS DE DEUDA INTERNACIONAL A LARGO PLAZO

	2001 T3 - 2002 T2	2002 T3	2002 T4	2003 T1	2003 T2
Euro	27,0	23,9	22,5	28,6	31,3
Dólar EE.UU.	46,3	49,0	48,7	49,6	45,7
Yen japonés	11,8	10,4	10,8	6,3	7,3

Fuente: FMI.

PARTICIPACIÓN (%) DEL EURO COMO MONEDA DE FACTURACIÓN/PAGO EN EL COMERCIO EXTRA ZONA EURO, 2002

	Bienes		Servicios	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Bélgica y Luxemburgo	53,4	52,8	54,6	53,3
Francia	55,3	46,8	56,9	54,7
Alemania	49,0	48,0	—	—
Grecia	39,3	35,8	13,3	16,8
Italia	54,1	44,2	57,0	56,1
Portugal	48,5	57,6	46,4	59,2
España	57,6	55,8	59,7	48,7

Fuente: FMI.

basa en dos robustos pilares. Por un lado, la tradición del dólar como moneda sólida desde mediados de los años 70. Esta característica del dólar le hace particularmente fuerte, ya que el sistema monetario internacional es de adaptación gradual y la confianza se gana con un historial de credenciales. Por otra parte, la economía estadounidense sigue siendo el motor de la economía mundial. Su solidez estructural basada en políticas macroeconómicas convincentes ha hecho que su crecimiento sea alto y que la inflación esté bajo control.

A finales de los años 90 el euro irrumpió en el panorama monetario internacional. Concebida como mo-

neda que reflejara la influencia económica del conjunto de países europeos, la experiencia del euro es única en la historia del sistema monetario internacional. El proceso de integración europeo que se inició con el final de la Segunda Guerra Mundial sirvió de caldo de cultivo para la génesis de la moneda única. De hecho, fue la voluntad política firme de los principales países europeos, Francia y Alemania, la que hizo posible que un grupo de países desarrollados decidiera formar una moneda única a riesgo de perder su soberanía monetaria. Su introducción en los mercados cabe considerarse de éxito. Pese a unos comienzos dubitativos, el euro ha hecho ganarse la confianza de los mercados de divisas y es actualmente la segunda moneda en cuanto a nivel de transacciones comerciales y financieras.

El euro se ha convertido por tanto, en un candidato a principal moneda de reserva internacional. No en vano, el Producto Interior Bruto agregado de todas las economías europeas supera al americano. Dadas las características favorables ya comentadas que presenta la moneda americana, no es previsible que sustituya al dólar como moneda vehículo más importante, al menos de momento, pero su segundo puesto en el escalafón es ahora indiscutible. Finalmente, el yen japonés ocupa el tercer lugar en cuanto a nivel de transacciones. Muy por detrás quedan en la actualidad monedas como la libra inglesa o el franco suizo que en el pasado disfrutaron de peso específico en el panorama monetario internacional.

3.2. LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA Y EL BANCO MUNDIAL

El sistema financiero internacional debe valorarse en función de cómo contribuya a la prosperidad de los países. En el sistema actual, el crecimiento económico no es un bien generalmente compartido. Los países en desarrollo se han visto afectados desfavorablemente al menos de dos maneras. Por un lado, los más atrasados han resultado marginados, mientras que los países emergentes más beneficiados por la globalización actual, han sido fuertemente golpeados por las crisis financieras de las últimas décadas. La pobreza de muchos países afecta gravemente al sistema en su conjunto al limitar su crecimiento y agravar las diferencias relativas, que son crecientes.

El crecimiento de los flujos privados de financiación a las economías emergentes ha puesto en entredicho el papel del Banco Mundial, en la lucha contra la pobreza. Se ha argumentado que ni el Banco Mundial ni los bancos regionales han conseguido avances importantes en la disminución de la pobreza en el mundo. De hecho, el BM dirige un bajo porcentaje de sus créditos a países pobres sin acceso a mercados financieros internacionales. El resto se dirige a países de renta media con acceso a los mercados internacionales.

La política actual del Banco Mundial, la denominada “nueva estrategia del desarrollo” parte del reconocimiento de la complejidad del proceso. No existen soluciones iguales para todos los países. La condicionalidad no debe ser impuesta sino resultado de un pacto entre los organismos donantes y el país. Finalmente, las ayudas bilaterales y multilaterales deben coordinarse en orden a lograr una mayor eficacia. Así el Banco Mundial actúa cada vez más como catalizador de recursos de diferentes procedencias, y tiene menos importancia relativa su actividad directa como prestamista. A su vez, ha pasado de financiar sobre todo infraestructuras a concentrarse, de forma preferente, en la reducción de la pobreza y el desarrollo social básico.

Desde la óptica del desarrollo se debe aumentar la ayuda exterior a los países más pobres, incluida la reducción de la deuda exterior. Especialmente cuando el nivel de deuda ha alcanzado un volumen insoportable, que impide el desarrollo. Por supuesto, con la exigencia de que los países implicados pongan en práctica políticas macroeconómicas adecuadas y las reformas pertinentes, que permitan una eficaz utilización de la ayuda. En este ámbito, en el que el alivio de la pobreza y el apoyo a proyectos de desarrollo estructural a largo plazo es la mayor preocupación, destaca la iniciativa encaminada a condonar la deuda de los Países Pobres Altamente Endeudados (HIPC: *High Indebted Poor Countries*). En cualquier caso, hay que señalar que la condonación de la deuda no basta por sí misma para que estos países salgan adelante. No se trata ya sólo de un problema de azar moral, por el cual los países a los que se les perdona la deuda tienen incentivos para volver a endeudarse. El problema es que la mayoría de estos países, sobre todo y lamentablemente los más pobres y endeudados (HIPC), carecen de instituciones, infraestructuras

y sistemas legales necesarios para desarrollar actividades productivas que les permitan crecer. En este sentido, la inversión directa y la ayuda directa que vaya encaminada a resolver estos problemas estructurales parecen las alternativas más prometedoras.

3.3. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

El desarrollo del comercio internacional ha sido uno de los motores del crecimiento de la producción mundial en la segunda mitad del siglo XX. Empíricamente se observa que los países que más crecen son los más integrados en el sistema comercial internacional; y entre ellos figuran ya muchos países en desarrollo. Pero desde luego no todos, porque el proceso actual de globalización no ha integrado a los más atrasados. Además, muchos de los países en desarrollo siguen dependiendo de las exportaciones de productos tradicionales.

Así las cosas parece claro que, desde el punto de vista comercial, lo mejor que se puede hacer es facilitar la entrada en el mecanismo comercial a la mayor parte de los países en desarrollo, que no tienen acceso al mismo, abriendo los mercados a las mercancías procedentes de dichos países. Si, además, observamos que, en general, el comercio regional —en todas las zonas en las que hay acuerdos de este tipo— crece más que el comercio multilateral, parece que sería bueno que aquella apertura fuera compatible con un regionalismo que también es una característica del mundo de nuestros días.

A este respecto y a medida que se incrementan los acuerdos regionales de integración, se ha creado un debate[27] sobre sus implicaciones para el bienestar y sobre los efectos en la evolución hacia el libre comercio global. Un atractivo de los acuerdos comerciales regionales es que aumentan el comercio entre sus miembros mediante la concesión de preferencias arancelarias o el otorgamiento de un régimen de franquicia arancelaria a las mercancías originarias de los países miembros. Los datos disponibles no nos permiten asegurar que los acuerdos comerciales regionales aumentan el comercio entre sus miembros con más rapidez que el comercio que se realiza fuera del ámbito de los regímenes preferenciales. Aunque el regionalismo puede servir de catalizador de una mayor liberalización en el plano multilateral, el creciente número de acuerdos regionales puede también representar una amenaza para la liberalización multilateral, socavando la transparencia de las normas comerciales, creando grupos de presión o desviando la atención y la energía en desmedro de las negociaciones multilaterales.

Dos alternativas se han propuesto para mitigar los efectos negativos de los bloques comerciales en los países no miembros. El primero se refiere al "regionalismo abierto" que se podría definir como la liberalización externa por parte de los bloques comerciales, de forma que los compromisos regionales se harían extensivos en el futuro a un contexto multilateral. El segundo se refiere a la propuesta de McMillan (1993) de cambiar el GATT XXIV para requerir que no se produzca una reducción en el volumen de comercio entre los países miembros y no miembros después de la creación de un bloque comercial.

3.4. LA COORDINACIÓN Y LOS GRUPOS DE PAÍSES

Desde un punto de vista histórico, el primer desarrollo importante de la coordinación de políticas es el establecimiento de las cumbres económicas del G-7 a partir de 1975. Los principales resultados de estas reuniones han desembocado en intervenciones coordinadas en los mercados cambiarios[28]. Existen distintas interpretaciones sobre estos foros. Se podrían ver como un nuevo mecanismo para la coordinación de las políticas macroeconómicas tras la ruptura de Bretton Woods. En este sentido, las cumbres económicas suponen una coordinación discrecional que sustituye a la coordinación basada en reglas de Bretton Woods. Una visión diferente conocida como "teoría de la estabilidad hegemónica"[29] presentada por Kindleberger (1973), las

[27] Para un estudio del debate multilateralismo vs. regionalismo véase Krugman (1991), Bhagwati (1993), y Frankel, Stein y Wei (1995).

[28] Destacan los tres acuerdos de apoyo al dólar: Acuerdo de Plaza en 1985, el Acuerdo de El Louvre de 1987 y el Acuerdo "secreto" de "Los siete" también en 1987.

[29] A mediados de los 70 Kindleberger introduce la llamada "Teoría de la Estabilidad Económica" según la cual una economía mundial abierta y liberal exige la existencia de una potencia hegemónica o dominante, capaz de mantener la estabilidad del sistema económico mundial.

considera como un intento para resistir a la creciente inestabilidad asociada a la caída de un líder económico, en este caso EE.UU.

Ahora bien, los intentos de coordinación de políticas económicas desde la ruptura de Bretton Woods no se han limitado a las cumbres económicas de los distintos grupos de países, sino que también debemos mencionar otros foros como la OCDE, el BIP o las mismas instituciones de la Unión Monetaria, donde los países intercambian información en un mundo cada vez más interdependiente. Un rasgo importante de la interacción de grupos de países que se dan en la actualidad es su énfasis en conseguir unas reglas e instituciones que proporcionen mayor estabilidad económica a nivel local, nacional, regional y global. No se trata de parar la expansión de los mercados globales, sino de preservar sus ventajas en un sólido marco legal que respete el desarrollo de las distintas comunidades.

Vivimos el nacimiento de un nuevo orden económico internacional con la entrada en el mismo de nuevos países económicamente relevantes como China, Brasil, o India; que en el futuro próximo podrían convertirse en grandes potencias. Cada vez es más evidente la necesidad de integrar a más países en el proceso globalizador de modo que se puedan beneficiar de las ventajas de la liberalización y la integración. Todo ello plantea nuevos retos a las instituciones internacionales actuales, como por ejemplo la necesidad de cooperar entre prestamistas y prestatarios en unos mercados financieros cada vez más integrados y con un mayor número de instrumentos. En un mundo cada vez más globalizado, es cada vez más necesario coordinar los proyectos y políticas de todos sus miembros en aras de una deseable estabilidad internacional. Las políticas económicas, especialmente en los países desarrollados, deberían evitar orientaciones muy distintas entre sí, ya que tal divergencia provoca altos diferenciales de tipos de interés, fuertes movimientos de capital y alteraciones bruscas en los tipos de cambio de las monedas. Además, en momentos de crisis en las economías emergentes, sería necesario mantener y coordinar políticas expansivas en los países desarrollados, para evitar aún mayores salidas de capital desde las primeras y para garantizarles mercados de exportación con los que obtener divisas.

Por lo tanto, uno de los grandes retos de las instituciones internacionales existentes o futuras es lograr una mayor cooperación. La cooperación en el ámbito económico es generalmente más fácil que en el político, al generar efectos positivos para todas las partes implicadas. Es por lo tanto recomendable en cualquier diseño institucional que la cooperación política no condicione decisivamente los potenciales acuerdos económicos a los que se pueda llegar. No obstante también desde el punto de vista económico existen en el nuevo orden económico nuevas dificultades a la coordinación. Un ejemplo claro es la cooperación en temas de política monetaria. Hay suficiente evidencia intelectual y empírica para defender la independencia de los Bancos Centrales en el logro de sus objetivos de estabilidad en precios. Todo ello limita en gran medida la cooperación entre las distintas autoridades monetarias al reducir significativamente sus objetivos.

A pesar de todo ello, los retos que presenta la globalización exigen una mayor cooperación voluntaria entre los países. Esta cooperación se debe producir teniendo siempre presente que, más allá de la integración internacional, el poder de toma de decisiones políticas y económicas se encuentra en última instancia en los estados soberanos. La legitimidad de los organismos internacionales, formales e informales, deriva de sus estados miembros. Ningún estado desea renunciar a la soberanía nacional a favor de organismos supranacionales con autoridad sobre los propios estados. Por otra parte, cualquier gobierno responsable del sistema económico y financiero internacional debe cumplir con los principios generalmente aceptados de efectividad, legitimidad, responsabilidad y representatividad.

Efectividad es la característica que permite a las instituciones actuar de forma adecuada y oportuna. Legitimidad en las decisiones adoptadas en cuyo caso deben ser tomadas por aquellos a quienes se les ha dado un mandato explícito. En el caso de las cuestiones de carácter mundial, en ausencia de autoridades supranacionales, la legitimidad descansa en los países individuales en el ejercicio de su soberanía. Eso sí, sin olvidar que las decisiones de un grupo de países pueden influir en el bienestar de otros países, por lo que los países fuera del grupo cuestionarán la legitimidad de las decisiones adoptadas. La responsabilidad puede tener diversos sig-

nificados. En una primera aproximación, hace referencia a la obligación por parte de las instituciones de rendir cuentas por las decisiones adoptadas. Una interpretación más profunda, implicaría aceptar cambios en las decisiones adoptadas ante las críticas recibidas. Finalmente, es deseable que cualquier institución internacional cumpla la propiedad de representatividad. La representatividad exige abrir la institución a todos aquellos países afectados por sus decisiones. Los miembros deben ser lo suficientemente representativos y la responsabilidad ejercida debe permitir a estos países defender sus intereses y necesidades.

Evidentemente, estas características siempre deseables se encuentran claramente relacionadas unas con otras. Por ejemplo, la falta de legitimidad y representatividad puede hacer que las decisiones no sean asumidas, por lo que la institución sería poco efectiva a pesar de adoptar decisiones y políticas correctas. Una forma de analizar la relación entre estos cuatro criterios es preguntarse para cada uno de los organismos internacionales, cuál es la coalición mínima ganadora. Es decir, con qué países es necesario contar para tomar y ejecutar una decisión. Si la efectividad se considera el único criterio, un pequeño número de países, posiblemente sólo uno, sería necesario. Dar más peso al resto de los criterios implica realizar un *trade-off*, más representatividad supone aceptar una menor efectividad. Por ejemplo, el G-7 ha mostrado un elevado grado de efectividad; sin embargo carece de la suficiente legitimidad, responsabilidad y transparencia. Por el contrario, las instituciones de Bretton Woods combinan en mayor medida la efectividad con la representatividad y legitimidad; sin embargo carecen de la suficiente responsabilidad.

De todos los principios, la efectividad es quizás el más importante que debemos esperar de una institución internacional. Por supuesto, debe ir acompañada de la mayor legitimidad, responsabilidad y representación posible. La legitimidad es importante, pues sin ella las decisiones y políticas serían puestas en entredicho y perderían efectividad. La legitimidad se consigue en la medida en que los países deleguen su soberanía. La representatividad es complicada en el ámbito internacional, ya que implica la entrada en el gobierno de países menos significativos pero sin embargo representativos del orden internacional. La responsabilidad es una cualidad que se ejerce, en mayor o menor medida, una vez la institución se pone a funcionar.

A la luz de todo lo anterior, es aconsejable revisar el amplio elenco de instituciones, organizaciones, grupos de países y foros que conviven en la actualidad para analizar en qué medida cumplen los principios aludidos. El nuevo contexto internacional, descrito anteriormente, nos lleva a preguntarnos si todo este entramado de organismos internacionales es útil para solucionar los problemas y hacer frente a los retos actuales. En concreto, deberíamos hacer a cada uno de los organismos internacionales las siguientes preguntas: ¿cuál es su contribución a la cooperación internacional?, ¿es un líder reconocido en el ámbito en el que actúa?, ¿cuáles son sus ventajas comparativas con respecto a otras instituciones internacionales?, ¿se perjudicaría la cooperación internacional si desapareciese la institución?, ¿podrían sus funciones ser asumidas por otras instituciones?. En la medida en que las respuestas a estas preguntas no sean positivas, convendría plantearse la eliminación de ese organismo internacional. Evidentemente, este examen al que debe ser sometido el elenco de instituciones internacionales, encontrará amplia resistencia por parte de muchos países miembros. A su vez estos criterios nos ayudan a plantear nuevos sistemas de gobierno capaces de hacer frente a los retos que plantea la globalización.

II. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

El mundo ha cambiado radicalmente en los últimos años a raíz de la caída del Muro de Berlín y de los atentados del 11 de septiembre. El orden bipolar ha sido sustituido por un mundo crecientemente globalizado, cuyo rasgo esencial es la interdependencia entre todos los actores y regiones. Esta transformación del mundo se ha producido de forma paralela a la radical transformación de España en el último medio siglo. España que había vivido aislada de la economía mundial ha alcanzado un nivel de apertura comercial similar a la de países como Alemania, Francia o Italia; y desde hace algunos años se sitúa de manera estable entre los diez primeros inversores en el extranjero del mundo. Merece la pena detenerse en analizar el proceso de internacionalización de la economía española, sus logros y sus carencias. Plantear posibles políticas exteriores que permitan a España mantener y aumentar su relevancia internacional a partir de los sectores y áreas geográficas de oportunidad.

1. BALANCE DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN LOS ÚLTIMOS 25 AÑOS

José Luis Álvarez

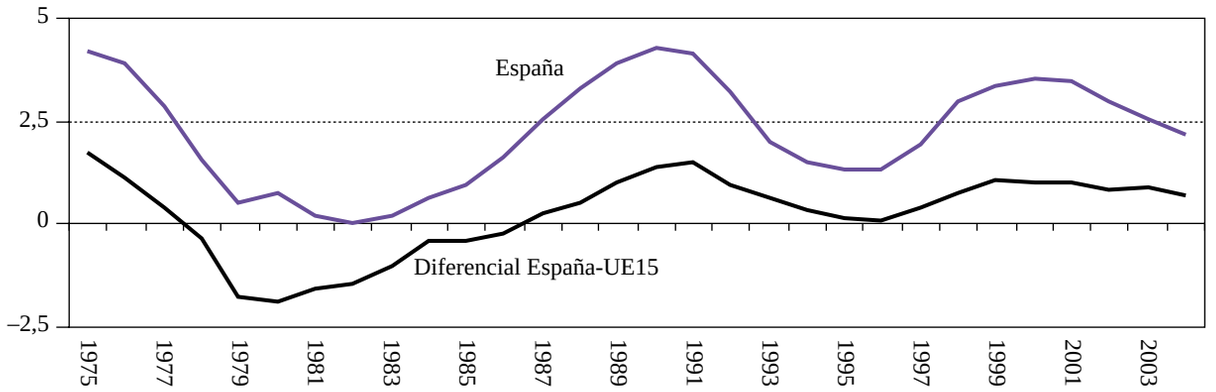
1.1. LA OCTAVA ECONOMÍA DEL MUNDO

La economía española llegó al final de los años setenta con unas estructuras productivas y unas instituciones económicas agotadas. El desarrollo en la década precedente se había apoyado en un fuerte esfuerzo industrializador que, si bien conseguía un cierto crecimiento de la economía, arrastraba carencias importantes. Por un lado, la planificación económica seguía siendo en gran medida el eje de la asignación de recursos. Por otro, a pesar del esfuerzo del Plan de Estabilización de 1959, España seguía siendo un país fundamentalmente cerrado a la economía mundial. Estas debilidades acabarían haciendo que, ante las crisis energéticas de los años setenta, nuestra economía experimentara una recesión aún más severa que la de otros países occidentales, al carecer de flexibilidad ante los *shocks* de oferta.

A lo largo de los años ochenta la sociedad española emprendería, no sin dificultades, una serie de cambios para modernizar y desarrollar su economía. La gran transformación que hemos experimentado en los últimos años no ha sido casual, sino que es el resultado de las decididas apuestas de la economía española. Por un lado, la consolidación de nuestra apertura externa, y en especial, nuestra activa participación en el proceso de construcción europea. Y por otro, la estabilidad macroeconómica y el protagonismo del mercado como mecanismo de asignación de los recursos. Nuestra integración en los mercados mundiales, y en particular en la eurozona, nos está permitiendo aprovechar los beneficios de la globalización. Pero también es cierto, que la intensificación de la competencia a escala internacional exige un esfuerzo constante a las empresas para poder competir, seguir creando riqueza y empleo, y elevar el nivel de bienestar de la sociedad.

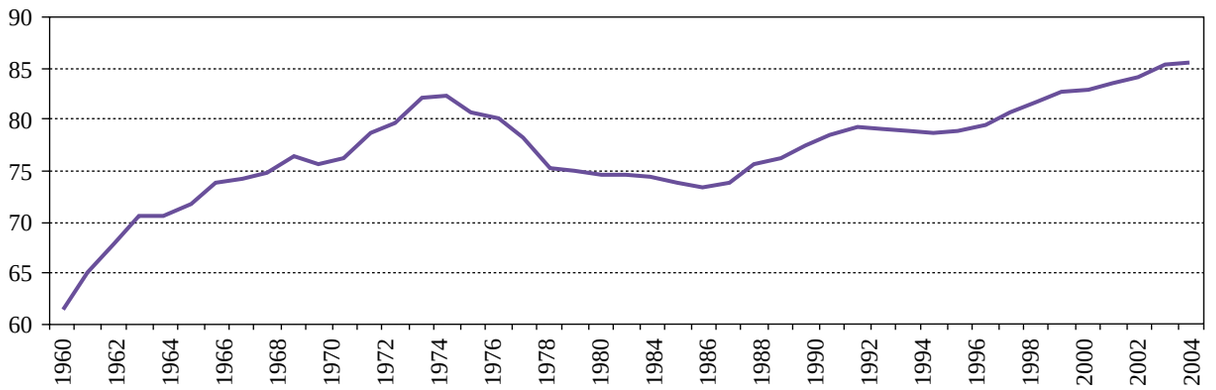
La integración de la economía española en el espacio europeo ha permitido ajustar el ciclo económico español al de la Unión Europea (UE). Histó-

CRECIMIENTO A LARGO PLAZO
(tasas de variación del PIB real quinquenales anualizadas, %)



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

PIB REAL PER CAPITA. RELACION (%) ESPAÑA-UE15

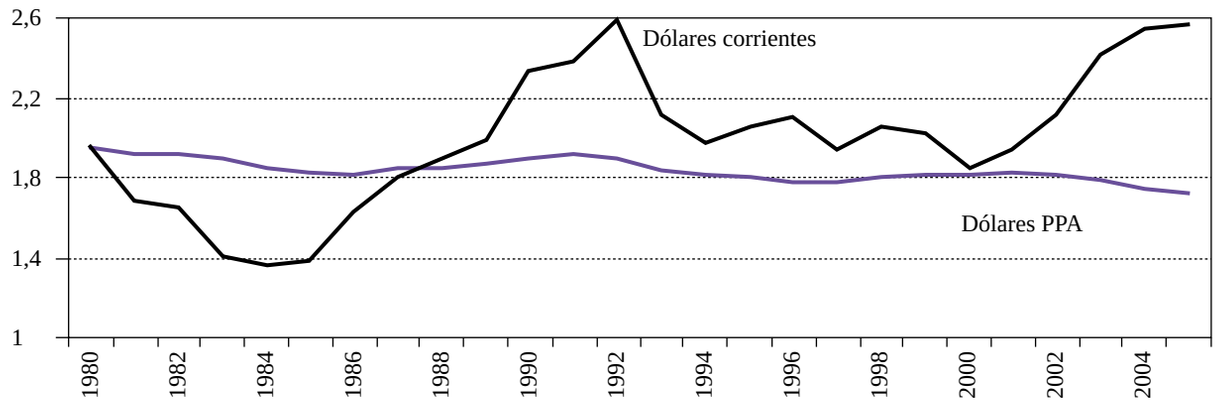


Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

ricamente la economía española tendía a crecer más rápido en las fases expansivas del ciclo y a caer con mayor intensidad en las etapas más recesivas del mismo. Sin embargo, este comportamiento más volátil se ha reducido considerablemente a partir de nuestro proceso de incorporación a la moneda única. Tras la culminación de la Unión Monetaria Europea la economía española ha seguido creciendo más rápido que la de los socios comunitarios en la etapa expansiva del ciclo (1995-2000), sin embargo ha resistido mejor la desaceleración de los últimos años.

En la actualidad se ha reducido a la mitad la brecha de casi 30 puntos porcentuales que separaba el PIB real per cápita español del europeo al entrar a formar parte de la entonces Comunidad Económica Europea. Los períodos recientes de mayor convergencia están asociados a intensos procesos de integración en la economía europea. El primero, entre

PARTICIPACIÓN DE ESPAÑA EN EL PIB MUNDIAL



Fuente: Elaboración propia sobre datos del FMI.

1985 y 1990, con la entrada de España en la Unión Europea; y el segundo, entre 1997 y 2004, debido a la incorporación a la Unión Monetaria.

Desde el punto de vista de la participación de España en el PIB mundial, podemos concluir que la economía española —en gran medida gracias a la posición de ventaja que le ha dado la fortaleza del euro frente al dólar en los últimos años— ya se encuentra entre las más desarrolladas del mundo después de superar, por primera vez a Canadá, país miembro del G-7. La economía española se coloca en la octava posición, por detrás de los otros seis miembros del G-7[1] y de China. No obstante, España está aún lejos de la riqueza de los principales países europeos como Francia, Alemania o Italia con los que no existe ningún efecto monetario. Si eliminamos el efecto del tipo de cambio y nos centramos en la participación de la economía española en el PIB mundial según la paridad del poder adquisitivo, podemos concluir que dicho porcentaje a sido relativamente estable a lo largo de las últimas décadas. La participación de España se mantiene por encima del 1,75% del PIB mundial; y todo ello, a pesar de las elevadas tasas de crecimiento de los países emergentes.

[1] Los miembros del G-7 son Alemania, Italia, Canadá, Japón, Estados Unidos, Reino Unido, y Francia.

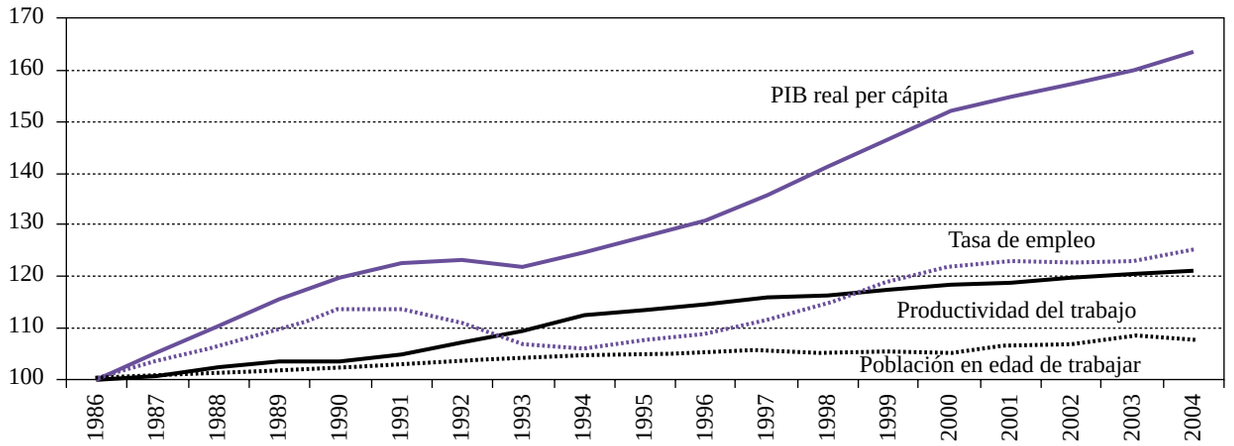
A la hora de interpretar el crecimiento experimentado por la economía española en los dos últimos decenios, resulta muy útil la siguiente ecuación.

$$\frac{Y}{Población} = \frac{Y}{ocupados} \times \frac{Ocupados}{Pob.Activa} \times \frac{Pob.\ Activa}{Pob.\ >\ 16\ años} \times \frac{Pob.\ >\ 16\ años}{Población}$$

Se trata de una descomposición del PIB per cápita (Y/población) en cuatro términos o variables con importantes implicaciones macroeconómicas: la productividad aparente del trabajo (Y/ocupados), la tasa de empleo (ocupados/población activa), la tasa de actividad (población activa/población mayor de 16 años) y, por último, un parámetro demográfico (población mayor de 16 años/población total). Si aplicamos esta descomposición al caso español, el resultado es el que se presenta en el siguiente gráfico.

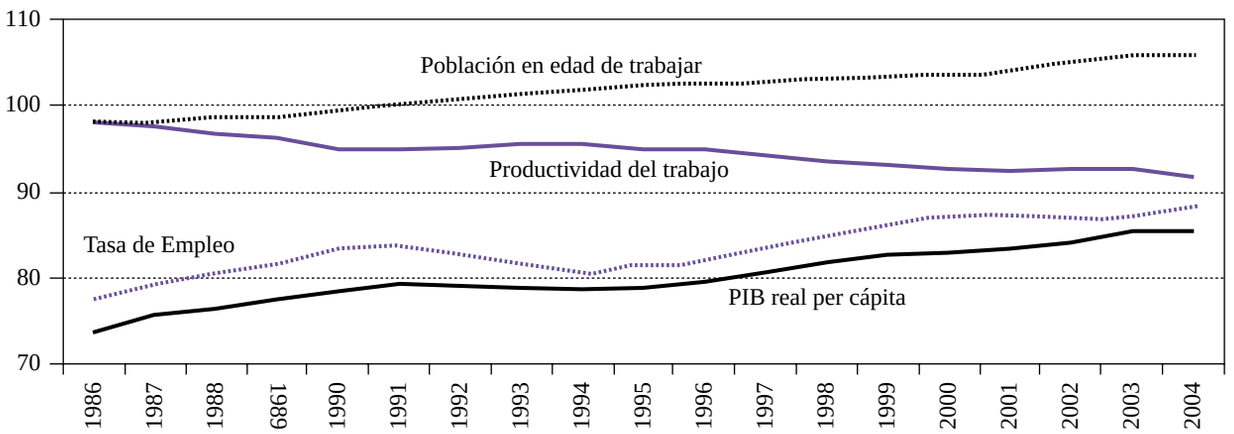
Desde 1986 hasta 2004, el PIB real per cápita acumula en España una ganancia de 60 puntos porcentuales. En ese mismo periodo de tiempo, la productividad aparente del trabajo aporta un crecimiento del 20%, de modo que los restantes 40 puntos se explican por incrementos en la tasa de empleo, la tasa de actividad y el porcentaje de población en edad de trabajar. La última fase expansiva del ciclo español, una vez se superó la crisis de 1992-93, ha estado fundamentada en el buen comportamiento

DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO ESPAÑOL (1986 = 100)



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO ESPAÑOL (UE15 = 100)

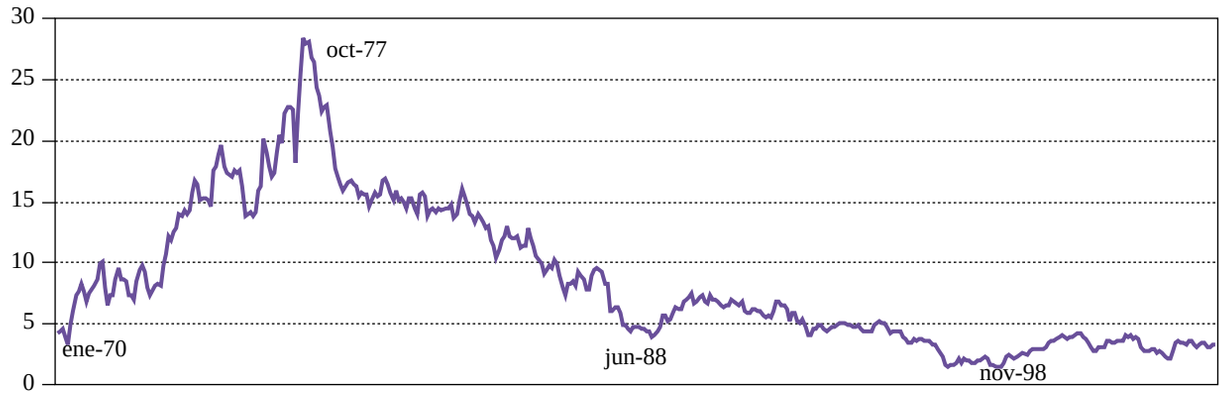


Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

del mercado de trabajo y no tanto en la productividad del trabajo. Cuando se desglosan los determinantes de la diferencia del PIB por habitante de la economía española respecto a la media europea se manifiesta incluso con mayor claridad esta característica del modelo de crecimiento español, que ha estado basado durante muchos años en un elevado nivel empleo, pero a costa de una baja productividad por persona empleada y viceversa.

El buen comportamiento del mercado de trabajo es, sin duda, una gran noticia para la economía española, tradicionalmente aquejada de elevadas tasas de desempleo desde finales de los años 70. El aumento en el nivel de empleo es fruto de algunas reformas estructurales emprendidas con timidez pero perseverancia en el mercado de trabajo, y sobre todo porque la explosión de la inmigración, ha permitido una flexibilización de facto del mer-

INFLACIÓN. TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL DEL IPC



Fuente: Banco de España.

cado de trabajo de magnitud tal que ha continuado la fuerte creación de empleo hasta superar los 17 millones de afiliados a la Seguridad Social. Y aunque existe un margen para seguir creciendo vía mercado de trabajo, debido a la baja actividad y empleo de la población femenina y la casi inexistente movilidad de la mano de obra; no debemos olvidar, que por definición, la tasa de actividad, la tasa de empleo y el porcentaje de población en edad de trabajar tiene un tope natural en el 100%, inalcanzable además en la práctica. En definitiva, las bases sobre las que ha descansado el desarrollo de España en la última década se encuentran ya casi agotadas. El crecimiento de la economía española a medio y largo plazo requiere impulsar una productividad cuya evolución reciente muestra una atonía preocupante.

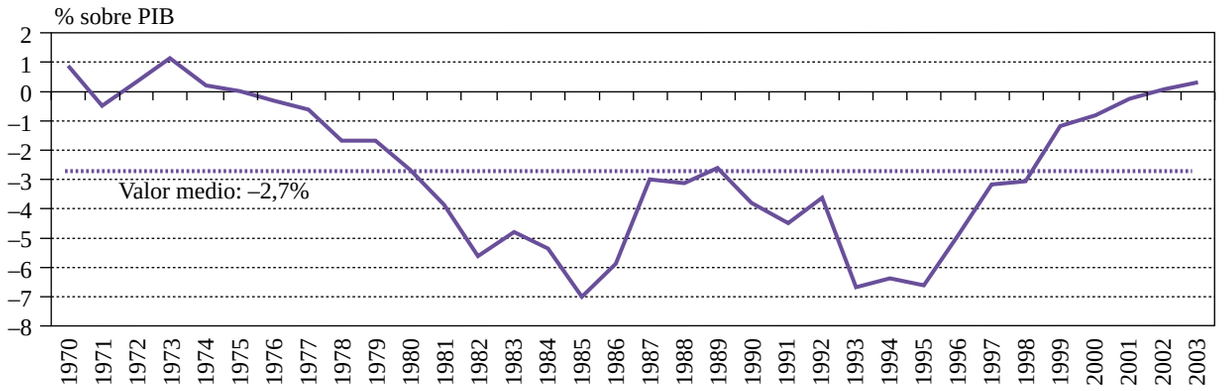
1.2. UN NUEVO MODELO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO: LA CULTURA DE LA ESTABILIDAD

Uno de los rasgos distintivos de la etapa expansiva en la que nos encontramos es que ésta se ha producido en un entorno macroeconómico estable hasta ahora desconocido en la economía española. Las condiciones monetarias y fiscales estables y predecibles constituyen el marco idóneo para la adopción de decisiones eficiente por parte de los agentes económicos.

La culminación de la Unión Monetaria Europea ha otorgado a la economía española una importante estabilidad macroeconómica a prueba de turbulencias y perturbaciones económicas internacionales. El euro es una moneda estable que está permitiendo a la economía española registrar unas tasas de inflación relativamente moderadas en comparación con las registradas en el pasado. Es de resaltar, además, que la estabilidad de precios se está logrando con unos tipos de interés considerablemente más bajos que los que hubiera que haber practicado en el pasado para alcanzar parecidas tasas de inflación. Y por lo tanto, las condiciones de financiación de la economía española han mejorado considerablemente con la introducción del euro.

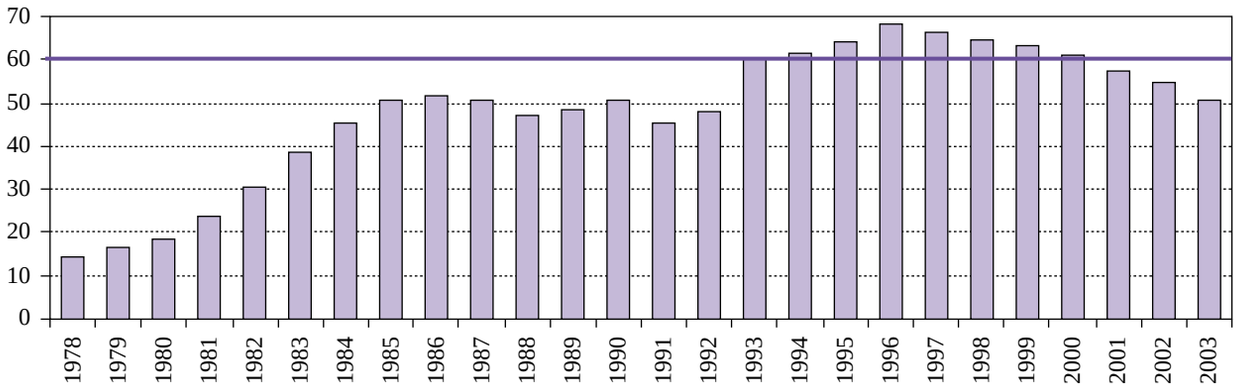
El déficit público ha seguido un camino de ida y vuelta entre dos puntos de equilibrio presupuestario. Por un lado el de 1975, con un reducido nivel de ingresos y gastos; y por otro, el de los primeros ejercicios del siglo entrante, basado en una mayor presión fiscal. El déficit público se ha reducido drásticamente a partir de 1995 hasta alcanzar el déficit cero en el año 2002. El recorte del gasto se ha producido, principalmente, en aquellas partidas de naturaleza corriente salvando aquellas otras que inciden directamente en la actividad y en la competitividad (infraestructuras, I+D+i, educación). De esta forma se ha logrado cumplir con un amplio margen la llamada regla de oro del equilibrio interno. Es decir, el incremento del endeudamiento no

ADMINISTRACIONES PÚBLICAS
Superávit (+) Déficit (–)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

DEUDA AAPP
% PIB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE.

se ha destinado al gasto corriente, sino que ha servido para financiar las inversiones públicas.

Como consecuencia de todo lo anterior, el stock bruto de deuda pública en circulación como porcentaje del PIB se ha ido reduciendo, a partir de 1997 hasta nuestros días. En el 2001 España se incorpora por primera vez al selecto grupo de países cuya deuda del Estado ha sido clasificada como Aaa o AA+ por las agencias internacionales de *rating.*

Junto con la eliminación en los últimos años de los desequilibrios fundamentales de la economía se han liberalizado los mercados estratégicos de bienes, servicios y factores. Se eliminan, así, las trabas que impiden la adecuación de la oferta a los cambios impuestos por el nuevo entorno. Las medidas de liberalización han venido acompañadas de un ambicioso programa de privatizaciones. La aplicación de políticas de liberalización y privatización exige el desarrollo simultáneo de un eficaz sistema de defensa de la competencia que asegure que el libre

CALIDAD DE LAS INSTITUCIONES, ESPAÑA. LIBERTAD ECONÓMICA

	Índice general	Subíndices, 2005	
1995	2,54	Política comercial	2,0
1996	2,73	Carga fiscal	4,4
1997	2,50	Intervención del gobierno	2,0
1998	2,40	Política monetaria	2,0
1999	2,41	Inversión extranjera	2,0
2000	2,51	Banca y finanzas	2,0
2001	2,49	Salarios y precios	2,0
2002	2,41	Derechos de propiedad	2,0
2003	2,31	Regulación	3,0
2004	2,31	Mercado informal	2,0
2005	2,34		

Nota: 1 mayor libertad, 5 menor libertad
Fuente: Elaboración propia sobre datos de Heritage Foundation.

juego competitivo no sea violado por ningún agente y que las ventajas derivadas de la mayor competencia sean disfrutadas por la sociedad en su conjunto.

La entrada del euro supone la perdida de autonomía en materia de política monetaria y cambiaria trasladando el peso de las decisiones económicas nacionales a las vertientes fiscal y microeconómica. Es importante reflexionar sobre esta pérdida instrumental y sus costes para la economía española. La política monetaria europea puede ser inadecuada para la economía española cuando existen *shocks* asimétricos[2], ya que lo que para ciertas economías pudiera resultar una política restrictiva se convertiría en demasiado laxa para otras. Cuanto mayor sea el grado de apertura, integración y similitud de la economía española con la europea, menor será la probabilidad de que se comporte de manera diferente al conjunto de la economía de la zona euro. En este sentido, desde que España se incorporó a la Unión Europea en 1986, las relaciones económicas se han intensificado sustancialmente y la estructura productiva española se ha aproximado a la del conjunto de la Unión. Siendo esta tendencia común en las economías del euro, esos *shocks* asimétricos serán una dificultad progresivamente menor para la gestión monetaria de la UEM. En cuanto a la política de tipo de cambio, debemos recordar que la devaluación de la moneda constituye, sólo en ciertas condiciones, un mecanismo de ajuste válido para restaurar el equilibrio macroeconómico. La devaluación es efectiva en presencia de ciertas rigideces nominales en precios y salarios; y siempre y cuando, la pérdida de renta real en el largo plazo sea aceptada por los perceptores de rentas nacionales. Si la pérdida de valor de la moneda se traduce en tensiones inflacionistas por los intentos de los distintos agentes sociales de eludir el deterioro en su renta, el recurso a la devaluación no hará sino agravar la situación económica.

Hechas estas matizaciones, la cesión de las políticas monetaria y de tipo de cambio a instancias supranacionales debería otorgar a la economía española beneficios netos. En este contexto la coordinación con el resto de las políticas económicas que permanece como responsabilidad de las autoridades nacionales adquiere una mayor importancia. En concreto, la estabilidad de precios no es posible sin las necesarias reformas estructurales que doten de suficiente flexibilidad a los mercados de bienes, servicios y factores y sin una adecuada coordinación de las políticas fiscales y monetarias. Además debemos de tener en cuenta que el proceso de globalización introduce restricciones en el diseño de la política económica nacional. Limita la capacidad de imposición y de endeudamiento de los Estados (fruto de la creciente competencia fiscal por la atracción de capitales y de la movilidad de los factores productivos) y elimina el recurso a la autoridad monetaria como fuente de financiación (por sus efectos claramente inflacionistas e incompatibles con un entorno cada vez más competitivo).

Por lo que respecta a la política de rentas, dadas las importantes diferencias de productividad entre los países de la eurozona, los salarios también tendrán que diferenciarse. Tratar de igualar los

[2] También pueden surgir costes ante *shocks* simétricos cuando los mecanismos de transmisión monetaria difieren entre las economías de los países de la eurozona. Es de esperar que la progresiva integración permita que la política del BCE sea igualmente adecuada, tanto en su intensidad como en su velocidad de transmisión, en todos los países miembros.

niveles salariales sólo conduciría a una destrucción de empleo y de tejido productivo en aquellos países con menores niveles de productividad. A este respecto, es necesario recordar que, en el contexto de la eurozona, la negociación colectiva en España debe tener como referente el objetivo de estabilidad de precios del BCE, para poder convertirse en un eficaz instrumento de política de rentas que permita traducir el crecimiento económico en creación de empleo.

Este nuevo contexto de estabilidad económica se ha reflejado claramente en la competitividad externa de nuestras empresas y del conjunto de nuestra economía. Las diferentes medidas de política económica adoptadas por el gobierno en los últimos años han facilitado la intensificación de las relaciones internacionales de nuestras empresas. Y por ello, los flujos económicos y comerciales con el resto del mundo constituyen uno de los mejores indicadores del cambio estructural que se ha producido en los últimos años en la economía española. Internacionalizarse supone competir en la primera división, innovar, mejorar la productividad y la calidad, en definitiva abrirse un hueco en el mercado más competitivo.

2. COMERCIO EXTERIOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: POLÍTICA COMERCIAL

Alberto Nadal

2.1. INTRODUCCIÓN

La estructura sectorial y geográfica de la balanza de pagos, especialmente de la balanza comercial, es un fiel reflejo del proceso de apertura y desarrollo de la economía española.

Este proceso se inicia a finales de los años 50 con el Plan de Estabilización y se acelera con el acuerdo preferencial de 1970 y con el proceso de adhesión de España a la entonces Comunidad Económica Europea. Pero la apertura de la economía española se intensifica en los 10 últimos años como consecuencia del proceso de integración de mercados a nivel mundial (lo que en términos periodísticos se denomina globalización) y la plena participación de España en dicho mercado mundial. Es este, por lo tanto, un proceso tardío con relación al resto de países de la OCDE, y también mucho más acelerado. Este rápido proceso de desmantelamiento de la protección de un tejido productivo acostumbrado a la misma, explica uno de los rasgos más característicos del sector exportador español: su doble concentración, en torno a empresas multinacionales de capital extranjero por un lado y geográfica, básicamente hacia Europa, por otro.

La integración de la economía española en la mundial comienza por la apertura de las balanzas comercial y de servicios, para, paulatinamente, irse extendiendo a la balanza financiera. La integración de la economía española en el mercado de capitales internacional es consecuencia necesaria de su integración comercial, pero también un elemento catalizador de la misma.

Es decir, la incorporación de España como destino de inversión directa a partir de finales de los 60, la plena movilidad de capitales desde 1992, y sobre todo la plena participación de la economía española en la zona euro desde el 1 de enero de 1999, supusieron un incremento del nivel de intercambios tanto comerciales como financieros. Todo ello, ha convertido a la economía española en una de las más abiertas de la OCDE y, por tanto, la ha hecho muy dependiente de la evolución de su entorno exterior.

Pero esta integración no sólo ha sido cuantitativa, en el sentido de que se han incrementado los flujos de bienes y servicios y de capitales, sino también cualitativa. La estructura económica española, y su reflejo en el sector exterior, se han ido aproximando paulatinamente a los patrones de las economías centrales europeas y de la OCDE. Dicho de otro

modo, a medida que el nivel de renta per cápita española se aproximaba a la media de la Unión Europea, se producía simultáneamente una convergencia en la estructura de costes. Y esta última generaba, a su vez, una concentración de la actividad productiva y exportadora hacia sectores de mayor valor añadido, más intensivos en tecnología y capital y con mayor capacidad de diferenciación de productos. Sin embargo, buena parte de este proceso de modernización de la estructura productiva española, sobre todo en lo que se refiere al sector exportador, se realiza a través de empresas multinacionales que se implantan en España bien directamente o a través de la compra de empresas españolas. Las empresas multinacionales se instalan en España dada nuestra ventaja en costes y el fácil acceso al mercado europeo, por lo que van sesgando hacia Europa la mayor parte de la exportación española. Por el contrario, es muy reducido el número de empresas de capital español que logran ser competitivas en un mercado mundial.

También observamos una evolución hacia unos patrones más acordes con los de la OCDE en la política comercial. Hasta la década de los setenta el objetivo principal de las autoridades comerciales españolas era desmantelar de forma progresiva y controlada el sistema de protección. Se pretendía un difícil equilibrio entre la protección de las industrias nacientes nacionales, la necesidad de importar materias primas y tecnología para el desarrollo y la estabilidad de los saldos exteriores. La prioridad se centra, por tanto, en buscar el adecuado equilibrio entre importadores y productores.

Sin embargo, a partir del Acuerdo Preferencial con la Comunidad Económica Europea, y hasta la finalización del período transitorio otorgado por el Tratado de Adhesión la política comercial se centra en el objetivo de limitar los efectos negativos de la integración europea sobre los sectores menos preparados para competir. Las autoridades comerciales pensaban que un desmantelamiento de la protección comercial demasiado intenso podía acabar con la viabilidad de algunos sectores industriales considerados estratégicos, mientras que simultáneamente se buscaba el acceso para aquellos sectores, tanto agrícolas como industriales, en los que se creía que España podía tener ventaja. Los resultados del proceso de liberalización demostrarían cómo en muchos casos resultaron fallidas las previsiones de la autoridad económica.

A partir de la década de los noventa la política comercial española se integra plenamente en la política comercial comunitaria. Sin abandonar un sesgo todavía proteccionista, que siempre ha acompañado a nuestra política comercial, se empieza a observar una evolución más acorde con una economía de primera fila. Se participa más activamente en las rondas negociadoras del GATT y la OMC, y se impulsan acuerdos entre la UE y regiones del planeta en las que España tiene especial interés. Al mismo tiempo la mayor capacidad exportadora de las empresas españolas y sus inversiones en el exterior presionan hacia una política comercial más dirigida hacia el acceso a mercados y hacia la protección de inversiones.

En este artículo, se realiza un análisis de la evolución en los últimos años de los flujos de comercio, tanto desde el punto de vista sectorial, como geográfico. En esos años, la economía española ha acelerado su ritmo de integración en los mercados internacionales, ha ganado peso económico y político, y también, por primera vez en su historia económica, pertenece a un área monetaria de moneda fuerte. De cara al futuro, y sin la posibilidad de devaluar, la estructura económica que se ha ido conformando durante estos años determinará las posibilidades de seguir convergiendo hacia los países europeos de mayor renta.

Las principales conclusiones que se obtienen de este análisis son:

- Los intercambios de la economía española con el exterior crecen a un ritmo superior al del comercio internacional.

- El crecimiento económico español provoca un paulatino deterioro del saldo por cuenta corriente.

- No se producen grandes variaciones en la composición geográfica del comercio exterior que se concentra fundamentalmente en Europa.

- La composición sectorial evoluciona a ritmo muy lento.

En este contexto, preocupa la pérdida de competitividad precio de la economía española, su lenta trans-

formación tecnológica y la falta de diversificación geográfica. El sector exportador español se compone de dos grupos de empresas muy diferenciados: por una parte empresas multinacionales instaladas en España debido a los menores costes relativos de los factores españoles. Estas empresas poseen sus propios canales de distribución, no se apoyan en la política comercial española y pueden deslocalizarse en cualquier momento si otras regiones ofrecen mejores condiciones que España. El ejemplo clásico es la industria del automóvil y la amenaza de la Europa central y oriental.

Por otra parte, tenemos las empresas de capital español que, en un gran porcentaje, están constituidas por pequeñas y medianas empresas. Existe una gran dispersión tecnológica y sectorial entre las empresas exportadoras españolas, pero la gran mayoría se enfrenta al problema de su escaso tamaño para poder llevar a cabo una efectiva política de penetración en mercados exteriores. Además, en algunos sectores exportadores tradicionales, la amenaza de una competencia creciente proveniente de economías emergentes, está causando pérdidas de cuota de mercado en segmentos de gama media y baja. Además, estas empresas españolas apenas tienen presencia en mercados de rápido crecimiento como son Asia y los países de ampliación.

Dada esta situación, la política comercial y de promoción de un sector exportador fuerte debe desarrollarse en torno a varios ejes:

• Crear las condiciones adecuadas para la atracción de inversión productiva en España y el mantenimiento de la existente.

• En las negociaciones comerciales multilaterales en la OMC y bilaterales con las distintas regiones con las que la Unión Europea está negociando acuerdos, la postura española debe ir evolucionando desde su tradicional posición proteccionista, hacia posturas más ofensivas que busquen oportunidades de mercado para las empresas españolas.

• En la política de apoyo a la internacionalización de la empresa, debe apostarse con mayor decisión por los nuevos sectores de alto valor añadido y zonas geográficas distintas de las tradicionales.

2.2. ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL

Si analizamos la evolución de los principales saldos de la balanza de pagos en el último ciclo expansivo, es decir entre los años 1996 y 2003, podemos observar con datos concretos las tendencias antes descritas. La elección de este periodo parece interesante por cuanto durante el mismo se acumularon una serie de acontecimientos que nos permiten asegurar que la economía española alcanza durante estos años, y de forma irreversible, su plena integración en la economía mundial. La fijación del tipo de cambio de la peseta como paso previo al proceso de integración monetaria que supuso el euro, supone la renuncia voluntaria al mecanismo de devaluación como instrumento básico de política comercial y de estabilización de la balanza de pagos.

Esta apuesta por la estabilidad monetaria, no sólo supone la culminación del proceso de apertura de la balanza financiera, sino que permite que, por primera vez en nuestra historia económica, la prima de riesgo sea tan reducida que las empresas españolas tienen la posibilidad de financiarse a tipos competitivos. Este, sin duda, es uno de los elementos claves que explica el proceso de inversión directa de España en el exterior.

Por otra parte, la década de los 90 coincide con un período de fuerte crecimiento en el comercio internacional. Entre 1995 y 2003 el comercio de bienes en términos reales creció a un ritmo medio anual del 5,5%[3], algo más del doble del ritmo de crecimiento el PIB real mundial. Este crecimiento del comercio se debe, en parte, al esfuerzo desregulador que se produce a nivel mundial y, en parte, a los acuerdos alcanzados en la Ronda de Uruguay y la explosión de iniciativas regionales a favor del libre comercio.

En 1996, la exportación española de bienes, según la balanza de pagos, superaba los 78.000 millones de euros[4], en 2003, esta cifra prácticamente se había duplicado, superando las exportaciones de bienes españolas los 140.000 millones de euros. Esto su-

[3] Datos homogeneizados por la Organización Mundial de Comercio.

[4] Los datos sobre comercio exterior de bienes se hacen públicos por la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo y se elaboran a partir de los datos de Aduanas.

pone un crecimiento nominal de la exportación cercano al 9% anual. El PIB nominal creció durante esos años algo menos del 7% anual.

Resultados igualmente importantes encontramos en las cifras de importación. En 1996 el volumen de importación de bienes de la economía española superaba los 94.000 millones de euros, en 2003 esta cifra se había multiplicado por dos, hasta los 180.000 millones de euros, un crecimiento del 10% anual y tres puntos por encima del crecimiento del PIB nominal.

Los datos de comercio de servicios confirman esta tendencia. Según los datos de la Balanza de Pagos[5], las exportaciones de servicios pasaron de 33.800 millones de euros en 1996 a 67.900 en 2003, más del doble, lo que representa un crecimiento anual medio del 10,5%.

Las importaciones de servicios experimentan un crecimiento aún superior. Se pasa de importar 18.300 millones de euros en 1996 a 40.600 en 2003. Un incremento medio anual del 12,1%.

En esos años el comercio mundial de bienes y servicios creció en volumen una media del 6,0% anual[6] y el de las economías avanzadas el 5,2%. En volumen, las exportaciones de bienes y servicios españoles entre 1996 y 2003 aumentaron 7,0%.

CRECIMIENTO MEDIO DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS EN VOLUMEN 1996-2003

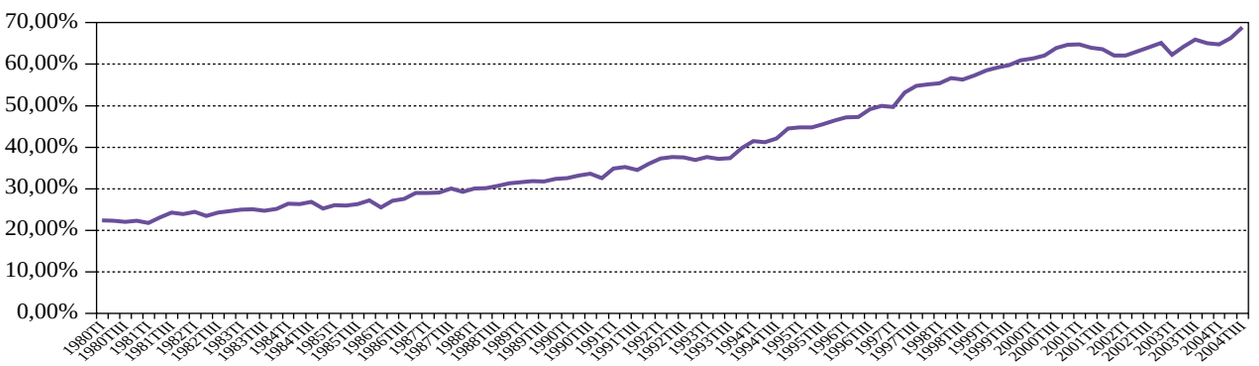
Mundial	6,0%
Economía avanzadas	5,2%
Estados Unidos	3,1%
Zona Euro	5,7%
España	7,0%

Fuente: FMI, World Economic Outlook. Septiembre 2004.

Es decir tanto con relación a la actividad interna como al comercio internacional, el comercio exterior español mostró un fuerte dinamismo.

Como consecuencia de este importante incremento de los flujos comerciales, en la última década prosigue, por tanto, la tendencia histórica de incremento de la apertura de la economía española. Si el coeficiente de apertura[7] en 1980 apenas superaba el 22%, en 2004 alcanzaba la cifra del 69%, una de las más altas de la OCDE.

COEFICIENTE DE APERTURA



Fuente: SETyC.

[5] Elaborada por el Banco de España.

[6] Fuente de datos de comercio en volumen: FMI (2004): *World Economic Outlook*. Septiembre.

[7] Medido como suma de exportaciones e importaciones en relación al PIB y en términos nominales.

CAJA II.2.1.

UNA DE LAS ECONOMÍAS MÁS ABIERTAS DEL MUNDO

Íñigo Valcaneras

El proceso de apertura de la economía española ha llevado a ésta a tener un papel más importante como socio comercial que como productor en los mercados mundiales. La creciente liberalización y apertura de nuestro país explica esta situación casi impensable en 1980, cuando nuestras exportaciones e importaciones representaban un menor porcentaje del total mundial que el correspondiente al tamaño relativo de la economía española.

PARTICIPACIÓN DE ESPAÑA EN EL TOTAL MUNDIAL (%)

	1980	1990	1995	2000	2002	2003
PIB en Paridad del Poder Adquisitivo	1,89	1,84	1,76	1,76	1,76	1,74
Exportaciones de mercancías	1,02	1,61	1,90	1,79	1,94	2,03
Importaciones de mercancías	1,64	2,47	2,15	2,33	2,46	2,58
Exportaciones de servicios comerciales	—	3,53	3,34	3,59	3,93	4,34
Importaciones de servicios comerciales	—	1,85	1,75	2,10	2,41	2,64

Fuente: WTO, IMF y elaboración propia.

RANKING COMERCIO DE MERCANCÍAS, 2003

	Exportadores	% sobre total	Importadores	% sobre total
1	Alemania	10,0	Estados Unidos	16,8
2	Estados Unidos	9,6	Alemania	7,7
3	Japón	6,3	China	5,3
4	China	5,8	Reino Unido	5,0
5	Francia	5,2	Francia	5,0
6	Reino Unido	4,1	Japón	4,9
7	Países Bajos	3,9	Italia	3,7
8	Italia	3,9	Países Bajos	3,4
9	Canadá	3,6	Canadá	3,2
10	Bélgica	3,4	Bélgica	3,0
11	Hong Kong, China	3,0	Hong Kong, China	3,0
12	Corea, República de	2,6	**España**	**2,6**
13	México	2,2	Corea, República de	2,3

RANKING COMERCIO DE MERCANCÍAS, 2003 (cont.)

	Exportadores	% sobre total	Importadores	% sobre total
14	**España**	**2,0**	México	2,3
15	Taipei Chino	2,0	Singapur	1,6
16	Singapur	1,9	Taipei Chino	1,6
17	Rusia, Federación de	1,8	Austria	1,3
18	Suecia	1,3	Suiza	1,2
19	Suiza	1,3	Australia	1,1
20	Malasia	1,3	Suecia	1,1

Fuente: Organización Mundial del Comercio.

INDUSTRIA MANUFACTURERA GRADO DE APERTURA. SECTORES POR NIVEL DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA (Porcentajes a precios corrientes)

	1995	1998	2001
Alto	99,2	137,6	143,4
Medio-alto	97,3	111,3	118,1
Medio-bajo	39,6	44,5	42,2
Bajo	27,5	32,7	34,6
Total industria manufacturera	54,3	63,0	65,6

Fuente: MCyT y elaboración propia.

INDUSTRIA MANUFACTURERA SALDO COMERCIAL/PRODUCCIÓN. SECTORES POR NIVEL DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA (Porcentajes a precios corrientes)

	1995	1998	2001
Alto	–30,6	–46,4	–52,2
Medio-alto	–6,3	–10,3	–13,1
Medio-bajo	0,6	–0,3	–0,8
Bajo	–1,5	–0,5	–0,8
Total industria manufacturera	–4,1	–3,8	–5,0

Fuente: MCyT y elaboración propia.

En el ranking mundial de comercio de mercancías, la economía española es el decimocuarto exportador y el duodécimo importador mundial.

Desde un punto de vista sectorial el sector primario tiende a estar bastante más cerrado que el secundario y, dentro de éste, el mayor nivel de apertura se observa en aquellos sectores que incorporan grados más elevados de intensidad tecnológica en sus procesos productivos.

En el caso español, la mayor apertura en los sectores intensivos en tecnología se debe a las mayores importaciones de manufacturas intensivas en tecnología.

El sector exterior español es importador de bienes y exportador de servicios. La cuota mundial de las exportaciones de servicios es el doble que la de mercancías. En el ranking mundial la economía española pasa a ser la quinta potencia exportadora y la undécima potencia importadora.

RANKING COMERCIO DE SERVICIOS, 2003

	Exportadores	% sobre total	Importadores	% sobre total
1	Estados Unidos	16,0	Estados Unidos	12,8
2	Reino Unido	8,0	Alemania	9,6
3	Alemania	6,4	Reino Unido	6,6
4	Francia	5,5	Japón	6,2
5	**España**	**4,2**	Francia	4,7
6	Italia	4,0	Italia	4,2
7	Japón	3,9	Países Bajos	3,6
8	Países Bajos	3,5	China	3,1
9	China	2,6	Irlanda	2,8
10	Hong Kong, China	2,5	Canadá	2,8
11	Austria	2,4	**España**	**2,6**
12	Bélgica	2,4	Austria	2,4
13	Canadá	2,3	Bélgica	2,3
14	Irlanda	2,0	Corea, República de	2,2
15	Dinamarca	1,8	Suecia	1,6
16	Suiza	1,8	Dinamarca	1,6
17	Corea, República de	1,7	Singapur	1,5
18	Singapur	1,7	Rusia, Federación de	1,5
19	Suecia	1,7	Hong Kong, China	1,4
20	Luxemburgo	1,4	Taipei Chino	1,4

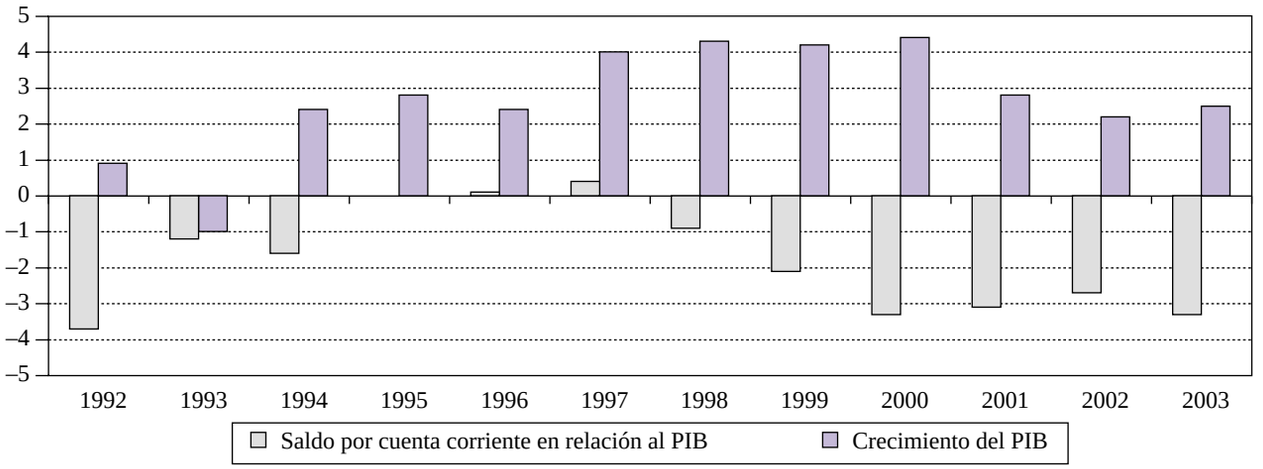
Fuente: Organización Mundial del Comercio.

Estas cifras muestran el enorme esfuerzo de la economía española por integrarse en los mercados mundiales. Tanto el flujo importador como el exportador crecen a ritmos muy importantes, por lo que podemos hablar de un verdadero proceso de integración en el que los agentes económicos compran inputs desde la fuente más eficiente y venden a todos sus mercados potenciales. Desde ese punto de vista, y viendo estas cifras globales cabría concluir que las empresas situadas en España están aprovechando buena parte de las ventajas en eficiencia y en tamaño de mercado que ofrece la globalización. Sin embargo, un análisis más detenido de las cifras nos muestra también algunas importantes deficiencias.

En primer lugar, el crecimiento de los flujos comerciales nos lleva paulatinamente a un acusado déficit exterior. La economía española ha tenido tradicionalmente una fuerte tendencia al déficit comercial, lógica por otra parte en una economía que precisa de mayor capitalización y tecnología. Sin embargo, esta tendencia se agudiza en las fases alcistas del ciclo y a menudo, el desequilibrio exterior sólo ha podido corregirse tras un traumático proceso de ajuste a través de una devaluación y un período recesivo.

El último período alcista no ha sido una excepción. Tras la fuerte recesión y las devaluaciones de principios de los noventa, la economía española entra

SALDOS POR CUENTA CORRIENTE EN RELACIÓN AL PIB



Fuente: Economic Outlook OCDE. Otoño 2004.

en una fase expansiva que, a medida que se consolida, va desembocando en un creciente desequilibrio exterior.

Como, puede observarse, desde una posición de equilibrio o incluso ligero superávit exterior a principios del proceso expansivo, se pasa, al final del período analizado, a un fuerte desequilibrio exterior. La paulatina apreciación del tipo de cambio real, pero sobre todo el rápido ritmo de crecimiento de la demanda interna española en los últimos años explica este deterioro del saldo exterior.

Sin embargo, la pertenencia a la Unión Monetaria Europea cambia de forma muy importante la manera de afrontar este desequilibrio. El saldo exterior deficitario se hace más sostenible en el tiempo, al desaparecer el tradicional castigo de los mercados financieros internacionales sobre la peseta y sobre los tipos de interés españoles. Es decir, se puede mantener el desequilibrio exterior durante largos períodos de tiempo sin que surja una necesidad inmediata de ajuste. Pero esto no quiere decir que el desequilibrio no tenga costes. El creciente déficit por cuenta corriente sigue provocando una acumulación de activos españoles en manos extranjeras que, antes o después, generará dificultades de financiación a los agentes económicos españoles. Además, la ampliación de la brecha entre la demanda interna y la oferta de la economía española hace que de forma creciente se financie consumo interno a través de la acumulación de pasivos. Es decir el endeudamiento español está financiando el crecimiento exterior y no el propio.

Desaparecido el recurso a devaluar, la forma de evitar que la economía española se desangre lentamente a través de su sector exterior es reforzar las políticas de contención de la demanda interna, especialmente la política presupuestaria, y continuar el esfuerzo en las políticas que mejoran la contención de costes.

Una segunda deficiencia, muy relacionada con el exceso de demanda interna, es que, en los últimos años, se aprecia un deterioro de la competitividad precio de la economía española.

Entre 1996 y 2000, la competitividad precio de la economía española mejora desde todos los puntos de vista. Por un lado, el tipo de cambio efectivo nominal se deprecia algo más del 7%, debido fundamentalmente a la apreciación del dólar frente a las monedas europeas. Este comportamiento del tipo de cambio le permite a la economía española ampliar el margen que le habían otorgado las devaluaciones de 1993 y 1995.

COMPETITIVIDAD PRECIO DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (1999=100)

	Tipo de cambio efectivo nominal	Tipo de cambio efectivo real		
		IPC	P. Export.	CLU
1994	101,6	101,6	97,2	101,6
1995	103,0	103,9	100,3	102,7
1996	104,5	105,9	101,9	105,1
1997	100,2	100,7	99,3	100,0
1998	100,8	100,8	100,5	101,2
1999	100,0	100,0	100,0	100,0
2000	97,0	97,6	99,8	97,2
2001	98,4	98,6	102,1	98,5
2002	99,8	101,0	104,8	101,0
2003	104,1	106,2	109,8	106,4
1996-2000 (%)	–7,2	–7,8	–2,1	–7,5
2001-2003 (%)	5,8	7,7	7,5	8,0

Fuente: Comisión Europea.

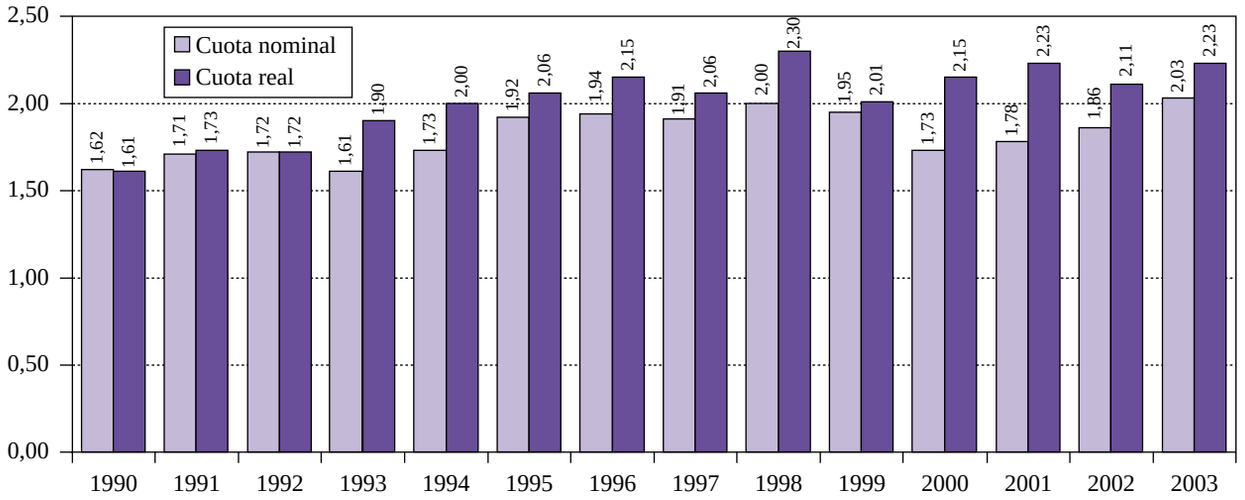
Por otro lado, si se mide a través del tipo de cambio efectivo real, también se observa una mejora de la competitividad precio al deflactar el tipo de cambio nominal por precios (IPC) o costes laborales unitarios. Es decir tanto el comportamiento de la inflación como de la moderación salarial mantuvieron o incluso aumentaron la ventaja en precios de las depreciaciones. Sin embargo, si se deflacta el tipo de cambio nominal por precios de exportación, la mejora de la competitividad-precio es menor. Parece que las empresas españolas aprovecharon una parte de las ventajas de la pérdida de valor de las monedas europeas para incrementar márgenes en los precios de exportación. En cualquier caso se observa con cualquier medida que utilicemos una ganancia de competitividad precio importante.

Sin embargo, a partir de 2001 la situación cambia completamente. La apreciación del tipo de cambio del euro, el diferencial de inflación y el crecimiento mayor de los costes laborales llevan a un rápido deterioro de la competitividad precio. En tres años se pierde el margen ganado entre 1996 y 2000 y una parte del de las devaluaciones de principios de los noventa. Lo más preocupante es la velocidad con la que se produce este cambio, sobre todo teniendo en cuenta que ya no se tiene el instrumento de la devaluación.

Esta pérdida de la competitividad precio no ha tenido aún, sin embargo, una repercusión directa sobre las cuotas de mercado de la exportación española, que se mantiene en torno al 2% en términos reales y algo menos en términos nominales. En buena parte, esto es debido a la concentración geográfica del comercio español en Europa.

Un tercer problema es que la estructura geográfica de la exportación española se concentra en áreas de bajo crecimiento. Como puede observarse en el siguiente cuadro, en los últimos ocho años apenas se ha producido variación en la estructura geográfica del comercio de bienes español. Tres cuartas partes de las exportaciones y dos tercios de las importaciones se realizan con países de la Unión Europea. Como ya se ha comentado, este sesgo se debe en buena parte a que más del 60% de la exportación española se realiza a través de empresas multinacionales que se instalaron en territorio

CUOTA DE MERCADO MUNDIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS



Fuente: SET y C con datos de la OMC.

COMERCIO EXTERIOR DE BIENES POR AREAS Y PAÍSES (millones €)

	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES			
	1995	**%**	**2003***	**%**	**1995**	**%**	**2003***	**%**
Total Mundial	**69.962**		**137.815**		**87.142**		**184.095**	
Unión Europea	**50.217**	**73,4**	**97.924**	**74,5**	**57.287**	**67,0**	**117.795**	**66,4**
Zona Euro	43.622	62,4	82.807	60,1	48.598	55,8	101.838	55,3
Zona No Euro	6.595	9,4	15.116	11,0	8.689	10,0	15.957	8,7
Países Ampliación	1.123	1,6	4.788	3,5	1.055	1,2	4.521	2,5
Resto Europa	**1.059**	**1,5**	**3.393**	**2,5**	**407**	**0,5**	**2.137**	**1,2**
CEI	**363**	**0,5**	**1.102**	**0,8**	**1.243**	**1,4**	**3.510**	**1,9**
África	**2.608**	**3,7**	**5.274**	**3,8**	**4.986**	**5,7**	**12.128**	**6,6**
América	**7.123**	**10,2**	**13.126**	**9,5**	**9.680**	**11,1**	**14.974**	**8,1**
América del Norte	3.212	4,6	6.312	4,6	6.013	6,9	7.435	4,0
Iberoamérica	3.611	5,2	6.080	4,4	3.480	4,0	6.643	3,6
Resto América	300	0,4	734	0,5	187	0,2	895	0,5
Oriente Medio	**1.457**	**2,1**	**2.902**	**2,1**	**2.071**	**2,4**	**3.944**	**2,1**
Asia Meridional y Oriental	**3.826**	**5,5**	**4.496**	**3,3**	**8.289**	**9,5**	**20.501**	**11,1**
Oceanía	**313**	**0,4**	**676**	**0,5**	**334**	**0,4**	**670**	**0,4**

* Datos provisionales.
Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, con datos de Aduanas.

español. En su mayor parte, estas empresas invirtieron en España como plataforma para la exportación a Europa. Por su parte, la empresa española, por falta de tradición y tamaño, no ha realizado apenas inversiones fuera de la Unión Europea y Latinoamérica, lo que ha impedido que se desarrolle más el comercio asociado a la inversión tan característico de los intercambios comerciales actuales.

Sin embargo, la presencia en los mercados de más alto crecimiento es muy escasa. EE.UU. absorbe menos del 5% de la exportación española, y sin embargo es el primer importador mundial, el mercado más amplio del mundo y su economía mantiene altos ritmos de crecimiento. La cuota de mercado española en EE.UU. es menor del 0,5%, cuatro veces menos de la cuota de mercado española mundial. Además son las inversiones de empresas americanas en España que reexportan a EE.UU. las que explican una buena parte de los incrementos de la exportación a EE.UU. en los últimos años.

Asia, la zona de más alto crecimiento económico en el mundo, pierde peso en la exportación española, mientras gana peso en la importación. El rápido crecimiento asiático no ha sido aprovechado por nuestro sector exportador. Por último, los avances en los intercambios con los países de ampliación, otra de las zonas de mayor crecimiento en el mundo, aunque importantes en términos relativos, son todavía modestos en cuantía.

En definitiva, el comercio exterior español se concentra en Europa, perdiendo peso en la exportación las zonas de mayor crecimiento del mundo. Además, apenas se da un desarrollo de la inversión directa en estas zonas, muy desconocidas para la empresa de capital español, lo que impide que se desarrolle la dinámica comercio-inversión que se da en otros países. La inversión española se ha dirigido a zonas de bajo crecimiento como Europa, donde ya había comercio, o más recientemente, a Latinoamérica, en este último caso en sectores de servicios e industrias de red, que tiene muy poco efecto arrastre sobre el comercio.

CAJA II.2.2.

LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO ESPAÑOL

Íñigo Valcaneras

Incluso con antelación a suscribirse el Tratado de Adhesión, podría decirse que la economía española se encontraba ya notablemente integrada, desde la perspectiva comercial, en los mercados comunitarios. Hacia estos países se dirigía aproximadamente la mitad de las exportaciones españolas; y de los mercados europeos provenía cerca de un tercio de las importaciones.

Estados Unidos, si bien alcanzaba un cierto protagonismo como proveedor, con cuotas que superaban holgadamente el 10% de las importaciones en el período previo a la integración, tenía un peso mucho menor como cliente de las ventas españolas.

Entre las áreas en desarrollo de la economía mundial, aquélla en la que el comercio español revelaba una mayor inclinación comparativa era hacia Iberoamérica. Aun cuando el peso relativo de esta región era limitado, se trataba de una cuota que casi duplicaba la que la región tenía, como promedio, en el comercio del resto de los países comunitarios. Por último, merced al papel privilegiado que tenían en el abastecimiento energético de la economía española, los países de la OPEP alcanzaron notable peso en las importaciones españolas; una cuota que, sin embargo, era notablemente más baja en el caso de las exportaciones.

Como cabría esperar, la integración de España en la UE no hizo sino incrementar los vínculos comerciales entre España y los mercados comunitarios. El crecimiento de la cuota de comercio con la UE se ha

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR, ESPAÑA 1984

% sobre total	Exportaciones	Importaciones
CEE	49,1	33,4
EFTA	6,3	5,1
OCDE	69,2	54,0
COMECON (Europa)	2,5	3,1
Latinoamérica	4,7	11,1
OPEP	9,1	24,2
Otros países	5,8	2,3
Resto del mundo	8,7	5,3

Fuente: Banco de España.

producido a costa de todas las áreas sin excepción. Dentro de los países comunitarios destacan como proveedores y clientes españoles los casos de Francia (que captó el 19,2% de las ventas españolas y aportó el 16,1% de las importaciones en 2003), Alemania (12% de las exportaciones y 16,3% de las importaciones), Italia (9,7% de las exportaciones y 9,1% de las importaciones), y el Reino Unido (9,3% de las exportaciones y 6,4% de las importaciones). En este grupo de principales socios comerciales es preciso incluir a Portugal, cuyo papel como cliente de los productos españoles es muy destacado aunque su peso como proveedor de la economía española es menor.

La introducción del euro ha reforzado esta tendencia geográfica ya que elimina el riesgo de cambio en las transacciones entre los países del área monetaria común. Por otra parte, en la medida en que la zona euro supone en torno a dos tercios de nuestras relaciones exteriores, la apreciación de nuestra moneda tiene un impacto mucho menor que antes en el sector exterior. Los efectos positivos del euro van más allá, ya que los exportadores e importadores españoles podrán también utilizarlo fuera de las Unión Monetaria facturando a sus clientes en euros o haciéndose facturar por sus proveedores en nuestra moneda siempre que tengan en el mercado internacional una posición mínimamente dominante.

La composición sectorial del comercio de cada área económica, refleja la naturaleza de las ventajas comparativas de la economía española. Con las áreas más desarrolladas se observa una estructura sectorial similar —es decir, mayor comercio intraindustrial—. Con estos países se comercia principal-

PARTICIPACIÓN (%) DEL EURO COMO MONEDA DE FACTURACIÓN/PAGO EN EL COMERCIO EXTRA
Zona Euro, 2002

	Bienes		Servicios	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Bélgica y Luxemburgo	53,4	52,8	54,6	53,3
Francia	55,3	46,8	56,9	54,7
Alemania	49,0	48,0	—	—
Grecia	39,3	35,8	13,3	16,8
Italia	54,1	44,2	57,0	56,1
Portugal	48,5	57,6	46,4	59,2
España	57,6	55,8	59,7	48,7

Fuente: BCE.

ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR, ESPAÑA 2003				
	% sobre total	Composición comercio con el área		
		Bienes de consumo	Bienes de capital	Bienes intermedios
EXPORTACIONES				
OCDE	81,9	44,4	11,3	44,3
UE	71,8	45,6	11,0	43,4
Zona Euro	60,1	45,1	11,0	44,0
EE.UU.	4,1	32,3	11,5	56,2
OPEP	2,5	26,1	21,7	52,3
CEI, este y centro de Europa	4,3	36,6	14,5	48,9
Resto de América	3,1	28,7	21,7	49,6
NIC	0,9	22,5	14,2	63,3
Resto del mundo	6,5	25,8	16,4	57,8
TOTAL	100,0	41,4	12,3	46,4
IMPORTACIONES				
OCDE	74,9	28,3	17,8	53,9
UE	64,0	29,4	17,5	53,1
Zona Euro	55,3	29,4	17,5	53,1
EE.UU.	3,7	13,7	20,9	65,4
OPEP	6,3	5,0	0,5	94,6
CEI, este y centro de Europa	4,4	13,8	17,8	68,4
Resto de América	3,1	40,9	3,6	55,5
NIC	2,1	36,5	28,3	35,2
Resto del mundo	9,2	45,7	12,1	42,2
TOTAL	100,0	28,3	16,0	55,7

Fuente: Banco de España.

mente bienes intermedios y de consumo. Con las áreas menos desarrolladas aumentan las exportaciones de bienes de capital e intermedios; mientras que las importaciones se centran en los bienes de consumo y capital.

Nuestro comercio extra-comunitario de menor importancia en términos cuantitativos; genera el 57% de nuestro déficit comercial. Este hecho se explica por nuestra dependencia energética y nuestra escasa presencia comercial en Asia y África.

SALDO DEL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA POR REGIONES Y PAÍSES, 2003

Porcentaje sobre el saldo total, déficit (–) superávit (+)

UNIÓN EUROPEA	–42,94%	AMÉRICA	–3,99%
ZONA EURO	–41,12%	AMÉRICA DEL NORTE	–2,43%
Francia	–6,89%	Estados Unidos	–2,46%
Alemania	–29,37%	Canadá	0,03%
Italia	–7,26%	IBEROAMÉRICA	–1,22%
Portugal	15,78%	México	1,56%
Países Bajos	–5,87%	Brasil	–1,71%
Bélgica	–3,02%	Argentina	–2,22%
Luxemburgo	–0,19%	RESTO AMÉRICA	–0,35%
Irlanda	–3,93%	ORIENTE MEDIO	–2,25%
Grecia	2,63%	ASIA MERIDIONAL Y ORIENTAL	–34,58%
Austria	–1,21%	India	–1,82%
Finlandia	–1,80%	Tailandia	–1,57%
ZONA NO EURO	–1,82%	Indonesia	–2,68%
Reino Unido	2,34%	China	–12,07%
Dinamarca	–1,20%	Corea del Sur	–4,06%
Suecia	–2,95%	Japón	–8,25%
PAISES CANDIDATOS	0,58%	Taiwán	–1,41%
RESTO EUROPA	2,71%	OCEANÍA	0,01%
CEI	–5,20%	Australia	0,24%
Rusia	–4,48%	Nueva Zelanda	–0,12%
ÁFRICA	–14,81%	DESTINOS NO CONTINENTALES	4,75%
Argelia	–4,41%		
Libia	–3,64%		
Nigeria	–3,93%		
DÉFICIT COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA, 2003	46279,21 millones de €		

Fuente: Elaboración propia sobre datos del Ministerio de Economía.

Tampoco se observan cambios importantes en la estructura sectorial del comercio exterior español en los últimos nueve años. La economía española exporta automóvil, semimanufacturas, y bienes de equipo, e importa los mismos capítulos más productos energéticos.

Aunque los porcentajes entre 1995 y 2003 son prácticamente los mismos, sí parece que hay un cierto desplazamiento hacia productos de mayor componente tecnológico y mayor valor añadido en cada sector. Así, parecen ganar peso en la exportación los alimentos elaborados, los productos químicos, los

COMERCIO EXTERIOR POR SECTORES ECONÓMICOS (millones €)

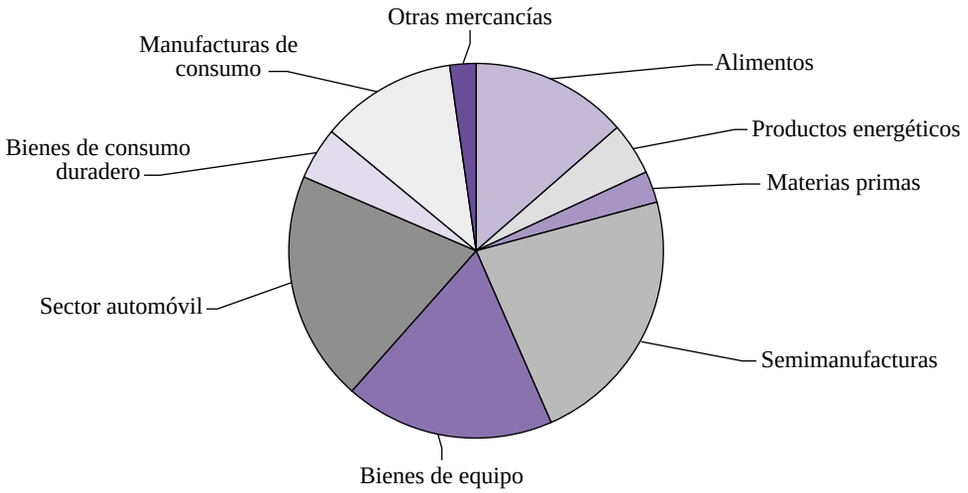
	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES			
	1995	%	2003*	%	1995	%	2003*	%
Alimentos	10.587,7	15,1	20.766,0	15,1	11.881,8	13,6	18.372,8	10,0
Productos energéticos	1.463,2	2,1	4.210,2	3,1	7.273,6	8,3	19.135,9	10,4
Materias primas	1.434,5	2,1	2.424,7	1,8	3.909,2	4,5	5.670,5	3,1
Semimanufacturas	15.418,3	22,0	31.106,0	22,6	20.218,0	23,2	40.912,9	22,2
Metales no ferrosos	1.141,7	1,6	1.663,1	1,2	1.472,5	1,7	2.216,6	1,2
Hierro y acero	2.859,4	4,1	3.887,1	2,8	2.917,4	3,3	5.912,8	3,2
Productos químicos	6.438,3	9,2	16.478,5	12,0	11.303,2	13,0	24.749,8	13,4
Papel	1.169,3	1,7	2.421,7	1,8	2.434,9	2,8	3.651,9	2,0
Prod. cerámicos y similares	1.296,9	1,9	2.416,7	1,8	264,4	0,3	526,9	0,3
Otras semimanufacturas	2.512,7	3,6	4.239,0	3,1	1.825,5	2,1	3.854,9	2,1
Bienes de equipo	14.050,8	20,1	28.383,5	20,6	20.322,9	23,3	44.127,6	24,0
Maquinaria para la industria	4.012,1	5,7	7.172,3	5,2	6.299,0	7,2	12.764,6	6,9
Equipo oficina y telecomunicaciones	2.206,6	3,2	3.982,3	2,9	4.834,3	5,5	10.781,7	5,9
Material transporte	3.041,0	4,3	7.311,6	5,3	2.130,5	2,4	5.925,5	3,2
Otros bienes de equipo	4.791,1	6,8	9.917,3	7,2	7.059,3	8,1	14.655,8	8,0
Sector automóvil	16.043,8	22,9	30.233,9	21,9	12.027,6	13,8	30.060,9	16,3
Bienes de consumo duradero	2.380,4	3,4	4.677,7	3,4	2.543,6	2,9	5.568,0	3,0
Manufacturas de consumo	7.403,6	10,6	13.857,0	10,1	8.674,0	10,0	18.653,9	10,1
Otras mercancías	1.180,0	1,7	2.156,4	1,6	291,6	0,3	1.592,0	0,9
TOTAL	69.962,2	100,0	137.815,3	100,0	87.142,3	100,0	184.094,5	100,0

* Datos provisionales.
Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, con datos de Aduanas.

medicamentos, el material de transporte (especialmente ferroviario, de carretera y aeronaves), los componentes de automóvil y el textil de alta calidad, la electrónica de consumo, mientras pierden peso las materias primas, los metales y el acero, los alimentos no elaborados, los bienes de equipo tradicionales y los productos de consumo tradicional. Es decir, hay un lento desplazamiento hacia sectores intensivos en capital humano y tecnología y perdida de importancia de sectores tradicionales intensivos en mano de obra no cualificada.

A pesar de estos avances, la estructura de exportación española sigue siendo muy deficitaria en el componente tecnológico. Tradicionalmente ese desfase se ha cubierto en buena parte a través de la inversión en España de empresas que se instalan en España para reducir sus costes de producción y, desde España, reexportar al mercado internacional, fundamentalmente europeo. De hecho, muchos de los sectores que están en expansión, como el químico o el de electrónica de consumo, se componen en su gran mayoría de inversiones de empresas multinacionales. La capacidad de incrementar la exportación de este tipo de productos dependerá en buena medida de que la economía española sea capaz de seguir atrayendo este tipo de inversión productiva.

COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS

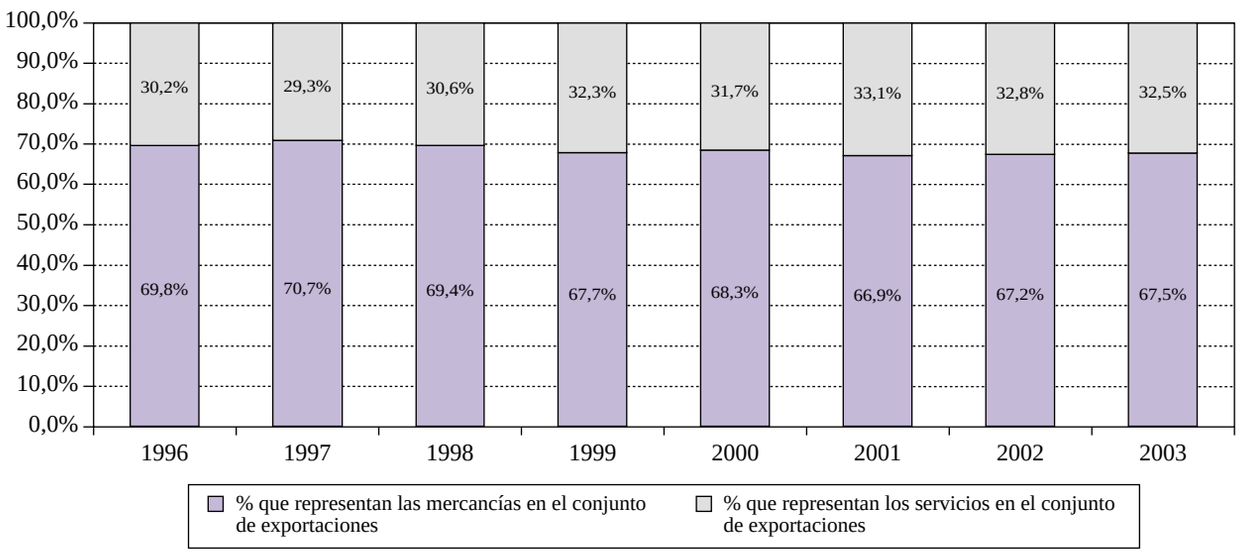


Fuente: SETyC.

Por su parte, el comercio de servicios, renglón tradicionalmente superavitario en la balanza de pagos española, gana peso en el comercio exterior español como ocurre en la mayoría de las economías de la OCDE. La economía española se configura cada vez más como una economía terciaria y ello tiene su lógica repercusión en el sector exterior.

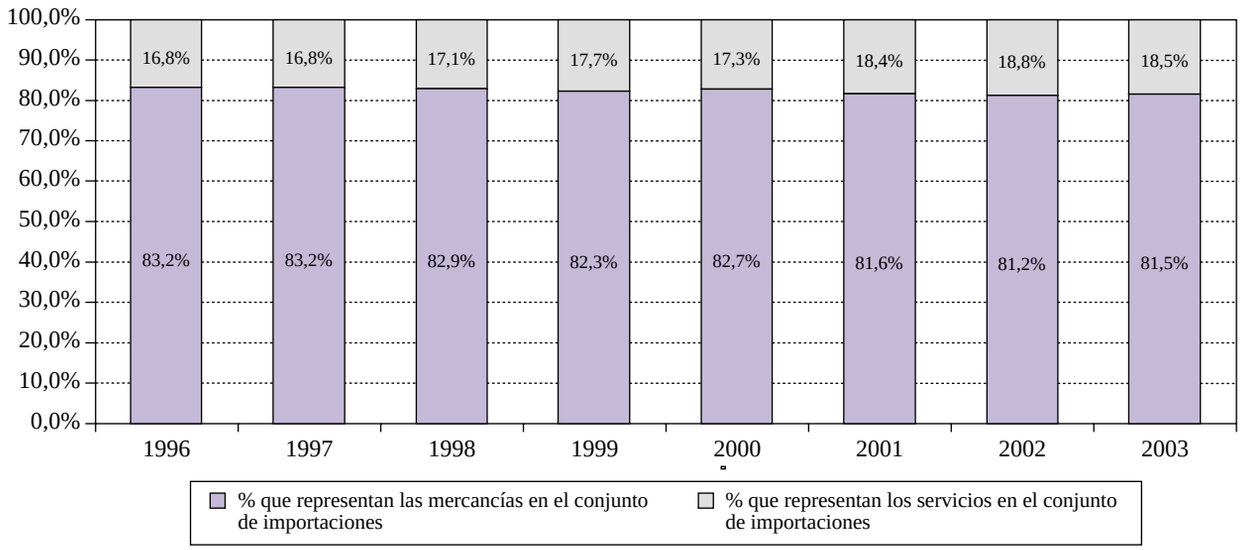
En los últimos nueve años, se observa una tendencia al aumento paulatino del peso de los servicios

PESO DE LAS MERCANCÍAS Y LOS SERVICIOS EN LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA



Fuente: SETyC.

PESO DE LAS MERCANCÍAS Y LOS SERVICIOS EN LA IMPORTACIÓN ESPAÑOLA



Fuente: SETy C.

EXPORTACIÓN DE SERVICIOS (Millones €)

	Turismo		Otros		Total
1996	20.975	62,0%	12.842	38,0%	33.817
1997	23.668	60,7%	15.341	39,3%	39.009
1998	26.806	60,7%	17.383	39,3%	44.189
1999	30.416	60,4%	19.964	39,6%	50.380
2000	33.750	57,8%	24.657	42,2%	58.407
2001	36.602	56,2%	28.509	43,8%	65.111
2002	35.543	53,8%	30.529	46,2%	66.072
2003	36.871	54,3%	31.032	45,7%	67.903

Fuente: Banco de España. Balanza de Pagos.

IMPORTACIÓN DE SERVICIOS (Millones €)

	Turismo		Otros		Total
1996	3.749	20,5%	14.514	79,5%	18.263
1997	3.973	18,5%	17.453	81,5%	21.426
1998	4.491	18,3%	20.072	81,7%	24.563
1999	5.166	17,9%	23.672	82,1%	28.838
2000	5.967	17,5%	28.196	82,5%	34.163
2001	6.661	17,5%	31.320	82,5%	37.981
2002	7.020	17,8%	32.470	82,2%	39.490
2003	7.315	18,0%	33.323	82,0%	40.638

Fuente: Banco de España. Balanza de Pagos.

en la exportación española, que pasa de suponer un 30% de las exportaciones en 1996 a un 33% en 2001-2003.

Dentro de la exportación de servicios pierde peso el sector turístico que en 1996 representaba el 62% y en 2003 ese porcentaje se reduce ocho puntos hasta el 54%. Por otra parte, mientras entre 1996 y 2003 el conjunto de la exportación de servicios creció un 10,5% (las mercancías crecieron un 9%) en términos nominales, la exportación de servicios de turismo sólo lo hizo en un 8% mientras frente a la de los servicios no turísticos que creció un 13%.

En conclusión, la economía española se especializa cada vez más en la producción y exportación de ser-

vicios, pero pierde peso la exportación tradicional turística a favor de otros sectores.

Como puede apreciarse en el gráfico, también los servicios ganan peso en la importación española y, nuevamente, dentro de la importación de servicios, pierde peso el turismo, aunque en menor mediada que en la exportación. Lógicamente una economía que experimenta un fuerte crecimiento de su renta como ha sido en esos años la economía española, también incrementa su demanda de bienes de alta elasticidad renta como son los servicios de alta calidad.

El saldo de la balanza de servicios continúa siendo muy superavitario pasando de 15,5 mil millones de euros en 1996 a 27,3 mil millones en 2003, es decir un crecimiento medio de 8,3% anual. Este crecimiento, sin embargo, ha sido insuficiente para contrarrestar el incremento del déficit de mercancías. Entre 1996 y 1998 los superávit de la balanza de servicios eran mayores que los déficit de mercancías; a partir de esa fecha el conjunto de la balanza comercial (bienes y servicios) mantiene altos saldos negativos, que con un creciente déficit en rentas y un menguante superavit en transferencias generan unos déficits por cuenta corriente enormemente elevados.

2.3. LA POLÍTICA COMERCIAL

Como consecuencia del análisis realizado la política comercial para una economía como la española debe ayudar a diversificar su estructura geográfica, facilitar la especialización en bienes y servicios de alto valor añadido y con fuerte componente tecnológico e incrementar el flujo de inversión directa tanto desde España como hacia España.

En primer lugar, es necesaria una acción más decidida y moderna en las negociaciones comerciales. España negocia acuerdos comerciales, tanto multilaterales como bilaterales, a través de la Unión Europea, que es en quien todos los Estados Miembros han cedido la competencia. Las negociaciones comerciales tienen una enorme trascendencia económica, no sólo fijan las reglas del comercio sino que establecen las prioridades en el proceso de eliminación de barreras al comercio. Pero, al contrario de lo que ocurre en la mayoría de los países europeos y de la OCDE, en España las negociaciones comerciales apenas tienen repercusión política o mediática. Es muy raro que un medio de comunicación, incluso especializado en temas económicos, dedique atención a una conferencia interministerial de la OMC o a las negociaciones entre la UE y MERCOSUR. Se pueden contar con los dedos de una mano las interpelaciones o debates parlamentarios sobre esta cuestión.

