

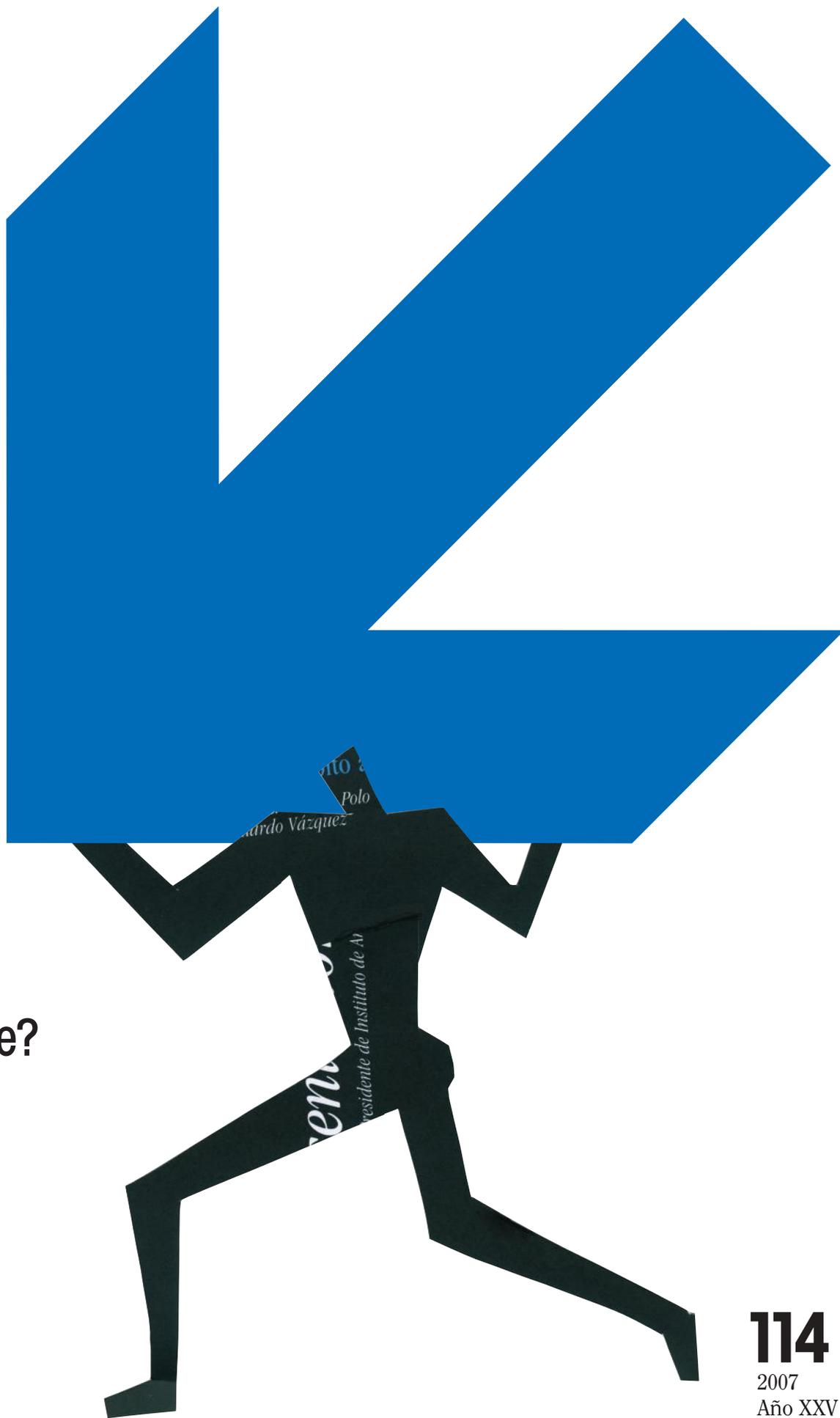
ECONOMISTAS

COLEGIO DE

MADRID

El déficit exterior ¿es sostenible?