Como consecuencia de ello, la postura que suele adoptar España a la hora de conformar la opinión de la Unión suele ser defensiva y preocupada exclusivamente por los sectores que pueden verse más perjudicados por la negociación. Se deja que sean otros los que lleven el peso de la negociación y rara vez se analizan los beneficios de la apertura, sólo sus costes. En general predomina la defensa de los intereses defensivos agrícolas, que se conocen bien, sobre los ofensivos industriales y agrícolas, que se conocen mal.

Es preciso cambiar este enfoque, ser un miembro más activo de la comunidad internacional en temas comerciales, identificar mejor nuestros intereses ofensivos mediante un contacto más directo con las empresas y enriquecer el debate comercial con capítulos nuevos e interesantes para España como el de la protección de inversiones. Liderando el proceso en Europa, también se podrá influir para que las áreas de prioridad en la negociación bilateral de la UE sean las más importantes para España.

El segundo eje de actuación debe dirigirse a mejorar la eficacia de la política de promoción de exportaciones. La política de promoción de exportaciones se comparte entre la Administración General del Estado, fundamentalmente ICEX y las agencias de promoción de exportaciones de las CC.AA. Es preciso mejorar la coordinación administrativa, de forma que no se solapen competencias y se mejore el uso eficiente de los recursos disponibles.

Por otro lado, la política de promoción se ha centrado en países y sectores tradicionales para la exportación española, sin que haya habido significativas modificaciones en los últimos años. Es preciso concentrar más los recursos en los mercados de alto potencial de crecimiento (EE.UU., China, Japón, Europa del Este) y dar entrada a nuevos sectores, especialmente nuevas tecnologías y servicios.

Por último, la política de promoción y de atracción de inversiones debe convertirse en uno de los ejes prioritarios de la política comercial. Como se ha puesto de manifiesto, las inversiones directas en España ha sido uno de los factores claves para mejorar nuestra estructura productiva, incrementar el nivel tecnológico y penetrar en los mercados exteriores. El mantenimiento de este proceso es vital para seguir creciendo en un entorno globalizado.

Por otro lado, la empresa española aún no ha dado el salto necesario para ligar exportación e inversión. Son muy escasos los ejemplos de empresas españolas que, una vez han consolidado su exportación, se plantean llevar a cabo una operación inversora de envergadura. Además de permitir optimizar los costes, estos procesos suelen incrementar la exportación, al mantener en muchos casos, con los mismos suministradores que se tenían en el país de origen. De ahí la necesidad de que todas las Administraciones de forma coordinada realicen un esfuerzo de promoción y protección de la inversión directa española hacia el exterior.

En conclusión, el sector exterior español sigue presentando muchas de sus carencias tradicionales: tendencia al déficit en las fases alcistas del ciclo, pérdida paulatina de competitividad precio, excesiva concentración geográfica y lentitud en el desplazamiento hacia sectores de mayor valor añadido y contenido tecnológico. En una Unión Monetaria estas deficiencias no se traducen en una pérdida súbita de la confianza internacional y en una crisis de balanza de pagos, pero sí producen un incremento del endeudamiento exterior y un lento proceso de pérdida de pulso económico. La política económica debe, por tanto, dirigirse a conseguir una economía flexible, capaz de atraer inversiones, y completarse con una política comercial más moderna y enfocada hacia nuevos sectores y mercados.

CAJA II.2.3.

LOS PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA

Íñigo Valcaneras

Una breve descripción de la política comercial reciente nos lleva a clasificar las actuaciones de política comercial en medidas institucionales, financieras y de promoción.

a) Medidas institucionales

Supone las visitas oficiales y visitas de Estado, así como la aprobación de programas financieros y de asistencia técnica y la celebración de comisiones mixtas. En los últimos años se ha incrementado la presencia española en las instituciones financieras internacionales, y se está siendo más activo en lo que concierne a la firma de acuerdos bilaterales que mejoran la seguridad jurídica de las empresas presentes en el exterior, principalmente, en lo relativo a acuerdos de protección y promoción recíproca de inversiones[8] y convenios para evitar la doble imposición.

b) Medidas financieras

Entre las actuaciones de naturaleza financiera destacan: la gestión activa de la deuda exterior, la utiliza-

[8] En este sentido destaca los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones APPRIs, son tratados bilaterales de naturaleza recíproca que contienen medidas y cláusulas destinadas a proteger las inversiones realizadas por los inversores de los dos Estados signatarios en el territorio del otro. Su objetivo es asegurar un ambiente estable y favorable a la inversión que permita reducir los factores de incertidumbre política y jurídica que a veces afectan al desarrollo de los proyectos de inversión a

ción del FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo), la línea FEV (Fondos de Estudios de Viabilidad), y las actuaciones de CESCE (Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación).

Los programas de conversión de deuda en inversiones (bien sean públicas o privadas) son un instrumento importante dentro de la gestión activa de la cartera española de deuda externa. En estos acuerdos se negocia un cambio en las obligaciones de un país deudor frente a un acreedor, mediante el compromiso de dedicar una parte de los recursos necesarios para el pago de la deuda externa a poner en marcha operaciones de inversión y proyectos de desarrollo en el país deudor.

Los créditos y ayudas del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) han sido un instrumento tradicional y fundamental dentro del esquema español de apoyo oficial a la exportación. Han financiado hasta la actualidad más de 950 proyectos en países en desarrollo, por un importe superior a los 8.500 millones de euros.

La Línea FEV es un instrumento de política comercial, de carácter finalista, dirigido a promover la internacionalización de las empresas españolas, fomentando su participación en las fases iniciales de proyectos o programas a desarrollar en el exterior.

La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación realiza una función de aseguramiento frente a riesgos de tipo político, a favor de la exportación y la inversión de la empresa española, tanto por cuenta propia como por cuenta ajena del Estado.

Finalmente debemos comentar las actuaciones realizadas por el ICEX y COFIDES. El ICEX ayuda a las empresas españolas al desarrollo de proyectos de inversión y de cooperación empresarial de carácter productivo en el exterior. La Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) tiene como objetivo fundamental fomentar las inversiones productivas de empresas españolas en países en desarrollo, para contribuir con criterios de rentabilidad tanto al desarrollo económico de esos países como a la internacionalización de la economía española.

los que se suele enfrentar la empresa en el exterior. Se suscriben principalmente con países no OCDE para proporcionar una mayor seguridad jurídica al inversor. Los APPRIs suscritos por España, actualmente en vigor, superan los cuarenta.

c) Medidas promocionales

En este ámbito, la mayoría de las actuaciones se articulan a través del Instituto de Comercio Exterior —ICEX— y la red de Oficinas Comerciales y Económicas en el Exterior, en estrecha colaboración con las Cámaras de Comercio, las Asociaciones y las propias empresas. Son actuaciones encaminadas a incrementar la información existente sobre nuevos mercados y sobre el potencial de las empresas españolas para cubrir la demanda exterior.

El análisis de las disponibilidades presupuestarias dedicadas en España al fomento exterior pone de manifiesto que se ha mantenido cierta tendencia alcista en este capítulo de gasto, a pesar de las restricciones registradas en otras rúbricas. No obstante, ello no ha impedido que el porcentaje que representa el gasto en fomento sobre el volumen de exportaciones haya descendido levemente durante los últimos ejercicios. En cuanto al ratio gasto en fomento / exportaciones en comparación con otras economías de nuestro entorno, el gobierno español mantiene un porcentaje de gasto parejo al correspondiente a otros países de dimensión similar en el ámbito de la Unión Europea.

El examen de la composición de las principales medidas de apoyo en España descubre un sesgo a favor de las grandes compañías[9], en detrimento de los fondos dedicados a las PYME. Sin embargo, son las PYME las que encuentran un mayor número de dificultades[10] en el proceso de internacionalización.

El destino geográfico de las ayudas desvela una propensión hacia el fortalecimiento de los vínculos con los países sudamericanos, lo cual ha de ser considerado como un comportamiento lógico, habida cuenta de la cercanía cultural y las relaciones mercantiles preexistentes. No obstante, se debe señalar la escasa atención prestada hacia los mercados emergentes

[9] La política comercial estratégica defendida por Brander y Spencer (1985) avalaría el apoyo a los grandes grupos empresariales con el objetivo de obtener rentas de oligopolio en mercados con un número reducido de oferentes.

[10] Estos fallos de mercados a menudo se identifican en la literatura académica como barreras de acceso. Tales barreras de acceso se explican por la escasez de información sobre oportunidades de negocio en el exterior, desconocimiento de técnicas básicas de marketing o gestión internacional, falta de dimensión empresarial o escasez de recursos financieros para afrontar con garantías el incierto proceso de internacionalización.

asiáticos o a los países de Europa Central y Oriental, con dimensión y potencial de crecimiento en ocasiones superiores a los correspondientes a Latinoamérica. Dos deberían ser los criterios de diversificación geográfica: grado de desarrollo y zona geográfica. Lo ideal sería encontrar un equilibrio entre zonas emergentes y destinos consolidados. Los primeros ofrecen mayor potencial de crecimiento, pero también mayor riesgo asociado. Asimismo, hay que diversificar por zonas porque está demostrado que los ciclos mundiales repercuten de forma diferenciada según regiones.

ANEXO II.2.1.

EQUILIBRIO DEL SECTOR EXTERIOR

Íñigo Valcaneras

La eliminación de barreras que en otras épocas restringían el crecimiento económico es lo que confiere un carácter distintivo a la actual economía española. Una de las ideas tradicionalmente reiteradas entre los estudiosos del sector exterior español es la referida a la "restricción externa" al crecimiento económico. El incremento de importaciones —para la inversión y el consumo— asociado a períodos de expansión económica acababa constituyendo un freno a la sostenibilidad del crecimiento. Históricamente el ahorro nacional ha sido insuficiente para financiar toda la inversión y consumo. El endeudamiento externo[11], necesario para cubrir las necesidades financieras, ha supuesto tradicionalmente una restricción al crecimiento económico español.

El déficit crónico de la cuenta corriente española está provocado principalmente por el tradicional déficit comercial. A lo largo de los últimos 150 años la economía española sólo ha conseguido un superávit comercial en tiempos de guerra: después de la guerra de Cuba, y durante la Primera y Segunda Guerra Mundial. La elasticidad-renta de las importaciones y exportaciones españolas[12] —más elevada en el caso de las importaciones que la de otros países—, son los principales determinantes del comportamiento de la balanza comercial. Por el contrario, la relación real de intercambio desempeña un papel secundario.

La economía española ha encontrado en el comercio de servicios la principal fuente para financiar el déficit comercial. La capacidad de financiación de los servicios y especialmente del turismo ha permitido en ocasiones cubrir el déficit comercial, y generar una cierta capacidad de financiación externa.

Al igual que la balanza comercial el saldo de rentas factoriales es históricamente negativo, como corresponde a un país que en el pasado ha sido mayoritariamente receptor de capitales extranjeros y que, por tanto, debe pagar rentas e intereses al exterior. En un contexto de inestabilidad financiera y cambiaria la liberalización de los movimientos de capital ha incrementado la volatilidad de esta balanza.

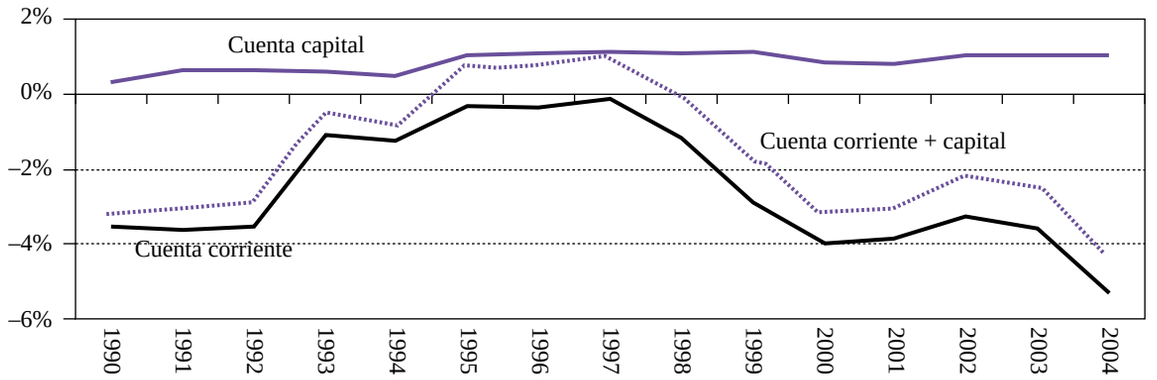
Aunque a distancia de los servicios las transferencias han sido otra de las palancas tradicionales para compensar la brecha del comercio exterior. Una vez agotadas las transferencias de los trabajadores emigrantes, la principal fuente de transferencias corrientes son las aportaciones de la Unión Europea, a través del FEOGA-Garantía y el Fondo Social Europeo.

La partida más importante de la cuenta de capital son las transferencias de capital, compuestas una vez más por las aportaciones de los fondos comunitarios (Fondo de Cohesión, FEOGA-Orientación y FEDER). Su balance es positivo, representando en años recientes algo más del 1% del PIB.

[11] Pasivos en moneda extranjera y en pesetas, materializados en créditos de renta fija, que suponen la obligación de pagos de intereses y devolución del principal.

[12] Para un estudio pormenorizado de las relaciones funcionales del sector exterior español véase Dolado, Sebastián y Vallés (1993), Doménech y Taguas (1996) ó Buisán y Gordo (1997).

BALANZA DE PAGOS DE ESPAÑA
(saldos en % sobre PIB)



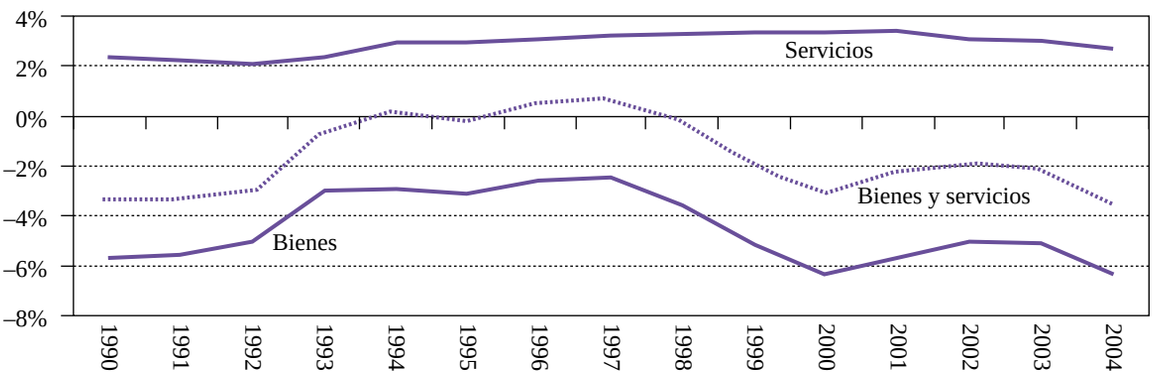
Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

Las transferencias corrientes y de capital contribuyen de modo apreciable a disminuir la necesidad de financiación de la economía española. Los flujos monetarios de ingresos procedentes de las Comunidades Europeas y de pagos efectivamente realizados por España han arrojado tradicionalmente un saldo financiero positivo. En ese contexto, la entrada de nuevos socios con niveles de renta muy inferiores al de España amenaza claramente esa situación.

La economía española tradicionalmente ha sido incapaz de generar un volumen de ahorro acorde con su esfuerzo inversor y ha tenido, por tanto, que recurrir al ahorro externo para cubrir parte de sus necesidades de inversión. Únicamente en períodos de débil crecimiento de la inversión la economía española ha mostrado capacidad financiera frente al exterior.

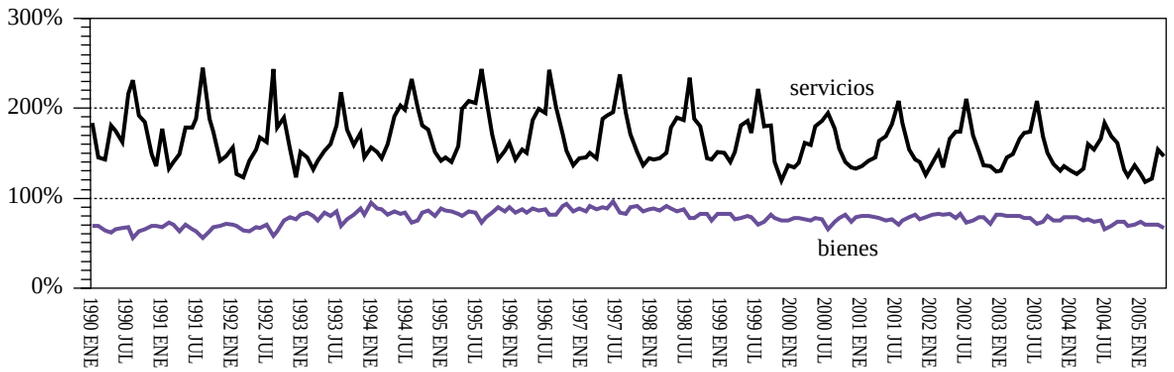
El principal agente interno demandante de fondos ha sido el sector público. El aumento en la necesidad de

BALANZA DE BIENES Y SERVICIOS
(saldos en % sobre PIB)



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

TASA DE COBERTURA
(exportaciones/importaciones)

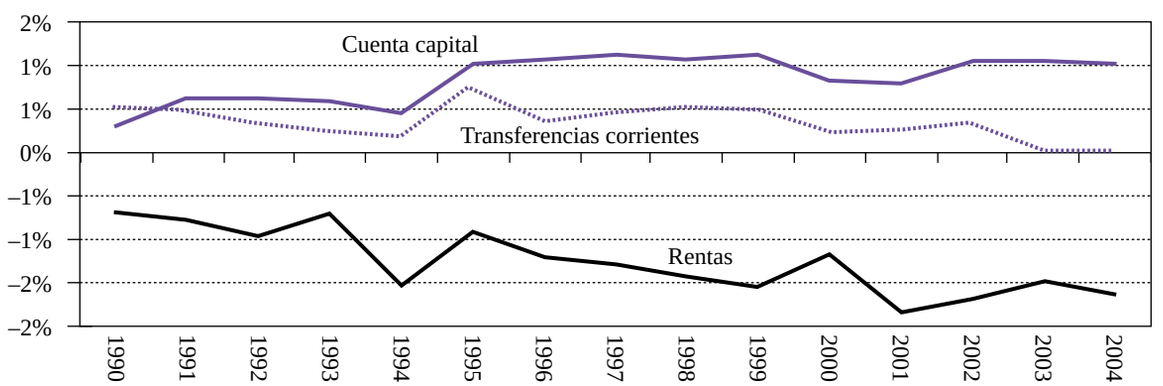


Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

financiación publica se debe a la considerable ampliación y expansión del sector en la etapa democrática. Por el contrario el sector privado ha sido capaz de generar un continuado exceso de recursos, que ha ido aumentando a lo largo del tiempo. La caída de la inversión privada no es más que la consecuencia del menor nivel de renta del que ha dispuesto el sector, dado el significativo volumen de recursos canalizados a través del sistema impositivo hacia el sector público.

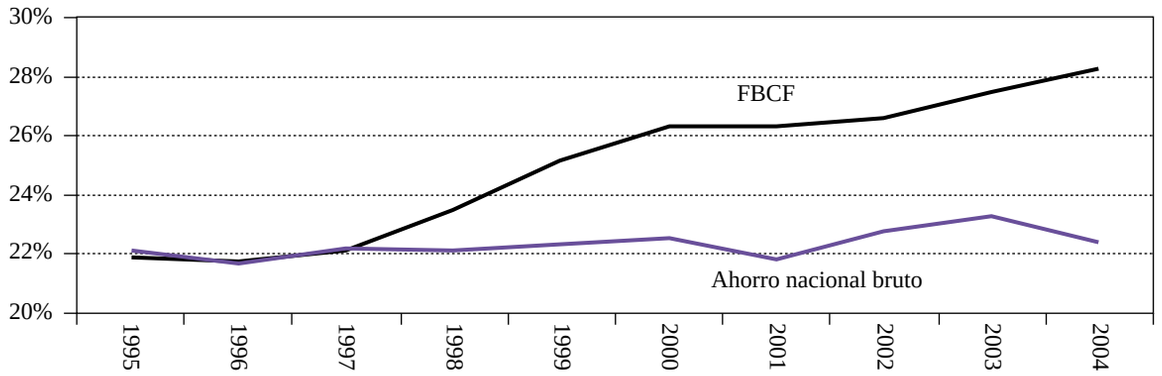
El déficit por cuenta corriente obliga a buscar financiación en el resto del mundo para financiar el exceso de consumo (o insuficiencia de ahorro), convirtiéndose la economía española en un agente con necesidad de financiación. El resto del mundo prestará a la economía española en tanto en cuanto su endeudamiento se considere sostenible. La economía española ha contado en el pasado con un flujo regular de capitales relativamente estables para financiar el crecimiento, como demuestra el saldo mayoritariamente positivo de la

BALANZA DE PAGOS
(saldos en % sobre PIB)



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

AHORRO E INVERSIÓN
(% del PIB)



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

balanza básica[13]. Además, en los últimos 25 años se ha cumplido la llamada "regla de oro del equilibrio externo"[14]. Es decir, el déficit por cuenta corriente y capital ha podido ser igualado o superado por las entradas de inversión extranjera. Sólo entre los años 1989 a 1992, cuatro de los últimos 25 años, la inversión directa extranjera no ha sido suficiente para compensar dicho déficit, lo que demuestra que la diferencia entre el ahorro nacional y la inversión nacional ha sido mayoritariamente financiada por entradas de capital autónomas a largo plazo, sin necesidad de contar con las entradas de capital de cartera, con entradas de corto plazo o de recurrir a un mayor endeudamiento. En resumen, la inversión directa extranjera ha permitido a la economía española financiar los déficit corrientes sin generar un excesivo endeudamiento externo.

Las implicaciones que tradicionalmente se han supuesto a partir de la teoría de la restricción exterior al crecimiento económico, deben revisarse a la luz de los nuevos modelos intertemporales de balanza de pagos. Según estas teorías el saldo de la cuenta corriente y capital refleja las discrepancias existentes entre las decisiones de ahorro e inversión óptimas del conjunto de los agentes de una economía. Los desequilibrios externos son el resultado de los programas de optimización intertemporal de los agentes económicos; y por lo tanto, reflejan la necesidad o capacidad de financiación óptima de una economía. Desde este punto de vista, debemos contemplar dos factores que aumentan considerablemente la capacidad de financiación de la economía española. En primer lugar, la restricción financiera del sector exterior se ha reducido considerablemente como consecuencia de la plena entrada en vigor de la moneda única. Teniendo en cuenta que aproximadamente un 55 por 100 del valor de las importaciones españolas se concentra en los países del área euro y que el comercio con los países que utilizan dicha moneda para sus intercambios internacionales representa un porcentaje cada vez más importante del total, puede considerarse que la restricción financiera (tradicionalmente entendida) del sector exterior ha perdida en gran medida su relevancia. En segundo lugar, hay que considerar el trascendental cambio de actitud del tejido empresarial español en relación con los mercados internacionales. El sector exterior ha dejado de considerarse un mercado de venta residual, contemplado únicamente en mo-

[13] El análisis de la balanza básica nos permite conocer si el país cuenta con un suministro regular de capital a largo plazo que le permita compensar su carencia de ahorro interno sin condicionar sus posibilidades futuras de crecimiento. Tras la publicación del V Manual de la Balanza de Pagos consideramos como capital a largo plazo tanto las inversiones directas como la rúbrica otra inversión a largo plazo. La estimación de la balanza básica desde 1992 hasta la actualidad proporciona todos los años resultados positivos.

[14] La regla de oro del equilibrio externo es el criterio seguido por la balanza de desarrollo —se considera como medida del desequilibrio exterior el saldo de la balanza corriente más las inversiones extranjeras —; nos permite diferenciar entre aquella financiación que da lugar a endeudamiento y la que no constituye un aumento de la deuda externa.

mentos de debilidad de la demanda doméstica, para ocupar un lugar fundamental en la función objetivo de numerosas empresas españolas. Con ello la aportación negativa de la demanda externa al crecimiento económico de nuestro país se reduce; y al mismo tiempo, tasas más moderadas de crecimiento de la demanda doméstica son compatibles con cifras de crecimiento del PIB más elevadas. El interés de la empresa española no se ha limitado únicamente a la exportación de bienes y servicios, sino que también afecta a los capitales. En definitiva el mayor grado de internacionalización de la economía y de las empresas españolas, es lo que permite romper uno de los problemas crónicos de la economía española.

ANEXO II.2.2.

COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

Íñigo Valcaneras

La Teoría Clásica considera que el comercio de bienes se debe a la especialización productiva internacional. Cada país se especializa en la producción de aquellos bienes en los que posee ventaja comparativa (como consecuencia de las diferencias en tecnología, disparidad en la dotación de recursos, etcétera). Se trata, pues, de un comercio interindustrial, es decir, los bienes que un país importa y exporta pertenecen a sectores diferentes.

La preferencia por el consumo de diferentes variedades de un mismo bien y la producción de bienes no homogéneos han fomentado el comercio intraindustrial o intrasectorial. Así países con niveles tecnológicos y dotaciones de factores semejantes importan y exportan, simultáneamente bienes similares. Este tipo de comercio, convertido en una característica distintiva del actual proceso globalizador, consiste por lo tanto en flujos bidireccionales de comercio exterior dentro de un mismo sector, haciendo de una economía un importador y exportador de los mismos productos.

El comercio intraindustrial español es similar en sus pautas a la de otros países europeos. El índice global medido a través del grado de solapamiento entre las corrientes comerciales de exportación e importación, se situaba en 1970 en niveles próximos al 46% notablemente inferiores a la media de los trece países mayores de la OCDE. En la segunda mitad de los años ochenta, la tasa correspondiente a España aproximadamente el 66% había alcanzado ya cotas similares al promedio del entorno de comparación. En la actualidad, el índice de comercio intraindustrial está cercano al 71%. Un nivel de comercio intraindustrial comparativamente alto y estable en los últimos años.

El indicador habitualmente empleado para medir el comercio intraindustrial es el índice de Grubel-Lloyd[15], el cual se calcula para cada sector o grupo de productos. El nivel de comercio intrasectorial tiende a crecer conforme se amplía el número de productos incluidos en el sector. Esto es, el modo en que se clasifique por sectores el comercio exterior influye decisivamente sobre los resultados del análisis. Esos resultados se verán también condicionados por la agregación geográfica que se emplee para definir el socio comercial de España.

Desde un punto de vista sectorial, podemos concluir que si existe déficit y aumenta la cobertura, el comercio intraindustrial aumenta. Por el contrario, si existe superávit y aumenta la cobertura, se reduce el comercio intraindustrial. Por eso el nivel de comercio intraindustrial más elevado se da en sectores con equilibrio exterior. En España, como la gran mayoría

[15] El Índice de Grubel-Lloyd se calcula de la siguiente manera:

$$IGL = ((XJ + MJ) - |XJ - MJ|)/(XJ + MJ)$$

En donde, XJ y MJ son las exportaciones e importaciones del bien J realizadas por una determinada economía

El rango de valores del IGL se establece entre 0 y 1, de modo que cuanto más se aproxime a la unidad, mayor será el peso del comercio intraindustrial en el comercio internacional de un país.

COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL MANUFACTURERO COMO PORCENTAJE DEL COMERCIO TOTAL DE MANUFACTURAS

	1988-91	1992-95	1996-2000	Cambio
Comercio intra-industrial alto y creciente				
República Checa	n.d.	66,3	77,4	11,1
Eslovaquia	n.d.	69,8	76,0	6,2
México	62,5	74,4	73,4	10,9
Hungría	54,9	64,3	72,1	17,2
Alemania	67,1	72,0	72,0	5,0
Estados Unidos	63,5	65,3	68,5	5,0
Polonia	56,4	61,7	62,6	6,2
Portugal	52,4	56,3	61,3	8,9
Comercio intra-industrial alto y estable				
Francia	75,9	77,6	77,5	1,6
Canadá	73,5	74,7	76,2	2,7
Austria	71,8	74,3	74,2	2,4
Reino Unido	70,1	73,1	73,7	3,6
Suiza	69,8	71,8	72,0	2,2
Bélgica/Luxemburgo	77,6	77,7	71,4	–6,2
España	68,2	72,1	71,2	3,0
Holanda	69,2	70,4	68,9	–0,3
Suecia	64,2	64,6	66,6	2,4
Dinamarca	61,6	63,4	64,8	3,2
Italia	61,1	64,0	64,7	3,1
Irlanda	58,6	57,2	54,6	–4,0
Finlandia	53,8	53,2	53,9	0,1
Comercio intra-industrial bajo y creciente				
Corea	41,4	50,6	57,5	16,1
Japón	37,6	40,8	47,6	10,0
Comercio intra-industrial bajo y estable				
Nueva Zelanda	37,2	38,4	40,6	3,4
Turquía	36,7	36,2	40,0	3,3
Noruega	40,0	37,5	37,1	–2,9
Grecia	42,8	39,5	36,9	–5,9
Australia	28,6	29,8	29,8	1,2
Islandia	19,0	19,1	20,1	1,1

Fuente: OCDE.

COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE ESPAÑA
BIENES CON ÍNDICE DE GRUBEL-LLOYD DE 0,9 Ó MÁS EN 1995 Y 2000

	Índice	País	Índice	País
Hilo	0,95	Francia		
Alfombras-moquetas	0,97	Francia		
Manufacturas de tabaco	0,95	Francia		
Instrumentos de precisión	0,93	Luxemburgo		
Equipo eléctrico	0,97	Luxemburgo		
Plásticos	0,94	Luxemburgo		
Artículos de goma	0,96	Alemania		
Metales no férreos	0,97	Italia	0,92	Reino Unido
Vehículos comerciales	0,96	Holanda		
Cristal	0,98	Reino Unido		
Minerales sin procesar	0,90	Reino Unido		
Mobiliario	0,91	Irlanda		
Frutas en conserva	0,99	Dinamarca	1,00	Sudamérica
Artículos de plástico	0,92	Finlandia		
Grasas	0,96	Austria		
Productos agrícolas comestibles	0,92	Grecia		
Prendas de vestir	0,92	Portugal		
Artículos de madera	0,98	EE.UU.		
Armas	0,98	EE.UU.		

Nota: las cifras corresponden al índice de Grubel-Lloyd en 2000.
Fuente: ICE y elaboración propia.

de los sectores son tradicionalmente deficitarios, el mayor comercio intraindustrial se da en aquellos sectores con mejores coberturas (alimentos, plásticos, maquinaria para trabajar el metal, sector automóvil, electrodomésticos, tejidos, etcétera).

En algunas industrias, el carácter intrasectorial[16] del comercio responde bien a la fragmentación que las empresas hacen de sus procesos productivos (especialización vertical), o bien a la diferenciación de productos (especialización horizontal). El sector del automóvil español, uno de los de mayor peso en nuestro comercio exterior, es un claro ejemplo de especialización vertical y horizontal. En 2003, de acuerdo con datos provisionales del Ministerio de Economía, este sector tuvo un saldo exterior próximo al equilibrio, resultado de un significativo superávit en "automóviles y motos", casi exactamente contrarrestado por el déficit en la partida "componentes del automóvil".

A partir del análisis geográfico del comercio intraindustrial de España con la Unión Europea podemos

[16] En el caso de la especialización vertical los beneficios del comercio provienen de la localizando de los eslabones de la cadena de valor en aquellos lugares más productivos. En el caso de la especialización horizontal las empresas se benefician de las economías de escala.

COMERCIO DE BIENES DE ESPAÑA CON LA UNIÓN EUROPEA (15)	
Países cuyo comercio de bienes con España es marcadamente interindustrial	*Finlandia, Suecia, Grecia, Portugal e Irlanda*
Países cuyo comercio de bienes con España es parcialmente intraindustrial	*Reino Unido, Italia, Bélgica, Luxemburgo, Holanda y Dinamarca*
Países cuyo comercio de bienes con España es marcadamente intraindustrial	*Francia, Austria y Alemania*

Nota: el comercio de un bien es intraindustrial si el índice Grubel-Lloyd es mayor de 0,7 en 2000.
Fuente: ICE.

destacar la naturaleza marcadamente intrasectorial del comercio con Francia y Alemania, nuestros principales socios comerciales.

En definitiva, los beneficios del comercio internacional no se limitan ya al aprovechamiento casi pasivo de ventajas comparativas surgidas de las distintas dotaciones de factores. La integración de España al nuevo entorno del comercio internacional potencia la especialización y la competencia en múltiples dimensiones —calidad, contenido tecnológico, variedad, servicio, diferenciación, e imagen de marca—. En ese entorno, las empresas han de realizar un esfuerzo continuado para poder competir.

ANEXO II.2.3.

EL COMERCIO DE SERVICIOS ESPAÑOL

Íñigo Valcaneras

Tradicionalmente, cuando se analiza el comercio internacional se ha venido prestando más atención al comercio de mercancías que al de servicios. Sin embargo, este panorama está cambiando en los últimos años como consecuencia de la mayor importancia de los servicios.

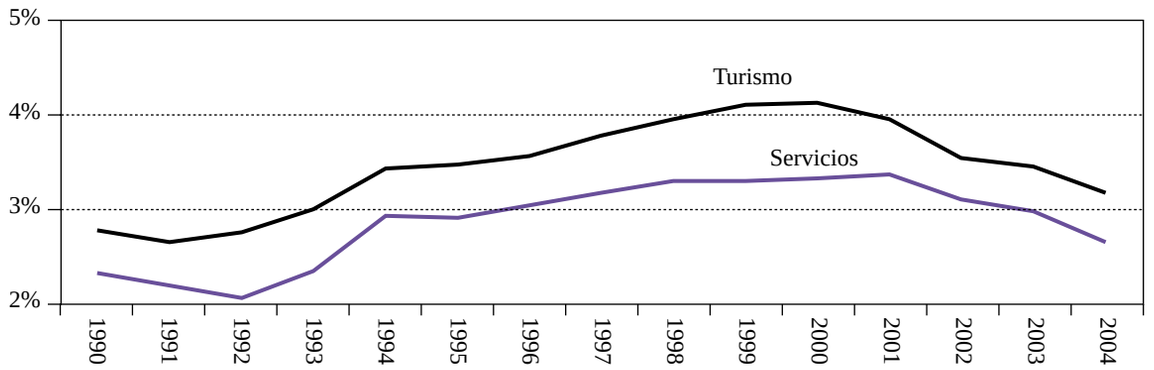
Al contrario que el comercio de bienes, los servicios han mostrado un saldo superavitario dados los elevados ingresos del turismo. El saldo del resto de los servicios es deficitario y su peso en términos relativos es muy reducido.

España es un referente[17] como destino de turismo a escala mundial tanto desde el punto de vista de las llegadas de turistas, como de los ingresos obtenidos. En el ranking de llegadas España ocupa el segundo lugar por detrás de Francia. Desde el punto de vista de los ingresos, España ocupa el cuarto puesto, por detrás de Estados Unidos, Italia y Francia. El escaso valor de los ingresos por turista se debe al predominio del turismo de playa y sol, es decir, un turismo masivo con escasa capacidad para generar ingresos.

Este modelo de turismo se caracteriza por una elevada concentración en el espacio y en el tiempo. Única-

[17] Desde el punto de vista de la oferta, España mantiene una posición de liderazgo a escala mundial. El número de camas mundiales en hoteles, pensiones y otros establecimientos se estima alrededor 24 millones, de las cuales 25% están en los Estados Unidos, 7% en Italia, 6% en Alemania, y 5% en Francia y España. El porcentaje español se ha mantenido constante en la última década. Con el tiempo se observa una reducción en el número total de hoteles, pensiones y establecimiento similares; y a la vez un aumento en el número de habitaciones y camas.

BALANZA DE SERVICIOS
(saldos en % sobre PIB)



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

APORTACIÓN DEL TURISMO AL PIB REAL ESPAÑOL (%)

	Turismo receptor	Total
1995	4,8	10,3
1996	5,0	10,6
1997	5,3	10,8
1998	5,5	11,0
1999	5,8	11,3
2000	5,9	11,3
2001	6,0	11,4
2002	5,5	10,9
2003	5,4	10,7

Fuente: INE.

mente las Islas Baleares, Canarias, Gerona, Barcelona, Alicante y Málaga representan el 83% del total de estancias nocturnas por no residentes. El turismo cultural, por el contrario, se concentra en Granada, Sevilla, y Madrid. Otra de las características típicas es la concentración del turismo en verano y Semana Santa. Alrededor del 48% de las estancias nocturnas se producen en el período de verano (Junio a Septiembre).

Existen razones para defender la sostenibilidad del turismo en el futuro. Algunas de las fuerzas del pasado están hoy en día presentes: rentas de localización, y los recursos naturales como el clima, las playas o el paisaje. Existen motivos nuevos como el euro que permite a los turistas provenientes del espacio euro o con destino al espacio euro utilizar los mismos billetes y monedas sin necesidad de cambiarlos o de guardarlos para otro viaje. Todo esto unido a la estabilidad política y el desarrollo económico obtenido, garantizan a España poderosos incentivos como destino para algunos países Europeos. Además desde un punto de vista global, las previsiones de la Organización Mundial de Turismo y de la Unión Europea indican que el turismo va a crecer a un ritmo más rápido que la mayoría de las actividades económicas, aproximadamente al 4% hasta el 2010.

Los mayores riesgos del crecimiento del turismo en España se refieren a las limitaciones derivadas de la concentración de las exportaciones tanto en la localización como en el tiempo. Estas concentraciones son el resultado lógico del modelo de turismo por el que se opta en la década de los 60 y que se mantiene, sin apenas cambios hasta hoy día. Un modelo basado en la maximización de los turistas que buscan productos de playa y sol en el período de verano. La demanda es cada vez más exigente y los nuevos destinos de turismo pueden organizarse atendiendo a las nuevas demandas. La reestructuración de los destinos maduros en España es una prioridad para reducir la vulnerabilidad del sector.

Otro factor de vulnerabilidad es la concentración de la demanda en los países de la UE, que supone el 87% de las estancias nocturnas de no residentes. Sólo dos países, Alemania y Reino Unido suponen un 62% de las estancias. Un cambio en las preferencias de estos clientes o un cambio en las preferencias de los touroperadores puede suponer una alteración importante de la demanda.

Algunas líneas de acción básicas, para mantener la competitividad del turismo español serían:

• La promoción masiva internacional de otras formas de turismo: cultural, congresos y rural,

• El control del crecimiento de la oferta destinada fundamentalmente al producto playa y sol.

• La conversión de la oferta de turismo de sol y playa en unidades de oferta coherentes con las demandas de los turistas del siglo XXI.

El resto de los servicios aunque no tengan tanta importancia cuantitativa si son importantes desde el punto de vista cualitativo. La competitividad de una economía depende en parte de variables ligadas a intangibles como los servicios a empresas, los servicios financieros o las telecomunicaciones, elementos todos ellos relacionados con la inversión directa extranjera. Esto viene unido al cambio en el patrón mundial de servicios comerciales, cada vez más sesgado hacia este tipo de servicios. Y todo ello debido a las posibilidades que ofrecen las tecnologías modernas de información y comunicación, que han hecho posible la comercialización internacional de gran parte de la actividad terciaria, y la liberalización de los mercados, y en concreto el Mercado Único de Servicios de la Unión Europea.

En cuanto al saldo comercial del resto de servicios, éste es deficitario, si bien se observa una mejora generalizada, tanto en términos absolutos como relativos. Las principales rúbricas exportadoras del resto de los servicios en España, son transportes y servicios a empresas. El peso de la rúbrica de transportes apenas varía en la última década, mientras que los servicios a empresas casi doblan su peso, de manera que ya son el segundo componente superando a los transportes y detrás de la rúbrica de turismo y viaje. Asimismo, debe destacarse el aumento del peso de los servicios informáticos que pasan a ser el cuarto componente en valor de las exportaciones de servicios.

En cuanto a las importaciones españolas del resto de los servicios se ven dominadas por dos rúbricas: servicios a empresas y transportes. El peso de los servicios a empresas aumenta significativamente en la última década, siendo actualmente la principal partida, al representar aproximadamente el 35 por 100 del total de importaciones de servicios. La rúbrica de transportes incrementa ligeramente su peso, a costa del turismo y viajes que ha ido disminuyendo progresivamente el suyo. En total, estas tres partidas suponen el 75% de las importaciones de servicios de la economía española. Es significativo que a diferencia de las exportaciones, en las importaciones de servicios no existe un predominio del turismo. La rúbrica turismo y viajes ha pasado de ser el principal componente a comienzos de la década de los noventa ha la tercera posición actual por detrás de los servicios a empresas y los transportes.

3. LA INVERSIÓN DIRECTA EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: LA CLAVE DEL ÉXITO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

Alberto Nadal

3.1. INTRODUCCIÓN

La inversión directa hacia un país es sin duda una de las variables que mejor describen el estado de salud de esa economía. En un mundo de mercados integrados, de volúmenes de información crecientes y de alta movilidad del capital, las decisiones de inversión en una economía nos dicen mucho sobre la confianza que genera a nivel global la evolución de esa economía en los próximos años. Todas las economías,

tanto desarrolladas como en vías de desarrollo, son receptoras de inversión directa, y los flujos que reciben todos los años es una forma «cuasi» democrática de determinar lo que se espera que va a ocurrir en el medio y largo plazo. A diferencia de la inversión en cartera, que puede tener un componente más especulativo, más a corto plazo, las decisiones de inversión directa miran más a las capacidades de crecimiento y desarrollo de la economía.

El potencial de crecimiento, el tamaño de mercado, el grado de apertura al exterior, la flexibilidad de los mercados, tanto de bienes como de factores, la estabilidad legal e institucional o el sistema tributario son aspectos que los decisores de localizar la inversión directa analizan muy cuidadosamente antes de elegir el destino de la misma.

La inversión directa suele atraer tecnología, capital y empleo a la región en la que se instala. Es por ello, por lo que la pugna por captar inversión directa es cada vez más evidente, hasta tal punto, que en todos los gobiernos, tanto a nivel central como regional, se ha desarrollado una política específica de captación de inversiones.

España se incorpora como destino de la inversión directa internacional en la década de los sesenta. A partir de entonces, todos los períodos de fuerte crecimiento de la economía española, como la segunda mitad de los ochenta y de los noventa, han venido acompañados de importantes flujos de inversión directa hacia nuestro país. Esta inversión ha servido fundamentalmente para incrementar el nivel tecnológico de la economía española y aumentar su base exportadora.

Históricamente, este proceso de llegada de inversión extranjera directa a España en los momentos de auge económico, no sólo aportaba conocimiento a la estructura productiva e incrementaba su grado de diversificación, sino que ayudaba a financiar de forma estable el déficit por cuenta corriente que inevitablemente siempre ha acompañado a las fases expansivas de nuestro ciclo económico. Hasta la década de los noventa, la economía española ofrece costes relativamente bajos, especialmente de mano de obra cualificada, un mercado nacional en crecimiento y constituye una buena base exportadora para los mercados europeos, por su proximidad relativa a los mismos. De hecho, el proceso de apertura comercial de la economía española va acompañado de una importancia creciente de la empresa multinacional como empresa exportadora desde nuestro país.

Sin embargo, el atractivo de España como destino de la inversión directa internacional empieza a verse amenazado a comienzos de esta década. Los salarios y los costes españoles acortan sus distancias respecto a los de los países centrales de la UE a medida que la renta española se acerca a la renta media comunitaria. Simultáneamente, surgen destinos alternativos que ofrecen un atractivo semejante al que ofrecía la economía española en décadas pasadas, es decir, menores costes y fácil acceso a los mercados Europeos.

Es en estos últimos años, cuando comienza en España, al igual que en otros países de la OCDE, un debate sobre la deslocalización de industrias y sobre la necesidad de mejorar la competitividad de la economía española como foco de atracción de inversiones. En una economía tan abierta como la española, y en un mercado globalizado, la posibilidad de seguir convergiendo en renta y de reducir nuestra distancia en tecnología e innovación con los países más desarrollados pasa, en gran medida, por seguir atrayendo inversiones, especialmente aquellas que producen actividad de alto valor añadido y tienen un gran contenido tecnológico.

Pero si hay un elemento que caracteriza la madurez de una economía, éste es sin duda alguna su capacidad de invertir en el exterior. Para que las empresas de un país puedan invertir masivamente fuera de las fronteras del mismo, se precisa de una serie de factores que sólo están al alcance de unas pocas economías. En primer lugar, el nivel de capitalización de la economía debe ser muy alto, de forma que la inversión fuera de las fronteras genere un diferencial de rendimiento lo suficientemente alto para compensar el mayor riesgo. En segundo lugar, la empresa inversora precisa tener un nivel tecnológico suficiente para competir en un entorno internacional. Y por último, es necesario que la capacidad de acceso de la empresa a los mercados financieros internacionales sea adecuada para poder captar fondos a costes competitivos.

La economía española no parece alcanzar estas condiciones hasta la segunda mitad de los años noven-

ta. Aunque España ha sido desde los años sesenta un país receptor de inversiones, no es hasta fechas muy reciente cuando empieza a realizar exportaciones masivas de capital apareciendo así las primeras verdaderas multinacionales españolas.

La incorporación de la economía española a la Unión Monetaria y el proceso de privatizaciones, tanto en España como en el exterior, explica en buena medida el proceso de inversión exterior de la empresa española. Como veremos, este proceso va a ser muy distinto al que se observa en otros países de la OCDE. En primer lugar es un proceso tardío y mucho más concentrado en el tiempo. En segundo lugar tiene un fuerte elemento de concentración geográfica: la mayor parte de la inversión hacia países desarrollados se destina a Europa y hacia países en vías de desarrollo se concentra en Iberoamérica. Y por último, la inversión española se diferencia de la de otros países en que se concentra en sectores de servicios y de industrias de red, y no en el de bienes comercializables, lo que sería más propio de un patrón de inversión más clásico.

Como vemos la inversión directa hacia España y desde España hacia el exterior han tenido evoluciones muy distintas, y han respondido a parámetros muy diferentes. Aunque hay factores comunes que afectan a ambos flujos de inversión, lo cierto es que el análisis de los mismos precisa de un estudio específico para cada uno de ellos. A ello vamos a dedicar los párrafos siguientes, centrándonos en los flujos de inversión directa en los últimos diez años, con especial atención a su composición geográfica y sectorial. Asimismo, describiremos la política de inversiones española en ambas direcciones durante los últimos años, haremos una valoración de la misma y trataremos de identificar los principales retos a los que ésta se enfrentará en el futuro.

Por último, se debe tener en cuenta que a la hora de analizar las cifras de inversiones españolas nos encontramos con dificultades estadísticas muy importantes, como ocurre en la mayoría de los países. Tres son las fuentes principales a las que debemos acudir: la Balanza de Pagos de la economía Española que elabora el Banco de España; el Registro de Inversiones, responsabilidad de la Secretaría de Estado de Comercio; y los datos estadísticos de la UNCTAD para comparaciones internacionales. Aunque las tendencias en las tres fuentes son las mismas, existen diferencias importantes en cuanto a los datos que manejan, como consecuencia de diferencias cambiarias (Banco de España y SE de comercio trabajan en Euros y UNCTAD en dólares) y de metodología. Además, a partir de la creación de las ETVE[18] a finales de 2000, los flujos tanto de inversión hacia como desde España están "hinchados" artificialmente, al ser las ETVE meros intermediarios hacia el verdadero destino de la inversión.

[18] Entidades Tenedoras de Valores Extranjeros (Art. 30 de la Ley 6/2000, de 13 de diciembre). Se trata de entidades cuya única finalidad es recibir fondos que posteriormente invertirán en el exterior pero no en España.

CAJA II.3.1.

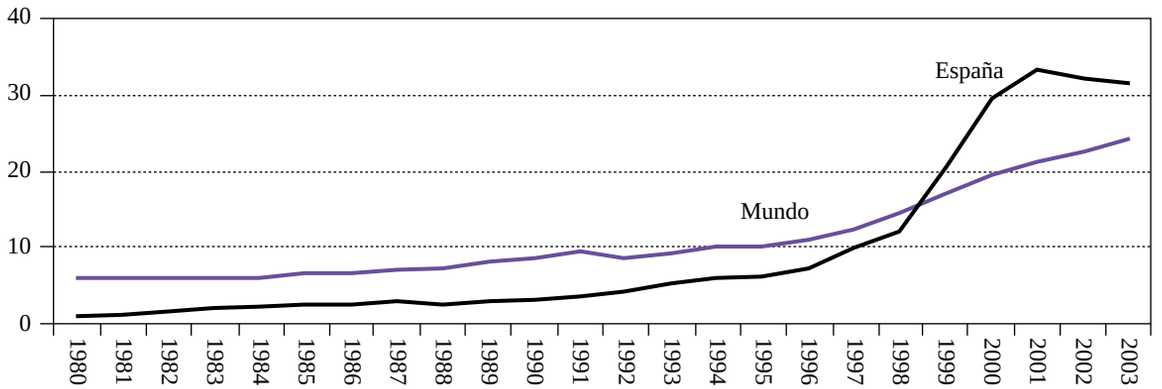
LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA UN ANÁLISIS COMPARATIVO A ESCALA MUNDIAL

Íñigo Valcaneras

España se ha significado desde la segunda mitad de los años 80 como una de las economías más activas en el ámbito de la IDE. La economía española ha pasado de tener a finales de la década de los ochenta un porcentaje de inversión directa sobre PIB inferior a la media mundial, a tener en la actualidad un porcentaje claramente superior.

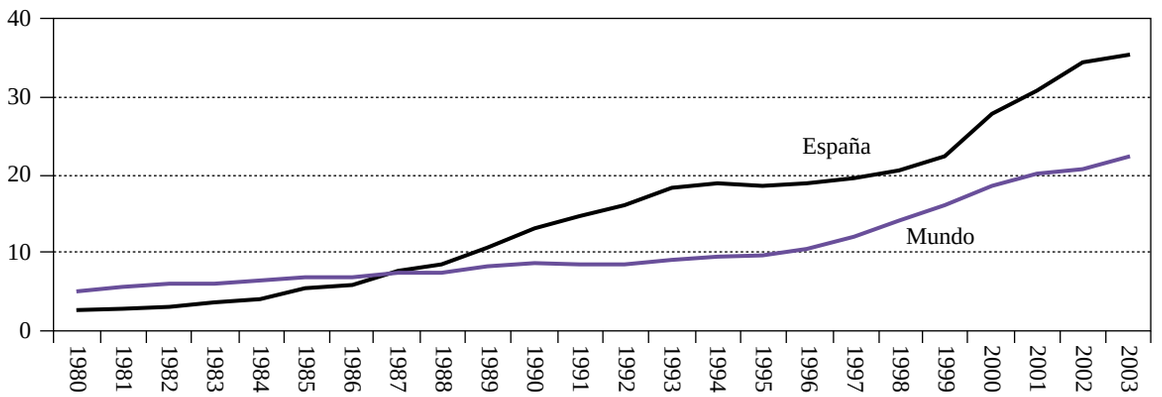
A la hora de medir la importancia que la IDE emitida y recibida por España alcanza en el concierto mundial nos podemos fijar en los flujos y *stocks*, tanto de inversión en España como de inversión española en el extranjero. Un modo sencillo de calibrar esa importancia es recordando que la economía española genera el 1,74% del PIB mundial. Los flujos y *stocks*,

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
Activos sobre PIB (%)



Fuente: Elaboración propia sobre datos de UNCTAD.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
Pasivos sobre PIB (%)

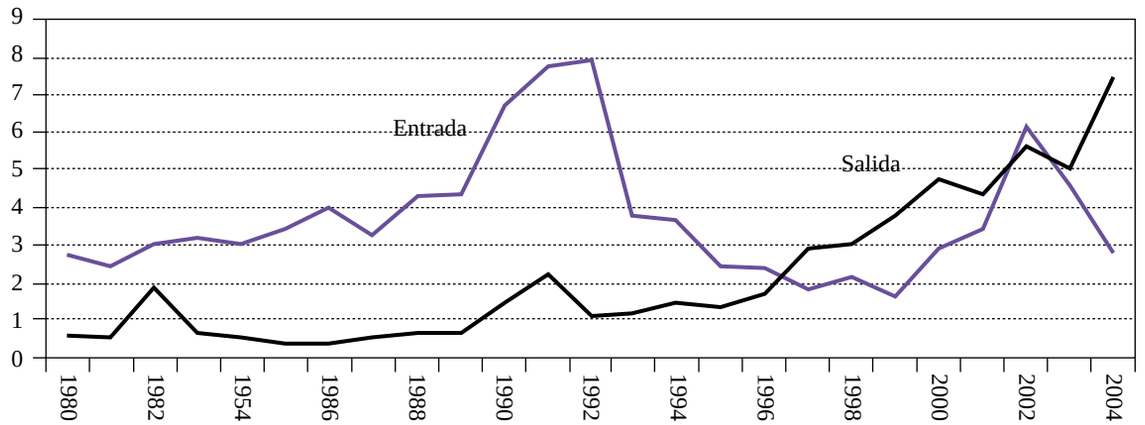


Fuente: Elaboración propia sobre datos de UNCTAD.

tanto de inversión en España como de inversión española en el extranjero, representan porcentajes de participación superiores.

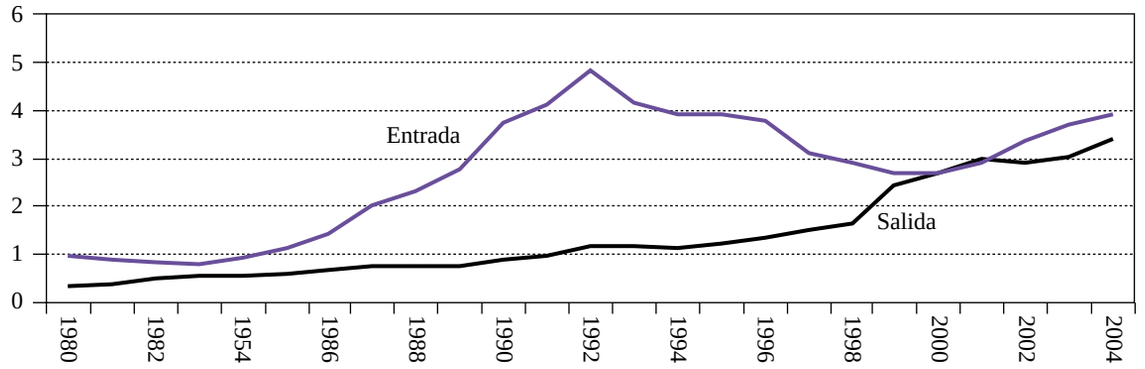
El mercado español constituyó hasta 1992 uno de los de mayor atracción para la inversión extranjera. Baste decir que, entre 1989 y 1993, hacia España se dirigía cerca del 14% de la inversión extranjera recibida por la Unión Europea y en torno al 11% de la que recibían, en ese mismo período, los países de la OCDE. Aunque desde 1993 se observa un progresivo retroceso, el proceso de localización y la tendencia de la inversión a localizarse en economías desarrolladas hacen previsible que las empresas españolas continúen siendo objeto de interés para el capital internacional.

PARTICIPACIÓN ESPAÑOLA EN LOS FLUJOS MUNDIALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (% sobre el total)



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

PARTICIPACIÓN ESPAÑOLA EN LOS STOCKS MUNDIALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (% sobre el total)



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

Los gráficos ilustran también el cambio experimentado por España en la IDE mundial, pues pasa de claro receptor neto a emisor de flujos de capital. Así en el 2000 el volumen acumulado de inversión directa española en el exterior superó por primera vez al *stock* recibido por España.

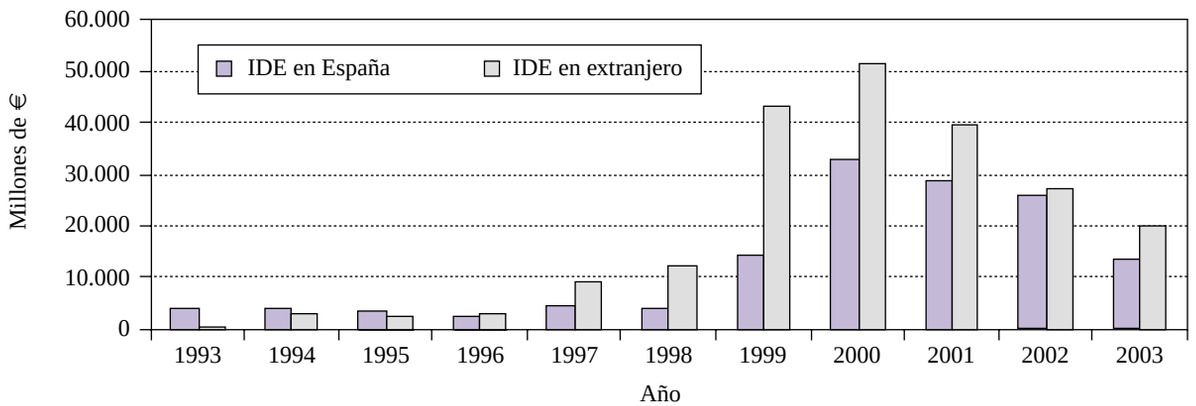
Cualquier merma en la competitividad de nuestra economía, provocada por tensiones inflacionistas, aumentos de los costes laborales, pérdidas de productividad u otros muchos factores, supone un grave riesgo para la prosperidad futura en tanto que frena la entrada de nueva IDE e incentiva movimientos de deslocalización productiva desde España hacia otros países. El ejemplo más ilustrativo y señalado lo encontramos en el sector del automóvil, uno de los más importantes de nuestra industria y de nuestras exportaciones, y cimentado en la inversión directa realizada por compañías extranjeras, como Volkswagen, Citröen o Ford.

3.2. LOS FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA HACIA ESPAÑA

Tomando como referencia el Registro de Inversiones, se observa cómo tanto los flujos de inversión directa hacia España, como los de España hacia el exterior, crecen a ritmos muy importantes en la segunda mitad de los años noventa.

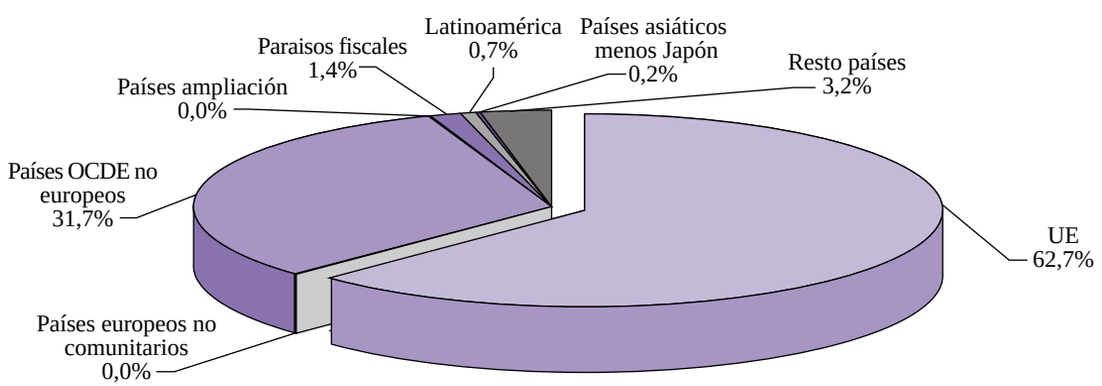
En lo que se refiere a la captación por parte de la economía española de inversiones directas, tres son a nuestro juicio los factores que explican este crecimiento de la inversión directa. En primer lugar, el fuerte crecimiento económico español de aquellos años generaba expectativas de altos beneficios futuros para las empresas inversoras y ampliaban el tamaño del mercado español. En segundo lugar, la integración en la Unión Monetaria Europea daba una total seguridad cambiaria a las inversiones exteriores, especialmente a las europeas. Y por último, el proceso de privatización de los grandes monopolios públicos y la liberalización de mercados, crearon

FLUJOS DE IDE



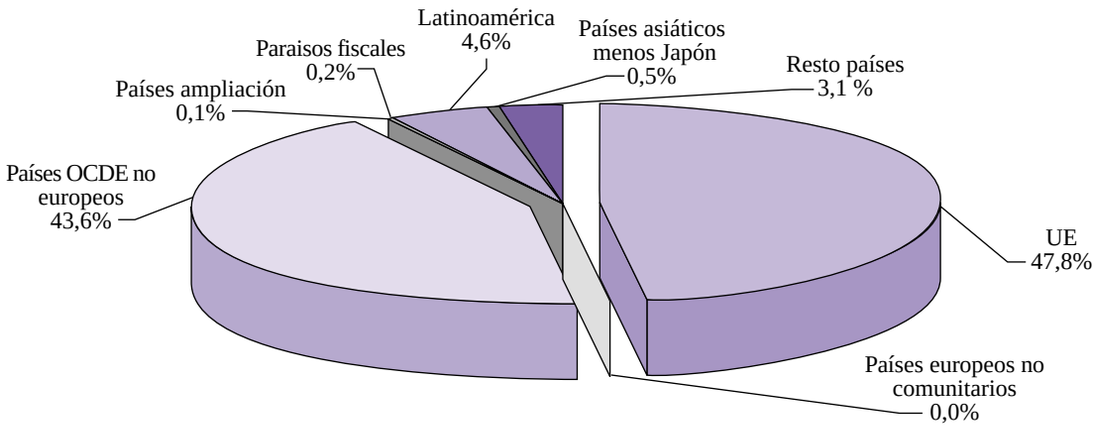
Fuente: Registro de inversiones. SETyC y elaboración propia.

PROCEDENCIA IDE 2000



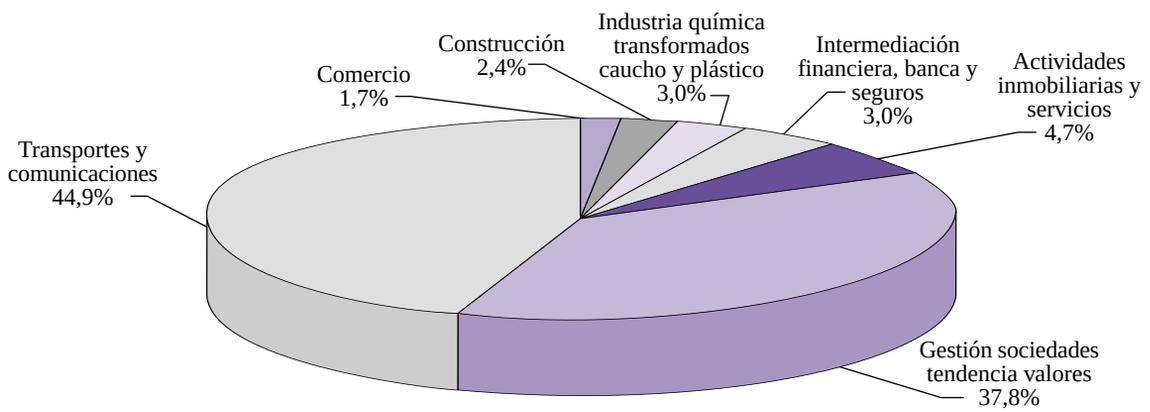
Fuente: Registro de inversiones. SETyC y elaboración propia.

PROCEDENCIA IDE 2003



Fuente: Registro de inversiones. SETyC y elaboración propia.

IDE EN ESPAÑA POR SECTORES. Año 2000



Fuente: Registro de inversiones. SETyC y elaboración propia.

nuevas oportunidades de inversión en sectores hasta entonces cerrados a la inversión exterior y aumentaron las expectativas de crecimiento económico.

Sin embargo, en 2000 se alcanza un máximo de inversión neta registrada de 33.000 millones de euros. A partir de entonces, en los tres años posteriores, se produce una intensa caída que reduce la inversión hasta los menos de 14.000 millones que observamos en 2003. La caída es aún más intensa si recordamos que a partir de la creación de la ETVE a finales de 2000, unos 7.000 millones anuales de la inversión directa recibida en España se dirige a estos entes, meros vehículos de intermediación hacia otros países.

La caída de la entrada de inversión directa es un hecho compartido en esos años por la mayoría de países, especialmente desarrollados. Las cifras de la UNCTAD así lo corroboran: mientras en 2000 los

FLUJO DE INVERSIÓN BRUTA EFECTIVA TOTAL
Distribución por país de procedencia

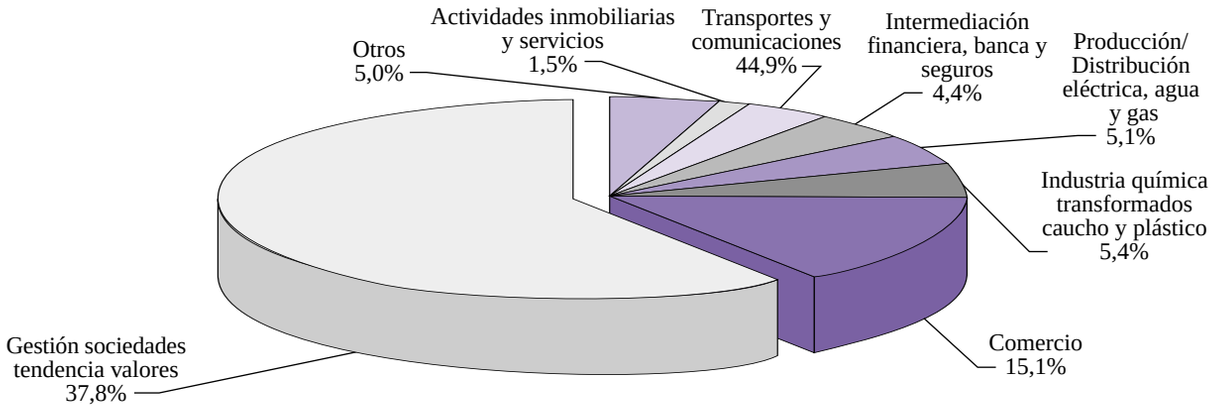
Área	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Países U.E.	72,33	79,09	78,53	76,56	69,93	71,64	45,32	65,92	69,61	37,65	52,95
Países europeos no comunitarios	10,05	6,59	5,57	4,06	3,85	5,62	1,44	1,34	0,97	0,83	0,97
Australia	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,31	0,00	0,02	0,00	0,00
Canadá	0,06	0,11	0,18	0,11	0,55	0,32	0,14	0,03	10,23	2,15	9,92
Japón	1,94	1,77	0,48	4,45	0,47	2,48	0,07	0,07	0,08	0,32	0,06
Estados Unidos de América	10,31	7,88	9,33	10,71	20,45	12,44	49,91	30,81	14,64	50,75	31,11
Países OCDE no europeos	12,32	9,77	10,04	15,28	21,48	15,25	50,44	30,90	24,97	53,22	41,09
Ampliacion U.E.	0,01	0,22	0,01	0,02	0,01	1,07	0,08	0,01	0,05	0,01	0,09
Países OCDE	94,70	95,68	94,14	95,92	95,27	93,57	97,28	98,17	95,60	91,71	95,09
Paraísos fiscales	2,84	2,81	3,87	2,44	2,62	4,24	1,11	0,92	0,62	0,47	1,09
Países de Europa Central y Oriental	0,05	0,03	0,11	0,06	0,08	0,06	0,04	0,01	0,02	0,02	0,03
Otros países europeos	0,05	0,03	0,11	0,06	0,08	0,06	0,04	0,01	0,00	0,00	0,00
África del Norte	0,19	0,02	0,03	0,11	0,02	0,10	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03
África Occidental	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,04	0,01	0,01
Otros países africanos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,03	0,03	0,00	0,01	0,00	0,00
Países africanos	0,19	0,02	0,04	0,12	0,03	0,13	0,04	0,02	0,06	0,02	0,01
Centroamérica y Caribe (no p. fiscales)	0,93	0,39	0,54	0,74	1,13	0,39	0,70	0,31	0,21	0,55	2,57
Sudamérica	0,77	0,54	0,93	0,50	0,53	0,71	0,51	0,45	3,32	7,10	0,81
Latinoamérica	1,70	0,93	1,47	1,24	1,66	1,10	1,20	0,76	3,53	7,65	3,38
Países de Oriente Próximo	0,05	0,03	0,04	0,01	0,10	0,00	0,02	0,00	0,02	0,00	0,29
Países de Oriente Medio	0,33	0,25	0,00	0,05	0,06	0,02	0,00	0,01	0,10	0,00	0,02
Países Asiáticos de economía dinámica	0,08	0,21	0,22	0,08	0,13	0,87	0,30	0,10	0,03	0,11	0,08
Otros países asiáticos	0,07	0,05	0,02	0,05	0,03	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01
Países asiáticos (excepto Japón)	0,52	0,53	0,29	0,19	0,32	0,90	0,33	0,11	0,17	0,11	0,40

Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras.

flujos de inversión a nivel mundial alcanzaron los 1,39 billones de dólares, en 2003 esta cifra se redujo a 0,56 billones. Esta caída es especialmente acusada en los países desarrollados que pasan de recibir 1,13 billones de dólares de inversión directa en 2000 a tan sólo recibir 0,38 billones en 2003. Además si en 2000 los países desarrollados recibían más del 81% de la inversión directa mundial, en 2003 ese porcentaje se reduce al 68%.

Más preocupantes parecen las cifras que vamos conociendo de 2004 para España. Aunque debemos tener en cuenta que se trata de datos referentes tan sólo al primer semestre del año y que son todavía muy provisionales, en los seis primeros meses de 2004 la inversión directa neta en España ha alcanzado tan solo 3.600 millones de euros. Teniendo en cuenta que en ETVE se han invertido cerca de 4.000 millones, en el primer semestre de este año la cifra de inversión directa neta ha sido negativa. De confirmarse este dato en resto del año, esta cifra sería la primera señal de un serio problema de capacidad de atracción de inversión por parte de la economía española.

IDE EN ESPAÑA POR SECTORES. Año 2003



Fuente: Registro de inversiones. SETyC y elaboración propia.

INVERSIÓN DIRECTA NETA EN ESPAÑA POR SECTOR DE ACTIVIDAD
(Importes en millones de euros)

Sector de actividad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1993-2003
Agricultura, ganadería, caza, selv. y pesca...	16	42	73	25	56	–29	27	24	36	36	18	324
Producción/distrib– eléctrica, gas y agua.....	114	10	96	–14	1	10	286	20	–329	1.654	693	2.541
Industrias extractivas, refino petróleo.....	–2	43	–52	26	84	132	–34	40	–92	405	44	592
Alimentación/bebidas y tabaco.....	504	85	79	63	–162	359	–306	–535	–213	–191	–39	–357
Industria textil y de la confección	84	70	22	35	–1	96	–1	37	–16	50	140	514
Industria papel, edición, artes gráficas	109	244	–50	79	118	67	455	299	23	–90	78	1.331
Indus. química y transf. caucho y plásticos..	342	383	477	–77	61	–239	232	968	295	–808	734	2.369
Otras manufacturas	771	1.139	13	378	1.190	–144	–441	145	2.695	1.578	–519	6.805
Comercio.....	714	587	565	338	407	273	441	539	800	4.089	2.035	10.788
Hostelería	97	126	106	64	47	113	16	66	374	153	141	1.303
Transportes y comunicaciones.....	68	84	223	281	583	396	851	14.521	2.412	–4.022	516	15.914
Intermediación financ., banca y seguros	572	573	550	112	28	996	566	1.505	1.281	675	593	7.451
Actividades inmobiliarias y servicios.....	514	486	1.403	732	809	1.089	1.324	1.816	1.309	1.173	208	10.862
Gestión de sociedades y tenencia de valores	460	189	95	611	1.324	624	9.319	12.205	20.011	19.805	8.053	72.697
Otros.....	40	94	30	208	144	290	205	770	309	220	911	3.221
Total general	**4.482**	**4.214**	**3.696**	**2.909**	**4.746**	**4.081**	**14.458**	**33.189**	**29.020**	**25.645**	**13.501**	**279.560**

Fuente: Registro de inversiones. SETyC.

Si analizamos la procedencia geográfica de la inversión directa en España, podemos observar como esta se origina fundamentalmente en países OCDE. En el año 2000, máximo histórico de la inversión directa en España, casi el 95% de las inversiones procede de países desarrollados, y en 2003, último año para el que tenemos datos disponibles, este porcentaje alcanza un valor de más del 91%. Esta cifra es muy parecida a lo que ocurre a nivel mundial: según los datos de la UNCTAD, la inversión directa mundial tiene consistentemente un origen de más del 90% en países desarrollados.

El reparto entre las inversiones procedentes de la UE y del resto de países de la OCDE (que en más del 90% proceden de EE.UU.) varía mucho de año tras año, en función de variables como el tipo de cambio u oportunidades que se abren en sectores concretos.

Respecto a la estructura sectorial se puede observar el amplio porcentaje de inversión en sociedades de tenencias de valores que se acentúa a partir del cambio legislativo de finales de 2000.

Aislado el efecto de la mera inversión financiera, no parece haber un patrón claro de los sectores a los que mayoritariamente se dirige la inversión directa hacia España. Los sectores varían enormemente de año en año, y la distribución sectorial es muy sensible a operaciones concretas. Sin embargo si se pueden apuntar tres tendencias en la composición sectorial de la inversión directa en España en la última década.

En primer lugar, se observa un rápido crecimiento de la inversión en sociedades de tenencias de valores, cuya única finalidad es servir de vehículo de la inversión final hacia terceros países.

En segundo lugar, la inversión tiende a concentrarse en el sector servicios, (telecomunicaciones, comercio, servicios financieros), en consonancia con la ventaja comparativa que parece tener la economía española en estos sectores. Y por último, y como consecuencia de lo anterior, pierde peso la inversión en sectores industriales, salvo algún caso concreto (el sector químico), e incluso se observa desinversión.

CAJA II.3.2.

FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA

Íñigo Valcaneras

La importancia de los flujos de entrada de la IDE ha sido un rasgo característico de la economía española. Existe un elevado número de estudios[19] que intentan identificar los factores explicativos del comportamiento del capital extranjero. A partir de estos estudios podemos concluir que España, como país receptor, ofrece ventajas de localización a empresas intensivas en tecnología, que requieren mano de obra especializada. Otros factores determinantes para la entrada de capital en España son la pertenencia a la Unión Europea, la dimensión y dinamismo del mercado español, las características sectoriales (productividad, gasto en tecnología), la disponibilidad del factor trabajo cualificado y la oferta de infraestructura de transporte.

De forma paralela a este proceso se ha ido produciendo otro de deslocalización[20] de esas inversiones en los diferentes países, que se hizo más patente a finales de la década de los noventa y a principios del presente siglo. El proceso desinversor responde a la propia dinámica de la inversión. Cuando se analizan

[19] Véase Bajo y Sosvilla (1994); y Bajo, López y Lozano (1995).

[20] Consideramos la deslocalización de la inversión directa extranjera a aquel proceso por el cual una empresa de capital foráneo situada en un país toma la decisión de abandonar su actividad parcial o totalmente para situarla en otro país, cualquiera que sea la causa que la determine.

las cifras a escala agregada no parece que este fenómeno sea preocupante para la economía española, puesto que no existe una tendencia creciente de la ratio entre la liquidación de inversiones extranjeras y el volumen de entrada de inversión a lo largo de la última década.

Existe un menor número de estudios[21] sobre el proceso de deslocalización. El proceso de desinversión observado en España, más intenso en la industria que en los servicios, es similar al observado en otros países comunitarios. Se debe fundamentalmente a los reajustes en las estructuras productivas de las empresas hacia la concentración y especialización como respuesta al avance en el proceso de integración, primero hacia el Mercado Único, luego hacia la Unión Monetaria, y en los últimos años hacia los nuevos países de la UE. A la hora de analizar este fenómeno no debe despreciarse los efectos que tiene la reestructuración empresarial a escala mundial a través de las fusiones, adquisiciones, etcétera, de las empresas multinacionales.

3.3. LOS FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA DESDE ESPAÑA HACIA EL EXTERIOR

La inversión directa desde España hacia el exterior es mucho más tardía. La economía española no es una economía inversora en el exterior hasta la segundad mitad de los años 90. Teniendo en cuenta que la capacidad inversora en el exterior es uno de los rasgos característicos de las economías desarrolladas, podríamos afirmar que hasta una fecha tan tardía como finales de los noventa la economía española no alcanza su madurez.

Son múltiples los factores que pueden explicar este comportamiento. En primer lugar, podemos destacar el escaso grado de capitalización de la economía española en las décadas anteriores. Una de las características propias de la economía española ha sido, y en gran medida sigue siendo, un bajo grado de capitalización, por lo que el capital tendía a ser más productivo en nuestro país que en otros países con ratios capital-trabajo más altos. En ese contexto, para las empresas españolas era más interesante invertir en el territorio nacional, donde conseguían más rendimientos y además accedían a un mercado en expansión (especialmente durante los sesenta y ochenta). Esta explicación, típicamente neoclásica, sin embargo sólo es parcial, en la medida que una gran parte de los flujos de inversión, como ya hemos señalado, se realiza entre economías desarrolladas, todas ellas con altos niveles de capitalización.

Una segunda explicación estaría relacionada con el marco regulatorio de los movimientos de la balanza financiera. La falta de ahorro interno suficiente para financiar el proceso de capitalización de la economía española se ha traducido en los últimos 50 años en episodios frecuentes de problemas de financiación del déficit por cuenta corriente. Prácticamente todos los períodos de expansión continuada terminaron abruptamente en una crisis de balanza de pagos que conducía a un ajuste de la demanda interna y a una devaluación.

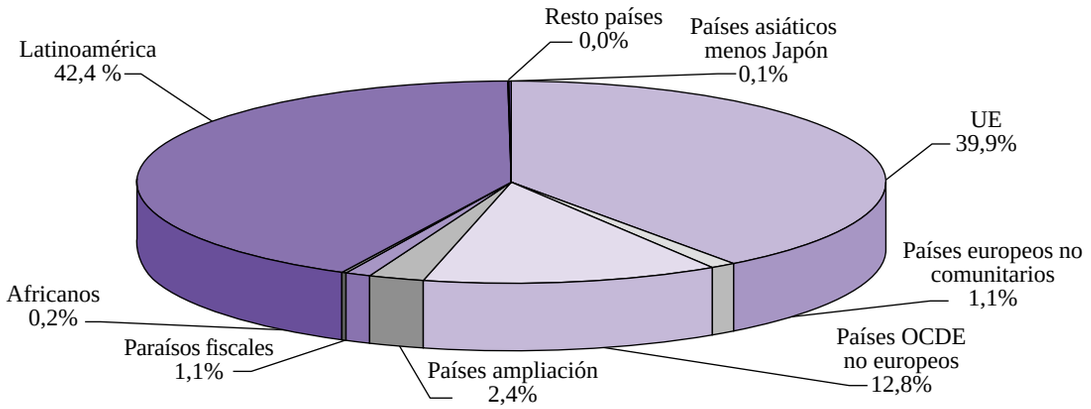
Para paliar este problema, o al menos retrasarlo el régimen de control de cambios solía mantener normas más rígidas que las de los países más avanzados de la OCDE. No es hasta principio de los años 90 cuando se produce la liberalización de todos los movimientos de capital, y el sistema de control de cambios no es plenamente homologable con el del resto de países de la UE hasta finales de la década. Esta histórica restricción de los movimientos de capital hacia el exterior tiene necesariamente que haber influido en la capacidad inversora de la empresa española.

En tercer lugar, hay que tener en cuenta que la mayor parte del tejido empresarial español lo componen medianas y pequeñas empresas, para las que una inversión fuera de las fronteras españolas se hace muy costosa en términos de información y recursos, pero sobre todo en términos de riesgo. Además, la empresa española no suele tener un nivel tecnológico suficiente que permita tener ventajas en nuevos mercados que compensen los inconvenientes de actuar en un entorno desconocido.

Por último, hay que tener en cuenta que la capacidad de financiarse en los mercados internacionales para abordar los procesos de inversión exterior ha

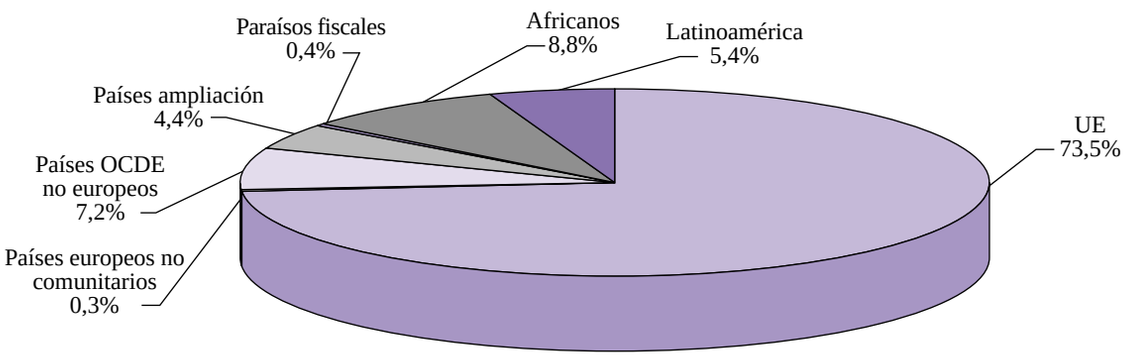
[21] Véase Myro, Fernández y Mora (1996).

DESTINO IDE 2000



Fuente: Registro de inversiones. SETyC y elaboración propia.

DESTINO IDE 2003



Fuente: Registro de inversiones. SETyC y elaboración propia.

estado muy limitada hasta la segunda mitad de los noventa. La historia de devaluaciones de la peseta tenía como lógica consecuencia una importante prima de riesgo financiera para todos los agentes económicos españoles. Sólo a partir del progresivo cumplimiento de los criterios de Maastricht, esta prima de riesgo se va reduciendo, y las empresas españolas tienen la posibilidad de financiar competitivamente sus operaciones de inversión en los mercados financieros mundiales.

Así, en la segunda mitad de los noventa se dan una serie de circunstancias que permiten, por primera vez en la historia económica española, un proceso de internacionalización masivo de nuestras empresas: no existen restricciones a los movimientos de capital, los costes financieros son similares a los del resto de países de la OCDE, el proceso de globalización elimina obstáculos a la posibilidad de invertir y, en todo el mundo, se produce una oleada de privatizaciones de monopolios públicos y de desre-

FLUJO DE INVERSIÓN BRUTA EFECTIVA DESCONTADAS ETVE
Distribución por país de destino

Área	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total Países U.E.	58,23	29,11	39,35	27,65	36,46	31,89	29,75	35,87	53,03	55,95	49,59
Total países europeos no comunitarios	0,13	0,09	22,06	0,99	0,18	2,00	3,44	4,26	2,01	7,12	0,24
Australia	0,13	0,17	0,31	0,02	0,05	0,02	0,01	0,19	0,16	5,77	0,15
Canadá	0,17	0,00	0,39	0,03	0,01	0,01	0,62	0,05	0,07	0,91	0,43
Japón	0,00	0,00	0,02	0,00	0,00	0,02	0,03	0,02	0,00	0,04	0,01
Estados Unidos de América	7,66	5,00	5,09	9,65	4,46	8,06	0,81	12,19	5,46	6,42	10,67
Total países O.C.D.E. no europeos	7,95	5,17	5,82	9,70	4,51	8,10	1,47	12,46	5,70	13,15	11,26
Total ampliación U.E.	1,52	1,18	0,36	0,15	0,03	0,12	0,26	2,14	0,27	0,21	3,72
Total países O.C.D.E.	67,83	35,55	67,59	38,50	41,18	42,11	34,93	54,73	61,02	76,42	64,81
Total paraísos fiscales	11,33	5,62	20,72	9,25	2,47	5,17	3,09	1,62	1,41	1,22	1,32
Total países de Europa Central y Oriental	0,01	0,44	0,02	0,01	0,10	0,36	0,00	0,09	0,09	0,30	0,02
Total África del Norte	1,00	0,13	0,51	0,61	0,11	0,98	0,39	0,08	0,17	0,48	13,27
Total África Occidental	0,08	0,02	0,04	0,02	0,02	0,15	0,00	0,04	0,04	0,01	0,16
Total otros países africanos	0,82	0,13	0,09	0,14	0,17	0,03	0,06	0,07	0,03	1,09	0,11
Total países africanos	1,91	0,28	0,63	0,77	0,30	1,16	0,45	0,20	0,24	1,57	13,53
Total Centroamérica y Caribe (no paraísos fiscales)	2,32	1,96	2,60	1,56	2,78	3,66	3,72	8,44	9,00	5,53	5,14
Total Sudamérica	16,41	56,14	7,90	49,57	52,90	47,01	57,30	34,83	28,01	14,49	14,86
Total Latinoamérica	18,74	58,10	10,50	51,13	55,68	50,67	61,02	43,27	37,01	20,01	20,00
Total países de Oriente Próximo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,01	0,01	0,03	0,00	0,04
Total países de Oriente Medio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,33	0,00	0,00	0,00	0,04	0,01
Total países asiáticos de econo. dinámica	0,03	0,00	0,05	0,01	0,15	0,01	0,06	0,01	0,06	0,01	0,05
Total otros países asiáticos	0,16	0,01	0,49	0,33	0,12	0,16	0,43	0,07	0,14	0,42	0,22
Total países asiáticos (excepto Japón)	0,18	0,01	0,54	0,34	0,27	0,54	0,50	0,09	0,24	0,47	0,32

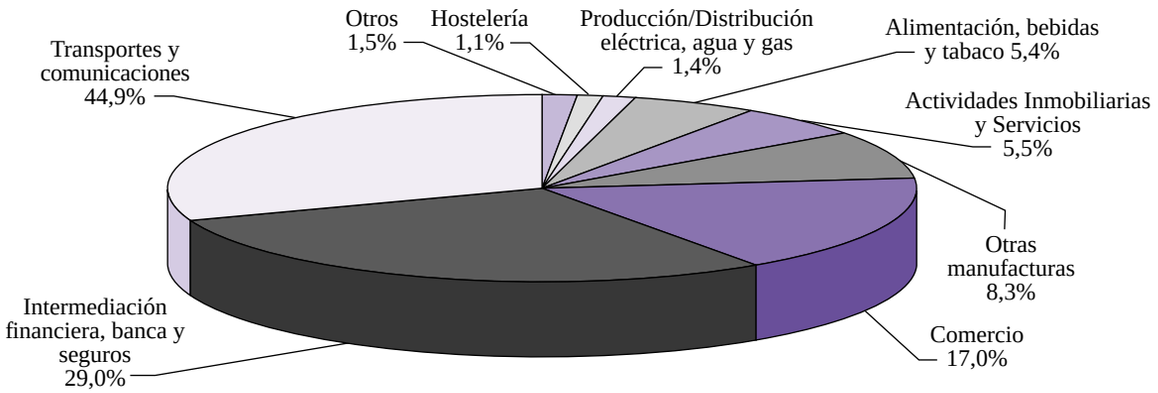
Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras.

gulación de mercados que abre nuevas oportunidades de inversión.

La inversión española en el exterior no sigue el patrón clásico. No se trata de empresas con ventaja tecnológica en un producto comercializable, que empieza su actividad internacional mediante la exportación para posteriormente pasar a producir en los mercados de destino. La empresa española inversora, por el contrario, es una empresa de servicios que acaba de ser privatizada y/o desregularizada y que puede trasladar su conocimiento a países que están llevando en ese momento procesos similares. Al tratarse de sectores de servicios y de industrias de red, el impacto que tienen sobre la exportación española a los países en los que se invierte es modesto.

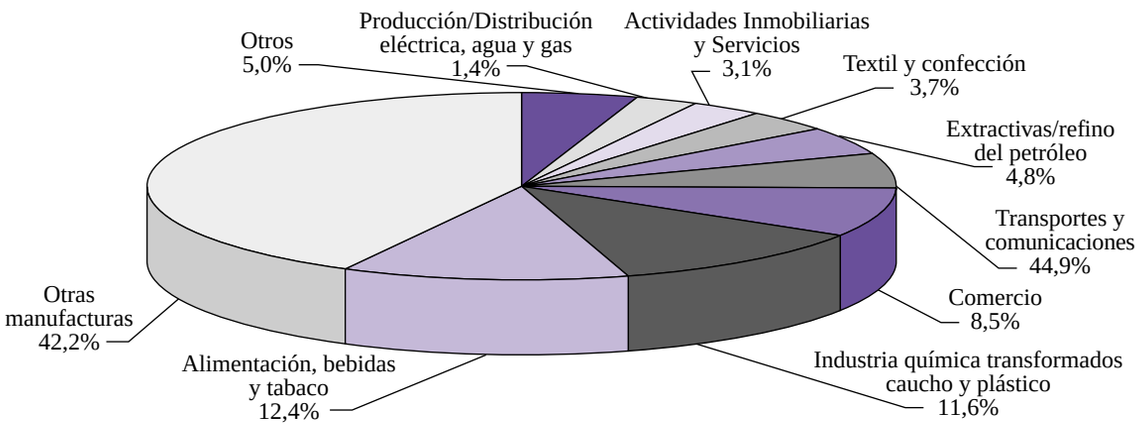
El crecimiento de la inversión directa de España en el exterior en la segunda mitad de los noventa sólo puede calificarse como de explosivo. Hasta 1996 los volú-

IDE EN EXTERIOR POR SECTORES. Año 2000



Fuente: Registro de inversiones. SETyC y elaboración propia.

IDE EN EXTERIOR POR SECTORES. Año 2003



Fuente: Registro de inversiones. SETyC y elaboración propia.

menes de inversión directa neta son muy pequeños, unos pocos miles de millones de euros al año. En 1997 se superan los 9.000 millones de euros, en 1998 se alcanzan casi 12.500 millones de euros, en 1999 se da un gran salto hasta más de 43.000 y en 2000 se consigue una cifra máxima de más de 51.700 millones de euros. A partir de entonces, y de forma paralela a lo que ocurre con la inversión hacia España y con los flujos a nivel mundial, se produce un importante descenso hasta los 20.000 millones registrados en 2003.

Sin embargo, los datos de la UNCTAD sugieren que en 2003 se produce una recuperación de los flujos de inversión desde las economías desarrolladas que España no comparte. Quizás porque, en buena parte, el crecimiento de la inversión española entre 1998 y 2000 se debió a factores únicos e irrepetibles.

Desde el punto de vista geográfico, dos son los destinos a los que se dirigen estos flujos de inversión desde España: la Unión Europea y Latinoa-

DISTRIBUCIÓN POR SECTOR DE DESTINO
(Importes en millones de euros)

Sector	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Agricultura, ganadería, caza, selvicultura y pesca	–30,05	35,48	–8,30	15,14	21,93	10,91	19,55	23,90	128,60	203,00	159,94
Producción/distribución eléctrica, gas y agua	95,06	25,33	55,56	228,56	1.719,61	1.893,40	5.577,60	704,84	2.603,79	674,08	537,83
Indust. extractivas, refino petróleo	66,77	75,29	–31,45	98,51	90,70	479,78	14.347,62	119,19	306,32	3.017,26	968,17
Alimentacion/bebidas y tabaco	170,02	98,78	132,22	357,45	254,74	575,20	–202,81	2.777,53	2.144,05	27,44	2.480,28
Industria textil y de la confección	4,42	–0,12	0,35	0,95	6,50	10,96	38,02	28,80	98,56	114,37	742,25
Industria papel, edición, artes gráficas	16,71	43,02	29,50	8,08	26,19	175,99	25,19	83,77	574,21	2.576,82	416,37
Ind. química y transf. caucho y plásticos	37,87	57,85	275,37	59,56	33,35	64,57	1.460,22	492,02	3.797,51	10.090,27	2.325,65
Otras manufacturas	134,76	184,41	614,10	397,99	1.493,62	1.540,98	1.745,68	4.251,93	2.457,89	4.553,74	8.450,58
Construcción	–8,49	20,56	–35,17	54,82	74,79	126,51	–59,55	121,10	239,31	326,34	50,97
Comercio	247,43	68,74	171,63	386,20	262,11	587,56	6.658,79	8.728,54	3.460,53	2.798,89	1.707,87
Hosteleria	5,84	–9,90	10,40	–21,65	128,43	179,29	610,80	582,64	1.018,46	789,51	205,81
Transportes y comunicaciones	–432,19	1.797,20	–132,89	674,52	1.242,03	2.595,19	4.771,14	15.771,07	5.037,18	7.386,82	1.194,42
Intermediacion financ., banca y seguros	406,49	639,29	1.512,56	1.032,74	3.100,52	2.780,19	7.231,51	14.875,50	6.046,04	–2.323,17	–161,84
Actividades inmobiliarias y servicios	–23,21	42,56	112,90	35,75	319,14	1.100,97	802,49	2.793,38	12.345,42	–2.893,34	617,86
Gestion de sociedades y tenencia de valores	15,54	12,20	38,32	3,09	0,63	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	266,00
Otros	0,08	13,28	–2,67	18,64	487,96	299,98	306,83	380,00	–617,36	208,36	54,45
Total general	**707,03**	**3.103,99**	**2.742,43**	**3.350,36**	**9.262,22**	**12.421,51**	**43.333,06**	**51.734,19**	**39.640,50**	**27.550,39**	**20.016,63**

Datos provisionales.
Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras.

mérica. La inversión en América Latina se concentra principalmente entre 1998 y 2000, alcanzando en este último año el 42% de la inversión española en el exterior. A partir de esa fecha y coincidiendo con la desaceleración de la economía mundial que se observa en los primeros años de la década, la inversión en Latinoamérica va perdiendo importancia a favor de la UE. En 2003 más del 73% de la inversión Española en el exterior se concentra en la Europa Comunitaria.

Este reparto geográfico de la inversión española en el exterior precisa de algunos comentarios. En primer lugar, es la inversión en la Europa comunitaria el factor más permanente en la composición geográfica de la inversión española. Aunque la inversión en Latinoamérica alcanza cotas muy importantes durante los años 1998 a 2000, esta disminuye muy rápidamente en los años posteriores.

En segundo lugar, sorprende el escaso peso como destino de las zonas de mayor crecimiento de la economía mundial. Apenas existe inversión en Asia o en los países de la ampliación, que son los mercados más dinámicos a nivel mundial.

Por último, la inversión española aunque se concentra en países desarrollados, siguiendo los patrones mundiales, apenas se dirige a EE.UU. y Japón.

Por otra parte, la distribución sectorial está muy ligada a la concentración geográfica. Entre 1998 y 2000, predominan los sectores de servicios y de industrias de red impulsados por la inversión en América Latina, entre ellos, construcción, electricidad, energía, servicios financieros o telecomunicaciones.

A partir de 2001, y en paralelo al descenso de la inversión en Latinoamérica, adquieren un mayor protagonismo los sectores industriales, seguramente reflejando el esfuerzo de la industria española para mantener su competitividad a través de la deslocalización de sus actividades productivas.

3.4. LA POLÍTICA DE CAPTACIÓN DE INVERSIONES Y DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Las decisiones de realizar actividades de inversión directa corresponden a las empresas, pero sin duda alguna las Administraciones Públicas tienen un importante papel que desempeñar en el estímulo de la actividad inversora, tanto en la captación de inversiones extranjeras con destino a España como en el impulso al esfuerzo de inversión en el exterior de la empresa española.

La política de captación de inversiones tiene dos partes. Por una parte la creación de un entorno adecuado a la inversión directa y por otro la actividad directamente dirigida a captar proyectos de inversión concretos.

Respecto a la primera parte, podemos considerar que se ha realizado un esfuerzo considerable en los últimos años, en el que hay perseverar si queremos que España compita adecuadamente en el mercado de inversiones mundial. La creación de un entorno favorable a la empresa española que se marca como objetivo de política económica a partir de la recesión de principios de los noventa, genera automáticamente un entorno favorable a las inversiones que se realizan en nuestro país. Así, la flexibilización del mercado de trabajo, el mejor tratamiento impositivo para las actividades empresariales, la estabilización macroeconómica que limita las incertidumbres sobre tipo de interés y tipo de cambio, la introducción de competencia en las industrias de red y la mejora de las infraestructuras son factores que sin duda alguna han favorecido la consideración favorable de España como destino de inversiones.

Sin embargo, a nuestro juicio, tres son las áreas en las que debe profundizarse para la creación de un marco favorable a la inversión. No hay que olvidar el descenso en los niveles de inversión que están experimentando en los últimos años todos los países desarrollados, entre ellos España, y la dura competencia que tenemos en concreto con los nuevos países comunitarios.

La primera área de actuación es el mercado de trabajo. A pesar de la fuerte creación de empleo en los últimos ocho años y de la elevación de la tasa de actividad, todavía son elevados los niveles de desempleo y bajos los niveles de actividad, lo que coincide en el tiempo con un crecimiento importante de los flujos de inmigración. Esta convivencia de desempleo e inmigración pone de manifiesto las considerables rigideces que todavía subsisten en nuestro mercado de trabajo. Junto a la necesidad de un marco laboral más flexible se precisa además urgentemente mejorar los sistemas educativos de forma que produzcan una verdadera acumulación de capital humano productivo.

La segunda área de actuación es el marco fiscal. La competencia fiscal entre Estados para captar inversiones es una consecuencia lógica de la apertura de los movimientos de capital. Los ejemplos del desarrollo irlandés, o la oferta fiscal de los países de la ampliación deben hacernos reflexionar seriamente sobre el papel que deben desempeñar los impuestos en la captación de inversiones.

Por último, una de las grandes reformas estructurales pendientes en España es la del suelo. España es uno de los países de la UE con menor densidad de población y con una mayor escasez de suelo, suelo necesario para cualquier actividad productiva. Con una normativa dispersa y unas competencias distribuidas entre las distintas administraciones es pre-

ciso un esfuerzo concertado para eliminar el problema de la escasez de suelo utilizable.

No parecen de gran utilidad, sin embargo, las actividades de subvención a la investigación y desarrollo. El evidente desfase tecnológico español no debe resolverse a través de programas de transferencia de rentas hacia las empresas desde los presupuestos públicos, ya que esto sólo suele acarrear más gasto, algún que otro fraude y escasos resultados, sino que debe mejorar a través de la formación, del desarrollo de marcos adecuados a la actividad empresarial y la captación de inversión extranjera, que a menudo trae consigo mejoras tecnológicas.

España realiza esfuerzos importantes en la captación directa de inversiones. Se destinan importantes ayudas públicas a proyectos de inversión, especialmente en las zonas menos desarrolladas y al amparo de la normativa comunitaria. Desde la administración comercial se trata de atender y dar información a los posibles inversores y se intenta mejorar la imagen de España como destino.

Sin embargo, en la política de captación directa de inversiones nos encontramos con deficiencias importantes. España carece de una agencia de captación de inversiones, al contrario de lo que ocurre en la mayoría de países de nuestro entorno, mientras que muchas Comunidades Autónomas han creado sus propias agencias que a menudo compiten entre sí. No se formulan objetivos concretos sobre países y sectores que hagan más eficientes los esfuerzos de la administración comercial y todavía los esfuerzos de apoyo a la captación de inversiones son muy inferiores a los esfuerzos destinados al apoyo a la exportación. Teniendo en cuenta que más de dos tercios de la exportación española la realizan empresas multinacionales instaladas en nuestro territorio, la principal política de apoyo a la exportación debería ser la de captación de inversiones.

La política de apoyo al esfuerzo inversor de la empresa española tiene también dos vertientes, una vertiente institucional de protección de inversiones y una vertiente de apoyo a los proyectos concretos.