José Antonio Alonso
Álvaro Anchuelo
Fernando Becker
Vicente Donoso
José Luis Feito
Carlos M. Fernández-Otheo
Esther Gordo
Matilde Madrid
Carlos Maravall
Víctor Martín
Ángel Martín Acebes
Gisela Di Meglio
Emilio Ontiveros
Luis Rubalcaba



114
2007
Año XXV

ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

Noviembre 2007 - Número 114

Consejo de Redacción

Emilio Ontiveros (*Director*)
 M.ª Eugenia Callejón (*Coordinadora*)
 Carmen Alcaide
 José Antonio Alonso
 Alvaro Cuervo
 Joaquín Estefanía
 José Luis García Delgado
 José Manuel González-Páramo
 Juan Emilio Irazo
 Manuel Lagares
 José Antonio Martínez Soler
 Javier Monzón
 Rafael Myro
 Ignacio Santillana
 Victorio Valle

Redacción y Administración

José M.ª Pérez Montero (*Secretario*)
 Técnico. Colegio de Economistas de Madrid

Ilustración y Diseño de Portada

Manuel Estrada

Fotografía de Interior

Producciones Jejo

Edita

Colegio de Economistas de Madrid
 Flora, 1 - 28013 Madrid
 Teléfono: 91 559 46 02
 revista.economistas@cemad.es
 www.economistasmadrid.com

Produce e Imprime

Raíz Técnicas Gráficas

Depósito Legal

M-13.155-1983
 ISSN 0212-4386



El Colegio de Economistas de Madrid no comparte necesariamente las opiniones expresadas en los artículos publicados en ECONOMISTAS. Los únicos responsables son sus propios autores.

5 Editorial**6 En Portada**

Coordinador: José Antonio Alonso. *Catedrático de Economía Aplicada, UCM y Director del ICEI*

6	<i>José Luis Feito</i>	Competitividad, productividad y déficit exterior
13	<i>Álvaro Anchuelo y Fernando Becker</i>	El modelo de crecimiento español y el déficit externo
19	<i>Emilio Ontiveros y Carlos Maravall</i>	Financiación exterior de la economía española: el final de la bonanza
26	<i>Esther Gordo</i>	La competitividad internacional de España en un contexto global
38	<i>Matilde Madrid</i>	Cambios en la composición del comercio exterior
48	<i>Vicente Donoso y Víctor Martín</i>	Mercados de exportación y déficit sostenible
55	<i>José Antonio Alonso</i>	Déficit externo y fragmentación de los procesos productivos
63	<i>Gisela Di Meglio y Luis Rubalcaba</i>	La internacionalización de los servicios en España
72	<i>Carlos M. Fernández-Otheo</i>	Flujos, stocks y rentas de inversión extranjera directa en la balanza de pagos. Una perspectiva comparada
83	<i>Ángel Martín Acebes</i>	La política de promoción de la internacionalización
91 Tribuna		
91	<i>Victoria Labajo</i>	La inmigración como motor de innovación en la distribución comercial: el caso de la Comunidad de Madrid
102	<i>Carmen Camarero, Félix J. López Iturriaga, Natalia Martín, Juan Antonio Rodríguez y Rebeca San José</i>	Espacio Europeo de Educación Superior y formación doctoral en Economía de la Empresa: ¿convergencia o atrincheramiento?
111 Libros		





El déficit exterior ¿es sostenible?

El consenso que existe a la hora de juzgar como preocupante la marcha del desequilibrio externo de la economía española, se diluye cuando de lo que se trata es de analizar sus causas e implicaciones.

Que el déficit externo sea un motivo de preocupación parece lógico si se tiene en cuenta que su magnitud superó, en 2006, los 86.000 millones de euros (cerca del 8,6% del PIB), convirtiendo a España en el país de la OCDE con mayor saldo negativo detrás de Estados Unidos. En ese resultado influyó no sólo el incremento del déficit comercial, igualmente por encima del 8% del PIB, sino también el más abultado desequilibrio de la balanza de rentas, el cambio de signo de las transferencias corrientes y el menor efecto compensador de la balanza de servicios. Las previsiones, por lo demás, no apuntan corrección alguna y apuntan a un déficit que probablemente ronde el 9,5% del PIB en el año en curso.

Pese a su dimensión, que no tiene precedentes en la historia más reciente, la economía española no ha padecido, hasta el momento, problemas de financiación externa. Un resultado que es consecuencia de la pertenencia de España a una unión monetaria que actúa como factor de protección y garantía de ese desequilibrio. Ahora bien, es claro que ese elemento de cobertura no podrá ser sostenido indefinidamente en el tiempo. Lo que obligará a la economía española, tarde o temprano, a un proceso de ajuste que, al no poder apelar al tipo de cambio, habrá de descansar sobre la evolución futura de costes y precios, pudiendo alterar las posibilidades de crecimiento de la economía.