En el apoyo institucional se ha avanzado mucho en la creación de una extensa red de acuerdos de doble imposición y de protección recíproca de inversiones. Los principales destinos están cubiertos salvo algunas excepciones, y estas son debidas en gran medida a recelos de las autoridades de esos destinos. En los procesos de negociación de acuerdos comerciales de la UE con terceros países España dedica especial atención al capítulo de protección de inversiones. Pero no existe un sistema multilateral eficaz de protección de inversiones, por lo que la defensa de las empresas ante desencuentros con las autoridades de los países destino recae generalmente en las relaciones bilaterales o, como mucho, comunitarias. En este sentido, por ser reciente la existencia de multinacionales españolas, nuestro servicio exterior carece de instrumentos realmente útiles para llevar acabo una protección efectiva.

En lo que se refiere al apoyo directo a los proyectos de inversión, nuevamente nos encontramos con duplicidades entre la actividad de la Administración General del Estado y las Comunidades Autónomas, y con problemas de focalización en países y sectores. Es preciso fijar objetivos, un mayor conocimiento de los países de destino y una mejor coordinación administrativa.

3.5. CONCLUSIONES

En la segunda mitad de los años 90 se dieron una serie de factores que favorecieron los procesos inversores tanto hacia España como, por primera vez en nuestra historia económica, desde España hacia el exterior. Como consecuencia de ello, los flujos en ambas direcciones crecieron de forma muy acusada.

A partir de 2001, y siguiendo patrones muy similares a lo que ocurre a nivel mundial se desaceleran los flujos de inversión hacia España. La economía española tiene un comportamiento muy similar al del resto de economías desarrolladas, perdiendo peso como destino de la inversión directa a favor de las áreas emergentes de rápido crecimiento. Los datos más recientes, todavía muy provisionales, podrían señalar que el proceso en España está siendo más agudo.

La inversión en España tiende a concentrarse en sectores de servicios, industrias de red y construcción, con un peso cada vez mayor de las sociedades de mera tenencia de valores. Por su parte, dismi-

nuye o incluso se observa desinversión en sectores industriales.

La inversión desde España es un fenómeno muy reciente y que no responde a patrones de inversión clásicos.

Hasta el año 2000 una parte importante de la inversión se dirigió a Latinoamérica y se realizó en sectores privatizados y desregulados. A partir de 2001 predomina la inversión en la UE y en sectores industriales. No hay apenas presencia de inversión Española en la Europa de la Ampliación ni en Asia.

Es preciso una actuación urgente en materia de política de inversiones. Tanto en la política de captación de inversiones como en la de apoyo a la inversión Española en el exterior se debe mejorar la coordinación administrativa, los sistemas de información y la imagen de España. La política de inversiones, en ambas direcciones, debe primar sobre la política clásica de apoyo a la exportación.

Se debe continuar creando un marco favorable a la empresa en España que atraiga inversión productiva, para lo que hay que profundizar en los avances ya realizados y mejorar áreas como mercado de trabajo, educación, fiscalidad y suelo.

La política de apoyo a la inversión en el exterior debe fijar mejor sus objetivos, coordinar instrumentos, y favorecer el acceso de la empresa a los nuevos mercados en expansión. La diversificación geográfica y sectorial es una prioridad.

4. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Luis Rivera, Alfonso Ballestero y Santiago Fernández

La presencia internacional de la empresa española ha crecido de forma espectacular en los últimos años, coincidiendo de manera no fortuita con la propia modernización de la sociedad y de la economía española. El recurso a los mercados exteriores tenía históricamente un carácter marginal, para cuando las ventas no marchaban bien en el mercado interno. Ahora, sin embargo, las empresas se ven en la necesidad de tener presencia internacional, diversificar geográficamente sus negocios y adquirir un tamaño relevante para garantizar su supervivencia en mercados cada vez más competitivos. Todo esto sólo se puede hacer invirtiendo en el exterior.

Las grandes empresas españolas se han adaptado de manera ejemplar a las exigencias de una economía globalizada. Las inversiones comenzaron a ser importantes a comienzos de los 90 siendo los sectores pioneros los de telecomunicaciones (en Argentina y Chile en 1990), electricidad y petróleo. La estrategia de grandes adquisiciones en el sector bancario se inicia a partir de 1995. Estas grandes empresas se caracterizan por haber operado en sectores con mercados oligopolísticos, muy regulados, que no han desarrollado ventajas de propiedad, ya que hasta la fecha reciente han estado protegidos de la competencia extranjera. La liberalización del mercado nacional al posibilitar la apertura de nuevas empresas, nacionales y extranjeras, ha cambiado las condiciones de competencia, enfrentándose las ya establecidas a pérdidas de sus cuotas de mercado. La salida al exterior, hacia mercados menos desarrollados no se debe siempre a su capacidad competitiva, sino a la presión de la competencia interna. Dentro de este grupo las dos causas fundamentales de este proceso de inversión empresarial en el exterior son, por un lado, la liberalización interna de la economía española y, por otro, de forma indirecta pero igualmente necesaria, la mayor facilidad de financiación de la economía española. Esta mayor facilidad de financiación se debe a las mayores facilidades de captación de fondos en los mercados europeos tras la unión monetaria. En otras palabras, se ha producido un proceso de “reciclaje del euro”, que ha permitido que la zona euro financie a las empresas españolas para que éstas realicen sus inversiones

directas. Se capta financiación a bajo tipo en una zona estable y se invierte en zonas de mayor volatilidad pero también mayor rentabilidad esperada. La contrapartida al aumento de la inversión directa ha sido el rápido avance del *stock* neto captado en concepto de inversión en cartera y otras inversiones.

Junto a las grandes empresas están las empresas de tamaño medio de especialización manufacturera, con ventajas de propiedad consistentes en una elevada capacidad tecnológica e imagen de marca que compiten a través de estrategias de diferenciación de producto y, en algunos casos, son líderes mundiales. Los objetivos determinan la localización elegida. Así, si el objetivo es marketing y distribución, el proyecto se dirige a aquellos mercados en los que las empresas tienen ya importantes lazos comerciales. Cuando las empresas quieren abastecerse de materias primas o de factores de producción, el destino de la inversión son países con los que apenas comercian y tienen un bajo nivel tecnológico. En el caso de que el objetivo sea obtener activos estratégicos, la inversión se localiza en economías desarrolladas y con una dotación alta de científicos. Numerosas empresas conocidas ilustran esta estrategia, entre las que cabe citar a Adolfo Dominguez, Cortefiel, Inditex, Ficosa, Fagor, TALGO, Tudor, Viscofán, Nutrexpa, Chupa Chups, Pescanova, Agropecuaria de Guissona, Acerinox, Planeta, e Indo.

Finalmente, son legión las pequeñas y medianas empresas que derivan una parte creciente de su cuenta de resultados de sus operaciones exteriores. No ocupan titulares de periódicos, aparecen escondidas en las estadísticas oficiales, pero están allí batiéndose el cobre con sus competidoras locales e internacionales.

Desde el punto de vista geográfico, el peso de las empresas españolas en la región latinoamericana es muy importante, casi decisivo, y a veces puede que excesivo. Igualmente lo es la trascendencia de América Latina para la economía española. Nada menos que el 30% de los beneficios de las empresas que cotizan en el IBEX provienen de América Latina; prácticamente la mitad de las empresas cotizadas en la bolsa española tienen intereses en la región y representan más del 80% de la capitalización de la Bolsa española. Aunque es obvio que las empresas españolas han optado mayoritariamente por explotar sus negocios conservando la propiedad sobre los mismos, es cada vez más amplio el número de empresas, sobre todo de tipo mediano, que deciden ampliar geográficamente su negocio mediante acuerdos de cesión de patentes, creación de redes de franquicia o acuerdos de cooperación.

4.1. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE ENDESA

Luis Rivera

a) Una década de plena transformación

La última década será recordada en la historia de Endesa como el período de los mayores cambios. Unas transformaciones que se justifican en tres hechos: 1) la consolidación de la compañía en medio del proceso de liberalización del sector eléctrico español; 2) la internacionalización de su capital, y 3) la internacionalización de su negocio.

La consecuencia principal de estos tres hitos, ha sido que Endesa ha pasado de ser una compañía de capital eminentemente público, con una estrategia local centrada en el negocio de generación y con apenas clientes de distribución, a ser una compañía privada, con una estrategia global, presente en 12 países, líder en España, primera empresa eléctrica privada de Latinoamérica y segundo operador eléctrico en Italia y Francia. Con una cartera equilibrada entre los negocios de generación y distribución y una estrategia consolidada de inversión en los países en los que está presente de la mano de socios locales.

Para que esta transformación se haya hecho posible, Endesa tuvo que sumirse en un proceso de cambio profundo y continuo, forzado tanto por las nuevas condiciones del entorno en el que Endesa desarrollaba su actividad, como en la firme decisión de dar un impulso a sus negocios, más allá de las fronteras históricas en las que se movía.

a.1) La consolidación de Endesa

En 1996 Endesa tenía un 37% de cuota del mercado de generación eléctrica en España y apenas un 19%

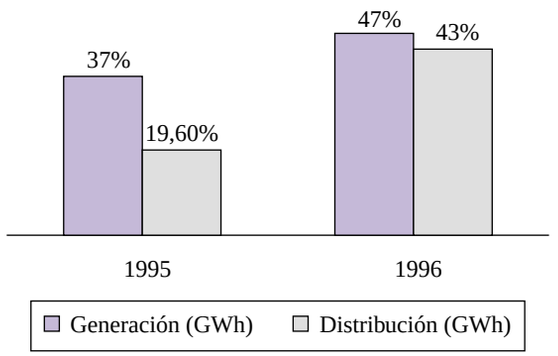
en el de distribución. Para equilibrar esta posición en sus negocios, la Compañía lanzó sendas Ofertas Públicas de Adquisición de Acciones (OPA) sobre dos de las principales distribuidoras del país: 1) Sevillana de Electricidad, que se encargaba de la distribución eléctrica en Andalucía y parte de Extremadura y 2) Fuerzas Eléctricas de Cataluña (FECSA) que, junto a Enher (ya por aquel entonces propiedad de Endesa) le confería un peso muy relevante en el mercado catalán.

Tras el éxito de las operaciones lanzadas, Endesa pasó a tener el control de ambas compañías, cumpliendo paralelamente dos objetivos dentro de su estrategia: 1) ser una empresa eléctrica verticalmente integrada, y 2) consolidarse como la primera compañía eléctrica del país. Ambas operaciones no solo significaron un gran paso para la estrategia de Endesa, sino que, a su vez, supusieron un hito fundamental en la historia del mercado bursátil español, por cuando que las OPAs sobre Fecsa y Sevillana, con un importe de 1.197 millones de euros, fueron de las mayores realizadas hasta ese momento en España.

La toma de control de estas dos distribuidoras, fue el catalizador que impulsó la transformación interna de Endesa en el mercado español. A esta operación le siguió todo un proceso de reorganización interna que llevó a la compañía 3 años y que culminó con la absorción de las principales compañías eléctricas participadas por Endesa (FECSA, Sevillana, ERZ, Enher, Viesgo, Unelco, Gesa, etc) y la incorporación de los socios minoritarios a su capital, dejando estas últimas de cotizar en Bolsa.

Otro hecho que afectó tanto a Endesa, como al resto del sector, fue la liberalización del Sector Eléctrico Español. Desde el año 1998 hasta el 1 de enero de 2003, se han ido liberalizando paulatinamente los negocios de generación y comercialización, lo que ha conducido a una mayor incertidumbre tanto en lo que se refiere a los flujos futuros a percibir, como a los márgenes de ambos negocios, que se han ido reduciendo. En cuanto al negocio de Distribución, el único todavía regulado, ha visto como el precio de venta de energía al cliente final ha disminuido en términos reales entorno al 33% respecto a 1996.

CUOTA DE MERCADO EN LOS NEGOCIOS DE GENERACIÓN Y DISTRIBUCIÓN ANTES Y DESPUÉS DE LAS OPAS SOBRE FECSA Y SEVILLANA



Fuente: Endesa.

Endesa tuvo que hacer frente a esta nueva situación de su mercado de origen y buscar nuevas alternativas que compensaran los efectos negativos del cambio de escenario. El crecimiento dentro de España era complicado, ya que uno de los objetivos de los Estados miembros en ese momento en Europa, era evitar concentraciones en los mercados domésticos e impulsar al máximo la competencia. Así las cosas, la única vía posible de crecimiento de la empresa pasaba por su internacionalización.

a.2) La internacionalización del capital

Otro de los objetivos alcanzados por Endesa durante la última década ha sido la transformación de su capital. A través de una serie de Ofertas Públicas de Venta de Acciones (OPVs), que comenzaron en 1988 y que culminaron en 1998 —con la OPV más grande hecha en España hasta la fecha, por importe de 6.311 millones de euros—, Endesa privatizó completamente su accionariado. Este fue un cambio crucial en la compañía que afectó obviamente a los órganos de gobierno y a la manera de gestión de la misma.

Pero, no fue el único cambio que ha tenido en su capital. Llama la atención la creciente internacionalización del mismo, valga de ejemplo el que en

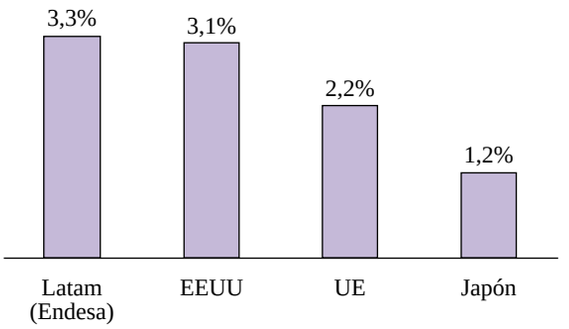
1998 (antes de la última OPV) en Endesa tan solo el 14% de su accionariado estaba en manos de extranjeros, mientras que hoy en día el porcentaje de accionistas foráneos de Endesa se sitúa en torno al 52%. Muestra de su carácter internacional es que hoy en día Endesa esté presente en 44 índices bursátiles en todo el mundo y que su acción cotice activamente en tres importantes bolsas: Madrid, Nueva York y Santiago de Chile.

a.3) La internacionalización del negocio

Si analizáramos las causas que llevaron a Endesa a su internacionalización, es evidente que gran parte de ellas las encontraríamos en las circunstancias y los cambios que la empresa estaba viviendo en esta década y que se han detallado anteriormente.

En este punto, se puede definir a Endesa como una compañía eléctrica líder en España, con Estados Financieros saneados y fuerte pulmón financiero. Asimismo, y por su nueva condición de empresa privada, la rentabilidad del accionista pasa a ser uno de los ejes fundamentales de su estrategia y donde la naturaleza de su negocio principal, que es la prestación de un servicio público como es la energía eléctrica, se tiene y se debe complementar con el crecimiento del negocio y la rentabilidad en el largo plazo.

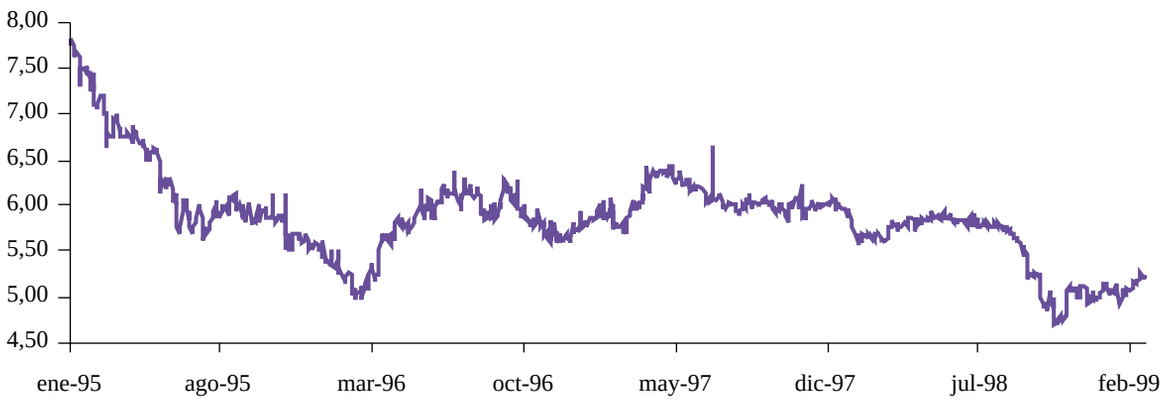
CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DEL PIB DÉCADA DE LOS NOVENTA



Nota: Latam comprende los países en los que Endesa está presente y la serie de la Unión Europea comprende a los 15 Estados miembros.
Fuente: EIA.

Pero qué duda cabe que al igual que influyeron todos estos cambios, también el entorno económico mundial del momento propiciaba la inversión en el exterior. Baste recordar brevemente que fue en la segunda década de los noventa cuando se recobró el crecimiento de las economías de los países, con una situación de tipos de interés en neta disminución, lo que facilitaba la expansión de la inversión extranjera directa.

SERIE DE TIPOS DE INTERÉS EN DÓLARES A UN AÑO



Fuente: Reuters.

Así Endesa, aunque inicia sus primeros "flirteos" internacionales a comienzos de los años noventa, no es hasta un poco después de su privatización y, más concretamente, en 1999 con la toma de control del Grupo Enersis, cuando su actividad internacional toma el impulso que le aúpa hasta la actual posición que ostenta. Hoy en día, después de casi 15 años desde las primeras compras de compañías en el exterior, el negocio eléctrico internacional para Endesa supone entre el 40%-50% dependiendo de las magnitudes a las que atendamos, y se puede por ello afirmar, que es la compañía eléctrica española con mayor presencia internacional. Endesa está presente en 12 países, siendo líder en España, Chile, Argentina, Colombia y Perú y segundo operador eléctrico en Italia y Francia.

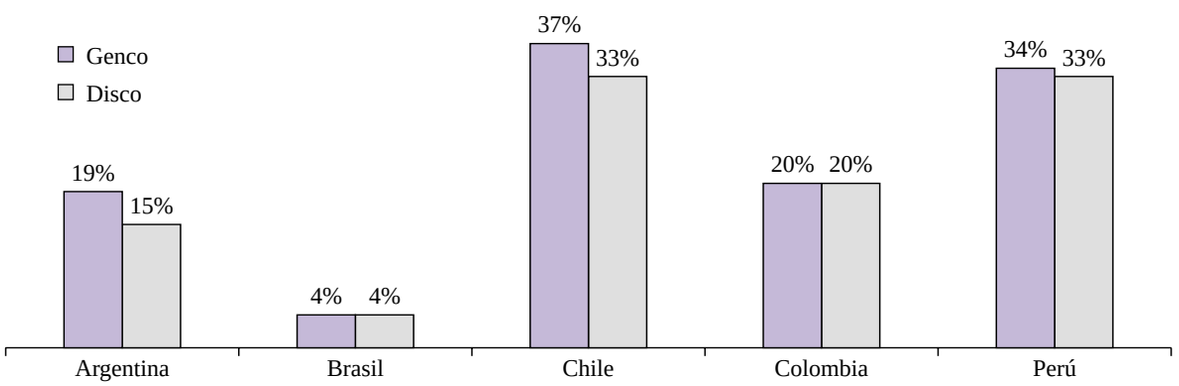
Para conseguir esta posición, Endesa ha acometido un fuerte nivel de inversiones en los últimos 10 años. Durante el período 1992-2003, ha invertido un total de 7.000 millones de euros en la internacionalización de sus negocios, de los cuales el 75% los ha llevado a cabo en Latinoamérica y el resto prácticamente en Francia e Italia.

Como consecuencia de este esfuerzo inversor, Endesa está hoy presente en seis países Latinoamericanos (Chile, Colombia, Perú, Argentina, Brasil y la República Dominicana) a través de más de veinte compañías eléctricas que suman 13.300 MW de potencia instalada, que generan 46.500 GWh y suministran alrededor de 50.000 GWh anuales a más de 10,5 millones de clientes, y que cuentan con alrededor de 12.000 empleados.

Por lo que se refiere a nuestra posición en Europa y Norte de Africa, Endesa está presente también en 6 países, Italia, Francia, Portugal, Marruecos, Polonia y Turquía con una potencia instalada a diciembre de 2003 de 5.860 MW, que generan 17.860 GWh. Esta presencia se ha visto ampliada recientemente con la adquisición en 2004 de un 35% adicional de SNET (empresa de generación en Francia, con presencia en Polonia y Turquía). Con esta compra, la potencia instalada de Endesa en Europa pasa a ser de 8.464 MW, pasando a ser el segundo operador en Francia tras EDF.

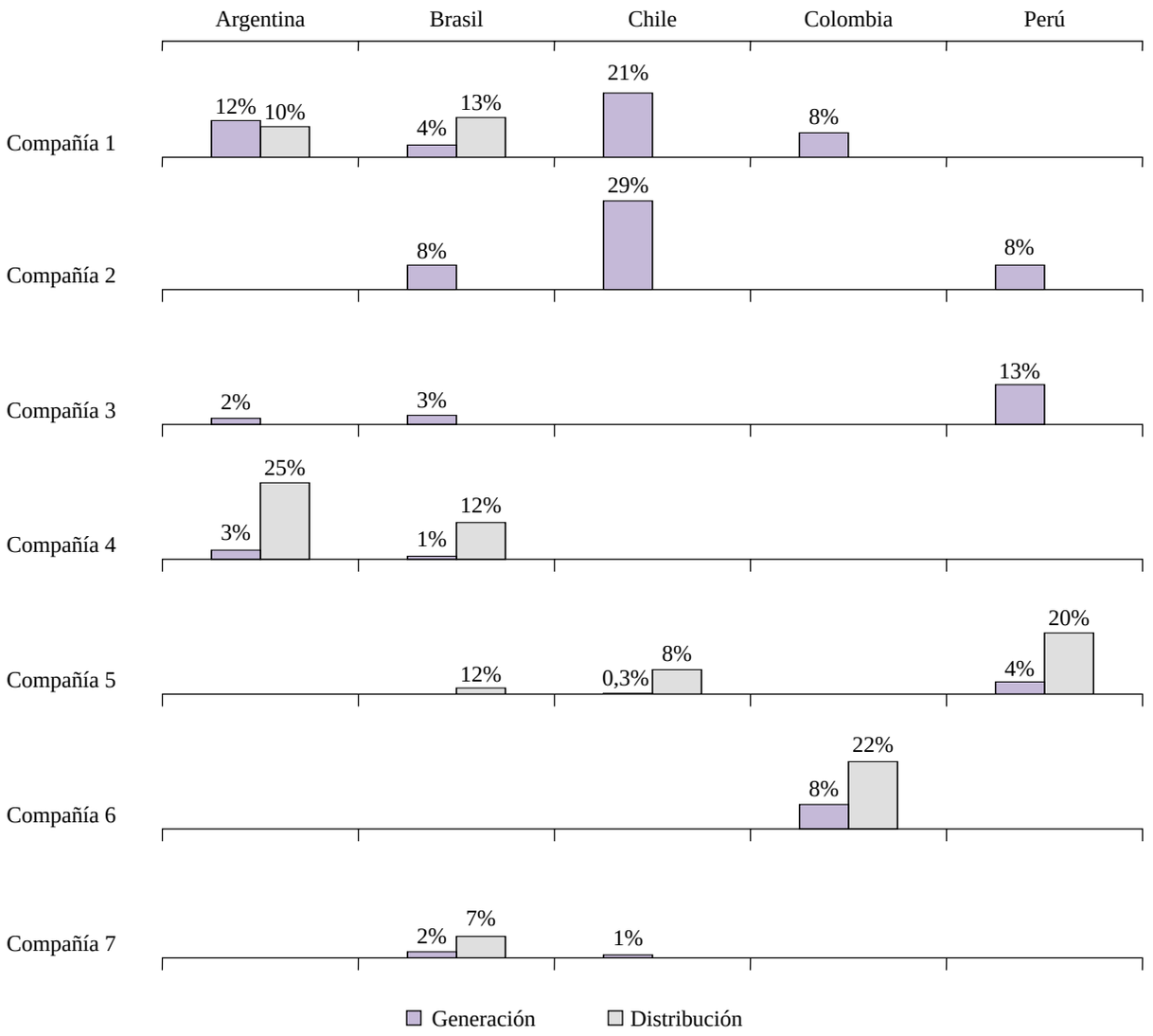
Una característica común de la estrategia que Endesa ha seguido para establecerse en aquellos países en los que está presente ha sido la de tomar una posición equilibrada entre los negocios de generación y distribución en aquellos países en los que la situación lo ha permitido, consiguiendo no solo una diversificación geográfica en su expansión sino que además posee una diversificación del riesgo del Negocio. Una opción diferente a la que

CUOTA DE MERCADO DE ENDESA EN LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS EN LOS QUE ESTÁ PRESENTE



Nota: Genco (MW) y Disco (GWh).
Fuente: Reguladores de los países.

CUOTA DE MERCADO DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS COMPETENCIA DE ENDESA EN LOS PAÍSES EN LOS QUE ENDESA ESTÁ PRESENTE



Nota: Genco (MW) y Disco (GWh).
Fuente: Reguladores de los países y pág. web de las compañías.

han adoptado, por ejemplo, el resto de inversores extranjeros que operan en Latinoamérica.

Asimismo Endesa ha entrado en los países, controlando la operación y de la mano de socios locales, tomando una visión del negocio no como una empresa inversora extranjera, sino como un empresario local, algo que considera fundamental para comprender las características de cada uno de los mercados en los que se opera. Con una intención de permanencia en el largo plazo de manera comprometida con el desarrollo económico y social de los países en los que opera. Sea el ejemplo que durante 2003 se destinó al desarrollo social de

EVOLUCIÓN DEL PESO INTERNACIONAL EN LAS PRINCIPALES MAGNITUDES DE ENDESA

MMeuros	Antes de la toma de control del Grupo Enersis (1998)	Después de la toma de control del Grupo Enersis (1999)	Grupo Endesa en la actualidad (2003)
Rtdo Explotación Grupo	1.903	2.902	3.144
Nacional (España)	1.903	2.018	1.805
Internacional	—	884	1.339
Deuda financiera	10.345	20.940	17.250
Nacional	10.345	9.328	8.343
Internacional	—	11.612	8.907
Activos	27.930	49.718	46.047
Nacional	27.930	26.584	25.837
Internacional	—	23.134	20.210
Empleados	19.479	33.612	26.777
Nacional	19.479	18.199	13.838
Internacional	—	15.413	12.939
Potencia Instalada (MW)	22.523	36.208	41.836
Nacional	22.523	23.194	22.643
Internacional	—	13.014	19.193
Clientes (miles)	9.627	21.522	20.965
Nacional	9.627	9.857	10.483
Internacional	—	11.665	10.482

Fuente: Memorias de Endesa.

Latinoamérica el 0,8% del EBITDA de Endesa en esa Región.

Endesa ha pasado pues en esta última década de ser una compañía estatal, local y centrada en el negocio de generación a ser una compañía privada, con una estrategia global y de equilibrio entre los negocios de distribución y generación, que ha seguido en todos aquellos países en los que ha entrado y en los que las circunstancias se lo han permitido.

La internacionalización por tanto ha sido un factor clave en la transformación interna de la compañía, pero a su vez ha significado un factor fundamental de diferenciación con el resto de sus competidoras, y esta posición la ha conseguido en apenas 5 años.

La internacionalización del negocio, implica por tanto diversos "esfuerzos", tanto financieros como de gestión, que Endesa ha sabido afrontar desarrollando sus capacidades. Prueba de ello es cómo han evolucionado los parámetros de eficiencia y calidad de servicio en los países Latinoamericanos en los que Endesa lleva desarrollando su gestión en los últimos 5 años desde la toma de control del Grupo Enersis.

b) El factor humano, clave en la transformación de la compañía

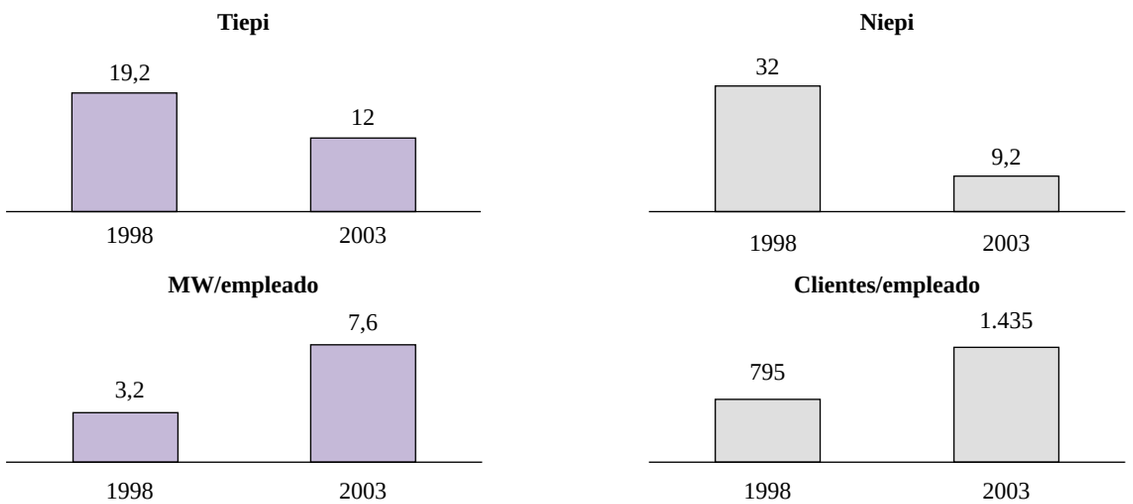
Hasta aquí se ha detallado el cambio fundamental que ha vivido Endesa en los últimos años y como ha tenido que reinventarse asimisma para cada uno de

% DE INTERNACIONAL/TOTAL COMPAÑÍA

	Endesa	Iberdrola	EdP	Unión Fenosa
EBITDA (mill. €)	40%	9%	18%	25%
Clientes (mill)	50%	44%	38%	59%
Potencia Instalada (MW)	49%	11%	31%	32%
Ventas de Energía (GWh)	40%	21%	44%	30%

Datos a 2003.
Fuente: Memoria de las compañías y páginas WEB.

EVOLUCIÓN DE PARÁMETROS DE EFICIENCIA Y CALIDAD DE SERVICIO DE LAS EMPRESA DE ENERSIS DESDE LA TOMA DE CONTROL DE ENDESA, S.A.



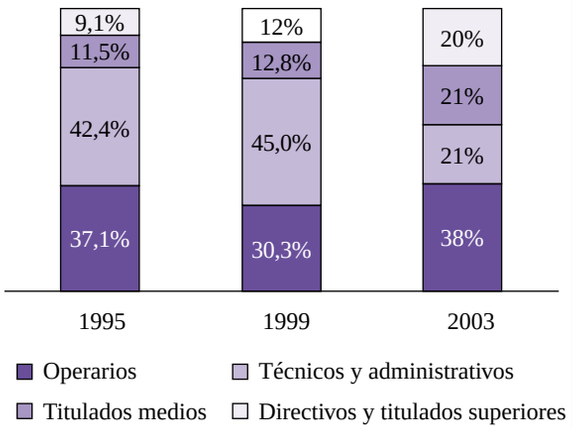
Tiepi: Valor medio ponderado de interrupciones del sistema.
Niepi: Duración media de las interrupciones del sistema (horas).
Fuente: Endesa.

los acontecimientos tan claves que ha tenido que pasar. Qué duda cabe que esto no se podría haber conseguido sin una transformación en paralelo de la estructura de su equipo humano y un cambio en la manera de hacer *managment* del negocio.

Cambios que se dieron tanto en la plantilla como en los órganos de gobierno de la empresa. En el gráfico se ve la evolución que ha sufrido la composición de la plantilla en España desde el inicio de consolidación en el mercado Ibérico y de privatización, hasta la actualidad. En él se pueden observar dos tendencias que han sido la tónica en estos últimos años, el incremento de personal cada vez más cualificado dentro de la empresa y el equilibrio en la composición de la misma.

La captación de talentos externos a Endesa y la capacitación de sus empleados ha hecho posible que hoy en día Endesa tenga una estructura de plan-

EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DE LA PLANTILLA DE EN ESPAÑA



Fuente: Endesa.

tilla más dinámica, flexible y preparada, tal y como se requiere en una compañía que compite en diferentes mercados a nivel internacional.

Asimismo, el nivel de plantilla internacional respecto al total ha evolucionado al igual que lo han hecho los activos en este período de tiempo, hoy en día el porcentaje de plantilla internacional respecto a la plantilla total es cercano al 50%.

También es interesante tener en cuenta la eficiencia con la que Endesa ha sabido llevar a cabo su crecimiento de los últimos años. Las ventas de energía eléctrica se han multiplicado por más de cinco veces mientras que el nivel de la plantilla en 2003 era prácticamente el mismo que ocho años atrás.

Por lo que se refiere a los órganos de Gobierno, es sobre todo a partir de la privatización de la compañía (1998) cuando experimentan las mayores modificaciones. El Consejo de Administración pasó de tener la mayoría de los Consejeros de carácter "dominical", es decir representando en este caso a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales, a que la mayoría de los Consejeros tengan el carácter Independiente.

Asimismo y a partir también de 1998, Endesa entra a formar parte de la Corriente de Gobierno Corporativo que se estaba empezando a implantar en España siguiendo las propuestas del Código de Olivencia. Hoy en día siguen presentes más que nunca en el Gobierno de la compañía y es una de las principales razones de que, a día de hoy y por cuarto año consecutivo, Endesa esté incluida en los índices Dow Jones Sustainability Stoxx Index y el Dow Jones Sustainability World, dos de los más prestigiosos índices internacionales que evalúan el comportamiento de las empresas de mayor relevancia a escala internacional en relación con el Desarrollo Sostenible donde se consideran factores relacionados con la dimensión medioambiental social y económica de sus actividades y políticas corporativas. Valga de referencia que las empresas que integran el Dow Jones Sustainability World Index son una selección de sólo el 10% de las 2.500 compañías que forman parte del Dow Jones Global Index.

c) Endesa, una compañía preparada para afrontar el futuro

Endesa se ha sabido amoldar a las nuevas situaciones que se le han ido planteando a lo largo de este tiempo, unas más complicadas que otras, pero de todas ellas ha sabido salir con éxito y ha aprendido para estar preparada de cara al futuro. Quizás uno de los episodios más recientes, y cuyo impacto fue muy relevante en Endesa, debido a su exposición Internacional, fue la crisis económica latinoamericana en el período 2002-03.

No es objeto de este artículo el explicar las causas de esta crisis, pero las consecuencias que tuvieron en el equilibrio patrimonial de Enersis (Grupo que engloba las participaciones de Endesa en Latinoamérica) fueron notables. Durante 2002, la devaluación media de las monedas en los países en los que Endesa está invertida respecto al euro, fue aproximadamente de 35%. El efecto negativo en los Estados Financieros fue automático, con unos ingresos en moneda local (cada vez más devaluada) y una deuda mayoritariamente en dólares (cada vez más cara) hizo que Enersis llegara a un nivel de apalancamiento (Deuda/(Fondos Propios+Minoritarios)) de 2,8 muy elevado respecto a la media del sector que se encuentra en 1.

Para afrontar este descenso en el nivel patrimonial de la compañía, Endesa puso en marcha un Plan de

Fortalecimiento Financiero basado en el aplazamiento de los pagos de parte de la deuda que tenía pendiente la compañía, a través de la renegociación con los bancos, y la entrada de caja en el patrimonio de la compañía. Los datos son reveladores, Grupo Enersis consiguió refinanciar en 2003, 2.330 millones de dólares de deuda bancaria, consiguiendo que el plazo de vida media de la deuda se ampliara de 2,5 años en diciembre 2002 a 6,4 años tan solo un año después. Vendió activos no estratégicos en la región por importe de 764 millones de dólares y consiguió llevar con éxito la mayor ampliación de capital hecha en la región Latinoamericana y que supuso la entrada de patrimonio en la compañía por valor de 2.104 millones de dólares, en una época donde todavía la entrada de capitales financieros en la región era negativa.

Adicionalmente a este incremento en los plazos de pago de la deuda y de la entrada de caja en la compañía, Enersis ha llevado a cabo durante 2003, y lo que llevamos de 2004, un programa financiero cuyo objetivo ha sido la denominación en moneda local de parte de la deuda que tenía denominada en dólares. Así pues a junio de 2004 del total de la deuda del Enersis tan sólo un 40% estaba denominado en dólares frente al 100% que estaba en dólares antes de la crisis.

Este Plan de Fortalecimiento Financiero del Grupo Enersis se encajaba dentro de la estrategia de Endesa, cuyo objetivo en los últimos dos años ha sido el de reducir el nivel de deuda que había asumido, fundamentalmente tras su expansión internacional. Así el Grupo Endesa ha reducido su deuda desde 25.000 millones de euros que tenía en diciembre de 2001 hasta los 17.250 millones de euros que presentaba al cierre de 2003, es decir un 31%, de los que el negocio latinoamericano ha aportado una reducción de casi 5.000 millones de euros.

Después de este período, en el que la compañía estaba más centrada en la disminución de la deuda y en fortalecer financieramente las compañías Latinoamericanas, Endesa ha presentado en 2004 su nuevo plan estratégico para los próximos 5 años basado en tres áreas geográficas: Iberia (España+Portugal), Europa y Latinoamérica. Esto no deja de ser sino una muestra más de la importancia que ha tomado el negocio Internacional en la estrategia de Endesa.

Si bien es cierto que esta última década se ha caracterizado por una profunda transformación de la compañía, no parece que la que viene vaya a ser muy diferente. Muchos son los retos y oportunidades que se le presentan a Endesa en cada una de estas áreas geográficas, pero conociendo la reciente historia de la compañía y teniendo en cuenta las capacidades y actitudes, tanto de los órganos de gobierno que la administran como las de los directivos que la dirigen, a buen seguro que Endesa sabrá llevar a cabo las acciones necesarias para afrontar con éxito todo lo que quede por venir.

Durante la última década, Endesa ha vivido un período de cambio constante e innovación de si misma que la ha llevado a adaptarse a las diferentes modificaciones tanto del entorno como del propio negocio donde desarrolla su actividad. La consolidación de la compañía durante el proceso de liberalización del sector eléctrico en España, la internacionalización de su capital y la internacionalización de su negocio, han sido los tres ejes fundamentales de desempeño de los últimos diez años. El futuro se presenta lleno de retos y oportunidades de negocio, que teniendo en cuenta la reciente historia de la compañía, así como las capacidades y actitudes del equipo humano que la conforma, sabrá afrontar con éxito.

4.2. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE REPSOL YPF

Alfonso Ballestero

a) Introducción

REPSOL YPF puede considerarse hoy en día como una compañía petrolera y gasista integrada de primer orden a escala mundial, formando parte de las diez mayores compañías privadas tanto en reservas como en producción o capacidad de refino, estando presente en más de 30 países. Al mismo tiempo es la primera compañía industrial en beneficios y capitalización bursátil de origen español.

En el presente artículo se abordará el proceso de internacionalización de Repsol YPF desde un punto de vista eminentemente práctico e histórico. Inicialmente a modo de introducción se incluye una pequeña referencia teórica en la que se sostiene el proceso de expansión geográfica de una compañía.

Posteriormente se describirá el proceso de internacionalización de Repsol YPF separando éste en cuatro etapas diferenciadas que la compañía ha emprendido de forma exitosa. Incluidas en dicha clasificación, se hará especial hincapié en las diferentes estrategias generales o "Planes Estratégicos" adoptados para cada una de ellas. Se destaca el proceso de adquisición e integración de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en 1999 como elemento clave en la integración vertical de Repsol YPF y como punto de inflexión en el tamaño, objetivos y nivel de competitividad que dicha compra acarreó. A lo largo del artículo también se describirán las condiciones de mercado generales que impulsaron o dificultaron, en función del momento, todo este proceso expansionista. Por último, también se hará referencia a las corrientes de integración del sector gasista en las empresas petroleras.

El simple planteamiento de expansión internacional de una empresa, conlleva el estudio y seguimiento previo de un número de variables muy amplio, la búsqueda de recursos necesarios así como un decidido apego a la estrategia que se adopte. El fin último, no lo olvidemos es alcanzar una configuración organizacional que permita el disfrute de una ventaja comparativa sostenible.

Existe un Tamaño Mínimo Eficiente (TME) a partir del cual las empresas no gozan de mayores economías de escala. Si ese tamaño mínimo eficiente es mayor al mercado local o doméstico nos encontraremos ante compañías que tendrán que apostar, bien por la exportación bien por la deslocalización de la producción, convirtiéndose en empresas multinacionales.

Centrándonos en estas últimas, la empresa multinacional obtendrá economías de escala clásicas, pero también disfrutará de éstas en actividades de la cadena de valor previas a la fabricación como son la Investigación Desarrollo e Innovación, Diseño o Habilidad de Gestión. Al mismo tiempo si la gestión y la estrategia se culminan con éxito, se disfrutaría de condiciones de diferenciación, prestigio, fidelización del consumidor...

Para concluir esta primera parte más teórica del artículo, es necesario destacar que si bien existen desventajas en el proceso de internacionalización, las ventajas de éste quedarían englobadas en tres capítulos: especialización y diferenciación, disminución de costes, y disminución del riesgo. En el caso de Repsol YPF resulta claro el disfrute de dichas ventajas; fuerte impulso en su presencia internacional, acceso a un mercado final potencial mucho más amplio o la capacidad de recurrir a los mercados financieros internacionales.

b) El caso Repsol YPF

En el inicio de la década de los 80, Repsol no existía como compañía, era una simple marca de lubricantes de una de las refinerías estatales del país. Lo que sí existía, era un conglomerado de empresas públicas en régimen de monopolio en las actividades de refino, comercialización y distribución de combustibles y GLP (butano y propano), con un sistema de tarifas basadas en costes y sin estímulos a la mejora de los procesos y a la generación y optimización de sinergias entre ellas. Todas esas participaciones se agruparon en 1981 en el INH (Instituto Nacional de Hidrocarburos): cinco compañías de refino, cuatro de química, dos de exploración y producción, una de GLP y otra de logística y comercialización de combustibles (Campsa).

En 1984 se promulgó la Ley de Reordenación del Sector de Petróleo. Tres años más tarde, en 1987, se creó Repsol mediante el aglutinamiento de todo el sector público. La privatización de Repsol en 1989 supuso inmediatamente el inicio de su expansión internacional. Han pasado sólo 15 años y el proceso de internacionalización de Repsol ha sido rápido y exitoso.

De forma esquemática, el proceso de expansión y crecimiento de Repsol se concretó en cuatro etapas:

b.1) Necesidad de una expansión internacional (desregulación del mercado español de combustibles): Europa y Latinoamérica (1989-1995).

b.2) Expansión en Latinoamérica (1996-1998).

b.3) Adquisición de YPF e integración en Repsol YPF (1999).

b.4) Mayor diversificación geográfica y crecimiento rentable de negocios (2003).

b.1) Primera etapa

Tras la privatización de la compañía, se consideró clave el rápido inicio de una expansión internacional, más aún teniendo en cuenta las limitaciones que imponía España como mercado final y como país importador de petróleo.

Bajo estas premisas, el primer intento de apertura al exterior se centró en la compra de activos en Europa que se consideró como mercado objetivo y que cristalizó en la adquisición ya en 1989, de activos en Dinamarca, Reino Unido e Italia. Posteriormente siguieron las compras de activos de GLP (gases licuados del petróleo) en Francia y Portugal.

La necesidad de integrar verticalmente la compañía fue una de los objetivos concretos a conseguir desde el primer momento y ya en 1994 se adquirieron activos de Exploración y Producción en Libia y Colombia.

Adicionalmente, Latinoamérica comenzó a jugar un papel destacado en la expansión con la compra de Gas Natural Ban en Argentina así como activos en Trinidad y Tobago y en Ecuador.

Repsol tuvo una visión estratégica sobre el papel del gas natural en el futuro hace ya mucho tiempo, apuesta que ha mantenido de forma sostenida. Así, adquirió hasta el año 1991 el 45% de Gas Natural sdg. Es evidente que en aquellos años no se le daba al gas natural la relevancia que hoy se le concede en los mercados energéticos. La década de los años ochenta, de independencia sectorial, se caracterizó por una separación total de las empresas petroleras, gasistas y eléctricas, aunque con una fuerte integración vertical de las actividades dentro de cada sector.

Resumiendo esta primera etapa, destacaríamos que el conjunto de estos proyectos de internacionalización muestra el compromiso de la compañía con el proyecto de expansión internacional puesto que se implementaron en un corto plazo y en un contexto económico nacional cambiante teniendo en cuenta la caída del PIB español en 1993.

b.2) Segunda etapa

La segunda etapa se centra en el periodo 1996-1999, concluyéndose con la adquisición de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en dicho año. La compra de la petrolera argentina no hace más que culminar con éxito la estrategia implantada por los órganos directivos de la compañía en 1996.

Antes de describir los pilares fundamentales de la estrategia así como el contexto internacional y del mercado del petróleo de éstos años, se incluyen las numerosas inversiones y/o adquisiciones realizadas en tan sólo tres años en Latinoamérica.

A principios de 1999, Repsol poseía activos en México (distribución de gas natural), Colombia (exploración y producción, gas natural), Ecuador (más del 10% de cuota de mercado en estaciones de servicio y presencia en GLP), Perú (refino, marketing y GLP), Trinidad y Tobago (gas natural líquido), Venezuela (exploración y producción), Brasil (distribución de gas natural) y Argentina donde se poseía una amplia participación en Astra que abarcaba toda la cadena de valor más el 14,99% de YPF tras una primera adquisición.

Como hemos comentado, estas inversiones se respaldaron en la estrategia general de Repsol en 1996 que se sostenía en los siguientes cuatro pilares:

- Crecimiento en exploración y producción.
- Crecimiento en Latinoamérica.
- Integración cadena de gas.
- Liderazgo de mercados.

Lo más relevante en este aspecto es la necesidad de toda organización de definir, tras un profundo proceso de análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, el posicionamiento que se

quiere tener en el futuro, estableciendo objetivos compartidos, que no tengan que ser cuestionados permanentemente.

Analizando por separado los cuatro puntos en mayor detalle se observa la coherencia y el acierto de la definición de la estrategia. Al mismo tiempo es necesario puntualizar que si bien la estrategia es global, las condiciones de mercado no posibilitan una implantación totalmente homogénea en todos los países.

El crecimiento en Exploración y Producción responde a la necesidad ya comentada de integrar verticalmente la compañía dado que Repsol poseía los recursos y el know how tanto en refino y en márketing pero carecía de participación en exploración y producción.

Con el Crecimiento en Latinoamérica, Repsol contribuyó de manera significativa a que Latinoamérica se destacase en la segunda mitad de la década de 1990 como la región que registró el mayor aumento de la inversión extranjera directa (IED). Este aumento fue en parte consecuencia de las políticas de apertura a la inversión privada en casi todos los países petroleros de la región exceptuando México. Las razones subyacentes a la elección de América Latina como destino de la estrategia de crecimiento de Repsol podrían resumirse en cuatro aspectos fundamentales: potencial de crecimiento de los distintos mercados nacionales, el proceso de liberalización y desregulación, vínculos culturales y las reservas existentes en la zona.

La integración de la cadena de gas en la estrategia de Repsol estaba en concordancia con una aproximación sectorial que se produce durante los años noventa. Las compañías petroleras comienzan a adquirir participaciones en empresas del negocio gasista, y a desarrollar sus propias divisiones de gas y electricidad, como reflejo del protagonismo que estos sectores van cobrando en sus negocios. Así, tratan de asegurar la monetización de sus reservas de gas natural de la forma más rápida posible, dado que, a diferencia del crudo, la existencia de un mercado próximo o alcanzable es fundamental para su puesta en valor. Adicionalmente, la necesidad de grandes inversiones para la creación de nuevos mercados en gas natural, conllevó mayores incentivos por parte de los distintos gobiernos latinoamericanos y generó un mayor dinamismo en este tipo de inversiones.

El liderazgo en mercados es a la vez consecuencia y causa de la estrategia adoptada por Repsol. La entrada mediante la adquisición de empresas públicas privatizadas, presentaba el doble atractivo de una posición dominante en el mercado, como consecuencia del monopolio que habían ejercido éstas y de la ausencia en un primer momento de competidores. Esto permitió a Repsol desarrollar ventajas de pionero y lograr el liderazgo antes de la llegada de la competencia. La estrategia de Repsol suponía al mismo tiempo la rápida integración de las nuevas empresas y activos adquiridos, con el importante esfuerzo de gestión y logística que ello conlleva. La búsqueda de socios, tanto compañías nacionales como internacionales, constituyó igualmente una forma de expansión fortaleciendo el crecimiento, minimizando la exposición financiera y consolidando la gestión.

Una vez expuestas las inversiones en Latinoamérica hasta 1999 y los rasgos generales de la estrategia implantada, la segunda fase que hemos tomado en el proceso de internacionalización culmina con la adquisición de prácticamente el 100% del capital de YPF en julio de 1999.

b.3) Tercera etapa

Tras las inversiones y el esfuerzo desarrollado desde la confección de la estrategia general, Repsol se encontraba ante el momento de acometer el salto definitivo que le habría de proyectar a la primera línea del sector petrolero. Esa situación era consecuencia de la convergencia de los procesos de desregulación y liberalización de buena parte de los países de Latinoamérica y de la finalización del proceso de optimización de Repsol, habiéndose transformado en una compañía eficiente y totalmente privatizada. El cumplimiento de estas dos condiciones necesarias no era suficiente para que la oportunidad se pudiese concretar. Hicieron faltan dos factores adicionales que afectaban al entorno general y externo a Repsol y que incidieron definitivamente en la culminación del proceso expansivo con la compra de YPF. Estos factores fueron el acceso de

las empresas españolas a los mercados de capitales internacionales en excelentes condiciones y la coyuntura de bajos precios del crudo de los años 1998-99 que desencadenó en el sector del petróleo un fuerte proceso de fusiones y adquisiciones (Exxon Mobil, BP Amoco, Total Fina Elf, Chevron Texaco, ...).

El primero de estos factores fue consecuencia directa de la preparación de España para la entrada en la Unión Económica y Monetaria (UEM), cuyo hito más importante fue la creación de una moneda común (el euro). Los objetivos que los países tenían que cumplir (deuda y déficit público, tipos de interés e inflación), podemos considerarlos hoy como el marco conceptual en el que un país puede asentar las bases de un crecimiento económico estable.

Lo que es importante destacar son las consecuencias del cumplimiento de esos objetivos: estabilidad presupuestaria, reducción del riesgo país, apertura de los mercados de capitales y acceso a fuentes de financiación de las empresas españolas a tipos similares a los alemanes o franceses, reducción de los costes de las transacciones entre monedas y un largo etcétera de ventajas de las que hoy todavía nos seguimos beneficiando.

El cumplimiento de los objetivos de la UEM supuso el acceso a los mercados financieros (tanto en volumen como en precio) en unas condiciones impensables unos pocos años antes para las compañías españolas. La alineación de los objetivos trazados tres años antes, con la oportunidad de YPF, posibilitó la operación de mayor envergadura del sector financiero / energético iberoamericano. De hecho, antes de 1999 en que se crea el mercado en euros, ni siquiera en Francia o en Alemania se podía realizar una colocación de 12.000 millones de dólares de deuda a los precios y en las condiciones en que Repsol las realizó.

El segundo factor adicional era la coyuntura del sector. En 1998-1999, el precio del barril llegó a cotizar a 10 dólares. En esas circunstancias se inició un proceso de consolidación del sector en el que las compañías más grandes, con mayores recursos o con mejor acceso a los mercados de capitales, aprovecharon para aumentar tamaño, básicamente a través de fusiones. De esta manera, se inició el proceso de consolidación que permitía reducir costes de manera notable. Este entorno de bajos precios del petróleo alentó una caída en el valor bursátil de las compañías petroleras. Durante 1998-99 el montante total de operaciones de fusiones y adquisiciones prácticamente alcanzó los 200.000 millones de dólares.

La compra de otras empresas generó la oportunidad de adquirir reservas y mejorar la integración vertical a un menor coste que el de descubrir petróleo y gas, eliminando por tanto el riesgo exploratorio y permitiendo el desarrollo de sinergias. En un contexto de precios del petróleo bajos, las motivaciones para la inversión en exploración y producción, y la inversión en países con menor estabilidad política económica y jurídica, son menores. Por otra parte, las fusiones o adquisiciones, además de buscar ventajas tales como mayor rentabilidad, eficiencia, diversificación geográfica o integración vertical, también permiten alcanzar un mayor tamaño, y de esta manera protegerse de una eventual absorción.

Una vez expuestos los elementos que configuraban el entorno general nos centraremos en la adquisición de YPF por parte de Repsol.

Repsol, inicialmente y a pesar de los esfuerzos de integración vertical iniciados, continuaba siendo una empresa enfocada en el refino y el marketing. La estructura de activos de YPF con mayor peso en exploración y producción permitía el encaje perfecto y el cumplimiento de todos los pilares básicos de la estrategia general. La complementariedad de los activos queda de manifiesto al resaltar como en E&P Repsol alcanzaba el 23% de sus activos totales mientras que para YPF representaban el 64%. El capítulo de refino y marketing suponía el 42% del activo de Repsol mientras que alcanzaba el 32% de YPF. Por otra parte, Repsol poseía activos en gas natural y química que totalizaban un 33% del activo y en los que YPF no tenía presencia.

Tras la operación, la integración de YPF condujo a una distribución del balance más racional representando exploración y producción un 39%, un 38% el refino y márketing y un 20% el gas y la química. La adquisición generó un cambio cuantitativo de gran envergadura para la empresa: de 1998 a 1999, sus reservas aumentaron en un 364%; la producción de

hidrocarburos creció un 169%; su capacidad de refino, un 38%; sus ingresos operativos, un 38%; su beneficio operativo un 59%, y sus activos un 188%. El cambio cualitativo al unificar habilidades y experiencia de ambas compañías, surgió como consecuencia de la especialización que la fuerza laboral de cada compañía había adquirido en los distintos eslabones de la cadena de valor.

La operación de adquisición por un montante superior a 15.000 millones de dólares (se incluye el 14,99% de la adquisición de enero de 1999) supuso la mayor oferta de adquisición mediante compra de acciones de una compañía europea. La adquisición de YPF se realizó mediante una oferta en efectivo y no mediante un intercambio de acciones ya que no se consiguió alcanzar un respaldo adecuado por parte de la Junta Directiva de YPF y los requerimientos en términos jurídicos hubieran prolongado excesivamente el proceso de intercambio. La oferta global batió numerosos récords financieros; como ser la mayor oferta de compra de acciones por una empresa europea y también por ser la mayor oferta por una empresa de un país emergente. La dimensión de ésta todavía es más significativa si tenemos en cuenta el tamaño inicial de Repsol, ya que la oferta fue similar en cuantía a la capitalización de Repsol. La deuda total se incrementó desde los 4.300 millones de dólares hasta los 23.000 millones de dólares, a pesar de materializarse una ampliación de capital por 5.800 millones de dólares.

La ampliación de capital incluyó algunos aspectos que merece la pena destacar, como el ser la primera que se realizó en España sin derechos preferentes, y ser la más grande llevada a cabo por una empresa privada en el mundo y la tercera si tenemos en cuenta las empresas públicas.

En el primer año tras la operación, se creo un valor añadido de 10.400 millones de euros correspondiendo 3.500 millones de euros a la prima pagada por las acciones de YPF y 6.900 millones de euros al incremento en la cotización de las acciones de Repsol YPF. Esta creación de valor es incluso más destacable teniendo en cuenta que en 1999 el mercado solía penalizar las operaciones de fusiones y adquisiciones. Se podría justificar que el incremento en la capitalización se debió al alza de los precios del petróleo desde abril de 1999, pero transcurrido un año tras la adquisición de YPF, el precio medio de las compañías líderes petrolíferas había caído un 7,5%.

Ya hemos visto el más que destacable aumento de las magnitudes básicas de la nueva compañía tras la adquisición, sin embargo, un último esfuerzo se centró en la integración de YPF. El proceso de integración tenía como objetivo crear una empresa más dinámica, evitar errores y pérdidas de productividad y se le dio principal importancia a la rapidez de la toma de decisiones y a la transmisión del proyecto común de negocio. La compañía tomó como nombre Repsol YPF y en únicamente dos meses, funcionando desde un principio como una sola unidad estratégica-operacional (gracias a la creación de un Comité de Integración), consiguió definir las unidades de negocio, crear una sólida estructura corporativa y evitar el riesgo de pérdida de altos directivos.

b.4) Cuarta etapa

Si bien nos centraremos en el último Plan Estratégico 2003-2007 que sirve para explicar el nuevo impulso a la internacionalización de Repsol YPF, no podemos eludir la crisis argentina de 2002 y cual fue la evolución de las principales inversiones internacionales de Repsol YPF desde el año 2000 hasta el año 2003.

La crisis argentina significó un auténtico reto al proceso internacionalizador de Repsol YPF y al mismo tiempo confirmó la solidez de la estrategia general de la empresa. La firme creencia, y apoyo, a la economía argentina se respaldó con las inversiones llevadas a cabo en Argentina, así como con un compromiso de futuro. Al día de hoy, es lícito afirmar el acierto de la gestión de esta situación, que llevó a reforzar la posición de la compañía en la región a través de un fuerte programa de ajuste de costes, inversiones y ventas de activos no estratégicos, centrándose en la actividad principal. La importancia de Argentina para la evolución de Repsol YPF es fácilmente comprensible teniendo en cuenta que en el año 2000, el 45% de los resultados operativos tuvieron su origen en Argentina, en 2001 el 43% y en 2002 el 47%. El compromiso de la Dirección de la compañía con este país es igualmente destacado si se tienen en cuenta los datos de

inversiones realizadas. En el año 2000, el 36,1% del total de la inversión de Repsol YPF, más de 2.200 millones de euros, tuvieron como destino Argentina, en el año 2001 un 27,9% del total inversión fue a dicha zona y en 2002 esta cifra fue el 28,7%.

Respecto a las inversiones realizadas por Repsol YPF, destinadas a fortalecer su expansión internacional, durante el periodo 2000-03 es necesario destacar Latinoamérica como destino principal de éstas ya que durante los 4 años la región recibió el 37,7% del total. Adicionalmente, restan dos características que diferencian el clima de inversiones respecto a lo acontecido en 1999. Si bien Latinoamérica fue el destino principal, la diversificación de la inversión fue mayor, abarcándose inversiones en Brasil, Bolivia, Trinidad y Tobago, Perú, Chile, Cuba, Venezuela, Uruguay, Paraguay y México. Por ultimo y dentro de este criterio de diversificación, durante 2002 y 2003 se incrementaron las inversiones en el Norte de África, Oriente Medio e Indonesia.

Una vez mencionada la crisis argentina y las decisiones de inversión nos centraremos en el núcleo de la cuarta etapa a partir de 2003.

El transcurso del año 2003 vino marcado por la mejora de la situación general en Latinoamérica, y particularmente se destaca el caso de Argentina, donde 2003 supuso una mejora en la situación económica que se manifestó con una estabilidad en los mercados cambiario y en los precios.

Repsol YPF presentó en noviembre de 2003 el "Plan Estratégico 2003-2007" que representa una seria apuesta por la creación de valor. Con el mismo objetivo, la compañía he redefinido su visión al explicitar su deseo de ser reconocida como "una empresa internacional petrolera y gasista integrada, admirada, orientada al cliente y a la creación de valor". El Nuevo plan estratégico 2003-07 se sostiene en los siguientes 4 pilares:

- Excelencia operativa
- Fortaleza financiera
- Diversificación geográfica
- Crecimiento rentable

De nuevo, tras el éxito y la coherencia de la política y acciones emprendidas por la compañía con la estrategia expresada en 1996, Repsol YPF consideró necesario fijar un nuevo plan estratégico que sirviese al mismo tiempo de guía y fin de los procesos de decisión futuros.

La excelencia operativa hará posible una continua optimización de los costes en todas las áreas de actividad. Repsol YPF tiene como operador una reconocida capacidad de eficiencia y sus costes en las distintas actividades de la cadena de valor son muy competitivos.

La fortaleza financiera desarrollará una fuerte capacidad de generación de caja y una política de prudencia en las inversiones, ambas orientadas a reducir la deuda. El Plan Estratégico profundizará en la política de disciplina financiera llevada a cabo en los últimos ejercicios, que ha reducido drásticamente la deuda a menos de un tercio de la existente en 2001.

La diversificación geográfica es el apartado que más nos interesa en este contexto y ofrece continuismo a todo el proceso internacionalizador visto anteriormente. Esta nueva etapa, una vez concluida la integración de YPF, potenciará la expansión en nuevas áreas, manteniendo el nivel de actividad en las zonas con mayor presencia de la compañía. El objetivo general en el proceso expansionista debe incluir el término desconcentración y por ende diversificación del riesgo. La producción de petróleo y gas en Argentina, que en 2002 alcanzaba un 72% del total de la compañía pasará al 56% en el año 2007. Esta disminución del peso relativo no significa un descenso del nivel de producción en Argentina sino un aumento del crecimiento fuera de dicho país. La expansión en nuevas áreas como Trinidad y Tobago, Libia, Venezuela, Irán, Golfo de México, Ecuador, Arabia Saudí, Bolivia y Brasil, mejorará la estructura de negocios y riesgos de la Compañía.

El crecimiento rentable colocará a Repsol YPF entre las grandes petroleras por incremento de producción. Entre los proyectos de crecimiento para los próximos años destacan, fundamentalmente, Trinidad y Tobago, cuya producción en el periodo crecerá a una tasa anual del 40%, y Libia, país en el

que la producción crece un 15% al año en el período 2002-2007 y en el que se mantienen fuertes expectativas de obtención de nuevos bloques de exploración con alta rentabilidad. En el área de refino y marketing, Repsol YPF basará su estrategia en la consolidación de su posición en los países que ya es líder y en la expansión en mercados de alto potencial.

b.5) Año 2004

Tras haber descrito el Plan Estratégico 2003-07 sólo nos queda ver como durante 2004 las acciones emprendidas son coherentes con las pautas fijadas en el plan, especialmente en lo que a diversificación internacional se refiere. A ello habrá de contribuir las importantes inversiones recientemente decididas en Oriente Medio, Portugal y Norte de África. Al mismo tiempo se ha conseguido un crecimiento en la producción de hidrocarburos (+1,5% en junio de 2004), un aumento en los resultados operativos, y en general un incremento de todas las actividades del Grupo.

c) Conclusiones

Resumiendo, hemos visto como una empresa inicialmente pública, no integrada y con grandes desafíos empresariales ha conseguido en un periodo récord convertirse en una empresa totalmente privatizada, integrada verticalmente y con una presencia internacional notable. De hecho, a finales de 2003, Repsol YPF figuraba como primera compañía productora privada de hidrocarburos en Latinoamérica, segunda compañía mundial en venta de GLP, tercera compañía mundial integrada en distribución de gas natural, y séptima compañía privada integrada en producción de gas y petróleo así como en capacidad de refino instalada, y todo ello operando en más de 30 países.

La internacionalización de Repsol YPF es ya un hecho, y de lo que se tratará en el futuro es de su crecimiento, tanto en cuanto a su presencia en un aún mayor número de países, como de su posicionamiento ante los retos de un mercado energético cada vez más global.

4.3. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE TELEFÓNICA

Santiago Fernández

El proceso de internacionalización de la empresa española ha sido relativamente tardío en el tiempo, lo que explicaría en parte la baja transnacionalización todavía existente en ésta. Telefónica ha sido una de las empresas líderes de este proceso desde principios de los 90, viéndose estimulada por el escenario mundial cambiante que ya se vislumbraba en aquella época, logrando finalmente la meta fijada: ser un operador global de telecomunicaciones. Esta apuesta inversora de Telefónica en el exterior ha supuesto no sólo un fuerte crecimiento de la inversión española directa fuera, sino también una nueva configuración del perfil de ésta respecto a la que existía a principios de los 90. En esta apuesta externa de Telefónica han existido varias etapas, siendo América Latina el principal destino desde principios de los 90, viéndose condicionada a la apertura de procesos de privatización y desregulación en telefonía en los países receptores. Pero también, aunque a partir de 1999, Europa, EE.UU. y países de la cuenca mediterránea han sido mercados objetivos de inversión.

Las especificidades del sector de las telecomunicaciones explicarían que esta estrategia inversora haya estado jalonada de riesgos políticos y regulatorios, lo que no ha impedido lograr unos resultados satisfactorios. Así, Telefónica no sólo ha contribuido directamente al crecimiento económico y al empleo en los países destino, sino que la calidad del servicio de telecomunicaciones —número de líneas instaladas, tiempos de espera, digitalización de la red, servicios disponibles— ha mejorado sustancialmente. Como contrapartida, Telefónica tiene hoy en día el 56% de los clientes en el exterior, representando el 33% de los ingresos y el 30% del Ebitda del Grupo, siendo el líder en la región latinoamericana con una cuota de mercado global del 25% en telefonía fija y móvil, manteniendo el 58% de la plantilla total del Grupo en dicha área geográfica.

En este proceso de internacionalización, no sólo los parámetros financieros han de analizarse, sino tam-

bién la experiencia tan valiosa que se extrae en la gestión, que acaba reflejándose en una mayor flexibilidad en las actuaciones y una reducción de la volatilidad del negocio conjunto del Grupo al diversificar mercados y líneas de actividad.

a) Introducción

La internacionalización de empresas en el escenario económico internacional no ha de verse de forma aislada del proceso de globalización en el que estamos inmersos desde mediados de los años 80, siendo la industria de las telecomunicaciones un claro ejemplo de esta correlación de dinámicas. Así, este sector ha sido uno de los más activos del mundo desde finales del siglo XX, reflejando su espectacular evolución las ventajas y los problemas de la globalización. Como muestra de lo primero, el impacto económico tan positivo que ha generado sobre el crecimiento económico la evolución del sector, al ser éste uno de los principales oferentes de tecnología que ha ocasionado el despegue de productividad acaecido[22]. Desde la perspectiva de los usuarios, entre los beneficios de la globalización de las telecomunicaciones destacarían la reducción de precios, la mayor diversidad de servicios accesibles, la mejora en su calidad y la mayor extensión en cuanto a cobertura geográfica. Ahora bien, este proceso también ha tenido sombras relacionadas con la inestabilidad financiera y un comportamiento arriesgado por parte de agentes económicos y gobiernos nacionales[23].

Por tanto, aunque la dinámica del desarrollo de las telecomunicaciones es compleja, conviene tener presente que la internacionalización de estas empresas es uno de los pilares en el proceso de globalización de las telecomunicaciones —entendiendo por tal el establecimiento de un mercado universal único— equiparable a otros pilares como el cambio tecnológico o el incremento de la competencia. Precisamente, la correlación existente entre la globalización y la internacionalización de empresas es la que ha permitido ampliar las ventajas competitivas que fomentan la creación de multinacionales, dado que nos enfrentamos con costes decrecientes de la internacionalización (p.e. costes de transportes y comunicaciones a la baja, creación de grandes espacios económicos o mayor homogeneización cultural y de estilos de vida) y tamaños eficientes de empresa más grandes para amortizar los exigentes gastos derivados de las nuevas tecnologías.

Los objetivos que se buscan al internacionalizar una empresa suelen ser la conjunción de la disminución de costes vía economías de escala, la minoración del riesgo global de la empresa al diversificar mercados objetivo, una mayor diferenciación frente a competidores o la localización en países con ventajas comparativas para el desarrollo del negocio. Pero convendría distinguir entre la internacionalización comercial, la financiera y la productiva, ya que este primer filtro resulta fundamental para entender las razones últimas de internacionalización. Así, una empresa prestataria de servicio de telecomunicaciones como Telefónica, orientó desde el principio su internacionalización en el tercer tipo, dada la vocación de permanencia en el mercado exterior y el compromiso firme de inversión directa en dichos destinos, por lo que el riesgo empresarial asumido es más alto que en los casos de internacionalización de naturaleza exclusivamente comercial o financiera, conllevando simultáneamente además la última un cierto grado de internacionalización comercial (comercialización y distribución de un servicio estándar) y financiera (captación de recursos ajenos y propios en mercados exteriores) que hace que el proceso sea más complejo.

b) Telefónica en el caso español

b.1) Internacionalización empresarial en España

España no posee todavía un grado de internacionalización empresarial acorde al peso de nuestra economía en el mundo, pese a los esfuerzos realizados desde mediados de los años 80, aunque la distancia que nos separa de nuestros competidores se ha reducido en los últimos lustros. Las razones de este atraso serían estructurales (todavía menor desarrollo económico que las grandes potencias, insuficiencia de ahorro interno o escaso tamaño medio empresarial para afrontar el desafío) y también ins-

[22] Telefónica (2003).

[23] Fundamentalmente, el precio excepcionalmente elevado pagado en licencias UMTS en Europa o la asignación excesiva de espectro en los EE.UU.

titucionales, dado que la dinámica de la internacionalización de la empresa no se consideró prioritaria hasta el acceso a España al Mercado Común Europeo en 1985 y la firma del tratado de Maastricht de diciembre de 1991. Después de estas fechas emblemáticas para la historia económica de España sí que ha existido un compromiso institucional firme para apoyar dicho proceso, mediante planes genéricos que estimulaban la internacionalización vía organismos oficiales (ICEX, FAD, CESCE, COFIDES, APRI) o mediante medidas fiscales (acuerdos de doble imposición internacional o deducciones fiscales en el Impuesto de Sociedades) que favoreciesen dicha senda.

Precisamente en estas fechas (principios de 1990) Telefónica emprende su internacionalización, cuando el Estado Español todavía mantenía una participación importante en la propiedad de su capital y en el control de la gestión. Por ello, sus primeros pasos en la internacionalización respondieron a una política de Estado en materia de telecomunicaciones definida para hacer frente a la liberalización futura del sector en España consecuencia de la entrada de España en la Unión Europea y la tendencia mundial hacia una mayor competencia. Adicionalmente, a principios de los 90 la situación de la inversión directa española en el exterior era bien distinta a la existente en la actualidad, como muestran las siguientes pinceladas:

• Significativa presencia del sector financiero en la inversión exterior española (el 68% de la inversión española directa en el exterior era explicada por éste), representando el sector de transportes y comunicaciones sólo el 1.5% del total. La presión competitiva que siente el sistema bancario en España y su más favorable posición de partida para afrontar la internacionalización (disponibilidad de recursos, cultura empresarial, etc.) serían las razones de este abrumador dominio financiero.

• El 85% de la inversión directa española en el exterior iba dirigido a países de la OCDE, tras la caída de casi 25 puntos porcentuales en el peso de Iberoamérica por la mega-crisis de deuda externa de los años 80.

• La inversión extranjera directa en España superaba en más de 4 veces la inversión española directa en el exterior, representando esta última sólo un 0.2% del PIB frente a ratios de entre el 2%-4% del PIB en nuestros principales competidores.

• Estados Unidos era el líder inversor en la mayoría de países de Iberoamérica, viéndose sólo superado por la CEE en Brasil y el Perú.

El objetivo fundamental perseguido por el Grupo Telefónica en su internacionalización ha sido lograr una posición competitiva para la empresa mediante el logro de un tamaño crítico adecuado a escala internacional, lo que permitiría reforzar su capacidad como operador de telecomunicaciones global. Es decir, aprovechar las ventajas de propiedad (economías de escala y conocimiento específico tecnológico) más que las de localización y prestar un servicio de telecomunicaciones en mercados de alto potencial dado el casi nulo desarrollo existente como punto de partida.

b.2) Especificidad de Telefónica

En comparación con otros servicios públicos, las telecomunicaciones presentan algunas características singulares que merecen tenerse presentes cuyo resultado es el papel determinante que juega la regulación en el desarrollo del sector. En primer lugar, las telecomunicaciones requieren recursos naturales únicos y específicos de este sector —espectro electromagnético, la numeración o el direccionamiento entre otros— por lo que el mercado existente para éstos suele ser complejo y por tanto la regulación es fundamental para desarrollar mecanismos eficientes en la asignación de estos recursos y supervisión de su uso. En segundo lugar, las telecomunicaciones presentan cierto grado de "regulación internacional" dado que algunos de estos recursos naturales tienen externalidades trans-fronterizas o porque se necesitan normas técnicas para la garantizar la compatibilidad entre países. En tercer lugar, las telecomunicaciones presentan quizás el caso más notable de transición de un sistema monopolístico a otro abierto a la competencia en menos tiempo, por lo que la regulación cobra especial importancia. Por último, la espectacular innovación tecnológica producida en la última década en este sector hace que estemos en un entorno cambiante (crecimiento desorbitado en

demanda de nuevos servicios, aumento de la valoración del espectro, notable disminución en costes, etc.) con negocios incipientes que debe tenerse en cuenta por parte de los entes reguladores. Todo esto hace que el papel del regulador sea determinante en el desarrollo del sector y que exista un delicado equilibrio entre capturar para los usuarios las ventajas de la mayor productividad que trae la tecnología y garantizar condiciones estables a los operadores como para que decidan instalarse, invertir y mantener sus inversiones.

Pero no sólo lo anteriormente comentado resulta condicionante, sino que además existen una serie de especificidades para Telefónica en el proceso de internacionalización que resultan fundamentales:

• Hay que esperar a procesos de privatización de empresas estatales de telefonía fija para poder entrar con tamaño a dichos mercados, hecho que sin duda condiciona cualquier 'senda objetivo' inicialmente marcada en la estrategia teórica de internacionalización.

• La competencia en el mercado local está sujeta a la apertura de nuevos segmentos en la industria de las telecomunicaciones (telefonía móvil, transmisión de datos, etc.) a la iniciativa privada, por lo que la forma en que el Gobierno diseña la apertura a la competencia será fundamental para el proceso posterior de internacionalización.

• Elevados '*costes hundidos*' implícitos en la decisión de internacionalización que necesitan de ciertas garantías en el cumplimiento de las cláusulas del contrato marco de concesión del servicio, abriéndose por consiguiente un riesgo regulatorio / legal muy significativo.

• En la mayoría de servicios de telecomunicaciones, el precio fijado para la prestación del servicio suele estar regulado —directa o indirectamente— por lo que pueden existir parámetros subjetivos en su fijación como la eficiencia en la prestación de éste, la estimación de los costes imbuidos o el coste de capital que resultarán determinantes en la estimación de ingresos, y que por tanto pueden estar sujetos a controversia y arduas negociaciones con la autoridad reguladora.

• Dado que las telecomunicaciones son un sector estratégico para cualquier economía, el Gobierno suele exigir a los principales operadores unos planes de cumplimiento de metas de calidad[24], lo que a veces conlleva la aplicación de cláusulas específicas que permitan obtener ingresos con los que financiar los exigentes planes de inversión.

Por tanto, existe un componente institucional sumamente relevante en la decisión de entrada en mercados exteriores para Telefónica, lo que supone un riesgo regulatorio significativo que no existe en otros procesos de internacionalización de empresas, al que hay que añadir el resto de riesgos más estándar existentes (riesgo financiero, riesgo operativo, etc.). En este sentido, el que la mayoría de países de la región de América Latina (excepción de Uruguay y Chile básicamente) muestren resultados decepcionantes en cuanto a indicadores de gobernabilidad o transparencia[25] no hace sino aumentar este riesgo regulatorio anteriormente comentado.

c) Breve repaso de la internacionalización de Telefónica

c.1) Estrategia en América Latina

Los pasos iniciales de internacionalización de Telefónica no fueron positivos y sí frustrantes, siendo una de las empresas españolas pioneras en esta dinámica. Así, se fracasó en 1987 en la puja de la privatización de la Compañía de Teléfonos de Chile (CTC) —empresa de telefonía fija dominante en la mayoría de los mercados definidos territorialmente— frente al grupo australiano Bond Corporation, al que se acabó comprando su participación años más adelante por casi 3 veces el importe alcanzado en la subasta. A principios de 1990 fue derrotada por el grupo mexicano Carso en la subasta del

[24] Por ejemplo, en Brasil la Agencia de Telecomunicaciones (Anatel) exigió unas metas de universalización del servicio telefónico específicas para poder optar a licencias para la prestación de servicios de telecomunicaciones, que Telefónica cumplió con casi 2 años de antelación siendo la primera operadora en recibir el certificado de cumplimiento de éstas.

[25] Por ejemplo, indicadores elaborados referentes a la transparencia económica, legal, administrativa, regulatoria o corrupción en países emergentes por el Banco Mundial, Freedom Heritage Institute o Consultoras internacionales.

6% de Telmex, mientras que los planes de entrada en Polonia, Rumania y Grecia finalmente fracasaron. Las lecciones que muchas empresas españolas aprendieron fueron tres:

• La importancia de la madurez y experiencia en los mercados internacionales para poder tener éxito en estas operaciones.

• La necesidad de un objetivo claro previo en el proceso de internacionalización para posteriormente intentar alcanzarlo, buscando mercados complementarios tanto como destino país como por línea de actividad.

• Las subastas representan una oportunidad única de ingresar en un mercado en la rama de actividad de servicios públicos, por lo que para ganar es necesario pujar con un precio alto.

La expansión internacional verdadera del Grupo Telefónica se inicia por tanto en 1990 cuando su filial, entonces denominada Telefónica Internacional S.A., adquiere un importante paquete de acciones del 49.2% de CTC a Bond Corporation por 392 millones de dólares a lo que se suma en dicho año la licitación del 10% de las acciones de ENTEL, empresa que ejercía el monopolio de la telefonía de larga distancia nacional e internacional. Adicionalmente, en 1990 la empresa adquiere un segundo paquete de acciones de ENTEL (10%) en conjunto con el Banco Santander.

Es el comienzo de los principales procesos de privatización de empresas públicas, en donde Telefónica quiere asumir un papel líder dado que se ofrecía un mercado con un alto potencial de crecimiento (demanda insatisfecha e insuficientes inversiones en infraestructura) y se abría la posibilidad de obtener sinergias operativas (implantación de sistemas comunes y fortalecimiento de la capacidad negociadora). Así, se acude posteriormente a la privatización del monopolio público de telecomunicaciones ENTEL en la Argentina como socio operador de COINTEL (Compañía Internacional de Telecomunicaciones S.A. que será el consorcio controlador de Telefónica de Argentina S.A. que incluirá a algunos de los principales grupos económicos argentinos, a la par que numerosos bancos internacionales y fondos privados de inversión), siendo adjudicatario del 60% de los activos de dicha compañía (zona Sur del país). Posteriormente, en marzo de 1991 el gobierno argentino vendió un 30% adicional de dicha empresa mediante una oferta pública nacional e internacional, transfiriendo en septiembre de 1993 el 10% restante del capital de la compañía a los empleados.

En el mismo año, la Compañía decidió comprar una participación accionarial del 6.4% en CANTV (Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela), líder en telefonía fija local y larga distancia. Posteriormente, en febrero de 1994 se acude a la privatización de CPT (Compañía Peruana de Teléfonos, que proveía los servicios de telefonía local en Lima) y ENTEL (Empresa Nacional de Telecomunicaciones del Perú, líder provincial en el Perú en servicios de larga distancia, nacional e internacional) que iban agrupadas en un mismo lote para aumentar el atractivo para el inversor, siendo adjudicatario del 35% de las acciones de las compañías, que posteriormente en noviembre de 1994 se fusionaron tomando como razón social Telefónica del Perú. El elevado precio pagado —2.002 millones de dólares— suponía ofrecer más del doble que el segundo postor, lo que fue interpretado por numerosos analistas como una señal de fuerte compromiso de la Compañía con América Latina y el valor estratégico que tendría la zona en el Grupo[26], entendiendo que desde ese momento primaría el control de la gestión de las operadoras adquiridas sobre el precio a pagar en los sucesivos procesos de privatización que se abrieran a la concurrencia.

La principal novedad de la privatización de la telefonía en el Perú es el establecimiento —tras las experiencias de Argentina, Venezuela y algunos países del Caribe sobre este particular— de un período de 'concurrencia limitada' de 5 años de extensión durante el cual no se permitió la entrada de nuevos competidores al segmento de telefonía fija. Adicionalmente, fue acordado un período de rebalanceo de tarifas por 5 años con el objetivo de reducir progresivamente las distorsiones en tarifas y permitir al entrante obtener los recursos necesarios para financiar el programa de inversiones que se proyectó pa-

[26] Ver Calderón, 1999 y Libro Blanco de CEPRI Telecom. pp 116-117.

LOS PRIMEROS PASOS DEL GRUPO TELEFÓNICA EN EL EXTERIOR

Compañía	Año inicial	Participación accionarial (*)	Coste de inversión (**)	Gestión
Compañía de Telecomunicaciones de Chile, S.A. (CTC)	1990	43,6%	585	TISA nombra a la mayoría de los miembros del consejo.
Telefónica de Argentina S.A. (TASA)	1990	27,2%	983	TISA tiene el control de TASA a través de su participación en Cointel vinculado a los acuerdos de socios suscritos en dicha sociedad. Adicionalmente Telefónica tiene un contrato de gestión.
Telefónica del Perú, S.A. (TdP)	1994	40,0%	2.018	TISA nombra a la mayoría de los miembros del consejo y tiene un contrato de gestión.
Telesp Participaçoes (TELESP)	1998	19,3%	3.690	Gestionado por TISA que mantiene un contrato de gestión.
Telefónica Larga Distancia de Puerto Rico, Inc. (TLD)	1992	98,0%	155,7	TISA nombra la mayoría del consejo.

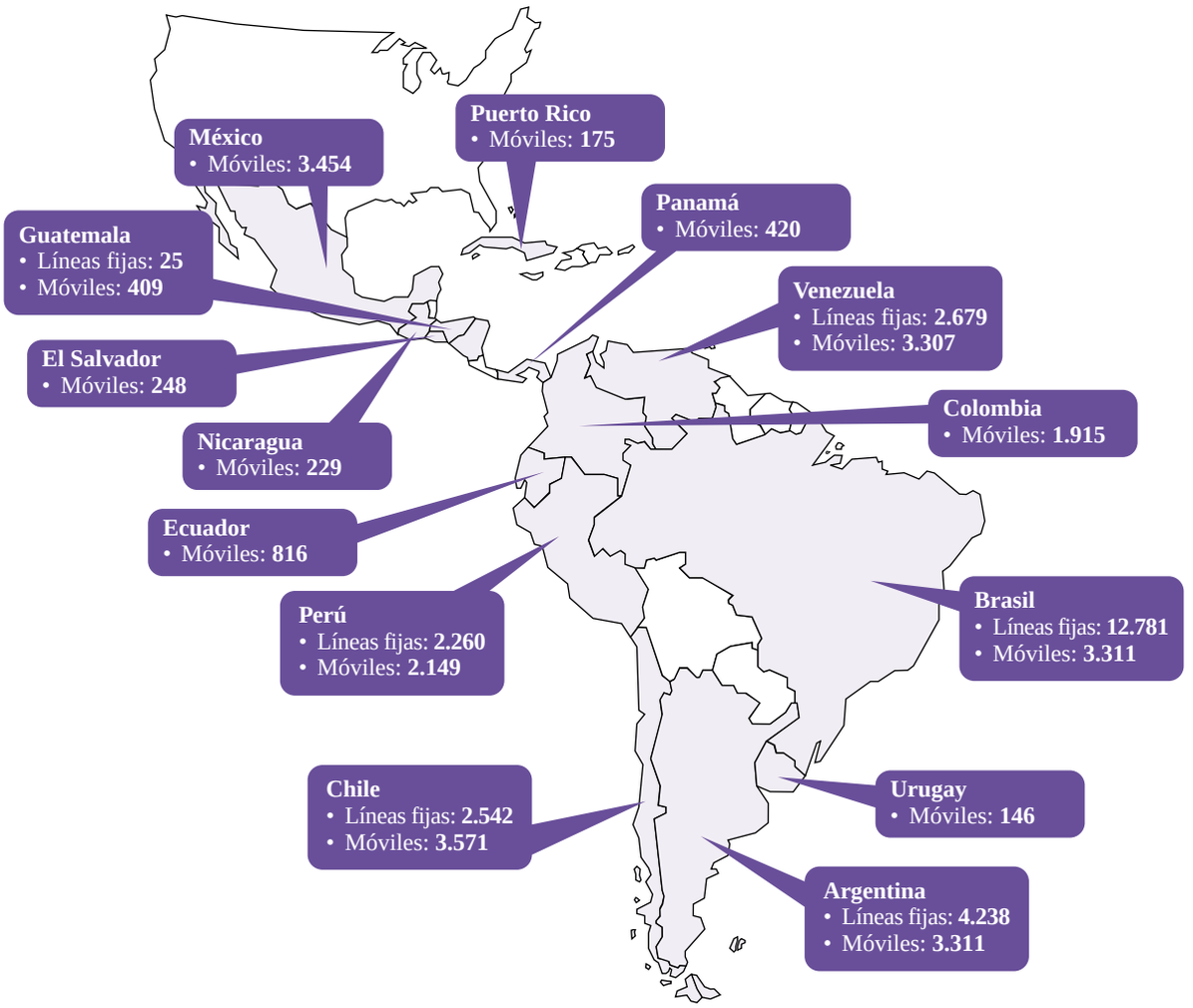
(*) Participación accionarial directa e indirecta ostentada por TISA a 31/12/1999. La participación accionarial directa e indirecta de Tisa en las citadas sociedades a 31/12/2001 es de 43,6% (CTC), 98,0% (TASA), 97,1% (Telefónica del Perú), 86,7% (Telesp) y 98,9% (TLD).
(**) En millones de US$ históricos sin incluir el ejercicio 2000. Cifras estimadas referidas a la participación de TISA.
Fuente: Telefónica.

ra el desarrollo del sector. A cambio, las autoridades peruanas exigían a las empresas que les fuera adjudicada la licitación del consorcio telefónico el cumplimiento de importantes metas de expansión y de mejora de la calidad de los servicios necesarios para enfrentar de forma satisfactoria la expansión futura de demanda telefónica[27].

El ingreso del Grupo Telefónica en Brasil se produjo a finales de 1996, bastante antes de concretarse la mayor privatización de una empresa de telecomunicaciones en América Latina (Telebras en 1998), cuando fue transferida al sector privado una participación minoritaria de CRT (Compañía Riograndese de Telecomunicaciones, sita en Río Grande del Sur). El consorcio de empresas CRT Participaçoes, constituido por Telefónica Internacional, Telefónica de Argentina S.A., CTC y el grupo local RBS (Rede local Brasil Sul) adquirieron el 35% de las acciones con derecho a voto ofreciendo por este paquete 655 millones de dólares. Posteriormente, en junio de 1998 Telefónica aumentó su participación en la propiedad de CRT hasta alcanzar el 85% de las acciones con derecho a voto de esta empresa. Pero la posición de Telefónica S.A. se consolidó en 1998 mediante su exitosa participación en la privatización de Telebras, que permitió controlar la empresa de telefonía fija de Sao Paulo (Telesp) con el 51.8% de acciones con derecho a voto e integrar los consorcios internacionales que tomaron el control de 3 de las operadoras de telefonía móvil (Tele Sudeste Celular, Tele Leste Celular y Telesp Celular) transferidas al sector privado en julio de dicho año. Como sucedió en Perú, el precio ofrecido por Telefónica para la compra de Telesp superaba en un 64% el precio mínimo y en más de 1.560 millones de dólares la segunda mejor oferta presentada.

[27] Campodónico, 1999.

CONFIGURACIÓN DEL GRUPO TELEFÓNICA EN AMÉRICA LATINA EN 2004



Clientes de la Joint Venture con PT*.
Fuente: Telefónica, S.A.

También hacia finales de 1998 el Grupo Telefónica ingresa al mercado de América Central. Primero, en conjunto con el grupo local Mesotel adquirió el 51% de Intel (actualmente Telefónica de El Salvador) por 41 millones de dólares, para posteriormente adjudicarse una licencia de telefonía móvil en Guatemala previo pago de 33 millones de dólares.

Pero la operación más llamativa en volumen se realizó en julio de 2000, operación cifrada en 19.778 millones de dólares que suponía la 12ª operación mundial por volumen en el *ranking* de operaciones de fusiones y adquisiciones en el sector de telecomunicaciones en la década de los 90 y la de mayor envergadura en América Latina, por la que Telefónica consolidaba regionalmente su presencia. Así, la operación bautizada como 'Verónica' era una OPA con intercambio de acciones que permitía —previo pago de una prima del 40% sobre el precio promedio de las acciones de las filiales latinoamericanas du-

rante los 5 días previos al anuncio de la oferta a principios de año— controlar el 93% de Telefónica de Argentina (versus 27.2% previo), el 86.6% de Telesp (versus 19.3% previo), el 75.6% de Telesudeste Celular (versus 17.6% previo) y el 93.2% de Telefónica del Perú (versus 40% previo). Esta operación se consideró estratégica para poder organizar el negocio de las telecomunicaciones en distintas líneas de negocio, ya que permitía integrar las unidades de telefonía móvil de esas compañías en la nueva empresa Telefónica Móviles cuya salida a Bolsa fue anunciada para finales de 2000. Asimismo, las nuevas ampliaciones de capital a realizar permitirían a la Compañía situarse en ese momento como 4ª empresa de telecomunicaciones de Europa según valor en Bolsa, precedida sólo por Vodafone y los antiguos monopolios de telefonía alemán y francés.

En octubre de 2000, para completar una red inalámbrica regional y consolidarse como principal operador de telecomunicaciones en América Latina el Grupo Telefónica entró en el mercado de México, adquiriendo 4 operadores de telefonía móvil que prestaban servicio en el norte del país en los que tenía participación Motorola Inc. El precio pagado por el 100% de Bajatel, Norcel y Cedetel y el 90% de Movitel alcanzó los 1.799 millones de dólares. En marzo de 2002 se adquirió el 65% de Pegaso por un importe de 87 millones de Euros para así tener acceso a la cobertura nacional en un mercado considerado el segundo en interés estratégico dentro de América Latina tras Brasil, procediendo posteriormente a consolidar estas compañías en un *holding* mexicano del que Telefónica Móviles tiene el 92%.

Finalmente y para expandir regionalmente la presencia de Telefónica Móviles se ha anunciado en 2004 la adquisición futura de activos de telefonía celular en manos de Bell South para entrar en países donde el Grupo no tenía presencia clara hasta el momento (Colombia, Venezuela, Panamá, Ecuador, Nicaragua, Guatemala, Uruguay y El Salvador) o para aumentar la posición nutrida existente (Perú, Chile y la Argentina) por un importe en libros de 5.580 millones de dólares.

Como resumen en cifras de todo este proceso descrito someramente, podemos decir que el Grupo Telefónica ha invertido directamente en América Latina desde 1990 hasta 2003 un importe de 34.016 millones de Euros en adquisiciones, lo que sitúa a la compañía como principal inversor en dicha región y el más activo en la década de los 90. Dicho importe representaría el 12% del total de inversión neta extranjera directa mundial producido en la zona en dicho período y el 35% del total de inversiones de empresas españolas en América Latina en dicho período[28].

Analizando por países destino de la inversión extranjera directa del Grupo Telefónica, vemos cómo Brasil ha acaparado el 53% del total, seguido por Argentina (21.9%), Perú (11.1%), México (8.1%), Chile (1.4%) y resto de plazas (4.5%), porcentajes que no coinciden con el perfil de inversión que las empresas españolas en su conjunto tienen en la zona. Así, la comunidad empresarial española ha invertido el 38.5% del total en dicho período en Brasil, el 25.9% en México, el 18.7% en la Argentina, el 7.7% en la Comunidad Andina[29] y el 7.6% en Chile.

Como comentábamos en el apartado anterior, uno de los objetivos de la internacionalización del Grupo era ser un operador global de telecomunicaciones, por lo que aunque en esta descripción hemos enunciado las principales operaciones de adquisición en telefonía (fija o móvil), no conviene olvidar que el Grupo ha sido igualmente activo en otras líneas de negocio complementarias en dicho continente. En este sentido, cabe mencionar operaciones de entrada en negocios complementarios a la telefonía como son:

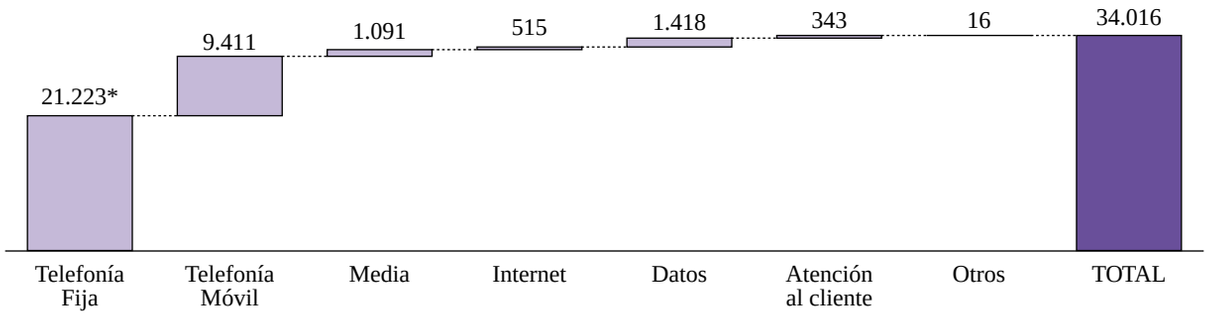
• Operaciones de adquisición y fusión en la industria mediática (especialmente en la Argentina) para asentar una posición líder en la televisión por cable que permitiera complementar al mercado de la telefonía fija, dada la posibilidad de emplear el cableado de fibra óptica utilizado en la transmisión de imágenes para la transmisión de voz.

• Fuertes inversiones en redes de cable submarino y terrestres de fibra óptica que conecten a los países de América Latina y a éstos con el resto del mundo que permitiera multiplicar por 15 la capacidad de transmisión de comunicaciones.

[28] Con datos internos de Telefónica y de CEPAL (2003) a tipos de cambio medio de los respectivos períodos.

[29] Incluye Bolivia, Colombia, Perú y Venezuela

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE TELEFÓNICA EN AMÉRICA LATINA (1990-2003; € millones)



Fuente: Telefónica.

• Servicios de datos e Internet, soluciones integrales y avanzadas de cliente y todos los servicios de *hosting* en buena parte de los países de la zona, bien como incumbentes (Argentina, Brasil, Perú y Chile), bien como negocios en expansión (Colombia, México y Uruguay).

• Edición y comercialización de directorios, contenidos de información y servicios publicitarios bajo distintos soportes a través de la participada TPI en países como Brasil, Chile y Perú.

Tomando como referencia el importe de inversión directa realizado por el Grupo Telefónica en América Latina y desglosando por líneas de negocio, vemos cómo un 62% ha ido destinado a la telefonía fija y un 28% a la telefonía móvil, destinando el resto a otras líneas de negocio propias de un operador global de telecomunicaciones que como comentábamos anteriormente era uno de los objetivos perseguido en la internacionalización.

c.2) Estrategia en otros países

La internacionalización hacia otros países no encuadrados en la región de América Latina presenta diferencias respecto al proceso descrito anteriormente:

• Ha seguido una senda más errática, en parte por acceder a negocios incipientes donde existía una fuerte incertidumbre respecto al desarrollo futuro y donde lógicamente se tenía menor experiencia que en el negocio telefónico.

• Las oportunidades eran más reducidas, bien por tratarse de mercados más desarrollados, bien por no existir vínculos o afinidades tan claros como los existentes en América Latina, hecho que puede condicionar el precio a pagar o el potencial con carácter estratégico de la decisión.

• Fue un proceso que comenzó más tardíamente —1999 en adelante—, buscando claramente 3 zonas de especial interés: Europa, EE.UU. y los países de la cuenca mediterránea[30].

Dentro de Europa, destacaríamos por encima de todo la entrada en 2000 mediante consorcios internacionales en la compra vía subastas de las licencias de UMTS —tercera generación de móviles— en Alemania, Italia, Austria y Suiza a través de Telefónica Móviles Intercontinental, filial del Telefónica Móviles, proyectos finalmente desechados por el fracaso y el incumplimiento de expectativas que había generado dicha tecnología. También en Europa se produjo el desembarco de dos líneas de negocio del Grupo Telefónica; la primera línea de negocio de Contenidos en Endemol en julio de 2000 (empresa holandesa con operativa en el desarrollo y producción de contenidos para televisión en abierto, con negocios destacados en Holanda, Italia, Escandinavia, Reino Unido, Alemania y España) y la segunda línea de negocios de Datos en diversas firmas europeas de transmisión de datos

[30] Se excluye Japón donde sólo se ha tenido una presencia testimonial en *call centers* mediante la línea de negocio de Atento, también presente en otros 13 países sitos en 3 continentes.

para empresas entre los años 2000 y 2001(Alemania, Reino Unido, Austria e Italia fundamentalmente). Más recientemente —enero de 2002— se llegó a un acuerdo con Portugal Telecom para crear un *joint venture* que agrupara todos los activos de telefonía móvil en Brasil (en los estados de Sao Paulo, Santa Catarina y Paraná en el caso de Portugal Telecom y en los estados de Río de Janeiro, Espíritu Santo, Bahía, Sergipe y Río Grande do Sul en el caso de Telefónica) por el que el grupo español se ha comprometido a aumentar la participación accionarial en Portugal Telecom. hasta un 10% mediante compras en el mercado secundario.

En los EE.UU. destacaríamos por encima de cualquier otro proyecto de integración la compra en octubre de 2000 de Lycos —uno de los principales portales de Internet en aquel país— por parte de Terra (línea de negocios de Internet del Grupo Telefónica), lo que permitía a ésta adquirir una presencia global al pasar de estar presente en ocho países en el ejercicio 1999 a 41 en 2000.

Finalmente, en la cuenca mediterránea y pese a ser candidato en varias subastas de licencias de telefonía móvil en algunos países de la zona (Túnez, Argelia, Turquía y Arabia Saudí) sólo se fue adjudicatario de la segunda licencia de telefonía móvil en Marruecos en julio de 1999 participando con un 30.5% en un consorcio internacional, siendo operativa la compañía resultante Meditelecom en marzo de 2000.

d) Riesgo político y de regulación

La privatización ha sido uno de los rasgos relevantes del sector de las telecomunicaciones en la década de los 90, siendo la región iberoamericana una de las más destacada en el mundo[31], sin que existan diferencias marcadas en estos procesos de privatización. Donde sí han existido diferentes modelos ha sido en la estrategia de modernización tecnológica de los sistemas de telecomunicaciones, estableciéndose entidades reguladoras del sector que con anterioridad a la década de los 90 no existían. Aunque el objetivo inicial de este enfoque era idéntico[32], las soluciones planteadas han sido bien distintas. En un extremo destaca el caso de Chile, donde la privatización y la desregulación temprana de éstas generó un clima competitivo en el que una diversidad de nuevos actores internacionales ingresó al sector, algunos con la intención de obtener una porción significativa de mercado y otros para posicionarse específicamente en nichos de mercado de alta rentabilidad y grandes posibilidades de crecimiento. Por el contrario, Uruguay estaría en la antípoda, ya que la modernización se buscó a través del monopolio estatal en la telefonía fija, permitiendo sólo gradualmente el ingreso de otras empresas en los nuevos segmentos de la industria. Entre ambos extremos figuran los casos de Argentina, Brasil, Perú o Venezuela que también optaron por la privatización de la telefonía fija, pero que a diferencia del

DEMANDA CIVIL DE TELEFÓNICA CONTRA EL ESTADO CHILENO POR DECRETO TARIFARIO DE 1999

Descripción de las irregularidades del proceso	Pérdida estimada (m.m. USD en período 199-2004)
Emplazamiento de centrales en localizaciones inviables	71
Error de cálculo en la determinación del cargo fijo mensual	62
Consideración de depreciación acelerada de material, en lugar de lineal	35
No incorporación de la morosidad del cargo CPP en las llamadas fijo-móvil	31
No incorporación del coste de edición y distribución de guías	75

Fuente: Telefónica.

[31] De los 89 proveedores de telefonía básica privatizados en el mundo en la década de los 90, 22 correspondieron a empresas sitas en América Latina.

[32] Analizando los pliegos de condiciones se pueden extraer como objetivos comunes los siguientes: (i) ineficientes monopolios estatales; (ii) distorsión en tarifas; (iii) déficit de inversión en sector; (iv) costes de oportunidad de fondos públicos obligados a ingresar en el sector y (v) mejora en la recaudación pública tras su venta.

EVOLUCIÓN DE LA PENETRACIÓN TELEFÓNICA POR GRUPOS SOCIOECONÓMICOS DE LIMA (% del total de hogares de cada grupo)

Año	Total	Grupo A	Grupo B	Grupo C	Grupo D
1993	17	92	54	10	1
1994	22	100	68	16	1
1995	28	100	75	21	1
1996	37	100	84	36	7
1997	42	100	83	44	13
1998	48	100	96	52	21

Fuente: Telefónica.

caso chileno sí garantizaron a los nuevos operadores del sector unas cláusulas de salvaguardia para rentabilizar el fuerte desembolso de inversiones a realizar en el sector de telecomunicaciones.

Como hemos comentado anteriormente, Chile es un caso prematuro de privatización y desregulación en la década de los 80, aprobando leyes que estimularon la competencia y generaron un desarrollo notable en las telecomunicaciones. Así, mientras la inversión en este sector suponía sólo un 2,5% del total de la inversión en el país y una contribución del 0,3% al crecimiento del país antes y durante el proceso de privatización, explota con posterioridad hasta alcanzar registros del 6% del total de inversión en el país y aportar casi 2 puntos porcentuales al crecimiento económico, lográndose unas metas de desarrollo y calidad bastante aceptables (ver sección siguiente). Pero en el afán por estimular la demanda de estos servicios hasta niveles más próximos a países económicamente más desarrollados y teniendo en cuenta la alta elasticidad de demanda de telefonía al precio e ingreso, se decidió revisar —como regularmente cada 5 años— sustancialmente en 1999 las tarifas de forma que se regulasen también los cargos de acceso a la red fija de CTC hacia/desde los operadores de larga distancia, móviles y proveedores de servicios de valor agregado y otros. Se decretó una caída del 60% en el cargo de acceso a la larga distancia y telefonía local causando una reducción del 25% en el ingreso por línea telefónica, hecho que ha postergado muchos planes de inversión desde entonces y ha obligado a realizar ajustes traumáticos en costes. Este decreto ha supuesto varios recursos judiciales de la empresa contra la agencia reguladora reclamando por errores e ilegalidades producidos en el proceso por importe de 274 millones de dólares[33]. En la actualización quinquenal de tarifas realizado en 2004 también han existido arduas negociaciones por desencuentros existentes en el proceso, lo que pone de manifiesto la dificultad de operar en mercados cuyo precio fundamental viene determinado por ley, existiendo discrepancias en la máxima supuestamente transparente de que "el precio venga determinado por el coste". Así, en esta última revisión han existido discrepancias próximas al 25% entre la Administración y Telefónica a la hora de cifrar los costes totales operativos del servicio, lo que se ha traducido en discrepancias promedio del 20% en el cargo fijo promedio así como un escenario bien distinto de valoración futura del negocio entre el Grupo y la autoridad reguladora. Así, mientras que Telefónica ha estimado un coste de capital del 13,74% para descontar los flujos futuros del negocio, el Gobierno ha considerado un 8,17%, incluso inferior al estimado para algunos negocios en países económicamente más desarrollados y no tan expuestos al riesgo contagio de la región iberoamericana.

En Perú, el desarrollo del sector ha sido igualmente espectacular tras la privatización de empresas estatales de 1994, cumpliendo Telefónica con creces los objetivos de expansión del servicio implícito en la concesión, lo que ha permitido lograr tasas medias de incremento anual del número de líneas próximas

[33] No sólo se debe a la fijación tarifaria comentada sino también por otras cuestiones relacionadas con la desagregación de la red local.

al 20% a partir de 1993 y una expansión de éste hasta los grupos sociales de menos ingreso.

Pero la notable mejoría en la calidad del servicio de telecomunicaciones en el país andino no impide que se hayan tomado numerosas medidas por parte de grupos parlamentarios que muestran el riesgo político existente en los mercados operativos del Grupo. Así, durante 2003 han existido numerosas demandas contra Telefónica, destacando: (i) admisión por el Tribunal Constitucional en mayo de 2003 (con posterioridad declarada infundada) a trámite de una acción de inconstitucionalidad contra la Ley de Telecomunicaciones y el contrato de concesión a Telefónica por 65 de los 120 congresistas existentes; (ii) tramitación en Cámaras de varios Proyectos de Ley, que pretenden por un lado la eliminación o sustitución de la renta básica por una tarifa plana y por otro permitir a las operadoras cursar tráfico local sobre la red de Telefónica mediante tarjetas prepago y (iii) problemas con la autoridad reguladora para la renovación de la licencia de telefonía fija que se adquirió en 1994 por 20 años y renovada en 1999 por cinco años más hasta el año 2019.

En Argentina, la experiencia de la privatización telefónica fue un rotundo éxito para el desarrollo del negocio en el país, permitiendo más que duplicar las líneas en servicio y la penetración durante la década de los 90, así como multiplicar por 10 el número de teléfonos públicos disponibles hasta las 122.000 unidades, siendo las clases más desfavorecidas las que mayor crecimiento en la penetración ha experimentado en dicha década. La fuerte inversión de 10.000 millones de dólares en el período 1991-2001 ha permitido al país austral disponer de un servicio de telecomunicaciones puntero en calidad y cantidad[34], reflejando el claro compromiso del Grupo en el país pese a la recesión económica vivida en los últimos años de dicha década y la enorme incertidumbre existente en esa época. Ahora bien, la crisis económica histórica vivida tras la salida de la Convertibilidad en 2001 ocasionó una violación del contrato de concesión sumamente grave, pues supuso la pesificación y no actualización de las tarifas, que incumplía claramente las cláusulas del contrato de concesión de telefonía suscrito. Por ello, Telefónica demandó al Estado argentino ante el CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones del Banco Mundial) en mayo de 2003, esperando para el último trimestre de 2005 la resolución sobre jurisdicción y entre el segundo semestre de 2006 y primer semestre de 2007 la decisión sobre el fondo. Ha existido un acercamiento de posturas recientemente tras los nuevos compromisos anunciados por el Grupo en el país[35], aunque la carta de entendimiento no contempla por el momento ajustes de tarifas al alza, mientras que el nuevo Proyecto de Ley del Sector pretende fijar una tarifa social y otra serie de medidas no contempladas en el contrato de concesión originario que pueden otorgar mayor discrecionalidad intervensionista al ente regulador.

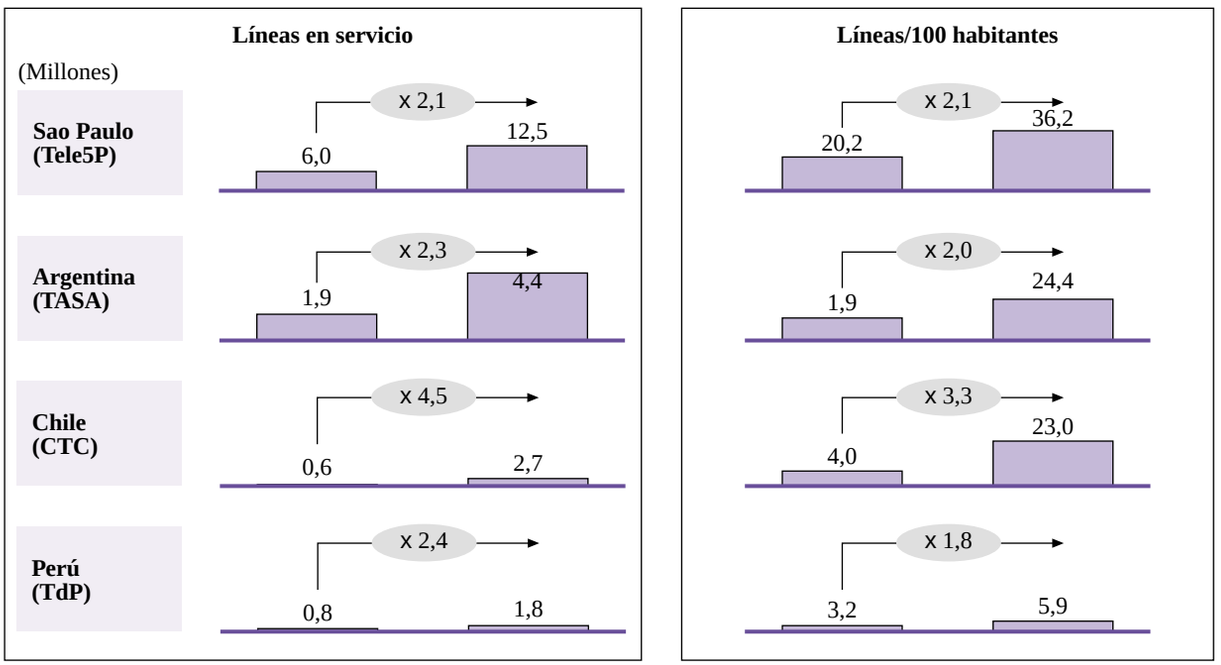
Finalmente, en Brasil este riesgo político / regulatorio ha sido mucho menor pese a la existencia de episodios puntuales críticos, siendo su modelo de agencia reguladora de las telecomunicaciones independiente —Anatel— un ejemplo a seguir. El momento más crítico fue en 2003 donde tras arduas discusiones y sentencias contradictorias de tribunales regionales, el Tribunal Supremo dio la razón a Telefónica en su demanda contra la agencia reguladora por incumplimiento de condiciones del contrato de concesión referentes al reajuste de tarifas anual de 2003, al utilizarse un indicador de inflación minorista (IPCA) distinto e inferior al indicador mayorista (IGP-DI) que venía determinado en el contrato, procediendo con pulcritud el ente regulador a reajustar en 2004 este desajuste sin mayores problemas.

Otro aspecto problemático y genérico comentado en el apartado anterior es la renovación de los contratos de concesión del servicio de telecomunicaciones llegado el vencimiento, ya que pese a que existe un interés claro por parte del Grupo en su continuidad —implícito en el cumplimiento de todas las metas de calidad asignadas— siempre se está expuesto a un riesgo político, bien sea directo o indirecto que pueda suponer la inclusión de reglamentos o elementos sustancialmente distintos a los actuales.

[34] Entre otros servicios avanzados destacar ADSL, EDV, SEI, SGP, RPV, SIVD, Hosting, Frame Relay, Enlaces de Banda Ancha.

[35] Inversiones nuevas por valor de 2.000 millones de pesos, aumento de la contribución del Grupo a sus exportaciones, sustitución de importaciones por industria local como proveedores, incorporación de nuevos empleos y mayor desarrollo social han sido los nuevos compromisos anunciados por Telefónica en la Casa Rosada.

EL DESPLIEGUE DE LÍNEAS TELEFÓNICAS EN SERVICIO EN AMÉRICA LATINA



Fuente: Telefónica.

e) Resultados obtenidos

e.1) Mejora sustancial del servicio de telefonía en países destino

La mejora en la calidad del servicio de telecomunicaciones en estos países es bien evidente, sin olvidar la contribución de Telefónica de casi 2 puntos porcentuales al crecimiento económico promedio del país destino de las inversiones en los últimos años[36] y el aumento en 21.000 personas empleadas en el Grupo Telefónica en América Latina respecto a las plantillas existentes en las operadoras adquiridas en los procesos comentados anteriormente.

Las líneas en servicio de telefonía fija se han multiplicado en promedio regional por 2,8 entre el momento de la privatización y la actualidad, introduciendo Telefónica la banda ancha (ADSL) en alguno de estos países antes incluso de lo que se han introducido en otros países de la OCDE.

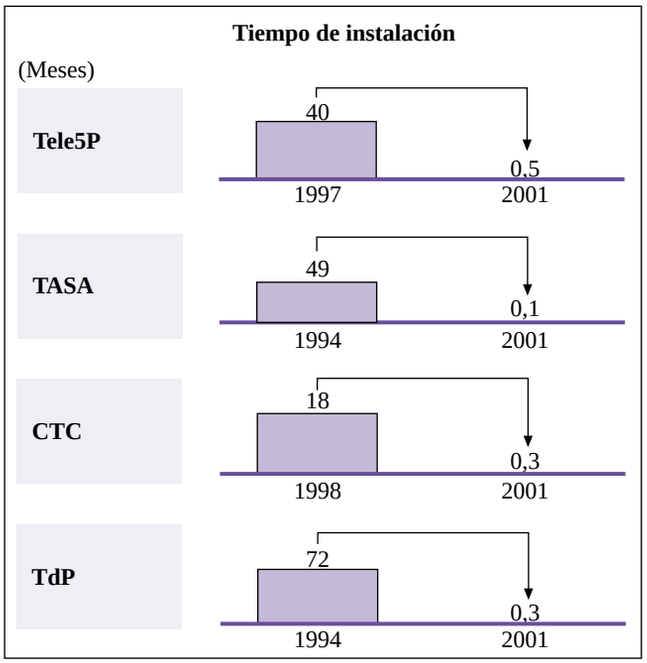
El tiempo de espera para la instalación de líneas se ha reducido considerablemente, desde los 45 meses en promedio regional de espera que existía en el momento de la privatización a menos de 1 mes en promedio en la actualidad.

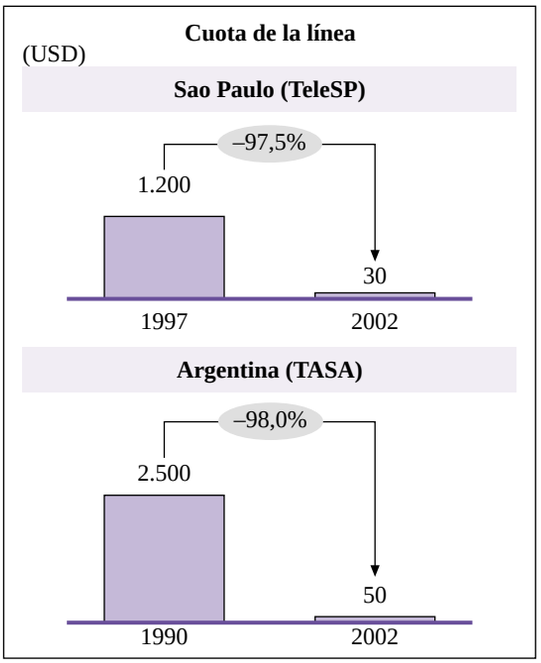
El porcentaje de líneas digitalizadas ha pasado del 47% que existía en el momento de la privatización al 98% existente en la actualidad.

Aumento considerable de la penetración de telefonía fija en la población en todas las clases económicas. Así, en las rentas más elevadas se ha incrementado la penetración telefónica en 12.2 puntos porcentuales, incremento que se eleva hasta los 39 puntos porcentuales si analizáramos las clases medias y de 21

[36] Telefónica, 2004

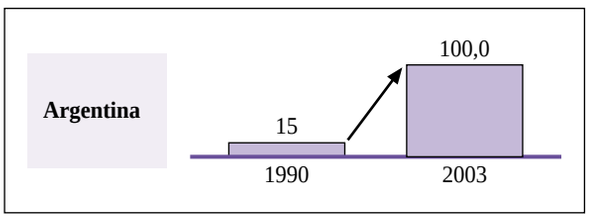
LA MEJORA EN LA CALIDAD DEL SERVICIO DE TELECOMUNICACIONES EN AMÉRICA LATINA

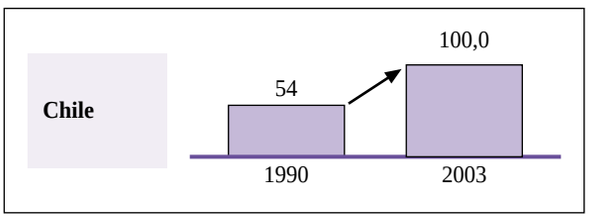


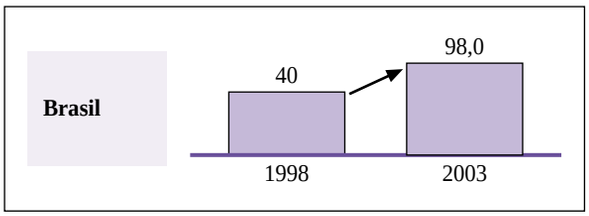


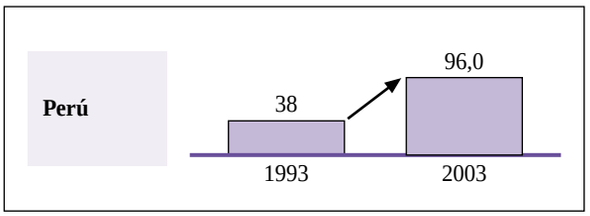
Fuente: Telefónica.

GRADO DE DIGITALIZACIÓN DE LA RED FIJA DESDE EL AÑO DE ENTRADA DE TELEFÓNICA









Fuente: Telefónica.

COMPARATIVA INTERNACIONAL DE LA CALIDAD DE PRESTACIÓN DE SERVICIO EN TELEFÓNICA
Parámetros de servicio en las principales líneas de negocio

	España	Promedio países América Latina
Servicio de Telefonía (1)		
Tiempo medio de instalación de línea fija (días)	4,2	8,3
Avería por cada 100 líneas de acceso	2,2	3,8
Nº horas promedio de resolución de averías	16,0	26,1
Red con cobertura de servicio ADSL	93,0%	85,0%
% de llamadas interrumpidas en telefonía móvil	1,2%	1,6%
Servicio de Circuitos Empresas (2)		
Tiempo medio de instalación (días)	20,1	34,3
Avisos de avería/100 circuitos	4,0	22,5
Tiempo medio de reparación (horas)	3,0	3,5

(1) Incluye Argentina, Brasil, Chile, Perú en fija, añadiendo México en móvil.
(2) Incluye Argentina, Brasil, Chile, Perú, Colombia y México.
Fuente: Telefónica.

puntos porcentuales si tomásemos las clases más desfavorecidas económicamente.

Pero no sólo la mejora en la calidad del servicio en estos países es evidente, sino que también los parámetros de servicio logrados en América Latina son equiparables a día de hoy a los existentes en España, como queda patente en la tabla.

e.2) Resultados financieros

La fuerte apuesta inversora directa del Grupo en América Latina —34.323 millones de Euros en adquisiciones— a los que hay que sumar 29.606 millones de Euros en inversiones en infraestructuras realizados por las operadoras localmente, ha permitido lograr al Grupo Telefónica el objetivo inicialmente marcado: ser un operador global de telecomunicaciones y una estructura de empresa bien distinta a la que tenía a principios de los 90.

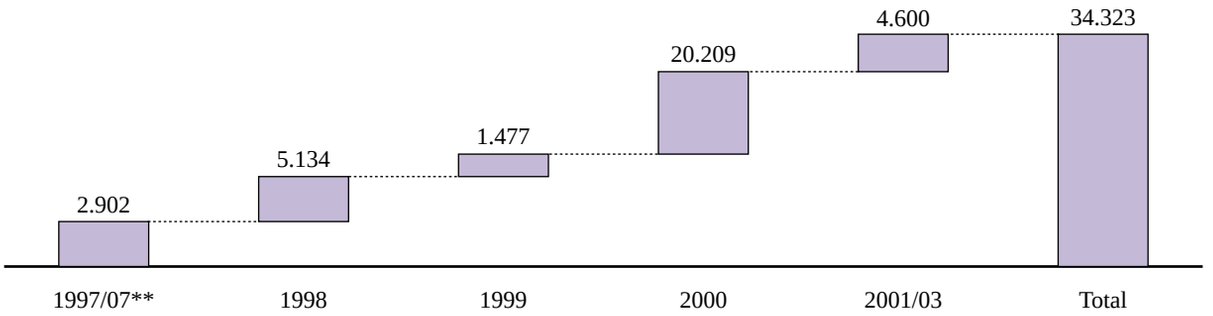
Esta inversión ha permitido obtener al Grupo Telefónica 52 millones de clientes en América Latina, lo que representa el 56% del total de clientes del Grupo, a los que habría que sumar los 10.5 millones de nuevos clientes tras la compra reciente de activos de telefonía celular de Bell South por 5.850 millones de dólares. De hecho, esta operación consolidará la presencia de Telefónica Móviles en América Latina, teniendo las mayores cuotas de mercado en casi todos los países destacados de la zona. Por países, en Brasil se encuentra el 34% de las líneas telefónicas en servicio del Grupo, lo que permite aproximarse a la importancia de España (39%), seguido de Argentina (6% del total), Venezuela (5%), Chile (4.9%) y Perú (4%).

INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURAS EN LATINOAMÉRICA
(Millones de euros)

1997/07**	1998	1999	2000	2001/03	Total
9.802	4.402	3.863	5.023	6.876	29.606

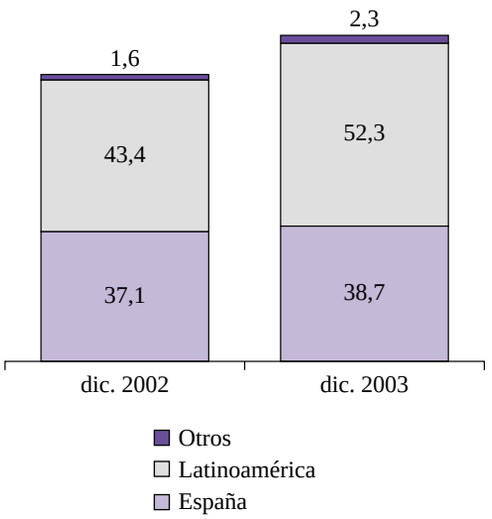
(**) No incluye inversión en CRT.
Fuente: Telefónica.

EL DESPLIEGUE DE INVERSIÓN DEL GRUPO TELEFÓNICA EN AMÉRICA LATINA
14 años de inversión sostenida en Latinoamérica
Inversión directa en adquisiciones
(Millones de euros)



+ Inversión en activos de Bell South en Latinoamérica: 5.850 millones de dólares.
Telefonía fija: 21.223mm.; 24.462 mm. en infraestructura. (**) No incluye inversión en CRT.
Fuente: Telefónica.

CLIENTES GESTIONADOS POR EL GRUPO TELEFÓNICA
(En millones)



Fuente: Telefónica.

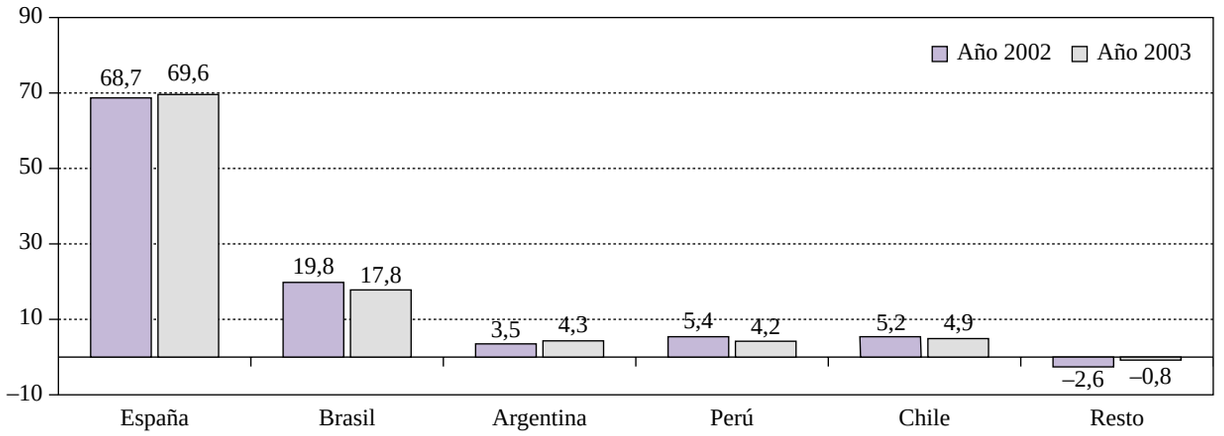
TELEFÓNICA MÓVILES EN LATINOAMÉRICA
(Posiciones de mercado de la Compañía en los países (1))

Argentina	1
Brasil	1
Chile	1
Colombia	2
Ecuador	2
El Salvador	2
Guatemala	3
México	2
Nicaragua	1
Panamá	1
Uruguay	2
Venezuela	1

(1) tras la compra de Bell South.
Fuente: Telefónica.

Analizando el resto de variables relevantes, América Latina representa el 33% de los ingresos y el 30% de EBITDA del Grupo Telefónica, siendo el líder en la región con una cuota de mercado global del 25% en telefonía fija y móvil, manteniendo en la región el 58% de la plantilla total del Grupo Tele-

CONTRIBUCIÓN POR PAÍSES AL EBITDA DEL GRUPO TELEFÓNICA
(Datos en porcentaje)



Fuente: Telefónica.

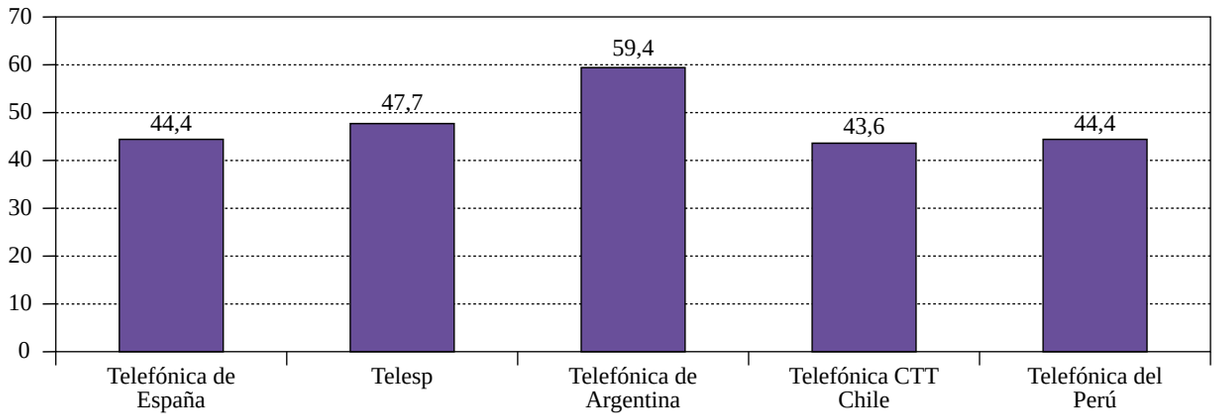
fónica. Por países, Brasil es la primera contribución extranjera al EBITDA claramente distanciada del resto de países donde el Grupo opera, aportando casi el 60% del total de EBITDA recibido desde el exterior con un 17.8% del total del Grupo, seguido de Chile (4.9%), Argentina (4.3%) y Perú (4.2%), como se aprecia en el gráfico. Adicionalmente, los países de dicha zona representan el 26% del total de los flujos de caja retenidos por el Grupo, repatriando fondos por valor de 1.314 millones de euros en 2003 —sumando dividendos, reducciones de capital, honorarios y devoluciones de principal e intereses— lo que representa el 9.2% del valor en libros de la inversión en América Latina del Grupo en diciembre del pasado año. Sumando los fondos repatriados desde la región en el período 1999-2003 obtendríamos un importe de 3.700 millones de dólares, lo que representaría un 10.7% sobre la inversión directa realizada por el Grupo en la región en dicho período.

El margen EBITDA en telefonía fija en promedio sin ponderar de la zona es del 48.8%, superior al 44.4% registrado en España, viéndose explicado fundamentalmente por la eficiencia exigida a la operadora en la Argentina tras la mega-crisis acaecida desde mediados de 2001, mientras que en la telefonía móvil se opera con un margen EBITDA del 21.4%, claramente inferior al 52.6% en España, en gran parte explicado porque el ingreso medio por cliente en España es más del doble que en un promedio de países donde el Grupo opera[37].

Dejando al margen estos parámetros financieros, el Grupo está expuesto a diversos riesgos de mercado financiero dado el negocio ordinario, la deuda tomada para financiar estos negocios o las participaciones en empresas, destacando por encima de todos el riesgo de tipo de cambio existente. La gestión de éste impone como principio el compensar (al menos parcialmente) las posibles pérdidas de valor de los activos relacionados con el negocio de Telefónica causadas por depreciaciones del tipo de cambio frente al Euro, con los ahorros por menor valor en Euros de la deuda en divisas. Con tal fin, se ha perseguido que la disminución en valor en Euros de la deuda en divisas cubriera los flujos perdidos durante 2 años como consecuencia de un menor valor de las divisas latinoamericanas. Nuestras estimaciones muestran que la pérdida de valor de las divisas latinoamericanas a lo largo de 2002 y 2003 ha detraído 3.220 millones de euros de los flujos generados por el Grupo en dichos años. Por otra parte, los efectos de la depreciación de las divisas sobre nuestra deuda han supuesto ahorros cercanos a los 3.860 millones de euros, al traducir esta deuda en divisas a euros.

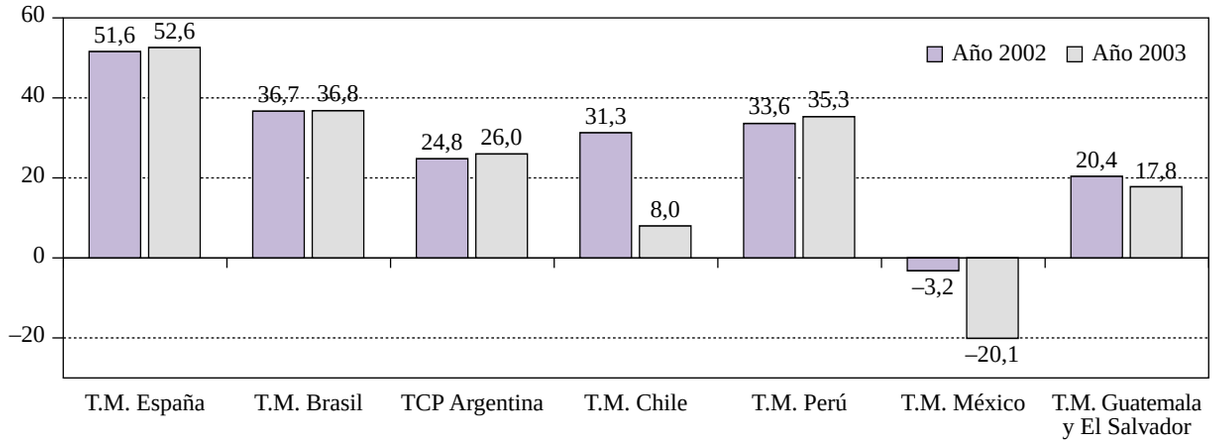
[37] Datos de 2003

MARGEN OPERATIVO EN TELEFONÍA EN AMÉRICA LATINA
Margen EBITDA acumulado 2003 (Telefonía fija)



Fuente: Telefónica.

EVOLUCIÓN ACUMULADA DEL MARGEN EBITDA TELEFÓNICA MÓVILES
(Datos en porcentaje)

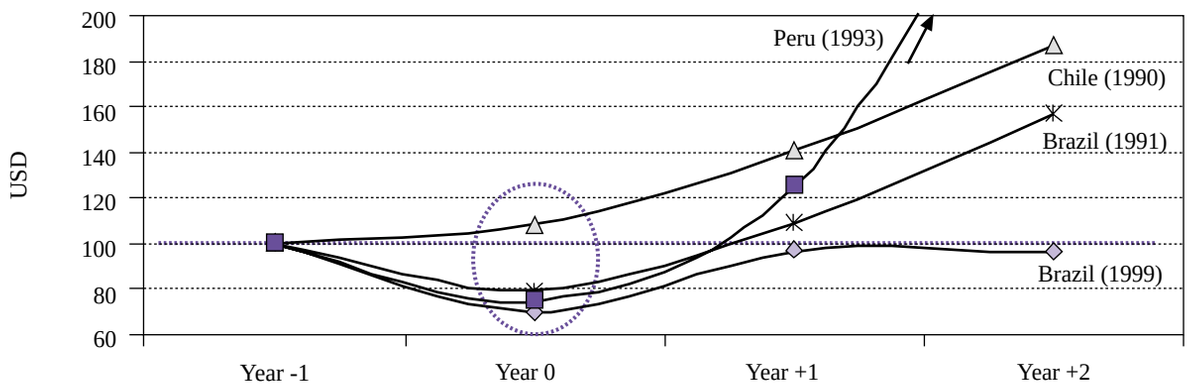


Fuente: Telefónica.

En consecuencia, se ha cubierto con holgura la pérdida de flujos acumulada en dichos años.

Pero también esta estrategia de internacionalización ha supuesto una mejora en la gestión del Grupo. Así, la entrada en mercados internacionales y los riesgos correspondientes asociados han generado un conocimiento de sumo valor, lo que ha repercutido en una gestión flexible que ayuda a capear las crisis regulares por las que atraviesa la zona, lo que ha permitido recuperar la totalidad de flujos de caja tras 1 ó 2 años posteriores a la crisis. Así, el modelo de negocio en telefonía proporciona un grado de flexibilidad elevado, dado que el 52% de los costes son variables,

RECUPERACIÓN DE CASH FLOWS TRAS CRISIS ECONÓMICA-FINANCIERA EN PAÍSES LATAM



Fuente: Telefónica.

otorgando margen de recorte a promociones, gastos de publicidad y otras medidas con las que solucionar problemas operativos ante los riesgos más comunes (excluyendo regulación) que afronta dicho sector: incremento en los costes de importación de equipos, recesión económica o crisis financiera en los países destino. El gráfico es ilustrativo en este sentido, pues permite ver cómo se ha recuperado el EBITDA local en dólares en un promedio de 2 años ante crisis económicas graves acaecidas en los países donde el Grupo tiene inversiones.

Pero no sólo esta experiencia de gestión es valiosa, sino que el invertir en países latinoamericanos, en conjunto, proporciona una diversidad de mercados que permite reducir el grado de volatilidad del negocio conjunto del Grupo. Así, con cifras acumuladas del período 1990-2003, tenemos una desviación estándar media del 10.5% para el EBITDA en dólares del Grupo Telefónica en su conjunto, inferior al 13.2% promedio registrada en dicho período por el conjunto de principales competidores en Europa[38]. Por tanto, pese a que las operadoras presentan mayor volatilidad individualmente (31.2%), ésta se ve reducida sustancialmente hasta el 20.7% si se agregan, reduciéndose nuevamente hasta el 10.5% comentado anteriormente si agregamos a este portafolio el resultado de la telefonía en España, lo que muestra que pese a ser un negocio similar en todos los países, existen correlaciones negativas que permiten reducir el grado de volatilidad de los resultados globales del Grupo.

f) Conclusiones

Telefónica ha sido una de las empresas pioneras en España en la carrera por la internacionalización empresarial que comenzó a principios de los 90, viéndose estimulada por el escenario mundial cambiante que ya se vislumbraba en aquella época. En el caso de Telefónica, esta carrera ha estado jalonada de dificultades en parte inherentes a cualquier proceso de internacionalización en parte específicas, por hallarse inmerso en un sector donde el riesgo de regulación resulta fundamental y en unos mercados destino que mayoritariamente exhiben una calidad regulatoria alejada de un estándar adecuado. Aunque el grueso de esta estrategia se ha centrado en telefonía fija y móvil en Iberoamérica, no conviene olvidar otras apuestas inversoras notables en otras plazas y líneas de negocio igualmente importantes para lograr el objetivo final de este proceso: ser una empresa global de telecomunicaciones.

Los resultados obtenidos han sido positivos, especialmente en lo referente a la mejora en la calidad

[38] British Telecom. Deutsche Telekom, France Telecom. y Telecom. Italia.

del servicio de telecomunicaciones en los mercados destino, merced al enorme esfuerzo inversor realizado. Pero podríamos distinguir 3 períodos bien diferenciados. El primero abarcaría los años 1990-1999, en los que Telefónica se lanza a la adquisición de operadoras en los procesos abiertos de privatización intentando posteriormente hacerse con un porcentaje de capital mayoritario que le permita obtener el control. El entorno del negocio era claramente favorable al existir un bajo nivel de desarrollo, una elevada demanda insatisfecha, una baja calidad del servicio y grandes ineficiencias en las empresas incumbentes adquiridas. La clave del éxito fue la gestión orientada a capturar la oportunidad de crecimiento, para lo cual se requirió un despliegue acelerado de infraestructuras y una optimización en su gestión.

La segunda etapa sería los años 1999-2003, caracterizados por un decepcionante desempeño económico en la región y por un intenso proceso de depreciaciones/devaluaciones cambiarias con el consiguiente aumento del riesgo país, factores nocivos que se han visto acrecentados en el caso de Telefónica con los pleitos y la presión política recibida. La clave del éxito en esta etapa ha sido la gestión orientada a superar la crisis, lo que ha supuesto una mayor flexibilidad en la gestión operativa, un mayor control de inversiones y una adecuada gestión financiera. Entre las muchas lecciones extraídas en este período de dificultades, extraemos una para el futuro: la alta influencia de la regulación y la estabilidad jurídica en el desarrollo del negocio. Ejemplos contrapuestos de esto serían los casos de Chile —negativa intervención del regulador en 1999 para 'forzar' la competencia— Brasil —positiva regulación fundamentada en fijación de metas y competencia limitada temporal— y la Argentina con una violación unilateral de los contratos sin precedente en la zona.

La tercera etapa es la proyección a futuro en un ambiente de progresivo cuestionamiento en los mercados destino del proceso pasado de privatizaciones realizado,[39] donde el Grupo Telefónica quiere seguir siendo el referente claro en el avance de la Sociedad de la Información, lo que sin duda requerirá nuevas inversiones pero en un entorno adecuado. Estabilidad jurídica, un entorno regulatorio que no genere volatilidad en el retorno de las inversiones y la firma de acuerdos comerciales que respeten los términos de los acuerdos realizados en el seno de la Organización Mundial del Comercio para los servicios de telecomunicaciones sería el mejor ambiente que puede ofrecerse para que el compromiso duradero de Telefónica siga fructificando.

5. COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Alejandra Kindelán y Mónica Batán

5.1. INTRODUCCIÓN

La internacionalización y globalización de la economía internacional exigen un esfuerzo continuo de adaptación dirigido a mejorar la eficiencia y competitividad y, en definitiva, a mejorar el bienestar de una sociedad. En palabras de la OCDE, la competitividad: "es la capacidad de las empresas, las industrias y las regiones para generar, en condiciones de mercado abierto, rentas relativamente altas de los factores y empleo de forma sostenible".

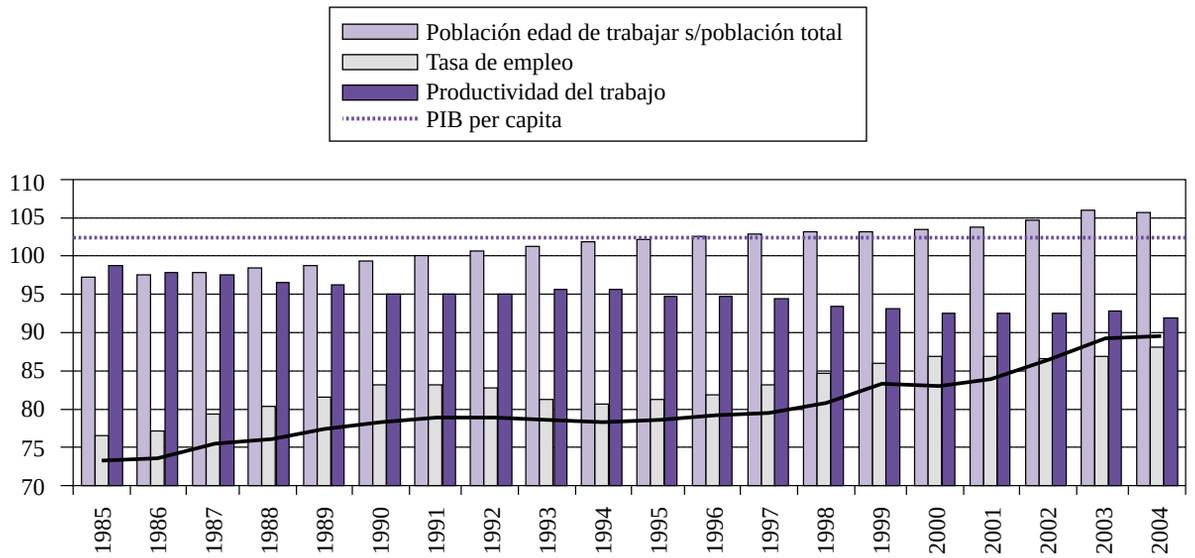
Con ese criterio, ¿puede afirmarse que la economía española es competitiva? Probablemente no tanto como sería deseable.

En una primera aproximación los resultados parecen buenos. La economía española ha registrado en los últimos años un elevado incremento de su renta per capita, un indicador que resume bien el concepto de competitividad.

No sólo ha mejorado nuestro nivel de bienestar, sino que lo ha hecho a un ritmo sensiblemente superior al de nuestros socios de la Unión Europea (UE), lo que nos ha permitido avanzar notablemente en el proceso

[39] Conforme al último Latinobarómetro, sólo un 22% de los ciudadanos están de acuerdo con que las privatizaciones han sido beneficiosas para el país, frente al 50% que valoraban de esta forma las privatizaciones en 1998.

COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA (UE=100)



Fuente:Banco de España. Octubre de 2005.

de convergencia real (estamos en una renta equivalente al 89,7% de la UE-15, según datos de 2004).

Si entramos en pormenores aparecen las primeras sombras. La mejora de la renta per capita puede venir por tres vías: el aumento de la población en edad de trabajar, el aumento de la tasa de empleo, (proporción de la población ocupada sobre la población en edad de trabajar) y la mejora de la productividad. Pues bien, en los últimos años en España ha crecido la población en edad de trabajar (la inmigración ha sido clave) y de la tasa de empleo, lo que constituyen excelentes noticias.

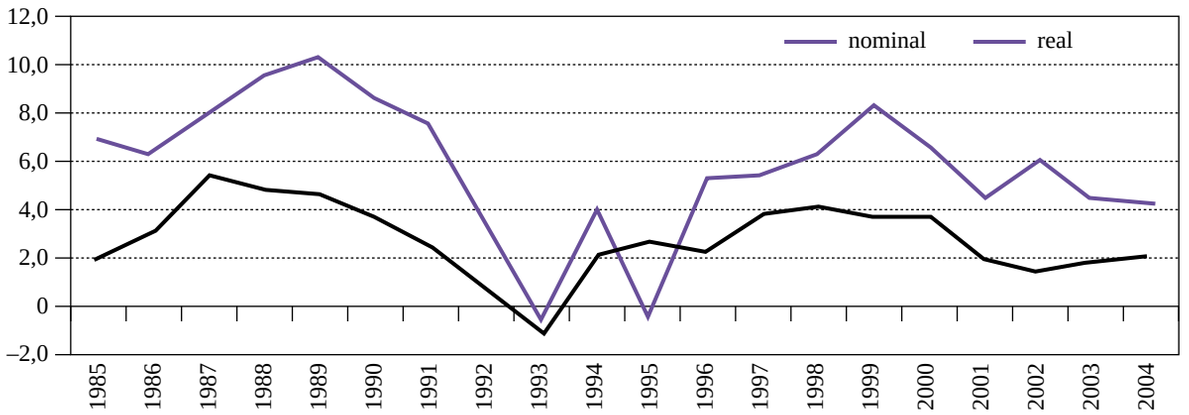
Sin embargo, el crecimiento de la productividad ha sido muy bajo e incluso hemos perdido terreno frente a la UE (que no se caracteriza precisamente por su dinamismo). Esta es una mala noticia, porque la productividad tiene mucho que ver con la competitividad y en definitiva con la sostenibilidad de las mejoras en el nivel de bienestar de una sociedad. En palabras de Krugman, la productividad no es todo, pero a largo plazo es casi todo.

La competitividad es un concepto controvertido que ha ido evolucionando. Los análisis se han ido desplazando del enfoque tradicional, centrado en los resultados comerciales y sus determinantes (precios…), hacia otras teorías más estructurales, vinculadas más directamente a la productividad y sus factores explicativos. El concepto de competitividad adquiere así una perspectiva de largo plazo, relacionada con la eficiencia productiva, en la que el progreso tecnológico aparece como un determinante fundamental: el esfuerzo en I+D de cada país; la capacidad para incorporar innovaciones procedentes del exterior y la habilidad para permitir la propagación de sus efectos hacia el resto del entramado productivo.

Estos factores se encuentran muy ligados a la calidad de la formación y la educación, a la dotación de infraestructuras, a la capacidad de gestión y organización de las empresas y a todo el entorno institucional, que de no ser lo suficientemente competitivo y flexible limitará el impulso de la innovación, así como su difusión a toda la economía.

En este artículo nos vamos a centrar en los aspectos de competitividad más ligados a la investigación, las nuevas tecnologías y la formación del capital humano. Dejamos para otra ocasión los factores más ligados al enfoque tradicional de la competiti-

ESPAÑA: PIB PER CAPITA
(% var. anual)



Fuente:Banco de España. Octubre de 2005.

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD (EE.UU. = 100)

	PIB per capita	Empleo/Población	Horas trabajadas/empleo	PIB/horas trabajadas
1980				
España	52,7	72,1	109,4	66,9
Alemania	83,3	108,1	92,6	83,2
Francia	79,5	91,3	92,6	94,1
Italia	77,5	86,8	94,1	94,9
Reino Unido	70,1	100,5	96,0	72,7
Portugal	45,0	92,4	105,3	46,3
1990				
España	55,3	68,9	100,3	80,1
Alemania	79,7	98,9	87,8	91,8
Francia	76,2	82,8	85,7	107,6
Italia	77,0	83,9	92,0	99,8
Reino Unido	71,3	97,9	93,4	78,0
Portugal	48,5	98,8	103,5	47,5
2003				
España	60,2	86,9	96,9	71,8
Alemania	73,2	91,6	77,3	103,9
Francia	71,4	85,9	79,5	104,9
Italia	72,4	87,7	86,7	95,5
Reino Unido	73,1	97,6	88,2	85,3
Portugal	50,8	105,1	92,0	52,8

Fuente: OCDE. Agosto de 2004.

ESPAÑA: PRODUCTIVIDAD

	Productividad Total de los factores		Stock de capital total/empleo		Capital humano/población 16-64	
	España (a)	España/UE	España	España/UE	España	España/UE
1985	93,6	105,5	94,0	87,0	—	—
1995	100,0	100,0	114,2	89,7	51,4	84,8
2004	102,7	95,7	125,9	90,1	58,3	90,9
Dif_{85-95}	**6,5**	**–5,5**	**20,2**	**2,7**	**–**	**–**
Dif_{95-04}	**2,7**	**–4,3**	**11,7**	**0,4**	**7,0**	**6,2**

(a) 1995=100.
Fuente: Banco de España.

vidad, aún siendo conscientes de la enorme trascendencia que tienen para nuestra economía.

5.2. PRINCIPAL PUNTO DE DEBILIDAD, LA PRODUCTIVIDAD

El crecimiento de la productividad en España se ha ralentizado sensiblemente en los últimos años. Entre 1980-1990 la tasa media anual de crecimiento del PIB por hora trabajada fue superior al 3%, mientras que entre 1990-2002 no llegó al 1%. En el periodo 1995-2002, las tasas de variación anual pasaron a caer casi un 0,5%.

La productividad de una economía depende de la dotación de *factor trabajo y capital, y de la productividad total de los factores* (PTF), muy relacionada con el progreso tecnológico y la eficacia de las organizaciones. La PTF recoge cambios en la productividad debidos al cambio técnico y la influencia de otros factores que inciden sobre la eficiencia de los procesos productivos, como puede ser la cualificación de la mano de obra, la calidad de las infraestructuras, las características del marco institucional y regulatorio, etc.

Pues bien, la economía española ha realizado un gran esfuerzo para aproximarse a los niveles de la UE en dotación de capital físico y humano, pero no ha avanzado (más bien ha retrocedido) en eficiencia, en la eficacia con que combina esos recursos, que es lo que recoge la productividad total de los factores.

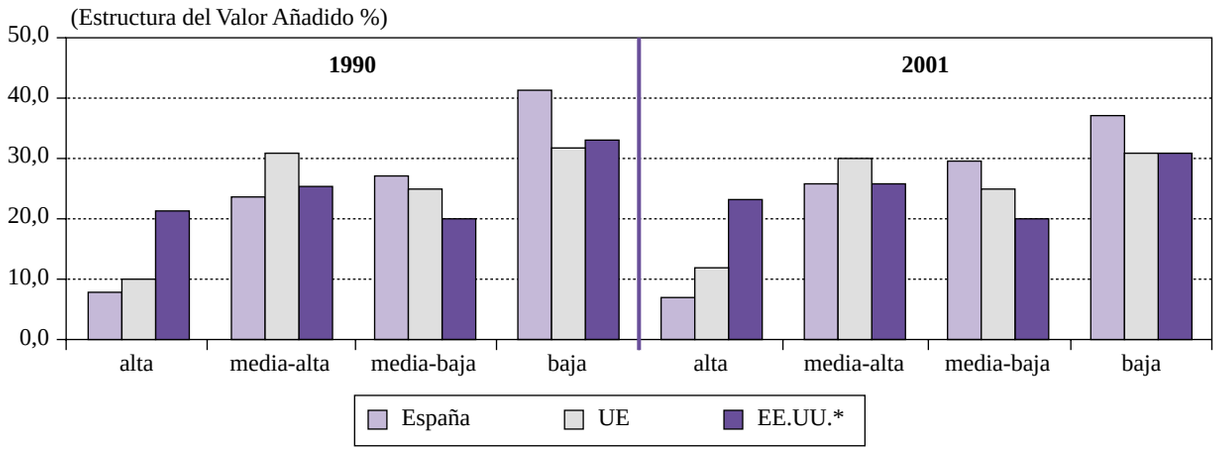
Y es que los avances en la dotación de capital se han registrado sobre todo en infraestructuras y no tanto en bienes de equipo y maquinaria, que son el princi-

ESPAÑA: EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN PÚBLICA (1)
FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Inversión Total	mds €	837,7	935,8	864,6	934,4	895,7	1061,7	785,9	821,6	1.061,4	1.011,7	1.131,4
	% s/PIB	1,24	1,35	1,24	1,35	1,26	1,46	1,02	1,00	1,21	1,08	1,12
Infraestructuras	mds €	757,5	830,3	754,9	841,8	851,1	995,4	747	796,4	1020,5	958,7	1082,3
	% s/PIB	1,12	1,2	1,08	1,22	1,2	1,37	0,97	0,97	1,17	1,02	1,07
Otra Inversión	mds €	80,2	105,2	109,7	92,6	47,6	66,3	38,9	25,2	40,9	53	49,1
	% s/PIB	0,12	0,15	0,16	0,13	0,07	0,09	0,05	0,03	0,05	0,06	0,05

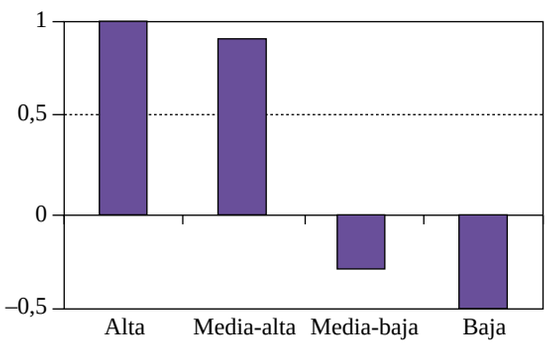
(1) Total Fomento y Medio Ambiente, sus Organismos y Empresas.
Fuente: Mº de Fomento.

ESPECIALIZACIÓN DE LAS MANUFACTURAS
(según intensidad tecnológica)

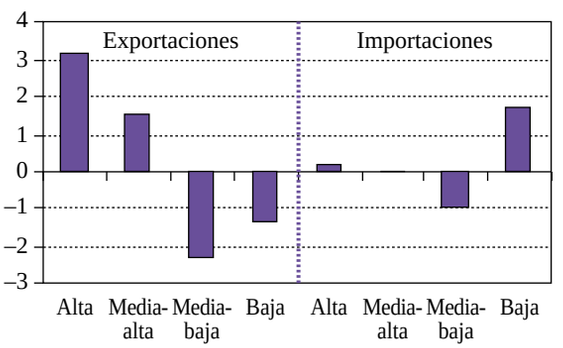


* Último dato año 2000.
Fuente: OCDE Agosto de 2004.

ESPAÑA: TRANSFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE PRODUCCIÓN DE MANUFACTURAS. INTENSIDAD TECNOLÓGICA. 1980-2001
(Tasa media anual acumulativa)



ESPAÑA: TRANSFORMACIÓN DE LA ESTRUCTURA DE FLUJOS COMERCIALES DE MANUFACTURAS. INTENSIDAD TECNOLÓGICA. 1980-2001
(Tasa media anual acumulativa)



Fuente: OCDE. Agosto de 2004.

pal canal de incorporación de los avances tecnológicos a los procesos de producción y al crecimiento potencial. Las cifras de gasto en I+D y en Tecnología de Información y Comunicaciones (TIC) y sus aplicaciones abundan en la misma idea. El avance respecto a los años 80 ha sido importante, pero el esfuerzo de las principales economías desarrolladas e incluso de algunas emergentes ha sido superior.

También se constata que tenemos un problema si observamos nuestra especialización productiva: sigue centrada en sectores tradicionales y de intensidad tecnológica media-baja. En general se han aprovechado ventajas de coste y de localización favorable con respecto a los mercados europeos, y se ha dado más importancia al precio final que al contenido innovador y la calidad de los productos.

Esta ventaja competitiva es difícil de mantener ante la competencia de nuevos jugadores con bajos costes laborales, y sobre todo ante el proceso de cambio tecnológico a escala internacional.

La escasa producción de nuevas tecnologías en nuestro país nos ha impedido participar en los últimos años en mercados fuertemente crecientes. También ha influido en el lento avance de la productividad. Probablemente, las mejoras de productividad requieren no sólo producir lo mismo más eficientemente, sino producir eficientemente nuevos productos.

Para ello son clave la innovación y la I+D, fundamentales para la modernización y ampliación de la estructura productiva existente. De acuerdo con ello se apunta la necesidad de configurar un marco general integrado de innovación —tecnológico, financiero, institucional— con suficiente masa crítica para incidir en el sistema productivo de manera efectiva.

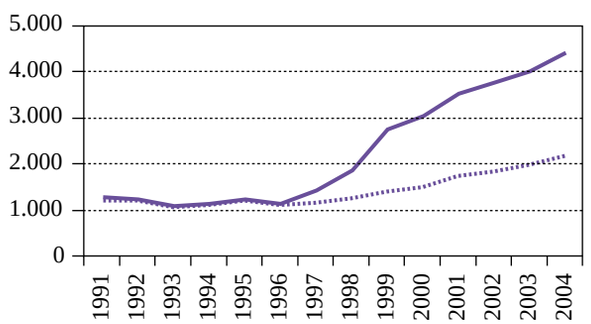
5.3. EL GASTO EN I+D Y SU FINANCIACIÓN

El gasto en investigación y desarrollo ha aumentado sensiblemente en los últimos años pero sigue siendo muy bajo. En términos de PIB, todavía no supera el 1% frente a casi el 2% en la UEM y cerca del 3% en EE.UU.

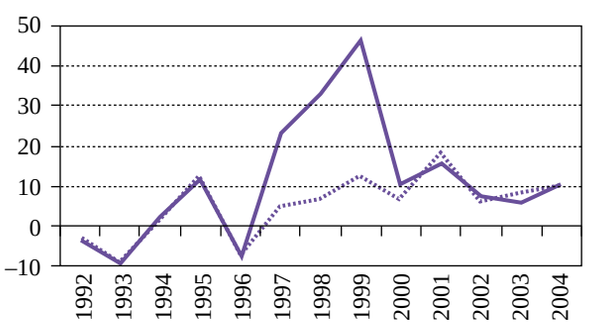
Un indicador de la actividad innovadora de un país es el grado de generación de patentes. España registró 26 patentes por millón de habitantes en 2002 (último dato disponible de la European Patent Oficce según Eurostat), frente a 167 en Japón, 158 en la UE-15 y 155 en EE.UU.

En los últimos años se ha elaborado una estrategia nacional de fomento de la innovación y la tecnología integrada en el marco europeo, al hilo del acuerdo de la Cumbre del Consejo Europeo de Lisboa del año 2000. En esa cumbre se fijó el objetivo estratégico de transformar la UE en la economía del conocimiento

PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO PARA I+D (créditos iniciales en mill €)



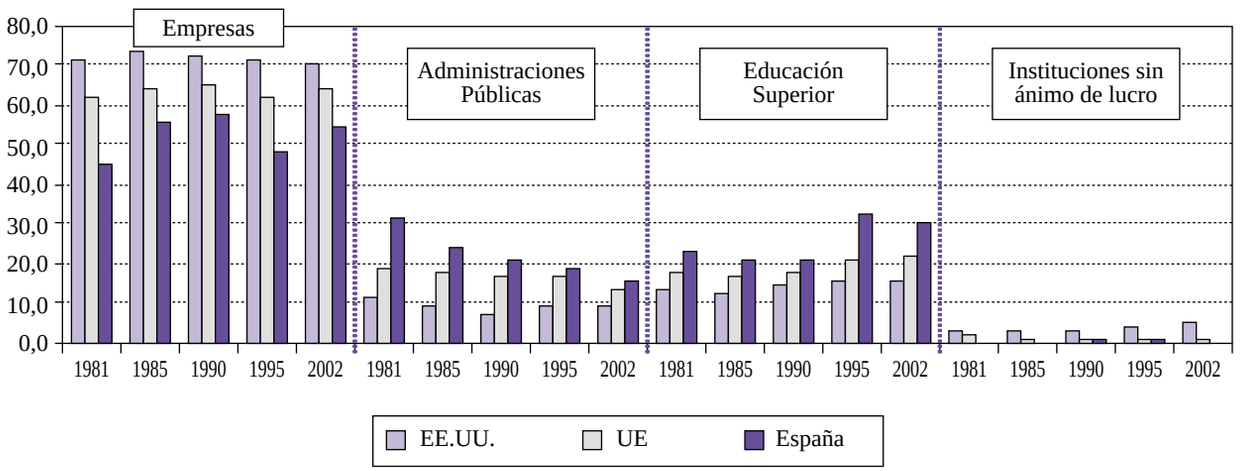
PRESUPUESTOS GENERALES DEL ESTADO PARA I+D (créditos iniciales. % var. anual)



Total — Excluido capítulo VIII*

Presupuestos Generales del Estado 1991-2003.
* Activos financieros, préstamos a empresas para desarrollo de proyectos.
Fuente: Mº de Industria Turismo y Comercio.

GASTO EN I+D POR SECTORES DE EJECUCIÓN
(% s/ total)



Fuente: Mº de Ciencia y Tecnología. Agosto de 2004.

más dinámica y competitiva del mundo y se puso en marcha el Espacio Europeo de la Investigación. En España se crearon el Ministerio de Ciencia y Tecnología (año 2000), y la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología, entidad sin ánimo de lucro y autonomía funcional que tiene como objetivo divulgar el conocimiento científico y tecnológico, e inculcar dicha cultura a los ciudadanos.

Pero los resultados de estas y otras muchas iniciativas han sido hasta ahora limitados: se esperaba que el gasto en I+D respecto al PIB aumentase desde el 0,95% en 1998 hasta el 1,29% en 2003, pero realmente solo alcanzó el 0,96%.

Otro aspecto importante del gasto en I+D es su desglose por sectores de ejecución y financiación.

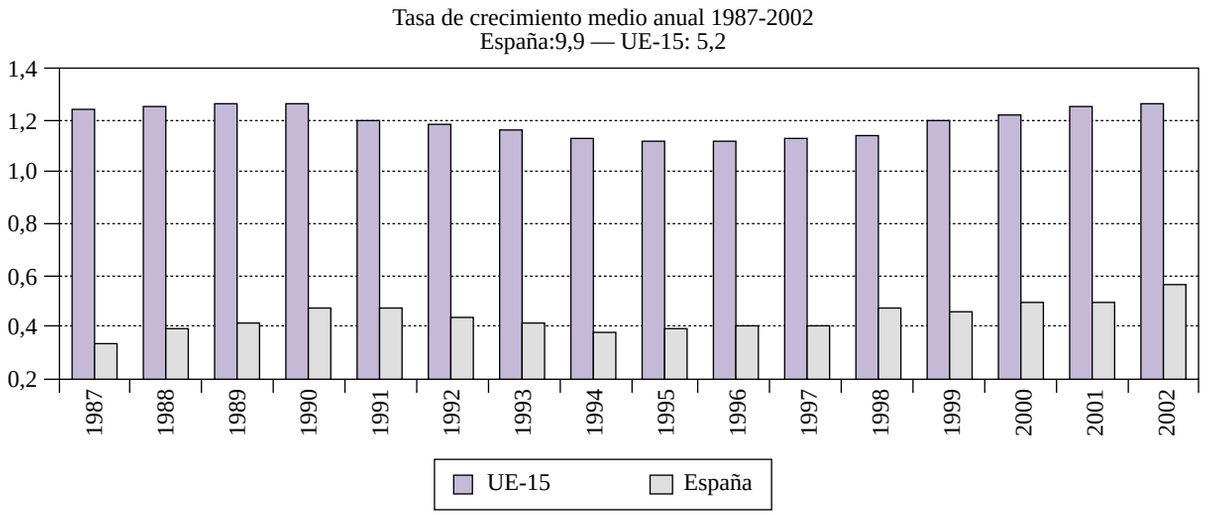
En España es relativamente alto el peso de las Administraciones Públicas tanto en financiación como en ejecución de actividades de I+D, y es menor el peso del sector empresarial, que tradicionalmente se orienta a actividades más productivas. Se observa un incremento continuado del peso del gasto en I+D dentro del presupuesto (0,68% en 1997 vs 1,8% en 2004) y también dentro del PIB (del 0,29% al 0,54% en 2004).

Los esfuerzos del sector público en I+D se han centrado más en componentes aplicados y menos en la investigación básica a largo plazo. La investigación básica (aquella que se realiza para conocer los fundamentos de los fenómenos sin atender a aplicaciones particulares) juega un importante papel dentro del sistema de I+D, ya que conforma la base para poder desarrollar más intensamente y aplicar los procesos de innovación (inicio del asentamiento de una calidad técnica y tecnológica mayor). Además ofrece muy buenas perspectivas en cuanto a su futura comercialización (véase la biotecnología y la nanotecnología). Son sectores de alto contenido tecnológico, de los más prometedores y con mayor ritmo de creación de nuevas empresas de base tecnológica.

Mientras que en países como EE.UU. y Francia el porcentaje que representa la investigación básica sobre el PIB supera el 0,5%, en España apenas alcanza el 0,2%. De las 2092 empresas europeas dedicadas a biotecnología en diciembre de 2000, 32 son españolas. Esto equivale a menos de una empresa por cada millón de habitantes, frente a 5,7 en Francia y 6,1 en Alemania.

Las administraciones públicas, conscientes de que la empresa es un elemento fundamental en el proceso

ESPAÑA: GASTO EN I+D DE LAS EMPRESAS (% del PIB)



Fuente: Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Octubre de 2005.

de innovación, puesto que es el principal agente que se especializa en ofrecer productos y servicios de mercado, han intervenido en apoyo de las actividades de I+D en las empresas a través de diferentes esquemas o instrumentos de política tecnológica. España se caracteriza por ser el país de la OCDE con las mayores desgravaciones fiscales. Según cálculos de la OCDE, por cada dólar que una empresa española (sea grande o una PYME) dedica a I+D, se desgrava 0,44 dólares, mientras que en EE.UU. se desgrava 0,07 dólares y 0,06 en Francia. Además, destaca que España, después de Portugal, es el país en el que más ha crecido el tipo de esta desgravación.

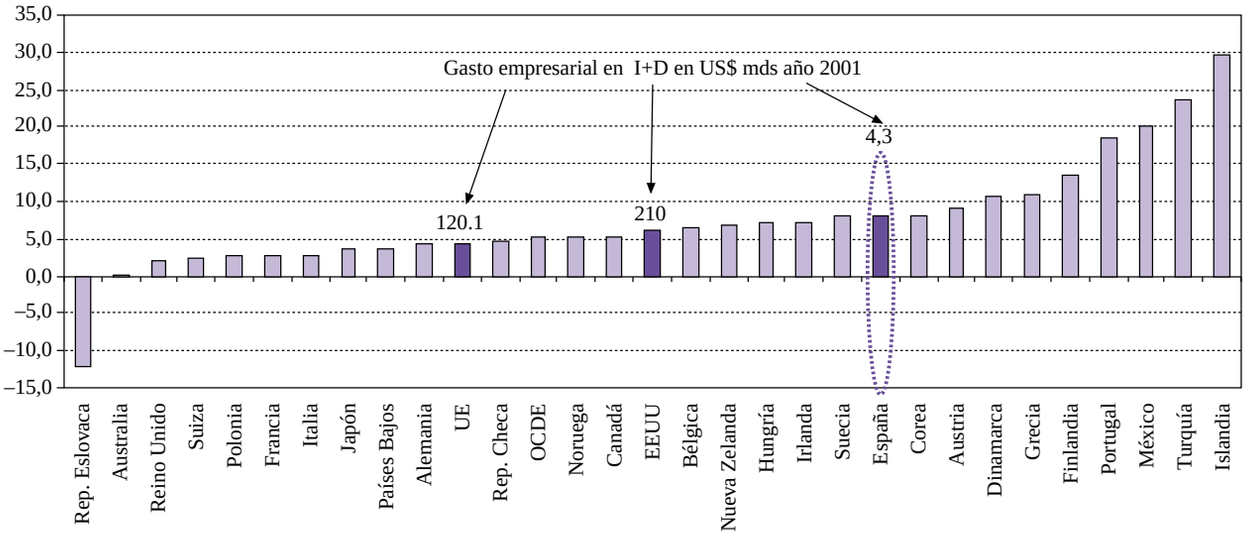
Sin embargo, los efectos prácticos de estas medidas han demostrado ser limitados debido a los criterios restrictivos sobre la consideración de los proyectos como investigación, desarrollo o innovación. En 2002 el 85% de las empresas innovadoras, revelaron no utilizar esos incentivos. Para que las empresas se beneficien de estas medidas las condiciones de acceso a estos incentivos deben definirse de un modo claro, preciso e inequívoco.

El gobierno actual tiene previsto aumentar el gasto presupuestario en I+D un 25% interanual durante los cuatro años de legislatura. Así se presupuestó para 2005 un incremento del 24,5% en el gasto en I+D+i civil, un 6% en el gasto en educación y un 9,1% en infraestructuras. Además, el gobierno anunció en mayo de 2005 un "Plan de Dinamización de la Economía", con el objetivo de impulsar la productividad. Uno de los ejes centrales de este plan es el aumento de la I+D+i. En el nuevo presupuesto presentado para 2006 el gasto en I+D+i y Sociedad de la Información crece un 30,9% respecto a 2005, en educación un 16,6% y en infraestructuras un 12,4%.

La proporción de la ejecución del gasto en I+D que realizan las empresas supuso en EE.UU. en 2002 un 70,2% del total, en la UE un 64,4%, y un 54,6% en España. Sin embargo, mientras que esa proporción no ha variado demasiado en las dos últimas décadas en EE.UU. y en la UE, en España se ha incrementado en casi diez puntos porcentuales.

La inversión privada, en un marco de suficiente inversión pública complementaria y a través de unos mercados flexibles, es la que proporciona las mejores condiciones para el desarrollo de la innovación. Pero como hemos visto, el gasto en I+D en las empresas españolas es aún bajo: US$4,3 mds, frente a los US$120 mds en la UE y US$210 mds. en EE.UU. en 2001.

GASTO DE LAS EMPRESAS EN I+D
(dólares en PPC de 1995. % var. anual media) 1995-2001



Fuente: OCDE. Agosto de 2004.

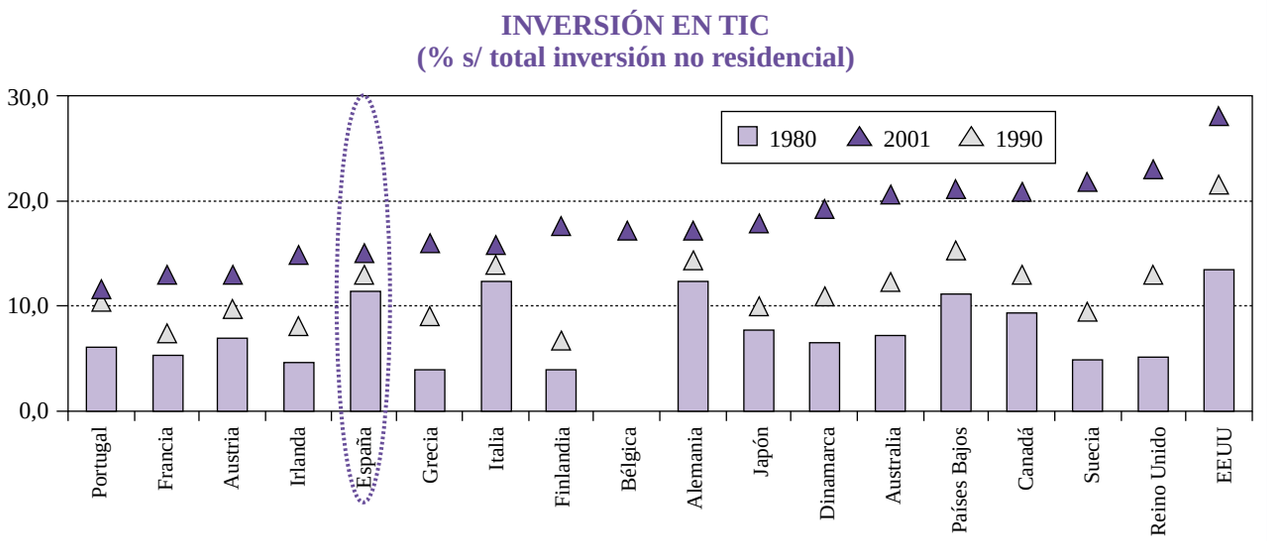
A la hora de innovar, las empresas normalmente recurren a la financiación directa, mientras que la apelación otro tipo de financiación como es la externalización de servicios o la cooperación es muy reducida (en España el porcentaje de empresas que cooperan para innovar es del 36% vs 45% de la UE).

El peso de la industria de capital riesgo en España también es reducido en comparación internacional: el capital riesgo destinado a I+D supone el 0,17 por mil del PIB en España vs 0,45 por mil del PIB en la Eurozona y 1 por mil en EE.UU. El Gobierno ha dado muestras de querer intensificar el efecto dinamizador que para la economía real supone el capital riesgo (financiación a largo plazo para pymes, financiación estructurada para proyectos incipientes y tecnológicos, movilización de capitales). Por tanto, no es casualidad que el proyecto de ley de capital riesgo forme parte del primer paquete de medidas de fomento de la productividad. El objetivo es mejorar la fiscalidad y flexibilizar los requisitos de diversificación y de concentración, así como ampliar el espectro de activos aptos para el capital riesgo.

Además es relevante la todavía insuficiente cultura innovadora de las empresas españolas. A pesar de los esfuerzos realizados, todavía es reducido el número de empresas que realizan innovaciones en relación a la media de Europa.

El sector de la educación superior, ha ganado peso en el conjunto del gasto en I+D+i y ya supera al Estado y también al peso que tiene este sector en EE.UU. y la UE. Las universidades están llamadas a ser una pieza central de la economía y la sociedad actual, al ser centros de producción y transmisión de conocimientos, así como de difusión tecnológica y de innovación. En España el gasto en I+D de las universidades, si bien viene creciendo, se encuentra por debajo del de EE.UU. y la UE.

El problema está en que la transferencia de los resultados de estas investigaciones al mundo empresarial es todavía muy limitada. Según el informe COTEC, menos del 5% de las empresas innovadoras en Europa (y en España las cifras no serán muy distintas) consideran a las universidades como fuente de innovación. El Informe CYD 2004 refleja la falta de conocimiento mutuo entre empresa y universidad. De hecho, muestra que el 66% de las empresas de este país no tienen relación con las universidades, un porcentaje que asciende al 75% en el caso de las Pymes.



Fuente: OCDE. Agosto de 2004.

5.4. TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (TIC)

Uno de los componentes más dinámicos de la inversión en los años recientes, y cuyo uso ha resultado ser un factor muy relevante para el crecimiento económico, han sido las Tecnologías de la Información y Comunicación. Las TIC están favoreciendo una mayor productividad, están cambiando la vida de las empresas, las administraciones públicas y los ciudadanos en general, y están acelerando el proceso de cambio tecnológico. Facilitan la adopción de innovaciones complementarias y cambios organizativos de las empresas, cambian las condiciones competitivas y las estructuras de los mercados.

Las empresas utilizan este tipo de tecnologías para obtener visibilidad y capacidad comercial en el mercado global. Venden productos a través de la compra electrónica, y reducen sus costes de transacción, que tradicionalmente han sido una barrera para el comercio internacional.

Este sector ha experimentado un notable crecimiento en cuanto a su contribución al valor añadido. En España el valor añadido de las TIC (7,9%) no difiere mucho de los estándares europeos (8,7%), si bien es inferior al de EE.UU. (11,1%) Hay una mayor diferencia en las manufacturas donde el valor añadido de las TIC es 1 y 2 puntos porcentuales inferior al de la UE y EE.UU. respectivamente, mientras que en el sector servicios España supera a la UE.

Pero lo más relevante ha sido la fuerte contribución que ha tenido el sector de las TIC al crecimiento del empleo. En la OCDE el empleo del sector creció en torno al 4,3% anual, tres veces más que el empleo total del sector empresarial. España se sitúa entre los países de mayor dinamismo en el empleo en este sector (entre 1995-2001 creció entre un 2% y un 4% en manufacturas y en el sector servicios un 7,3% vs 6,6% en la OCDE).

En los años 80 en España la proporción de inversión en TIC respecto a la inversión no residencial total suponía un 11,5%, no muy lejos de lo que representaba en Alemania (12,2%) o EE.UU. (13,5%). No obstante, desde entonces en EE.UU. dicho porcentaje casi se ha duplicado (casi alcanza el 30%), mientras que en España, siguiendo la tónica Europea, sigue rondando el 15%.

En España se ha incrementado la inversión en TIC, pero el esfuerzo inversor es más elevado en otros países, sobre todo en software. La difusión de tecnología de software e internet se ha incrementado en la última década de manera intensa, pero menos que en EE.UU. La mayor diferencia reside en aquellos sectores más directamente relacionados con la comercialización y la transferencia de información rele-

vante, lo más vinculado a los procesos productivos (teletrabajo, televenta, e-comerce, e-banking…).

Pero España ha destacado en el esfuerzo que ha hecho en infraestructuras de telecomunicaciones, con un fuerte crecimiento en cuanto a las terminales de acceso (fijas y móviles) aunque el grado de penetración de las líneas de banda ancha es aún similar al de la UE y muy inferior a EE.UU.

En España, más del 80% de las empresas utilizan internet, en línea con la media de la UE, sin embargo, el porcentaje de empresas que tienen página web se sitúa en torno al 25% (Alemania supera el 60% e Italia alcanza el entorno del 40%). Al igual que en la UE, las empresas grandes son las que más transacciones realizan a través de internet, si bien todavía se encuentran muy por debajo de los principales países. Internet es usado más frecuentemente como una vía de hacer pedidos de bienes y servicios que para hacer ventas.

También los datos sobre la penetración de internet en los hogares españoles muestran un considerable retraso frente a EE.UU. En España se gastan 878 euros por persona en Tecnología de la Información y Comunicación (TIC) lo que supone el 36% de lo que gasta un estadounidense y el 58% de lo que se gasta en la Europa occidental.

Una de las principales fuentes de competencia en el sector de las telecomunicaciones ha venido de la mano de la caída del coste de acceso a internet. No obstante, España en precio se sitúa por encima de la OCDE, mientras que EE.UU., Alemania, y Francia se encuentran por debajo de la media.

Debido al retraso existente en la posición relativa de España en la Sociedad de la Información, y reconocido el efecto dinamizador de ésta en la competitividad y el crecimiento económico, el Consejo de Ministros aprobó en 2003 un conjunto de acciones y proyectos (2004-2006) denominados España.es, cuyo objetivo es potenciar la oferta de contenidos de la Sociedad de la Información.

Por el momento el incremento de la competencia derivado de la liberalización de los mercados de telecomunicaciones se ha traducido en una fuerte reducción de los precios de los servicios, pero la provisión de infraestructuras y el lanzamiento de servicios y aplicaciones basados en nuevas tecnologías no se está cumpliendo en la medida deseada.

5.5. INVERSIÓN EN CAPITAL HUMANO

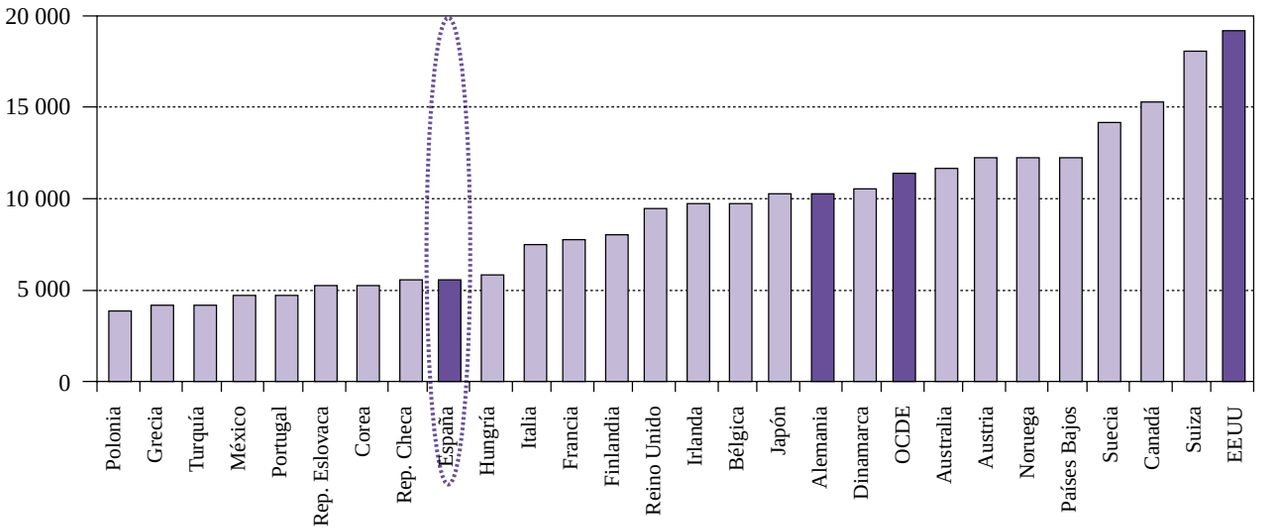
Otro elemento central que favorece la productividad es la dotación de capital humano. En este campo el esfuerzo español ha sido alto. España tiene un porcentaje de población entre 25 y 64 años con un nivel de educación terciario (el más relacionado con la adquisición de nuevos conocimientos y destrezas, y donde se dota de más valor a los ya adquiridos) mayor que la UE, si bien todavía se aleja del porcentaje alcanzado en EE.UU.

No obstante, el gasto por estudiante de educación terciaria en España es comparativamente bajo: por debajo de países como Alemania y Francia, y muy lejos de EE.UU. La capacitación de la población en general ha registrado un avance importante, sobre todo a niveles de educación superior, adelantando incluso a la media de la UE. Donde la diferencia se acrecienta es en los niveles de educación más alta (doctorados, ingenieros), precisamente en los que son ínput para los procesos de innovación y tecnología.

Los investigadores son considerados como un elemento clave en el proceso innovador. Son encargados de crear nuevo conocimiento, productos, procesos, métodos y sistemas. Los más relevantes suelen ser los que investigan dentro de la empresa ya que están más vinculados a la creación de nuevos productos y técnicas de producción. En España de cada mil trabajadores 5 son investigadores, cifra cercana a los 5,8 de la UE (8,6 en EE.UU.). No obstante, la diferencia se amplía si hablamos de investigadores a nivel de empresas: España cuenta con 1,2 investigadores por cada mil empleados vs 2,9 en la UE y 6,9 de EE.UU. Sin embargo, el número de investigadores en empresas ha crecido más en España en la última década que en la UE y en EE.UU.

Cada vez se presta más atención a la movilidad internacional de los trabajadores altamente cualificados, lo que se denomina “fuga de cerebros”. El mercado laboral para profesionales altamente cualificados está cada vez más globalizado en términos de oferta y

INVERSIÓN EN CAPITAL HUMANO: GASTO POR ESTUDIANTE
(en dólares en PPC del año 1999)



Fuente: OCDE. Agosto de 2004.

demanda. En la mayoría de las universidades existen programas de movilidad internacional para los investigadores. Las compañías multinacionales buscan cada vez más personal con altas calificaciones en todo el mundo para mejorar y garantizar unos resultados de elevada calidad. Datos del censo de EE.UU. indican que el porcentaje de doctores universitarios españoles con residencia en aquel país se duplicó en los ochenta. España está en la actualidad, entre los países que más visas solicitan a EE.UU. para empleados altamente cualificados.

5.6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En general, el esfuerzo realizado por la economía española en los factores que inciden en la productividad (capital humano, capital físico, innovación, TIC, nuevas tecnologías,…), con el objetivo de conseguir potenciar la competitividad, ha sido elevado. En las principales variables el ritmo de aumento ha venido siendo más acusado en España que en la UE y en EE.UU., pero aun es insuficiente.

Existe una clara alineación del objetivo de potenciación de la innovación, el desarrollo tecnológico, la dotación de capital físico y humano, en las agendas de los gobiernos y en las estrategias empresariales.

España se encuentra todavía en una posición relativamente desfavorable frente a las principales áreas económicas, especialmente en lo referente a los procesos de innovación, investigación y desarrollo tecnológico. Existe un problema de escasez de recursos, pero también de rigidez institucional, falta de incentivos, falta de cultura y espíritu emprendedor, insuficiente transferencia de conocimiento e investigación entre los diferentes agentes participantes en el proceso de innovación.

La riqueza de áreas y campos de actuación para la ciencia y la tecnología más puntera se da en España con notable intensidad: los recursos naturales, la problemática del medioambiente, nuestras costas, las energías renovables, la alimentación y otros hábitos culturales, el rico patrimonio cultural o la biomedicina, constituyen campos adecuados para promocionar y aplicar el desarrollo tecnológico, inspirados en ciencia de mayor actualidad, y de los que derivar resultados tecnológicos en pro de un desarrollo sostenible. Para ello es necesario integrar el sistema empresarial en el sistema de ciencia y

tecnología. Hasta el momento los resultados han sido inferiores a lo deseado.

- Colaboración Administración-universidad-empresa

Es necesario un cambio institucional hacia un esquema más amigable para el desarrollo científico. Menos burocracia. Más meritocracia.

Más movilidad laboral en Europa para facilitar las "economías de aglomeración" en investigación (ya que son focos de atracción del talento).

Hay que fomentar que un mayor número de empresas realice actividades de innovación, y las que ya lo realizan que incrementen los recursos dedicados a ello: abandonar las estrategias de competitividad basadas en el bajo coste y sustituirlas por la diferenciación basada en creación y adaptación de nuevas tecnologías. Es necesario que las empresas incluyan la tecnología en sus planes estratégicos, en sus planes de negocio.

Se debería apostar por una estrategia de cooperación estable en la investigación con la universidad o grupos académicos (tienen los recursos humanos más capacitados): centros mixtos de investigación empresa-universidad.

Asimismo, se requiere una mayor apuesta por la cooperación entre empresas para financiar la investigación tecnológica, sobre todo en grandes proyectos en los que el esfuerzo económico es elevado.

Se debería ampliar las fuentes de financiación empresarial: más impulso del capital riesgo para la creación de empresas por parte de los jóvenes investigadores.

También se requiere un papel más activo de las empresas en los mecanismos institucionales que elaboran las políticas de innovación tecnológica, de modo que se traslade sus necesidades.

Se debería optar por aumentar los recursos humanos cualificados y la formación continua interna. Las empresas deberían aprovecharse más de las oportunidades que ofrecen los programas públicos de incorporación de investigadores y tecnólogos al tejido productivo (rebajan de forma importante el coste de incorporación) y con su experiencia ayudar a redefinir y reciclar dichos programas para adaptarlos a la realidad del mercado laboral.

- Un esquema de I+D+i más eficaz

Es necesario un compromiso a largo plazo a la hora de desarrollar programas de innovación y fomento del I+D para obtener resultados exitosos. La definición y gestión de los planes nacionales de I+D+i deberían ser responsabilidad de organismos con libertad de actuación, que sean flexibles, que dispongan de la profesionalidad y continuidad que requieren las actividades de ciencia y tecnología. Los resultados deberán ser evaluados.

Debido a las peculiaridades regionales del tejido productivo, las estrategias y los planes de I+D+i deben ser adaptados por las administraciones autonómicas: sectores con fuerte implantación regional pueden requerir actividades de investigación difíciles de atender por los planes a nivel nacional. Es fundamental la vertebración de políticas entre CCAA y con la Administración General del Estado.

Es necesario revisar el esquema español de ayudas del Estado a la I+D+i para adaptarlo a patrones europeos, dónde las cuantías anuales de las ayudas son suficientes para provocar que el sector empresarial se embarque en proyectos de I+D ambiciosos.

Hay que hacer un esfuerzo para difundir las ventajas existentes en la fiscalidad española para la I+D+i y facilitar su aplicación, sobre todo en las PYMES, donde el retraso es más acusado.

Es necesario definir grandes proyectos de investigación que movilicen tanto recursos públicos como privados: fortalecer la transferencia de tecnología y la cooperación entre el sistema público de I+D y las empresas. Articulación de un sistema de transferencia de resultados y conocimientos al sistema productivo y a la sociedad en general, potenciar la fluidez de la comunicación.

Para concienciar a la sociedad de la necesidad del I+D+i se podrían aprovechar las campañas de sen-

sibilización social de los logros científicos y tecnológicos: que el contribuyente sea consciente de la utilidad de los recursos destinados al fomento de la ciencia y la tecnología.

Las compras públicas de tecnología deben ser consideradas como un instrumento de la política de fomento de la innovación, de modo que grandes proyectos tecnológicos sean accesibles a las empresas.

Se debería optar por el crecimiento de la capacidad investigadora del sector público: plan de carrera investigadora, contratación de personal técnico y auxiliar para prestar apoyo a los grupos de I+D, aumentar el número de investigadores cualificados.

Estimular la movilidad de los investigadores para lograr un aumento más rápido de la capacidad tecnológica y de investigación en el tejido productivo. Y a su vez ofrecer incentivos para evitar la fuga de cerebros, ofrecerles carreras satisfactorias en el mundo empresarial.

El sistema público de I+D debe asumir que tiene que contribuir a la generación de riqueza y al bienestar social procurando que los resultados de su investigación puedan llegar a ser utilizados por el tejido productivo. Debe asumir entre sus objetivos la creación de spin-offs (empresas segregadas de otras empresas que obtienen sus ventajas competitivas de la experiencia adquirida dentro de la empresa matriz en combinación con la explotación de oportunidades empresariales) con objeto de contribuir a la modernización del tejido empresarial. Es necesario atender la manifiesta necesidad de ayuda que tienen las PYMEs para modernizar sus procesos de producción y la gestión tecnológica. Fomentar la cooperación a largo plazo en objetivos de competitividad nacional entre sector público y empresas, que estas últimas se hagan partícipes: coordinar intereses nacionales y empresariales. Se debería fomentar que las universidades se impliquen en la creación de parques científicos adquiriendo el compromiso de transferencia de la tecnología al tejido productivo.

- Mayor contenido tecnológico

Seguimos nutriéndonos de productos de alta tecnología vía importaciones. No obstante, la madurez tecnológica que ha alcanzado el mercado español ofrece a las empresas muchas oportunidades. Es decir, los bienes y servicios de alta tecnología que demanda el mercado español deben ser ya referencia para los planteamientos estratégicos de las empresas españolas.

Hay que mejorar el atractivo de la creación de empresas de base tecnológica: los emprendedores científicos deberían encontrar con facilidad la ayuda necesaria para preparar planes de negocio atractivos para los inversores en capital riesgo.

Debe intensificarse el uso de las TIC para aumentar la eficacia de los procesos de innovación tecnológica. Los efectos de los programas públicos para acelerar la integración de la sociedad de la información han mejorado los servicios de las AAPPs pero han tenido un menor efecto a nivel empresarial y de uso privado.

- Mejor capital humano

El sistema educativo debe mejorar desde las primeras fases el aprendizaje de las bases científicas y humanísticas, fundamentales en la actividad innovadora. Exige el esfuerzo de profesores y alumnos, desarrollo de capacidades teóricas y experimentales, de actitudes analíticas, creatividad, curiosidad y rigor.

Necesitamos universidades potentes, abiertas y dinámicas. Las universidades están llamadas a ser una pieza central de la economía y la sociedad actual porque son el centro de la producción y transmisión de conocimientos, así como de difusión tecnológica y de innovación. Son necesarios mejores medios y mayor capacidad de atraer a los mejores a continuar sus carreras con doctorados o especialización como investigadores.

También es necesario prestigiar la formación profesional ante la sociedad y las empresas, una formación adaptada a los requerimientos empresariales. Por eso las empresas deben implicarse en la elaboración de los planes de estudio y buscar fórmulas de financiación, gestión y evaluación conjuntas. Hay que fomentar las prácticas en empresas.

La aceleración del cambio tecnológico requiere que los trabajadores adquieran nuevas destrezas a lo

largo de su vida laboral, por tanto se debe fomentar la formación continua a nivel empresa, y el compromiso personal de renovar las capacidades. Es un valor cultural a trasmitir por la familia y el sistema educativo, así como por la sociedad en general.

El objetivo debe ser crear cultura tecnológica, para que se asiente la idea de que el I+D es una prioridad para la sociedad en general.

En definitiva, impulsar la competitividad de la economía española es tarea y responsabilidad de todos. Requiere la colaboración de gobierno, empresas, sistema educativo y de la sociedad en su conjunto.

En la última década España ha avanzado sustancialmente en sus niveles de bienestar y en el proceso de convergencia real con la UE. Sin embargo las bases sobre las que ha descansado ese desarrollo se encuentran ya casi agotadas. Es hora de impulsar un cambio de rumbo para lograr un crecimiento sostenido de la producción y el empleo en la próxima década. Ese rumbo pasa, sin duda, por mejorar el capital tecnológico y humano.

6. LA INTEGRACIÓN FINANCIERA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

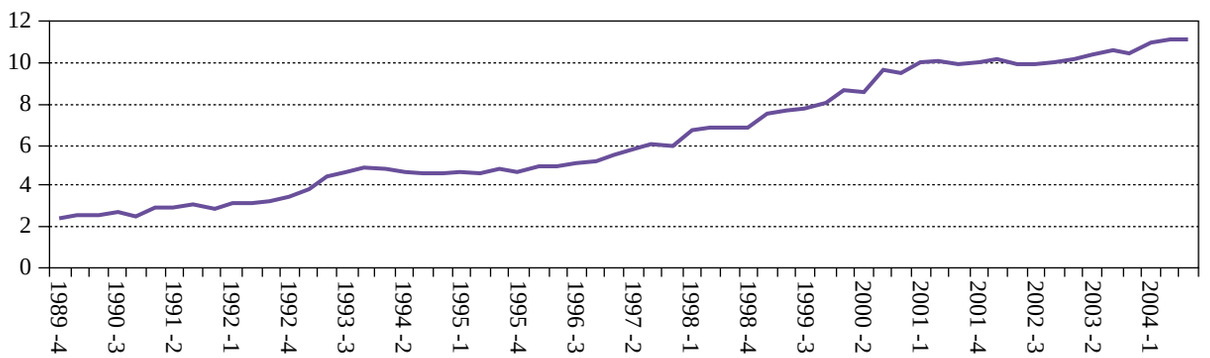
Luis Ravina y José Manuel Campa

6.1. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN FINANCIERA

Si notable ha sido la integración comercial de España en una economía mundial cada vez más globalizada, aun más lo ha sido su integración financiera. Fruto de la liberalización de los movimientos de capitales tras la adhesión española a la Comunidad Económica Europea en 1986 nuestra economía ha experimentado una intensa internacionalización financiera. La pertenencia a la Unión Monetaria desde el momento de su constitución ha terminado de integrar los mercados financieros españoles dentro del mercado único europeo de servicios financieros.

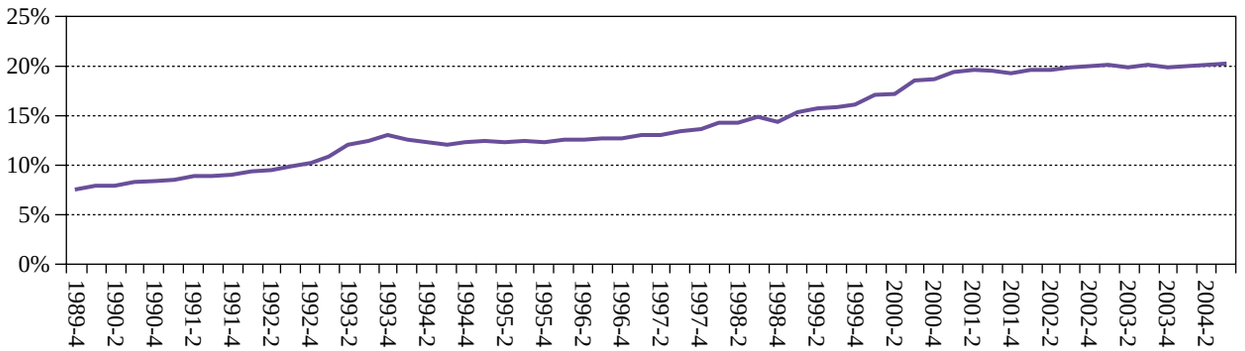
Como consecuencia de los intensos flujos financieros de entrada y salida, el *stock* de activos y pasivos

INTEGRACIÓN FINANCIERA
Activos y pasivos frente al exterior/PIB trimestral



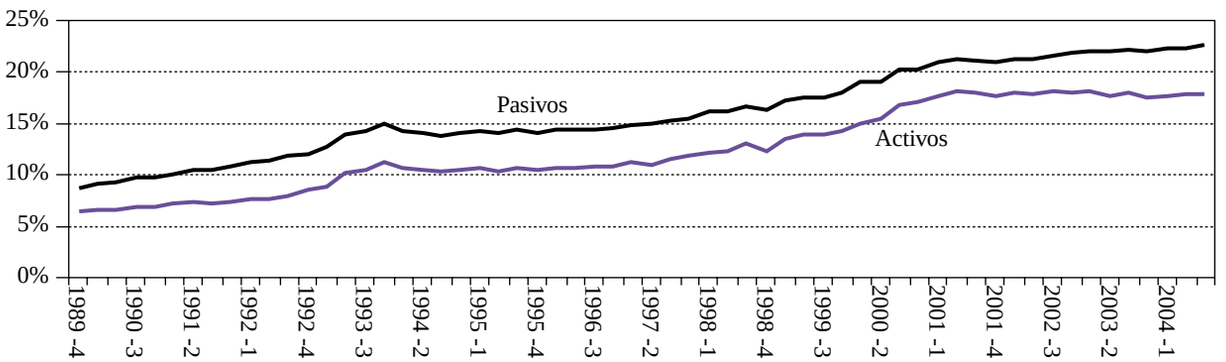
Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

INTEGRACIÓN FINANCIERA
Activos y Pasivos frente al exterior sobre total de activos y pasivos



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

INTEGRACIÓN FINANCIERA
Stocks frente al exterior sobre stocks totales



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

de la economía española frente al resto del mundo no ha dejado de crecer.

La internacionalización financiera ha permitido una mayor diversificación de las carteras españolas. En el 2004, más de un 20% de los pasivos de la economía nacional lo eran frente a no residentes.

A la hora de valorar este proceso conviene detenerse en el comportamiento de la inversión extranjera española. Es significativo el elevado volumen de entradas y salidas de tales transacciones, que en el año 2000 alcanzaron un máximo al sumar casi un 42% del PIB. Los flujos brutos han ganado más peso que los netos lo que indica que, aun manteniéndose el endeudamiento externo neto relativamente estable, el volumen total de inversiones financieras es mucho más elevado.

6.2. LA EVOLUCIÓN DE LA POSICIÓN INTERNACIONAL

Lo primero que se advierte al analizar la posición internacional española en su inversión extranjera es que la economía es deudora neta, como lo ha sido tradicionalmente y como corresponde a un país que ha experimentado un rápido proceso de crecimiento

INTEGRACIÓN FINANCIERA

% del PIB	Inversión en España	Inversión de España
1990	7,94%	3,07%
1991	8,35%	5,18%
1992	8,53%	–0,49%
1993	16,57%	–0,19%
1994	0,01%	0,64%
1995	5,78%	–0,97%
1996	4,56%	4,16%
1997	6,99%	4,86%
1998	12,70%	2,56%
1999	16,91%	9,59%
2000	26,41%	15,41%
2001	14,39%	9,42%
2002	16,12%	7,48%
2003	16,38%	3,51%

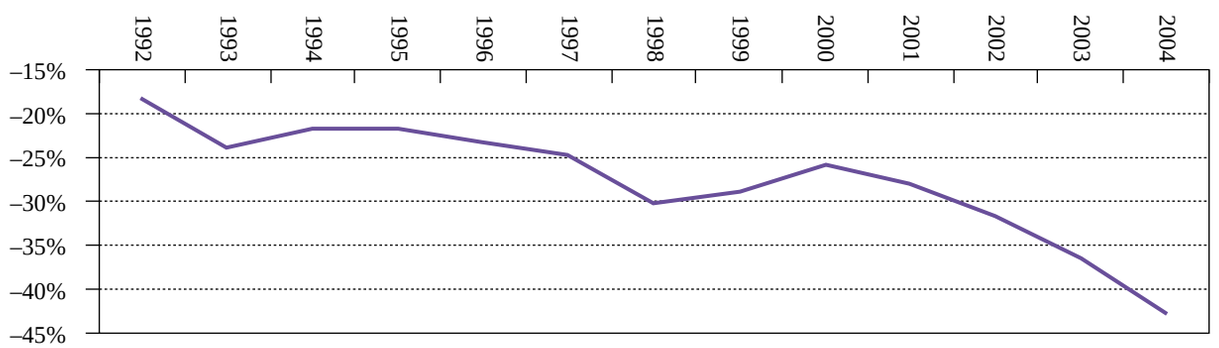
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España.

en los últimos 40 años. El valor neto de los activos españoles en manos de extranjeros supera al de los españoles en el extranjero en más del 45% de nuestro producto interior bruto. Sin embargo la composición de esta posición neta internacional ha variado sustancialmente en la última década. La posición en términos de inversión extranjera directa ha pasado de ser claramente deficitaria (del entorno del 10% del PIB) a principios de los noventa a estar básicamente alrededor de cero durante el último lustro. Por contra, la inversión de cartera e inmobiliaria han sido y continúan siendo altamente deficitarias.

El concurso de la inversión directa procedente del exterior ha constituido un rasgo caracterizador del proceso de apertura de la economía española, y aunque la entrada de capitales ha sido continua a lo largo del tiempo debemos destacar el tramo inmediatamente posterior a la integración comunitaria. No ha sucedido lo mismo con la corriente de signo inverso: la inversión directa en el exterior. Debemos recordar que el régimen legal de este tipo de transacciones ha sido históricamente restrictivo; alcanzándose la plena liberalización de salida de capitales en 1992.