Hasta aquí el ámbito de consenso de la opinión económica. A partir de este punto son todo dudas, interrogantes y opiniones más o menos discrepantes. ¿A qué es debido el déficit? ¿qué factores están tras su rápida expansión? ¿expresa realmente una pérdida de competitividad de la economía española o es simplemente una consecuencia coyuntural de la expansión de nuestra demanda interna? ¿es sostenible la financiación del déficit, incluso en el seno de una unión monetaria? ¿cuáles son las vías de corrección del desajuste? y ¿cuáles serán sus consecuencias para la evolución de la economía española? Son todas preguntas de enorme interés, a las que se ofrecen respuestas no siempre coincidentes. Esta es la razón por la que *Economistas* decidió dedicar un número monográfico a debatir este problema. Para ello, bajo el patrocinio del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), que está celebrando su 25 Aniversario, se convocó a un nutrido grupo de especialistas para que aporten su juicio sobre alguno de los problemas relacionados con la interpretación del déficit exterior.

El número comienza con un artículo de *José Luis Feito* en el que se discute la relación que muchos analistas suponen entre el déficit exterior, la competitividad de la economía y la evolución de la productividad; *Álvaro Anchuelo* y *Fernando Becker* ponen en relación la evolución del déficit con el modelo de crecimiento que ha seguido la economía española en los últimos años y analizan la conexión del déficit con el comportamiento de los agentes económicos; a estudiar las condiciones de financiación del déficit exterior se orienta el artículo de *Emilio Ontiveros* y *Carlos Maravall*, que ya apunta las más recientes alteraciones que han sacudido los mercados financieros internacionales; *Esther Gordo*, a través de diversas vías, trata de estudiar la evolución de la competitividad de la economía española, explorando sus principales factores explicativos; *Matilde Madrid* considera la evolución que ha tenido en el tiempo la composición y orientación del comercio español, poniéndolo en relación con los resultados agregados del comercio; a similar propósito se orienta el trabajo de *Vicente Donoso* y *Víctor Martín*, si bien en este caso centrado en el efecto que sobre el déficit ha podido tener la selección de mercados de la exportación española; *José Antonio Alonso* analiza el efecto que los procesos de multilocalización tienen sobre la economía española, analizando su potencial incidencia sobre el déficit externo; *Gisela Di Meglio* y *Luis Rubalcaba* analizan la dinámica de internacionalización progresiva del sector servicios, aportando una visión sobre su efecto en la balanza de pagos; *Carlos Fernández-Otheo* analiza la evolución de la inversión; y, finalmente, *Ángel Martín Acebes* analiza la política de promoción de la internacionalización de la empresa, señalando sus principales logros.

No espere el lector una opinión unánime. No obstante, en su diversidad, el número ofrece una buena colección de opiniones que ayudarán a entender mejor uno de los desafíos más relevantes a los que se enfrenta la economía española.

Competitividad, productividad y déficit exterior

1. Introducción

El elevado déficit exterior es una de las pocas manchas que enturbian la vibrante etapa expansiva vivida por la economía española desde hace ya más de una década. Las otras dos son el diferencial de inflación frente a los países de la eurozona y el bajo crecimiento de la productividad registrado a lo largo del período. La tentación de establecer nexos causales entre estas tres variables es, para muchos, irresistible. Así, abundan los análisis de la economía española que imputan el fuerte crecimiento del déficit exterior a la pérdida de competitividad acumulada por la persistencia de ritmos de inflación superiores a los de nuestros socios de la eurozona y consideran que dicho diferencial tiene su raíz en el bajo crecimiento de nuestra productividad.

Claro que no se pueden analizar las sombras sin examinar las luces que las crean. Tanto el déficit exterior como la mayor inflación se pueden atribuir esencialmente a la persistente diferencia entre el crecimiento económico español y el de la eurozona, sin necesidad de asignar responsabilidad causal alguna al comportamiento de la productividad. Sin duda, en la medida que la evolución de la productividad durante los últimos años sea indicativa de su evolución tendencial futura debe ser motivo de preocupación para la política económica. Desafortunadamente, la razonable preocupación por el crecimiento tendencial de nuestra productividad se ha cruzado con la agónica preocupación por el tamaño del desequilibrio exterior engendrando híbridos analíticos de escasa consistencia teórica. Sobre todo, se confunde en estos trabajos los fenómenos del largo plazo, en cuya configuración el lado de la oferta desempeña el papel fundamental, con los del corto plazo, en los que el comportamiento de la liquidez y, por ende, de la demanda agregada constituyen la fuerza determinante.