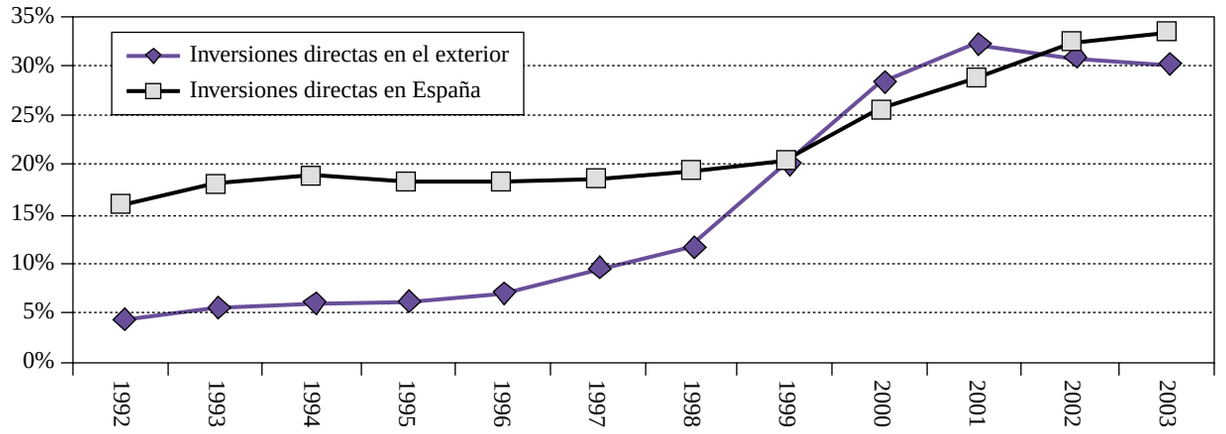
Desglosando los flujos internacionales de inversión, destacan dentro del concepto de la inversión directa la inversión en acciones cotizadas realizada por inversores españoles en el extranjero. Este concepto cubre la gran mayoría de la actividad internacional española durante este período. Esta inversión estuvo muy concentrada en Latinoamérica durante el lustro 1996-2000 (el 50% de la inversión extranjera española fue a este continente) mientras que en el período 2001-2003 sólo el 14% de la inversión extranjera española se dirigió a Latinoamérica. En el año

POSICIÓN DE INVERSIÓN INTERNACIONAL NETA (% PIB)



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

POSICIÓN DE INVERSIÓN INTERNACIONAL (% PIB)
Precios corrientes

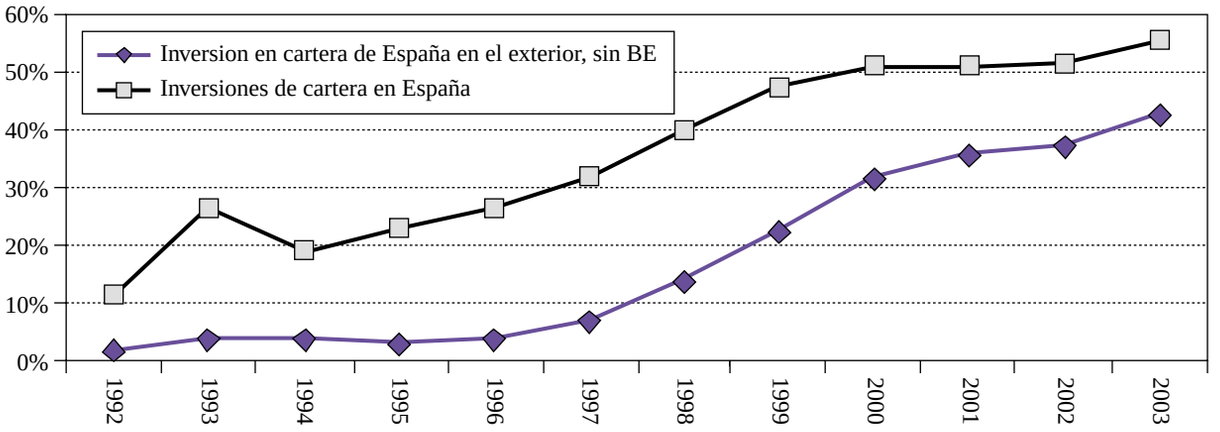


Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

2004 se recuperó la inversión española en el exterior y se produjeron algunas grandes inversiones por las mayores empresas españolas. La compra del Abbey National por el Grupo Santander y la de la división de móviles para Latinoamérica de BellSouth por el Grupo Telefónica fueron las más destacadas.

Por su parte la inversión extranjera directa extranjera en España en acciones no cotizadas ha sufrido un revés importante durante los últimos años. La inversión neta por este concepto ha sido negativa durante el período 2.001-2.003, si bien la financiación por otras vías subsidiarias de empresas extranjeras operando en España continúa siendo positiva.

POSICIÓN DE INVERSIÓN INTERNACIONAL (% PIB)
Precios corrientes



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN MOBILIARIA

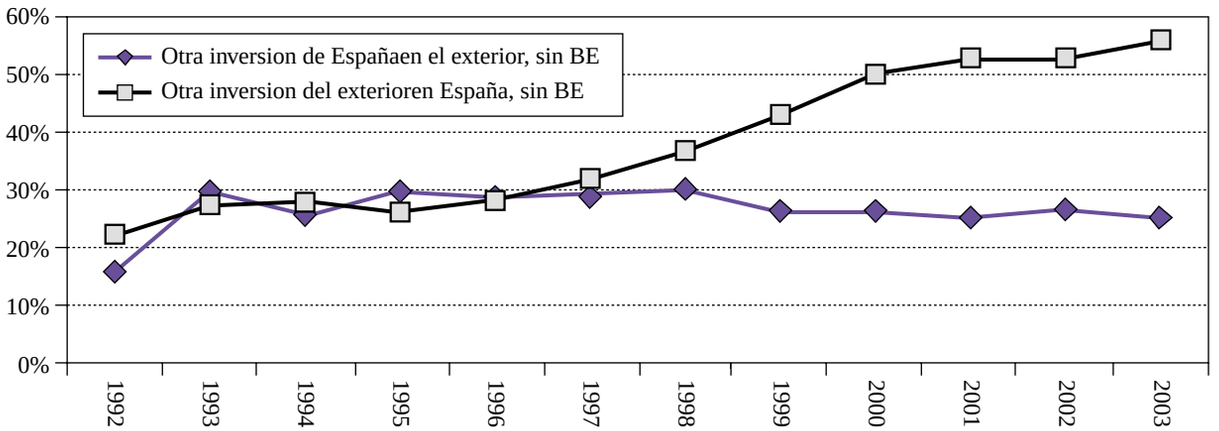
	4ª trimestre 2003	2ª trimestre 2004
Acciones Nacional	6.865.161	8.099.365
Acciones exterior euros	6.707.608	6.960.682
Acciones exterior resto	5.355.501	5.712.997
Acciones total	18.928.270	20.773.044
Renta fija Nacional	23.828.465	25.596.212
Renta fija exterior euros	60.911.902	60.441.300
Renta fija exterior resto	792.388	781.381
Renta fija total	85.532.755	86.818.893
Renta variable Nacional/Renta variable total	36,27%	38,99%
Renta variable euros/Renta variable total	35,44%	33,51%
Renta variable resto/Renta variable total	28,29%	27,50%
Renta fija nacional/Renta variable+renta fija	27,86%	29,48%
Renta fija exterior euros/Renta variable+renta fija	71,21%	69,62%
Renta fija exterior resto/ Renta variable+renta fija	0,93%	0,90%

Fuente: CNMV, miles de euros.

En las últimas décadas, los saldos de cartera han experimentado un crecimiento paralelo a la inversión directa. En buena medida, el rápido crecimiento de los activos parece responder a la internacionalización de las carteras, especialmente las de los inversores institucionales y centradas en el mercado euro. En cuanto a los pasivos, el crecimiento responde a varias razones. De un lado, la adquisición, por no residentes, de bonos y obligaciones del Tesoro español, una de las vías de financiación de las Administraciones Públicas. Por otro lado, porque en las privatizaciones de grandes empresas públicas españolas, bajo fórmula OPV, intervino en buena parte, la inversión institucional extranjera. Finalmente, porque la inversión directa española que, como ya se ha visto, alcanzó cifras muy elevadas entre 1997 y 2001, requirió de apelaciones sustanciales al ahorro exterior. Sobre todo al mercado euro que ofrecía condiciones favorables sin riesgo de cambio.

El comportamiento de la inversión de cartera tanto hacia España como desde España ha variado en su composición. En el segundo trimestre del año 2.004, según datos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, los españoles mantenían una cartera compuesta en más de un 80% por renta fija y el resto por renta variable. La composición de la cartera de renta fija era sustancialmente renta fija de la zona euro. Las carteras de renta fija estaban compuestas en un 29,5% por renta fija nacional, un 69,6% era en renta fija denominada en euros, y el resto 0,90% en otra renta fija internacional. Por su parte, las carteras de renta variable se encontraban mucho más igualitariamente distribuidas entre estas tres áreas en partes muy similares. El 38,99% de los activos se encontraban en renta variable nacional, el 33,51% en renta variable de otros países de la zona euro, y el resto (27,50%) en renta variable de otros terceros países (principalmente USA). Como resultado de estas posiciones las carteras de los inversores se encuentran sustancialmente internacionalizadas en su composición, si bien en renta fija predomina la ponderación de la zona euro. Dada la volatilidad de los tipos de cambio respecto a la volatilidad del comportamiento de los tipos de interés, es razonable pensar que en las carteras de renta fija siga existiendo una ponde-

POSICIÓN DE INVERSIÓN INTERNACIONAL (% PIB)
Precios corrientes



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco de España.

ración sustancial de los activos denominados en euros.

Finalmente, la denominada "otra inversión", que al igual que el resto de los componentes de la cuenta financiera, se caracteriza por una importante apertura internacional. Desde 1995 se ha producido un aumento en la entrada de fondos extranjeros esencialmente a corto plazo y dirigidos a depósitos en el sistema crediticio. Un factor que explica el destino tan concreto de este tipo de inversiones es la importante alteración que se ha producido en las preferencias de los ahorradores españoles. Las familias han tendido a reducir sus depósitos y colocar sus ahorros en fondos de inversión, lo que ha obligado a las instituciones del sistema crediticio a financiarse en moneda extranjera. En principio, es previsible que este tipo de inversiones del exterior se sigan manteniendo en un futuro con las mismas características detectadas a partir de 1998, ya que para que se produjera una nueva modificación sería necesario que se alterasen las preferencias de los ahorradores españoles o la tendencia al recurso exterior de las instituciones de depósito.

En líneas generales, se puede afirmar que la financiación de la economía mediante préstamos y depósitos exteriores ha estado condicionada por la capacidad o necesidad de financiación que ha tenido la propia economía española. De hecho, este mecanismo de financiación ha sido muy utilizado cuando se han presentado circunstancias extraordinarias que han provocado una importante falta de financiación a nivel interno. La explicación radica, de nuevo, en la aparición del mercado euro, que permitió a las instituciones financieras residentes aumentar notablemente su financiación interbancaria y facilitar la financiación de muchas empresas no bancarias. Los mercados financieros del euro son considerablemente más amplios, más líquidos, más transparentes y más sofisticados que los de la antigua peseta. Ello brinda mejores oportunidades de obtener financiación, de colocar excedentes de tesorería, o de realizar inversiones financieras sin riesgo de cambio.

7. EL EURO Y LOS MERCADOS FINANCIEROS ESPAÑOLES

José Manuel Campa

7.1. INTRODUCCIÓN

Todas las medidas de evaluación del grado de utilización de la moneda única van en la misma dirección, la implantación del euro ha sido un éxito. Tanto por la frecuencia con que las autoridades públicas de otros países lo usan como moneda de referencia o de reserva como por su utilización por los agentes privados como moneda en la que denominar sus transacciones financieras y comerciales, la implantación del euro en la economía internacional se ha extendido progresivamente. Dado el grado de persistencia en este tipo de decisiones por los agentes económicos, esta tendencia es esperable que continúe en el futuro. Las afirmaciones recientes por parte de algunos de los Bancos Centrales más importantes del mundo indicando que utilizarán cada vez más el euro como moneda de referencia para sus políticas de tipo de cambio hacen pensar que el incremento del papel del euro en el contexto internacional se puede incluso acelerar.

La implantación del euro ha tenido consecuencias inmediatas en la estructura económica española. En primer lugar, la estabilidad monetaria y el descenso de los tipos de interés ha llevado a un incremento en la tasa de expansión de la economía española. España también ha sido de los países que más se ha beneficiado en su comercio intra-europeo por el incremento de los flujos comerciales que la creación de la moneda única ha permitido. No obstante, la creación del euro no ha llevado a una coordinación mayor en los ciclos económicos de la zona, y la existencia de la política monetaria única ha resaltado la necesidad de contar con otras políticas económicas de ajuste para adaptar la diversidad de comportamientos de los ciclos económicos dentro de la zona.

El impacto del euro en los mercados financieros españoles ha sido notable. Por un lado, la integración de los mercados monetarios y de renta fija pública ha sido muy rápida. También se ha producido una rápida internacionalización de las posiciones de cartera tanto en renta fija como en renta variable. Los mercados de valores de renta variable siguen siendo fundamentalmente nacionales. En España, el mercado de valores sufrió un período de estancamiento hasta finales del 2003, que ha empezado a mejorar sustancialmente durante el año 2004. La integración de mercados de valores bursátiles, todavía necesita un desarrollo mucho más intenso y aún nos encontramos en los inicios todavía de un auténtico mercado pan-europeo de renta variable.

El resto de esta contribución desarrolla en más detalle estos aspectos de las implicaciones de la creación del euro. En la sección siguiente se hace una rápida revisión de los distintos indicadores del grado de implantación del euro en la economía mundial. La sección 3 revisa el grado de coordinación de políticas económicas y ciclos económicos dentro del área. La sección 4 examina la evolución de los mercados financieros españoles. La última sección ofrece unas reflexiones finales.

7.2. LA IMPLANTACIÓN DEL EURO

La creación del euro como moneda única ha sido sin lugar a dudas el proceso más importante en la creación de un espacio único en Europa desde la consecución del Mercado Común en 1992. El período pasado desde la fijación de los tipos de cambios irrevocables entre las monedas que formaron parte de la zona euro indica un progreso importante en la aceptación de la nueva moneda en el contexto internacional. Este grado de aceptación se muestra tanto en la credibilidad de la autoridad monetaria, la satisfacción de los ciudadanos en el funcionamiento de la moneda única, como en el incremento de su uso en las distintas actividades económicas internacionales.

En primer lugar, la evolución de la credibilidad del euro derivada del ejercicio de la política monetaria ha

sido muy satisfactoria. La política monetaria del Banco Central Europeo se marcó como objetivo primordial el mantener la estabilidad de precios dentro de la zona, definida como una inflación a medio plazo "por debajo de, pero muy próxima a, el 2%". Después de cinco años de ejercicio de dicha política monetaria los indicadores sugieren un cumplimiento muy próximo a dicho objetivo. Si bien la inflación histórica durante estos años ha sido superior al 2%, la inflación a Noviembre del 2004 para la zona euro era del 2,2%. Además las expectativas de inflación, medidas a través de los futuros sobre el tipo de interés dentro de la zona euro, indicaban unas expectativas de inflación también del 2,2%. Esta convergencia entre el objetivo de inflación del BCE, las expectativas de los agentes económicos, y la inflación observada interanual se ha conseguido en un contexto de estabilidad de tipos de interés a niveles bajos y una alta volatilidad del tipo de cambio. El tipo de cambio del euro contra el dólar ha experimentado volatilidades anuales cercanas al 20% desde 1998. Estas volatilidades reflejan más expectativas divergentes de otras políticas económicas no monetarias y de crecimiento en la zona euro y terceros países que incertidumbre sobre la política monetaria del área.

El éxito en la credibilidad de la política monetaria del euro tiene su reflejo en la aceptación del euro en los mercados internacionales. Existen diversas maneras de inferir la aceptación y credibilidad de una moneda a través de su uso: la satisfacción de los ciudadanos, su uso como moneda de intercambio, de fijación de precios financieros y de bienes y servicios en el comercio internacional, como moneda de reserva, etc. En todas ellas el euro ha tenido un comportamiento excelente.

Según las encuestas realizadas por el Eurobarómetro en la población Europea, el grado de satisfacción de los ciudadanos de países de la zona euro con la moneda es alto. Más del 70% de los ciudadanos de la Unión creen que el euro es ahora una moneda internacional a la par con el dólar americano y el yen (Eurobarómetro, 2004). En los países de la Unión Europea no pertenecientes a la zona euro, la aceptación de sus ciudadanos también muestra una pequeña tendencia al alza.

Una segunda medida del grado de aceptación es su uso como unidad de cuenta en la que denominar transacciones comerciales de bienes y servicios. La evidencia existente acerca del uso del euro como moneda de denominación del comercio internacional es incompleta. No obstante, los escasos datos disponibles apuntan claramente hacia un aumento progresivo en la utilización de la moneda europea. En particular, para todos los países miembros para los que se dispone de información, ha tenido lugar, desde el inicio de la UEM, un incremento en el porcentaje de las importaciones y exportaciones con países fuera del área cuyo precio se determina en euros (Banco Central Europeo, 2005). Por lo que se refiere al comercio de bienes, esa cuota ha crecido en el período 2000-2003 en más de un 20% para los países para los que existen datos. En este último año, con la excepción de Grecia, todos los países denominaban en la moneda única europea más del 50% de sus exportaciones extra-UEM. La misma tendencia se observa en las importaciones de fuera de la UEM. Para todos los países para los que existe evidencia, el porcentaje de importaciones de bienes hacia fuera de la zona euro denominado en esta moneda se ha incrementado en el período comprendido entre 1999 y 2003. El uso del euro para fijar los precios de los servicios sigue una tendencia similar con incrementos sustanciales durante el período (salvo en el caso de Francia).

Es interesante constatar, en todo caso, que para cada país de la UEM considerado aisladamente, las proporciones de importaciones y exportaciones denominadas en moneda local son muy similares. Obviamente, puesto que el cambio de hábitos de las empresas que exportan a la UEM es un proceso dilatado en el tiempo, es posible que los efectos del nacimiento del euro se muestren paulatinamente y que solamente una proporción de los exportadores que antes facturaban en las monedas de sus países de origen haya pasado a hacerlo ya en la nueva moneda. A medio plazo parece lógico esperar que esta proporción continúe aumentándose.

El uso del euro en la denominación de activos financieros también se ha incrementado lo que indica su mayor aceptación en los mercados financieros. El porcentaje de las transacciones de mercados de tipo de cambio que tienen al euro como una de las monedas de contrapartida es aproximadamente el 30% de todas las transacciones según un reciente informe del Banco de Pagos Internacionales (2004).

CUOTA DEL EURO COMO MONEDA DE DENOMINACIÓN DE LOS FLUJOS COMERCIALES DE LA UEM CON EL RESTO DEL MUNDO (En % del total) (1)

IMPORTACIONES	BIENES				SERVICIOS			
	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Bélgica-Luxemburgo (2)	43,6	47,2	52,8	57,0	44,4	50,0	53,3	64,3
Francia	35,0	39,8	46,8	45,1	47,6	54,0	54,7	51,7
Alemania	—	—	48,0	55,2	—	—	—	—
Grecia	—	29,3	35,8	39,6	—	15,3	16,8	20,1
Italia	—	40,8	44,2	44,5	—	49,9	56,1	62,9
Portugal	47,0	53,6	57,6	60,2	53,7	55,6	59,2	64,3
España	44,0	49,7	55,8	60,3	42,4	45,3	48,7	54,6
EXPORTACIONES	**BIENES**				**SERVICIOS**			
	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**
Bélgica-Luxemburgo (2)	42,0	46,7	53,4	55,3	45,4	50,5	54,6	64,4
Francia	48,0	49,2	55,3	52,4	57,3	60,4	56,9	57,9
Alemania	—	—	49,0	63,0	—	—	—	—
Grecia	—	23,5	39,3	47,3	—	11,3	13,3	16,3
Italia	—	52,7	54,1	58,2	—	50,7	57,0	62,1
Portugal	40,1	43,5	48,5	54,6	37,4	37,4	46,4	48,6
España	49,0	52,0	57,6	60,8	50,5	52,9	59,7	63,8

(1) Los datos se refieren al uso del euro como moneda de pago, salvo en el caso de Alemania, en que se trata de la moneda de facturación.
(2) Los datos para 2003 se refieren solo a Bélgica.
Fuente: BCE (2005).

Este porcentaje se ha mantenido estable desde el inicio de la moneda. Por su parte, en los mercados de derivados de tipo de cambio este porcentaje es significativamente más alto y alcanza el 50% de todas las transacciones en este mercado.

Se ha producido un incremento en las emisiones de renta fija tanto pública como privada, pero especialmente esta última, que se realizan en euro, superando sustancialmente el volumen de las emisiones que se emitían en las monedas precursoras al euro. Esta tendencia es clara en las emisiones internacionales de deuda, i.e. la emisión de renta fija por entidades en moneda distinta que su moneda nacional. El Banco Central Europeo (2004) estima que a mediados del 2004, el 31% del stock de emisiones internacionales de deuda existente en el mundo se encontraban en euros. Un incremento de 10 puntos con respecto a la cuota del euro en el momento de la creación de la UEM (el 20%).

Una última fuente de comparación es el uso del euro por terceros países como moneda de referencia y/o de reserva. En el 2004, había 50 países y territorios en el mundo que utilizaban el euro, bien en solitario o como componente de una cesta de monedas, como moneda de referencia para fijar su política de tipo de cambio. En este sentido, el reciente anuncio del Banco Central Ruso de incluir al euro en su cesta de referencia y la expectativa del Banco de China de hacer lo mismo son claros reflejos del papel que el euro está tomando como moneda de referencia. También, la cuota de las reservas que los bancos centrales del mundo mantienen en euros se ha ido incrementando. Tradicionalmente, el dólar era la moneda de reserva internacional por excelen-

cia. Aunque esto continúa siendo así, el Fondo Monetario Internacional publica en su último informe anual que el euro ha incrementado su cuota del 13,5% en el año 1999, al 19,7% en el año 2003 (FMI, 2004).

En resumen, todos los indicadores de implantación de la moneda única europea sugieren que ha sido un éxito.

7.3. INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN LA ZONA EURO. COORDINACIÓN DE POLÍTICAS ECONÓMICAS Y CICLOS ECONÓMICOS

Más difíciles de cuantificar son las implicaciones que la moneda única ha tenido para el comportamiento real de la economía de los países del área. La creación de la moneda única supuso una convergencia importante en diferenciales de inflación dentro de la zona. Sin embargo, estos diferenciales de inflación, aunque menores, perduran y son estables durante los últimos años. Por ejemplo, España ha mantenido un diferencial sostenido de inflación durante los últimos cuatro años y éste diferencial empieza a ser notado por los exportadores españoles en términos de competitividad en precios dentro de la zona euro. Asimismo, la convergencia de ciclos económicos dentro del área parece que se está produciendo aunque de forma mucho más lenta. Tasas muy altas de crecimiento en países de la periferia conviven con un crecimiento nulo en los países más importantes del núcleo del euro. La capacidad de convergencia de estas tasas de inflación y crecimiento en niveles adecuados en el medio plazo o la necesidad de buscar otros mecanismos de ajuste dentro de la zona euro es el reto pendiente a desarrollar en la zona euro. Un reto que implica reformas económicas mucho más estructurales y fuera de la mano del Banco Central Europeo.

Que la integración monetaria llevase a una mayor coordinación de los ciclos económicos de la zona como resultado de la integración no era una conclusión obvia. Dos fuerzas con implicaciones opuestas hacen que esta convergencia no sea ni automática ni necesaria. Por un lado, está el incremento en la actividad comercial y económica que la integración de dichas economías implica. Esta mayor integración lleva a una mayor coordinación endógena de las actividades económicas de las áreas involucradas. En sentido contrario, opera la falta de flexibilidad con la que se encuentran las políticas económicas, y en concreto la monetaria, para ajustarse a las necesidades de las distintas zonas geográficas que conforman el área monetaria. En concreto, dentro de la zona euro al haber ahora una única política monetaria única, esta no se puede ajustar diferencialmente a las necesidades impuestas por los distintos ciclos económicos en los que se encuentren las distintas zonas del área. Si esta falta de flexibilidad de la política económica se añade a la existencia de otras restricciones estructurales en las economías debidas a rigidez en los mercados laborales, en la movilidad, o en la capacidad de reasignar los distintos factores productivos, el efecto amplificador en el ciclo económico puede ser aún mayor. Estos dos efectos pueden llevar a que se produzca una mayor convergencia o divergencia de los ciclos económicos entre los países que forman parte de la nueva Unión.

La evidencia en cuanto a la política fiscal es menos clara. Uno de los problemas históricos de la política fiscal en las economías europeas era su excesiva pro-ciclicidad. La política fiscal para ser un instrumento estabilizador debe ser anticíclica, expansiva cuando la economía va mal y restrictiva en los momentos buenos. La creación del euro parece haber reducido la prociclicidad de la política fiscal lo cual es una buena señal. Sin embargo, esto se ha producido por una expansión de la política fiscal en los momentos recesivos del ciclo sin que se produjera el correspondiente ajuste en las épocas más expansivas del ciclo. El resultado ha sido un incremento en los déficits fiscales de los miembros de la UE a niveles superiores a los previstos en el plan de estabilidad. La situación actual en la que la mitad de los países de la zona euro se encuentra en violación de los criterios establecidos en el pacto de estabilidad no es claramente sostenible. Cualquier cambio del mismo, debe realizarse para tener en consideración la necesidad de mantener políticas fiscales restrictivas en la parte alta del ciclo económico.

En este aspecto, la política fiscal española ha sido la excepción. España no ha vivido aún un ciclo recesivo importante durante la vida del euro, pero su política fiscal sí se ha mantenido en los parámetros de la estabilidad presupuestaria. El riesgo aquí es doble

hacia el futuro: evitar la tentación de reiniciar la pro-ciclicalidad de la política fiscal; y, mantener el equilibrio fiscal en el conjunto del estado ahora que gran cantidad de competencias en el gasto público dependen de entidades otras que el gobierno central.

Al final, el efecto neto de la mayor integración y el impacto de las políticas económicas es una cuestión puramente empírica sobre la que empieza a surgir evidencia. El FMI ha realizado un estudio de aproximación hacia cuál hubiera sido la política monetaria seguida por cada país miembro del euro de haberse mantenido fuera del euro (FMI, 2004). Este ejercicio permite aproximar en qué medida la política monetaria del euro se ajusta a las necesidades concretas de cada economía particular. A pesar que existen problemas importantes con este cálculo, principalmente asumir que la política histórica se ajustaba bien a las necesidades de los países, el resultado es iluminador. En el conjunto del área, el efecto de los tipos de interés reales ha tendido a ser pro-cíclico. Los países con mayor crecimiento también tuvieron las tasas de inflación más altas dentro del área. España tiene uno de los mayores diferenciales entre los tipos de interés a corto que se le aplicarían (alrededor del 6%) y los actuales de la zona euro (2,25%). Claramente la política monetaria del BCE, aunque apropiada para el conjunto de la zona, es demasiado expansiva para la situación económica española.

Esta evidencia que se empieza acumular parece clara: los ciclos económicos dentro de los países miembros de la zona euro no sólo no han convergido, sino que han divergido en los últimos años. Camacho et al. (2004) muestran que el grado de sincronización de los ciclos en las economías de la zona euro no se ha incrementado en absoluto desde la creación del euro. El trabajo muestra que el grado de co-movimiento entre los países de la UME es anterior a la creación de la misma.

Esta divergencia en ciclos económicos debe contrapesarse con el incremento en la integración económica derivada de la creación del euro (Micco et al. 2003). Para el caso de España ha existido un claro beneficio de la introducción en el euro. Según un estudio de Faruquee (2004) que mira al incremento en el comercio internacional derivado de la integración por el euro, España ha sido el país miembro que más ha incrementado su comercio internacional como consecuencia de la integración en el euro.

7.4. MERCADOS FINANCIEROS ESPAÑOLES

La implantación del euro ha tenido un impacto muy significativo en el funcionamiento de los mercados financieros españoles. España se caracteriza por tener un mercado financiero y de canalización del ahorro altamente bancarizado como la mayoría de los países de Europa continental. En este sentido, tanto las emisiones de renta fija como de renta variable han sido muy limitadas durante este período y éstas han sido hechas mayoritariamente por empresas financieras. El volumen y la estructura de los instrumentos financieros cotizados en mercados secundarios es relativamente menor. La introducción del euro ha tenido un impacto estructural en la composición del volumen de actividad en estos mercados.

La emisión de títulos de renta fija privados ha crecido sustancialmente pero es aún relativamente pequeña y se encuentra limitada a unas pocas grandes empresas financieras. La emisión por entidades financieras en España se incrementó de unos €4.500 millones en 2000 ha más de €74.000 millones en el año 2003 y ha alcanzado su máximo histórico en el año 2004 acercándose a los 100.000 millones. Este incremento en las emisiones de renta fija privadas se vio en parte compensado por un descenso en las emisiones de deuda por la administración central que pasó de €11.700 millones a €327 millones durante el mismo período. Durante este período la reestructuración financiera de las empresas no financieras debida a la bajada de sus cotizaciones bursátiles les llevó a que, en neto, fueran emisoras negativas de deuda, puesto que retiraron más subyacente que el valor de sus nuevas emisiones. Sí han tenido una importancia sustancial las emisiones de filiales de empresas españolas en el extranjero aunque su tendencia también ha sido decreciente durante el período.

La emisión de renta variable también ha seguido un patrón muy poco dinámico durante este período. Después del considerable incremento en capitalización bursátil que ocurrió durante la última década del siglo XX las emisiones de renta variable desde

1999 han sido más bien simbólicas y sólo se ha observado una pequeña recuperación en el último año. De un volumen de emisión por entidades cotizadas de €33.400 millones en 2000 se pasó a una emisión neta de menos del 10% en el año 2003 (€1.775 millones). Por un lado, el proceso de privatizaciones de empresas públicas mediante su cotización en bolsa se ha parado por completo (la última fue el último tramo de Iberia de €696 millones en el año 2.001) y las OPVs privadas habían sido prácticamente simbólicas hasta el año 2004. Sólo en este último año se han vuelto a producir nuevas ofertas públicas de venta (Telecinco, Fadesa y Cintra), y nuevas emisiones por empresas cotizadas, principalmente por las entidades financieras debido a sus estrategias de adquisiciones (Santander/Abbey, BBVA/Bancomer, y Sabadell/Atlántico).

El desarrollo de los mercados secundarios también ha seguido un patrón de estancamiento durante este período que se ha empezado a recuperar durante el año 2004. Los volúmenes negociados en el mercado de renta variable español se mantuvieron estables durante este período alrededor de los €490 millardos, experimentando un incremento sustancial en el año 2004 hasta volúmenes medios de €640.000 millones.

Con la excepción notable del Latibex del que hablaremos más abajo, no existen en la actualidad sociedades extranjeras con valores cotizados en el mercado español. Acerlor y Altadis son las únicas sociedades que bajo una interpretación muy amplia se podrían considerar en esta categoría. Ambas de ellas son resultado de fusiones en las que participaron empresas españolas. Acerlor es la empresa resultante de la fusión de tres grupos en el mercado siderúrgico europeo uno de ellos la española Aceralia, y en Altadis forma parte el antiguo grupo español Tabacalera.

Por último, El Latibex, mencionado anteriormente, es un mercado de renta variable desarrollado en España en 1999 con la expectativa de que cotizasen en él las empresas más representativas de los mercados latinoamericanos y así servir para facilitar la negociación de dichos valores dentro del mercado europeo. Este intento de internacionalización, segmentación y especialización del mercado secundario español ha tenido un éxito limitado. Si bien el número de sociedades cotizando se ha ido incrementando regularmente y ya alcanza a finales del 2004 a 34 los títulos que se cotizan en él, el volumen negociado sigue siendo simbólico (un volumen medio diario de 1,34 millones en el 2004) y está muy lejos de reflejar un mercado de renta variable verdaderamente líquido. A su favor se encuentra la tendencia reciente en que algunas de las empresas más representativas de las economías latinoamericanas en los distintos sectores han empezado a cotizar en él.

CAJA II.7.1.

LA UNIÓN EUROPEA Y EL MERCADO FINANCIERO ÚNICO

Jaime Pérez Renovales y Carlos Gascó

La UE ha venido luchando por un mercado financiero unificado pero ello no es sinónimo ni implica una estructura supervisora única[40]. En los países de la Unión Europea se pueden distinguir hasta cuatro modelos de supervisión bancaria[41], que van desde la unificación en una sola Institución de la supervisión del sistema bancario, los mercados de valores y el mercado de seguros, hasta la separación absoluta,

[40] Cfr. Fernández Armesto: "El Mercado de Capitales Europeo. La visión de la supervisión", en *Estudios sobre la reforma de los Mercados Financieros europeos.* Fundación de Estudios Financieros, Papeles de la Fundación Nº 5, 2004.

[41] Cfr. Ana Patricia Botín: "El Mercado de Capitales Europeo. La visión de la industria bancaria", en *Estudios sobre la reforma de los Mercados Financieros europeos.* Fundación de Estudios Financieros, Papeles de la Fundación Nº 5, 2004.

pasando por la creación de una especie de Consejo Superior de Supervisores, en el que están integrados los de cada uno de los sectores, que subsisten de forma separada, encomendándose a aquel facultades de supervisión.

La UE se asienta aún hoy, en el principio de "reconocimiento mutuo" como fórmula para evitar la duplicidad de la regulación y de supervisión. No obstante las virtudes de tal procedimiento, básicamente por su flexibilidad, parece que no ha sido suficiente a la luz de los numerosos organismos supervisores existentes en la UE (uno o más por cada Estado Miembro)[42].

El informe Lamfalussy[43] planteó dos alternativas para la supervisión de los mercados financieros europeos: una "federalista" y otra "centralista". La primera consistía en proponer el desarrollo de una red ("*network*") integrada por un único supervisor por país, todos ellos coordinados a través de un Comité Central. La segunda, en la creación de un supervisor único europeo a semejanza de la Securities Exchange Comisión Norteamericana (SEC)[44]. La comisión optó finalmente por la primera de las alternativas.

La opción de la Comisión se ha recogido en la Directiva 2003/6 aplicable sólo al abuso de mercado y al uso de información privilegiada. Esta Directiva impone a los EM crear un organismo supervisor que cumpla con los siguientes requisitos[45]:

- el organismo debe adoptar la forma de una autoridad administrativa única por cada Estado (art. 11), de naturaleza independiente (Exp. 36 y 43) y adecuadamente financiada (Exp. 36);
- esta "autoridad reguladora independiente" debe tener como misión: "…la aplicación de las disposiciones adoptadas", inicialmente en materia de abuso de mercado (11), pero con la posibilidad que se amplíen a otras áreas si las futuras Directivas, tal como está previsto, así lo establecen;
- esta "autoridad única independiente" puede delegar sus facultades en otras autoridades u organismos de mercado pero manteniendo siempre su responsabilidad (art. 12. 1. c);
- los Estados deben otorgar a esta autoridad un ciertos poderes "mínimos" de supervisión e inspección[46];
- los EM deben prever que la autoridad supervisora pueda imponer sanciones administrativas que tengan "carácter efectivo, proporcionado y disuasorio"(art. 14);
- las decisiones sancionadoras adoptadas por la "autoridad reguladora independiente" deben en todo caso ser susceptibles de recurso ante los Tribunales (art.15)[47].

[42] La proliferación de organismos supervisores ha llevado a que Euronext, el mercado de valores francés, belga y holandés, esté supervisado por 11 supervisores pertenecientes a los tres países, que tuvieron que firmar un "Memorándum of Underestanding" en febrero de 2001. para hacer posible el funcionamiento del mercado (Cfr. Grundmann - van de Krol, Ch: "The New Lamfalussy Legislative Procedure", Tiburg University Paper, 2002, p. 9. Citado por Fernández Armesto, ob. cit. nota 992)

[43] Informe encomendado por el Consejo Europeo de Ministros de Economía y Finanzas (ECOFIN) de Julio de 200 al comisario del mismo nombre para resolver los problemas concernientes a la unificación de los Mercados Financieros según lo previsto en el Plan de Acción de Servicios Financieros diseñado por la Comisión en 1999.

[44] Cfr. Fernández Armesto: "El Mercado de…" ob.cit. p. 93.

[45] Art. 11.2.

[46] Estos poderes son: (i) realizar requerimientos de información y de todo tipo de documentos, así como interrogatorios, dirigidos a cualquier persona; (ii) inspeccioines in situ; (iii) solicitar registros sobre tráfico de datos y datos telefónicos; (iv) solicitar el cese de una práctica o la comercialización de algún instrumento financiero; (v) solicitar la congelación y el secuestro de activos, así como la prohibición temporal para ejercer una actividad. Los Estados pueden atribuir directamente facultades ejecutivas al supervisor o permitir que solicite la medida de una autoridad judicial.

[47] Según Fernández Armesto, ob.cit, esta disposición obligaría a España a reformar su LMV, que prevé un recurso administrativo ante el Ministerio de Economía y Hacienda contra las sanciones de la CNMV. puesto que ella establece que las resoluciones de ente regulador independiente, la CNMV, ponen fin a la vía administrativa y son recurribles por vía contenciosos-administrativa pero las relaciones sancionadoras son recurribles ante el Ministerio de Economía. Nuestra opinión es que la modificación tendría que ser mas intensa, puesto que la competencia para imponer las sanciones en materia de abuso de mercado no es sólo de la CNMV, sino que, si se trata de infracciones muy graves, la sanción se propone por la CNMV y se impone por el Ministerio, lo que, a tenor de la Directiva, debería cambiarse.

7.5. REFLEXIONES FINALES

La implantación del euro ha sido sin lugar a dudas uno de los momentos álgidos de integración en Europa en la última mitad de siglo. Su aceptación y uso ha sido un éxito y ha permitido la convergencia dentro de la zona euro hacia un estado de estabilidad monetaria y de precios que hace tan sólo una década parecía imposible. El euro también ha contribuido a la integración económica entre los países de la UEM mediante el incremento en el comercio internacional de bienes y servicios. España ha sido uno de los países más beneficiados por este proceso de integración.

Esta integración monetaria plantea a su vez nuevos retos para el buen funcionamiento económico de la zona. La unión monetaria no ha producido la convergencia y coordinación de los ciclos económicos dentro del área. De hecho, la restricción de una política monetaria única ha hecho que distintas partes de la UEM se encuentren en posiciones muy asimétricas en sus ciclos económicos. El euro tampoco ha sido la garantía del crecimiento económico dentro del área. Su existencia ha resaltado la necesidad apremiante de realizar reformas dentro del sistema productivo, sobre todo de liberalización sectorial y del mercado de trabajo, para permitir los mecanismos de ajuste necesarios para acomodar la política económica única. Las prioridades en la evolución de la economía española hacia el futuro en este aspecto son claras. El objetivo se debe centrar en la mejora constante de la capacidad productiva a medio plazo que nos permita superar las aparentes pérdidas de competitividad implícitas en nuestro diferencial de inflación con la media de la zona euro.

Las políticas fiscales de los países miembros tampoco han ayudado en este proceso. La exigencia de que las políticas fiscales sean más restrictivas durante la parte álgida del ciclo económico es un requisito esencial para garantizar la estabilidad fiscal a medio plazo.

El euro ha acelerado también la integración de los mercados financieros dentro del área. Los flujos de la inversión extranjera directa española hacia la zona euro se han ido incrementando en forma relativa durante el período. Los mercados financieros de renta fija y variable así como la composición de las carteras de inversión de los españoles se han europeizado. Sin embargo, todavía existen multitud de barreras para la existencia de un auténtico mercado financiero pan-europeo (Campa y Hernando, 2004). En los mercados de valores de la zona euro siguen cotizando esencialmente empresas nacionales. El proceso de integración de los trámites para la realización de fusiones pan-europeas sigue siendo lento, problemático, y conflictivo. Desafortunadamente, este es un proceso que no mejorará en un futuro próximo. La última directiva aprobada por la Comisión Europea para establecer un código pan-europeo que regule las operaciones de compraventa de empresas en la zona euro fue aprobada hace más de un año después de diez años de negociación. El resultado final tuvo el siguiente recibimiento por el Comisario de Mercado Interior, Sr. Fritz Bolkenstein, “Hemos dado una gran marcha atrás. Si el Consejo continúa tomando decisiones como ésta, la Unión Europea nunca conseguirá llegar al objetivo de ser la economía más competitiva del mundo en el año 2.010”. El euro ha sido un avance, pero sólo un paso en un camino del que queda mucho por andar.

8. ESPAÑA ANTE LA NUEVA ARQUITECTURA DE LA AYUDA AL DESARROLLO

Iliana Olivié [48]

A mediados del decenio de los noventa se perfiló la denominada "nueva arquitectura de la ayuda", una batería de objetivos, principios, instrumentos y otros criterios de asignación de la ayuda que se han plasmado en diversos compromisos internacionales entre los que cabe destacar la Declaración del Milenio, de 2000, y los Objetivos de Desarrollo del Milenio[49] que se derivaron y el Consenso de Monterrey, de 2002 (Naciones Unidas, 2002). Los principales elementos del consenso o de la nueva arquitectura de la ayuda pueden dividirse en los que hacen referencia a la cantidad (o volumen) de ayuda y los que se refieren a su calidad, entendida como su capacidad para ser más eficaz o tener mayor impacto (asignación geográfica, asignación sectorial, respeto de los principios de apropiación, coordinación, participación de la sociedad civil y visión estratégica y coherencia de políticas).

En este trabajo se sintetizan los principales elementos de la nueva arquitectura de la ayuda y los debates en torno a los mismos. Asimismo, se describe la situación de la cooperación española con respecto a dichos elementos. En el primer epígrafe se repasa la situación y el debate actuales con respecto al volumen de la ayuda mientras que el resto del documento se dedica a diversos aspectos relacionados con la calidad de la misma. En el segundo epígrafe se resume la polémica en torno a la asignación geográfica de la ayuda mientras que el tercer epígrafe repasa la asignación sectorial. El cuarto y último epígrafe se dedica a los principios e instrumentos de la nueva arquitectura de la ayuda y a la coherencia de políticas.

8.1. VOLUMEN DE LA AYUDA

En la Conferencia de Monterrey de marzo de 2002, la comunidad internacional acordó elevar la ayuda hasta el 0,7% del PNB. Y es que, tal y como se ha expuesto en diversos foros (véase, por ejemplo, Grupo Técnico, 2004), la ayuda al desarrollo debería incrementarse en 50.000 millones de dólares anuales de aquí a 2015 para poder combatir la pobreza con firmeza y promover el desarrollo en los países receptores de ayuda. Según propuestas más recientes (UN Millennium Project, 2005), el logro concreto de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) en 2015 requeriría de un incremento de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) desde el 0,25% del PNB canalizado por la comunidad de donantes en 2003 hasta 0,44% en 2006 y 0,54% en 2015.

No cabe duda de que el volumen de la ayuda oficial española se sitúa aún en niveles bajos (0,25% de la AOD en 2003) con respecto a estos objetivos. Sin embargo, según el Plan Director para la Cooperación Española 2005-2008, la AOD se elevará hasta 0,33% del PNB en 2006 y hasta 0,5% en 2008. No resultará fácil registrar un aumento de esta magnitud con los actuales mecanismos de financiación. En este sentido, la puesta en práctica de iniciativas como las propuestas en la reciente Cumbre para la Acción contra el Hambre y la Pobreza contribuirían a alcanzar los objetivos de incremento de la ayuda con mayor facilidad. Aunque varios de los instrumentos propuestos son de difícil aplicación en el corto plazo, como el impuesto sobre las transacciones financieras, el gravamen internacional sobre el tráfico de armas, o una nueva emisión de Derechos Espaciales de Giro por parte del Fondo Monetario Internacional (FMI), otros, como la *International Financial Facility* propuesta por la cooperación británica (DFID) permitirían no solamente un incremento considerable de los fondos de ayuda para el logro de los ODM en 2015, sino también una mayor predictibilidad de los flujos de ayuda.

[48] Artículo realizado en febrero de 2005.

[49] *http://www.developmentgoals.org/.*

CAJA II.8.1.

¿ES SUFICIENTE EL VOLUMEN DE AYUDA ESPAÑOL? UN ANÁLISIS COMPARATIVO

Íñigo Valcaneras

A la hora de valorar el volumen de ayuda al desarrollo realizado por España, debemos tener en cuenta que a pesar del esfuerzo realizado, nuestro índice se encuentra aún muy alejado del 0,7% recomendado por Naciones Unidas. Sin embargo desde el punto de vista relativo (porcentaje de la AOD sobre la Renta Nacional Bruta), el sacrificio realizado por España es superior al de los países del CAD, aunque inferior al de los miembros de la UE. Así, España se situó en el año 2002 por delante de países tan significativos como Japón, Nueva Zelanda, Grecia, Italia y Estados Unidos. Tampoco debemos olvidar que la AOD es un componente menor del total de los flujos financieros destinados a los países en vías de desarrollo. El flujo neto total de recursos financieros de España a los países en vías de desarrollo y organizaciones multilaterales ascendió en el 2002 al 1,25% de la Renta Nacional Bruta, superando tanto a los países del CAD como de la UE. La mayor parte de estos flujos, aproximadamente el 80%, adoptó la forma de inversión directa.

FLUJO NETO TOTAL DE AOD DE LOS PAÍSES DAC A PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO Y ORGANIZACIONES MULTILATERALES (Millones de $)

	1986-1987 promedio	1991-1992 promedio	1998	1999	2000	2001	2002
España	217	1.390	1.376	1.363	1.195	1.737	1.712
TOTAL DAC	38.221	58.453	52.087	53.233	53.749	52.335	58.274
Miembros de la UE	18.504	31.876	27.645	26.750	25.289	26.288	29.949
Porcentaje que la ayuda española supone sobre la ayuda de							
TOTAL DAC	0,57%	2,38%	2,64%	2,56%	2,22%	3,32%	2,94%
Miembros de la UE	1,17%	4,36%	4,98%	5,10%	4,72%	6,61%	5,72%
Porcentaje sobre la Renta Nacional Bruta							
España	0,08%	0,26%	0,24%	0,23%	0,22%	0,30%	0,26%
TOTAL DAC	0,33%	0,33%	0,23%	0,22%	0,22%	0,22%	0,23%
Miembros de la UE	0,44%	0,44%	0,33%	0,32%	0,32%	0,33%	0,35%

Fuente: Development Co-operation Report 2003, OCDE.

FLUJO NETO TOTAL DE RECURSOS FINANCIEROS DE LOS PAÍSES DAC A PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO Y ORGANIZACIONES MULTILATERALES (Millones de $)

	1986-1987 promedio	1991-1992 promedio	1998	1999	2000	2001	2002
España	–95	1.468	11.841	29.029	23.471	11.523	8.171
TOTAL DAC	65.303	102.252	182.120	191.536	134.485	107.926	85.893
Miembros de la UE	28.809	46.934	98.358	109.152	85.732	51.299	49.267
Porcentaje que el flujo neto desde España supone sobre el flujo neto desde							
TOTAL DAC	–0,15%	1,44%	6,50%	15,16%	17,45%	10,68%	9,51%
Miembros de la UE	–0,33%	3,13%	12,04%	26,60%	27,38%	22,46%	16,58%
Porcentaje sobre la Renta Nacional Bruta							
España	–0,04%	0,27%	2,10%	4,90%	4,25%	2,01%	1,25%
TOTAL DAC	0,57%	0,58%	0,81%	0,81%	0,56%	0,45%	0,35%
Miembros de la UE	0,69%	0,65%	1,17%	1,29%	1,10%	0,65%	0,57%

Fuente: Development Co-operation Report 2003, OCDE.

8.2. ASIGNACIÓN GEOGRÁFICA DE LA AYUDA

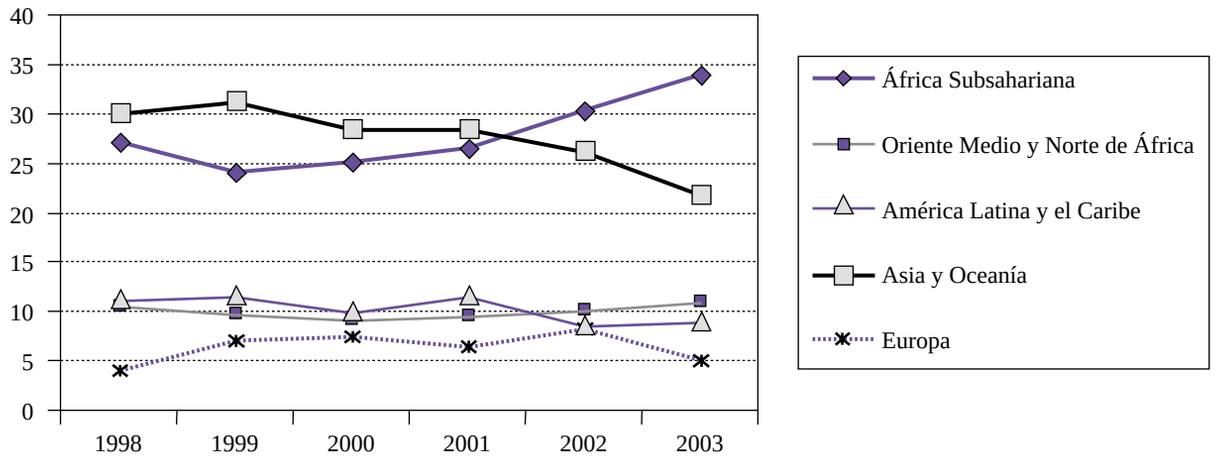
Según el actual consenso en materia de cooperación internacional al desarrollo, la ayuda debería destinarse, prioritariamente, a los países en desarrollo de renta baja[50] que registren, además, buenos índices de gobernabilidad[51]. Este consenso y, en particular, la necesidad de concentrar la ayuda en los países de renta baja y los Países Menos Adelantados (PMA) queda reflejado en acuerdos internacionales como los ODM o en el Consenso de Monterrey, y en la capacidad de los países en desarrollo de acceder a determinados instrumentos o fondos de ayuda, como es el caso del principal instrumento de alivio de la deuda externa, la iniciativa HIPC (*Highly Indebted Poor Countries*), a la que sólo pueden tener acceso los países de renta baja (Olivié, 2004). Asimismo, ciertos donantes como el Banco Mundial o la cooperación estadounidense (USAID) han desarrollado indicadores de asignación geográfica de la ayuda de acuerdo con estos criterios.

Según algunos autores (Langhammer, 2002) ni el nivel de renta ni los indicadores de gobernabilidad estarían determinando la asignación geográfica de la ayuda, que estaría más guiada por los intereses

[50] El sistema internacional de cooperación al desarrollo clasifica tradicionalmente a los países en desarrollo en función de su nivel de renta per cápita. Existen diversas clasificaciones, realizadas por diversos organismos (Banco Mundial, Naciones Unidas, OCDE). Según el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE, son de renta baja los países cuya renta per cápita era inferior, en 2001, a 745 dólares.

[51] Existen múltiples mediciones de la calidad de la gobernabilidad de los países en desarrollo. Están las que, como en Burnside y Dollar (1997) evalúan la calidad de las políticas en base a las reformas económicas aplicadas (superávit presupuestario, bajo nivel de inflación o apertura comercial) hasta las que, como la realizada por la Asociación Internacional de Fomento (la ventanilla blanda del Banco Mundial) consideran que los países con un "buen entorno político" (*good policy environment*) son aquéllos que, además de llevar a cabo unas reformas económicas ortodoxas, cuentan con un sistema de protección social o laboral o que registran un alto grado de transparencia y un bajo nivel de corrupción en el sector público.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA AOD MUNDIAL (en %)



Fuente: CAD, International Development Statistics, base de datos estadísticos online, Comité de Ayuda al Desarrollo, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y cálculos propios.

políticos de los donantes. Un ejemplo de ello sería el fuerte incremento de la ayuda estadounidense asignada a Pakistán tras los atentados terroristas de septiembre de 2001. Sin embargo, los datos sobre la ayuda sí muestran que en los primeros años del actual decenio, además de un incremento considerable de la AOD (que ha pasado de poco más de 50.000 millones de dólares estadounidenses en 2000 a más de 70.000 millones en 2003), se ha producido una reorientación de la misma hacia África Subsahariana, región donde se encuentra buena parte de los países de renta baja y de los menos adelantados. En 2000, esta región recibía poco más del 24% de la AOD mundial y esta proporción había aumentado a cerca del 34% en 2003, mientras que América Latina, una región de "renta media"[52], veía descender su AOD de cerca de 11,5% en 1999 a menos de 9% en 2003. El Norte de África y Oriente Medio sería la única región que habría registrado un aumento en la proporción de ayuda respecto del total mundial además de África Subsahariana: la ayuda destinada a la región, que ascendía a 9% en 2000, aumentó hasta cerca del 11% en 2003. En definitiva, como señala la OCDE (2004), el reparto regional de la ayuda mundial al desarrollo estaría determinado, por una parte, por el consenso mencionado más arriba —que explicaría el aumento de la ayuda hacia África Subsahariana— y, por otra, por los intereses geopolíticos derivados de los atentados de 2001 —que explicarían el aumento de la ayuda al Norte de África y Oriente Medio—.

La distribución geográfica de la AOD española diverge considerablemente de la distribución regional de la ayuda mundial expuesta más arriba. Hasta la fecha, América Latina y el Caribe se ha mantenido como la región prioritaria para la cooperación española, habiendo recibido de media, durante el periodo 1998-2003, 46% de la AOD neta española.

Este patrón de asignación geográfica se corresponde con lo establecido en la Ley 23/1998 de Cooperación Internacional para el Desarrollo, que señala a Iberoamérica y los países árabes del Norte de África y de Oriente Medio como las áreas prioritarias para la cooperación española[53]. Las prioridades geográficas señaladas en la Ley también se recogen en el nuevo

[52] Según la misma clasificación de los países receptores de ayuda de la OCDE mencionada más arriba, son de renta media los países cuya renta per cápita se situaba, en 2001, entre 746 y 9.205 dólares estadounidenses.

[53] En la citada Ley, también se consideran prioritarios "aquellos otros [países] de menor desarrollo con los que España mantenga especiales vínculos de carácter histórico o cultural."

DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA AOD ESPAÑOLA, 1998-2003
(en % respecto de la ayuda total)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
África Subsahariana	19,37	18,61	12,67	7,56	16,29	13,71
Oriente Medio y Norte de África	15,80	7,61	5,00	7,88	9,37	10,88
América Latina y el Caribe	37,74	46,13	44,38	60,34	41,45	44,94
Asia y Oceanía	6,69	8,60	15,46	8,30	9,57	6,60
Europa	3,08	9,99	9,65	5,19	10,73	10,06

Fuente: CAD, International Development Statistics, base de datos estadísticos online, Comité de Ayuda al Desarrollo, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y cálculos propios.

Plan Director, según el cual la ayuda oficial española se dirigirá hacia las zonas prioritarias recogidas en la legislación vigente teniendo en consideración, además, otros criterios como el nivel de desarrollo del país receptor, su compromiso con el logro de los ODM, la ventaja comparativa de España en el terreno o la existencia previa de tratados de cooperación entre los dos países. Así, aunque según el Plan se prestará mayor atención a África —mediante la asignación de, al menos, el 20% de la AOD bilateral a los PMA—, se mantendrá el actual patrón de asignación geográfica ya que según el marco presupuestario, al menos el 40% de la ayuda tendrá como destino América Latina.

Se podría argumentar en contra de la asignación geográfica de la ayuda española que se desvía del consenso internacional. Según este consenso, el motivo por el que la ayuda debería concentrarse en los países de renta baja es porque son los más pobres, igualando su necesidad a su renta per cápita. Sin embargo, la renta per cápita —un único criterio monetario— es un indicador insuficiente para medir el grado de desarrollo de un país y, paradójicamente, dicha medición se aleja considerablemente del consenso internacional plasmado en los ODM que acota en gran medida el desarrollo al desarrollo social —condiciones educativas y sanitarias, equidad de género, sostenibilidad medioambiental—. Asimismo, los indicadores que recogen medias nacionales, como la renta per cápita, encubren fuertes disparidades en los países con altos índices de desigualdad, como es el caso de los países de renta media de América Latina y el Caribe y del Norte de África y Oriente Medio. Además, el patrón regional de la ayuda española se vería respaldado, según el Plan Director para el periodo 2005-2008, por el principio de complementariedad: los donantes canalizan la ayuda en función, también, de dónde encuentran mayores ventajas comparativas frente a otros donantes. Este principio explicaría la mayor presencia de España en América Latina, frente a la presencia de la cooperación japonesa en Asia oriental o de las británica y francesa en África Subsahariana. En cualquier caso, si lo que determina la presencia de la cooperación española en los países de renta media es, sobre todo, la existencia de bolsas de pobreza y otras carencias ocultas tras la renta per cápita y otras medias nacionales, dicha cooperación deberá concentrar sus actuaciones en las áreas y los grupos de población más desfavorecidos.

8.3. ASIGNACIÓN SECTORIAL DE LA AYUDA

Los principales compromisos internacionales también guían el reparto sectorial de la AOD. Los ODM orientan acerca de los sectores sociales en los que los donantes deberían concentrar sus esfuerzos: hambre, condiciones educativas —particularmente las de la educación primaria—, sanitarias —en concreto la salud materno-infantil y la erradicación de las enfermedades infecciosas—, situación medioambiental y equidad de género. En el plano económico, con los ODM se busca la reducción de la pobreza de ingreso y la construcción de un sistema internacional más equitativo e incluyente para los países en desarrollo. Por su parte, el Consenso de

Monterrey concretaría los objetivos de la cooperación al desarrollo en el ámbito económico (Naciones Unidas, 2002), como el apoyo a las capacidades comerciales de los países receptores de ayuda o un mayor esfuerzo para la coherencia de las políticas financiera y comercial de los países ricos con sus políticas de desarrollo —inversión extranjera directa promotora de desarrollo, sostenibilidad de la deuda, reducción de las barreras comerciales a los principales productos de exportación de los países receptores de ayuda—. Un compromiso adicional en el terreno social sería el de la iniciativa 20/20, acordada en la Cumbre Mundial del Desarrollo Social (1995), por la que los donantes deberían asignar el 20% de su AOD a programas sociales básicos —educación primaria, salud básica (incluida la reproductiva), alimentación y acceso a agua y saneamiento—.

Con el nuevo Plan Director, la cooperación española perseguirá el cumplimiento de los objetivos marcados en la Declaración del Milenio, más allá de lo acotado en los ODM. Así, además de la universalización de la educación primaria, la mejora en el acceso a agua potable o la erradicación de enfermedades infecciosas, la cooperación española también perseguirá otros objetivos como la mejora de los sistemas universitarios en los países en desarrollo, la protección y preservación de la cultura indígena o la prevención de conflictos. Por lo que respecta a los objetivos en materia económica, sirve de marco de referencia lo establecido en Monterrey en 2002. Siguiendo esta línea, la cooperación española apoyará la inversión extranjera directa en los sectores más ligados al desarrollo —como las infraestructuras—, fortalecerá las capacidades en materia de comercio exterior o ejecutará programas microfinancieros así como otras medidas que se detallan en el siguiente epígrafe y que están relacionadas directamente con la coherencia de la acción exterior.

Los ODM tienen la indudable ventaja de definir o, al menos, acotar el desarrollo a 8 objetivos y 18 metas, la mayoría de ellas cuantificables y cuantificadas con sus respectivos indicadores de seguimiento. Además, se fija una fecha para su logro. Parte de la baja eficacia de la cooperación al desarrollo hasta la fecha se explica con la amplia concepción del término de desarrollo y la consiguiente dispersión de esfuerzos de los donantes. En este sentido, la acotación de las actuaciones en materia de cooperación al desarrollo a los ámbitos cubiertos por estos objetivos garantizaría una mayor eficacia de la ayuda al desarrollo, al menos en dichos campos. Sin embargo, los ODM también han sido calificados de reduccionistas, pues omiten variables como el desarrollo político, necesidades tan básicas como el respeto de los Derechos Humanos u otras acciones como la prevención de conflictos.

Por tanto, el reparto sectorial incluido en el nuevo Plan Director tendría la ventaja de perseguir no solamente los mínimos en materia de desarrollo reconocidos por la comunidad internacional en los ODM, sino también otras necesidades como los derechos políticos y culturales o la prevención de conflictos. Sin embargo, cabe preguntarse si tal variedad de objetivos combinada con un volumen limitado de fondos no resultará en una excesiva dispersión sectorial de la ayuda y en unos menores impacto y eficacia.

8.4. OTROS ELEMENTOS DE LA CALIDAD DE LA AYUDA

La nueva arquitectura de la ayuda también se rige por una serie de principios:

• Apropiación (*ownership*) de receptores y beneficiarios en los proyectos o programas de desarrollo, es decir, una mayor implicación de los países receptores de ayuda en su propio proceso de desarrollo.

• Coordinación de donantes, para evitar así el solapamiento de actividades.

• Mayor participación de la sociedad civil en las actividades de cooperación al desarrollo.

• Visión estratégica de la cooperación al desarrollo, girando de pequeños proyectos hacia programas más estratégicos como, por ejemplo, los sectoriales (*Sector Wide Approaches*, SWAp).

La cooperación española se ha caracterizado, tradicionalmente, por un elevado grado de dispersión que se pone de manifiesto en la existencia de un gran número de proyectos de pequeño volumen (Roodman, 2004) que difícilmente pueden incorpo-

rar la visión estratégica a la que se ha hecho alusión. Asimismo, otra crítica frecuente a la ayuda española en este ámbito es la realizada a los créditos FAD (Fondo de Ayuda al Desarrollo), un instrumento generalmente reembolsable y ligado que no permite un alto grado de apropiación por parte del país receptor de la ayuda.

El Plan Director para la Cooperación Española 2005-2008 aborda los principios de la ayuda enfatizando que la cooperación española se dotará, en el próximo cuatrienio, de unas mayores coordinación y armonización, apropiación y concentración instrumental de la ayuda —mediante un mayor recurso a instrumentos como los SWAp, el apoyo presupuestario o los fondos globales—. Otra asignatura pendiente de la cooperación española es la del refuerzo de su coordinación interna —entre ministerios, entre la administración general del Estado y las autonomías, entre la cooperación oficial y las ONGD...—. Si bien el Plan Director hace mención a la necesidad de mejorar dicha coordinación, el mismo documento indica que se mantiene el sistema de coordinación vigente, aunque potenciando la coordinación entre la cooperación central y la descentralizada mediante la creación de dos subcomisiones —una autonómica y otra local— y de diversos grupos de trabajo —planificación, evaluación, educación para el desarrollo...— en la Comisión Interterritorial. Aunque se menciona el necesario refuerzo de la coordinación entre los Ministerios de Asuntos Exteriores y Cooperación y el de Economía —dos actores clave en la cooperación oficial—, el texto del Plan Director no menciona ningún mecanismo concreto de coordinación.

La calidad de la ayuda también estaría definida por la llamada coherencia de políticas. Aunque no se trata de un tema nuevo, ya que se debate en la OCDE desde el decenio de los setenta, quizás nunca había estado tan presente en la agenda política internacional como ahora. El consenso acota la coherencia de políticas a la coherencia entre las políticas comercial y financiera de los donantes y sus políticas de cooperación internacional al desarrollo, omitiendo otras posibles incoherencias como las que se podrían dar con la política de inmigración o con la de seguridad. Los ODM hacen alusión a la coherencia de políticas en su último objetivo, tema que se precisa en el Consenso de Monterrey: el comercio internacional debería convertirse en un motor de desarrollo mediante, por ejemplo, la liberalización comercial de los países desarrollados, particularmente en los productos que mayor impacto pueden tener en el nivel de exportaciones de los países en desarrollo. Por lo que respecta a las relaciones financieras se enfatiza la necesidad de que el FMI refuerce sus labores de prevención de crisis financieras y de que los países en desarrollo tengan una mayor participación en los organismos internacionales que adoptan medidas que les afectan de forma directa —incluyendo entre estos organismos internacionales al FMI, la OMC o el Banco de Pagos Internacionales—. Asimismo, se insiste en la necesidad de que la responsabilidad de la deuda se comparta en mayor medida entre acreedores y deudores —mediante iniciativas como la HIPC, *Highly Indebted Poor Countries*—.

La política comercial española viene determinada por la política del conjunto de la Unión Europea mientras que las cuestiones financieras internacionales —condonación de la deuda a escala mundial, estabilidad y equidad del sistema financiero internacional—recaen más en el ámbito de actuación de los organismos financieros internacionales (FMI, Banco Mundial...). La búsqueda de una mayor coherencia por parte de España estará definida, entonces, por las posiciones que defienda en dichos órganos de decisión internacionales; órganos en los que su peso político no es siempre decisivo. Asimismo, habrá que tener en consideración que una mayor coherencia entre la política económica y la de cooperación al desarrollo podrá implicar una incompatibilidad o pérdida de coherencia entre otros tipos de políticas.

8.5. CONCLUSIÓN

En los últimos años se ha ido forjando un nuevo consenso de la ayuda internacional al desarrollo según el cuál ésta debería (1) aumentar considerablemente y (2) reorientarse geográficamente hacia los países de menor renta y con mejores indicadores de gobernabilidad (3) centrándose en mayor medida en el desarrollo social (particularmente en la cobertura de las necesidades sociales básicas). Asimismo, las políticas de cooperación al desarrollo deberían (4) respetar en mayor medida los principios de apropiación, coordinación, participación de la

sociedad y enfoque estratégico y (5) buscar la coherencia de las políticas económicas de los donantes con las de cooperación internacional al desarrollo.

La cooperación española diverge del consenso en diferentes aspectos. Aunque los pasos más recientes apuntan a una reorientación hacia el consenso internacional, en algunos aspectos, como la asignación geográfica de la ayuda, la ayuda española sigue divergiendo de la tendencia internacional (ya que seguirá dirigiéndose, mayoritariamente, a América Latina y el Caribe).

ANEXO II.8.1.

UNA DESCRIPCIÓN HISTÓRICA DE LA POLÍTICA ESPAÑOLA DE COOPERACIÓN AL DESARROLLO

Íñigo Valcaneras

La política de cooperación al desarrollo española es relativamente joven, España fue receptor de ayuda hasta 1977 y se unió al Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE en 1991. A pesar de ello, España debe desempeñar en el futuro próximo un papel especialmente importante en la lucha contra la pobreza. En primer lugar, porque disfruta de una ventaja comparativa con Latino América donde destina la mayor parte de la ayuda. En segundo lugar, porque la reciente experiencia española en la construcción del estado democrático puede ser útil a los países en desarrollo si se enmarca en la realidad histórica, cultural, política, económica y social del país receptor.

Tradicionalmente, la distribución geográfica de nuestra ayuda presenta una marcada preferencia por América Latina y Guinea Ecuatorial, dados los fuertes lazos lingüísticos, históricos y culturales. Sin embargo, desde la adhesión de España a la Unión Europea nuestra política de ayuda ha ido incorporando otras regiones, especialmente el norte de África. Otro rasgo que destaca en la distribución geográfica de la ayuda española es su notable dispersión compatible con la existencia de un número muy reducido de países que concentran grandes cuotas en el total de la ayuda anual.

Desde el punto de vista sectorial, la distribución de la ayuda española ha estado tradicionalmente centrada en actividades relacionadas con infraestructuras y sectores económicos, aunque en los últimos años se observa un mayor peso de la financiación dirigida a sectores sociales que tienen un mayor efecto sobre la pobreza. Este proceso de cambio, pone fin a la peculiaridad del modelo español que se reflejaba en el alto contenido económico de su ayuda.

La política de cooperación española se caracteriza por la diversificación de los sistemas de ayudas, coordinados por la Ley 23/1998 de Cooperación Internacional para el Desarrollo. La Ley fija como principal objetivo la reducción de la pobreza, y su responsable es el Ministerio de Asuntos Exteriores. El principal órgano técnico y de gestión es la Agencia Española de Cooperación Internacional. El Plan Director, el último aprobado para el período 2005-2008, fija las líneas maestras para los próximos años.

Siguiendo al CAD, la ayuda oficial al desarrollo se puede clasificar en financiación multilateral, a través de instituciones internacionales; y financiación bilateral, canalizada país a país. En el marco de ambos bloques podemos distinguir entre ayuda reembolsable, integrada por créditos concedidos en términos concesionales, y ayuda no reembolsable. En el año 2002 la financiación bilateral suponía el 58% de la AOD, mientras que la financiación multilateral alcanzaba 42%.

El componente por excelencia de la financiación bilateral y uno de los más representativos del total de la AOD española es el crédito FAD. La política de cooperación española ha venido marcada por la creación, a mediados de los años setenta (Real Decreto 76/1976), de los créditos concedidos por el Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD). El FAD es un instrumento diseñado con el fin de compaginar el apoyo a la empresa exportadora española y la ayuda al desarrollo.

Todavía a comienzos de los años noventa, los créditos FAD representaban más del 50% de la AOD. Por lo tanto, la práctica totalidad de la ayuda concedida por nuestro país ha tenido durante años carácter de cooperación bilateral reembolsable. En la última década se observa una disminución de esta partida como consecuencia de la adaptación de nuestro país a las directrices establecidas por el CAD y el paquete Helsinki. En el 2002 la ayuda canalizada a través del FAD suponía aún el 13% del total de la AOD y el 22% de la AOD bilateral. El resto de los componentes de la ayuda bilateral forman parte de la categoría de ayuda no reembolsable que, si bien en los primeros años de la política de cooperación se limitaba a pequeñas actuaciones, en la actualidad ha ido ganando mayor importancia. La ayuda bilateral no reembolsable suponía en el 2002 el 45% del total de la AOD y el 77% del total de la ayuda bilateral. Los principales componentes son: asistencia técnica, ayuda alimentaria, ayuda de emergencia, y subvenciones y ayudas a organizaciones no gubernamentales. Una de las características de la ayuda bilateral es la elevada descentralización que se canaliza a través de las comunidades autónomas, autoridades locales, y las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD). Atendiendo a los datos disponibles actualmente hay presencia de ONGD españolas en aproximadamente 115 países del mundo, principalmente en Iberoamérica. Y por lo tanto, la aportación de estas organizaciones a la internacionalización de España no debe ser despreciada.

Con la incorporación de nuestro país a la Unión Europea y a algunas instituciones de desarrollo a lo largo de los años ochenta se produjo un progresivo equilibrio entre la ayuda bilateral y multilateral, que nos acerca al esquema que, en materia de cooperación al desarrollo, siguen los países de nuestro entorno. La financiación multilateral se realiza a través de las contribuciones a los organismos internacionales; y por lo tanto, vienen dadas de forma exógena a nuestro país en función de la cuota a pagar por España en las diferentes instituciones. Desde la adhesión de España a la UE, las contribuciones españolas a los programas de cooperación comunitarios se configuran como la partida más significativa de la financiación multilateral de nuestro país; el 24% del total de la AOD y el 58% del total de la financiación multilateral. En la financiación multilateral se incluyen, asimismo, las contribuciones españolas a los distintos organismos que constituyen el Banco Mundial, bancos regionales de desarrollo —especialmente al Banco Interamericano de Desarrollo— y otras agencias de las Naciones Unidas con el 9, 18, y 8% de la financiación multilateral respectivamente.

9. EL ESPAÑOL, LENGUA INTERNACIONAL

Jaime Otero

El proceso de apertura al exterior de la sociedad y la economía españolas de las últimas décadas ha coincidido con una creciente difusión de la lengua española en el mundo, en una evolución que sólo en parte tiene que ver con el desarrollo propio del país donde nació y se desarrolló inicialmente, y mucho con el hecho de que el español o castellano es la lengua mayoritaria en una veintena de países de América. Por el número de sus hablantes nativos, por la cantidad de países donde es oficial y por su presencia en las organizaciones multilaterales, se puede hablar con propiedad del español como lengua internacional, aunque no tanto como lengua franca o idioma de comunicación entre personas de distintas hablas. Este es un papel que en el proceso de la globalización parece reservado de forma cada vez más exclusiva al inglés, y que sólo regionalmente desempeñan otras lenguas como el árabe, el malayo o el hindi.

No obstante, las proyecciones demográficas anuncian que el español continuará siendo una de las lenguas más habladas del mundo en el futuro previsible, y que en todo caso mantendrá un fuerte protagonismo regional en América. Además, puede afirmarse que seguirá teniendo una amplia difusión como segunda lengua al menos por algún tiempo, aunque esta tendencia dependerá del progreso de los países de habla hispana y de su capacidad para atraer la atención económica, política y cultural del resto del mundo.

¿Existe alguna relación entre el auge internacional del español y la internacionalización de la economía española? Parece evidente que el protagonismo de una lengua en la escena internacional está en función, entre otros factores como los ya señalados, del peso económico de sus hablantes. En este sentido, el español es el idioma de un amplio número de personas que tomadas en su conjunto constituyen un gran mercado de renta media, y cuanto más —y más ricos— sean sus hablantes, más atractivo tendrá aprenderlo para los no hispanohablantes. Pero si invertimos la pregunta: ¿proporciona la posesión de una lengua compartida por un amplio número de países y personas algún beneficio económico a sus hablantes?, la respuesta no es tan sencilla. Desde un punto de vista económico, el auge del español no es importante en sí mismo sino en la medida en que incida positivamente en el desarrollo de las economías nacionales allí donde es la lengua principal.

No es posible en este corto espacio responder con profundidad a estas cuestiones, que requieren un análisis más detenido. Este trabajo intentará al menos plantearlas, intentando en primer lugar caracterizar al español como lengua internacional mediante un resumen de su situación en el mundo. A continuación, se analizará el potencial del español como lengua franca o de comunicación internacional, sobre todo a través de la demanda de su aprendizaje como lengua extranjera. Por último, se tratará la dimensión económica del español como lengua internacional, haciendo referencia a los estudios que han abordado su papel como activo económico.

9.1. EL ESPAÑOL EN EL MUNDO

El peso demográfico del español, su extensión geográfica y el número de países donde es oficial, además de su papel en la diplomacia multilateral, hacen del español una de las lenguas internacionales más difundidas en la actualidad. En la mayor parte de los organismos internacionales de alcance universal, así como en las principales organizaciones regionales de Europa y América, forma parte del reducido grupo de lenguas que tienen el estatuto de oficialidad o de lengua de trabajo. Sin embargo, su empleo real varía de unas a otras y, por lo general, es inferior al del inglés y el francés.

a) El peso demográfico del español

Los hispanohablantes forman uno de los grupos de lengua materna (GLM) más numerosos del mundo. Después del chino, el hindi y el inglés, el español es seguramente el idioma que cuenta con un mayor número de hablantes nativos. Debido a la estructura demográfica de la mayor parte de su población, el GLM del español puede aún aumentar ligeramente su peso relativo en el mundo, aunque otras lenguas como el árabe o el hindi presentan un mayor dinamismo desde este punto de vista. Algunas proyecciones le atribuyen 486 millones de hablantes en 2050, por detrás del chino (1.384), el hindi (556) y el inglés (508). Otras le atribuyen en el mismo año 537 millones, frente a 855 para el inglés[54].

En el cuadro se recoge un cómputo reciente del número de hispanohablantes en los países donde el español es oficial, en comparación con la población de los mismos países[55]. Es interesante advertir que en promedio, la proporción de hablantes de español respecto a la población censada (91,1 por ciento) es significativamente mayor que la de otras lenguas de gran difusión internacional como el inglés (en torno al 27 por ciento) o el francés (34 por ciento). Este fenómeno, junto con la contigüidad geográfica de la mayoría de los países de habla hispana, proporciona al español una cohesión lingüística relativamente elevada. Más expuestos a la fragmentación, el inglés y el francés se podrían beneficiar, en cambio, de un terreno de expansión natural en aquellos países donde son oficiales pero su uso es limitado o parcial (normalmente, Estados surgidos de la descolonización a lo largo del siglo XX).

Al GLM del español en países de habla hispana, que podemos cifrar por tanto en torno a los 350 millones, se añadirían los hablantes de lenguas emparentadas próximamente con el español, así como

[54] Respectivamente: D. Graddol, *The future of English*, British Council 1997, y *Anuario del Instituto Cervantes (AIC) 1999*. Estos datos son lo que podríamos llamar agregados macrolingüísticos, que reflejan imperfectamente las distintas realidades sociolingüísticas. Dicen los lingüistas, por ejemplo, que las nueve variedades del chino son ininteligibles entre sí.

[55] No se incluyen en esta tabla, por tanto, los hablantes de español en países donde no es oficial, notablemente en los Estados Unidos, donde según el último censo 28,1 millones de personas dijeron hablar español en casa.

LAS LENGUAS MÁS HABLADAS DEL MUNDO, 1995-2050

Número de hablantes nativos, 1995 (millones)		Número de hablantes nativos, 2050 (millones)	
Chino	1.113	Chino	1.384
Inglés	372	Hindi-Urdu	556
Hindi-Urdu	316	Inglés	508
Español	304	Español	486
Árabe	201	Árabe	482
Portugués	165	Portugués	248
Ruso	155	Bengalí	229
Bengalí	125	Ruso	132
Japonés	123	Japonés	108
Alemán	102	Alemán	91

Fuente: CAD, International Development Statistics, base de datos estadísticos online, Comité de Ayuda al Desarrollo, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y cálculos propios.

aquellos hispanohablantes que viven en países donde la lengua no es oficial. En el primer caso están los hablantes de algunos idiomas criollos emparentados con el español: chabacano de Filipinas, chamorro de Guam, papiamento de las Antillas holandesas. De origen muy diferente, el sefardí o judeo-español aún se emplea en torno a la cuenca mediterránea, en pequeños núcleos que han conservado la lengua de los judíos expulsados de España en los siglos XV y XVI. El segundo grupo es resultado de movimientos migratorios más recientes, sobre todo en América del Norte y Europa occidental. Mientras que en Europa (sin contar España) y Canadá podrían residir algunos cientos de miles de hispanohablantes, el grueso de este grupo se encuentra en Estados Unidos, donde 28,1 millones de personas mayores de seis años usan el español en casa según estimaciones del censo del año 2000.

Es difícil predecir cuál será el porvenir del español hablado por estos grupos dispersos y normalmente interesados en integrarse plenamente en las sociedades de acogida. El resultado habitual de las corrientes migratorias del último siglo, que predominantemente han tenido como destino los países más desarrollados, ha sido la adopción por los desplazados del idioma de destino como idioma principal, muchas veces en el espacio de una generación. En el caso del español en EE.UU., sin embargo, concurren algunas circunstancias que inducen a pensar que su persistencia como lengua privada e incluso su influencia en el ámbito público podría ser más duradera que la de otras que lo precedieron: la existencia de un poblamiento hispano previo a la formación de algunos Estados; la proximidad de países de habla española, con los que EE.UU. mantiene especiales relaciones económicas y políticas; y, sobre todo, los continuos flujos migratorios procedentes de estos países, que junto a las pautas demográficas de la comunidad hispana han hecho de ella la minoría más numerosa[56].

[56] Según datos de la Oficina del Censo estadounidense, a principios de la presente década los hispanos habrían adelantado en número a los afroamericanos para convertirse en la primera minoría étnico-cultural de los EE.UU. En un informe difundido el 9 de Junio de 2005 por dicha Oficina, la población hispana o latina habría alcanzado a 1 de julio de 2004 las 41,3 millones de personas, el 14 por ciento de la población total. Esta cifra no incluye necesariamente el total de los inmigrantes hispanos indocumentados. El crecimiento de la población hispana es mayor que el de cualquier otro grupo étnico o cultural diferenciado por la Oficina del Censo, y parece que desde hace poco los hispanos nacidos en EE.UU. contribuyen más a este crecimiento que el flujo de inmigrantes: *www.census.gov/Press-Release/www/releases/archives/population/005169.html* y *Washington Post*, 9 de Junio de 2005.

HISPANOHABLANTES EN PAÍSES Y TERRITORIOS DONDE LA LENGUA ESPAÑOLA ES OFICIAL

	Número de hablantes (miles)	Población (miles)	Hablantes (% población)
Argentina	36.737	36.846	99,7
Bolivia	7.526	8.586	87,6
Chile	13.740	15.326	89,6
Colombia	40.910	41.662	98,1
Costa Rica	4.044	4.171	96,9
Cuba	11.295	11.295	100,0
Ecuador	12.088	13.003	92,9
El Salvador	6.515	6.515	100,0
España	38.969	42.600	95,0
Guatemala	6.311	12.347	51,1
Guinea Ecuatorial	11*[57]	494	2,4
Honduras	6.611	6.803	97,1
México	92.890	100.588	91,3
Nicaragua	5.350	5.482	97,5
Panamá	2.393	3.116	76,7
Paraguay	3.108	5.642	55,0
Perú	21.657	27.148	79,7
Puerto Rico	3.297	3.879	84,9
Rep. Dominicana	7.650	8.716	97,9
Uruguay	3.050	3.380	95,7
Venezuela	24.795	25.699	96,4
Total	349.470	383.298	91,1

Datos tomados del Britannica Book of the Year 2004, basados a su vez en censos nacionales y en estimaciones de grupos étnicos. Estimaciones de población para mediados de 2003. Las cifras pueden incluir hablantes bilingües de español y otras lenguas.

b) El español en las organizaciones internacionales

El español es lengua oficial en 20 países[58], repartidos en tres continentes. Esta cifra es sólo superada por el inglés, que lo es en más de cincuenta, y el francés, casi en una treintena. Hay que advertir, sin embargo, que lo que aquí se consigna como lengua oficial cubre una amplia variedad de casos:

[57] Existen notables divergencias entre las distintas evaluaciones del número de hablantes de español en Guinea Ecuatorial. Hay quienes le atribuyen el carácter de lengua vehicular, en una situación de bilingüismo con las diferentes lenguas autóctonas (A. Quilis, *La lengua española en Guinea Ecuatorial*, Madrid 1995); otros consideran que sólo se puede hablar de verdadero uso en una minoría de la población). Aquí se recoge la versión más prudente: 11.500 hablantes según *www.ethnologue.com/show_country.asp?name = GQ.*

[58] Son los incluidos en el cuadro 2: 21 si consideramos que su estatuto en Puerto Rico, Estado asociado a los EE.UU., es equivalente al de lengua oficial.

en muchos países no existe declaración explícita de lengua oficial; en otros el uso de las lenguas oficiales está regulado por las leyes con el mayor detalle.

Dieciocho de aquellos países están en América. Fue precisamente la participación de los países hispanoamericanos en la Conferencia de San Francisco (1945) la que determinó que desde el principio el español fuera una de las lenguas oficiales de las Naciones Unidas, organización en la que España no ingresó hasta 1955. Sería, sin embargo, el gobierno español el que registró en la ONU, en 1960, el Convenio de Bogotá, por el que "Los Gobiernos de los pueblos representados en el Tercer Congreso de la Asociación de Academias de la Lengua Española" se comprometían a defender y desarrollar la lengua común, puesto que "tratándose de los pueblos hispanos, la unidad del lenguaje es uno de los factores que más contribuyen a hacerlos respetables y fuertes en el conjunto de las naciones".

El español es, naturalmente, el idioma de los organismos intergubernamentales que reúnen a los países hispanohablantes de ambas orillas del Atlántico. Junto al portugués, es la lengua oficial y de trabajo de la Organización de Estados Iberoamericanos (1985, antes Oficina de Educación Iberoamericana desde 1949) y en las Cumbres Iberoamericanas (desde 1991), proceso que próximamente constituirá la Secretaría General de Cooperación Iberoamericana, con sede en Madrid. Lo es también en las organizaciones regionales de América, tanto las compuestas por Estados hispanohablantes exclusivamente (Comunidad Andina) como las que incluyen a otros Estados americanos, sea al lado del inglés y el francés (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), del portugués (Mercosur) o de los tres (Organización de Estados Americanos, Banco Interamericano de Desarrollo).

A este lado del Atlántico, el español no es idioma oficial en el Consejo de Europa, donde sólo lo son el francés y el inglés. En la Asamblea pueden emplearse además el alemán y el italiano, y cualquier otro idioma si el orador se hace cargo de los gastos de interpretación. Tampoco lo es en la OTAN, que tiene al inglés y al francés como únicos idiomas oficiales. En la Agencia Espacial Europea, de la que España es miembro fundador (1975), hay predominio del alemán, el francés y el inglés. En la Asamblea Parlamentaria de la Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa (OSCE) el español es oficial junto al alemán, el francés, el inglés, el italiano y el ruso.

El español es idioma oficial de la Unión Europea desde el ingreso de España en 1986. El régimen lingüístico de la Unión ha supuesto que en cada ampliación aumentara el número de idiomas oficiales, según el principio de 'un país, una lengua'. Los tratados constitutivos, así como el reglamento del Consejo que regula el régimen lingüístico de las instituciones, han ido modificándose a medida que se producían las sucesivas ampliaciones para incluir las lenguas de los nuevos países miembros. En la actualidad, son veinte los idiomas oficiales y de trabajo, a los que está traducido el grueso del acervo comunitario y en los que las instituciones han de comunicarse con los Estados y los ciudadanos. En teoría, cualquier Estado puede reclamar traducción e interpretación para su propia lengua en cualquiera de las instituciones. En la práctica, sin embargo, esta igualdad formal se mantiene únicamente en las reuniones de más alto nivel y para la traducción de los documentos más relevantes, así como en las sesiones plenarias del Parlamento. En el Consejo y en la Comisión se ha consolidado el uso prioritario del alemán, el francés y el inglés, con creciente predominio de éste en los trabajos internos y las reuniones preparatorias.

Las dificultades logísticas y financieras que para este régimen suscita la incorporación de un número creciente de idiomas oficiales ha obligado a plantear la posibilidad de introducir reformas de procedimiento. La tendencia será seguramente a reducir el número de lenguas de trabajo, a utilizar un pequeño grupo de ellas como lenguas pivote en la interpretación, y a extender el sistema de 'request and pay', por el que el Estado que solicite el empleo de una lengua no habitual deberá asumir los costes. Esta tendencia favorecerá a las lenguas respaldadas por los países con mayor capacidad financiera o por más de un país miembro, y pondrá más obstáculos para que el español se mantenga en aquel reducido grupo de lenguas de trabajo[59].

[59] Al respecto del régimen lingüístico de la Unión Europea y los retos a que se enfrenta como consecuencia del proceso de ampliación, véanse Miguel Siguan, "La política lingüística de la Unión Europea", 12/7/2004, y Jorge Toledo, "El español en el actual de-

En el sistema de Naciones Unidas, el español es lengua oficial y de trabajo en la Asamblea General (desde 1948) y el Consejo de Seguridad (desde 1969) junto al inglés, el francés, el ruso, el chino y el árabe, como lo es en las principales organizaciones internacionales de ámbito universal[60]. En el Consejo Económico y Social, el español es lengua de trabajo sólo junto al francés y al inglés, así como en la Comisión Económica para América Latina, donde a ellas tres se añade el portugués. En la Secretaría General, no obstante, esta función está reservada al francés y al inglés. En la Corte Internacional de Justicia sigue también vigente "el bilingüismo característico del sistema de la Sociedad de Naciones del que procede"[61], al igual que en la Organización Internacional del Trabajo, donde sin embargo el español se emplea como lengua de trabajo en la Conferencia. En una de las organizaciones internacionales más antiguas que existen, la Unión Postal Universal (1874), el francés se mantiene como único idioma oficial, aunque con el curso del tiempo se ha admitido el inglés como segunda lengua de trabajo, y la publicación de documentos en otras lenguas, incluida la española[62].

En la Organización Mundial de Comercio (1995), heredera del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), el español es lengua de autenticación del Acuerdo constitutivo y lengua de trabajo de sus órganos principales junto al inglés y el francés. No lo es sin embargo en el Fondo Monetario Internacional ni en el grupo del Banco Mundial, donde impera únicamente el inglés (aunque determinados documentos y publicaciones se traducen al francés y al español). En la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el *think tank* que sucedió a la Organización Europea de Cooperación Económica, los idiomas oficiales y de trabajo son el francés y el inglés, pero se admite la traducción e interpretación a otros idiomas siempre que sean sufragadas por los países interesados. Resulta muy expresivo, tanto del ascenso del inglés como lengua franca universal como del característico pragmatismo asiático, que las principales organizaciones regionales de Asia hayan nacido con el inglés como idioma único: Banco Asiático de Desarrollo, Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC).

Cabe decir, en resumen, que sólo una decena de los seis millares de lenguas vivas en el planeta tienen algún papel en las organizaciones que ordenan la sociedad internacional. Entre ellos, el inglés y el francés ocupan un lugar destacado como consecuencia del periodo en el que se configuró la arquitectura institucional vigente. El español es una de las lenguas incorporadas a la diplomacia multilateral después de la II Guerra Mundial, junto al chino y el ruso, idiomas de dos potencias entonces emergentes, y, más adelante, al árabe, que como el español representa a un numeroso grupo de países. Estos y otros idiomas internacionales, como el portugués, el italiano o el alemán, acompañan al francés y al inglés en algunos órganos, programas o comités especializados en función de su ámbito geográfico de competencia o la localización de su sede.

Aunque el proceso de democratización de la sociedad internacional ha dado cabida a un número creciente de idiomas en las organizaciones intergubernamentales, en la práctica, y a medida que la arquitectura institucional universal se amplía y se especializa, el inglés adquiere cada vez más protagonismo en la diplomacia multilateral. Como consecuencia, la distancia entre la práctica y el plurilingüismo formal de las organizaciones tiende a ensancharse. En este panorama, es previsible que el español se mantenga por largo tiempo en el reducido grupo de las lenguas oficiales en las organizaciones internacionales, aunque su uso real como lengua de trabajo seguirá limitado a las del ámbito regional americano, y a un papel secundario en los principales organismos de alcance universal.

---

bate del régimen lingüístico en las instituciones europeas", 19/11/2003, ambos en www.realinstitutoelcano.org.

[60] Entre otras: Unión Internacional de Telecomunicaciones, UNESCO, Organismo Internacional de Energía Atómica, Organización de Aviación Civil Internacional, Organización Mundial de la Salud, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación.

[61] Sigo en este breve resumen de la situación del español en las organizaciones internacionales a Eloy Ibáñez, "El idioma español en los organismos internacionales», *AIC 1998*.

[62] Es significativo del signo de los tiempos que la Internet Corporation for Assigned Names and Numbers (ICANN), lo más parecido a un organismo internacional regulador de internet, medio que en gran medida viene a sustituir al correo tradicional, utilice exclusivamente el inglés como idioma interno y de comunicación con sus usuarios, aunque en su página web ofrece un resumen informativo de sus objetivos y funcionamiento en 8 idiomas más: *www.icann.org.*

9.2. EL ESPAÑOL COMO LENGUA DE COMUNICACIÓN INTERNACIONAL

En el apartado anterior ha quedado de manifiesto que el español es una de las lenguas internacionales más extendidas en la actualidad. Es fácil pronosticar que al menos a medio plazo, el español seguirá manteniéndose en el reducido grupo de las grandes lenguas mundiales, gracias sobre todo a su amplia base demográfica, a su capacidad de irradiación cultural y a su papel en las organizaciones internacionales. ¿Pero puede decirse también que es una lengua de comunicación internacional, una lengua vehicular entre personas de distintas hablas?

Se ha discutido mucho sobre qué es lo que convierte a un idioma en lengua de comunicación internacional. Junto a los factores demográficos, económicos y culturales, hay quienes señalan al poderío político-militar como elemento clave para caracterizar a un idioma como lengua universal[63]. Como dijo Antonio de Nebrija, autor de la primera gramática de la lengua castellana en el siglo XV, «siempre la lengua fue compañera del imperio»[64]. No cabe duda de que la posición de Estados Unidos como única superpotencia mundial, unida a la relevancia política y económica de otros países predominantemente anglófonos como el Reino Unido, Canadá o Australia, es determinante para el papel internacional de la lengua inglesa.

En el contexto actual de internacionalización de la economía y de progreso de las comunicaciones (lo que se ha dado en llamar globalización), es claro que el inglés sobresale entre las demás como lengua franca universal. Constatamos a diario que es el idioma principal de la diplomacia y los negocios, de la sociedad de la información y de la innovación científica. Otras lenguas internacionales, como el francés y el alemán, desempeñan también un papel relevante en las relaciones transnacionales y en la producción científica y cultural. El árabe desde Irak a Mauritania, el malayo en el Sudeste asiático, el hindi en el Subcontinente indio, el suahili en África oriental o el turco en Asia central, tienen la función de lenguas vehiculares o de comunicación regional.

Es difícil medir la posición del español en estos aspectos con datos objetivos. Se ha observado que la producción científica en español es relativamente escasa, por detrás de lenguas como el francés y el alemán, y en algunas disciplinas del japonés y el italiano; o que su presencia en internet está lejos de ser proporcional a su peso demográfico[65].

Quizá el dato más revelador sobre la importancia de un idioma como lengua de comunicación internacional sea la cantidad de personas que la conocen o utilizan como segunda lengua. Pero es imposible cuantificar el número de gente que conoce una lengua como lengua extranjera ni en qué grado de competencia. Ni siquiera podemos saber con exactitud cuánta gente aprende una lengua dada. En lo que se refiere al español, todo indica que el interés por su aprendizaje ha experimentado un impulso considerable en las últimas décadas, sobre todo en Europa y en América[66]. En Europa, el español está presente en casi todos los sistemas educativos nacionales de la Unión Europea y probablemente es el cuarto idioma más estudiado de la Unión[67].

En Brasil, la firma del tratado del Mercosur en 1991 para la creación de un área de libre comercio con Argentina, Paraguay y Uruguay, así como la creciente implantación de empresas españolas, han reforzado una atención natural hacia la lengua y la cultura de los países vecinos. La decisión del Sena-

[63] David Crystal, *English as a Global Language*, Cambridge 1997.

[64] «Imperio» en el sentido original latino de mando o poder, según el Marqués de Tamarón en *El peso de la lengua española en el mundo*, Valladolid 1995.

[65] Aunque la población "on line" de habla española se situaría en la cuarta posición mundial, detrás del inglés, el chino y el japonés, su presencia en internet ponderada según el número de hablantes queda muy por detrás por ejemplo del francés y del italiano. Un dato positivo es que el español, junto con el portugués, encabezó el crecimiento de número de páginas web por lenguas en el periodo 1998-2001. El 50% de las páginas estarían en inglés, por 5,6% en español, según datos de Funredes en J. A. Millán, «El peso del español en la red», *Ciberpaís* 21, 2002.

[66] F. Moreno, «La enseñanza del español como lengua extranjera», en *El peso de la lengua española en el mundo*, Valladolid 1995. Véanse también los sucesivos *AIC* desde 1998.

[67] Según datos para 1997-98 del informe *Educating young Europeans* de Eurostat (2000), el español es la segunda lengua extranjera más estudiada en Francia. Sin datos de los Países Bajos, Portugal y el Reino Unido. Según el *Eurobarómetro 55* (Octubre 2001), un 5% de los europeos dice hablar el español como lengua extranjera, por detrás del inglés (32%), el francés (11%) y el alemán (8%).

do brasileño en 1998 de introducir el español en la enseñanza secundaria se enfrenta, empero, a obstáculos políticos y presupuestarios[68].

Hemos visto más arriba los motivos que explican la presencia del español en todas las esferas de la vida pública de Estados Unidos. Hace ya varias décadas que el español se ha convertido en el primer idioma extranjero en la universidad, sobrepasando los 740.000 estudiantes en 2002. Si en la década de 1950 eran ya mayoría entre los titulados en lenguas y literaturas extranjeras los de español, en la de 1990 por primera vez hubo más tesis doctorales en *Spanish Language and Literature* que en francés o alemán, los idiomas tradicionalmente dominantes en las Humanidades. En la enseñanza secundaria, escogieron español más del 60 por ciento de los alumnos inscritos en cursos de lengua a mediados de la década de 1990. En la enseñanza primaria, el crecimiento de las lenguas extranjeras en las escuelas elementales ha ido acompañado de un aumento de la oferta de español también en este nivel educativo (ofrece español casi el 80 por ciento de las escuelas con lenguas extranjeras)[69].

El auge del español en Estados Unidos puede comprobarse también en la vida diaria de muchas ciudades, en su uso creciente en la administración pública de ciertos Estados, en la multiplicación de los medios de comunicación dirigidos al público hispano, e incluso en la política federal: ya en la campaña presidencial de 2000, los dos candidatos principales tenían páginas de internet en versión española[70].

Es difícil predecir cuál será el rumbo futuro de esta tendencia expansiva del español en Estados Unidos, sobre todo en los aspectos social e institucional[71]; pero parece claro que durante largo tiempo será el primer idioma extranjero en la educación. Si bien es evidente que el factor principal de su auge es demográfico y que su amplia presencia en el sistema educativo se debe a motivos sobre todo utilitarios, es también cierto que los estudios hispánicos gozan de una larga tradición de excelencia[72], y que su renovación es constante gracias a la vitalidad de los estudios latinoamericanos y la producción literaria en español.

El auge del español en EE.UU. ha tenido seguramente una repercusión considerable en la creciente demanda de español en el resto del mundo, como consecuencia de la posición de EE.UU. como potencia global y de su influencia cultural, muy especialmente a través del cine y la música popular.

Pero para la imagen el español ha sido tanto o más importante la transformación de las sociedades iberoamericanas en el último tercio del siglo XX, que ha tenido como consecuencia una apertura al mundo en los dos sentidos, mediante la intensificación de los intercambios económicos, educativos, turísticos, etc. El desarrollo económico, las transiciones democráticas, la incorporación de España a la Unión Europea y los procesos de integración económica en América, han despertado una corriente de atención y simpatía hacia lo hispano.

9.3. EL ESPAÑOL COMO ACTIVO ECONÓMICO

Como otras lenguas internacionales, el español tiene también una dimensión económica que rebasa el límite de los países donde es la lengua oficial. Si tenemos en cuenta la renta de los países hispanohablantes en su conjunto, su peso económico va a la zaga del de otras lenguas internacionales, algunas menos extendidas que el español. Pero el español es

[68] Se ha calculado que serían necesarios 200.000 profesores de español para ponerla en práctica. F. Moreno, «El español en Brasil», AIC 2000. Véase también Mª Teresa Celada y Fernanda Dos Santos, El español en Brasil: actualidad y memoria, *www.realinstitutoelcano.org*, 22/2/2005.

[69] Téngase en cuenta que en EE.UU. son minoría los estudiantes de lenguas extranjeras. J. Otero, "La lengua española en la universidad estadounidense", *www.realinstitutoelcano.org*, 26/3/2004.

[70] Pueden encontrarse análisis detallados de la inmigración y la política hispanas en los ensayos de María Jesús Criado *(www.realinstitutoelcano.org)*, y en los sucesivos *AIC (www.cvc.es)*.

[71] La extensión del español ha producido reacciones tales como campañas para limitar la financiación pública de la educación bilingüe, o movimientos dirigidos a preservar la unidad lingüística (*English Only*). Algunos Estados han llegado a declarar el inglés única lengua oficial. Recientemente, un ensayo, luego libro del profesor de Harvard Samuel Hungtinton, *¿Quiénes somos?*, alertaba sobre la posibilidad de un conflicto divisorio entre la cultura latinoamericana y los pilares anglosajones y protestantes de la nación estadounidense.

[72] Como recuerda J. M. Blecua en «El español, lengua extranjera en Estados Unidos y Brasil», en *España ¿potencia cultural?*, Madrid 2001. Véase también para lo que sigue: G. Gómez Dacal, «El español en las enseñanzas primaria y secundaria de Estados Unidos», *AIC 2000*.

el idioma de un mercado de cerca de 400 millones de consumidores —si entendemos el concepto de hispanohablante en un sentido amplio— donde la lengua común y la contigüidad geográfica de la mayoría de los países hispanohablantes reducen significativamente determinados costes de transacción.

a) Una lengua de renta media

La renta de los hablantes de español varía considerablemente de unos países a otros. Así, por ejemplo, los hispanohablantes de EE.UU. tendrían más poder adquisitivo que la mayoría de los países de habla hispana. Sabemos también que la renta per cápita española se acerca a la media de la Europa a 25. En su conjunto, sin embargo, los países hispanohablantes ocupan un lugar medio en la escala mundial de riqueza. Un estudio publicado por el British Council en 1997 calculaba el producto bruto de los hispanohablantes en 1.789 billones de dólares, por detrás del de los hablantes de inglés (7.815), japonés (4.240) y alemán (2.455)[73]. Si se consideran únicamente las transacciones internacionales (importaciones y exportaciones) de estos países, la posición del español cae por detrás del francés y el chino, sin duda a causa de la menor apertura exterior de las economías de los países hispanohablantes. Un estudio de 1995 arrojaba resultados parecidos al comparar sólo las exportaciones de los hablantes de varias lenguas[74].

El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publica cada año un Indice de Desarrollo Humano (IHD) que combina datos puramente económicos de cada país (producto bruto per cápita) con otros indicadores sociales hasta cierto punto independientes de la riqueza (esperanza de vida al nacer, tasa de alfabetización, nivel educativo). Según estos datos, y al comparar los niveles de desarrollo de distintos grupos lingüísticos, se observa que la mayor parte de los países hispanohablantes ocupa una posición media en la tabla de los indicadores del desarrollo humano[75].

La combinación de nivel de riqueza y desarrollo humano de sus hablantes hace del español el idioma de un vasto mercado de renta media, especialmente atractivo para las industrias culturales y de la comunicación. España es, por sí sola, el quinto productor mundial de libros (por número de títulos) y el octavo consumidor de cine en sala. Según un estudio de la consultora Price Waterhouse Coopers[76], el mercado de ocio y entretenimiento crecerá en América Latina a un promedio anual del 6,5 por ciento en el periodo 2004-2008. Sólo en Estados Unidos, hay 40 diarios y 300 semanarios en español, además de tres canales nacionales de TV y centenares de emisoras de radio que usan el español como idioma principal.

b) El español como ventaja competitiva

Es evidente que poseer un idioma hablado por millones de personas no garantiza el progreso económico. Sabemos que las lenguas se extienden debido en buena parte a impulsos económicos, pero no es tan fácil determinar si una o varias economías nacionales pueden beneficiarse de la difusión internacional de la lengua en la que se realiza el grueso de su actividad.

Aunque irregular en su conjunto, el crecimiento demográfico y el desarrollo económico de los países de habla hispana en las últimas décadas, y en especial la consolidación de una amplia clase media de origen hispano en los Estados Unidos, han atraído la atención de los agentes económicos internacionales. No son ajenas a este fenómeno las expectativas creadas en torno a Miami como principal nudo de negocios entre América Latina y el resto del mundo, gracias entre otras cosas a la presencia de una abundante y cualificada mano de obra bilingüe[77].

---

[73] D. Graddol, *The future of English*, British Council 1997.

[74] *El peso de la lengua española en el mundo*, Valladolid 1995.

[75] *Human Development Report 2004 (http://hdr.undp.org/reports/global/2004/).*

[76] *Global Entertainment and Media Outlook: 2004-2008*, Price Waterhouse Coopers, Junio 2004.

[77] Andrés Oppenheimer, columnista del diario Miami Herald, refería recientemente cómo Condoleezza Rice, en un significativo lapsus mental, dijo al terminar una reunión de la OEA en Miami que tenía "regresar a los Estados Unidos", *www.miami.com*, 12/6/05. Sobre el bilingüismo en Miami, véase Humberto López Morales, *Los cubanos de Miami*, Miami 2003. Sobre el rol económico de la ciudad: Alejandro Portes y Alex Stepick, *City on the edge: The transformation of Miami*, Berkeley 1993; Jan Nijman, "The paradigmatic city", *Annals of the Association of American Geographers 90*; y Sandra H. Fradd, *The economic impact of Spanish-language proficiency in metropolitan Miami*, University of Miami, Miami 1996.

Entre los países hispanohablantes, es seguramente España el que está en mejores condiciones de obtener provecho económico de la difusión del español, por su capacidad productiva, por el desarrollo de sus industrias culturales, por su posición geográfica intermediaria entre continentes, por un cierto prestigio cultural que conserva entre las naciones de habla hispana. De un modo quizá parecido al de Irlanda, el mayor crecimiento relativo de España en Europa podría relacionarse no sólo con las ayudas comunitarias o los beneficios de una política monetaria favorable, sino también con la pertenencia a una gran área lingüística y cultural que ha favorecido el progreso de algunas de las industrias más dinámicas de la economía dentro del sector de los servicios.

De un tiempo a esta parte se viene prestando una atención creciente a las implicaciones económicas del español como lengua internacional. "Nuestro petróleo", lo llegaron a calificar en el II Congreso Internacional de la Lengua, celebrado en Valladolid en 2002. En este congreso, una sección dirigida por el economista José Luis García Delgado analizó algunos de los sectores productivos más estrechamente relacionados con la lengua: el de su enseñanza como lengua extranjera, la edición y la música en español, y la publicidad. Poco después se publicaba un trabajo dirigido por el académico Ángel Martín Municio que, basado en datos de la contabilidad nacional a los que se aplicaron "coeficientes de lengua", cifraba el valor de la lengua en el 15 por ciento del PIB español[78].

Se ha señalado también que la existencia de un idioma común es una ventaja competitiva para los empresarios hispanohablantes que pretenden hacer negocios en otros países hispanohablantes. En la década de 1990, España se convirtió en el primer inversor extranjero en América Latina, y según algunas encuestas muchos ejecutivos de las empresas inversoras percibieron que la lengua y cultura comunes, unidas a ciertos valores compartidos y experiencias políticas similares, ofrecían excelentes oportunidades a los inversores peninsulares. Conociendo la impermeabilidad de los españoles a las lenguas extranjeras, puede ser que el idioma y la cultura fueran, más que incentivos para invertir en Hispanoamérica, factores disuasorios en otros escenarios, que habrían empujado a los españoles a concentrar su actividad exterior allí donde se podían hacer entender con menor esfuerzo. Puede ser también que la América de habla hispana, por sus denominadores comunes (idioma, cultura, instituciones, contigüidad geográfica), constituya un "mercado natural", donde la información, "recurso clave para el éxito de una empresa, fluye mejor y por ello el riesgo y el costo de la expansión internacional disminuye"[79]. De otro lado, es evidente que compartir el idioma no es garantía de éxito empresarial. En todo caso, tanto si el idioma es un factor en los negocios como si no lo es, lo cierto es que las inversiones en América han permitido a algunas compañías españolas ganar tamaño y prepararse para competir en mayores mercados.

9.4. CONCLUSIONES

En este breve repaso a los rasgos demográficos, políticos y económicos que caracterizan al español como idioma internacional no ha habido lugar para destacar el bagaje cultural de la lengua. El español nació hace mil años en un monasterio del camino de Santiago, al pie de los Pirineos. Desde entonces, ha conocido una gran expansión geográfica y demográfica y ha atesorado una tradición cultural de gran variedad y riqueza.

Se ha señalado acertadamente que la antigüedad del español escrito y el temprano prestigio de su literatura fueron determinantes en la conversión de la lengua de Castilla en lengua franca peninsular[80]. El extraordinario ímpetu literario y filosófico del Siglo de Oro dió al español alcance y difusión universales. Hace pocos años, una encuesta entre escritores de cincuenta países auspiciada por el Club del Libro de Oslo señalaba a *El Quijote* como la mejor obra literaria de todos los tiempos

[78] Para las actas del Congreso de Valladolid, véase http://cvc.cervantes.es. Además: *El valor económico de la lengua española*, Madrid 2003, dirigido por Angel Martín Municio y coordinado por Antoni Espasa, Javier Girón y Daniel Peña. La cifra del 15% tiene, sin embargo, un significado relativo hasta que no se establezcan algunas comparaciones internacionales.

[79] Lourdes Casanova en *Foreign Affairs en español*, Verano 2002, citado por Jaime Otero, "De Bogotá a Rosario. La lengua española y la política regional de España en América Latina", *www.realinstitutoelcano.org*, 25/6/2004.

[80] R. Rodríguez-Ponga, «El español, lengua universal», *Nueva Revista* nº 60, 1998.

Pero es su arraigo en América el que explica en buena medida la vitalidad cultural de la lengua española, que desde hace siglos posee la función de transmisión de un amplio abanico de tradiciones culturales. En la actualidad, el español es la lengua en la que se expresan los artistas y pensadores de más de veinte países. Si se ha repetido que apenas uno de cada diez hispanohablantes es español, también es cierto que la cultura hispánica ocupan hoy un lugar destacado en el panorama internacional gracias a la variedad y riqueza de la cultura latinoamericana.

Es importante que la lengua española sepa seguir integrando la diversidad de culturas que hoy se expresan en ella, al tiempo que mantiene su unidad comunicativa. La mayoría de los países de habla hispana son multiculturales y plurilingües, y ésta es una riqueza que para muchos debe protegerse y potenciarse. Al mismo tiempo, el español es una herramienta de comunicación privilegiada y un activo para todos sus hablantes y para quienes han escogido aprenderlo. En muchos países hispanohablantes crece la conciencia del peso internacional de la lengua, y con ella también los esfuerzos por hacer compatibles el aumento de los niveles educativos y de integración social con el respeto a las culturas minoritarias.

El peso demográfico del español, su carácter de lengua oficial y mayoritaria en una veintena de países y su presencia en la diplomacia multilateral garantizan al español un sólido papel internacional en el futuro previsible. Aunque todavía padecen graves desigualdades sociales y serias carencias institucionales, los países hispanohablantes tienen en conjunto un nivel medio-alto de desarrollo humano, lo que los convierte en un grupo de gran potencial económico y cultural. Pero al mismo tiempo el español tiene ante sí algunos retos que son los mismos que se presentan a sus hablantes: sumarse plenamente al desarrollo científico y tecnológico, y ser capaces de producir arte y pensamiento de alcance universal. Geográficamente, su implantación en América es sólida y en Europa, aunque sólo es la quinta lengua más hablada, puede hacer valer su difusión al otro lado del Atlántico; pero aún tiene que demostrar su capacidad de proyección internacional en un mundo en el que los equilibrios económicos y políticos parecen inclinarse cada vez más hacia la región de Asia-Pacífico.

Finalmente, quedaría incompleto este capítulo de conclusiones sobre el futuro de la lengua española si no incluyera una referencia a un factor decisivo para la internacionalización de la economía: la apertura exterior exige un mayor conocimiento del mundo y, en particular, de lenguas extranjeras; algo de lo que los hispanohablantes no andamos sobrados y que no es en modo alguno incompatible con un sólido papel del español como lengua internacional.

10. LA PRESENCIA ESPAÑOLA EN ASIA

José Luis Álvarez

10.1. INTRODUCCIÓN

Con el final de la Segunda Guerra Mundial, si no cierto tiempo antes, comenzó a perfilarse un nuevo escenario para la economía mundial, en el que pocos se aventuraban a atribuir un papel protagonista a Asia. En 1950, el nivel de retraso económico de este continente era patente. Así, sus dos economías más prósperas —Hong Kong y Singapur— apenas si superaban el 25% de la renta real del estadounidense medio, o el 55% de la renta per cápita de que disfrutaba una Alemania que, por aquel entonces, comenzaba a resurgir de sus cenizas. Los acontecimientos políticos de la época —triunfo comunista en China, desmilitarización de Japón, desmantelamiento de los imperios coloniales, división de la India en dos países, etc.— añadían sombras al futuro económico de la región.

Algo más de medio siglo después, el panorama es bien distinto, con varios países asiáticos acercándose a gran velocidad a los niveles de vida del mundo más desarrollado. En Asia siguen existiendo, ciertamente, economías que no acaban de despegar. Incluso algu-

nas se sitúan entre las más pobres del planeta. No podría ser de otro modo en un continente tan diverso e inmenso como Asia, en el que encontramos situaciones socio políticas muy distintas, que van desde las de los países del oriente medio hasta las de las antiguas repúblicas soviéticas, pasando por un caso casi único, Corea del Norte, uno de los últimos reductos de la planificación central. Pero destaca, ante todo, el éxito económico de un número importante de países, fundamentalmente en el Sudeste asiático, donde distintos factores —la inversión en capital humano, el incremento de las tasas de actividad laboral, la creciente apertura, el dinamismo de su comercio o la especialización en sectores muy productivos— hacen anticipar la continuidad de tasas elevadas de crecimiento.

Como se puede apreciar en la tabla, Japón fue el primero de esos países en comenzar a crecer a tasas muy altas en los años 50 del siglo pasado, algo que después han hecho las demás, con mayor o menor retraso, y alguna con serias aspiraciones de convertirse en potencia mundial, como ya lo es la economía nipona desde hace lustros. Con excepción de India, todos los países recogidos en la tabla crecían ya en la primera mitad de los 70 a tasas mayores que las principales economías del mundo. La tendencia se ha mantenido hasta 2002, si hacemos abstracción del frenazo que en la segunda mitad de los 90 supuso la crisis financiera y cambiaria.

Las perspectivas de futuro para el continente asiático resultan asimismo positivas. En un estudio publicado por Goldman Sachs (2003), se pronostica que en 2050 China e India llegarán a ser la primera y tercera economía del mundo, respectivamente, con un crecimiento real del 4,7% anual para China y del 6% para la India. En el corto plazo, las expectativas son halagüeñas para el conjunto de la región. A la aún modesta recuperación de la economía japonesa se le unen unas tasas previstas de crecimiento que en todas las zonas del continente superan a las de las economías avanzadas.

La evolución reciente de su economía, su situación actual y sus perspectivas de desarrollo futuro hacen de Asia una región fundamental en cualquier análisis de la presencia española en el mundo, tanto en la esfera política como en la comercial e inversora.

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DE LA RENTA PER CÁPITA

	1950-55	1955-60	1960-65	1965-70	1970-75	1975-80	1980-85	1985-90	1990-95	1995-2002
China	5,5	3,2	1,0	2,1	2,2	5,1	9,1	6,2	11,1	7,1
Hong Kong	3,5	3,5	9,0	3,4	4,2	8,9	4,0	6,7	3,1	1,4
Indonesia	3,3	0,7	-0,6	3,8	4,7	5,9	3,9	5,1	5,8	0,4
Corea del Sur.....	6,5	1,0	3,2	8,6	10,1	5,4	6,5	7,8	6,4	3,9
Malasia	–1,3	0,9	3,4	2,9	5,0	6,2	3,2	3,1	6,9	1,9
Singapur	1,2	–0,4	2,9	10,7	7,7	8,2	2,2	6,2	5,9	2,5
Taiwan	6,0	3,7	6,6	7,7	6,0	8,3	6,7	3,9	5,6	3,9
Thailandia.....	3,0	2,7	3,9	5,3	2,9	5,6	3,7	8,4	7,6	0,6
India.....	1,8	2,2	0,5	2,4	0,7	0,7	3,3	4,2	3,2	3,7
Japón.....	7,6	7,5	8,3	10,4	3,2	3,5	2,6	4,3	1,2	0,8
Alemania	8,3	5,8	3,6	3,4	2,1	3,3	1,3	2,9	1,8	1,2
Reino Unido	2,5	2,0	2,4	2,0	1,9	2,1	1,8	3,1	1,3	2,1
Estados Unidos..	2,7	0,8	3,4	2,3	1,6	2,6	2,1	2,3	1,2	1,9

Fuente: Fogel (2004).

PREVISIONES DE CRECIMIENTO REAL

	2005	2006
ASEAN-4	4,9	5,4
CEI y Mongolia	6,0	5,7
Países en vías de desarrollo, Asia	7,8	7,2
Oriente Medio	5,4	5,0
Economías asiáticas de reciente industrialización	4,0	4,7
Economías avanzadas	2,5	2,7
Euro área	1,2	1,8
Economía mundial	4,3	4,3

Fuente: Fogel (2004).

PARTICIPACIÓN EN EL PIB MUNDIAL, 2005 (paridad poder de compra)

	(%)	Ranking
China	13,6	2
India	6,0	4
Japón	6,7	3
Corea	1,8	12
España	1,7	14
CEI y Mongolia	3,9	
Países en vías de desarrollo, Asia	25,2	
Oriente Medio	2,8	

Fuente: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2005.

10.2. LA PUJANZA DE LA ECONOMÍA ASIÁTICA

Asia se ha convertido a lo largo de los últimos años en uno de los motores de la economía mundial. No olvidemos que se trata del mercado con más consumidores del mundo. Según datos de Naciones Unidas, en 2004 seis de cada diez habitantes de nuestro planeta vivían en Asia, proporción que se mantendrá en 2050 si las proyecciones llegan a cumplirse. China es ya el primer consumidor de alimentos, acero, aluminio, cobre y energía, por delante de los EE.UU.[81]. Prácticamente un tercio del Producto Interior Bruto del mundo se genera hoy en este continente, cuando hace 25 años su participación en el PIB mundial se situaba en torno al 25%.

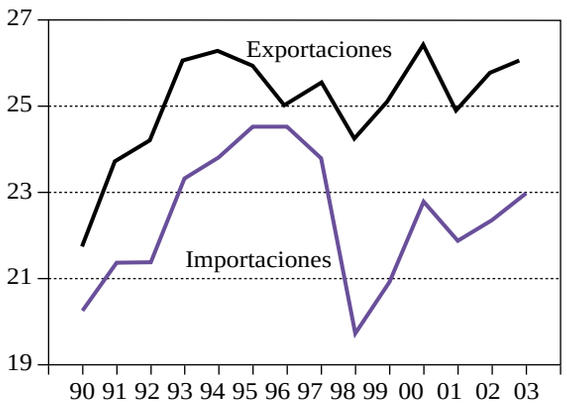
La pujanza económica de Asia se refleja también en su creciente importancia en el ámbito del comercio internacional. No sólo nos encontramos allí con algunas de las grandes economías "supercomerciales" —Hong Kong, Singapur o Malasia—, cuyas ratios de apertura comercial, superan ampliamente el 100%, sino que también observamos una tendencia generalizada a mayores grados de integración comercial —incluidos acuerdos regionales, como ASEAN—, lo que termina plasmándose en una participación mayor en el total del comercio mundial. Hay que señalar, además, el compromiso de muchos países asiáticos por potenciar su presencia e implicación en los organismos multilaterales.

La incorporación de China a la OMC es el mejor exponente del impulso político a la liberalización del comercio en gran parte de Asia. De hecho, las reformas acometidas en la economía china le han permitido irrumpir en el concierto internacional como una de las grandes potencias comerciales, cuya actividad está provocando, por ejemplo, un apreciable encarecimiento de los fletes y de ciertas materias primas. En 2003, China era, en orden de importancia, el tercer socio comercial de los EE.UU. y el segundo de la Unión Europea. Ese mismo año, varias economías asiáticas ocupaban también lugares destacados como origen y destino de flujos comerciales.

El dinamismo asiático ha hecho del continente un notable foco de atracción para la inversión extranjera, con un volumen muy importante de entrada de capitales desde la década de los 90, tanto en términos absolutos como en participación sobre el total mundial —la UNCTAD estima que Asia recibió entre 1992 y 2000 un 25% del flujo mundial de entradas de capital extranjero. Al igual que sucedía con el comercio, China también está tomando en los últimos años el liderazgo en este ámbito, erigiéndose en el principal receptor asiático de inversión

[81] De acuerdo con datos del Earth Policy Institute.

PARTICIPACIÓN DE ASIA EN EL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCÍAS, 1990-03 (En porcentaje)



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

extranjera tras haber desplazado de esa posición a los países que tradicionalmente la ocupaban— Hong Kong y Singapur. Es más, China fue el país del mundo que mayor volumen de inversión extranjera directa recibió en 2003.

Otros datos y estadísticas hablan por sí solos de la relevancia que Asia ha adquirido como destino preferente de la inversión extranjera. Todos los años desde 2002, al menos conforme a los datos del *FDI Confidence Index* publicado por The Global Business Policy Council, China aparece valorada por los directivos de las 1000 mayores empresas del mundo como la economía más atractiva en que acometer inversiones, por delante de los Estados Unidos. En la última edición de ese índice de confianza —octubre de 2004—, los países con una mayor mejoría en su valoración fueron economías de la zona Asia-Pacífico (Hong Kong, Singapur, Malasia, Japón, Australia y Nueva Zelanda). India, por su parte, se encaramó a la tercera posición del ranking y fueron nueve los países asiáticos situados entre los 25 destinos más atractivos.

Por supuesto, los alicientes que estos países ofrecen al inversor extranjero difieren por las características de sus economías. Centrándonos a modo de ejemplo en dos grandes gigantes asiáticos, cabe decir que China representa el mercado de consumo con mayor crecimiento, y se afianza como líder mundial en la producción de manufacturas por su abundante mano de obra poco cualificada. India, en cambio, atrae inversión en los sectores de mayor contenido tecnológico, convirtiéndose en el proveedor líder de servicios relacionados con las tecnologías de la información, gracias a la disponibilidad de una mano de obra cualificada —India es el país con el mayor número de ingenieros en el mundo—, que cuenta con la ventaja del idioma inglés. Ahora bien, al margen de estas diferencias, lo que resulta indudable es el atractivo que Asia ofrece al inversor extranjero, ilustración perfecta de que ésta es una economía de futuro, con enorme potencial.

POSICIÓN EN EL RANKING DEL COMERCIO MUNDIAL, 2003

	Corea		Japón		China		India		España	
	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.
Mercancías	12	13	3	6	4	3	31	24	14	12
Servicios comerciales	17	14	7	4	9	8	21	21	5	11
Mercancías excluyendo comercio intra-UE	7	7	3	4	4	3	21	16	—	—
Servicios excluyendo comercio intra-UE	8	6	3	3	4	4	10	11	—	—

Fuente: Fogel (2004).

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ASIA, EXCEPTO JAPÓN
(% sobre total mundial)

	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Flujos	0,8%	9,2%	10,9%	23,8%	10,4%	13,1%	12,8%	16,0%	22,8%
Stock	9,6%	13,3%	10,4%	14,8%	18,4%	17,0%	15,0%	14,2%	14,4%

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN CHINA
(% sobre total mundial)

	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Flujos	0,1%	3,4%	1,7%	11,0%	2,9%	5,7%	7,4%	8,5%	9,4%
Stock	0,2%	0,8%	1,2%	3,7%	3,3%	3,3%	3,2%	2,9%	2,8%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de UNCTAD.

CAJA II.10.1.

CHINA

Alfredo Pastor y José Luis Álvarez

China acomete desde hace unos años importantes reformas económicas e institucionales. Al respecto, puede afirmarse que los avances han sido muy irregulares: apreciables en la reconversión (38 millones de despidos entre 1998 y 2004), así como en la legislación mercantil y financiera; notables en las grandes infraestructuras, y muy escasos en la necesaria reforma del sector bancario. Tanto economistas prestigiosos como organismos internacionales mantienen que el avance es peligrosamente lento.

Las reformas institucionales han ido acompañadas de cambios sociales significativos. Ha renacido la clase media urbana, perdida en la época de Mao (que dirigió contra ella la Revolución Cultural); el grado de urbanización ha aumentado, aunque sigue siendo bajo en relación con el resto de Asia; el tejido empresarial privado se ha desarrollado, en algunas provincias costeras como Zhejiang, con enorme fuerza, pese a las circunstancias adversas (competencia de las empresas públicas). En los barrios modernos de las grandes ciudades, la gente parece haber adoptado los modos de vida occidentales. Pero puede tratarse de un fenómeno muy superficial (vestido, coches, modas,…) pues no parece que los chinos quieran igualar modernización con occidentalización.

Son varios los riesgos que acechan a la economía china. Los analistas no creen que el tipo de cambio vaya a variar sustancialmente en el corto plazo (2005-06), pero el sistema financiero seguirá siendo vulnerable durante mucho tiempo, y su eventual liberalización puede resultar en una crisis bancaria como las que han tenido otros países; los desequilibrios económicos y territoriales son una incógnita, porque no sabemos si las medidas de política territorial lograrán impedir que se amplíen; la experiencia histórica de otros países no permite ser muy optimista. Las desigualdades son sin duda el mayor riesgo en el proceso de modernización de China. La transición política es otra incógnita, por hoy no resuelta, y que puede ser el otro gran factor de riesgo; no hay que olvidar, sin embargo, que la transición está en parte en marcha ya que los actuales dirigentes carecen de la legitimidad revolucionaria que se extinguió con Deng Xiaoping.

En el plano comercial, persisten algunos problemas: Las barreras técnicas seguirán, igual que continúan en otros países. Las autoridades tratan de controlar las falsificaciones, ya que ven que no son de su interés, pero a día de hoy siguen suponiendo un importante volumen de negocio. La entrada en el comercio mundial será paulatina y objeto de constantes negociaciones por ambas partes: tanto China como el resto del mundo tienen puntos fuertes y puntos débiles.

¿Qué oportunidades ofrece China para los productores españoles? Una de las debilidades de la economía china es el bajo peso del consumo privado en la demanda agregada (por debajo del 50 por ciento del PIB). El mercado de bienes de consumo está, por ello, poco desarrollado. Su gran fortaleza son las manufacturas, y no sólo las ligeras (textil, confección, juguetería) Nuestras empresas en China son pequeñas, salvo las basadas en mercados muy locales, como las constructoras o las financieras. En general, España es desconocida, pero, cuando es conocida, es bien considerada. Tampoco es grande nuestro conocimiento de esa sociedad. No tenemos tradición de estudiosos de China en España.

En el futuro próximo, China será competidor, proveedor y cliente para el resto del mundo. Para España, más bien las dos primeras; para países como Alemania, las tres. De hecho, Europa es ya el mayor socio comercial de China, cuyo comercio con la Unión Europea alcanzó niveles sin precedentes en 2004, con un crecimiento interanual cercano al 35%. Las últimas cifras sitúan a la Unión Europea con ventaja sobre Japón y los EE.UU en este apartado. China, a su vez, es en volumen el segundo socio comercial de la Unión Europea, sólo por detrás de los EE.UU. En el seno de la Unión Europea, los mayores socios comerciales de China son Alemania, Holanda, el Reino Unido, Francia e Italia, que suponen un 72% del volumen comercial conjunto con Europa. Además, la Unión Europea es no sólo la cuarta mayor fuente de capital extranjero en la China Continental, después de Hong Kong, EU y Japón, sino también su principal abastecedor de tecnología.

10.3. LA PRESENCIA ESPAÑOLA EN LOS PAÍSES ASIÁTICOS

Llama mucho la atención la escasa presencia comercial e inversora que nuestro país tiene en tierras asiáticas, no sólo por el cada día mayor peso específico de aquel continente en la economía mundial, cuanto también por el actual grado de internacionalización de la economía española, de la que cabría esperar un mayor carácter global. Un análisis muy simple de los datos nos permite presentar la situación actual y comentar las tendencias más recientes de las relaciones comerciales de España con Asia.

Desde 1995 hasta 2003, las importaciones españolas procedentes de Asia han visto crecer ligeramente —2 puntos porcentuales— su participación en el total de nuestras importaciones, hasta alcanzar un valor del 15,2%. Por el contrario, la participación del mercado asiático en nuestras exportaciones ha sufrido un retroceso de 2 puntos, quedándose en el 6,2%. De esa forma, ambos valores quedan lejos del 25% alrededor del cual se encuentra la participación de Asia en el comercio mundial. Como consecuencia de esta dinámica, ha empeorado la posición comercial de España frente al conjunto de Asia, con tasas de cobertura muy por debajo del 75% que nuestra economía presenta frente al mundo. Baste como ejemplo el caso de Asia meridional y oriental, la región más importante dentro del comercio con Asia, con una tasa de cobertura que se ha reducido a la mitad desde el año 1995, para terminar en 2003 en un nivel de tan sólo el 22%.

En general, los datos permiten afirmar que el comercio entre España y Asia ha experimentado un incremento en los primeros años del presente siglo. Sobresale una vez más China, pues por un lado se convirtió en el principal proveedor de España en 2001, posición que ha mantenido desde entonces, mientras que por otra parte ha pasado a ser también nuestro principal cliente en 2003, año en que superó a Japón. El protagonismo adquirido por China en el comercio de España con Asia ha ido igualmente acompañado de un incremento del déficit español frente al gigante asiático. En 2003, el déficit superó los 5.500 millones de dólares, una cuantía que explica un 12% del déficit comercial total de España. La tasa de cobertura en el comercio con China acusa asimismo el

PARTICIPACIÓN DE ASIA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA

	Exportaciones de mercancías					Importaciones de mercancías				
	1995	2000	2002	2003	2004	1995	2000	2002	2003	2004
ASIA	7,6%	5,8%	5,7%	5,4%	5,5%	11,9%	13,5%	13,2%	13,4%	14,6%
India	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,3%	0,4%	0,5%	0,6%	0,6%	0,6%
China	1,0%	0,4%	0,6%	0,8%	0,8%	2,0%	2,8%	3,3%	3,6%	4,1%
Corea del Sur	0,5%	0,2%	0,3%	0,2%	0,2%	0,8%	1,1%	1,2%	1,2%	1,3%
Japón	1,4%	1,0%	0,8%	0,7%	0,8%	3,3%	2,9%	2,4%	2,6%	2,8%
Taiwán	0,4%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,6%	0,7%	0,5%	0,5%	0,5%
Hong-Kong	0,5%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%

Fuente: Elaboración propia sobre datos del Ministerio de Economía.

empeoramiento del déficit, ya que cayó en casi dos tercios desde 1995, para quedar en 2003 en un nivel del 16% (las primeras estimaciones reducen ese porcentaje hasta el 13,6% en 2004).

Asimismo ha empeorado la balanza comercial española frente a otro gigante asiático, India. Si bien las exportaciones hacia ese país del Asia meridional han crecido, lo han hecho de manera poco apreciable, a la vez que sí aumentaban a un ritmo alto las importaciones procedentes de dicho país. El resultado es que el déficit español con India empieza a ser apreciable, casi un 2% del déficit comercial total, a lo que acompaña, lógicamente, una caída continuada de la tasa de cobertura. Aunque de forma más tenue, estas pautas se repiten en el comercio de España y Japón[82].

A la vista de todo lo anterior, parece razonable afirmar que España debería aumentar el volumen de exportaciones hacia Asia, incrementando simultáneamente el peso de las mismas dentro de las exportaciones totales. El logro de semejante objetivo sólo parece posible si se potencian las inversiones directas en la zona por parte de las empresas españolas. Algo que a su vez parece complicado, dado el carácter casi residual que la inversión en Asia ha tenido dentro de la inversión española en el exterior.

Hasta 2001, la presencia inversora de España en Asia apenas si puede considerarse puramente testimonial. Los años 2001 y 2002 vivieron un incremento sustancial en las cifras de inversión en Asia, que llevaron el peso relativo de este continente dentro de nuestra inversión directa en el extranjero hasta valores alrededor del 4%. Sin embargo, en 2003 se volvió a los bajos niveles que eran habituales tres años antes. La escasa inversión total en Asia hace del todo imposible identificar patrones claros en la distribución geográfica de los fondos invertidos. Cualquier proyecto por parte de una empresa o inversor individual significa cambios muy sustanciales en el monto total de la inversión y en su distribución geográfica. De todos modos, sí puede decirse que la inversión española se ha centrado casi exclusivamente en China, India, Japón, Filipinas, Hong Kong y Singapur, siendo poco menos que inexistente en otros mercados importantes, como Taiwan y Corea del Sur.

[82] En el momento de redactar estas líneas, disponemos de las primeras estadísticas provisionales del comercio exterior de España durante 2004. Las exportaciones españolas a Asia crecen un 8,2%, por encima del crecimiento medio de nuestras exportaciones, que fue del 6,3%, para así alcanzar una participación del 5,5% en el total. Japón recupera el primer lugar como destino de las exportaciones españolas a Asia, superando ligeramente a China (1.187 millones de euros frente a 1.155) A lo largo de 2004 se aceleró la tendencia al crecimiento del déficit comercial frente a Asia, pues nuestras importaciones de dicho continente crecieron unas décimas por encima del 22%.

EVOLUCIÓN RECIENTE DEL COMERCIO ENTRE ESPAÑA Y ASIA

	Incremento exportaciones				Incremento importaciones			
	2000	2001	2002*	2003*	2000	2001	2002*	2003*
TOTAL FRENTE AL MUNDO	19%	5%	1%	5%	22%	2%	0%	7%
CEI	44%	29%	8%	10%	88%	–1%	30%	–4%
ORIENTE MEDIO	23%	9%	–4%	2%	74%	–17%	0%	–4%
ASIA MERIDIONAL Y ORIENTAL	24%	2%	2%	–3%	19%	0%	3%	11%
India	16%	5%	23%	–11%	28%	16%	10%	7%
China	25%	15%	24%	39%	28%	8%	10%	19%
Corea del Sur	31%	11%	21%	–10%	15%	9%	4%	4%
Japón	11%	–2%	–12%	–4%	10%	–10%	–3%	14%

* Datos provisionales.
Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, con datos de Aduanas. Elaboración propia.

Lo cierto es que las empresas españolas se encuentran con muchas dificultades en Asia, lo que explica la debilidad de su inversión en aquella región. Los casos de Chupa Chups, Ceac y Derbi en China, o Unión Fenosa en Filipinas constituyen buenos ejemplos de tales problemas. Soler Matutes (2004) atribuye esas dificultades a la propia complejidad de los mercados asiáticos y a las carencias de nuestra estructura empresarial. Por un lado, España cuenta con una serie de empresas de gran tamaño, con abundantes recursos, pero que operan fundamentalmente en el sector servicios, lo que merma su capacidad de arrastre, es decir, su capacidad de atraer proveedores y clientes a un mercado exterior. Son empresas que se abastecen en mercados locales y por empresas locales.

Por otra parte, el tejido empresarial español se compone básicamente de PYMES, situadas en sectores con mayor capacidad de arrastre, pero con una gran insuficiencia de medios para poder lanzarse a la aventura de invertir en un entorno muy distinto al doméstico. Se trata de carencias no sólo en recursos financieros, sino también humanos —escasa formación, falta de movilidad, falta de capital humano empresarial y de gestión adaptado a los mercados extranjeros,…—, cuya gravedad se agudiza en razón de un contexto cultural tan alejado del nuestro como es el asiático.

El diagnóstico anterior viene a refrendar las opiniones que expresan las mismas empresas españolas. En el último Índice de Confianza de Mercados Emergentes[83], que elaboran Iberglobal y el Club de Exportadores de España, a partir de una encuesta entre los directivos de las empresas que pertenecen a este último, las empresas españolas admiten la fuerza y el enorme potencial económico de Asia, pero entienden que España se encuentra aún muy alejada de esos mercados, sin que las expectativas al respecto sean de mejora. Los directivos consultados dan mejor valoración a Asia que al resto de mercados emergentes, en virtud de variables clave como tamaño de mercado, perspectivas de solvencia y expectativas de crecimiento. Esa valoración se acompaña, sin embargo, de un creciente pesimismo sobre las posibilidades de ampliar la presencia española en Asia. Algunos analistas (Martín, 2004) atribuyen ese pesimismo a las incertidumbres que han rodeado al denominado Plan Asia-Pacífico, un plan lanzado por el anterior gobierno, cuya política exterior quiso impulsar la presencia y la imagen de España en Asia. El cambio de gobierno ha suscitado las dudas lógicas acerca de la continuidad de ese esfuerzo en la promoción de las relaciones entre España y los países de la región.

[83] Publicado en octubre de 2004.

TASA DE COBERTURA, COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA CON ASIA

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002*	2003*
TOTAL MUNDIAL	0,80	0,83	0,85	0,81	0,75	0,73	0,75	0,76	0,75
CEI	0,29	0,44	0,66	0,62	0,33	0,25	0,33	0,27	0,31
ORIENTE MEDIO	0,70	0,69	0,71	0,93	0,78	0,55	0,73	0,69	0,74
ASIA MERIDIONAL Y ORIENTAL	0,46	0,48	0,44	0,26	0,24	0,25	0,25	0,25	0,22
India	0,48	0,44	0,37	0,37	0,29	0,27	0,24	0,27	0,22
China	0,39	0,25	0,17	0,16	0,12	0,12	0,12	0,14	0,16
Corea del Sur	0,50	0,67	0,42	0,09	0,13	0,14	0,15	0,17	0,15
Japón	0,33	0,36	0,32	0,25	0,25	0,25	0,27	0,25	0,21

* Datos provisionales.
Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, con datos de Aduanas. Elaboración propia.

10.4. EL PLAN ASIA-PACÍFICO

En el año 2000, España decidió apostar por la región Asia-Pacífico como objetivo prioritario de la política comercial y turística de la Administración española. Desde el gobierno se trataba de animar al empresariado español a implicarse de un modo activo en el aprovechamiento de las oportunidades presentes en aquella zona del planeta. El Plan Marco Asia-Pacífico respondía a dichos objetivos. Se trataba de una iniciativa, promovida por el gobierno español en 2000, dirigida a estrechar los lazos políticos, económicos y culturales entre España y Asia-Pacífico. A un primer tramo, operativo entre 2000 y 2002, le sucedió un segundo, vigente desde 2002 a 2004.

El Plan pretendía un mayor grado de penetración de España en la economía asiática que el existente en el momento de su puesta en marcha. Se marcaron unos objetivos comerciales, fundamentalmente en forma de incremento de las exportaciones a la región, con el propósito de ganar cuota de mercado y reducir el déficit comercial, procurando la diversificación geográfica y sectorial. A modo de objetivo para el sector turístico, el compromiso era duplicar en 2004 el número de turistas asiáticos que en 2000 visitaron España.

La estrategia seleccionada fue promover la mejora del conocimiento en Asia de la realidad económica española e incentivar la presencia de nuestro país en la zona. Una estrategia que se articulaba en tres grandes ejes:

- La consolidación de una imagen país e imagen de marca a través de los sectores productivos españoles punteros y con el idioma español como recurso económico.
- Incremento de las inversiones españolas en la región, dirigido al aumento de las exportaciones dada la correlación positiva entre ambas variables.
- Mejorar el conocimiento en nuestro país de las oportunidades de negocio en Asia mediante la formación de expertos.

Para poner en funcionamiento esa triple estrategia, se diseñaron acciones enmarcadas en ocho grandes grupos de políticas, todas ellas conectadas con los ámbitos de acción que requiere la internacionalización de la actividad comercial e inversora de España, y siempre con la idea de potenciar la colaboración entre empresas y administraciones.

Más exactamente, se decidió actuar en la mejora de la imagen de España en Asia, incrementar las relaciones institucionales con las autoridades de la región y financiar la presencia de instituciones y empresas españolas. El Gobierno también se propuso mejorar la información disponible entre los empresarios españoles acerca de los mercados asiáticos y las

oportunidades de negocio, potenciando la política de formación de especialistas en Asia para su posterior incorporación a las empresas. Por último, se decidió una política de promoción de inversiones, por los efectos positivos que produce en la mejora de la imagen país y en el arrastre sobre las exportaciones, a la vez que se previeron actuaciones dirigidas a facilitar el acceso al mercado de Asia-Pacífico.

El principal resultado del Plan fue, probablemente, alentar desde las instituciones una reflexión seria, enmarcada en nuestra política exterior, acerca de la importancia de Asia en el concierto mundial y acerca de la conveniencia de asentar una mayor presencia española en aquel continente.

El Plan permitió también relanzar las relaciones políticas, tanto bilaterales como multilaterales, con los países asiáticos, gracias al fortalecimiento de Embajadas y Consulados: Por ejemplo, durante la vida del Plan se abrió la Embajada española en Singapur y se institucionalizaron los contactos periódicos con China, Japón, Filipinas e Indonesia. En este ámbito, una de las cuestiones que sigue planteando enormes dificultades a empresas, centros educativos y personas es el sistema de visados. La rigidez del mismo —o de su aplicación—, supone un obstáculo muy serio a cualquier intento que se haga para estrechar los vínculos entre España y la mayoría de países asiáticos.

El Plan produjo resultados interesantes en las áreas cultural y de cooperación internacional. Hay que destacar la actividad de Casa Asia, creada a finales de 2001 con inspiración en la norteamericana *Asia Society*. Gracias a sus convenios con universidades y a sus actividades en multitud de ciudades, en poco tiempo se ha asentado como una institución con reconocimiento internacional en la promoción del diálogo entre Asia y Europa. Sin salir del plano cultural, hay que señalar la creación en 2003 del primer título universitario español oficial "Licenciatura en Estudios de Asia Oriental" y la apertura de aulas Cervantes en varios países. Sin embargo, el Plan no pudo cumplir su objetivo de abrir centros Cervantes en Pekín y Tokio[84].

En cuanto a la cooperación internacional, la AECI pasó de dedicar a Asia un 4% de su presupuesto en 2000 a asignarle un 7% del mismo en 2004, ampliando su zona de acción de sólo un país, Filipinas, a tres países prioritarios (Filipinas, China y Vietnam) y otros cuatro preferentes (Indonesia, Malasia, Tailandia y Timor).

En cuanto a los resultados económicos del Plan, no puede decirse sino que fueron muy modestos, como fácilmente se deduce no sólo de los datos que se presentaban en apartados anteriores, sino también de la valoración oficial que de los mismos se hace en el Informe de Seguimiento del Plan publicado por el Ministerio de Asuntos Exteriores al finalizar la VII Legislatura. Distintos factores han hecho inútiles los esfuerzos encaminados a atraer el turismo asiático hacia nuestro país. A pesar de las actuaciones de promoción del ICEX y a pesar de los foros organizados para promover la inversión, lo cierto es que la presencia económica española en la zona sigue siendo muy pequeña en prácticamente todos los ámbitos. Si nuestra presencia comercial en ese continente no se intensifica, algo impensable sin inversiones directas y posicionamientos más firmes en los canales de comercialización, será improbable que el déficit comercial no se agrave, máxime ante la irrupción de China como coloso comercial.

10.5. CONCLUSIÓN

Persiste en Asia un desconocimiento casi total de nuestro país, en el sentido de que no se asocia España a una imagen país o imagen de marca que inspire valoraciones positivas o de calidad, imprescindibles para una expansión exportadora e inversora sostenible. Ese desconocimiento es, en realidad recíproco. Tampoco el empresariado español conoce suficientemente la realidad de Asia, ni cuenta con los medios imprescindibles para superar esas carencias. Se explica así nuestra escasa presencia allí. La administración pública reconoció este problema pocos años atrás y asignó recursos para paliarlo dentro del Plan Asia Pacífico[85]. Esos recursos han sido a todas luces insuficientes. La enorme complejidad del mer-

[84] Para un tratamiento más extenso de los resultados del Plan en materia cultural y educativa, véase la presentación de Taciana Fisac en el Seminario del Real Instituto Elcano sobre "Balance y perspectivas del Plan Marco Asia-Pacífico".

[85] El Plan Asia no tuvo consignación presupuestaria, por lo que los distintos departamentos de los ministerios implicados recurrieron a recursos existentes.

cado asiático y las grandes distancias culturales que lo separan de nuestro país requieren mantener unas actuaciones decididas y duraderas en el tiempo. La responsabilidad habrá de ser convenientemente compartida entre la iniciativa privada y las administraciones públicas implicadas. Asia debe ocupar un lugar estelar en la acción exterior de España, pues no en vano se trata del continente que se convertirá en locomotora de la economía mundial —si no lo es ya. No nos podemos permitir el lujo de vivir de espaldas a esa realidad, sobre todo si España aspira a tener protagonismo e influencia a escala planetaria.

11. LA PRESENCIA ESPAÑOLA EN LA EUROPA DE LA AMPLIACIÓN

Fernando Fernández Méndez de Andés y Javier García Cuesta

11.1. EL ATRACTIVO DE LOS PAÍSES DE LA AMPLIACIÓN

En al año 2002, la Comisión Europea encargó a Wim Kok, ex primer ministro de Holanda, la elaboración de un informe que analizara los riesgos y oportunidades del proceso de ampliación de la Unión Europea[86]. En sus conclusiones, el informe subrayaba el convencimiento personal del autor, de que se trataba del mayor éxito de la política exterior de la Unión y de su mayor aportación a un orden internacional más justo y próspero, pero también de que su éxito dependía de la capacidad de la Unión para situar el crecimiento económico y la convergencia real en el centro del debate político, aprovechando la oportunidad para realizar cambios profundos en la política agraria común y para poner en marcha reformas estructurales de gran calado en Europa occidental. Palabras, y conclusiones, que bien podrían utilizarse también para analizar el reto que la ampliación supone para nuestra economía.

El cuadro siguiente presenta una primera aproximación socioeconómica a esos países, donde puede observarse que tienen una estructura social con algunas características más propias de países desarrollados, como la esperanza media de vida o la tasa de analfabetismo, pero también un fuerte peso del sector industrial. Las diferencias son notables, entre ellos y más aún si los comparamos con los dos candidatos a una próxima ampliación o la propia Rusia. A pesar de ello, y dado que el objetivo de este trabajo es subrayar las oportunidades que se abren a la economía española serán tratados como un todo.

Los países de Europa del Este, tras años de expresar temores y vacilaciones ante los ajustes exigidos en sus economías por la incorporación a la Unión, están obteniendo los beneficios esperados. No se trata sólo de que estén llegando los ansiados fondos agrícolas y de cohesión, que han servido para aumentar la renta agraria en países como Polonia casi en una tercera parte en un año, sino también del impresionante aumento de sus exportaciones incluso en años en que Europa estaba prácticamente estancada y hasta del incremento en los ingresos tributarios a pesar de reformas fiscales que han disminuido los tipos impositivos; un fenómeno bien conocido en España.

The Economist nos recordaba recientemente un dato bien significativo de lo que está sucediendo en los países de la ampliación: a pesar del repunte del crecimiento en la Europa de los 15, la economía ha crecido prácticamente el doble en el más lento de los centroeuropeos, la República Checa[87]. No podía ser de otro modo, porque la pertenencia a la Unión pone en marcha una serie impresionante de fuerzas bien conocidas de atracción de inversiones extranjeras, de credibilidad en los mercados financieros,

[86] *Enlarging the European Union, Achievements and Challenges*, European University Institute, March 2003.

[87] The Economist, enero 8-14, 2003.

INDICADORES SOCIOECONÓMICOS DE LOS PAÍSES DEL ESTE, 2003

	Población (mill.)	Crecimiento del PIB per cápita (%)	Esperanza de vida	Tasa de analfabetismo (% pob. +15)	Ahorro doméstico bruto / PIB	Exportaciones de bienes y servicios / PIB	% PIB del sector industrial
Países de la ampliación							
República Checa	10,2	2,9	75	1	—	—	—
Eslovaquia	5,4	4,2	73	—	23,8	78,0	29,7
Eslovenia	2,0	2,3	76	0	25,2	59,7	36,2
Estonia	1,4	4,9	71	0	20,1	84,0	30,1
Hungría.....	10,1	3,3	72	1	—	—	—
Letonia.....	2,3	8,2	70	0	20,7	47,0	24,4
Lituania	3,5	7,0	73	0	15,5	53,9	33,8
Polonia.....	38,2	3,8	74	0	13,5	21,0	30,7
Candidatos							
Bulgaria	7,8	4,9	72	1	12,0	53,2	26,2
Rumania	21,7	5,2	70	2	16,8	36,3	37,9
Otros							
Rusia.....	143,4	7,8	65	0	32,0	35,0	34,3

Fuente: Grupo Banco Mundial.

de estabilidad de las reglas de juego y definición de los derechos de propiedad, de ortodoxia fiscal y monetaria, que combinados con la ventaja comparativa que proporcionan unos costes laborales unitarios competitivos y unos mercados de trabajo flexibles, están provocando el mal llamado fenómeno de la deslocalización; el mismo del que se ha beneficiado España en sus dos fases de apertura, 1986-1990 y 1996-2000 y el que ahora impone nuevas exigencias a nuestra política económica.

Aunque los últimos datos completos disponibles para el conjunto de países analizados son de 2003, estudiar su comportamiento respecto a los criterios de convergencia nominal de Maastricht es ilustrativo de su situación relativa en el contexto de la Unión Europea. Como era de esperar, dada la ausencia de relaciones financieras con la economía internacional propia de los países de economía centralizada, el criterio de deuda no plantea problemas, aunque en algunos casos el ratio de endeudamiento público esté creciendo rápidamente. Los mercados financieros ya han anticipado una cierta convergencia en los tipos de interés a largo plazo, muy por debajo de los niveles característicos de las economías emergentes, lo que es compatible con su escaso nivel endeudamiento externo y la presunción generalizada de que optarán por la moneda única a la primera oportunidad. La desviación es sin embargo mucho mayor en los tipos a corto, pues en general siguen utilizando la política monetaria como instrumento de estabilización para combatir las presiones inflacionistas, la internas y las derivadas del famoso *catching up*. Sólo los pequeños países bálticos cumplen o se aproximan prácticamente a cumplir los cuatro criterios de convergencia del Tratado de Mastricht.

Europa Central y del Este es una asignatura pendiente de nuestra economía; una asignatura que ya hay empresas que están superando y señalan el camino a las demás. Pero la presencia española, co-

INDICADORES DE CONVERGENCIA NOMINAL DE LOS PAÍSES DEL ESTE EN 2003

	IPCA	Déficit Público (% PIB)	Deuda Pública (% PIB)	Tipos interés a largo plazo	Tipos de interés a corto plazo
Países de la ampliación					
República Checa	–0,1	–12,6	37,8	4,1	2,3
Eslovaquia	8,5	–3,7	42,6	5,0	6,2
Eslovenia	5,7	–2,0	29,4	6,4	6,8
Estonia	1,4	3,1	5,3	5,3	2,9
Hungría	4,7	–6,2	59,1	6,8	8,5
Letonia	2,9	–1,5	14,4	4,9	3,8
Lituania	–1,1	–1,9	21,4	5,3	2,8
Polonia	0,7	–3,9	45,4	5,8	5,7
Candidatos					
Bulgaria	—	–0,1	46,2	6,4	3,6
Rumania	—	–2,0	21,8	—	17,7

Fuente: BCE. Comisión Europea.

mo se describe en el capítulo siguiente, es todavía insuficiente: en términos comerciales y de inversión. En un artículo de hace unos años concluía diciendo que la internacionalización de nuestro país quedará como un hito histórico, pero quedaban tareas pendientes: "Las empresas, una vez consolidado su tamaño y su presencia en el continente americano, han de plantearse, se están planteando ya, nuevos retos. Europa, y los países candidatos a la adhesión parecen objetivo natural. En unos cinco años gozarán de un marco jurídico e institucional semejante al español y en unos diez años quizás, tendrán una moneda común, formarán parte de nuestro mercado relevante. Cierto que no existen afinidades culturales ni lingüísticas, pero necesitarán, igual que América Latina en los noventa, capital humano y financiero. Y el riesgo regulatorio y política habrá desaparecido. La empresa española sabrá estar a la altura"[88]. En lo que sigue, intentamos dar una primera valoración de la respuesta dada a ese reto.

[88] Diario Expansión, especial XV aniversario, *La Internacionalización de la empresa española*, Madrid, mayo 2001.

11.2. LA PRESENCIA ESPAÑOLA EN LOS PAÍSES DEL ESTE

Las relaciones comerciales españolas con los países del este de Europa han aumentado de forma constante desde la caída del muro de Berlín y el salto de la región hacia la economía de mercado. Así, la tasa de crecimiento anual de las exportaciones a estos países ha sido superior al 20% durante la década de los noventa[89]. Esa dinámica general se ha mantenido en los primeros años del presente siglo; en parte, por el escaso volumen de los intercambios comerciales previos; pero en parte también, por el aumento del interés de las empresas españolas por estos mercados debido a las oportunidades ofrecidas por el proceso de integración en Europa y por la mejora general de las condiciones sociales y económicas de la zona.

Dentro de este grupo de países, Polonia, República Checa, Hungría y Eslovaquia, en el grupo de la am-

[89] Cátedra SCH en Dirección Internacional de Empresas. Universidad Antonio de Nebrija (2003): La internacionalización de la empresa española como protagonista de la apertura de nuestra economía. Madrid. P. 266.

EXPORTACIONES ESPAÑOLAS HACIA LOS PAÍSES DEL ESTE DE EUROPA

	2000	2001	Variación 00/01	2002	Variación 01/02	2003	Variación 02/03
Países de la ampliación							
República Checa	638,69	736,22	15,27	805,07	9,35	855,81	6,30
Eslovaquia	285,59	339,52	18,88	498,07	46,7	481,63	–3,30
Eslovenia	320,02	320,02	18,74	355,99	11,24	323,05	–9,25
Estonia	31,08	35,41	13,95	50,19	41,73	63,32	26,15
Hungría	532,80	601,35	12,87	635,45	5,67	735,59	15,76
Letonia	36,28	54,93	51,38	57,71	5,06	64,75	12,21
Lituania	66,81	151,03	126,06	163,19	8,05	113,70	–30,32
Polonia	1.012,15	1.153,83	14,00	1.293,46	12,10	1.365,79	5,59
Subtotal	**2.923,42**	**3.392,31**	**16,03**	**3.859,13**	**13,76**	**4.003,64**	**3,74**
Candidatos							
Bulgaria	97,86	113,96	16,46	141,07	23,79	177,83	26,06
Rumania	118,90	184,69	55,34	240,88	30,42	323,82	34,43
Otros							
Rusia	577,57	744,22	28,85	794,81	6,80	816,29	2,70
TOTAL MUNDO	**124.174,83**	**129.770,78**	**4,51**	**133.267,67**	**2,69**	**137.815,32**	**3,41**

Fuente: Servicio Estacom del ICEX. Datos en millones de euros.

pliación, y Rusia, como potencia económica del este europeo, son el objetivo prioritario de las empresas españolas y destino principal de sus productos.

De igual manera, las importaciones procedentes de la región han aumentado notablemente en los últimos ejercicios con Polonia, Hungría y República Checa, así como Rusia, como principales orígenes.

En algunos casos, y debido fundamentalmente a que la inversión directa recibida por estas economías perseguía aprovechar sus oportunidades de producción de mercancías a bajo coste internacional, el crecimiento de las importaciones ha sido mayor que el de las exportaciones, lo que ha motivado una cierta reducción de la tasa de cobertura española en varios países de la ampliación, tradicionalmente positiva para España, mientras que con el resto de países del este y especialmente con Rusia, como suministradora de energía, la balanza comercial ha mantenido su evolución negativa. Incidentalmente, el cuadro permite también observar el considerable deterioro de nuestra balanza comercial iniciado en 2003.

Si analizamos con mayor detenimiento las cifras de los intercambios comerciales, podemos observar que, a pesar de que el volumen no deja de ser modesto, la presencia española en algunos países de la ampliación como Eslovenia o Eslovaquia es superior a la media; frente a otros mercados con una presencia tanto más marginal cuanto más hacia el este se avanza. La tardía llegada de nuestras empresas, el desconocimiento mutuo, las diferencias cul-

IMPORTACIONES ESPAÑOLAS HACIA LOS PAÍSES DEL ESTE DE EUROPA							
	2000	**2001**	**Variación 00/01**	**2002**	**Variación 01/02**	**2003**	**Variación 02/03**
Países de la ampliación							
República Checa	540,56	705,93	30,59	797,15	12,92	908,02	13,91
Eslovaquia	123,03	166,31	35,18	229,94	38,26	296,38	28,89
Eslovenia	103,36	120,62	16,7	131,96	9,4	148,04	12,18
Estonia	176,99	111,96	–36,74	87,01	–22,29	46,95	–46,03
Hungría	653,08	788,80	20,78	932,18	18,18	1.112,78	19,37
Letonia	15,70	28,23	79,8	22,09	–21,77	41,06	85,89
Lituania	95,99	182,69	90,32	175,58	–3,89	195,58	11,39
Polonia	565,16	784,76	38,86	837,95	6,78	1.198,44	43,02
Subtotal	**2.273,87**	**2.889,3**	**27,06**	**3.213,86**	**11,23**	**3.947,25**	**22,81**
Candidatos							
Bulgaria	130,65	203,32	55,62	236,95	16,54	175,13	–26,09
Rumania	174,57	246,24	41,05	318,59	29,38	334,39	4,96
Otros							
Rusia	2.446,17	2.062,71	–15,68	2.709,60	31,36	2.890,61	6,68
TOTAL MUNDO	**169.464,68**	**173.209,82**	**2,20**	**175.089,11**	**1,08**	**184.094,52**	**5,14**

Fuente: Servicio Estacom del ICEX. Datos en millones de euros.

BALANZA COMERCIAL ESPAÑOLA CON LOS PAÍSES DEL ESTE				
	2000	**2001**	**2002**	**2003**
Ampliación	649,55	503,01	645,27	56,39
Candidatos	–88,46	–150,91	–173,59	–7,87
Otros				
Rusia	–1.868,60	–1.318,49	–1.914,79	–2.074,32
Subtotal	**–1.307,51**	**–966,39**	**–1.443,11**	**–2.025,80**

Fuente: Servicio Estacom del ICEX. Datos en millones de euros.

turales o la lejanía física explican en gran medida la ausencia española en unos mercados de los que Alemania, Austria o Italia han sabido convertirse en los principales socios comerciales, cierto que partiendo deposiciones históricas y geográficas más favorables.

LOS MERCADOS DE EUROPA DEL ESTE Y SU RELACIÓN COMERCIAL CON ESPAÑA

2002	Exportaciones	Importaciones	Tasa de cobertura comercial española (1)	Intensidad del comercio con España (2)	Cuota comercial de España (3)
Polonia	1.293,46	837,95	154,4	1,1	2,2
República Checa	805,07	797,15	101,0	2,2	1,9
Rusia	794,81	2.709,61	29,3	1,0	1,3
Hungría	635,45	932,18	68,2	2,3	1,6
Eslovaquia	498,07	229,94	216,6	2,9	2,8
Eslovenia	355,99	131,96	264,8	2,2	3,1
Rumania	240,88	318,59	75,6	1,2	1,3
Lituania	163,19	175,58	92,9	2,3	2,0
Bulgaria	141,07	236,95	59,5	2,3	1,8
Letonia	57,71	22,091	261,2	0,9	1,4
Estonia	50,19	87,013	57,7	2,0	0,7
Otros					
Ucrania	116,88	648,23	18,0	1,7	0,7
Bielorrusia	24,98	41,14	60,7	0,4	0,3
TOTAL Mundo	**130.713**	**174.676**	**75,0**	**0,9**	**1,9**

(1) Tasa de cobertura comercial española: cociente entre las exportaciones y las importaciones españolas realizadas a cada país.
(2) Intensidad del comercio con España: cociente entre la suma de las exportaciones y las importaciones españolas y el PIB nominal de cada país multiplicado por cien.
(3) Cuota comercial de España: cociente entre las exportaciones de España a cada país por las importaciones totales de ese país multiplicado por cien.
Fuente: Claves de la Economía Mundial. ICEX. Datos en millones de euros.

Tasa de cobertura comercial española: cociente entre las exportaciones y las importaciones españolas realizadas a cada país.

Intensidad del comercio con España: cociente entre la suma de las exportaciones y las importaciones españolas y el PIB nominal de cada país multiplicado por cien.

Cuota comercial de España: cociente entre las exportaciones de España a cada país por las importaciones totales de ese país multiplicado por cien.

Por otra parte, la composición de la oferta española en los países del este ha evolucionado hasta asemejarse notablemente al patrón del comercio con la UE, aunque persiste, a grandes rasgos, el suministro de productos manufacturados intermedios para el equipamiento industrial de los países de la ampliación. Esta región ha sido en los últimos años uno de los destinos principales de una creciente inversión directa extranjera fruto del proceso estratégico de muchas empresas con el doble objetivo de deslocalizar su producción e introducirse en los nuevos mercados.

DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS POR SECTOR EN 2003

2003	Productos agroalimenticios	%	Bienes de consumo	%	Materias primas, prod. industriales y bienes de equipo	%
Países de la ampliación						
República Checa	128,68	15,0	150,75	17,6	576,37	67,3
Eslovaquia	24,20	5,0	26,93	5,5	430,49	89,3
Eslovenia	28,88	8,9	29,52	9,1	264,64	81,9
Estonia	17,59	27,7	10,62	16,7	35,10	55,4
Hungría	57,26	7,7	95,44	12,9	582,88	79,2
Letonia	20,16	31,1	14,79	22,8	29,79	46,0
Lituania	24,86	21,8	31,63	27,8	57,21	50,3
Polonia	239,00	17,4	181,55	13,2	945,24	69,2
Subtotal	540,63	13,5	541,23	13,5	2921,72	72,9
Candidatos						
Bulgaria	12,74	7,1	79,45	44,6	85,63	48,1
Rumanía	17,18	5,3	95,14	29,3	211,49	65,3
Subtotal	29,92	5,9	174,59	34,8	297,12	59,2
Otros						
Rusia	214,47	26,27	204,45	25,04	397,37	48,68
TOTAL MUNDO	21.081,43	15,29	22.198,31	16,10	94.535,56	68,59

Fuente: Base de datos Estacom del ICEX. Datos en millones de euros.

Las empresas españolas tienen una presencia inversora reducida y se han centrado, como era de esperar, en los países más importantes obviando los mercados más pequeños. Aún así, la reorientación de objetivos después de la experiencia en Latinoamérica, así como la estabilidad y el incremento de oportunidades tras la ampliación de las fronteras de la Unión hacen que las empresas españolas valoren de forma cada vez más positiva estos países[90] y empiecen a tomar posiciones en estos mercados en los que la imagen-país de la marca España es aún muy reducida pero conserva un componente de calidad a buen precio.

[90] Índice de Confianza de los Mercados Emergentes. Club de Exportadores e Iberglobal. Informe de octubre de 2004.

11.3. A MODO DE ANÁLISIS PRELIMINAR

Esta sección esboza unos primeros apuntes que consideramos interesantes acerca de la relación comercial de España con las economías del este y su posición en estos mercados estratégicos. No pretende ser un estudio exhaustivo sino una mera recopilación de sugerencias, observaciones e intuiciones destinadas a servir de base a la obtención de conclusiones estratégicas para el protagonismo español en el mundo.

A pesar de que la presencia española es todavía pequeña, si ponemos estos datos en su contexto global, podemos afirmar que el volumen del intercambio comercial con esta región —que incluye CEI y Europa del Este— es el tercero en importancia para

INVERSIÓN BRUTA EFECTIVA ESPAÑOLA EN LOS MERCADOS DEL ESTE DE EUROPA

País	2001	% s/ total general	2002	% s/ total general	Variación 2002/2001	2003	% s/ total general	Variación 2003/2002
Países de la ampliación								
República Checa	35,52	0,08	3,02	0,01	–91,49	31,73	0,13	949,29
Estonia	0,00	0,00	0,00	0,00	—	0,00	0,00	—
Hungría	175,42	0,38	25,26	0,06	–85,60	906,75	3,73	3.489,92
Lituania	0,00	0,00	0,00	0,00	—	1,27	0,01	—
Letonia	0,00	0,00	0,00	0,00	—	1,06	0,00	—
Polonia	35,30	0,08	35,10	0,08	–0,55	56,39	0,23	60,63
Eslovenia	0,00	0,00	0,01	0,00	—	0,99	0,00	10.645,12
República Eslovaca	1,27	0,00	1,85	0,00	45,88	0,53	0,00	–71,32
Candidatos								
Rumanía	6,07	0,01	0,72	0,00	–88,02	1,90	0,00	161,96
Bulgaria	0,01	0,00	1,50	0,00	24.778,71	0,00	0,00	–100,00
Otros								
Rusia	8,52	0,01	82,67	0,19	869,86	0,33	0,00	–99,59
Ucrania	0,11	0,00	0,00	0,00	–97,44	0,03	0,00	1.249,82
Bielorrusia	0,00	0,00	0,00	0,00	—	0,00	0,00	—

ETBTPA: Flujo de inversión bruta efectiva: Inversión total registrada descontadas las adquisiciones a otros residentes y las reestructuraciones de grupos empresariales.
Fuente: Registro de Inversiones Exteriores. Datos en millones de euros.

España, después de la UE15 y Norteamérica. Por lo que se refiere a la intensidad del comercio con España o a la cuota comercial de España en cada país, aunque ambas son reducidas, son también generalmente, como era de esperar, superiores a la media mundial. No son todavía mercados especialmente importantes cuantitativamente, pero tampoco son ya despreciables.

El comercio con los países de la ampliación y con los candidatos del este, tenderá a aumentar necesariamente en los próximos años de manera continua, pero la pregunta relevante es si lo hará a una tasa suficiente o si la tasa de cobertura española con los países de la ampliación seguirá disminuyendo paulatinamente hasta situarse en unas cifras similares a las de otros países de la UE con los que España mantiene una relación económica de menor intensidad. Si nuestra presencia comercial en esa región no se intensifica, y para ello serán necesarias inversiones directas y posicionamientos más decididos en los canales de comercialización imperantes, será difícil que el saldo comercial no se deteriore aún más. La actitud y estrategia de las empresas españolas en determinados mercados en los que España puede contar con mayores fortalezas como Polonia o Eslovenia puede hacer que se mantengan superávit bilaterales, pero la región en su conjunto será deficitaria, incluso sin contar con las exportaciones energéticas rusas.

El comercio con los países de la Ampliación tiene un fuerte componente intraindustrial, lo que le aporta solidez y posibilidades de desarrollo, pero también le hace más dependiente de los procesos de localización puestos en marcha por empresas multinacionales radicadas en España, como estamos sufriendo ya en sectores como le automóvil. No conviene olvidar tampoco que el rápido crecimiento de estas economías está consolidando una amplia clase media y un creciente mercado de consumo de productos de tipo medio-alto con calidades similares a las que ofrecen las empresas españolas.

Las empresas españolas no han sido las primeras en el Este de Europa, pero todavía quedan muchas oportunidades de negocio, pero ¡eso sí en un marco crecientemente competitivo que requerirá un cuidadoso posicionamiento!. El mercado centro europeo cuenta con una fuerte presencia económica de las empresas del entorno, su hinterland natural, entre los que destaca, por razones obvias, Alemania. Estos países iniciaron hace años su apuesta por estos mercados y aprovecharon también para deslocalizar parte de su producción por la proximidad cultural e idiomática, los bajos costes de estos países, la cualificación de sus habitantes, el tamaño del mercado y la cercanía geográfica y las oportunidades del contexto de la ampliación. Alemania, Austria y en menor medida Italia gozan en esta región de muchas de las ventajas que explican la presencia española en América Latina, pero no disponen de posiciones de monopolio y su ventaja relativa tenderá disminuir con la ampliación e integración europea, y con la propia política de diversificación de riesgos de los países receptores. Si aplicáramos un modelo gravitacional, las fuerzas centrífugas juegan en contra de los países hoy dominantes, y la Ampliación supone una drástica reducción de la distancia, de los costes de transacción, para las empresas españolas

A riego de generalización, es posible hacer una lista de aquellos sectores económicos que tienen más potencial de crecimiento en las relaciones con los países de la ampliación. En primer lugar, y al igual que ha sucedido pasado en España en los últimos años, la necesidad de que estos países se doten de infraestructuras físicas propiciará una fuerte inversión en este sector, auspiciada además por la llegada de nuevos fondos europeo y el propio crecimiento económico inducido que también repercutirá en la construcción de obra civil. Las grandes empresas españolas del sector se encuentran en el momento adecuado para actuar puesto que disponen de experiencia internacional contrastada, ambición de crecimiento, conocimiento adecuado de a región y sus peculiaridades, fondos propios suficientes para acometer grandes inversiones y capacidad de financiación sin utilizar y una imagen de solvencia y calidad competitiva. Algunas empresas ya han empezado a tomar posiciones, como Ferrovial a través de Bodimex o la compra de la empresa de obra civil Dromex, en Polonia, o la propia Acciona en el mismo país. De hecho muchos analistas sugieren que los movimientos corporativos que está experimentando el sector en España no son ajemos a la necesidad de ganar tamaño para competir frente a los colosos franceses o alemanes. Hay también oportunidades de negocio crecientes para los servicios de ingeniería y de consultoría, y dentro del sector químico.

Mención aparte merecen las posibilidades del sector agroalimentario. Aparte de los efectos de la modificación de la política agraria y de la competencia polaca, que será sin duda negativa para la llamada agricultura continental española, lo cierto es que la pertenencia a la Unión Europea va a provocar en estos países considerables efectos de desviación de comercio en frutas, hortalizas y verduras desde sus socios actuales hacia España, que tiene así la oportunidad de consolidarse como la “huerta europea” y de aprovechar el tirón de la demanda para reafirmar un fuerte sector agroindustrial que ofrezca productos de alta elasticidad renta para acompañar el crecimiento esperado de la prosperidad.

El comercio intraindustrial de bienes de equipo seguirá siendo durante años uno de los pesos pesados de las relaciones comerciales españolas con estos países pero necesariamente, irá perdiendo importancia a medida que vaya mejorando los sistemas de producción propios, la cualificación de la mano de obra, los controles de calidad y los canales de comercialización internos. Las empresas locales se convertirán en competidores de las empresas españolas, no sólo en los mercados internos sino en los de exportación. España está obligada a compensar con tecnología y capital humano, es decir con más productividad y valor añadido, con más I+D, las diferencias de costes laborales, y no debe confiar en que este diferencial desaparezca rápidamente por un proceso de

igualación de rentas. Los países de la ampliación han aprendido la lección de la reunificación alemana y saben además que sólo pueden contar parcialmente con la solidaridad europea.

La inversión directa española tras la aventura latinoamericana de la década de los noventa y principios de ésta, se ha centrado en los últimos ejercicios en los países de la Unión Europea 15. Pero ya se observan indicios que la reorientación estratégica de las empresas españolas puede hacer que Europa del Este se convierta en un mercado emergente de interés y "bajo riesgo". Es de esperar, y de desear, que en los próximos años las inversiones se incrementen, en línea con los flujos comerciales. Aunque no cabe ignorar que los flujos inversores y comerciales españoles no siempre coinciden, lo que ha causado más de un estupor entre analistas anglosajones a la hora de entender la racionalidad de la apuesta latinoamericana, una región con la que el comercio total es inferior al bilateral con Portugal.

Algunas empresas son ya conscientes de esa realidad y han apostado decididamente por los mercados del este, mediante la creación de filiales. No sólo en sectores obvios, como automoción y sus componentes, ni siquiera sólo de ámbitos directamente relacionados con la producción industrial sino que también aparecen firmas del sector servicios. La diversificación de la oferta española —tanto por el tipo de empresas presentes, con mucha pyme presente—, como por los productos y servicios ofrecidos puede ser un cimiento fundamental para consolidar la presencia española en unos mercados que, con sus diferentes ritmos, caminan hacia la madurez.

El desconocimiento de la Marca España, y la falta de asociación de la misma con atributos positivos, aspiracionales o de solidez y calidad es uno de los mayores obstáculos para la expansión exportadora, como han señalado repetidas veces las asociaciones de empresarios, y hasta el Real Instituto Elcano[91]. Es cierto que desde las administraciones públicas existe una conciencia creciente de este problema y que a él se han dedicado recursos importantes en los últimos años, como la propia apertura de oficinas comerciales en algunos países, o mayores presupuestos en actividades de divulgación y de promoción. Pero no se puede ignorar que la descoordinación entre las distintas administraciones, los esfuerzos que casi todas ellas dedican a la promoción exclusiva de sus propios productos e incluso a diferenciarse de los demás, y sobre todo a promocionar la imagen regional con marcas alternativas es una dificultad adicional de nuestra política comercial y un serio obstáculo a mejorar el saldo comercial.

11.4. A MODO DE CONSECUENCIAS E IMPLICACIONES

España es una economía de éxito en los últimos veinticinco años. Con motivo del XXV aniversario de la Constitución se hicieron múltiples comparaciones económicas entre las dos Españas y el cambio sólo puede ser calificado de espectacular. La presencia internacional de la empresa española ha crecido también de forma impresionante en los últimos años, coincidiendo de manera no fortuita con la propia modernización de la sociedad y de la economía española. A la salida de la Transición nos planteábamos si España sería capaz de resistir la competencia europea, hoy tenemos algunas, no muchas todavía desgraciadamente, empresas españolas auténticas multinacionales que están entre las diez primeras empresas mundiales de su sector. Es un lógico corolario que nuestro país aspire a una mayor presencia e influencia en los foros de decisión de la economía mundial.

Pero no todo el panorama económico es tan optimista. Los síntomas de que el modelo de crecimiento de la economía española no da más de sí empiezan a ser abundantes. Existe consenso que en una economía que forma parte de una unión monetaria, el déficit exterior es la variable clave que señala los riesgos potenciales, en cuanto mide la disminución de la competitividad y el dinamismo de la economía española y subraya la pérdida de atractivo de las actividades productivas en beneficio del consumo y la construcción.

La ampliación europea es el mayor éxito de la política exterior de la Unión, pero también su apuesta

[91] Tal es la preocupación del Real Instituto por la imagen de marca de nuestro país, preocupación compartida por las empresas que componen el Patronato y que surgió como consecuencia de las inversiones en América Latina, que ha abierto una sección permanente bajo el título, "La Imagen de España". Ver: Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, Madrid.

más arriesgada, hasta por lo menos la incorporación de Turquía.

Sitúa el crecimiento económico y la convergencia real en el centro del debate político, y ha creado la oportunidad para realizar cambios profundos en la estructura institucional europea que se han plasmado en el nuevo Tratado Constitucional. Pero supone también un gran reto a la presencia política española y a la presencia comercial e inversora de nuestras empresas en una región que goza de un marco jurídico e institucional semejante al español, de la que ha desaparecido el riesgo de económico, regulatorio y político y que dispondrá pronto, más pronto de lo que muchos piensan, de la misma moneda común.

La pertenencia a la Unión Europea ha puesto en marcha fuerzas bien conocidas de atracción de inversiones extranjeras, de credibilidad en los mercados financieros, de estabilidad de las reglas de juego y definición de los derechos de propiedad, de ortodoxia fiscal y monetaria, que combinados con la ventaja comparativa que proporcionan unos costes laborales unitarios competitivos y unos mercados de trabajo flexibles, están teniendo ya efectos muy positivos en la Europa Central y Oriental. Las relaciones comerciales e inversoras españolas con los países del este de Europa han aumentado de forma constante desde la caída del muro de Berlín. A pesar de que los flujos comerciales son todavía relativamente pequeños, la región es ya el tercer socio comercial español, después de la UE15 y Norteamérica. No es todavía un mercado especialmente importante, pero desde luego nada despreciable. Y sólo puede aumentar. La pregunta relevante es si lo hará a una tasa suficiente o si la tasa de cobertura española con los países de la ampliación seguirá disminuyendo. Es una pregunta crucial porque de ella depende la posición relativa de España en la Unión y por lo tanto en el mundo.

La ampliación cambia las reglas de juego en Europa. España no puede seguir pretendiendo ser un receptor de fondos comunitarios y una gran potencia con peso específico propio. En ese papel hay otros candidatos mejor situados. Pero tampoco puede resignarse a ser una comparsa del eje centroeuropeo. Porque competimos con ellos en Europa Central y del Este. Necesitamos competir con nuestras exportaciones y nuestras inversiones si no queremos que la restricción externa arruine una vez más nuestra oportunidad de progreso. La ampliación supone un reto a la productividad y a la competitividad de la economía española También a nuestra imagen de marca como país, porque ya no somos el único aliado serio, confiable y relativamente barato para hacer negocios. Consolidar una imagen España de calidad y originalidad es el reto para los poderes públicos. Identificar y aprovechar las oportunidades de negocio, el de las empresas. El de todos, apostar por la innovación, el desarrollo tecnológico y la cualificación profesional como componente básico de la estrategia española de inserción internacional. Esto es particularmente cierto en la Europa de la ampliación donde la partida ya ha empezado y las cartas servidas.

CAJA II.11.1.

SON LOS PAÍSES DEL ESTE UNA AMENAZA A LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Íñigo Valcaneras

La mayoría de los nuevos socios europeos, lejos de especializarse en la producción de las industrias intensivas en trabajo —como parecía indicar el juego de sus ventajas comparativas en términos de costes—, han transformado de manera notable su patrón de especialización productiva y comercial, orientándose hacia las industrias de tecnología alta y media-alta, impulsados por la afluencia de capital extranjero y empresas multinacionales. La existencia de una mano de obra altamente cualificada a un coste inferior al existente en el

promedio de la UE ha constituido un elemento de atracción de capital extranjero hacia aquellas industrias cuya producción presenta, en general, mayor complejidad técnica. Al mismo tiempo, la afluencia de empresas multinacionales ha posibilitado un incremento del capital productivo de estos países al constituir un vehículo transmisor de conocimientos tecnológicos y empresariales. Ello no solo ha permitido transformar de manera radical la estructura industrial de estos países sino que también, dentro de esas industrias, ha impulsado una notable mejora de la eficiencia productiva permitiendo que estos países se especialicen en la producción de segmentos de calidad elevada, mientras que en las ramas de tecnología baja —donde la presencia de capital extranjero es mucho más reducida— permanecen especializados en los segmentos de menor calidad.

Estas transformaciones comportan riesgos para la economía española. Por un lado, la reorientación de estas economías hacia las industrias de tecnología alta podría suponer un reto para el necesario desarrollo de estas ramas en la estructura industrial de España. En ellas se generan gran parte de los avances tecnológicos que se distribuyen al resto de los sectores productivos, mostrando además mayores crecimientos de la demanda internacional. Por otra parte, en las industrias de tecnología media-alta, donde descansa el patrón de especialización productivo y comercial de la industria española, la presión de la competencia puede ser mayor ya que los países de la ampliación están mostrando una capacidad creciente para producir en aquellos segmentos de calidad superior. Es en estos sectores donde además el esfuerzo innovador de la economía española presenta un mayor desfase en relación con el realizado por los países más avanzados de la UE. Finalmente, en las industrias de tecnología media-baja y baja, la especialización de España en los segmentos de calidad superior respecto a los países de la ampliación podría estar atenuando notablemente las presiones competitivas.

En definitiva, la ampliación supone un reto para el conjunto de la industria española y muy especialmente para aquellas actividades de tecnología media-alta donde gravita el patrón de especialización productiva y exportadora. Es necesario introducir mejoras en la eficiencia productiva, e incentivar el desarrollo de tecnologías más innovadoras que permitan incrementar las ventajas competitivas derivadas de la diferenciación cualitativa de los productos. Asimismo, el desplazamiento del centro económico y geográfico hacia el Este acentúa la necesidad de seguir invirtiendo en infraestructuras de transporte y comunicaciones, donde la economía española aún presenta un cierto retraso respecto a los socios más avanzados de la UE.

12. ESPAÑA Y EL FUTURO DE SUS RELACIONES ECONÓMICAS TRANSATLÁNTICAS

Paul Isbell

12.1. LA RELACIÓN ECONÓMICA TRANSATLÁNTICA

Aunque se suele olvidar, la relación económica entre Europa y EE.UU. (junto con sus socios de NAFTA, Canadá y México) es la más profunda y más dinámica de todas las relaciones interregionales en la economía mundial. Mientras que las relaciones económicas entre los otros grandes bloques regionales cobran cada vez más importancia (es decir, la relación norteamericana-asiática, la relación europea-asiática e incluso, desde hace unos años, la relación latinoamericana-asiática) es imposible negar que la relación “transatlántica” sigue siendo la central.

A pesar de la impresión que algunos puedan tener de que EE.UU. y Europa están sumergidos eternamente en una feroz guerra económica, las disputas comerciales transatlánticas se limitan a menos del 1% del total del comercio entre los dos continentes. Lo que es más, el comercio representa algo menos del 20% de la totalidad de la relación económica

transatlántica[92]. Más allá del comercio (que sumando las exportaciones de bienes y servicios en ambas direcciones llegó a representar más de 700 mil millones de dólares anuales en los últimos años)[93], la relación económica transatlántica se basa principalmente en las inversiones mutuas y sus múltiples consecuencias.

Según el *Bureau for Economic Análisis* (BEA), en 2004 los *stocks* de IED europea en EE.UU. sumaban casi 1,1 billones de dólares, mientras que los *stocks* de IED estadounidense en Europa llegaron a ser casi igual[94]. En el caso tanto de los EE.UU. como de la Unión Europea, estos *stocks* de IED llegan a representar casi el 10% del PIB. La suma de estos dos *stocks* mutuos es más del 30% del total de los *stocks* mundiales de IED.[95] En términos de flujos, más del 50% de las salidas norteamericanas de IED durante los años 90 se destinó a Europa, mientras que casi el 75% de las entradas de IED en EE.UU. se originó en Europa[96].

Midiendo el peso de la inversión transatlántica desde otro enfoque, los activos de las empresas estadounidenses en el extranjero sumaban 5,3 billones de dólares en 2000 y casi el 60% se encontraban en Europa. En el mismo año, los activos de las empresas europeas en EE.UU. sumaban 3,3 billones de dólares y representaban casi el 70% de todos los activos extranjeros en EE.UU.. Por otro lado, las ventas de las filiales europeas en EE.UU. (cerca de 1,4 billones de dólares en 2000) y las ventas de las filiales norteamericanas en Europa (aproximadamente 1,6 billones de dólares en 2000) juntas son unas cuatro veces mayores que la suma del comercio transatlántico, y unas cuatro veces mayores también de la suma de las ventas de las filiales norteamericanas en el área de Asia-Pacífico. Y más de la mitad de todos los beneficios globales de las empresas estadounidenses provienen de Europa[97].

En términos aproximados se puede decir que más de la mitad de la economía mundial —y de sus relaciones internacionales— se encuentra entre EE.UU. y Europa. A pesar de los contenciosos comerciales entre las dos economías —cuyo importancia la prensa exagera— existe una muy fluida y próspera relación económica. A través de un intenso esfuerzo a lo largo de los años para eliminar una amplia gama de barreras no arancelarias entre las dos economías continentales, y para promover la colaboración en el terreno regulatorio, se han ido articulando unos cuantos mecanismos formales de negociación bilateral y diseñando un gran número de acuerdos.[98] A estas alturas los intereses económicos mutuos entre EE.UU. y Europa son tan importantes y están tan arraigados que incluso el estrés transatlántico producido por la controversia de Irak no ha podido producir el muy temido divorcio entre los dos continentes, ni se ha producido un deterioro visible en las relaciones económicas bilaterales[99].

12.2. LA ACTUAL RELACIÓN BILATERAL ESPAÑA-EE.UU.

Paradójicamente, mientras que la relación económica NAFTA-UE es la relación bi-regional más importante del mundo, la relación económica bilateral España-EE.UU. es una de las menos desarrolladas entre EE.UU. y los países de la UE-15. Esto

[92] Véase Joseph P. Quinlan, *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy*, Center for Transatlantic Relations, Washington DC, 2003.

[93] Véase los *World Trade Statistics 2004*, Organización Mundial de Comercio *(www.wto.org)*.

[94] Las cifras del BEA respecto a los *stocks* mutuos de IED entre EE.UU. y Europa están citadas en William Chislett, *España y EE.UU.: en busca del redescubrimiento mutuo*, Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos, Madrid, 2005.

[95] Pero si se eliminan del cálculo los *stocks* mutuos de IED entre los miembros de la Unión Europeo, el peso de los *stocks* mutuos de IED entre EE.UU. y Europa dentro del total mundial sería mucho mayor.

[96] Quinlan, *op. cit.* Los flujos de entrada de IED tanto en EE.UU. como en Europa durante los años 90 llegaron a alcanzar los 650-750 mil millones de dólares en los dos casos.

[97] *Ibid*.

[98] Para un análisis detallado de la evolución de las relaciones formales entre EE.UU. y la UE —particularmente de la Nueva Agenda Transatlántica y del Nuevo Mercado Transatlántico— véase Soeren Kern, "Why the New Transatlantic Agenda Should, but Won't, be Reformed", ARI nº 51/2005, Real Instituto Elcano, 21/IV/2005 ("Por qué debería reformarse la Nueva Agenda Transatlántica, y por qué no se reformará", *http://www.realinstitutoelcano.org/analisis/731.asp*).

[99] Véase Philip Gordon, "The Dog that has Not Barked", *E!Sharp*, May-June 2005 (*http://www.brookings.edu/views/articles/gordon/20050504.pdf*).

a pesar del hecho de que España fue el anfitrión entusiasta de la Cumbre EE.UU.-UE de Madrid en diciembre de 1995, donde se adoptó la Nueva Agenda Transatlántica (*New Transatlantic Agenda*), y a pesar de las ambiciones del ex Presidente Aznar de convertir a España en un socio estratégico prioritario de EE.UU.[100]. Javier Gómez-Navarro, ex Ministro de Industria y Comercio y actual Presidente de las Cámaras de Comercio incluso ha llegado a declarar últimamente que la relación bilateral económica entre España y EE.UU. ha sido un repetido "fracaso histórico" por parte de España[101].

En términos de comercio, si hay que destacar el hecho de que EE.UU. no es un destino importante para las exportaciones españolas, también hay que añadir que España cuenta incluso menos para EE.UU. como fuente de importaciones. El año pasado las exportaciones españolas a EE.UU. (sobre todo semimanufacturas, bienes de equipo y alimentos) llegaron a 5,7 mil millones de euros, equivalentes a solo el 4,1% del total de las exportaciones españolas. Pero mientras la cuota española de las exportaciones mundiales ha sido de más del 2% durante varios años, sus exportaciones a EE.UU. solo representaban el 0,5% de las importaciones de aquel país. Esta cuota es equivalente a menos de una décima parte de la cuota alemana en el mercado norteamericano, a una sexta parte de la del Reino Unido y a solo una cuarta parte de las de Francia e Italia[102].

En cuanto a las importaciones, el cuadro es casi igual. Las importaciones españolas provenientes de EE.UU. (turbinas, material informático y aeronáutico, y instrumentos de precisión, sobre todo) apenas suman 6 mil millones de euros, solo el 3% del total español y menos del 0,5% del total de las exportaciones estadounidenses[103].

El panorama respecto a la inversión es algo diferente. Podríamos decir que el patrón España-EE.UU. es semejante al de EE.UU.-UE, dado que las inversiones tienen un protagonismo más claro que los flujos de comercio, particularmente en el caso de la inversión directa norteamericana en España. Sin embargo, la importancia relativa para España de sus flujos de inversión hacia EE.UU. sigue siendo bastante baja —y, para EE.UU., casi nula—.

Los flujos de IED española a EE.UU. en 2004, medidos en términos netos, eran de solo 582 millones de euros, o el 1,8% del total de las salidas de IED española[104]. Esto representa aproximadamente la tercera parte del promedio de los últimos 10 años en términos absolutos (1,5 mil millones de euros) y menos de la cuarta parte del promedio en términos relativos (solo el 7.5% del total de las salidas de la IED española)[105]. Estas cantidades de inversión española en EE.UU. son bastante insignificantes frente a los flujos medios de inversión española hacia Europa (8,3 mil millones de euros por año, el 42% de las salidas españolas) y América Latina (8,4 mil millones de euros por año, el 42,5% de las salidas españolas) durante el mismo período. Según datos norteamericanos, calculados por el BEA, los flujos de IED española hacia EE.UU. en 2004 representaron solo el 0,5% del total de las entradas de IED en EE.UU. (bastante por debajo de los niveles relativos durante los últimos 10 años, y muy por

[100] Tampoco parece que esta relación bilateral bastante subdesarrollada ha sufrido tanto por el percibido deterioro en las relaciones políticas entre EE.UU. y España una vez que Zapatero asumió la presidencia. Véanse los análisis de Paul Isbell, "Relaciones económicas España y EE.UU.: ¿Qué importancia tienen los vaivenes Aznar-Zapatero?", documento de trabajo nº 2005/4, enero de 2005, y William Chislett, *op. cit*.

[101] Véase "Oportunidades y riesgos exteriores", *Cinco Días*, 7/X/2005.

[102] Véanse Isbell, *op. cit*.; Chislett, *op. cit.;* el Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, julio 2005; y Manuel Valle, "Spanish Exporters Face Challenges in US", *The Business Link*, verano 2001, y "For Success in US, Spanish Exporters Must Invest in Marketing, Customer Support", *The Business Link*, otoño 2001/invierno 2002.

[103] Registro de Inversiones Extranjeras, *op. cit*. De todas formas, la cifra citada en el recientemente publicado Plan Integral de Desarrollo del Mercado para Estados Unidos (Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, septiembre de 2005) sitúa el nivel de importaciones españolas desde EE.UU. en cerca de 7,5 mil millones de euros.

[104] Excluyendo las inversiones en las llamadas ETVAs —Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros—, una especie de *holdings* que hacen inversiones de una naturaleza más financiera.

[105] Registro de Inversiones Extranjeras, *op. cit*. Estas cifras son las más recientes y son el resultado de una revisión completa de todas las series por parte del Ministerio, en que se han desglosado los flujos con ETVA y sin ETVA, y a país inmediato versus a país de último destino. La cifra de flujos de IED española hacia EE.UU., pero sin excluir ETVA, era más alta (casi 900 millones de euros).

debajo del nivel más alto —el 2%, registrado en 2000—)[106].

La inversión española en EE.UU. es incluso menos importante cuando se mide en términos de *stocks*. Según las últimas revisiones de datos por parte del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, el *stock* de inversión directa española en EE.UU. es de 6,8 mil millones de euros, o menos de 6% del *stock* total de inversión española en el exterior[107]. Visto desde la perspectiva norteamericana, el *stock* de inversión directa española en EE.UU. (limitado esencialmente a los sectores financiero, industrial, y de alimentación y bebidas) es equivalente a solo 5,7 mil millones de dólares, según el BEA, y representa un escasísimo 0,37% del total del *stock* de inversión extranjera directa en EE.UU.. Esta presencia española es casi nula frente a los 252 mil millones de dólares de inversión británica (el 16,4% del total), los 163 mil millones de dólares de inversión alemana (11%), los 148 mil millones de dólares de inversión francesa (10%) y los 21 mil millones de dólares de inversión irlandesa (1,4%). Incluso el *stock* de inversión italiano (7,4 mil millones de dólares) es mayor que el español.

Por otro lado, la inversión norteamericana en España sí ha llegado a ser significante, por lo menos para España, y representa el único vínculo en la relación bilateral de cierta importancia económica. Los flujos netos de IED norteamericana (incluyendo inversiones en ETVA) en España sumaban el año pasado casi 1,5 mil millones de euros. Según el Registro de Inversiones Extranjeras, esta cifra representaba más del 10% de todas las entradas de IED en España durante el año 2004. El BEA, por su parte, registraba una cantidad más alta (casi 4 mil millones de dólares), que representaba el 1,7% del total de las salidas de IED norteamericana[108].

Pero si se excluyen las inversiones en ETVA, los flujos de IED norteamericana en España el año pasado se limitaron a 122 millones de dólares. De todas formas, aunque el nivel absoluto de la inversión norteamericana en España disminuye cuando se excluyen los flujos destinados a las ETVA, su importancia relativa para España aumenta (al 21% de las entradas totales de IED, sin ETVA, en España), por lo menos respecto a las cifras de 2004. De todas formas, a lo largo del período 1993-2004, la IED estadounidense solo representaba el 8,75% del total de las entradas de IED en España, mientras que los flujos de IED procedentes de los otros socios de la UE-15 contribuían como promedio el 88% del total de las entradas en España[109].

Pesando la inversión norteamericana en España en términos de *stocks*, según el Registro de Inversiones Extranjeras, EE.UU. tiene 20 mil millones de euros de IED en España. Esto equivale al 17% del *stock* total de IED en España, haciendo a EE.UU. el tercer mayor inversor nacional, tras Francia (21,4 mil millones de euros) y el Reino Unido (21,7 mil millones de euros). Claramente, la inversión directa norteamericana es importante para España. Sin embargo, desde la perspectiva estadounidense —un matiz importante— el *stock* de IED norteamericana en España (según el BEA, unos 45 mil millones de dólares), solo llega a ser el 2,2% del total del *stock* de IED estadounidense en el exterior. Este nivel es claramente inferior a los niveles de IED norteamericana en el Reino Unido (302,5 mil millones de dólares, el 14,8% del *stock* norteamericano en el mundo), Alemania (79,6 mil millones de dólares, o el 3,9%), Irlanda (73,2 mil

[106] Según el BEA, citado en Chislett, *op. cit*., los flujos españoles de IED hacia EE.UU. en 2004 llegaron a alcanzar los 515 millones de dólares, una cifra bastante inferior a la equivalente registrada por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

[107] Registro de Inversiones Extranjeras, *op. cit*. Estas cifras excluyen las inversiones en ETVAs. Según nuestras estimaciones los *stocks* de IED española en el exterior (incluyendo ETVA) suman 16 mil millones de euros, aunque su peso relativo sería más o menos igual.

[108] Aunque se puede establecer que la inversión norteamericana es bastante importante para España (llegando a veces a ser la mayor en términos nacionales), la importancia para EE.UU. de sus flujos de IED a España sigue siendo muy limitada, y siempre ha sido así. Durante el período 1994-2004, por ejemplo, los flujos de IED estadounidense hacia España nunca llegaron a representar más del 2,7% del total de las salidas de IED norteamericana, según el BEA, citado en Chislett, *op. cit*.

[109] Para rizar el rizo, si contamos los flujos de IED norteamericana en España durante 2004, medidos en términos brutos y excluyendo la inversión en ETVA, pero utilizando la metodología, recientemente elaborado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, para estimar los flujos de IED desde los *países inversores últimos* (al margen de que a veces se desvían a través de otros países por motivos fiscales, como por ejemplo a través de Holanda o Luxemburgo), la cifra aumenta sustancialmente en términos absolutos (de 122 millones de euros a 1,9 mil millones), convirtiendo a EE.UU. en el segundo país inversor en España (únicamente por detrás del Reino Unido en 2004). No obstante, esta corrección estadística hace que el peso de las entradas de IED desde EE.UU. sea menor (el 17% frente al 21%) dentro del total español.

millones de dólares, o el 3,6%) y Francia (58,9 mil millones de dólares, o el 2,9%)[110].

A pesar del hecho de que la IED norteamericana destaca como la única vertiente realmente significativa de la relación económica bilateral, su importancia debe ser matizada. El valor añadido producido por empresas norteamericanas en España (propietarios mayoritarios de filiales españolas) solo representa el 1,6% del PIB español (comparado con el 19,4% del PIB local de valor añadido producido por empresas de EE.UU. en Irlanda, el 10% en Canadá, el 6,7% en el Reino Unido, el 3,1% en Alemania, el 2,5% en Francia, el 2,3 en Portugal y el 1,8% en Italia[111].

Lo que emerge claramente de este análisis es el hecho de que la relación económica bilateral española-estadounidense está subdesarrollada en todas sus vertientes (con la única excepción del vínculo implicado por la inversión norteamericana en España). Esto es especialmente notable cuando se percibe desde la perspectiva española, habida cuenta del gran tamaño, fuerte dinamismo, alta estabilidad y bajo riesgo que representa la economía estadounidense como mercado para España, y comparando la situación española con la intensidad y profundidad de la interdependencia económica entre EE.UU. y los otros socios de España dentro de la Unión Europea. Paradójicamente, la naturaleza poco profunda de estas relaciones económicas bilaterales ha servido para minimizar el posible impacto negativo que el reciente deterioro en las relaciones políticas entre el gobierno español y la Administración norteamericana pudiera haber tenido sobre la economía española[112].

Este análisis se ve reforzado e incluso afinado por las conclusiones de dos estudios publicados este año que identifican a EE.UU. como una prioridad importante para los esfuerzos españoles, tanto del sector privado como del gobierno. En el primero ("Análisis de mercados exteriores con alto potencial", producido por la Subdirección General de Análisis y Estrategia de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, en el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo) EE.UU. se describe como uno de los mercados estratégicos —"de alto potencial"— para la internacionalización económica española, principalmente por su tamaño y ritmo de crecimiento[113]. En el segundo (el *Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española*, elaborado por el Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos), se identifica a EE.UU. como una "oportunidad estratégica" para la economía española, dada la baja interdependencia que España tiene actualmente con la economía norteamericana, especialmente si se tiene en cuenta el bajo nivel de riesgo económico que tiene EE.UU., junto con su gran tamaño y fuerte crecimiento previsto para el futuro[114].

¿Por qué es así? ¿Por qué España sigue desaprovechando lo que podría representar una gran oportunidad? ¿Por qué el presidente de las Cámaras de Comercio puede concluir, a estas alturas, que las relaciones económicas con EE.UU. siguen representando para España "un fracaso histórico"? En parte, esta situación es de esperar, como resultado natural y razonable de la historia de España. Por otro lado, sin embargo, tiene que ver también con algunas debilidades residuales que todavía padece la economía española, tanto por parte del empresariado español como por parte del modelo económico español y la política económica del Estado.

---

[110] La cifra oficial española del Ministerio es para el país inversor último, excluyendo ETVA. Nuestras estimaciones del *stock* de IED norteamericana en España, sin excluir las inversiones en ETVA, sitúan la cifra en cerca de 60 mil millones de dólares, o casi el 29% del total del *stock* de IED en España.

[111] Según el BEA, citado en Gayle Allard y Rafael Pampillón, *The Impact of US Foreign Direct Investment in Spain*, documento de trabajo 19/2005, Real Instituto Elcano (*www.realinstitutoelcano.org/documentos/192.asp*).

[112] De todas formas, no está claro que exista una relación fuerte entre el estado de las relaciones políticas bilaterales y el rumbo de las relaciones económicas bilaterales. Se puede verificar la debilidad de este vínculo observando como las relaciones económicas que tiene EE.UU. con Alemania o Francia no se han deteriorado desde que ocurrieron los desencuentros políticos provocados por la invasión de Irak. Veánse Gordon, op. cit. y Paul Isbell, "Relaciones económicas España y EE.UU.: ¿Qué importancia tiene los vaivenes Aznar-Zapatero?" Real Instituto Elcano, documento de trabajo 2005/4, enero de 2005.

[113] Véase Matilde Madrid Juan (*et al.*), "Análisis de mercados exteriores con alto potencial", Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2005.

[114] Véase Paul Isbell y Alfredo Arahuetes (coords.), *Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española*, Informes Elcano nº 4, Real Instituto Elcano, octubre de 2005.

12.3. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

a) La primera etapa: EE.UU.

En cierto sentido, la poca interacción económica que España tiene con EE.UU. se explica por el simple hecho de que España llegó a EE.UU. más tarde que los otros países avanzados, particularmente los que ahora son los socios fundamentales de España en la Unión Europea. Estos países se beneficiaron inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial del Plan Marshall —tanto de los flujos de ayuda como de las políticas económicas liberales impuestas como requisitos para los países receptores— y de un nivel cada vez más alto de interdependencia económica con EE.UU. La inversión norteamericana empezó a invadir los otros países europeos durante los años 50, mientras que España seguía aislado detrás de la muralla política de la autarquía franquista.

De hecho, España solo empieza tibiamente su proceso de internacionalización económica con el principio del fin de la autarquía a finales de los 50. Solo entonces comienza una relación económica con EE.UU., y en gran parte como producto de los flujos de ayuda a los que dio lugar el Pacto de Madrid de 1953. Al contrario de lo que pregona la sabiduría convencional, España sí tenía su propia versión del Plan Marshall, aunque empezó más tarde (cuando los flujos Marshall a los demás países terminaron, en 1952), duró más tiempo (10-11 años, desde 1953 hasta 1963, en lugar de solo cinco años en el caso del Plan Marshall, 1948-1952), consistió más en préstamos blandos que en ayuda pura, y —el factor más importante para explicar por qué los flujos de ayuda norteamericana no produjeron más interdependencia económica entre España y EE.UU.— no conllevó ningún tipo de condicionalidad de políticas económicas para España[115]. El resultado fue que España pudo mantener cerrada su economía a los flujos de inversión y, en menor grado, a los flujos de comercio durante su período como receptor de ayuda norteamericana, mientras que los socios europeos tuvieron que liberalizar y abrir sus economías de una forma mucho más significativa durante el lustro anterior a la firma del Pacto de Madrid, provocando un desfase entre la gran interdependencia económica que padecía el resto de Europa con EE.UU., y la poca interdependencia que existía entre España y EE.UU., por lo menos hasta el Plan de Estabilización de 1959 y la primera apertura de la economía española de cara a la entrada de inversión exterior directa durante los años 60.

De todas formas, aunque las transacciones económicas internacionales de España durante los años 50 eran mínimas en términos absolutos —comparadas tanto con sus vecinos de aquel entonces como con sus transacciones internacionales actuales— es interesante observar como el comercio español-estadounidense tenía más peso en el total español durante aquella década que ahora. En 1953, las importaciones españolas provenientes de EE.UU. figuraban como el 12% del total, llegando al 26% en 1956. Las exportaciones españolas hacia EE.UU., como porcentaje del total, fueron del 7% en 1953 y del 13% en 1956. ¡A mediados de los 50, cuando el modelo autárquico estaba más o menos intacto, EE.UU. era un socio comercial más central para la economía española que ahora! En términos de inversión, la IED española en EE.UU. era nula, mientras que en términos relativos la IED norteamericana era el 6% del total de la de IED en España a finales de los 50, bastante menos que en la actualidad[116]. No obstante, esta cifra aumentó bastante durante los 60, con la IED norteamericana llegando a representar el 80% del total español en 1966. Aunque este fuerte peso relativo de la inversión norteamericana en España se moderó algo a finales de la década (cayendo hasta el 40% en 1970) con el gran reencuentro español-europeo empezó, la presencia norteamericana ya había

[115] De hecho, en términos absolutos, España recibió unos 1,5 mil millones de dólares en ayuda norteamericana entre 1953 y 1963, más o menos la cantidad media que recibieron los países receptores del Plan Marshall. En términos relativos, estos flujos representaban alrededor del 1% del PIB en términos medios anuales. Véase Paul Isbell, "The Spanish Economic Experience: Lessons and Warnings for Latin America", documento de trabajo nº 20/2004, Real Instituto Elcano, y Chislett, *op. cit*.

[116] Véase Julio Tascón, *International Capital before "Capital Internationalisation" in Spain, 1936-59*, (Minda de Gunzburg Centre for European Studies, Harvard University, Working Paper no. 79), citado en Chislett, op. cit., y Mauro Guillén, *The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy*, Cambridge University Press, 2005.

cobrado una fuerza notable en las industrias automovilística y farmacéutica que se mantiene hasta la fecha[117].

b) La segunda etapa: Europa

La segunda etapa de la internacionalización económica de España —que comenzó a principios de los 70 (con la firma del acuerdo comercial preferente con la Comunidad Económica Europea) y terminó a mediados de los 90 (con la exitosa construcción del mercado único europeo, la ratificación del Tratado de Maastricht y las primeras inversiones españolas importantes en América Latina)— se caracterizó por la progresiva "europeización" de las relaciones económicas internacionales de España. Las relaciones económicas con EE.UU. y América Latina (que también tenía cierto peso relativo en las relaciones comerciales de España hasta finales de los 70) empezaron a perder importancia relativa para España frente a sus socios europeos, cada vez más integrados con España en del mercado único. En la medida que España iba integrándose en la Unión Europea, Europa se convertía en el socio económico más importante para España, tanto en términos absolutos como relativos, tanto para la inversión como para el comercio. Al final de este período, el comercio con los europeos representaba alrededor del 70% del total español, mientras que la IED (tanto salidas como entradas) entre España y Europa llegó primero al 35%-50% del total en 1986 y posteriormente hasta el 67% del total españoles en 1992[118].

Tal evolución durante estas primeras dos etapas de la internacionalización económica de España era de esperar. Aunque EE.UU. tenía una importancia relativamente significativa para España, hasta finales de los 60 no era nada extraño, dada la historia previa del país y los papeles geopolíticos de EE.UU. y España durante el auge de la guerra fría. Pero que Europa eclipsara a EE.UU. (y a América Latina) completamente durante la siguiente etapa tampoco nos parece raro, dada la centralidad que para España representaba el retorno político al corazón de Europa después de Franco y la plena participación española en el nuevo proyecto de integración europea.

c) La tercera etapa: América Latina

La tercera etapa de internacionalización económica española (1995-2005) se vio marcada, sobre todo, por la explosión de inversión directa española en América Latina[119]. Europa mantenía su importancia desde casi todas las perspectivas, especialmente por la exitosa integración de España como miembro fundador en la unión monetaria y la nueva zona euro, y América Latina volvía a ser un socio muy importante para España como el primer gran destino de las salidas de inversión española hacia el exterior, por lo menos hasta la crisis argentina[120].

Las salidas totales de IED española aumentaron dramáticamente desde una media anual de 2,3 mil millones de dólares entre 1985 y 1995 a 19 mil millones de dólares en 1998, 42 mil millones de dólares en 1999 y hasta un máximo de 54,6 mil millones de dólares en 2000. De todas formas, durante este período muy pocos flujos españoles se dirigieron a EE.UU.. Hasta el año 2000 la inmensa mayoría se destinó a América Latina (casi 100 mil millones de dólares) y, a partir de entonces (con la crisis argentina) los flujos hacía Europa cobraron de nuevo una importancia notable. Entre 1994 y 2004, las salidas de IED española se dividieron en partes casi iguales entre Europa (42% del total español) y América Latina (42,5% del total), con EE.UU. recibiendo únicamente su porción tradicional, mucho más insignificante (7,5%). Mientras tanto, en términos de entradas de IED en España, más del 80% provenía de sus socios de la UE[121].

---

[117] Para las cifras históricas de los pesos relativas para el comercio y la inversión española-norteamericana y europea, véanse Charles Powell, "España en Europa: de 1945 a nuestros días", en *La política exterior de España en el siglo XX*, AYER, nº 49, 2003, pp. 81-119, y Tascón, *op. cit*.

[118] Guillén, *op. cit*.

[119] Para detalles sobre las inversiones españolas en América Latina durante los 90, véase William Chislett, *La inversión española directa en América Latina: Retos y oportunidades*, Real Instituto Elcano, Madrid, 2003.

[120] Aunque la importancia relativa de América Latina como socio comercial seguía siendo insignificante: menos de 5% del comercio total de España, equivalente a la mitad del peso relativo de Portugal.

[121] Entre 1992 y 2002, las empresas españolas invirtieron 87 mil millones de euros en América Latina, la mayor parte durante la segunda mitad de la década. Véanse Chislett, *op. cit*., y *España y EE.UU.*; también Guillén, *op. cit*.

Hasta el año 2001 las grandes inversiones españolas en América Latina no provocaron la más mínima polémica en España. Incluso estas inversiones llegaron a ser percibidas casi como el buen resultado de la evolución natural de una economía española ya integrada con Europa y que ahora estaba entrando en la globalización a través de una profundización de sus relaciones históricas con un socio cultural y económico tradicional como era América Latina. De todas formas, la erupción de la crisis de Argentina en 2001-2002 —y la segunda crisis de Brasil en el verano de 2002— sí levantó una gran polémica en España acerca de la sabiduría empresarial del gran desembarco en América Latina y la necesidad de diversificar las relaciones económicas españolas más allá de Europa y América Latina, especialmente hacía la gran superpotencia, EE.UU., y hacia los grandes emergentes asiáticos, particularmente China[122].

Una posible conclusión implícita de la encrucijada en que se ha encontrado España durante estos últimos años —con mucha inversión en América Latina, pero con los grandes destinos donde España es el primer inversor nacional (como Argentina o Brasil) en crisis, o bordeándola, y con una presencia en EE.UU. muy inferior a las de las otras economías grandes y avanzadas— es que las empresas españolas deberían haber invertido más en EE.UU. y menos en América Latina, especialmente durante una década (los 90) en que EE.UU. se transformó en términos de tecnología y productividad y experimentó un gran *boom* económico —mientras que América Latina solo experimentó un comienzo falso después de la cual cayó de nuevo en una profunda crisis—. Sin embargo, después de mucha reflexión y debate —en que el consenso de opinión a veces se ha tornado en contra de la inversión española en América Latina— nuestra conclusión es que la apuesta latinoamericana ha sido, a pesar de las dificultades y los errores cometidos, un acierto, tanto respecto al *timing* y las cantidades involucradas como a la zona geográfica escogida para esta última expansión exterior de la economía española.

En su nuevo libro, *The Rise of Spanish Multinationals*, Mauro Guillén argumenta que el hecho de que la empresa española —liderada por una docena de grandes oligopolios en varios sectores de servicios— hiciera una gran inversión en América Latina durante los 90 se explica perfectamente a través de las teorías más aceptadas del comportamiento internacional de la empresa privada. La dinámica oligopolística explica en gran parte las inversiones latinoamericanas de las grandes empresas de servicios (telecomunicaciones, electricidad y energía, banca, construcción e infraestructuras, etc.) mientras el *product life cycle theory* explica mucho de lo que queda en términos de la inversión manufacturera[123]. Siguiendo el análisis de Guillén, y aplicando las teorías de las empresas multinacionales al comportamiento español, se puede mantener que el hecho, el momento, el ritmo y la zona geográfica de la segunda expansión exterior de la inversión española (después de la primera ola de inversión en Europa) se explica *lógicamente* —y no por meros prejuicios "latinos", supuestas debilidades empresariales o una falta de conocimiento o habilidad por parte de los ejecutivos para penetrar otros mercados alternativos—. Así que, si se puede mantener que España sigue siendo "diferente", en que su presencia en la economía norteamericana —como consecuencia de las anomalías históricas que afectaron a la economía española en el pasado— sigue siendo muy escasa, a estas alturas España exhibe un comportamiento completamente "normal" en sus actuales relaciones económicas internacionales. De hecho, la "gran aventura latinoamericana" de las empresas españolas ha revelado más su patente "normalidad" contemporánea que su supuesta "excepcionalidad" hispana[124].

[122] La crisis argentina causó pérdidas de varios miles de millones de euros para el conjunto del empresariado español que había invertido en la región, y casi un punto porcentual del PIB desde 1998 hasta 2002. Véase Jorge Blázquez y Miguel Sebastián, "El impacto de la crisis argentina sobre la economía española", *Anuario Elcano América Latina 2002-2003*, Real Instituto Elcano, Madrid, 2003, pp. 356-370.

[123] Véase Guillén, *op. cit.*, especialmente el capítulo 2.

[124] En términos menos teóricos, las oportunidades que ofrecía América Latina a las empresas españolas eran obvias. Aunque estos mercados implicaban posiblemente un mayor riesgo, sus costes de entrada eran mucho menores para las empresas españolas que los mismos costes asociados con los mercados norteamericanos o incluso europeos. Por ejemplo, según Chislett *(España y EE.UU.)* los costes a los que se enfrentaron los bancos españoles para entrar en los mercados de México o Argentina eran solo un 10% de los costes equivalentes en Alemania. Por otro lado, el idioma común y una cultura por lo menos en parte compartida han sido elementos importantes para los inversores españoles en los sectores de servicios, mucho más que en los sectores manufactureros.

d) La próxima etapa de la internacionalización de la economía española

No obstante, aunque se pueda argumentar que la reciente evolución de la internacionalización de la economía española ha sido normal y casi "de esperar" (y no una distorsión producida por la excepcionalidad o la anormalidad), esto no quiere decir que se pueda vislumbrar el futuro de esta evolución con facilidad. Se enfrenta ahora la economía española a su cuarta etapa de internacionalización. A partir de ahora, el gran tema pendiente para la economía española en su trayectoria internacional sería conseguir un equilibrio óptimo entre sus interdependencias económicas con los demás países y zonas del mundo. Está claro que esta tarea implicaría una diversificación del proceso de internacionalización económica más allá de Europa y América Latina. Pero no está tan claro en que medida se deben penetrar las restantes zonas de la economía mundial —Asia, África (incluyendo el Magreb y Medio Oriente) y Norteamérica— o con que prioridades. Sin duda, EE.UU. podría ser una —entre varias— de las zonas económicas donde la presencia de España puede mejorarse.

12.4. LOS EE.UU. COMO "OPORTUNIDAD ESTRATÉGICA" PARA LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

El recientemente publicado *Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española* identifica a EE.UU. como una "oportunidad estratégica" para España. Esta evaluación coincide tanto con el análisis de la Secretaría de Estado de Comercio y Turismo como con la sabiduría convencional reinante dentro del empresariado español.

Existen varias razones por las cuales EE.UU. se ha convertido en un blanco prioritario —si no en una obsesión— de los agentes económicos españoles. Primero, como indica el *Índice Elcano*, España tiene muy pocas relaciones económicas con EE.UU. dado su bajo nivel de riesgo. La cuota española en el mercado norteamericano (generalmente inferior al 0,5% tanto en comercio como en inversión) está muy por debajo del peso relativo de España dentro del PIB mundial y del comercio internacional (en general, algo más del 2%, y concentrado en zonas del mundo con más riesgo y menos dinamismo, como América Latina y Europa, respectivamente). Tampoco se compara favorablemente esta cuota española con las de sus socios europeos (en general, unas cuatro veces mayores) que sí coinciden con sus respectivos tamaños y pesos relativos dentro de la economía mundial. Por otro lado, como señala el "Análisis de mercados exteriores con alto potencial" del Ministerio, EE.UU. se presenta como un objetivo interesante para las empresas españolas no solo por la atracción que ejerce por su gran tamaño de mercado, sino también por su percibido dinamismo y crecimiento actual (factores que brillan por su ausencia en la zona con más presencia española —es decir, la actual Unión Europea—).

En segundo lugar, en muchos casos la fuerte presencia española en América Latina ofrece posibles sinergias con una penetración empresarial en EE.UU.. La existencia de un área de libre comercio (el TLC/NAFTA) que engloba también a México y parcialmente a Chile (como país asociado) convierte a EE.UU. en un mercado muy interesante desde esta perspectiva. Si el ALCA finalmente prospera, las empresas españolas tendrán la oportunidad de hacer realidad el llamado "triángulo atlántico", sobre el que se ha especulado tanto en el pasado[125]. La fuerte presencia de la comunidad hispana en los EE.UU. y su gran crecimiento demográfico y económico también incrementan las posibilidades de que España puede encontrar la manera de apalancar su presencia en América Latina para recuperar terreno en el mercado norteamericano[126]. Los bancos españoles (incluyendo el BBVA, el Santander y La Caixa) ya están aprovechando su previa presencia en América Latina y su afinidad lingüística y cultural para posicionarse como los nuevos banqueros de los inmigrantes mexicanos en el suroeste de

[125] Este sueño ya se está viendo plasmado en un creciente número de proyectos, como por ejemplo la Alianza Sumaq *(The Sumaq Alliance)* de escuelas de negocios de España, EE.UU. y América Latina, y la proliferación de consultoras que se especializan en las diferentes vertientes de negocios entre España, EE.UU. y América Latina.

[126] Para un análisis más profundo de las posibilidades estratégicas que representan para España los más de 40 millones de hispanos en EE.UU., véanse Emilio Cassinello, "España y los hispanos: un proyecto estratégico", documento de trabajo nº 63/2004, Real Instituto Elcano, 28/XII/2004, y M. Isabel Valdés, "Hispanics in the US: Where the Business Opportunity Is".

EE.UU., aprovechando así el creciente flujo de remesas de EE.UU. hacia América Latina, "bancarizando" estos flujos y mejorando así las posibilidades de que las masas, hasta ahora excluidas del sistema financiero, obtengan créditos y posiblemente contribuyendo al desarrollo económico —creando más negocio en el proceso—[127]. Da la impresión de que habrá muchos casos de este tipo de sinergias para los intereses españolas en EE.UU. en el futuro.

Finalmente, EE.UU. parece atractivo para España no solo por sus propios méritos sino también porque parece menos ajeno —y más asequible— que Asia, por lo menos de momento. A largo plazo, Asia se perfila como la gran oportunidad económica para España. Su tamaño es incluso más grande que el de EE.UU. y sus economías exhiben ritmos de crecimiento mucho más dinámicos que cualquier otra zona económica del mundo. La cuota española en los mercados asiáticos es incluso más pequeña que en EE.UU. y el peso relativo de Asia dentro del comercio e inversión española es básicamente nula. De todas formas, tanto América Latina como EE.UU. ofrecen más similitudes culturales para el aprovechamiento del empresariado español. Y mientras América Latina también ofrece tasas de crecimiento bastante altas, si no completamente estables, el objetivo de penetrar más profundamente en el mercado norteamericano podría servir como un mecanismo para equilibrar la cartera internacional de España, combinando la interesante pero a veces arriesgada apuesta latinoamericana con una presencia cada vez más importante en un mercado relativamente dinámico y estable. De todas formas, los intereses españoles ya están disfrutando del gran auge asiático, por lo menos por *proxy* ya que gran parte de la recuperación después de las últimas crisis y el rápido crecimiento actual en Sudamérica se debe al empuje de la demanda asiática. De hecho, una vez que el empresariado español consolide sus posiciones en las Américas, es muy posible que estas mismas zonas sean la puerta más lógica para entrar posteriormente en Asia. En la medida en que los vínculos entre América Latina y Asía crezcan, se abrirán más posibilidades para las empresas españolas ya presentes en las Américas[128].

Pero la tan anhelada entrada española en los EE.UU. no estará exenta de obstáculos y problemas. Las barreras y costes de entrada son mayores, en general, que en casi cualquier otra zona del mundo. El mercado ya es maduro, y aunque la innovación tecnológica sigue renovando las posibilidades de negocio, el terreno ya está bien ocupado y durante mucho tiempo por los otros socios/competidores de España en Europa. La penetración española no se puede efectuar por vía de golpes dramáticos, como han sido las grandes adquisiciones en América Latina, sino por una lenta y meticulosa perforación, buscando los nichos permeables, como lo han hecho algunas empresas españolas ya presentes en el mercado norteamericano (Gamesa en energía renovable, Indra en tecnología alta, Cintra en infraestructuras, BBVA en el sector financiero, Aceralia en acero, etc.). Para tener la más mínima posibilidad de éxito, los agentes españoles tendrán que afrontar varios temas pendientes, como sus deficiencias históricas en marketing y distribución, quizá las facetas empresariales más importantes en un mercado tan maduro y segmentado como es el norteamericano.

Estas debilidades históricas del empresariado español hacen que el mercado hispano —potencialmente una gran oportunidad— pueda ser nada más que un espejismo para los españoles. El mercado hispano está altamente segmentado no solo por ascendencia, origen y generación, sino también por sus distintos niveles de poder adquisitivo. Para realmente aprovechar los lazos culturales e históricos que España comparte en cierta medida con los hispanos de los EE.UU., sus empresas tendrán que aprender como hacer el marketing apropiado —y

[127] Para una descripción de algunos proyectos de los bancos españoles en la zona fronteriza EE.UU.-México, véase Chislett, op. cit. Para un análisis del nuevo y creciente papel de las remesas en la economía latinoamericana y sus relaciones con España y EE.UU., véase Iñigo Moré, "La remesas irrumpen en el modelo económico de Iberoamérica", en Carlos Malamud y Paul Isbell, *Anuario Elcano América Latina 2004-2005*, Ariel, Madrid, 2005.

[128] Existe una corriente de trabajo e investigación cada vez más notable acerca de las posibilidades de "triangulación" por parte de los intereses españoles entre España/Europa, América Latina/EE.UU. y Asia. Véanse Pablo Bustelo y José Ángel Sotillo (comps.), La cuadratura del círculo: posibilidades y retos de la triangulación España - América Latina - Asia Pacífico (Madrid-Barcelona: Catarata, IUDC, y Casa Asia, 2002) y los varios trabajos sobre este tema publicados por Casa Asia, la organización pionera en esta línea de pensamiento *(www.casaasia.org)*.

como cambiar una imagen de España que si existe entre los hispanos es frecuentemente negativa—[129].

12.5. ESTRATEGIAS POSIBLES

Para enfrentarse al mercado de EE.UU., tanto el sector privado como el Estado tendrán que estar involucrados. Aunque no será suficiente, la política tradicional de ofrecer a los agentes privados el apoyo del Estado y la promoción oficial específica de ciertas líneas de negocio sería una gran ayuda. En este sentido, el nuevo *Plan Integral para el Desarrollo del Mercado de Estados Unidos*, elaborado recientemente por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, conjuntamente con la CEOE, es bienvenido[130]. El plan, que ofrece un apoyo oficial al comercio y a la inversión (incluyendo programas especiales para facilitar el acceso al mercado, promover y mejorar la imagen de España, sus productos y empresas, y contribuir con mecanismos de colaboración institucional), se financiará con 78 millones de euros para el período 2005-2007. Identifica varios sectores de prioridad para las empresas españolas en el mercado norteamericano, incluyendo productos agroalimentarios, bienes de consumo, productos de alto contenido tecnológico y productos culturales y audiovisuales (para la exportación), e infraestructura, biotecnología, química y farmacéutica, el sector financiero, energías renovables y el sector medioambiental (para la inversión). El plan no intenta aprovechar explícitamente el mercado hispano, pero si en el futuro este tipo de apoyo oficial va a más, probablemente tendrá que ofrecer un apoyo al diseño de estrategias a nivel de empresa individual para penetrar con eficacia en el mercado hispano.

Pero más allá de la política de apoyo tradicional del Estado, existe toda una gama de nuevas direcciones para las estrategias y políticas españolas. Por ejemplo, con respecto a las grandes empresas, parece que España todavía tiene algunos temas pendientes dentro de la Unión Europea. Para que sus empresas (incluyendo algunas que ya son autenticas empresas multinacionales) puedan cobrar el tamaño, escala y sinergias necesarios para poder superar las barreras de entrada, afrontar los costes y competir exitosamente en los EE.UU., será necesario que realicen fusiones con —y adquisiciones de— otras grandes empresas europeas. A veces esta estrategia, que tiene la ventaja de presentar a los grandes competidores europeos en los mercados más importantes de la economía mundial, tiene el inconveniente de precisar una cesión de por lo menos algunas de las riendas de gestión y posiblemente una pérdida de identidad nacional exclusiva por parte de los intereses y gestores españoles. De hecho, algunos piensan que este proceso mas profundo de "europeización" del empresariado español será imprescindible si las empresas españolas pretenden tener la capacidad de penetrar de forma significativa el mercado norteamericano[131].

Si la política apropiada respecto a las grandes empresas es más *laissez faire* y menos nacional, la política para las PYMES debe ser distinta. Cuando las grandes empresas pueden superar las barreras de entrada, a las pequeñas y medianas empresas a veces les falta incluso el conocimiento y entendimiento de estas barreras. Lo conveniente sería una política de Estado para promover y diseñar programas de formación en el proceso de internacionalización empresarial, con especialización en los países del NAFTA (y también del Mediterráneo y de Asia), y pensadas particularmente para ejecutivos y gestores de PYMES. El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y el ICEX, conjuntamente con las importantes escuelas de negocios españolas (IESE, ESADE, Instituto de Empresa, ICADE, etc.), podrían colaborar en este tipo de proyecto.

Pero, para bien o para mal, el objetivo de la internacionalización empresarial —y en particular el de penetrar más profundamente en el mercado norteamericano— no es tan susceptible a la aplicación de

[129] Para un análisis más detallado de las dificultades que España puede encontrar en este proyecto estratégico de aprovechar sus vínculos con los hispanos de EE.UU., véase María Jesús Criado, *"España y los hispanos: una relación por construir", Análisis del Real Instituto nº 45/2005, Real Instituto Elcano, Madrid, 7/IV/2005.* Para un análisis de los problemas españoles con su imagen en el exterior en general, véanse Javier Noya, La imagen de España en el exterior, Real Instituto Elcano, Madrid, 2002, y "La imagen de España en America Latina: Resultados del Latinobarómetro 2003", Real Instituto Elcano, Madrid, 2003 *(www.realinstitutoelcano.org/documentos/75.asp).*

[130] Véase *http://www2.mityc.es/NR/rdonlyres/9C0C1962-2D59-42A8-9162-A59CFCA1EE8A/4862/PlanEstadosUnidos.pdf.*

[131] Este argumento se desarrolla en Guillén, *op. cit.*

influencias directas, a pesar de la tendencia tradicional de poner el énfasis en mecanismos convencionales, como pueden ser el nuevo Plan EE.UU. Por otro lado, este tipo de objetivo es mucho más susceptible a influencias indirectas, como pueden ser una mejora general y sustancial en el funcionamiento del empresariado y en el grado de apertura y competitividad de la economía española en su conjunto. Al fin y al cabo, no se puede ignorar la conclusión inevitable de que para penetrar en mercados cada vez más ajenos a España los agentes españoles tendrán que aceptar una mayor integración económica liberalizadora y promover un mayor grado de libre competencia en Europa. Por su parte, Europa tendrá que aceptar lo mismo respecto a la economía mundial, y en particular respecto a EE.UU.. Tampoco se puede esperar mucho de la próxima etapa de internacionalización si España y Europa, conjuntamente, no intentan seriamente mejorar sus niveles y tasas de crecimiento de la productividad y aumentar su grado de competitividad internacional.

El gobierno español contribuirá mucho menos al objetivo de mejorar y equilibrar la presencia internacional española si concentra sus esfuerzos en planes de apoyo a agentes españoles para entrar en otros mercados. Por otro lado, los esfuerzos del gobierno serán mucho más eficientes y eficaces en este sentido si se concentran en los siguientes objetivos:

• Mejorando la productividad española y la competitividad en general de la Unión Europea —cumpliendo con los objetivos establecidos por *la Agenda de Lisboa* y el *proceso Lamfalussy*, adoptando el *Directivo de Servicios* y, en general, profundizando y mejorando el funcionamiento del mercado único—.

• Logrando la mayor apertura posible en el sistema internacional de comercio —contribuyendo a una conclusión exitosa de la *Ronda de Doha*, posiblemente a través de una posición más generosa con respecto a la reforma agrícola tanto en la UE como en la OMC; y también a través de un apoyo a la creación de un nuevo *Área Económica Transatlántica* que irá mucho más allá del actual proceso de la OMC si cubre inversiones, servicios y cuestiones reglamentarias y de competencia. Así, las empresas españolas de servicios, que disfrutarán de una ventaja comparativa en el mercado hispano, verán facilitada su entrada y operación en EE.UU.—.

III. LA PRESENCIA DE ESPAÑA EN LA NUEVA ARQUITECTURA INTERNACIONAL

La radical transformación que ha sufrido tanto España como el mundo en los últimos años hace necesario abrir un período de reflexión para analizar el papel de nuestro país en el nuevo orden económico internacional. La presencia española en las instituciones internacionales es todavía reducido con relación al peso económico y financiero español. El orden bipolar ha sido sustituido por un mundo crecientemente globalizado, cuyo rasgo esencial es la interdependencia entre todos los actores y regiones. Si antes dos bloques definían casi completamente la marcha de las relaciones internacionales, hoy las potencias medias como España pueden jugar un papel mucho más activo y trascendente para transformar nuestro mundo. Al mismo tiempo, para los Estados resulta cada vez más necesario participar en la esfera internacional. La política interna y la exterior no funcionan como compartimentos estancos, sino como vasos comunicantes, en los que lo que sucede en un ámbito influye y condiciona decisivamente el otro.

1. ESPAÑA Y LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS MULTILATERALES

Íñigo Valcaneras

1.1. UNA INCORPORACIÓN TARDÍA

La creación de los organismos económicos internacionales constituyó una novedad formal en el marco de la decisión de los países vencedores en la Segunda Guerra Mundial de fomentar la cooperación multilateral para reducir la posibilidad de conflictos en el futuro, o al menos, de abrir un cauce para su solución por medios pacíficos. Los organismos económicos internacionales serían los foros en los que se desarrollaría esta cooperación entre Estados. Desde el punto de vista económico se contemplaron en los planes de la posguerra tres áreas: monetaria, financiera y comercial, que dieron lugar al nacimiento del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM), ambos en la Conferencia Monetaria y Financiera de Bretton Woods en 1944; y al intento de crear una Organización Internacional de Comercio, en la Conferencia de la Habana en 1948. La Organización Internacional de Comercio no llegó a nacer al no recibir el Acta Final las necesarias ratificaciones y fue sustituida durante 47 años por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), hasta la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995. Con esta Organización se completa el cuadro actual de organismos económicos de ámbito multilateral, que se ocupan respectivamente de los temas monetarios, de la financiación del desarrollo económico, y de las cuestiones comerciales.

La presencia de nuestro país en los organismos económicos internacionales, creados después de la Segunda Guerra Mundial fue, ciertamente, tardía aunque anterior a la Constitución de 1978. España no fue invitada a la Conferencia de Bretton Woods ni a la Conferencia de La Habana y, como consecuencia de ello, no pudo ser país miembro fundador ni del FMI, ni del BM, y tampoco Parte Contratante del GATT. Conviene recordar que en España, la transición económica precedió a la transición política y la apertura de la economía española y la adecuación de la política económica para participar en los organismos internacionales formaba parte de aquella primera transición.

La entrada definitiva en los organismos internacionales fue una tarea lenta y ardua. La firma de los Convenios con Estados Unidos en 1953, la guerra fría; y en definitiva, el cambio del modelo económico español sirvieron de estímulo para apoyar la entrada de España en el FMI y BM en 1958. Posteriormente, las visita de las misiones del BM y del FMI en 1959 aconsejaron al Gobierno que solicitara la adhesión al GATT. España participó inicialmente en los trabajos del GATT en calidad de observador; y finalmente en 1963 se aprobó el Protocolo de Adhesión. La creación de la Organización Mundial de Comercio en 1995 ha convertido el viejo marco contractual del GATT en una institución de carácter universal. Los Estados miembros de la Unión Europea actúan con una sola voz sabedores que su capacidad de influencia a nivel individual es inferior, con independencia de que toda política común implica una cesión de soberanía y, por lo tanto, la imposibilidad de negociar bilateralmente acuerdos comerciales.

La participación española en los bancos regionales de desarrollo ha seguido un orden lógico empezando por América Latina, siguiendo por África y terminando con Asia. España ingresa en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en 1976, siendo ésta su primera aproximación a este tipo de bancos. Esta etapa de presencia regional no culminará hasta mediados de los años ochenta, con la adhesión al Banco Africano de Desarrollo (BAfD), y al Banco Asiático de Desarrollo (BAsD) en 1984 y 1986, respectivamente.

Podría señalarse la firma del Convenio Constitutivo del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) en 1990, como otro de los hitos que marcan la historia “multilateralista” de España. España participó como miembro fundador en las negociaciones que llevaron a la constitución del BERD, suscribiendo la significativa participación del 3,4%. Ello supuso el primer reconocimiento explícito del potencial económico de nuestro país en una institución financiera multilateral, permitiéndole contar con un muy aceptable nivel de representación en el Consejo de esta institución (el BERD es la única institución financiera internacional en la que España mantiene permanentemente un Director Ejecutivo y un Director Ejecutivo Alterno).

En las últimas décadas España ha ido incorporándose progresivamente a un gran número de instituciones internacionales, y hoy participa como miembro de pleno derecho en los principales organismos de carácter económico. Sin embargo, no es menos cierto que en alguno de ellos nuestra representación puede considerarse insuficiente con relación al peso e importancia actual del país en la economía mundial o, en ocasiones, con la propia participación española en el capital social y en las dotaciones complementarias de dichas instituciones. Entre las causas que motivan este hecho cabe señalar, sobre todo, la falta de peso económico y político de nuestro país en el momento en que se accedió a formar parte de dichas instituciones. A escala mundial no participamos en los Acuerdos de Bretton Woods de 1944 y en el ámbito europeo tampoco formamos parte de las Comunidades Europeas que se fundan en 1957. Sólo en 1958 España es admitida en el FMI, aunque desde una posición de clara debilidad negociadora. Sólo en 1970 se produce un acuerdo comercial significativo con las Comunidades Europeas, después de más de una década de infructuosos intentos de acercamiento a Europa, y sólo en 1986 España pasa a ser miembro de pleno derecho de las Comunidades Europeas, diez años después del inicio de la transición política.

1.2. LAS RELACIONES DE ESPAÑA CON EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Las relaciones del Fondo con un país miembro se desarrollan principalmente a través de los recursos financieros puestos a disposición de los países para financiar las dificultades de balanza de pagos; y en segundo lugar a través de las misiones de consultas.

El apoyo financiero del FMI a España se remonta a su misma entrada en la institución y está unido al Plan de Estabilización de 1959. La participación en el FMI exigía la renuncia a la inflación, el proteccionismo y el dirigismo, como claves de un sistema que desde la Guerra Civil perseguía la autarquía. El Plan de Estabilización de 1959 vino a cumplir estas exigencias. En su elaboración técnica participó activamente el FMI y la OECE, mientras que el respaldo financiero procedió del Fondo, de la OECE, de los gobiernos europeos, y de la Administración y

la banca norteamericana. En total, el paquete financiero aprobado ascendió a 554 millones de dólares, una ayuda importante en aquella época a un plan que fue pionero; una ayuda que en buena parte, no tuvo que ser utilizada.

Durante la década de los setenta, España recurrió a los recursos del FMI en contadas ocasiones, dentro de lo que podemos considerar un comportamiento normal de un país miembro de la institución. En 1975-1976, España giró 689,32 millones de DEG (derechos especiales de giro) como consecuencia de los efectos desfavorables de la crisis del petróleo y las incertidumbres de la transición política; un año más tarde se respaldaron los Pactos de la Moncloa con un nuevo préstamos de 143 millones de DEG; y finalmente, en 1978 España recibió un último préstamo por 98,75 millones de DEG para compensar el descenso de las exportaciones. Desde entonces, nuestro país no ha vuelto a utilizar los recursos del Fondo.

En los últimos tiempos, España se ha convertido en un importante aliado del FMI que apuesta claramente por la estabilidad financiera mundial. En los mercados internacionales la incertidumbre genera efectos externos negativos, y la estabilidad financiera global puede considerarse un bien público internacional. Esta posición española no sólo se ha traducido en un apoyo firme a la institución, sino también en un apoyo financiero en las situaciones de inestabilidad mundial de los pasados años, tales como el caso de Brasil o el de Argentina[1].

Este breve análisis de la utilización que España ha hecho de los recursos del FMI desde su entrada en esta institución nos permite llegar a las siguientes conclusiones.

• El FMI ha avalado los dos grandes ajustes de la economía española desde la guerra civil, en 1959 y 1977, con acuerdos de derecho de giro y con apoyo técnico. El que no fuera necesario utilizar los fondos puestos a disposición de España a través de estos acuerdos no merma su interés y eficacia para el país.

• España ha utilizado el equivalente de 1.002 millones de DEG desde que entró en el FMI en 1958. La mayoría de estos fondos se utilizaron como consecuencia de las dificultades creadas por la primera crisis del petróleo. Esta cantidad total de fondos es relativamente pequeña y mostraría que la política económica española, aún con sus errores, ha sido en general bastante prudente y ha tendido a mantener una situación exterior saneada. Cuando ésta no se ha logrado, se ha acudido a las devaluaciones antes de que la situación degenerara hasta hacer necesaria la intervención del FMI.

Mucho más importante que la ayuda financiera recibida del FMI ha sido, sin duda alguna para España, el respaldo obtenido de las recomendaciones del FMI, sobre todo en materia de política monetaria, fiscal y de balanza de pagos —los campos de mayor responsabilidad de la institución—. Las consultas, en principio anuales, que mantiene el FMI con los países miembros, ofrecen en nuestro caso una prueba irrefutable de que el FMI ha sido un impulsor decidido de la modernización de la economía española. Este papel ha sido mucho más importante en los primeros años, cuando los informes ponen de relieve los problemas que obstaculizaban el buen funcionamiento de nuestra economía. La institución se alió desde el comienzo claramente con los aperturistas y éstos vieron en el FMI la palanca para conseguir sus objetivos. Durante la transición política, el FMI apoya plenamente el ajuste en los Pactos de la Moncloa, en sintonía en cuanto a los objetivos, con el gobierno y con los que le han sucedido.

A partir de entonces la inversión es la variable estratégica en los informes del Fondo para conseguir los niveles de competitividad que necesitaba la economía. El ahorro interior, base de aquélla, exigía contención salarial y una adecuada política fiscal, con reducción del déficit público; un ajuste que debía ir acompañado de reformas estructurales, especialmente en los sectores público y financiero, y en el mercado laboral. La insistencia del FMI en la necesidad de abordar los problemas estructurales es creciente desde 1986, ante los retos que suponen la adhesión a la Unión Europea, y sobre todo la posibilidad de participar en el proyecto de la Unión Monetaria Europea, con el establecimiento de una moneda única. Consolidación fiscal y reforma del

[1] España fue el único país que, a título individual y en coordinación con el FMI, participó con 1.000 millones de dólares en el plan de rescate.

sector público, por una parte, y reformas estructurales de los mercados de bienes, servicios y factores productivos —en particular el mercado laboral—, por otra, son las líneas maestras de los últimos informes y recomendaciones del FMI.

Esta rápida incursión a través del diálogo que el FMI y España han mantenido a lo largo de los informes de consulta puede sintetizarse en las siguientes conclusiones.

• El diálogo ha sido siempre fluido y, por regla general, desprovisto de discrepancias serias.

• El FMI ha tenido un papel de impulsor de la modernización de la economía española. A medida que ha transcurrido el tiempo y España ha ido modernizando su sistema político, los puntos de vista del FMI y de las autoridades españolas han tendido a converger de forma natural. España fue para el FMI un país modélico; y desde el lado español, el FMI fue visto como el factor de homologación política y económica a nivel internacional más importante con el que podía contar el país.

Algunas recomendaciones, como la consolidación fiscal y las reformas estructurales, son comunes en los informes del FMI, pero en el caso español ha sobresalido el énfasis permanente en la reforma del mercado laboral. No hay duda de que el FMI ha visto en éste uno de los talones de Aquiles de la economía española.

A medida que las políticas monetaria y fiscal han sido objeto de supervisión por la Unión Europea, el Fondo ha ido poniendo más el acento sobre las reformas estructurales; y en general, sobre todas aquellas actuaciones que podrían convertir en éxito la inserción de España en la UEM.

La crítica más relevante que quizá cabría hacer es la aceptación por parte del FMI de la sobrevaloración de la peseta en períodos clave de los últimos cuarenta años.

A pesar de la valoración positiva que han supuesto las relaciones entre España y el FMI debemos destacar algunos extremos que han causado incomodidad en la parte española. Son fundamentalmente los que se refieren al peso y presencia de España en esta organización. Desde el primer punto de vista, destaca la insatisfacción española por lo que se considera un bajo nivel de la cuota[2]. La cuota española es de 3.048,9 millones de DEG, lo que supone el 1,42% del total de la institución. Las cuotas se fijan para que, a grandes rasgos, reflejen el tamaño relativo del país miembro en la economía mundial: cuanto mayor sea la economía en función del producto y mayor y más variado su comercio exterior, la cuota tiende también a ser mayor. A los Estados Unidos de América, la economía más grande del mundo, le corresponde la mayor cuota del FMI, el 17,4% del total. Palau, la economía más pequeña del mundo, contribuye con el 0,001%. Las autoridades españolas reclaman que la cuota no se ha ido adaptando al creciente papel de España en la economía internacional. Con esta cuota España tiene en su poder el 1,42% del total de los votos de la Junta de Directores Ejecutivos; lejos de los países con mayor poder: Estados Unidos 17,08%; Japón 6,13%; Alemania 5,99%; Francia y Reino Unido 4,96%; Arabia Saudita 3,22%; y China 2,94%.

CUOTAS Y PODER DE VOTO, FMI

	Cuota		Votos	
	Millones DEG	% sobre total	Número	% sobre total
Australia	3.236,40	1,52	32.614	1,50
Bélgica	4.605,20	2,16	46.302	2,13
Canadá	6.369,20	2,99	63.942	2,95
Francia	10.738,50	5,05	107.635	4,96
Holanda	5.162,40	2,43	51.874	2,39
España	3.048,90	1,43	30.739	1,42
Reino Unido	10.738,50	5,05	107.635	4,96

Fuente: FMI.

[2] La revisión más reciente de las cuotas (la undécima) entró en vigor en enero de 1999 y elevó el total (que no había sido modificado desde 1990) en aproximadamente un 45%. Actualmente, las cuotas del FMI ascienden a 213.000 millones DEG (aprox.: 1,448 US dólares por DEG, en septiembre de 2005).

Las cuotas determinan no sólo el pago de la suscripción que aporta el país miembro, sino también el número de votos, la magnitud de la financiación que puede recibir del FMI y la participación que le corresponde en las asignaciones de DEG.

La presencia financiera de España en el FMI incluye también la participación en los préstamos al FMI para complementar los recursos de las cuotas. Aunque España no forma parte de los Acuerdos Generales para la Obtención de Préstamos (AGP)[3], sí tiene una participación significativa del 1,95% en los Nuevos Acuerdos para la Obtención de Préstamos[4] (NAP) firmados en 1997. A su vez, España contribuye financieramente para respaldar las políticas[5] del FMI destinadas a los países más pobres.

Respecto a la representación institucional, se ha conseguido una mejora por lo que atañe a la presencia en el Directorio Ejecutivo de la institución con el nuevo grupo formado con México, Venezuela, y Centroamérica (Guatemala, El Salvador, Costa Rica, Nicaragua y Honduras) desde 1978, en el que España aporta un Director Ejecutivo por dos años cada sexenio de forma rotatoria con los otros dos grandes países del grupo.

Finalmente debe destacarse la presencia de españoles trabajando en el FMI sólo 29 de un total de 2650, es decir, el 1,1%.

1.3. LAS RELACIONES DE ESPAÑA CON EL BANCO MUNDIAL

España se incorporó al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) en 1958, al mismo tiempo que al FMI, cuando estaba catalogado como país en desarrollo, con plenas posibilidades por lo tanto, de acceder a los préstamos de la institución. Sin embargo, la situación de nuestra economía configuraba al país inicialmente más bien como "cliente" del FMI, hasta que consiguiera estabilizar la economía y ajustar su modelo al de los países miembros de la institución. Conseguido esto en 1959, el gobierno se dirigió al BM que envió una misión cuyo resultado fue el "Informe sobre el Desarrollo Económico Español" (1962), que produjo un impacto notable por su novedad al insistir en los obstáculos que nuestra política económica suponía para el desarrollo. Desde entonces, España ha recibido recursos, tanto del Banco Mundial como de la Corporación Financiera Internacional, hasta que en 1977 se "gradúa" en el Banco, momento a partir del cual sólo puede ser contribuyente en todas las instituciones que conforman el grupo.

Durante el tiempo en que España fue país elegible como receptor, entre 1959 y 1981, obtuvo doce préstamos del Banco Mundial destinados fundamentalmente, a la financiación de proyectos en infraestructuras, educación y desarrollo tecnológico. En 1977 España recibió el último préstamo; y en 1983 ya como país donante en el BM, solicitó abandonar la lista de países receptores del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE. Este sustancial cambio en el seno de los organismos internacionales tuvo sus antecedentes a finales de los años setenta, cuando España inició una tímida política de cooperación al desarrollo.

Con el tiempo España ha ido mejorando su presencia en las distintas instituciones que componen el Grupo del Banco Mundial[6]. En el caso del BIRF, España acudió a su última ampliación de capital en 1988. Esta ampliación tenía como objetivo corregir los desajustes entre el peso económico de algunos países y sus paquetes accionariales en la institución. España, Dinamarca, Turquía, Brasil y Corea fueron los países que tanto por su nivel de infra-representación, como por su interés en el Banco fueron invitados a suscribir la ampliación de capital.

La cantidad suscrita por España en esta última ampliación es de 2.799 millones de dólares de 1944. Esta cantidad supone el 1,78% del total y da lugar a 28.247 votos que suponen un 1,75% del total de

[3] Los Acuerdos Generales para la Obtención de Préstamos se crearon en 1962, y abarcan a 11 países (los gobiernos o bancos centrales del G-10: Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Reino Unido, Italia, Suecia, Canadá, Holanda y Bélgica; y Suiza).

[4] Los países que forman parte de los Nuevos Acuerdos para la Obtención de Préstamos son además de los países del G-10 y Suiza; Australia, España, Austria, Dinamarca, Kuwait, Chile, Finlandia, Hong Kong, Corea, Luxemburgo, Malasia, Noruega, Singapur, Tailandia, y Arabia Saudita.

[5] El FMI brinda asistencia financiera a los países de bajo ingreso como por ejemplo los préstamos a bajo interés en el marco del Servicio para el Crecimiento y la Lucha contra la Pobreza (SCLP) o el alivio de la deuda mediante la Iniciativa para los Países Pobres Muy Endeudados (PPME). Estos recursos proceden de aportaciones de los países y del mismo FMI (no de las cuotas) y son administrados por mecanismos fiduciarios, en los que el FMI actúa como fideicomisario. España contribuye significativamente en cada uno de estos fondos.

[6] España también es miembro desde 1994 del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) perteneciente al Grupo del Banco Mundial.

SUSCRIPCIONES Y PODER DE VOTO, BIRF

	Suscripciones		Poder de voto	
	Millones US$ (1994)	% sobre total	Número	% sobre total
Australia	2,446.4	1.56	24,714	1.53
Bélgica.....	2,898.3	1.84	29,233	1.81
Canadá.....	4,479.5	2.85	45,045	2.78
Francia.....	6,939.7	4.41	69,647	4.30
Holanda	3,550.3	2.26	35,753	2.21
España	2,799.7	1.78	28,247	1.75
Reino Unido	6,939.7	4.41	69,647	4.30

Fuente: Banco Mundial.

votos. De este modo, España se sitúa en la decimoquinta posición frente a la decimoctava del pasado, por delante de Australia, Irán y Suiza; y mejorando sustancialmente nuestra posición como accionista (desde el 1,53% hasta el 1,78% actual). Con la ampliación selectiva de capital, España pasa a detentar un mayor número de acciones que Suiza y Suecia, y prácticamente las mismas que Bélgica. Por lo tanto, el único país del G-10 (que no pertenece al G-7) y que mantiene mayor número de acciones que España sería Holanda (2,26%).

En la Asociación Internacional de Desarrollo (AID) que presta en condiciones particularmente blandas a los países más pobres, más importante que la participación en el capital son las llamadas reposiciones de fondos a las que España ha contribuido desde 1997. En la decimocuarta reposición (2005-2008) España ha contribuido con el 2,17% frente al 1,8% de la decimotercera reposición. Los principales contribuyentes en la decimocuarta reposición han sido Estados Unidos con el 13,78%, Reino Unido con el 13,18%, Japón con el 12,24%; seguidos de Alemania con 8,23%, Francia con 7,11%, y Suecia con 4,1%.

Tras la última ampliación de capital en 1992 la participación de España en la Corporación Financiera Internacional (CFI) se ha mantenido en el 1,57%. Con esta suscripción España dispone del 1,55% de

SUSCRIPCIONES Y PODER DE VOTO, CFI

	Suscripciones		Poder de voto	
	Millones US$	% sobre total	Número	% sobre total
Australia	47,329	2.00	47,579	1.98
Bélgica.....	50,61	2.14	50,86	2.11
Canadá.....	81,342	3.44	81,592	3.39
Francia.....	121,015	5.12	121,265	5.04
Holanda	56,131	2.37	56,381	2.34
España	37,026	1.57	37,276	1.55
Reino Unido	121,015	5.12	121,265	5.04

Fuente: CFI.

los votos. En la Corporación Financiera Internacional, además del apoyo accionarial, es muy relevante la participación de los países en los consorcios financieros, organizados y liderados por la CFI, cuyos volúmenes anuales suelen ser superiores a los recursos anuales invertidos por la institución.

España participa en la Organización Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) con el 1,36% del capital que permite tener el 1,25% de los votos. Por ser la institución más joven, cada año se incorporan nuevos países y se produce en consecuencia una pérdida relativa en la participación de los países miembros.

Finalmente, España participa en diversos fondos fiduciarios[7] del BM, es decir en los acuerdos entre la institución y un país, que confía al Banco recursos destinados a financiar una determinada actividad.

Las empresas españolas también han empezado a participar en las licitaciones convocadas por el Ban-

[7] Por su importancia en términos cuantitativos destaca el compromiso de España con la Iniciativa para la Reducción de la Deuda Externa, que supone el 4,85% del total de las donaciones bilaterales, aproximadamente 124 millones de dólares. Además de la participación de España en la Iniciativa para Países Pobres Muy Endeudados, administrado por el FMI y el BM; destaca la participación de España en el fondo para el medio ambiente y el fondo global de lucha contra el SIDA, la tuberculosis y la malaria.

SUSCRIPCIONES Y PODER DE VOTO, OMGI

	Suscripciones		Poder de voto	
	Millones DEG	% sobre total	Número	% sobre total
Australia	30,19	1,8	3.196	1,62
Bélgica.....	35,77	2,13	3.754	1,91
Canadá.....	52,25	3,11	5.402	2,74
Francia.....	82,03	4,88	8.380	4,25
Holanda	38,22	2,27	3.999	2,03
España	22,65	1,35	2.442	1,24
Reino Unido	85,65	5,1	8.742	4,44

Fuente: OMGI.

co Mundial, aunque su presencia sigue siendo inferior a la que nos correspondería. Sirva como ejemplo los datos relativos al año fiscal del 2004 del BIRF cuando las empresas españolas ganaron 23 contratos por un valor total de 21 millones de dólares. Un instrumento disponible para fomentar la participación de las empresas españolas en los programas del Banco Mundial y en los bancos regionales de desarrollo son las contribuciones a los fondos[8] que financian trabajos de consultoría destinados, fundamentalmente, a los trabajos realizados por expertos españoles y, en este sentido, son recursos condicionados. Las empresas españolas también han utilizado frecuentemente las garantías ofrecidas por el OMGI para cubrir los riesgos de sus inversiones en América Latina. Actualmente, estos contratos llegan a suponer aproximadamente el 20% del total de la cartera del OMGI, lo que sitúa a España en las primeras posiciones del ranking de países inversores que utilizan esta institución.

En el Banco Mundial España comparte silla al igual que en el FMI con México, Venezuela, y Centroamérica (Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Honduras y Nicaragua).

En cuanto al personal del Grupo Banco Mundial, el 0,67% son españolas, 73 españoles de un total de 10.745 empleados en el Banco Mundial.

1.4. ESPAÑA Y LOS BANCOS REGIONALES DE DESARROLLO

Los bancos regionales de desarrollo han surgido como instituciones sin fines de lucro, con una estructura y funciones similares a las del Banco Mundial, pero con la finalidad de servir a los intereses de la región donde están ubicados. Además de los tres grandes bancos regionales de desarrollo debemos destacar la presencia de España en otras instituciones financieras multilaterales como son el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, el Banco Europeo de Inversiones, el Banco Nórdico de Inversiones, el Banco de Desarrollo del Consejo de Europa, el Fondo de Desarrollo Nórdico, el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, el Banco de Desarrollo Islámico y el Fondo OPEC para el Desarrollo Internacional.

En el Banco Interamericano de Desarrollo, España participa en el capital con el 1,89% de los votos y comparte silla con Francia, Austria, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Suecia. Los principales accionistas son Estados Unidos 30% (le otorga poder de veto), Argentina y Brasil 10,8%, México 6,9%, Venezuela 5,8%, Japón 5% y Canadá 4%. En cuanto al poder de voto España se mantiene similar al del Reino Unido, Francia e Italia y ligeramente por detrás de Alemania.

En el Banco Africano de Desarrollo España detenta el 1,06% del capital del banco y participa en la silla formada por Canadá, Corea del Sur, China y Kuwait. El Director Ejecutivo siempre es canadiense.

En el Banco Asiático de Desarrollo España participa con el 0,34% del capital, lo que le otorga el 0,61% del total de votos. Los principales accionistas son Estados Unidos y Japón con el 13,05% cada uno; China con el 5,55%; India con el 5,49%, y Australia con el 5,05%. En este banco, España comparte silla con Italia, Bélgica, Suiza, Francia y Portugal.

[8] Algunos ejemplos representativos son el Fondo General de Cooperación de España con el BID, Fondo General de Consultoría con el Banco Mundial, Fondo de Consultoría con la Corporación Financiera Internacional, Fondo de Consultoría en el Banco Centroamericano de Integración Económica, Fondo de Consultoría del Banco Asiático de Desarrollo, Fondo de Consultoría de la Corporación Andina de Fomento, y Fondo de Consultoría Ligado ICEX-BafD.

SUSCRIPCIONES, PODER DE VOTO Y SILLA, BANCOS REGIONALES

	Suscripciones (%)	Poder de voto (%)	Países que comparten la silla junto a España
Banco Interamericano de Desarrollo	1,89	1,89	Francia, Austria, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Suecia
Banco Africano de Desarrollo.....	1,06	1,06	Canadá, Corea del Sur, China y Kuwait
Banco Asiático de Desarrollo.....	0,34	0,59	Italia, Bélgica, Suiza, Francia y Portugal
Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo	3,4	3,4	México

Fuente: Respectivos bancos regionales.

En el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), el capital es de 3,4% y compartimos silla con México. En el BERD España tiene el mismo porcentaje de capital que Canadá, lo que fue posible por ser un banco de nueva constitución y tener un ámbito de operaciones europeos. Por razones puramente políticas tenemos a México en nuestra silla, con un asistente, a pesar de que su aportación de capital apenas representa el 0,15%. En el BERD contamos con un Director y un Director Alternos permanentes.

Existen otros dos bancos de naturaleza predominantemente europea con sede en Europa de los que España es miembro: el Banco Europeo de Inversión (BEI), y el Banco de Desarrollo del Consejo de Europa (BDCE). En el Banco Europeo de Inversiones, el capital asignado es de 6,53% y compartimos silla con Portugal; y en el Banco de Desarrollo del Consejo de Europa, España tiene una cuota de capital del 10,88 % lo que da lugar a tener una silla propia.

1.5. CONCLUSIÓN

El Plan de Estabilización de 1959 marcó el comienzo de una etapa de progresiva inserción en la economía mundial, con la adhesión inmediata al FMI y al BM, y la posterior integración al antiguo sistema GATT, hoy OMC. Desde entonces, la creciente presencia internacional de España no siempre ha ido acompañada de una mayor presencia institucional. No debemos olvidar que la economía española ocupa en la actualidad el octavo lugar en términos de PIB, y supone más del 2% del comercio mundial.

En definitiva, la presencia española en las instituciones financieras multilaterales es todavía reducida con relación al peso económico y financiero que España tiene en el mundo. Somos el octavo país en PNB, pero nuestra influencia es inferior y en general está por debajo de la de países como Bélgica, Países Bajos, Suecia, etcétera. En los últimos años, aunque hemos aumentado sustancialmente nuestra presencia, todavía no estamos representados directamente (directores ejecutivos) durante largos períodos de tiempo en los órganos de gobierno de la mayoría de las instituciones financieras internacionales: en el Banco Mundial participamos dos años de cada seis, en el Banco Interamericano de Desarrollo seis de cada doce y en el Banco Asiático de Desarrollo y en el Banco Africano de Desarrollo no tenemos nunca un Director Ejecutivo español. Revertir esta situación es esencial para aumentar el peso del país en el proceso de toma de decisiones de las instituciones y lograr con ello una mayor presencia en el exterior.

Por estas razones, el tratar de mejorar sustancialmente nuestra influencia en las Instituciones Financieras Multilaterales debe ser una de las prioridades de nuestra actuación futura. No debemos olvidar que si antes dos bloques definían casi completamente la marcha de las relaciones internacionales, en el nuevo orden internacional, las potencias medias como España pueden jugar un papel mucho más activo y trascendente. Al mismo tiempo, para

los estados resulta cada vez más necesario participar en la esfera internacional. La política interna y la exterior no funcionan como compartimentos estancos, sino como vasos comunicantes, en los que lo que sucede en un ámbito influye y condiciona decisivamente el otro.

En los últimos tiempos, la Administración española ha tratado de aumentar su presencia en las Instituciones Financieras Multilaterales; fundamentalmente a través de tres vías: acudiendo a las ampliaciones de capital, asumiendo cuotas de contribución creciente en las ventanillas blandas, y fomentando la presencia en otros fondos e instrumentos diseñados por estas instituciones.

La participación en los incrementos de capital de las Instituciones Multilaterales Financieras constituye una estrategia en la que el margen de maniobra español no es especialmente amplio, por cuanto la capacidad negociadora de los países es limitada. La compra de acciones da coherencia a nuestro deseo de formar parte de los principales foros económicos mundiales (G-7 y G-10), aspiración que pasa inexorablemente por una mayor participación en el capital de las instituciones de Bretton Woods y una mayor transferencia de recursos a las ventanillas concesionales. El coste de la ampliación de capital en el Banco Mundial y Bancos Regionales se compone de dos elementos: uno directo, derivado de la compra de las acciones, y otro indirecto, resultante del compromiso de los países que acuden a la ampliación de aumentar su participación en las denominadas ventanillas “blandas” de estas instituciones.

En los últimos años, España se ha implicado progresivamente en las reposiciones y políticas desarrolladas por las IFM en sus ventanillas concesionales. Sin embargo, las aportaciones de España a estas ventanillas concesionales no han alcanzado todavía el nivel que por su dimensión económica y política tiene nuestro país. Este hecho está motivado no sólo por nuestra tardía incorporación a dichos organismos, sino también por nuestra lógica falta de tradición en este ámbito.

La atención otorgada por España a determinados fondos específicos e instrumentos de cooperación al desarrollo diseñados por las Instituciones Financieras Multilaterales ha aumentado de forma creciente en los últimos años. Las aportaciones realizadas por España a estos fondos están sirviendo para materializar el progresivo compromiso de nuestro país con las iniciativas internacionales de ayuda al desarrollo, a la vez que suponen un reconocimiento explícito de que el mayor peso de nuestra economía en el mundo exige un creciente esfuerzo de solidaridad con los países menos desarrollados.

2. LA PRESENCIA DE ESPAÑA EN LAS INSTITUCIONES DE BRETTON WOODS

Olivier Lafourcade

2.1. INTRODUCCIÓN

El peso relativo de España en el ámbito internacional, tanto desde el punto de vista económico como político ha incrementado considerablemente en un período corto de tiempo. España ha pasado de ser un país de ingreso medio y receptor de ayuda a ser un país plenamente desarrollado y donante. El éxito económico de las últimas décadas y el proceso de internacionalización de la economía española han supuesto un cambio importante en la percepción y en el comportamiento del gobierno y la población española, ante la posición de España en el orden internacional. Por un lado, España debe ocupar el lugar que le corresponde acorde a su peso económico; por otro, debe asumir nuevas responsabilidades y obligaciones asociadas a su categoría de país plenamente desarrollado. No cabe duda que España ha asumido estas nuevas obligaciones y reclama en consecuencia un mayor reconocimiento en la nueva arquitectura internacional. Este reconocimiento implica una mayor presencia internacio-

nal, que se puede manifestar de dos formas: (a) un papel más activo en las instituciones internacionales, tanto mundiales (Naciones Unidas e Instituciones de Bretton Woods) como regionales (Unión Europea y bancos regionales de desarrollo), y (b) una voz en todos los organismos de cooperación internacional (grupos de países y otros foros internacionales) donde España pueda tener algo que decir. Se trata por lo tanto de mejorar la presencia internacional de España de acuerdo al peso económico relativo del país.

Es por lo tanto, una preocupación legitima de las autoridades españolas buscar medios para conseguir y asegurar un mayor peso internacional en las instituciones internacionales acorde a los cambios económicos recientes; y muy especialmente en el Banco Mundial y en el Fondo Monetario Internacional. A su vez es comprensible entender una cierta frustración al observar como otros países, como por ejemplo Bélgica o Holanda, tienen mayor presencia que España en estas instituciones a pesar de tener un menor peso económico.

La mayor dificultad a la que se enfrenta España en este proceso de "legitimar" su posición en el nuevo orden internacional, es que todo avance por su parte para ganar peso será a costa de otros países que deberán perder lo que España busca ganar. Es decir, la "tarta" a repartir no crece y los "otros países rivales" tienen posiciones firmes, estables, y consolidadas después de muchos años. Además, algunos de ellos cuentan con gran experiencia en el funcionamiento de las instituciones; y por supuesto, no están dispuestos a renunciar a sus posiciones ventajosas. Es improbable ganar peso institucional sin que alguno de los países sobre-representados no pierda su parte correspondiente. Y si bien existe una lejana posibilidad de incrementar la "tarta", en cuyo caso estos países no saldrían muy perjudicados, hay otros candidatos también fuertes y determinados a asumir una parte más que proporcional de ese incremento. Algunos países representativos serían China, o los grandes países emergentes tales como Brasil, India o México. No se puede obviar que en términos económicos, México tiene un PIB casi igual al español (sí bien su ingreso per capita es menos de la mitad). En definitiva, para tener una buena representación relativa en las instituciones internacionales hay que estar presente en su constitución, compartiendo los fines políticos y económicos de las nuevas instituciones (como ha sucedido con la participación de España en la constitución del BERD en 1991 o del BCE en la Unión Europea). Incorporaciones posteriores vienen condicionadas por el reparto inicial de poder de los fundadores y la dificultad de transferir poder a los nuevos miembros en un juego de suma cien, es decir, en un juego en el que lo que ganan los nuevos algunos de los miembros existentes deben perder.

Esta primera aproximación al problema pone de manifiesto la complejidad de la tarea y nos permite realizar una primera recomendación. En términos estratégicos, parece que la política a seguir debe tener un horizonte a largo plazo con etapas intermedias para lograr los objetivos asignados. Por lo tanto, cualquier avance que pueda ocurrir no se debe esperar en el muy corto plazo. La prioridad en esta primera fase es definir los objetivos de manera clara. Para ello, debemos dar respuesta a una serie de preguntas: ¿cuál debe ser la posición de España en el orden internacional?, ¿qué lugar quiere ocupar en las instituciones internacionales?, ¿cómo se debe traducir el incremento del peso relativo de España?, ¿es mejor ocupar una silla en una Junta Directiva, o por el contrario es más importante tener un mayor grado de influencia en el funcionamiento de las instituciones, definiendo sus estrategias y políticas?. Sin lugar a dudas, una decisión estratégica es optar entre ejercer la influencia internacional a través de la Unión Europea (donde ya se ha alcanzado un importante peso relativo) o directamente a través de las instituciones de Bretton Woods o de las Naciones Unidas.

Algunos elementos de reflexión nos pueden ayudar a responder alguna de estas preguntas. En primer lugar, es necesario reconocer que España ya ha logrado avances considerables en distintos foros internacionales. Por ejemplo, durante varios años España ha tenido un papel sumamente importante en la Unión Europea en el ámbito de la asistencia al desarrollo. El simple hecho de tener la posición de Comisionado para el Desarrollo durante varios años, ha permitido a España influir en las decisiones de la Comisión y de la Unión Europea en este ámbito, destinando más ayuda a las regiones de particular importancia para España como son África del Norte, Mediterráneo, y especialmente América Latina. Se podría argumentar que este giro geográfico era inevitable, pero no es menos cierto que la

política española aceleró esta nueva orientación geográfica. De alguna forma, se podría comparar lo que paso durante este período de influencia española con la influencia preponderante que tuvo Francia durante los años 60 y 70 en el mismo campo, cuando todos los esfuerzos de la Comisión y de la Unión se centraron en su mayor parte en el África Subsahariana. Otro ejemplo representativo es el papel que hoy esta jugando el Reino Unido en la definición y ejecución de las estrategias de la Unión Europea, gracias a la influencia que ejercen sus representantes en puestos claves.

Especialmente relevante es determinar cómo quiere y puede España dividir su presencia institucional internacional y su campo de actuación en el ámbito de la ayuda al desarrollo en tres niveles diferentes: (a) a nivel multilateral, es decir en las instituciones de Bretton Woods, Naciones Unidas, bancos regionales, etcétera; (b) a nivel europeo, o sea la Comisión Europea, el Banco Central Europeo, el Banco Europeo de Inversión, etcétera; (c) a nivel bilateral, es decir, en su relación directa e individual con los distintos países de la comunidad internacional.

Esta es una decisión estratégica, porque se debe decidir si la posición bilateral de España es la resultante de la definición de las posiciones multilaterales y europeas; o si es al revés, la posición bilateral determina lo que deben ser la posición multilateral y/o la posición europea. Hay un argumento muy fuerte para recomendar que la parte preponderante para España sea la posición con Europa, que debería determinar a su vez la posición multilateral y bilateral. En términos comparativos, Francia está favoreciendo el modelo multilateral y europeo, Gran Bretaña se inclina por el modelo multilateral, y Estados Unidos por el bilateral.

CAJA III.2.1.

LA PRESENCIA INTERNACIONAL A TRAVÉS DE LA UNIÓN EUROPEA

Íñigo Valcaneras

La creación de la Unión Económica y Monetaria es un desarrollo fundamental en el sistema monetario internacional y afecta a la representatividad bilateral de los estados miembros de la UEM en las Instituciones Financieras Multilaterales. La adopción de la moneda única implica que, si éstos quieren hacer oír su voz común en materias monetarias y financieras en los distintos foros multilaterales, la UEM debe estar representada.

La representación externa de la UEM tiene su base legal en el Tratado de la Unión Europea y se le da cuerpo en el Consejo Europeo de Viena, en diciembre de 1998. De acuerdo con sus conclusiones, cabe hacer una distinción entre la representación de la Comunidad respecto a los temas de competencia de la Unión Económica y Monetaria, por un lado, y por otro, en materias que no son competencia comunitaria pero en las que sería apropiado que los Estados Miembros expresen un común acuerdo.

En el caso de los temas de competencia de la UEM, de acuerdo con las conclusiones de Viena, debe atenderse a las premisas de que la Comunidad debe tener una sola voz, de que es necesaria una representación por parte tanto de los Ministros del Eurogrupo como del Sistema Europeo de Bancos Centrales, y de que la Comisión ha de participar en la medida necesaria para desempeñar sus cometidos según el Tratado. En todo caso deben alcanzarse, para que la representación externa de la UEM sea un hecho, soluciones de forma pragmática con los interlocutores internacionales y en los distintos foros. La aplicación de estas conclusiones del Consejo Europeo ha comenzado ya a suponer cambios prácticos importantes en la representatividad de los foros internacionales.

Debemos destacar la importancia que adquiere el Eurogrupo, donde con anterioridad al Ecofin los Ministros de Economía de la eurozona discuten, con la presencia del Presidente del BCE y del Comisario de

Asuntos Económicos, sobre la coordinación de sus políticas económicas, la evolución del euro y la situación económica internacional. La agilidad y el nivel de los debates a doce dotan cada vez de mayor relevancia a este grupo, y su reforzamiento supone una baza importante para dotar a la UEM del peso específico que le corresponde en el entorno internacional.

Con respecto a las Instituciones Financieras Internacionales, una de las consecuencias prácticas del Consejo Europeo de Viena, que pretendía mejorar la representación de la UEM sin que fuese necesario modificar el Convenio Constitutivo del FMI, ha sido que el Directorio Ejecutivo del Fondo ha acordado conceder al BCE un puesto de observador en el mismo, y se ha acordado que el Director Ejecutivo del estado miembro que presida el Eurogrupo se encargue de presentar las opiniones de la Comunidad Europea/UEM al Directorio.

España ha sido país fundador del euro, pertenece a la zona euro y esto implica que España es parte de las instituciones que proyectan sobre la economía mundial los intereses de la zona euro. El Comité Económico y Financiero (CEF), el Eurogrupo o Euro-12 y el Ecofin tienen la responsabilidad de realizar la representación externa del euro en el FMI, el G-7, G-10, etcétera. España a través de sus representantes en el CEF, Eurogrupo y Ecofin contribuye a configurar la postura común de la zona euro en estos foros; de manera notoria lo hizo en el semestre de la presidencia española de 2002, pero lo hace de manera continúa mediante la asistencia de los representantes del Ministerio de Economía a las reuniones, normalmente en Bruselas, del CEF, Eurogrupo y Ecofin.

El trabajo del CEF es clave en la preparación de la posición de la zona euro en los organismos y grupos internacionales que se han mencionado en los epígrafes anteriores. La representación de España en la Unión Europea se corresponde aproximadamente con nuestro peso económico relativo. En la Unión Europea somos el quinto país en voto. En las instituciones de Bretton Woods la proporción de voto de prácticamente todos los países de la Unión es mucho mayor en términos relativos respecto a España que en la Unión Europea.

España puede realzar su influencia en el ámbito económico y financiero internacional a través del CEF. A través del CEF tenemos derecho a participar en todos los trabajos del G-7, G-10, G-20, en los que no tenemos representación directa, exigiendo información de sus agendas, reuniones y participando en la posición común de la zona euro. En el CEF también se debaten numerosos aspectos relacionados con el FMI, de ahí que se haga imprescindible una estrecha colaboración de nuestros representantes en el FMI y en el CEF. La representación política a escala mundial de la zona euro en materia económico financiero la ostenta el presidente del Ecofin y del Eurogrupo, que representa a la UE en las reuniones de otoño y primavera del FMI-BM y del G-7.

En resumen, un país como España, con una clara infra-representación en el FMI y excluido de los principales grupos que debaten y configuran los problemas y la estructura de la economía internacional puede potenciar su influencia en las cuestiones de la economía mundial a través de los foros de la Unión Europea, especialmente en el CEF. En este sentido, la elevación al rango de Secretario de Estado de nuestra representación en el CEF es un paso muy importante para que España refuerce su peso en el debate de los problemas de la economía mundial.

2.2. LAS INSTITUCIONES DE BRETTON WOODS. EL EJEMPLO DEL BANCO MUNDIAL

Básicamente, hay tres formas de ganar influencia en las instituciones de Bretton Woods: (a) la cuota, (b) la silla, es decir la posición oficial del Gobierno español en la Junta Directiva; y (c) el personal técnico, especialmente a nivel de gerencia. En todos estos casos, la situación de España puede ser mejorada. Evidentemente estos tres caminos no son mutuamente excluyentes más bien son complementarios. Además existen otros medios, como por ejemplo a través de representantes nacionales del sector privado, de los medios académicos y/o de la sociedad civil, que permiten mejorar la influencia sobre las instituciones. En definitiva, la influencia de España en las instituciones de Bretton Woods y en otras instituciones internacionales se manifiesta por medios muy diversos y complementarios.

a) La cuota

En la actualidad, la distribución de los votos que determina el peso relativo de cada silla, no es equiva-

lente al peso económico relativo de cada país. Gran parte de los problemas de ubicación de España en las instituciones internacionales desde el punto de vista de la cuota y representación son una secuela del retraso con que España accedió a la institución y de su debilidad política y económica cuando lo hizo. La resistencia de países fundadores del FMI y del BM a adecuar las cuotas y la estructura de voto de la institución al creciente peso relativo de las economías más dinámicas es permanente. Países claramente sobrerepresentados como Bélgica, Holanda, pero también el Reino Unido, Francia, Canadá o Australia, tienen grandes incentivos para mantener el status quo de poder en el FMI y en el Banco Mundial, y se apoyan bien en el poder e influencia de la Unión Europea o bien en la coordinación de intereses de la comunidad anglosajona internacional. El peso relativo de España es muy inferior a Canadá, aunque su PIB en ppa es similar, también es muy inferior al de Benelux aunque su PIB es superior, es inferior a Suiza o Australia aunque el PIB español es mayor, etcétera. Esto es así, en parte, por que las fórmulas de Bretón Woods con las que se calcularon las cuotas recogen otras variables además del PIB, y también por que hay un desfase entre la cuota teórica de las mencionadas fórmulas y la realidad que sólo muy de vez en cuando y en porcentajes mínimos se adecuan a los datos económicos actualizados. Todo ello, a pesar de que los propios estatutos del FMI establecen que la estructura de cuotas-voto ha de adecuarse periódicamente al peso relativo cambiante de las economías de los países.

En este equilibrio de fuerzas del mundo anglosajón, por un lado, y de la Unión Europea, por otro, que domina no sólo el FMI y el Grupo Banco Mundial, sino también el G-7, el G-10, y la OCDE, España se encuentra en tierra de nadie, sin apoyos y a menudo en una situación incómoda. Países como Holanda y Bélgica, pero también Canadá y Australia, tienen claro que España es un competidor directo suyo en el reparto de poder en la escena internacional, y han sido un obstáculo en determinados momentos a un ajuste más radical de cuotas en el FMI y en otras organizaciones internacionales.

b) La silla

Con respecto a la representación institucional, es evidente que España no puede tener una silla sola y debe estar con un grupo de países. En la actualidad, España se encuentra con siete países iberoamericanos en la silla. Esta silla tiene unas milésimas menos de voto que la silla Africana II, que es la más pequeña en poder de voto de las 23 sillas del Directorio. Además debemos tener en cuenta que hay una regla no escrita de representación de los grandes continentes por la que a África le corresponden dos sillas, de la misma manera que a Iberoamérica le corresponden otras dos lideradas por Brasil y por Argentina. De hecho cuando España ha pensado en alto cambiar de silla para maximizar el tiempo de representación con Director (en el momento de la incorporación de Suiza, a principio de la década de los 90), se barajó la idea que hiciera una silla con este país rotándo el puesto de Director y Alterno. El argumento en contra, político-diplomático, fue que Iberoamérica perdería la tercera silla (en la que se encuentra España).

Si bien España no puede tener una silla sola si debe aspirar a maximizar el tiempo de su representante en el cargo de Director Ejecutivo. La solución óptima sería mantener permanentemente el puesto de Director Ejecutivo, que sería el equivalente a la situación actual de algunos países europeos con menor peso económico que España, como por ejemplo Holanda o Suiza. Posiblemente, la mejor solución sería la creación de una nueva silla donde España tuviera el puesto permanente de Director Ejecutivo para lo cual tendría que llegar a un acuerdo con otros países de menor peso. Esto es improbable, ya que en este momento no existe ninguna iniciativa realista para aumentar el número de Directores Ejecutivos en el Banco (hoy en día se considera que las 24 sillas son lo suficientemente representativas). Sin embargo, debemos reconocer que el sistema de gobierno de las instituciones de Bretton Woods esta sometido a críticas cada vez más severas provenientes tanto de los gobiernos como de la sociedad civil. Una de las críticas más consistentes se basa en la desigual distribución de poder en la Junta Directiva entre los países ricos y los países pobres. Y por lo tanto no es descabellado pensar en una reestructuración del mecanismo global de representación de los países miembros. En tal caso España tendría una oportunidad única para ganar mayor representatividad en la Junta Directiva acorde a su nivel económico. Este nuevo escenario podría generar en una representación única de la

Unión Europea. En caso contrario, España deberá buscar su lugar apropiado de manera independiente. Dicho esto debemos insistir que esta no es una reforma que se pueda esperar en el corto plazo, y existen muchas razones para pensar que contará con la oposición de miembros de la Junta que tienen actualmente una posición ventajosa. A pesar de ello, debe ser un escenario sobre el cual las autoridades españolas deben pensar, y prever su estrategia ante una reestructuración interna de este calibre.

Si desechamos la posibilidad de una reestructuración que de lugar a una redistribución de todas las sillas en la Junta Ejecutiva, la única posibilidad de ganar peso es tener una posición predominante en una de las sillas existentes que le permita a España ejercer un papel más acorde a su peso económico relativo. Una alternativa evidentemente es cambiar de circunscripción "*constituency*". Para España cambiar el grupo de países de la silla es un asunto complicado. Nadie en la Junta Directiva quiere perder su posición cuando tiene la silla principal asegurada. Sin embargo, debemos reconocer que la estrategia española de compartir la silla con América Latina tampoco es una solución muy lógica, ya que no le permite tener una representación permanente. El cambio más sencillo sería el movimiento hacia una sola silla de la Unión Europea. Esta solución sería conveniente para España ya que tendría dentro de la nueva "constituency" europea el mismo grado de influencia que ahora tiene en la Unión Europea. Sin embargo, esta solución tampoco es previsible por lo menos en el muy corto plazo, ya que tiene una resistencia evidente y fuerte por parte de los miembros de la UE que tienen su propio representante en la Junta Directiva (los que tienen su silla propia: Francia, Reino Unido, Alemania, y los que comparten una silla: Bélgica, Países Bajos, Italia, y Países Escandinavos). Lo que es evidente, es la sobre-representación europea en la Junta Directiva de las instituciones de Bretton Woods. Sin contar a España y Suiza, Europa tiene 7 sillas principales. Cuando coincide que España y Suiza ocupan también la silla principal, Europa pasar a tener 9 sillas en una Junta Directiva de sólo 24. Y aunque esto parece totalmente desproporcionado, no se deslumbra ninguna alternativa viable para solucionar este problema en el corto plazo.

Actualmente, el problema de España es formar parte de una silla con varios países latinoamericanos (México, Venezuela y América Central) y con un sistema de rotación que no le asegura tener la silla de forma permanente. En la actualidad, este sistema rotatorio sólo permite a España tener la silla dos años seguidos cada sexenio, lo que significa que en los otros cuatro años tiene el puesto de Director Suplente, o el de Asesor, con dos años de duración cada uno de ellos. Este sistema de rotaciones no permite ni a España (ni a ningún otro miembro de la silla) ninguna continuidad en el trabajo de la Junta. Se mejoraría la presencia si el Director Ejecutivo Suplente de España se quedará como Director Ejecutivo en la rotación siguiente al finalizar su puesto de suplente. En ciertos casos, se podría pensar en una continuidad de seis años si la misma persona se puede quedar dos años en los tres puestos, Asesor, Director Suplente, y Director Ejecutivo. Por supuesto, la secuencia no puede ser en sentido inverso, de Director Ejecutivo a Director Suplente, y posteriormente a Asesor, ya que la ventaja en la continuidad se obtiene si se avanza desde los puestos de menor responsabilidad, Asesor, hasta la responsabilidad completa en el puesto de Director.

Es evidente que el mandato de dos años para una misma persona es excesivamente corto. Especialmente para directores que no han tenido mucha experiencia con las instituciones de Bretton Woods antes de llegar a Washington. En la mayoría de los casos se debe contar casi con un año de aprendizaje para entender los negocios y la manera de funcionar de la institución. En muchos casos el representante nacional deja su puesto al finalizar el año cuando por fin tiene el conocimiento, la experiencia, los contactos internos, y el respeto de la institución que le permitiría ser mucho más eficiente.

La experiencia muestra claramente que la influencia en la Junta Directiva no viene tanto del poder de los votos sino del poder "moral". Los países con mayor voto: Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia y Reino Unido tienen otros medios para influir o bloquear decisiones en la Junta. Incluso Estados Unidos, que de hecho tiene poder de veto raramente lo ha ejercitado formalmente. Históricamente se aprecia la influencia de algunos "grandes" Directores Ejecutivos representantes de países pequeños o medianos. A lo largo de los últimos 30

años, y en distintos periodos, se puede recordar representantes de Holanda, de Países Escandinavos (en concreto de Suecia), de India, incluso de América Latina (Colombia, Brasil) de gran talento y de gran presencia en la Junta Directiva, capaces de entrar en un dialogo seguido e intenso con la gerencia y el staff de la institución. Todos estos individuos tuvieron durante muchos años una influencia relevante en la Junta Directiva que iba mucho más allá del peso relativo del país al que representaban. Todos ellos pasaron un tiempo suficientemente largo en el Banco (por lo menos 3 ó 4 años). La mayor parte de ellos eran profesionales con bastante experiencia en temas de desarrollo; bien como consecuencia de su trabajo previo en el Ministerio de Hacienda, de haber trabajado directamente en el ámbito del desarrollo internacional en su país de origen (administrando la ayuda al desarrollo en el caso de países "donantes"), o de la experiencia propia de campo en países en desarrollo (con otra organización internacional, Naciones Unidas, Unión Europea, etcétera.)

La recomendación es clara, seleccionar a representantes que tengan la suficiente experiencia, expertos en finanzas internacionales y/o desarrollo económico internacional; y si es posible, con experiencia vivida en países en desarrollo. Desafortunadamente, hay dudas razonables sobre el cumplimiento de estos criterios por parte de los representantes españoles en el pasado.

Por otro lado, debemos resaltar una cierta anomalía en la silla de España. España y México tienen un PIB aproximadamente igual, alrededor de 600.000 millones de dólares. Es lógico esperar que sean tratados de igual manera. Sin embargo, Venezuela con un PIB mucho menor, aproximadamente 125.000 millones de dólares, tiene exactamente el mismo trato que México y España. Venezuela disfruta de los mismos derechos que tienen España y México en el sistema de rotación entre las posiciones de Director Ejecutivo, Director Suplente y Asesor. Se podría defender un sistema de rotación más favorable para México y España con respecto a Venezuela acorde a la importancia relativa de sus economías. Por ejemplo, un sistema de rotación donde la silla principal y el puesto de suplente rota entre España y México, mientras Venezuela se queda con el puesto de asesor. Otra alternativa, para superar las posibles reticencias que pondría Venezuela, sería permitir a Venezuela rotar entre el puesto de Director Suplente y de Asesor sin modificar la rotación entre España y México para el puesto de Director. Mientras tanto, América Central, con un PIB inferior a los 70.000 millones de dólares, seguiría teniendo sólo acceso al puesto de Asesor.

La heterogeneidad de las sillas de más de un país es notoria. Hay mezcla de países miembros de la UE con países no europeos, sillas con países de varios continentes, con regímenes políticos y económicos incluso opuesto. Esto es así porque los países que no tienen silla propia tratan de maximizar el tiempo que tienen un representante al frente de la silla correspondiente, pues esto le hace portavoz de esa silla en el Directorio, en el Comité Monetario y Financiero Internacional (antiguo Comité Interino) y en la Junta de Gobernadores. Hay quien pone en duda la política de España de formar parte de una silla con países de América Latina en lugar de formar una silla con países europeos. También, hay quien cuestiona la conveniencia de tener asociaciones de países que agrupan países ricos y pobres en la misma circunscripción, o países donantes con países receptores de los fondos del Banco Mundial. Este sería el caso de Bélgica (con países como Turquía o Kazajstán), o de los Países Bajos (con Rumania o Ucrania). Sin embargo, existen suficientes argumentos para justificar la conveniencia de juntar a países donantes con países receptores. Y ciertamente la asociación entre países de América Latina con España se justifica por muchos criterios económicos, políticos, históricos y culturales.

c) La presencia en el cuadro técnico y la gerencia de la institución

Históricamente, la presencia de los españoles en el personal del Banco Mundial ha sido bastante limitada. Es más, en el pasado la representación del personal español ni siquiera llegaba a la parte proporcional del capital de España en el Banco Mundial. El problema tradicional de España, como fue el caso de Italia, y en cierto modo de algunos países emergentes como México y Brasil, es que hay pocos incentivos para los nacionales españoles altamente cualificados para expatriarse a Washington por un periodo largo de tiempo. Son muchos los

candidatos que pasan unos años en el Banco, pero pocos se quedan para una carrera completa en la institución. Todo parece indicar que las oportunidades en España son más competitivas que las ofrecidas por el Banco. Sin embargo, España tiene enormes ventajas comparativas para ofrecer personal técnico cualificado y con excelentes perspectivas de desarrollo en el Banco. Hoy en día, ya se nota la posición cada vez más importante de unos pocos españoles en área de América Latina, donde gozan de muy buen prestigio.

No hay otra alternativa sino la de promover las candidaturas de jóvenes profesionales a los distintos puestos en la institución. Hay que reconocer que la mayoría de las promociones en el Banco, así como las perspectivas de llegar a los puestos estratégicos de decisión generalmente favorecen a los profesionales con formación económica (en contraste con aquellos que tienen una formación técnica o especializada). Aunque existen excepciones, la mayoría de los Directores de País (Country Director), que tienen el poder fundamental sobre la orientación y la formulación de las estrategias de intervención del Banco en los países, y que con el tiempo llegan a puestos de alta responsabilidad gerencial, son economistas. En la actualidad en el Banco Mundial, y con riesgo de realizar una apreciación superficial se puede afirmar que son varios los españoles situados a un buen nivel en áreas técnicas, pero son muy pocos los que se encuentran en posiciones de gerencia general (con la excepción del actual Vicepresidente para Administración y Recursos Humanos, después de una trayectoria totalmente atípica en su caso, él es medico y especialista en temas de salud).

2.3. LA PRESENCIA ESPAÑOLA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

La mejor política para ganar terreno en las instituciones internacionales es estar continuamente presente con personal cualificado. Debemos tener siempre presente que las instituciones funcionan a dos niveles, uno formal y otro informal. Lo importante en las conferencias internacionales no es tanto la sesión formal o la asamblea plenaria, sino más bien lo que ocurre en los corredores, las comisiones, y los grupos de trabajo. Es ahí, en la redacción de los comunicados o las conclusiones de las reuniones, donde se aprende más y se tiene más influencia. En este campo, los maestros son los ingleses. Por ello, es absolutamente imprescindible mandar a los foros internacionales personal altamente cualificado, con cualidades diplomáticas además de competencias técnicas. En definitiva, profesionales que sepan pasar las ideas, que sepan con quien se debe contactar para sacar adelantar una sugerencia o un proyecto.

En ciertas ocasiones, este tipo de trabajo puede parecer tedioso; y es cierto, que requiere una visión a largo plazo. Sin embargo en este nivel informal tiene un incalculable valor la persona que puede resolver los impasses en la redacción de un documento o en el final de una negociación. La recomendación, por lo tanto, es asegurar más presencia y más continuidad en todas las esferas donde España quiera ganar peso. Eso sí teniendo siempre presente que los resultados nunca llegarán de inmediato.

Otra estrategia efectiva es asociarse con otros miembros de las instituciones para trabajar en temas específicos. La colaboración de España con alguno de los miembros de la Unión Europea (Francia, Alemania, Gran Bretaña, Italia, u otros) para armonizar y/o coordinar posiciones respectivas en temas estratégicos puede ser una política muy efectiva para lograr objetivos comunes. Esta estrategia requiere identificar los grupos de trabajo sobre estos temas en el ámbito de las instituciones internacionales (OCDE, Fondo Monetario, Banco Mundial, G-10, Naciones Unidas, Comisión Europea, etcétera) y movilizar los recursos humanos necesarios para participar y contribuir en el trabajo de estos grupos. Los temas pueden ser extremadamente diversos: agricultura, energía, medio ambiente, sistemas financieros, aspectos institucionales, aspectos de procesos (licitaciones publicas); y pueden ser temas recurrentes o estratégicos en un momento dado. Existe una gran cantidad de medios e instrumentos para participar en las discusiones y trabajos al respecto.

De igual forma, se podría promover colaboraciones estratégicas con algunos de los sistemas bilaterales europeos de ayuda al desarrollo a la hora de promover una posición en los ámbitos multilaterales, tales como DFID en Gran Bretaña, la Agencia Francesa de Desarrollo en Francia, KfW y GTZ en Alemania, etcétera. Estas organizaciones se han mos-

trado eficaces a la hora de sacar adelante sus propias propuestas en las instituciones de carácter multilateral.

2.4. ACTUACIONES EN EL CAMPO COMERCIAL

Durante la década de los 80, cuando España pasó de ser un país receptor a ser un país donante, las autoridades españolas tenían grandes expectativas para esperar un rápido retorno económico en compensación a su contribución a las distintas agencias de desarrollo. Se esperó de inmediato amplias facilidades de acceso a los mercados de bienes y servicios financiados por el Banco mundial y otras agencias de desarrollo. En una palabra, la reacción fue del tipo: "ahora estoy contribuyendo a la mesa de donantes; entonces es tiempo también de tener mejor acceso a la tarta de la financiación en los países donde presta el Banco Mundial". Esta visión y ambición comercial esta plenamente justificada, y no debe ser minimizada; pero no puede y no debe ser la única ni siquiera la mayor razón para España a la hora de participar en todo el proceso de asistencia al desarrollo. El retorno de las donaciones de España a favor del desarrollo supera de lejos el simple beneficio económico o financiero de los mercados ganados por empresas españolas a través de las medidas de financiación ofrecidas por el Banco Mundial.

Sin duda, España puede hacer más a la hora de ganar más licitaciones en el Banco Mundial. El camino para mejorar los resultados es tener más empresas involucradas y competiendo. Para ello, se necesita un esfuerzo continuo de promoción, más profesionales para informar, incentivar, y acompañar, a las empresas en sus esfuerzos para ganar más cuota de mercado. Son muchas las formas para promover el interés y la presencia de nuevas empresas: organización de seminarios, acceso a la información, contactos frecuentes con la institución, u otros incentivos. En este sentido, se debería contar con la presencia de representantes del Gobierno en Washington para analizar e identificar nuevas oportunidades, y seguir las estrategias y programas del Banco en diversos países. Aunque todas estas medidas tienen un efecto claramente positivo, lo más importante y no siempre se tiene en cuenta, es que los verdaderos "compradores" de los bienes y servicios, no son los servicios del Banco o de la agencia de desarrollo, sino los países y entidades beneficiados por los préstamos del Banco. Con esto queremos señalar que la mejor forma de promocionar la tecnología, los bienes y servicios españoles es ayudar a las empresas a conocer los mercados potenciales de aquellos países que gozan de préstamos del Banco Mundial. En este caso se trata de informar a las empresas sobre los distintos proyectos financiados por el Banco. En concreto, informar sobre las agencias y entidades ejecutoras de éstos proyectos en los países, especialmente las agencias responsables de la gerencia de los proyectos, las unidades de coordinación, las entidades que permiten entrar en contacto con todos los responsables ejecutivos. Son ellas y ellos los que al final, determinan y seleccionan las tecnologías, los servicios, y los bienes necesarios para ejecutar los proyectos. Son ellos los que finalmente compran estos bienes y servicios, mientras que del Banco Mundial sólo reciben la orden de "no objeción".

No existen muchas otras alternativas a las expuestas. Son dos los caminos para lograr una mayor participación de España en las licitaciones del Banco Mundial: (a) la promoción interna en España para incentivar a las empresas a concurrir en las licitaciones del Banco; y (b) la promoción en los países miembros que se benefician de la financiación del Banco. En el primer caso, se puede hacer a través de seminarios, conferencias, o talleres, en las grandes zonas industriales de España, para presentar y explicar el Banco Mundial, los métodos de trabajo, y las oportunidades. En el segundo caso, se debe hacer un trabajo de prospección, de investigación y de promoción en los países que reciben ayuda del Banco Mundial, con las agencias de gobierno y las empresas privadas locales.

2.5. ESPAÑA Y LOS BANCOS REGIONALES DE DESARROLLO

Las observaciones realizadas con respecto al Banco Mundial son también validas en el caso de los bancos regionales. La estrategia de España a este respecto debe por supuesto responder a la posición geopolítica de España en el mundo. Desde el punto de vista geográfico, es evidente que España tiene

importantes ventajas comparativas en varias zonas del mundo. En primero lugar, América Latina donde España ya es un actor muy activo y tiene una presencia reconocida, especialmente en algunos sectores específicos como el sector financiero. En segundo lugar, en la región de África del Norte y del Mediterráneo; en este caso la ventaja se fundamenta en la proximidad, las vinculaciones históricas, y la presencia de españoles en la zona. En tercer lugar, España tiene una posición fuerte en el África Subsahariana, tanto por razones históricas, como por razones de proximidad geográfica, y vinculaciones con la población de origen española establecida en muchos de los países africanos. Finalmente, ya se ha comprobado que España puede responder positivamente al reto de nuevos mercados, por ejemplo en Asía, donde ya ha obtenido en China resultados muy satisfactorios.

La presencia de España esta ampliamente justifica en casi todas las partes del mundo, y por ello es importante tener una participación efectiva en todos los bancos regionales de desarrollo: el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Europeo de Desarrollo, y en otras instituciones internacionales (tales como el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola en Roma, el Banco de Desarrollo del Caribe, etcétera). En todos estos casos, la problemática es la misma que en el caso del Banco Mundial: como asegurar una presencia estable y continúa en el directorio de la institución, y una presencia efectiva de nacionales españoles en la gerencia de estas instituciones. Con respecto a la participación en la silla nos encontramos ante las mismas dificultades que en el caso del Banco Mundial. Sin embargo aquí, el argumento para mantener la presencia de España con una representación de otros países europeos es si cabe aún más fuerte. Al igual que en el Banco Mundial se debe buscar una representación cualificada y continua.

2.6. CONCLUSIÓN

En los últimos 20 años, España ha cambiado significativamente su posición en el orden internacional, pasando de ser un país de ingreso medio, receptor de ayuda al desarrollo, a ser un país donante y participando de todo el esfuerzo con los países ricos para luchar contra la pobreza. Este cambio supone nuevas responsabilidades y nuevas oportunidades, pero también supone esperar un mayor reconocimiento por parte de otras naciones sobre el nuevo papel de España y su lugar en el contexto internacional. España se encuentra legitimada en su política para lograr una mayor representatividad en los organismos internacionales acordes a su peso económico relativo. Para lograr estas metas debe seguir un proceso largo, promoviendo alianzas, y demostrando competencia y continuidad que le permitirán consolidar sus avances y explorar nuevas oportunidades. Para ello España cuenta con muchas ventajas comparativas, talento y necesarios recursos humanos.

3. LAS RELACIONES DE ESPAÑA CON LA UNIÓN EUROPEA

Jaime Pérez Renovales y Carlos Gascó

La UE, con la introducción del euro, con su reciente ampliación (la quinta desde su fundación en 1957) y su objetivo, fijado en la estrategia de Lisboa, de ser la economía mas competitiva del mundo en el 2010, no es ajena a los recientes cambios geopolíticos en el panorama internacional. Ahora bien, esta ampliación tiene sus riesgos. Entre ellos, uno no menor es la pérdida de poder que sufren sus antiguos miembros. Ante un número más grande, el poder de éstos se diluye, las decisiones son más difíciles de adoptar y la coordinación de actividades que impulsen el crecimiento y el desarrollo del bloque en su conjunto se hacen más costosas. Además, la pobreza relativa de los nuevos socios hace más patente aún los desequilibrios existentes. La UE se enfrenta a un reto de gran envergadura. Debidamente gestionada, no tenemos dudas de sus efectos positivos pero esta

gestión dista mucho de ser una tarea fácil y siempre tendrá costos políticos que los líderes no siempre están dispuestos afrontar como ha quedado demostrado recientemente con la ruptura del Pacto de Estabilidad. ¿Podrá en estas condiciones la UE cumplir el objetivo fijado en Lisboa? Esta es una pregunta que aún no se puede responder pero que consideramos importante dejar planteada.

3.1. LA REFORMA DE LA UNIÓN EUROPEA

El 11 de Mayo de 2004 se ha dado la mayor ampliación de la UE en toda su historia, la Europa de los 15 ha pasado a ser ahora la Europa de los 25. Como no podía ser de otra manera, esto ha llevado a un replanteamiento de algunas de sus instituciones para equilibrar los intereses de los nuevos estados miembros con el resto de los miembros de la UE. A juicio de los Jefes de Estado y de Gobierno, los desafíos ante los que la Unión se encuentra a comienzos del siglo XXI son de tres órdenes: "¿cómo volver a acercar a los ciudadanos y, en primer lugar, a los jóvenes, al proyecto europeo a las Instituciones Europeas? ¿Cómo estructurar la vida política y el espacio político europeo en la Unión ampliada? ¿Cómo hacer que la Unión se convierta en un factor de estabilidad y en un modelo en un nuevo mundo multipolar?

Desde el punto de vista institucional la UE afronta el desafío de ratificar su nueva constitución, que implica un nuevo equilibrio de poderes (sistema de votos por doble mayoría donde pasaría a ponderar la población de cada uno de los Estados Miembros) y una modificación de la actual distribución de competencias entre las instituciones: Consejo, Parlamento y Comisión. Otros desafíos son los relativos a la duración del mandato del Presidente del Eurogrupo (ampliando su mínimo a dos años frente a los actuales seis meses), la flexibilización de las decisiones europeas sobre determinados temas como la imposición indirecta y el reforzamiento de la persecución financiera de los terroristas (identificando y cortando sus canales de financiación) y las medidas contra el lavado del dinero.

Al margen de la discusión que centra el debate sobre la nueva Constitución, que se refiere al régimen de mayorías, debe mencionarse alguna tímida reforma dirigida a solventar las deficiencias detectadas en el proceso de toma de decisiones en materia económica.

El Pacto de Estabilidad y Crecimiento ha sido puesto en entredicho en los últimos tiempos, debido a la ausencia de toma de decisiones en los supuestos en que así lo demandaba su texto. Se han dado las circunstancias para la emisión de "early warnings" dirigidos a aquellos países que se apartaban peligrosamente de la senda del equilibrio presupuestario, la Comisión Europea ha formulado la correspondiente propuesta, y sin embargo, el Ecofin no ha tomado la decisión sugerida por la Comisión. Incluso se ha denegado la apertura de expedientes sancionadores por déficit excesivo a aquellos países que lo merecían.

Las disfunciones descritas tienen una raíz mucho más profunda de lo que pudiera pensarse. La realidad de la estructura institucional de la Unión Europea es una división de poderes imperfecta. En cualquier Estado, el poder legislativo tiene la función fundamental de aprobar leyes, pero también de controlar al Gobierno, que es quien ejerce, principalmente, la iniciativa legislativa. En la Unión Europea, el Consejo de Ministros tiene un papel fundamental en el proceso legislativo, de modo que tiene que hacer suyas las propuestas de la Comisión para que se pongan en marcha y luego transiten hacia el Parlamento Europeo. Pero este, a quien controla, no es al Consejo de Ministros, sino a la Comisión, de modo que ¿quién exige responsabilidad a los ministros, por las decisiones tomadas en el Ecofin? La respuesta es sencilla: a cada Ministro, su propio parlamento nacional. Y si la respuesta es sencilla, la conclusión es obvia: Si la Comisión propone la apertura de un procedimiento de déficit excesivo a un país, un Ministro miembro del Ecofin se verá inclinado a votar en contra si percibe que la opinión mayoritaria en su país de origen y en su parlamento nacional da mas prioridad a las relaciones bilaterales con el Estado que se propone sancionar que a la salvaguarda de las reglas económicas de la Unión.

Esta práctica, contraria a la ortodoxia del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, se evitaría si no hubiera margen de discrecionalidad en la toma de este tipo de decisiones, de modo que, dándose los presu-

puestos objetivos contemplados por la norma, se pondría en marcha el correspondiente procedimiento. La forma idónea de llevar esto a la práctica sería convertir las propuestas de la Comisión en vinculantes, de modo que no pudieran ser rechazadas por el Consejo.

Sin embargo, desde nuestro punto de vista, existen argumentos sólidos para rechazar esta fórmula, y que tienen que ver con el proceso de elección de los miembros de la Comisión y de la percepción pública del Parlamento Europeo. Los Ministros de un Gobierno Nacional están sometidos a un control directo de su respectivo parlamento, mientras que el control de los ciudadanos de los miembros de la Comisión se hace a través del Parlamento Europeo. Si convertimos en vinculantes las propuestas de la Comisión, sin que el Ecofin tenga margen de decisión, fiamos el funcionamiento del sistema a la primera, cuyo control político por los ciudadanos no es ni remotamente parecido al que sujeta a los Ministros.

Por todo ello, el equilibrio entre los extremos no está lejos de las reformas adoptadas, que consisten en convertir las recomendaciones de la Comisión Europea en propuestas, de modo que, si bien pueden seguir siendo rechazadas por el Ecofin, tal decisión debe tomarse por unanimidad.

En otro orden de cosas, desde el punto de vista económico, la ampliación de la UE, como no podría ser de otra manera, tendrá consecuencias relevantes. En este caso el desafío parece ser el de mantener el equilibrio entre el crecimiento económico, hoy en desventaja frente a los grandes bloques económicos como EE.UU, China y Japón, y su tradicional política de solidaridad o cohesión social.

En el informe de coyuntura de Agosto de 2004, el FMI reconocía que los doce países de la UE que han adoptado la moneda única (euro) están disfrutando de una leve recuperación económica pero que aún no está consolidada (las estimaciones de crecimiento, aunque positivas, han descendido respecto del último trimestre). Uno de los factores determinantes para esta ralentización es la inflexibilidad de los mercados laborales, especialmente los de Alemania y Francia. En este sentido, funcionarios de este organismo han resaltado la necesidad de priorizar la Agenda de Lisboa 2000 cuyo eje es la liberalización económica y la desregulación de los mercados para tornar a la economía europea más competitiva. Mas recientemente, el mismo FMI, a través de su actual director gerente, ha pedido a los tres grandes bloques afrontar sus actuales desequilibrios económicos.

La actual revisión que en la UE se está llevando a cabo del Pacto de Estabilidad, propulsada por Alemania y Francia y ahora apoyadas por el Comisario Económico Joaquín Almunia, no parece ser congruente con las últimas recomendaciones del organismo internacional, ni sensatas, desde el punto de vista de la lógica económica. A ello hay que agregar que déficit comercial actual que afrontan los EE.UU., que ha llevado a una situación de debilidad de la divisa norteamericana, la eventual ralentización del vertiginoso crecimiento Chino, que muchos analistas ya están preanunciando y la actual escalada de los precios del petróleo. Todo ello puede poner en peligro la estabilidad económica internacional, misión básica del FMI en la NAFI.

3.2. LA CONSTITUCIÓN EUROPEA

Tras el cambio de gobierno en España y la cumbre de la UE celebrada el 24 de marzo, después del fracaso de la Conferencia Intergubernamental (CIG) en diciembre de 2003, el interés por aprobar la nueva Constitución Europea ha recobrado un nuevo impulso.

La innovación que ha introducido la Convención encargada del proyecto de Constitución reside en que ha reemplazado la lógica de la transacción entre Estados por la deliberación con el objetivo de evitar los bloqueos que se han producido en CIG's anteriores. Su mayor obstáculo fue la reaparición del enfrentamiento entre Estados producida en la CIG de Niza (Tratados de Niza) entre Estados grandes y Estados pequeños. A favor de los primeros se esgrime el principio democrático y el buscar representaciones acordes con su población. Los segundos, por el contrario, defienden el principio propio del Derecho Internacional de igualdad entre todos los Estados miembros. El vuelco final de la negociación se dio por la decisión del gobierno británico

(Tony Blair) de exigir la ratificación del futuro Tratado Constitucional por referéndum.

La diferencia fundamental entre el acuerdo de Niza y un proceso de votación basado en el tamaño real de la población de cada país, como establece el nuevo Tratado de la Constitución Europea, es que en el primero, el peso de la población no es proporcional al poder de voto. Es decir, que en virtud del Tratado de Niza, Alemania, que cuenta con una población dos veces superior a la de España, tiene prácticamente el mismo poder de voto. En un sistema basado en el tamaño real de la población, la diferencia de poder de voto entre estos dos países aumentaría sustancialmente. Así, la diferencia en el poder relativo entre España y Alemania, por ejemplo, es menos si aplicamos el reparto de poder estipulado en el Tratado de Niza que si el reparto se realiza con los mecanismos de la nueva propuesta.

Otra de las cuestiones relevantes que aparecen al comparar los dos sistemas es que si el reparto de poder de voto depende del tamaño real de la población de cada país, los países más pequeños tendrán menor poder de voto mientras que los más grandes lo tendrán más. La fórmula de la nueva mayoría propuesta por la Convención (50% de estados, 60% de la población) asegura que los grandes estados de la UE puedan imponer sus decisiones sobre el resto de los EM. En la fórmula del Tratado de Niza, en cambio, el poder de voto estaba mucho más sesgado a favor de los estados medianos, como España y Polonia, que obtuvieron con unos 80 millones de habitantes conjuntamente, 54 votos (27 x 2) frente a los 29 de Alemania con un número casi igual de habitantes. El poder de voto de Alemania, con esta fórmula es sólo del 8,4% y el poder de bloqueo es mucho mayor para los estados pequeños y grandes

Una de las consecuencias de ello es que la totalidad de los siete países de mayor tamaño saldrán ganando y la totalidad de los 20 países de menor tamaño saldrían perdiendo si se pasase al sistema propuesto[9]. Y aquí parece radicar la mayor fuente de los obstáculos y oposiciones a la Constitución Europea. Repartir el poder de voto en función del tamaño real de la población de cada país introduce unas diferencias relativas mucho mayores dentro del grupo de los siete países grandes. La desviación típica (o la diferencia media) entre los siete países de mayor tamaño (excluyendo Rumania), aumentaría desde un 0,3 hasta un 3,3 con el nuevo sistema.

Aunque de lo expuesto resulta que el poder negociador de cada país cambiaría sustancialmente si finalmente se aprueba el nuevo método de mayorías incluido en la futura Constitución, lo que no está tan claro es cómo afectaría este nuevo reparto a los países considerados como actores políticos del proceso de integración de la UE, puesto que ningún país por sí mismo podría obtener una mayoría; a menos que el umbral para alcanzar la minoría de bloqueo se fijase, por ejemplo, en un valor tan bajo como el 17% de los votos, lo que daría a Alemania poder ilimitado sobre las decisiones de la UE. Por ello, en materia de reparto de poder, que es lo que más importa los países, el abandono del Tratado de Niza por la nueva Constitución, pasará por la posibilidad de formar coaliciones efectivas, esto es, con capacidad de formar una mayoría o una minoría de bloqueo[10].

La conclusión más importante que se puede extraer de esta observación es que si se decide abandonar el tratado de Niza hay un único ganador seguro entre los seis países de mayor tamaño: Alemania. La aplicación de un sistema de votación donde el poder se reparte en función del tamaño real de la población significaría que Alemania aumentaría o igualaría su capacidad para formar coaliciones de éxito independientemente del umbral elegido respecto del Tratado de Niza. Los otros cinco países de mayor tamaño, en cambio, dependerían del umbral de voto adoptado. En concreto, lo que podría empeorar sería principalmente su capacidad de formar coaliciones con votos suficientes como para bloquear decisiones, mientras que podría mejorar significativamente su capacidad para formar coaliciones que permitiesen alcanzar una mayoría. Yendo a los países en concreto: España y Polonia podrían experimentar un mayor deterioro que Francia, el Reino Unido e Italia en su capacidad para formar alianzas capaces de bloquear decisiones.

[9] Cfr: Rickard Sandell "Parámetros de Referencia para maximizar el poder de España en la UE" en ARI nº 72, junio de 2004, del Real Instituto Elcano.

[10] Cfr. Richard Sandell, ob.cit.

Teniendo en cuenta lo antes expuesto, la clave de la toma de decisiones en la UE es la capacidad de formar coaliciones que reúnan los votos suficientes como para alcanzar los porcentajes necesarios para aprobar o bloquear propuestas sometidas a votación. Así, el papel político y el margen de maniobra de un país en la delimitación de las políticas dependerían del umbral de voto adoptado.

Abandonar el acuerdo de Niza, sin reconsiderar los umbrales de voto en él establecidos (74/26 – mayoría de aprobación/minoría de boqueo) podría complicar la toma de decisiones, porque asignar el poder de voto en función de la población (lo que parece razonable desde el punto de vista de una supuesta legitimidad democrática) manteniendo al mismo tiempo los umbrales de voto establecidos en Niza abre la posibilidad de formar coaliciones de tan sólo tres países con un número suficiente de votos como para bloquear una propuesta sometida a votación (bajo el tratado de Niza ninguno de los grandes podría hacerlo sin contar con otros tres países). Por ello, al debatir las condiciones para abandonar el Tratado de Niza, discutir el cambio de los umbrales de voto resulta fundamental a efectos de poder real.

En el caso concreto de España, que es el que nos ocupa, si no quiere perder poder potencial frente a los cuatro países más grandes (Alemania, Francia, Reino Unido e Italia) las opciones parecen ser tres: a) mantener el Tratado de Niza en su versión actual; b) bajar el umbral de minorías de bloqueo para disponer también de la posibilidad de vetar propuestas mediante coaliciones de tan sólo tres países; o c) elevar el umbral para las minorías de bloqueo de forma que los cuatro países de mayor tamaño no puedan ya bloquear decisiones mediante coaliciones de tan sólo tres.

Para evitar una disminución de su poder con respecto a los cuatro Estados miembros más grandes, España deberá considerar tan sólo umbrales de mayoría superiores al 54% e inferiores al 59% o, sino, umbrales de mayoría superiores al 62% e inferior al 71%. Cualquier otro umbral de mayoría significaría que los cuatro países de mayor tamaño aumenten su poder respecto a España en comparación con el Tratado de Niza, puesto que abre la posibilidad de bloquear decisiones con una coalición de tan solo tres países, posibilidad que bajo las reglas de Niza, actualmente vigente, no tienen, mientras que España sigue siendo obligada a depender de una coalición de cuatro países. Este análisis también muestra que si el objetivo es maximizar el potencial de poder de España y mantener la igualdad de condiciones entre los seis países de mayor tamaño, en lo que a formar minorías de bloqueo se refiere, España debería considerar umbrales de mayoría de entre el 54% y el 58% en vez de entre el 62% y el 70%[11].

Para concluir con este punto y no perder la perspectiva, deberíamos decir que el reparto de poder establecido en el Tratado Constitucional favorece a los cuatro países más grandes en la toma de decisiones, compensando a los pequeños en la Comisión y a los muy pequeños en el Consejo. El sistema establecido es muy flexible al permitir mecanismos de cooperación reforzada pero lleva inherentes riesgos de ruptura del mercado interior y de la solidaridad política a la vez que queda a medio camino hacia un sistema federal que puede causar más confusión que claridad. El Tratado de Niza parece basarse más en un concepto de democracia real o “realpolitik” centrada en un sistema de pesos y contrapesos.

3.3. LA POLÍTICA EXTERIOR ESPAÑOLA: UNIÓN EUROPEA *VERSUS* COOPERACIÓN INTERGUBERNAMENTAL

La estrategia española ante la comunidad internacional parece haber dado un giro de 180º con el último cambio de gobierno. Durante el gobierno del Partido Popular (especialmente durante su segundo mandato) no sólo la economía española ha sufrido una enorme transformación sino también su tradicional política exterior pasando de una posición claramente pro-europea (que había caracterizado al gobierno de Felipe González) a una posición más abierta.

El plan estratégico del gobierno de Aznar se centró en dar a la política exterior española un papel mas

[11] Estos datos han sido recogidos de la investigación realizada por Richard Sandell, ob.cit. Quien advierte además que el cambio demográfico de los países de mayor tamaño podría alterar estos resultados.

Por ello, el factor demográfico, bajo el nuevo Tratado de Constitución, juega un rol fundamental (aunque también lo tenía en Niza aunque en menor medida).

activo con la finalidad de pasar a ser una potencia "media" a ubicar a España entre las primeras potencias. (Cabe recordar que Aznar había planteado el deseo de España de ingresar en el G-7). Entre los principales fundamentos para aspirar a este cambio se encontraban el gran desarrollo económico alcanzado por España en los últimos años (el décimo PIB en el mundo), el carácter abierto de su economía (la mas abierta de la OCDE, junto a la de Canadá), la capacidad de exportación neta de capitales que ha conseguido en esos años (sexto país del mundo por su inversión directa en el exterior), la influencia de la lengua española (400 millones de hispanohablantes en el mundo) y la creciente importancia de España en la cooperación al desarrollo (pasando de los 132.000.000 aproximadamente en los años ochenta a los 1.803.000 aproximadamente de la actualidad). Este objetivo de situarse entre las grandes potencias se ha traducido en la campaña iniciada por el gobierno para postularse como miembro no permanente del Consejo de Seguridad en el período 2003-2004 y, más recientemente, aunque seguramente de modo más cuestionado, con su apoyo a la intervención en Irak por parte de los EE.UU.. Por ello, se puede concluir que la estrategia del último gobierno pretendía desbordar el marco tradicional de la política exterior española (Europa, Mediterráneo y América Latina).

El último año se ha caracterizado por ser muy fecundo en propuestas de futuro para la construcción europea, entre las que desata la mencionada ampliación de la UE a 25 Estados Miembros y la aprobación del Tratado que estatuye una Constitución Europea. Las ideas del entonces presidente del gobierno no parecían comulgar con estos proyectos de construcción de grandes arquitecturas y prefería centrarse en la solución de los problemas concretos de los europeos sobre la base de la ya existente (en concreto, en relación a la nueva Constitución, la posición española se convirtió en uno de los principales obstáculos para su aprobación). Estas ideas pretendían reforzar la posición de España formando parte del núcleo duro de la integración (un "grande entre los grandes"). De hecho a la hora de abordar el tema de las cooperaciones reforzadas, tal y como se vio a lo largo de la Conferencia Intergubernamental (CIG) para reformar el Tratado de Amsterdam, España se mostró favorable siempre y cuando se aplicaran el segundo y tercer pilar de la Unión, en los que la construcción europea está menos desarrollada y en los que es más difícil avanzar.

En suma, España, durante el gobierno del PP, ha perseguido el desbordamiento del marco tradicional de la política exterior española (Europa, Mediterráneo y América Latina) hacia una visión claramente más global y ambiciosa. En el marco europeo, ha adoptado una actitud contraria a la reforma del Tratado de Niza y a toda asignación precisa de competencias. Por el contrario, los temas prioritarios para el gobierno del Partido Popular fueron: el desarrollo de la Agenda de Lisboa (creación de empleo, equilibrio presupuestario, liberalización económica y reforma laboral) y el avance del programa de Tampere (creación de un espacio judicial común en el que España aspira a la supresión del procedimiento de extradición). En este sentido, podríamos decir entonces que el gobierno de Aznar se inclinó más por el método de la cooperación intergubernamental que por un supuesto "federalismo europeo".

Con el nuevo gobierno socialista, la política exterior española parece haber dado un giro en sentido totalmente opuesto. El presente gobierno ha centrado su política exterior en los siguientes temas: reestablecer la continuidad con las anteriores, la búsqueda del consenso, incluso por encima de los intereses nacionales, la prioridad de la dimensión europea frente a otras zonas geográficas, la autonomía del Mediterráneo y América Latina y restablecer la relación con los EE.UU., muy deteriorada tras la decisión de retirar las tropas españolas de Irak.

- *La prioridad de la dimensión europea*

Frente al modelo del anterior gobierno de Aznar, que otorgaba gran importancia a la relación transatlántica y, en concreto, a la Administración del presidente G. W. Bush, el actual gobierno viene desarrollando un modelo en el que la UE es el eje central de la política exterior partiendo de la base de que una Europa fuerte reforzará las otras dimensiones de la acción exterior española.

El actual gobierno pretende también reducir las distancias con Francia y Alemania. Este hecho, unido a la aceptación del nuevo sistema de doble mayoría instaurando en el Tratado de la nueva Constitución

Europea, ha facilitado llegar a un próximo acuerdo sobre el sistema de votaciones en la UE que no perjudique los intereses españoles, allanando así el camino a la aprobación de la Constitución Europea.

- *Autonomía del Mediterráneo y América Latina*

El Mediterráneo y especialmente el norte de África por razones estratégicas, políticas, económicas y culturales, derivadas de su proximidad y América Latina, por razones también históricas y lingüísticas, son las dos únicas áreas – al margen de Europa – en las que España, en su condición de "potencia media" (asunción ésta que el gobierno de Aznar quiso deshacer), puede proyectar una acción exterior activa y protagonista de manera continuada y consistente que, además, de atender a los intereses españoles, refuerce su imagen a escala mundial.

En el caso concreto de la política Mediterránea, España debería volver a articular una política equilibrada y global respecto del Magreb, que busque la cooperación con Marruecos, un protagonismo activo en la búsqueda de una solución negociada respecto del Sahara Occidental, en las líneas trazadas por las resoluciones de las Naciones Unidas y que impulse la fuerza política mediterránea en el seno de la UE. Al mismo tiempo, España debe desarrollar una política mas activa con Oriente Próximo.

En el caso de la política latinoamericana, no sólo debe centrarse en Iberoamérica sino que debe recuperar un perfil político elevado en las relaciones bilaterales intensificando la presencia española en los países de aquélla región no sólo en el ámbito diplomático y económico sino también político, cultural y social.

- *La relación con EE.UU.*

El gobierno de Zapatero ha proclamado que la relación con EE.UU. continuará siendo una coordenada esencial de la política exterior española, dada la condición de aliados, los valores compartidos y la importancia de los intereses de todo tipo que incluyen esta relación.

Sin embargo, esta condición de aliados requiere cierto grado de autonomía que nos vendrá dada por la dimensión europea. Esta alianza es igual de necesaria desde la perspectiva de la defensa nacional, de la política exterior y de la imagen de España en el mundo.

La política exterior del nuevo gobierno español apuesta por un mayor protagonismo de la ONU y por el multilateralismo, no obstante las limitaciones que ha demostrado la primera en los últimos conflictos internacionales y las dificultades prácticas y escasos resultados de lo segundo. Estos dos principios constituyen, para el nuevo gobierno, las garantías mínimas en contra del poder de las grandes potencias y acordes para una "potencia media" como España. En este punto, nuevamente, podemos observar el giro radical que el actual gobierno ha dado respecto del anterior que se proponía poner a España entre las grandes potencias. Así, para el nuevo gobierno, España debería utilizar todos los recursos para poder aprovechar al máximo su "poder blando" y combinarlo con el "poder duro" de las grandes potencias, el cual parece permanecer vigente en la política internacional actual.

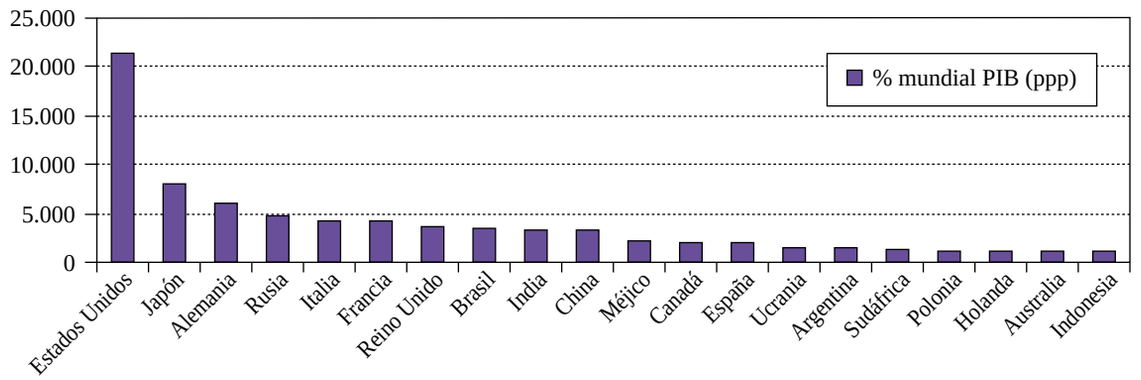
Ante este nuevo giro en la política exterior española cabe preguntarse si la aspiración a consolidarse como "potencia media" en el contexto de la actual política internacional es tan realista como el actual gobierno argumenta o llevará a España a tener menos poder específico en la comunidad internacional. El afán de consolidarse como "potencia media" no parece dar solución a un dilema que, a nuestro juicio, aún sigue sin resolver en la política exterior española: ser "un grande entre los pequeños" o un "pequeño entre los grandes". El gobierno de Aznar quiso resolver este dilema apostando por ser "un grande entre los grandes".

4. G-8: UNA REFORMA NECESARIA

Luis Ravina

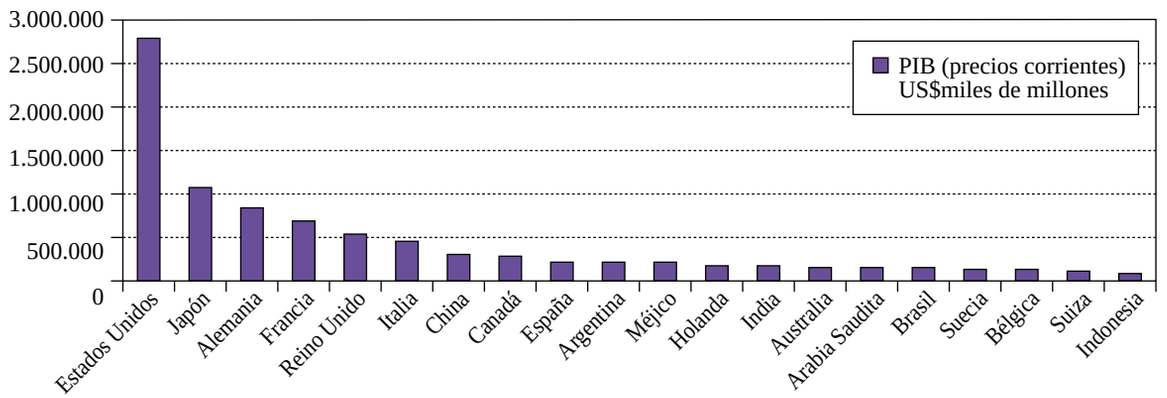
La creación del G-7 en 1975 se inscribe en un contexto internacional particular, la ruptura del sistema monetario internacional seguida de la primera crisis energética en 1973/1974. Ante estos dos acontecimientos las grandes potencias, Estados Unidos, Japón, y un grupo reducido de economías europeas (Alemania, Reino Unido, y Francia), se reúnen con la voluntad de controlar la evolución de la economía mundial frente a la inestabilidad monetaria y el aumento de poder de la Organización de Países Productores de Petróleo (OPEP). En estas fechas, estas economías dominaban las relaciones económicas internacionales exceptuando el petróleo. A finales de los setenta, China apenas participaba en el co-

20 PRIMERAS ECONOMÍAS A NIVEL MUNDIAL EN 1980



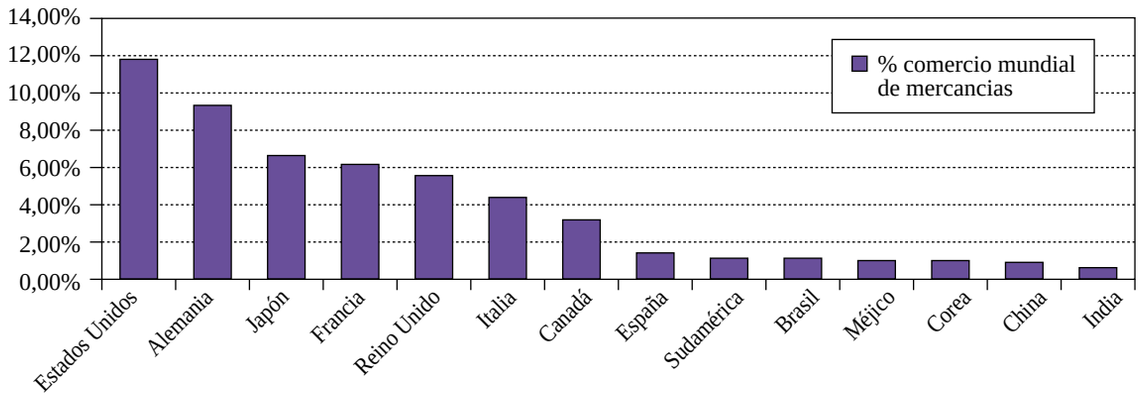
Fuente: FMI.

20 PRIMERAS ECONOMÍAS A NIVEL MUNDIAL EN 1980



Fuente: FMI.

APERTURA COMERCIAL EN 1980



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

mercio mundial, faltaban dos décadas para el desarrollo tecnológico de la India, la Unión Europea tenía sólo 9 miembros, la Unión Soviética era un estado comunista alternativo al sistema de mercado de los países occidentales, e Iraq era un aliado americano.

CAJA III.4.1.

GRUPO DE LOS SIETE

Creado en 1975 por iniciativa del presidente francés Valéry Giscard d'Estaing y del canciller alemán Helmut Schmidt, el G-7, que sólo contaba entonces con seis miembros, se concibe como una simple charla. Durante la primera cumbre, que tiene lugar en Rambouillet, Francia, los seis Jefes de Estado y de Gobierno de Reino Unido, Francia, Estados Unidos, República Federal de Alemania, Japón e Italia se reúnen en un ambiente distendido. Este encuentro se repite al año siguiente en Puerto Rico, bajo la presidencia de Estados Unidos. Canadá fue invitada para equilibrar el elevado número de países europeos en el grupo original.

El grupo de los siete (G-7) principales países industriales ha celebrado desde entonces cumbres económicas anuales (reuniones a nivel de Jefes de Estado o de Gobierno). Por lo general, el Director Gerente del FMI participa, como invitado, en las deliberaciones sobre supervisión que mantienen los ministros de Hacienda y los gobernadores de bancos centrales del G-7. En 1977, durante la cumbre de Londres, la Comisión Europa se convierte en miembro permanente del G-7, aunque sin estatus de anfitrión. La U.R.S.S, después Rusia, inició un diálogo con el grupo a partir de 1991, antes de su plena integración durante la cumbre de Denver en 1997. El G-8 (a veces también conocido como el «8 político») fue concebido cuando Rusia participó por primera vez en la reunión cumbre del G-7 realizada en Nápoles en 1994. No obstante, el G-8 no remplazó al G-7, que continúa funcionando como foro informal para la discusión de aspectos económicos y financieros entre los principales países industriales. De tal forma que en las cumbres del G-7 y el G-8 se siguen haciendo comunicados separados.

De año en año, de una tribuna informal, el G-7/G-8 ha pasado a ser una cita ineludible para la gestión de las cuestiones internacionales. A diferencia del Fondo Monetario Internacional o de la Organización Mundial del Comercio, el G-7/G-8 no es ni una institución ni una organización internacional, no tiene

personalidad jurídica y no dispone de administración propia. Ni siquiera de membrete. Sus decisiones no tienen fuerza de ley. A medida que las cumbres se suceden, los temas que se abordan son cada vez más numerosos y los comunicados cada vez más largos. Al principio, el grupo sólo debía ocuparse de la coordinación de las políticas económicas y monetarias. De tratar únicamente temas económicos, las cumbres se vuelven cada vez más políticas.

Las cumbres se suceden en los países miembros cada primavera o cada verano según un orden establecido: Francia, Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Japón, Italia y Canadá. En 2006, Rusia acogerá su primer G-8 y se intercalará entre Reino Unido y Alemania. El Estado que asume la presidencia propone un orden del día, el lugar de la cumbre y reuniones preparatorias que se extienden a lo largo del año. Es evidente que los principales países industrializados del planeta no pueden ponerse de acuerdo sobre todo en unos días. Cada dossier, sobre todo los que tratan temas económicos, se estudia larga y minuciosamente antes de la cumbre. Es el papel de los «sherpas». A semejanza de los portadores nepaleses, éstos preparan las cumbres y quedan a la sombra de los jefes de Estado o de Gobierno.

La misión de los sherpas consiste en organizar el trabajo de las diferentes administraciones en la perspectiva de la cumbre. Se reúnen unas cinco veces al año. Las reglas del debate son mínimas: cada uno pide la palabra al presidente, pero una intervención puede interrumpirse sin riesgo de complicaciones diplomáticas. El objetivo es el de llegar a un acuerdo que exprese las posiciones intermedias sobre las que los Ocho y la Unión Europea intentan entenderse. Si no alcanzan un acuerdo final antes de la cumbre, es entonces cuando los jefes de Estado y de Gobierno deben encontrar un consenso sobre los puntos de litigio. Estos últimos deciden durante el día y los sherpas vuelven a trabajar durante la noche. Adicionalmente, el G-7/G-8 ha desarrollado una red de encuentros a nivel ministerial, que permite continuar el trabajo de cada una de las cumbres.

Las críticas más importantes realizadas al G-7/G-8 se han centrado en la falta de representatividad de sus miembros. Las economías que forman el G-8 siguen teniendo hoy día una importancia indiscutible, suponen el 45,6% y el 44,6% del PIB (p.p.p.) y del comercio de mercancías mundial, respectivamente. Cuatro de sus miembros ocupan una de las 5 sillas permanentes en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, y son los accionistas mayoritarios en las instituciones de Bretton Woods. Sin embargo, en este grupo de países no está incluido ninguno de los dos países más poblados del planeta: China e India; además, no hay ninguna representación de Oriente Medio, Latinoamérica, o África. Esta ausencia de países significativamente importantes, tanto desde el punto de vista económico como demográfico, ha disminuido la capacidad de gobierno del G-7/G-8. Algunos países, principalmente asiáticos: China, India y Corea, han ido adquiriendo en los últimos años un protagonismo creciente en la economía mundial. España ha mantenido en las últimas décadas su peso económico mundial; destaca eso sí la progresiva internacionalización de su economía, reflejada en la mayor apertura comercial y financiera.

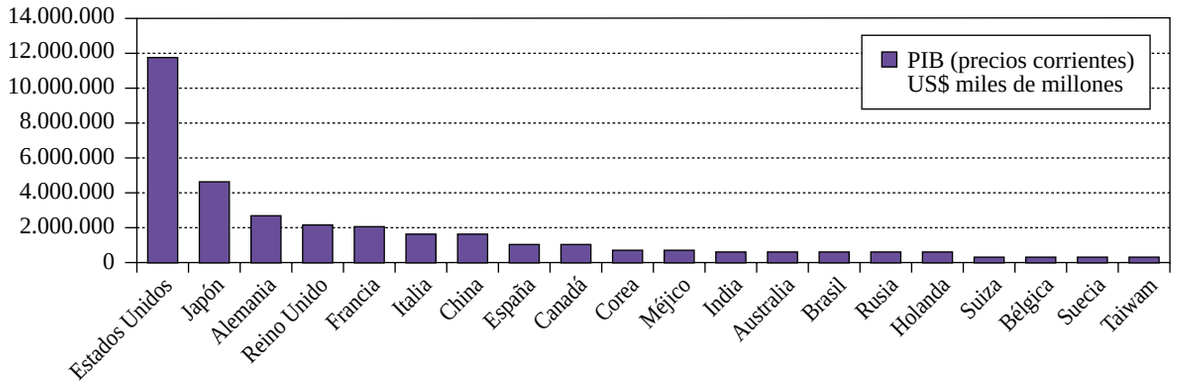
En cuanto al futuro, las perspectivas de crecimiento en las próximas décadas auguran importantes cambios en el orden económico internacional; evidentemente siempre que las principales economías emergentes mantengan políticas correctas de crecimiento. Según un estudio reciente de Goldman Sachs (2003):

• Dentro de 40 años Brasil, Rusia, India y China tendrán en conjunto un PIB (precios corrientes US$) superior al de las economías del G6 (Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, e Italia). En la actualidad el PIB de estas economías emergentes supone aproximadamente el 15% del PIB del G-6.

• En el 2050 las economías más importantes serán China, Estados Unidos, India, Japón, Brasil, Rusia, Reino Unido, Alemania, Francia, e Italia. China podría superar a Alemania en 4 años, a Japón en el 2015 y a Estados Unidos en el 2039. Potencialmente, 3 de las 4 economías más grandes del mundo estarán en Asia, por lo que se debe esperar un importante giro geopolítico hacia esta región.

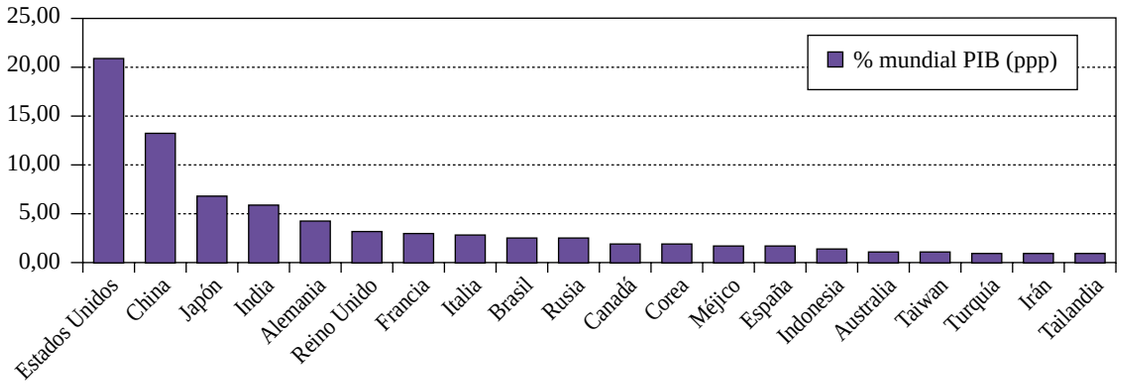
• En términos de renta per cápita las economías del G6 seguirán siendo en las próximas décadas mayores que la de los países emergentes, con la excepción de Rusia que podría tener una renta per cápita similar a Italia o Francia en el 2050.

20 PRIMERAS ECONOMÍAS A NIVEL MUNDIAL EN 2004



Fuente: FMI.

20 PRIMERAS ECONOMÍAS A NIVEL MUNDIAL EN 2004



Fuente: FMI.

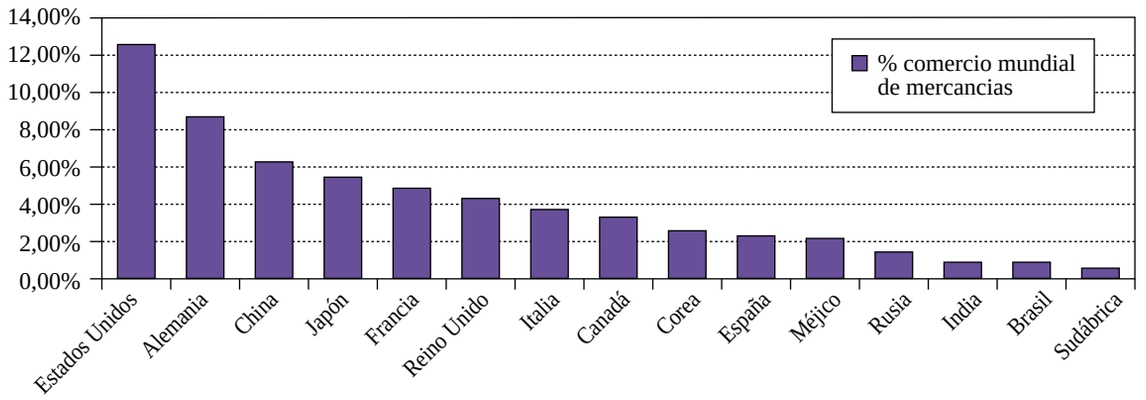
• En los próximos 50 años, la población mundial incrementará aproximadamente un 50%, desde los 6.000 millones actuales a los 9.000 millones previstos. Este crecimiento se producirá casi en su totalidad en los países en vías de desarrollo. La población en los países desarrollados, 1.000 millones, se mantendrá similar. Los países en vías de desarrollo supondrán en el 2050 aproximadamente el 90% de la población mundial.

La inclusión de España en los grupos de países está condicionada a las posibles reformas que se plantean en la actualidad. Si el origen inicial del G-7 se encontraba en motivaciones económicas, cualquier reforma actual del G-8 debe dar respuesta a otra serie de problemas:

• Reducir los desequilibrios comerciales sin reducir el crecimiento económico mundial y sin causar desajustes en los mercados cambiarios.

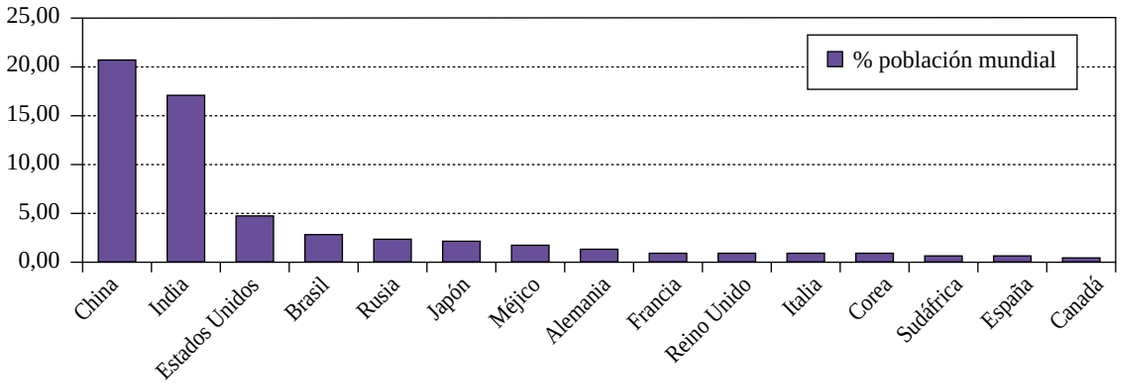
• Concluir con éxito las sucesivas rondas de la Organización Mundial del Comercio, en la actualidad la Ronda de Doha. Para ello es necesario que los países

APERTURA COMERCIAL EN 2004



Fuente: Organización Mundial del Comercio.

TAMAÑO POBLACIONAL EN 2004



Fuente: Banco Mundial.

desarrollados abran sus mercados a los productos de los países en vía de desarrollo; y de forma inversa éstos deben permitir un mayor acceso a los bienes y servicios de los países industrializados.

• Fortalecer el sistema financiero internacional para evitar las crisis financieras de finales de la década de los noventa en los países emergentes sudamericanos y asiáticos.

• Integrar a las economías emergentes en la economía mundial, sin generar grandes movimientos migratorios, ni pérdidas de empleo en el mundo industrializado.

• Prevenir el terrorismo internacional y fortalecer los sistemas de seguridad mundial.

• Incrementar los recursos para reducir la pobreza en los países menos desarrollados. El incremento de la ayuda al desarrollo se produce en un momento en que los países industrializados han realizado importantes esfuerzos fiscales y se enfrentan a desequilibrios importantes en sus sistemas de pensiones.

• Hacer frente a la dependencia energética y el recalentamiento del planeta.

• Aumentar los esfuerzos internacionales para luchar contra el SIDA y contener el riesgo de otras enfermedades pandémicas.

¿Qué naciones son importantes para solucionar estos problemas?, ¿puede un G-8 ampliado ser útil?, ¿es necesario crear nuevos grupos de países?. Cualquier reforma de los grupos de países debe plantearse en un contexto general de cambios en las instituciones internacionales, y muy especialmente en las Naciones Unidos[12]. Las instituciones de Bretton Woods o los grupos de países G-7/G-8 no siempre son estructuras adecuadas de representación de los grandes países relevantes de la economía mundial. Por un lado, la zona euro está sobre-representada en los organismos internacionales. Y por otro, el poder de veto en las instituciones de Bretton Woods de las grandes potencias como Estados Unidos puede hacer que las cosas no cambien, pero no conseguir que cambien en la dirección que se desea. La capacidad del G-7/G-8 actual para influir sobre algunas cuestiones se ha visto limitada, debido a la falta de representación directa de los países actualmente importantes en estos grupos. Si las economías emergentes son parte de los problemas, también deben tener un protagonismo creciente en el diseño de las soluciones.

Para mejorar la representatividad el G-8 ha realizado esfuerzos para desarrollar un "dialogo extendido" con otros países. Así, desde la Cumbre de Génova en 2001, siempre que se han tratado cuestiones regionales el G-8 ha realizado invitaciones a sus líderes más representativos. En Génova fueron invitados los de Sudáfrica, Nigeria, Senegal, Argel, y Egipto dando lugar a NePAD (New Partnership for African Development). Al año siguiente en la Cumbre de Kananaskis el G-8 se volvió a reunir con los Jefes de Estado o de Gobierno de Sudáfrica, Nigeria, Senegal, y Argel. En la Cumbre de Evian del 2003 Francia invitó por primera vez a 4 países emergentes: China, India, México y Brasil; además de un número importante de países en vías de desarrollo: Argel, Egipto, Malasia, Nigeria, Arabia Saudita, Senegal y Sudáfrica. En el 2004 en la Cumbre de Island Sea, Estados Unidos extendió la invitación a los líderes de Oriente Medio: Afganistán, Bahrein, Irak, Jordania, Túnez, Turquía, y Yemen; además de la representación ya habitual de países africanos: Argel, Ghana, Nigeria, Senegal, Sudáfrica y Uganda. Finalmente, en la última cumbre de Gleneagles en el verano del 2005, el Reino Unido ha invitado a China, India, México, Brasil y Sudáfrica; además de una representación de países africanos: Argel, Etiopia, Ghana, Nigeria, Senegal y Uganda. Además, no debemos olvidar que es habitual la asistencia a estas reuniones de los máximos representantes de las organizaciones internacionales: Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Comisión Europea, y Naciones Unidas.

Quizás la reforma más sencilla para solucionar el problema de representación y legitimidad sea ampliar el número de países que forman el G-7/G-8. Existe un elevado número de listas y propuestas. Sachs, J. (1998), propone un grupo de países democráticos con representatividad y legitimidad suficiente: Brasil, India, Corea del Sur, Sudáfrica, Nigeria, Chile y Costa Rica. Brzezinski, Z. (1996) propone ampliar el G-8 actual a China, India, y Brasil. Incluso podrían coexistir distintos grupos de países (G3, G-7/G-8 y un grupo amplio de países). El G3 estaría formado por Estados Unidos, Japón y Alemania y lideraría las crisis internacionales. El G-7/G-8 actual con la posible inclusión de China se centraría en las cuestiones geopolíticas y de seguridad. Y finalmente, un grupo de países externo permitiría incluir a las mayores potencias regionales: Brasil, India, Australia, Sudáfrica y Nigeria. Por el contrario, otros autores han propuesto reformas que disminuyen el número de miembros en los grupos de países actuales. Estos autores consideran que un elevado número de países limita considerablemente la eficiencia del grupo. Existiría, por lo tanto, una relación inversa entre representatividad y efectividad. Crane, D (1997) propone un nuevo G5 con Estados Unidos, Alemania, Japón, Rusia y China. Barfield, C. (2004) va más allá al proponer un G3 formado sólo por Estados Unidos, la Unión Europea y China.

Desde un punto de vista político, los países que actualmente estarían mejor posicionados para formar

[12] A este respecto son especialmente relevantes las intenciones de Japón, Alemania, Brasil e India de tener un miembro permanente en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas.

parte de un G-8 ampliado serían: China, India, Brasil, México y Sudáfrica. En términos económicos el país que tiene más posibilidades de entrar es China[13]. El principal freno a su entrada es la ausencia de democracia y principios de mercado. No debemos olvidar que el G-8 es, atendiendo a su constitución, un grupo de democracias comprometidas con los principios de libre mercado y comercio. Sin embargo, estos requisitos de carácter político se han visto mitigados ante las necesidades de lograr una mayor cooperación internacional ante el terrorismo internacional. Tampoco debemos obviar el importante incentivo que supone para estos países en transición democrática la entrada en algunas organizaciones internacionales. La posible entrada en el G-8 puede ser un incentivo para que muchos países realicen importantes reformas democráticas o económicas.

España tiene una clara vocación internacional, que se refleja en el progresivo aumento de sus flujos comerciales y financieros con el resto del mundo, así como en una creciente presencia en los principales foros económicos internacionales. España es la octava economía a nivel mundial, supone más del 2% del comercio mundial, el 2,7% y 2,5% del stock de entradas y salidas de la inversión directa mundial, y su aportación a la ayuda multilateral es la mayor tras los países del G-7. Además, España está participando de forma muy activa en el diseño de la Nueva Arquitectura Económica Internacional. Como lógica consecuencia, el país ha ido incorporándose progresivamente a un gran número de instituciones internacionales, y hoy participa como miembro de pleno derecho en los principales organismos de carácter económico.

España debe reivindicar por su peso económico relativo y por la internacionalización de su economía, sobre todo hacia Iberoamérica, un lugar en estos grupos de países. El principal problema de España es que su entrada en el G-7/G-8 no mejora la representatividad de estos grupos a nivel mundial. La representación de la Unión Europea[14] es mayoritaria ya (por lo que Estados Unidos y Japón se opondrían) y existe además el argumento de que se ha de ir a que la zona euro hable con una sola voz, por lo que sería contradictorio que se incorporara España (argumento de nuestros socios de la UE). Sin embargo, la realidad es que el peso económico y político es superior al de Canadá, y esto hay que recordarlo en los foros internacionales.

La exclusión de España de otros grupos de países menos exclusivos o de foros creados recientemente con el objetivo de hacer frente a los retos de la globalización tales como el G-10, el G-20 o el Foro de Estabilidad Financiera es quizás más preocupante que la ausencia en el G-7/G-8.

[13] La creciente importancia de China en el ámbito internacional se ha reflejado en su inclusión en un número importante de foros internacionales: G22 en 1997, G-20 en 1999, y Foro de Estabilidad Financiera (Hong Kong) en 1999. Además, en los últimos años China ha participado en distintas cumbres del G-7/G-8: Cumbre de Evian (2003), y reunión del G-7 en Washington (2004).

Según Glodman Sachs (2004) China podría entrar en el G-7 por su importancia económica y financiera, mientras que podría mantenerse fuera del G-8 hasta que no realice las suficientes reformas necesarias para ser considerado un país democrático. Tampoco debe olvidarse que China podría preferir mantener el status quo actual para evitar realizar las reformas económicas y políticas necesarias para entrar en el G-8 o en otros grupos de países.

[14] Sirva como ejemplo el poder de voto de la UE en la Junta de Gobernadores del FMI que alcanza el 32%. Además, dado que muchos países de la Unión forman sillas con otros países no miembros el poder de voto real se incrementa considerablemente.

CAJA III.4.2.

FORO SOBRE ESTABILIDAD FINANCIERA

Los ministros de Hacienda del G-7 y los gobernadores de bancos centrales crearon en 1999 un Foro sobre Estabilidad Financiera, cuyos objetivos comprenden mejoras en el funcionamiento de los mercados financieros y reducción del riesgo sistémico a través de un mejor intercambio de información y una mayor cooperación internacional entre las autoridades encargadas de mantener la estabilidad financiera.

El Foro se reunió por primera vez el 14 de abril de 1999 en la sede del FMI, y desde entonces se ha reunido dos veces al año. En septiembre de 1999 el Foro asumió el carácter de observador del Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI).

El Foro cuenta con 43 miembros, que comprenden 26 representantes de alto nivel de autoridades nacionales encargadas de la estabilidad financiera en 11 importantes centros financieros internacionales (en Alemania, Australia, Canadá, Estados Unidos, Francia, Hong Kong, Italia, Japón, los Países Bajos, el Reino Unido y Singapur); seis representantes de alto nivel de cuatro instituciones financieras internacionales (el Banco de Pagos Internacionales, el FMI, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, y el Banco Mundial); siete representantes de alto nivel de tres organismos internacionales de regulación y supervisión (el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, la Organización Internacional de Comisiones de Valores y la Asociación Internacional de Supervisores de Seguros); un representante de cada uno de los dos comités de expertos de bancos centrales (el Comité sobre el sistema financiero mundial y el Comité de sistemas de pago y liquidación), un representante del Banco Central Europeo y el Presidente.

El G-10 tuvo su origen en el Acuerdo General de Préstamos al FMI en la década de los 60 del siglo pasado en el que España no participó. Durante muchos años ha sido el grupo de los países industrializados que ha elaborado documentos sobre la economía internacional, a veces en confrontación con los grupos correspondientes de los países en vías de desarrollo, a menudo trabajando en paralelo al FMI. El acceso al G-10 debe ser también una reivindicación constante de España, pero está claro que los clubes tienden a querer tener pocos miembros con derechos. Además nuestra entrada requeriría probablemente la entrada simultánea de Australia y Corea del Sur, con lo cual las cosas se complican.

CAJA III.4.3.

GRUPO DE LOS DIEZ

El Grupo de los Diez (G-10) es el grupo de países que acordaron participar en los Acuerdos Generales para la Obtención de Préstamos[15] (AGP). Los AGP se crearon en 1962, cuando los gobiernos de ocho países miembros del FMI —Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, los Países Bajos y el Reino Unido— y los bancos centrales de otros dos países, Alemania y Suecia, facilitaron recursos al FMI para su utilización por los participantes mediante la realización de giros y, en determinadas circunstancias, para financiar giros efectuados por no participantes. En 1964 se fortalecieron los AGP con la incorporación de Suiza, que entonces no era miembro del FMI, a pesar de ello se mantuvo la denominación de G-10. Existe un elevado número de organizaciones internacionales, como por ejemplo el Banco de Pagos Internacionales (BPI), la Comisión Europea, el FMI y la OCDE que acuden como observadores oficiales.

La exclusión de España del G-20 supone un nuevo escollo en la política española por ganar peso internacional. La cuestión de que países debían formar parte del G-20 fue objeto de un duro debate entre los Estados Unidos y los países europeos. Los Estados Unidos han apoyado este nuevo grupo, descontentos con el conservadurismo y lentitud de las instituciones eurocéntricas de Bretton Woods; defendidas por los europeos (ingleses, franceses e italianos) donde sus cuotas, votos e influencia, fijados con las fórmulas de 1944, se mantienen mucho mayores que en el mundo actual. Los países del G-8, China y la India siempre estuvieron en la lista de todos. Algunas listas excluían a Australia, Corea, Turquía y Arabia Saudita; que sin embargo acabaron entrando al final.

[15] Este acuerdo ha sido superado posteriormente por el Nuevo Acuerdo para la Obtención de Préstamos, en donde España participa junto a otros 24 países.

Los europeos tuvieron éxito en incluir de forma preferente dentro de las organizaciones regionales a la Unión Europea y al Banco Central Europeo. La capacidad económica y financiera, y el recuerdo de los últimos shocks energéticos permitieron la entrada de Arabia Saudita (apoyada por sus reservas de petróleo y su posición geoestratégica en Oriente Medio). Turquía fue admitida con el objetivo de fomentar la estabilidad económica y democracia en una región tan inestable como Oriente Medio. De igual forma, Indonesia tuvo un sitio una vez garantizada las reformas democráticas y el respeto a los derechos humanos. La exclusión de España del G-20 se basa en los mismos argumentos de sobrerepresentación de Europa y de que la zona euro hable con una sola voz. Al contrario que el G-8, el G-20 no parece estar en el futuro próximo abierto a nuevas incorporaciones.

En los últimos años se ha propuesto ampliar los objetivos del G-20 y elevar el rango ministerial a nivel de Jefes de Estado o de Gobierno. Con ello se pretende crear un órgano efectivo y representativo, que pueda complementar al G-8, revitalizar el inmovilismo de las Naciones Unidas, y responder a los retos de la globalización. Esta propuesta contaría con el respaldo de Australia, Brasil, y Canadá[16]; la Unión Europea y China han mostrado cierto interés; mientras que Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, India y Arabia Saudita están en una posición más conservadora. El abanico de posibles reformas es muy amplio. Desde mantener el status quo actual, realizar una reforma mínima introduciendo a China en el G-8, elevar el rango del G-20 a Jefes de Estado o de Gobierno, sustituir el G-20 por el G-8 o crear un nuevo G16 con una única representación de la UE. Existe una cierta literatura sobre las ventajas de crear un G-20 con rango de Jefes de Estado o de Gobierno y la forma en que se debe hacer. Algunos autores defienden la abolición del G-8 y su sustitución inmediata por un G-20, Bradford, C. y Linn, J. (2004), Cooper, A. y English, J. (2005). Otros autores como Kirton, J. (2004) defienden la complementariedad de ambos grupos. Según este autor es más fácil crear una institución internacional que sustituir una por otra, por otra parte es evidente que los líderes del G-8 no estarán fácilmente dispuestos a eliminar este grupo.

CAJA III.4.4.

GRUPO DE LOS VEINTE

El G-20 nace como consecuencia de las crisis financieras de finales de los años noventa y la inadecuada respuesta por parte de los organismos internacionales. El G-20 nació oficialmente en la Cumbre de Colonia de 1999 y tiene como principal compromiso "trabajar juntos y establecer un mecanismo informal de diálogo entre países sistemáticamente importantes, dentro del sistema institucional de Bretton Woods". Evidentemente el G-20 nació de la iniciativa de los países industrializados, Estados Unidos, Alemania y Canada; pero a diferencia del G-8 se incluyeron a nuevas economías emergentes que no se encontraban bien representadas en los organismos internacionales que se crearon tras la Segunda Guerra Mundial.

El G-20[17] recoge a 19 países: los países miembros del G-8, Australia, China, India, Brasil, Corea, Argentina, Indonesia, México, Arabia Saudita y Turquía; la Unión Europea (a través del país que la presida), y las instituciones de Bretón Woods (FMI y Banco Mundial). Es un grupo heterogéneo de países tanto desde el punto de vista económico: 10 países industrializados (G-8, Australia y el Presidente de la Unión Europea) y 10 economías emergentes; como regional: 4 países asiáticos, 3 países islámicos, 3 países latinoamericanos y 1 país africano. El G-20 representa aproximadamente el 87% de la economía mundial, y 63% de la población mundial.

Al igual que ocurrió con el G-7, el G-20 ha ido ampliando su campo de acción. Su agenda ha evolu-

[16] El Primer Ministro canadiense, Paul Martin, propuso la elevación del G-20 a nivel de Jefes de Estado en Febrero de 2004. El Presidente del Banco Mundial, Wolfenson, también abogo por la reforma del G-8 y la creación de un G-20 en octubre del 2004.

[17] La creación del Grupo de los Veinte (G-20) que remplazó al Grupo de los Treinta y Tres, fue prevista en la reunión cumbre del G-7 realizada en Colonia en junio de 1999, sin embargo el grupo se creó formalmente durante la reunión de los ministros de Ha-

cionando desde las cuestiones más económicas, hacia los temas que más preocupan a los países emergentes como la reducción de la pobreza, la ayuda al desarrollo; y la seguridad internacional ante el terrorismo.

Existe dos diferencias importantes entre el G-8 y el G-20. El G-20 tiene rango ministerial frente al rango de Jefes de Estado o de Gobierno del G-8. Al G-20 acuden los Ministros de Hacienda y Gobernadores de Bancos Centrales, la Presidencia de la Unión Europea (si no es un miembro del G-7); el Banco Central Europeo; el Director Gerente del FMI; el Presidente del CMFI; el Presidente del Banco Mundial y el Presidente del Comité para el Desarrollo. Otra diferencia significativa es la vocación democrática del G-8. Los valores constitucionales del G-20 son la estabilidad, el crecimiento y la equidad; mientras que el G-8 se centra en la promoción de la democracia, libertades individuales y el desarrollo social.

Ante esta situación la influencia de España en los grupos de países debe intensificarse a través de la representación de la zona euro en ellos. La representación externa de la UEM tiene su base legal en el Tratado de la Unión Europea y se le da cuerpo en el Consejo Europeo de Viena, en diciembre de 1998. De acuerdo con sus conclusiones, cabe hacer una distinción entre la representación de la Comunidad respecto a los temas de competencia de la Unión Económica y Monetaria, por un lado, y, por otro, en materias que no son competencia comunitaria pero en las que sería apropiado que los Estados Miembros expresen un común acuerdo. En el caso de los temas de competencia de la UEM, de acuerdo con las conclusiones de Viena, debe atenderse a las premisas de que la Comunidad debe tener una sola voz, de que es necesaria una representación por parte tanto de los Ministros del Euro-12 como del Sistema Europeo de Bancos Centrales, y de que la Comisión ha de participar en la medida necesaria para desempeñar sus cometidos según el Tratado. En todo caso deben alcanzarse, para que la representación externa de la UEM sea un hecho, soluciones de forma pragmática con los interlocutores internacionales y en los distintos foros. La aplicación de estas conclusiones del Consejo Europeo ha comenzado ya a suponer cambios prácticos importantes en la representatividad de los foros internacionales.

Durante la Presidencia Alemana, en el primer semestre de 1999, se llegó a un acuerdo con los miembros no europeos del G-7 sobre la representación de la Unión en este foro, que se puso ya en práctica en la reunión de septiembre. La presencia de la Comisión no fue aceptada por considerarse que redundaría en un exceso de representación europea en las reuniones, pero por el contrario si se estableció la asistencia de la Presidencia del Euro-12 junto con el Presidente del BCE. Este último participa en sustitución de los gobernadores de los Bancos Centrales nacionales del área euro que a su vez forman parte del G-7, que hubieron de hacer una concesión y aceptar ser sustituidos por el BCE, de nuevo para evitar un exceso de representación europea y vencer las reticencias de los miembros

cienda del G-7 celebrada el 26 de septiembre de 1999. El Grupo de los Treinta y Tres remplazó al Grupo de los Veintidós a principios de 1999, y posteriormente en ese año fue reemplazado por el Grupo de los Veinte.

El Grupo de los Treinta y Tres está integrado por los ministros de Hacienda y los gobernadores de bancos centrales de Alemania, Arabia Saudita, Argentina, Australia, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Corea, Côte d'Ivoire, Egipto, España, Estados Unidos, Francia, India, Indonesia, Italia, Japón, Malasia, Marruecos, México, los Países Bajos, Polonia, la RAE de Hong Kong, el Reino Unido, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Suecia, Suiza, Tailandia y Turquía. Por iniciativa de los ministros de Hacienda y los gobernadores de bancos centrales del G-7 el Grupo de los Treinta y Tres llevó a cabo varios seminarios sobre la arquitectura financiera internacional, el primero de los cuales tuvo lugar en Bonn, Alemania, el 11 de marzo de 1999. Ese mismo año el Grupo de los Treinta y Tres sería sustituido por el Grupo de los Veinte.

La creación temporal del Grupo de los Veintidós (también denominado «Grupo del Willard») fue anunciada por el Presidente Clinton y otros dirigentes de los países del APEC en la reunión celebrada en noviembre de 1997 en Vancouver, cuando acordaron organizar una reunión de ministros de Hacienda y gobernadores de bancos centrales con el objeto de adelantar la reforma de la arquitectura del sistema financiero mundial. El Grupo de los Veintidós está integrado por los Ministros de Hacienda y Gobernadores de Bancos Centrales de los países industriales del G-7 y otros 15 países (Argentina, Australia, Brasil, China, Corea, India, Indonesia, RAE de Hong Kong, Malasia, México, Polonia, Rusia, Singapur, Sudáfrica y Tailandia). Se reunió por primera vez el 16 de abril de 1998 en Washington para examinar aspectos relacionados con la estabilidad del sistema financiero internacional y el eficaz funcionamiento de los mercados mundiales de capital.

no europeos del grupo. El Presidente del Euro-12 y el Presidente del BCE participan representando a la Unión en las discusiones y elaboración de declaraciones sobre la evolución de la economía internacional, supervisión multilateral y tipos de cambio. A efectos prácticos esto supone de hecho que los ministros de los países europeos ceden la palabra al representante del Euro-12 y no intervienen cuando éste está presente. Para el resto de temas distintos de los señalados, se salen de la reunión ambos representantes de las instituciones comunitarias y entran los de los Bancos Centrales del área euro pertenecientes al G-7. Las soluciones halladas para el Grupo de Gobernadores y Ministros de Finanzas del G-7 han de servir de base para otros grupos, y en todo caso corresponde a la Presidencia asegurar que las agendas de los distintos foros (G-7, G-10, G-20…) se distribuyan con suficiente antelación para que los temas puedan ser debatidos en el Euro-12 y la UEM refuerce su representatividad exterior.

Por otro lado, el Consejo Europeo de Viena reconoce que el G-7 (y otros grupos) discutirá a menudo cuestiones internacionales que vayan más allá de la competencia de la Comunidad y del interés particular de los Estados Miembros de la zona del Euro-12, y que afecten a todos los Estados miembros. Cuando éste sea el caso podrá resultar adecuado formular y presentar acuerdos comunes. El estudio y la formulación de acuerdos comunes en las últimas reuniones del Ecofin sobre temas como la situación económica en Rusia, la iniciativa HIPC, desequilibrios globales por cuenta corriente, o aspectos concretos relativos a la Nueva Arquitectura del Sistema Financiero Internacional como la participación del sector privado, han de servir de modelo y constituir la base de las posiciones europeas que deban adoptarse en el G-7 y otros grupos.

España ha sido país fundador del euro, pertenece a la zona euro y esto implica que España es parte de las instituciones que proyectan sobre la economía mundial los intereses de la zona euro. El CEF, el Eurogrupo y el Ecofin tienen la responsabilidad de realizar la representación externa del euro en los distintos grupos de países. España a través de sus representantes en el CEF, Eurogrupo y Ecofin contribuye a configurar la postura común de la zona euro en estos foros; de manera notoria lo hizo en el semestre de la presidencia española de 2002, pero lo hace de manera continúa mediante la asistencia de los representantes del Ministerio de Economía a las reuniones, normalmente en Bruselas, del CEF, Eurogrupo y Ecofin. La representación de España en la Unión Europea se corresponde aproximadamente con nuestro peso económico relativo, mientras que en otras instituciones internacionales no estamos correctamente valorados.

Podemos concluir que, en este contexto de fuerzas del mundo anglosajón, por un lado, y de la Unión Europea, por otro, que domina, no sólo el FMI y el Grupo Banco Mundial, sino también el G-7, el G-10, o la OCDE; España se encuentra en una posición incomoda con pocos apoyos. Países como Holanda, Bélgica, Canadá y Australia, tienen claro que España es un competidor directo suyo por ganar mayor presencia internacional, y han sido un obstáculo en determinados momentos a un ajuste más radical de cuotas en el FMI o a nuestra entrada en el G-10, G-20 o en el Grupo de Trabajo II de la OCDE; naturalmente con el apoyo de los países grandes que tienen detrás, defensores de los status quos.

ANEXO III.4.1.

GRUPOS DE PAÍSES

Grupo de los cinco. El grupo de los cinco (G-5) principales países industriales se creó a mediados de los años setenta con el objeto de coordinar las políticas económicas de Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y el Reino Unido. (Las monedas de estos países también constituían el DEG1.) A nivel de Ministros de Hacienda y Gobernadores de Bancos Centrales, el G-7 remplazó al G-5 como principal grupo de coordinación de políticas económicas a partir del Acuerdo del Louvre, suscrito en febrero de 1987, convenido por el G-5 más Canadá y posteriormente aprobado por el G-7.

Grupo de los Quince. El Grupo de los Quince (G-15) fue creado en la novena reunión cumbre de los países no alineados celebrada en septiembre de 1989 en Belgrado, Yugoslavia. Está integrado por 17 países de América Latina, África y Asia, y tiene la meta común de estimular el crecimiento y la prosperidad. El G-15 se concentra en la cooperación entre países en desarrollo en materia de inversión, comercio y tecnología.

Grupo de los Veinticuatro. El Grupo de los Veinticuatro (G-24), un capítulo del G-77, fue creado en 1971 para coordinar la posición de los países en desarrollo sobre aspectos monetarios y financieros del desarrollo internacional y asegurar que sus intereses estén adecuadamente representados en las negociaciones monetarias internacionales. El grupo, que oficialmente se denomina Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro para Asuntos Monetarios Internacionales y Desarrollo, no es un órgano del FMI, pero el FMI le brinda servicios de secretaría. Sus reuniones se celebran normalmente dos veces al año, antes de las reuniones del Comité Monetario y Financiero Internacional y el Comité para el Desarrollo, para que los países en desarrollo puedan debatir los puntos del temario antes de las reuniones de los dos comités. Si bien los miembros del G-24 se limitan estrictamente a 24 países, cualquier país miembro del G-77 puede participar en las discusiones. China asiste a las reuniones, en calidad de país «invitado especial», desde las reuniones celebradas en Gabón en 1981.

Grupo de los Setenta y Siete. El G-77, creado el 15 de junio de 1964, mediante la «Declaración conjunta de los setenta y siete países» emitida al finalizar la primera sesión de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) celebrada en Ginebra. El grupo se creó con el fin de articular y promover los intereses económicos colectivos de sus países miembros y fortalecer su capacidad conjunta de negociación en todos los aspectos económicos internacionales del sistema de las Naciones Unidas. Los miembros del G-77 han aumentado a 134 países, aunque se ha mantenido la denominación original por su significación histórica.

ANEXO III.4.2.

OTROS ORGANISMOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL

• LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO

La OCDE esta integrada por 29 miembros: Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos, Canadá, Japón, Finlandia, Australia, Nueva Zelanda, México, República Checa, Hungría, Polonia y Corea.

La OCDE tiene sus raíces en 1948, en la Organización para la Cooperación Económica Europea que tuvo el objetivo de administrar el Plan Marshall para la reconstrucción europea. En 1960, el Plan Marshall había cumplido su cometido y los 18 países miembros acordaron invitar a Estados Unidos y Canadá en la creación de una organización, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos, que coordinara las políticas entre los países occidentales.

La OCDE constituye un foro donde los 29 gobiernos miembros, asistidos por una Secretaria Internacional, trabajan de forma conjunta para examinar y coordinar sus políticas sociales y económicas. Los resultados de la OCDE se plasman en determinadas ocasiones en acuerdos formales; en otras la OCDE sirve para lograr consensos que posteriormente serán ratificados en otros organismos internacionales.

• EL BANCO DE PAGOS INTERNACIONAL

El BIP esta integrado por los siguientes países: Australia, Austria, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Brasil, Bulgaria, Canadá, China, República Checa,

Croacia, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hong Kong SAR, Hungría, Islandia, India, Irlanda, Italia, Japón, Corea, Letonia, Lituania, antigua República Yugoslava de Macedonia, México, Holanda, Noruega, Polonia, Portugal, Rumania, Rusia, Arabia Saudí, Singapur, República Eslovaca, Eslovenia, Sur Africa, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido, y Estados Unidos.

El Banco de Pagos Internacional de Basilea fue creado en la Conferencia de Hague en Enero de 1930. Inicialmente formo parte del plan Young y su misión era la de actuar como síndico, es decir, depositario y administrador de las reparaciones de la Primera Guerra Mundial por parte de Alemania. Asimismo se le atribuyó en un primer momento promover la cooperación internacional entre los bancos centrales. En la actualidad el Banco Internacional de Pagos es una institución financiera internacional cuyo papel esencial es promover la cooperación entre los bancos centrales. El Banco tiene relaciones y realiza negocios no solo con los bancos centrales que son sus accionistas, sino con aproximadamente 120 bancos centrales e instituciones financieras, que utilizan al BIP como un Banco.

El BIP estaba inicialmente muy identificado con el G-10, y con los bancos centrales de los países industrializados. Sin embargo a partir de 1996 se ha ido produciendo la admisión de bancos centrales asiáticos, latinoamericanos, de Oriente Medio y Europa. A pesar de esta apertura, los órganos de gobierno[18] siguen en manos de los bancos centrales de los países tradicionalmente más industrializados.

• COMITÉ MONETARIO Y FINANCIERO INTERNACIONAL

El CMFI tiene 24 miembros, que son Gobernadores del FMI (en general Ministros de Hacienda o Gobernadores de Bancos Centrales). La composición del Comité refleja la del Directorio Ejecutivo del FMI. En las reuniones del CMFI participan, como observadores, varias instituciones internacionales, entre las que destaca el Banco Mundial.

El Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI) fue creado en 1999, para reemplazar al Comité Provisional de la Junta de Gobernadores sobre el Sistema Monetario Internacional, también conocido como Comité Provisional.

El cambio representó un fortalecimiento del papel de principal comité asesor de la Junta de Gobernadores[19]. Como el Comité Provisional, el CMFI tiene la función de asesorar e informar a la Junta de Gobernadores sobre aspectos relacionados con las funciones de la Junta en materia de supervisión y adaptación del sistema monetario y financiero internacional. A su vez, considera las propuestas de enmienda del Convenio Constitutivo presentadas por el Directorio Ejecutivo.

• COMITÉ PARA EL DESARROLLO

El Comité para el Desarrollo está integrado por 24 miembros (que generalmente son los ministros de Hacienda o de desarrollo) que en su conjunto representan la totalidad de los países miembros del FMI y el Banco Mundial. Cada uno es designado por períodos de dos años por uno de los países (Francia; Alemania, Japón, Reino Unido y Estados Unidos) o grupos de países que designan a un miembro del Directorio Ejecutivo del Banco Mundial o del FMI.

El Comité Ministerial Conjunto de las Juntas de Gobernadores del Banco y del Fondo para la Transferencia de Recursos Reales a los Países en Desarrollo, o Comité para el Desarrollo, fue creado en octubre de 1974 para asesorar a las Juntas de Gobernadores del FMI y del Banco Mundial sobre aspectos críticos de desarrollo y sobre los recursos financieros requeridos para promover el desarrollo económico en los países más pobres. A lo largo de los años, el Comité ha interpretado que su mandato incluye aspectos relacionados con el comercio y el medio ambiente mundial, además de los temas tradicionales del desarrollo.

---

[18] El BIP tiene tres órganos administrativos: la Junta General, el Consejo Directivo y el Consejo de Administración. La Junta General tiene lugar anualmente. El Consejo Directivo esta compuestos de los gobernadores de los bancos centrales de Bélgica, Francia, Alemania, Italia, el Reino unido y Estados Unidos; cada uno de los cuales elige otro miembro de la misma nacionalidad. Además los gobernadores de los bancos centrales de Canadá, Japón, Holanda, Suecia y Suiza son miembros cooperativos. El Consejo Directivo elige entre sus miembros al Presidente del BIP; además de los miembros del Consejo de Administración.

[19] Como el Comité Provisional, el CMFI generalmente se reúne dos veces al año, en septiembre o en octubre, antes de las Reuniones Anuales del FMI y el Banco Mundial, y en marzo o abril, durante las denominadas Reuniones de Abril.

BIBLIOGRAFÍA

Aldeoca, F. (2004): *La CIG conforme al Tratado Constitucional de la Convención.* Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo 2004/19.

Alejandro, M.; Stein, E. y Ordoñez G. (2003): *The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from EMU*. Economic Policy, Vol. 12.

Allard, G. y Pampillón, R. (2005): *The Impact of US Foreign Direct Investment in Spain*. Real Instituto Elcano, WP 19/2005.

Bajo, O. y Sosvilla, S. (1994): *An econometric analysis of foreign direct investment in Spain, 1964-89.* Southern Economic Journal, vol. 61.

Bajo, O.; Pueyo, L. y Lozano, P. (1995): *El papel de la inversión extranjera directa en los procesos de innovación tecnológica. Un análisis del caso español, 1986-1992*. Economía Industrial.

Banco Central Europeo (2005): *Review of the international role of the Euro*.

Banco de España (2002): *Balanza de Pagos de España 2002.*

Banco de Pagos Internacionales (2004): *Triennial Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in April 2004*.

Banco Mundial (2002): *Globalization, growth and poverty. Building an inclusive world economy*. Policy Research Report nº 23591.

Batista i Foguet, J. M., y Puig i Bastard, P. (2005): *El barómetro de los negocios norteamericanos en España, perspectivas para 2005*. Barcelona: US Chamber of Commerce in Spain y ESADE, mayo.

Bekaert, G.; Campbell R. y Lundblad, C. (2001): *Emerging Equity Markets and Economic Development*. Journal of Development Economics nº 66.

Ben-David, D. (1993): *Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence*. The MIT Press, The Quarterly Journal of Economics.

Bergsten, F. y Henning. R. (1996): *Global Economic Leadership and the Group of Seven*. Institute for International Economics.

Bhalla Surjit S. (2003): *Recounting the Poor*. Banco Mundial, Economic and Political Weekly.

Blázquez, J. y Sebastián, M. (2003): *El impacto de la crisis argentina sobre la economía española.* Real Instituto Elcano, *Anuario Elcano América Latina 2002-03*.

Bordo, M. (1993): *The Bretton Woods international monetary system: A historical overview* en *A retrospective on the Bretton Woods system.*

Bordo, M. y Eichengreen, B. (1993): *A retrospective on the Bretton Woods system*. University of Chicago Press.

Botín, A. (2004): *El Mercado de Capitales Europeo. La visión de la industria bancaria.* Fundación de Estudios Financieros, Papeles de la Fundación nº 5.

Bradford, C. y Linn, J. (2004): *Global Economic Governance: Governance at a Crossroads: Replacing the G-7 with the G-20.* The Brookings Institution.

Brander, J. y Spencer, B. (1985): *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*. Journal of International Economics.

Buch, C.; Dopke, J. y Pierdzioch, C. (2002): *Financial openness and business cycle volatility*. Kiel Institute for World Economics.

Buisán, A. y Gordo, E. (1997): *El sector exterior en España*. Banco de España, Estudios Económicos nº 60.

Burnside, C. y David D. (1997): *Aid, Policies and Growth*. Banco Mundial, Policy Research Working Paper nº 569252.

Bustelo, P. y Sotillo, J. Á. (comps.) (2002): *La cuadratura del círculo: posibilidades y retos de la triangulación España – América Latina – Asia Pacífico.* Madrid-Barcelona: Catarata, IUDC, y Casa Asia.

Bustillo, R. (2002): *Una visión general de la evolución reciente en la política española de fomento de la internacionalización.* Información Comercial Española, Revista de Economía nº 802.

Calderóna, A. (1999): *Las inversiones de la empresa española en América Latina: ¿estrategia agresiva o defensiva?*. CEPAL.

Calvo, A. (2001): *España y los bancos regionales de desarrollo*. Colegio de Economistas de Madrid, Economistas nº 90.

Camacho, M.; Pérez-Quiros, G. y Saiz, L. (2004): *Are European Business Cycles Close Enough to be Just One?*. Banco de España, Documento de Trabajo nº 0408.

Campa, J. M. y González Mínguez, J. M. (2005): *Differences in Exchange Rate Pass-through in the Euro Area*. European Economic Review.

Campa, J. M. y Hernando, I. (2004): *Shareholder Value Creation in European M&As.* European Financial Management, Vol. 10.

Campodónico, H. (1999): *La inversión en el sector de telecomunicaciones en Perú en el período 1994-2000*. CEPAL.

Casas, M. de la; Fernández S.; González, E. y Mira, C. (2004): *A Review of Progress in the Reform of the International Financial Arquitecture*. Banco de España, Documentos Ocasionales nº 0407.

Cátedra SCH en Dirección Internacional de Empresas (2003): *La internacionalización de la empresa española como protagonista de la apertura de nuestra economía.* Universidad Antonio de Nebrija.

CEPAL (2001): *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe durante 2000*.

CEPAL (2002): *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe durante 2001*.

CEPAL (2003): *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe durante 2002*.

CEPAL (2004): *La inversión extranjera en América Latina y El Caribe durante 2003*.

Chen, S. y Ravallion, M. (2001): *How have the world's poorest fared since the early 1980s.* Banco Mundial, Development Research Group.

Chislett, W. (2003): *La inversión directa española en América Latina: Retos y oportunidades*. Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos.

Chislett, W. (2005): *España y EE.UU.: en busca del redescubrimiento mutuo.* Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos.

Circulo de Empresarios (2005): *España ante el nuevo paradigma de la competitividad.*

Club de Exportadores e Iberglobal (2004): *Índice de Confianza de los Mercados Emergentes.*

Cooper, A. y English, J. (2005): *Reforming the International System from the Top: A G-20 Leaders´Summit.* Centre for International Governance Innovation.

Cooper, R. (1984): *Is There a Need for Reform?*. Federal Reserve Bank of Boston, Conference Series nº. 28.

Cooper, R. (1984): *The International Monetary System: Forty Years After Bretton Woods* en *The International Monetary System*. The MIT Press.

Cooper, R. (1999): *Exchange Rate Choices*, en *Rethinking the International Monetary System.* Federal Reserve Bank of Boston, Conference Series nº 43.

Corlazzi, V.; Smith, J. y Navaneelan, A. (2005): *G-8 Reform: Expanding the dialogue.* G-8 Research Group.

Costa, J. (2002): *Una década de inversión española en el exterior*. Información Comercial Española, Revista de Economía nº 799.

Crafts, N. (2000): *Globalization and Growth in the Twentieth Century.* Fondo Monetario Internacional, Working Paper nº 44.

Criado, M. J. (2005): *España y los hispanos: una relación por construir*. Real Instituto Elcano, Análisis del Real Instituto nº 45/2005.

Crystal, D. (1997): *English as a Global Language*. Canto.

Cuenca, E. (2004): *Organización Económica Internacional*. Pearson, Prentice Hall.

Dehesa, G. de la (2003): *Balance de la economía española en los últimos veinticinco años.* Información Comercial Española, Revista de Economía nº 811.

Dolado, J.J.; Sebastián, M. y J. Vallés (1993*): Cyclical Patterns of the Spanish Economy.* Investigaciones Económicas (Segunda Epoca), vol. XVII(3).

Doménech, R. y Taguas, D. (1997): *Exportaciones de bienes y servicios en la economía española.* Moneda y Crédito.

Domingo, E. (2001): *Algunas implicaciones del euro para la economía española*. Colegio de Economistas de Madrid, Economistas nº 90.

Dooley, M.; Folkerts-Landau, D. y Garber, P. (2003): *An Essay on the Revived Bretton Woods System*. NBER, Working Paper nº. 9971.

Durán, J. J. (2002): *Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española.* Información Comercial Española, Revista de Economía nº 799.

Easterly, W.; Islam, R. y Stiglitz, J. (2001): *Volatility and macroeconomic paradigms for rich and poor countries* en *Advances in Macroeconomic Theory*. Palgrave.

EdP (2003): *Informe Anual.*

Edwards, S. (1999): *How effective are capital controls?*. NBER, Working Paper nº 7413.

Eichengreen, B. (1992): *Three perspectives on the Bretton Woods system*. NBER, Working Paper nº 4141.

Eichengreen, B. (1996): *Globalizing capital: a history of the international monetary history*. Princeton University Press.

Eichengreen, B. (1999): *Policymaking in an Integrated World: From Surveillance to…?*. Federal Reserve Bank of Boston, Conference Series nº 43.

Eichengreen, B. (1999): *Toward a New International Financial Architecture*. Institute for International Economics.

Eichengreen, B. (2002): *Financial Crises and what to do about them*. Oxford University Press.

Eichengreen, B. (2003): *Capital Flows and Crisis*. The MIT Press.

Eichengreen, B.(2004): *Global Imbalances and the Lessons of Bretton Woods*. NBER, Working Paper nº 10497.

Eichengreen, B. y Wyplosz, C. (1993): *The unstable EMS*. Brookings Papers on Economic Activity.

Eichengreen, B. y Portes, R. (1995): *Crisis? What Crisis? Orderly Workouts for Sovereign Debtors.* CEPR.

Eichengreen, B. y Sussman, N (2000): *The International Monetary System in the (Very) Long Run*. Fondo Monetario Internacional, Working Paper nº 43.

Eichengreen, B.; Tobin, J. y Wyplosz, C (1995): *Two cases for sand in the wheels of international finance*. The Economic Journal nº 105.

Endesa (1996): *Informe Anual*.

Endesa (1997): *Informe Anual*.

Endesa (1998): *Informe Anual*.

Endesa (1999): *Informe Anual*.

Endesa (2000): *Informe Anual*.

Endesa (2001): *Informe Anual*.

Endesa (2002): *Informe Anual*.

Endesa (2003): *Informe Anual*.

Eurobarómetro (2004): *The euro, 3 years later*.

Faruqee, H. (2004): *Measuring the Trade Effects of EMU*. Fondo Monetario Intenacional, Working Paper nº 04/154.

Fernández Armesto, J. (2004): *El Mercado de Capitales Europeo. La visión de la supervisión* en *Estudio sobre la reforma de los Mercados Financieros europeos*. Fundación de Estudios Financieros, Papeles de la Fundación nº 5.

Fernández del Hoyo, J.J.T. (2001): *Globalización económica y bienestar social: algunas conside-*

raciones. Información Comercial Española, Revista de Economía nº 794.

Fisac, T. (2004): *Balance y perspectivas del Plan Marco Asia-Pacífico: las relaciones educativas*. Real Instituto Elcano, Seminario sobre Balance y perspectivas del Plan Marco Asia-Pacífico.

Fischer, S. (1992): *Macroeconomic Stability and Growth*. Información Comercial Española, Cuadernos de Economía, nº 87.

Fischer, S. (1999): *Reforming the Global Financial System* en *Global Financial Crises: Implications for Banking and Regulation, Proceedings of the 35th Annual Conference on Bank Structure and Competition*. Federal Reserve Bank of Chicago.

Fogel, R. W. (2004): *High Performing Asian Economies*. NBER, Working Paper nº. 10752.

Fondo Monetario Internacional (1997): *IMF International Capital Markets.* Septiembre.

Fondo Monetario Internacional (1997): *World Economic Outlook.* Septiembre.

Fondo Monetario Internacional (1998): *IMF International Capital Markets.* Septiembre.

Fondo Monetario Internacional (2003): *Guía sobre los Comités, Grupos y Clubes.* Ficha técnica.

Fondo Monetario Internacional (2004): *Annual Report*.

Fondo Monetario Internacional (2004): *World Economic Outlook.* Abril.

Fondo Monetario Internacional (2004): *World Economic Outlook*. Septiembre.

Frankel, J.A.; Stein, E. y Wei, S. J. (1995): *Trading Blocs and the Americas: The Natural, the Unnatural, and the Super-Natural*. Journal of Development Economics nº 47.

Global Business Policy Council (2004): *FDI Confidence Index*. A. T. Kearny.

Goldman Sachs (2003): *Dreaming with BRICs: The Path to 2050*. Global Economics Paper nº. 99.

Goldman Sachs (2004): *The G-8: Time for a change*. Global Economics Paper nº. 112.

Gonzalez, F. y Fernández, M.T. (2000): *El comercio de servicios en España: visión ampliada y factores de desarrollo*. Información Comercial Española, Revista de Economía nº 787.

Gordon, P. (2005): *The Dog that has Not Barked*. E!Sharp.

Graddol, D. (1997): *The future of English*. British Council.

Grupo Técnico de Mecanismos Innovadores de Financiación (2004): *Action Against Hunger and Poverty*. Report of the Technical Group on Innovative Financing Mechanisms.

Guillén, M. (2005): *The Rise of Spanish Multinationals: European Business in the Global Economy*. Cambridge University Press.

Gwartney, J. y Lawson, R. (2004): *Economic Freedom of the World*. Fraser Institute, Annual Report.

Hamilton, D. S. y Quinlan, J. P. (2004): *Partners in Prosperity: The Changing Geography of the Transatlantic Economy*. Center for Transatlantic Relations.

Harold, J. (1999): *A Historial Perspective on International Monetary Arrangements* en *Rethinking the International Monetary System*. Federal Reserve Bank of Boston, Conference Series nº 43.

Hernández, L. (2001): *Los organismos económicos internacionales y la pobreza*. Información Comercial Española, Boletín Económico de Información Comercial Española nº 2710.

Ibáñez, E. (1998): *El idioma español en los organismos internacionales*. AIC.

Iberdrola (2003): *Informe Anual*.

Instituto Cervantes (1999): Anuario del Instituto Cervantes.

Isbell, P. (2004): *The Spanish Economic Experience: Lessons and Warnings for Latin America*. Real Instituto Elcano, documento de trabajo nº 20/2004.

Isbell, P. (2005): *Relaciones económicas España y EE.UU.: ¿Qué importancia tiene los vaivenes Aznar-Zapatero?*. Real Instituto Elcano, documento de trabajo 2005/4.

Isbell, P. y Arahuetes, A. (coords). (2005): *Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos*

para la economía española. Real Instituto Elcano, Informes Elcano.

Kaminsky, G. y Reinhart, C. (1999): *The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems*. American Economic Review nº 89(3).

Kern, S. (2005): *Why the New Transatlantic Agenda Should, But Won´t, Be Reformed*. Real Instituto Elcano, ARI núm. 51/2005.

Kindleberger, Ch. (1973): *The World in Depression 1929-1939*. Berkeley.

Kirton, J. (2004): *Getting the L20 Going: Reaching out from the G-8.* Institute for International Economics y Centre for Global Governance.

Kirton, J. (2005): *From G-7 to G-20: Capacity, Leadership and Normative Diffusion in Global Financial Governance.* International Studies Association Annual Convention.

Kok, W. (2003): *Enlarging the European Union, Achievements and Challenges*. European University Institute.

Kruger, A. (1997): *Trade Policy and Economic Development: How We Learn*. American Economic Review nº 87.

Krugman, P. (1979): *A model of balance of payments crises*. Journal of Money, Credit, and Banking nº 11.

Krugman, P. (1991): *Is Bilateralism Bad?. en International Trade and Trade Policy*. The MIT Press.

Krugman, P. (1995): *Development, Geography and Economic Theory*. The MIT Press.

Langhammer, R. (2002): *Halving Poverty by Doubling Aid: How Well Founded is the Optimism of the World Bank?*. Kiel Institute for World Economics, Kiel Working Paper nº 1.116.

Lipsey, R. (2001): *Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms: Concepts, History, and Data*. NBER, Working Paper nº. 8665.

Madrid J. y Matilde (et al). (2005): *Análisis de mercados exteriores con alto potencial*. Secretaría de Estado de Comercio y Turismo, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

Maesso, M. (2001): *El cambio de orientación de España en materia de cooperación al desarrollo: de receptor a donante*. Colegio de Economistas de Madrid, Economistas nº 90.

Malamud, C. y Isbell, P. (eds.) (2005): *Anuario Elcano América Latina 2004-05.* Ariel y Real Instituto Elcano.

Malo de Molina, J. L. (2003): *Una visión macroeconómica de los veinticinco años de vigencia de la Constitución Española*. Banco de España, Documentos Ocasionales nº 0307.

Martín, A. (2003): *El valor económico de la lengua española*.

Martín, S. (2004): *Asia en el Índice de Confianza de Mercados Emergentes*. Casa Asia, Carta de Asia Economía, nº 92.

Masson, P. (2001): *Globalization: facts and figures*. Fondo Monetario Internacional, Policy Discussion Papers nº 04.

Mc Millan, J. (1993): *Does Regional Integration Foster Open Trade? Economic Theory and GATT´s Article XXIV* en *Regional Integration and the Global Trading System*. Harvester Wheatsheaf.

McKinnon, R. (1984): *A Program for International Monetary Stability* en *The Future of the International Monetary System.* Lexington Books.

McKinnon, R. (1996): *The Rules of the Game: International Money and Exchange Rates.* The MIT Press.

McKinnon, R. y Ohno, K: (1997): *Dollar and Yen: Resolving Economic Conflict Between the United States and Japan*. The MIT Press.

Melo, J. R. (2002): *Las reformas y políticas sectoriales en la industria de las telecomunicaciones en Chile y Perú*. CEPAL.

Micco, A.; Stein, E. y Ordoñez, G. (2003): *The Currency Union Effect on Trade: Early Evidence from EMU*. Economic Policy, Vol. 18.

Millet, M. (2001): *Las relaciones de España y el Banco Mundial.* Colegio de Economistas de Madrid, Economistas nº 90.

Mishkin, F. (2003): *Financial Policies and the Prevention of Financial Crises in Emerging Market*

Countries. en *Economic and Financial Crises* en *Emerging Market Countries*. University of Chicago Press.

Moguillansky, G. (1998): *Las reformas el sector de las telecomunicaciones en Chile y el comportamiento de la inversión*. CEPAL.

Montserrat, M. (2001): *Las relaciones de España y el grupo del Banco Mundial.* Colegio de Economistas de Madrid. Economistas nº 90.

Moré, I. (2005): *Las remesas irrumpen en el modelo económico de Iberoamérica* en *Anuario Elcano América Latina 2004-05*. Ariel y Real Instituto Elcano.

Moreno, L. (2003): *La política española de cooperación y ayuda al desarrollo*. Información Comercial Española, Boletín Económico de ICE nº 2772.

Mundell, R. (2000): *Currency Areas, Exchange Rate Systems and International Monetary Reform*. Journal of Applied Economics vol. 3.

Muns, J. (2001): *España y el Fondo Monetario Internacional*. Colegio de Economistas de Madrid. Economistas nº 90.

Myro, R.; Fernández, C.M. y Mora, A. (1996): *Las migraciones de la actividad industrial y los flujos de inversión directa en la Unión Europea*. Junta de Andalucía, Consejería de Economía y Hacienda.

Naciones Unidas (2002): *Report of the International Conference on Financing for Development.*

Nadal, A. (1997): *Comercio mundial y tendencias de la inversión directa internacional*. Información Comercial Española, Revista de Economía nº 765.

Noya, J. (2002): *La imagen de España en el exterior*. Real Instituto Elcano.

Noya, J. (2003): *La imagen de España en America Latina: Resultados del Latinobarómetro 2003*. Real Instituto Elcano.

Obstfeld, M. y Taylor, A. (2002): *Globalization and Capital Markets*. NBER, Working Paper nº 8846.

OCDE (2002): *Development Co-operation. Review: Spain.*

OCDE (2003): *Economic Outlook.*

OCDE (2004): *The DAC Journal Development Co-operation 2003 Report*.

Olivié, I. (2004): *La nueva arquitectura de la ayuda y sus implicaciones para América Latina: algunas sugerencias para la cooperación española*. Real Instituto Elcano, Documento de Trabajo nº 2004/14.

OMC (2003): *Informe sobre el comercio mundial.*

Organización Mundial del Comercio (2003): *Informe sobre el comercio mundial 2003.*

Organización Mundial del Comercio (2003): *Internacional Trade Statistics 2003*.

O'Rourke, K. y Williamson, J. (1999): *Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*. The MIT Press.

Otero, J. (2004): *La lengua española en la universidad estadounidense.*

Ponga, R. (1998): *El español, lengua universal*. Nueva Revista nº 60.

Powell, C. (2003): *España en Europa: de 1945 a nuestros días* en *La política exterior de España en el siglo XX*. AYER, no. 49.

Prasad, E.; Rogoff, K.; Wei, S. y Ayhan Kose, M. (2003): *Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence.* Fondo Monetario Internacional, Occasional Paper nº 220.

Price Waterhouse Coopers, (2004): *Global Entertainment and Media Outlook: 2004-2008*.

Quilis, A. (1995): *La lengua española en Guinea Ecuatorial*.

Quinlan, J. P. (2003): *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy*, Washington, D.C.. Center for Transatlantic Relations.

Ramos Puig, G. (2001): *La Nueva Arquitectura Financiera Internacional*. Información Comercial Española, Boletín Económico de Información Comercial Española nº 2686.

Rato, R. (2003): *1978-2003: un cuarto de siglo que ha transformado la economía española*. Información Comercial Española, Revista de Economía nº 811.

Ravallion, M. (2003): *The Debate on Globalization, Poverty and Inequality: why measurement matters*. Banco Mundial, Working Paper nº 3038.

Registro de Inversiones Exteriores, Dirección General de Comercio e inversiones, Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2005).

Requeijo, J. (2001): *Internacionalización e integración de la economía española.* Colegio de Economistas de Madrid, Economistas nº 90.

Requeijo, J. (2003): *La internacionalización de la economía española*. Información Comercial Española, Revista de Economía nº 811.

Rodrick, D (1997): *Trade, Social Insurance, and the Limits to Globalization*. NBER, Working Paper nº 5905.

Rogoff, K. (1999): *International Institutions for Reducing Global Financial Instability*. NBER, Working Paper nº 7265.

Roodman, D. (2004): *An Index of Donor Performance*. Center for Global Development, Working Paper nº 42.

Rozas, P. (2002): *Competencia y conflictos regulatorios en la industria de las telecomunicaciones de América Latina*. CEPAL.

Rozas, P. (2003): *Gestión pública, regulación e internacionalización de las telecomunicaciones: el caso de Telefónica S.A.* CEPAL.

Sachs, J. (1998): *The IMF and the Asian Flu*. The American Prospect nº 37.

Sachs, J. (1999): *International Lender of Last Resort: What Are the Alternatives?* en *Rethinking the International Monetary System*. Federal Reserve Bank of Boston, Conference Series nº 43.

Sachs, J. y Warner, A. (1995): *Economic Reform and the Process of Global Integration*. Brookings Papers on Economic Activity vol. 1.

Sala-i-Marti, X. (2002): *The World Distribution of Income (estimated from Individual Country Distributions)*. Columbia University.

Sala-i-Marti, X. (2002):.*The Disturbing "Rise" of World Income Inequality*. NBER, Working Paper nº 8904.

Sandell, R. (2004): *Parámetros de referencia para maximizar el poder potencial de España en el Consejo de la UE: las consecuencias de asignar el poder de voto en función del tamaño real de la población*. Real Instituto Elcano, ARI Nº 72/2004.

Sanz, S. (2002): *Sector exterior español: indicadores de apertura, integración, especialización y competitividad*. Información Comercial Española, Revista de Economía nº 798.

Schwartz, P., Cabrillo, F.; y García-Legaz, J. (2005): *El Área Económica Transatlántica*. FAES, Papeles FAES, núm. 11.

Secretaria de Estado de Comercio y Turismo (2004): *El Sector Exterior*. Información Comercial Española, Boletín Económico nº 2811.

Shaohua C.; y Ravallion, M. (2001): *How Did the World's Poor fare in the 1990s?*. Review of Income and Wealth nº 47(3).

Siguan, M. (2004): *La política lingüística de la Unión Europea.* Real Instituto Elcano.

Soler, J. (2004): *Flujos de inversión entre España y Asia: balance del Plan Asia-Pacífico*. Real Instituto Elcano, Seminario Balance y perspectivas del Plan Marco Asia-Pacífico.

Stiglitz, J. (1999): .*The Future of the International Financial Architecture.* World Economic Affairs, nº 2.

Stiglitz, J. (1999): *Reforming the Global Economic Architecture: Lessons from Recent Crises*. The Journal of Finance nº 54.

Tascón, J.: *International Capital before "Capital Internationalisation" in Spain, 1936-59*. Minda de Gunzburg Centre for European Studies, Harvard University, Working Paper nº 79.

Telefónica (2001): *Informe anual.*

Telefónica (2002): *Informe anual.*

Telefónica (2003): *Informe anual.*

Telefónica (2003): *La Sociedad de la Información en España 2003.*

Telefónica (2004): *Informe anual.*

Tobin, J. (1978): *A Proposal for International Monetary Reform*. Eastern Economic Journal, nº 4.

Toledo, J. (2003): *El español en el actual debate del régimen lingüístico en las instituciones europeas*. Real Instituto Elcano.

UN Millennium Project (2005): *Investing in Development. A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*.

UNCTAD (2003): *Informe sobre las inversiones en el mundo. Las políticas de IED como impulsoras del desarrollo: Perspectivas nacionales e internacionales*.

UNCTAD (2003): *World Investment Report*.

UNCTAD (2004): *Development and Globalization: facts and figures*.

UNCTAD (2004): *Trade and Development Report*.

UNDP (2004): *Human Development Report 2004*.

Unión Fenosa (2003): *Informe Anual*.

Utrera, F. (2003): *El sector exterior español: balance del período 1978-2003, situación actual y perspectivas.* Información Comercial Española, Revista de Economía nº 811.

Valle, M. (2001): *Spanish Exporters Face Challenges in US*. The Business Link, verano.

Valle, M. (2001, 2002): *For success in US, Spanish exporters must invest in marketing, customer support*. The Business Link, otoño/invierno.

Varela, F. y Varela, M. (2002): *Las instituciones internacionales ante la globalización.* Información Comercial Española, Revista de Economía nº 799.

Varela, F. y Varela, M. (2003): *La presencia de España en las instituciones económicas internacionales.* Información Comercial Española, Revista de Economía nº 811.

Volcker, P. (1995): *The Quest for Exchange Rate Stability: Realistic or Quixotic?* en *The Stamp 50th Anniversary Lecture*. University of London.

William, E.; Islam, R.; y Stiglitz, J. (2001): *Shaken and stirred: explaining growth volatility*. Banco Mundial, Annual World Bank Conference on Development Economics.

Williamson, J. (1985): *The Exchange Rate System*. Institute for International Economics.

Williamson, J. (1990): *The Impact of the Corn Laws Just Prior to Repeal*. Explorations in Economic History.

Williamson, J. (2000): *Land, Labor, and Globalization in the Pre-Industrial Third World.* NBER, Working Paper nº 7784.

World Economic Forum (2004): *The Global Competitiveness Report 2003-2004.*

PAPELES DE LA FUNDACIÓN

Nº 1 Estudio para la mejora del Gobierno Corporativo, la Transparencia Informativa y los Conflictos de Interés.

Nº 2 Guía de Principios de Buen Gobierno Corporativo, Transparencia Informativa y Conflictos de Interés en las Sociedades Cotizadas.

Nº 3 Estudio sobre los efectos de la aplicación de las Normas Contables del IASB a los sectores cotizados de la Bolsa Española.

Nº 4 Buen Gobierno, Transparencia y Ética en el sector público.

Nº 5 Estudio sobre la Reforma de los Mercados Financieros Europeos (2 vols.).

- Resumen del estudio en Español
- Resumen del estudio en Inglés

Nº 6 Guía de Buenas Prácticas para el desarrollo de la Junta General de accionistas de Sociedades Cotizadas.

Nº 7 Observatorio de Gobierno Corporativo de las Grandes Sociedades Cotizadas en el Mercado de Valores español (Ibex-35), 2003.

Nº 8 Índice de Excelencia Informativa de las Sociedades del Ibex-35 de la Bolsa Española IEI-FEF.

Nº 9 Pensiones y Ahorro a largo plazo: un viejo problema en busca de nuevas soluciones

Nº 10 El Ciclo del Capital Riesgo en Europa: su gestión y aportación de valor.

Nº 11 España y las nuevas Perspectivas Financieras de la Unión Europea 2007-2013: Nuevos condicionantes, nuevos objetivos, nuevas estrategias.

Nº 12 Diversidad de Género en los Consejos de Administración de las Sociedades Cotizadas y Cajas de Ahorros españolas.

Nº 13 España y la nueva arquitectura económica y financiera internacional.
El desafío del G-8.

Nº 14 Observatorio de Gobierno Corporativo de las Grandes Sociedades Cotizadas en el Mercado de Valores español (Ibex-35), 2004.

Nº 15 Índice de Excelencia Informativa de las Sociedades de la Bolsa Española IEI-FEF.

ENTIDADES PATRONO
de la
Fundación de Estudios Financieros

ABERTIS INFRAESTRUCTURAS
ACS
ALTADIS
BAIN & COMPANY SPAIN
SANTANDER CENTRAL HISPANO
BBVA
BETA CAPITAL MEESPIERSON
CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE NAVARRA
CAJA MADRID
CITIBANK ESPAÑA
CUATRECASAS ABOGADOS
DELOITTE & TOUCHE ESPAÑA
ENDESA
FOMENTO DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS–FCC
FUNDACIÓN BANCAJA
FUNDACIÓN CAIXA GALICIA–CLAUDIO SAN MARTÍN
SACYR VALLEHERMOSO
GS PROXIBÉRICA
IBERDROLA
INDRA
J&A GARRIGUES
KPMG
LA CAIXA
MCKINSEY & COMPANY
METROVACESA
PRICEWATERHOUSECOOPERS
RECOLETOS GRUPO DE COMUNICACIÓN
REPSOL YPF
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ESPAÑA
TELEFÓNICA
UNIÓN FENOSA
URÍA & MENÉNDEZ ABOGADOS