El propósito de este artículo es clarificar las relaciones entre el déficit exterior, la competitividad y la productividad. Si bien se trata de relaciones teóricas elementales, son ciertamente resbaladizas y por ello propensas a ser manipuladas de manera equivocada. Se presta especial atención a los posibles vínculos entre los movimientos de la productividad y el déficit exterior, intentando mostrar la ausencia de cualquier relación estable entre ambas variables. En la primera sección se examina la función que ejercen la demanda interna y la pérdida de competitividad como fuentes de nuestro déficit exterior. En la segunda sección se analiza la relación entre la productividad y el déficit exterior a tra-

José Luis Feito

*Presidente de ASETA y de la Comisión
de Economía de la GEOE*

vés de su posible incidencia sobre la competitividad y la demanda interna. En la tercera sección se expone la diferencia entre los determinantes del patrón de producción o especialización productiva de la economía, entre los cuales la productividad tiene ciertamente un protagonismo esencial, y los determinantes del déficit exterior con los cuales, como se muestra en la sección anterior, la productividad no guarda relación estable alguna. La confusión entre los determinantes de la composición de las cestas de bienes que produce, exporta y consume el país con los del tamaño relativo de dichas cestas es una fuente fértil de malentendidos en el análisis de nuestro déficit exterior. Finalmente, en la última sección se resumen las principales conclusiones del artículo.

2. Competitividad y déficit exterior

Quisiera, ante todo, comenzar delimitando el objeto de análisis de esta sección del artículo. Se trata de estudiar la función de la demanda interna y la competitividad en la gestación de un déficit exterior excesivo. Por excesivo se ha de entender que ha sobrepasado su nivel de equilibrio, y no cualquier saldo exterior negativo. Otros artículos de este número de *Economistas* abordan la cuestión de definir en qué consiste un déficit exterior excesivo o, como se suele denominar, insostenible. Las siguientes reflexiones, por tanto, van dirigidas a elucidar la posible responsabilidad causal de una serie de variables en este exceso de déficit exterior que ha generado el funcionamiento de la economía española.

Un déficit exterior elevado refleja, por definición, una elevada diferencia entre el nivel de la demanda interna y el del PIB, diferencia resultante de los dispares ritmos de crecimiento de uno y otro nivel registrados en el pasado. Otra manera equivalente de ver las cosas es considerar un mundo compuesto por dos países, el nuestro y el agregado de nuestros principales socios comerciales. Aplicando la definición anterior de déficit exterior a cada uno de estos dos bloques, podemos expresar el aumento de nuestro déficit exterior como el resultado de la diferencia ponderada entre el ritmo de crecimiento de nuestra demanda interna y la de nuestros socios comerciales más el deterioro de la competitividad. La competitividad recoge la propensión a comprar productos importados por unidad de nuestra demanda interna, así como la propensión de nuestros socios comerciales a satisfacer su demanda interna con nuestras exportaciones y se mueve básicamente con las variaciones del tipo

de cambio efectivo real. La competitividad no es independiente de la demanda interna. Si la intensidad del avance de la demanda interna induce un crecimiento de la economía por encima de su potencial, se generará un diferencial de inflación y la consiguiente pérdida de competitividad con los países de la eurozona que estén creciendo alrededor o por debajo de su potencial. Esta pérdida de competitividad se puede acentuar o suavizar según cuál sea la progresión del tipo de cambio efectivo del euro. Se puede recurrir a especificaciones econométricas de esta ecuación para calibrar con más o menos precisión qué parte de nuestro déficit exterior es atribuible al exceso de crecimiento de nuestra demanda interna sobre la de nuestros socios comerciales y qué parte lo es a la pérdida de competitividad. Creo, sin embargo, que bastan algunas consideraciones cualitativas para mostrar que, al menos de momento, la pérdida de competitividad no ha contribuido significativamente a la expansión del déficit exterior.

Únicamente en economías muy abiertas, mucho más abiertas que la española, o en casos de un masivo deterioro de la competitividad, puede dicha pérdida ser la causa motriz del déficit exterior (sobre la apertura exterior relativa de la economía española véase lo dicho más adelante en la sección 3). Al respecto, se ha de tener en cuenta que en un área monetaria de relativamente corta vida, como es la eurozona, el impacto de los diferenciales de inflación acumulados sobre la competitividad y el déficit exterior es menor en los países que entraron en el euro con un tipo de cambio muy competitivo (v.g. España) y mayor en aquellos que lo hicieron a un tipo de cambio sobrevalorado (v.g. Italia y Portugal). También es menor el impacto de una apreciación del tipo de cambio efectivo del euro sobre los países que destinan un mayor porcentaje de sus exportaciones a los mercados de la eurozona y allegados, como es el caso de España. De todo lo anterior se desprende que la causa principal de nuestro déficit exterior ha de residir en el intenso crecimiento comparativo de nuestra demanda interna, siendo de relativamente poca entidad, por el momento, el impacto sobre dicho déficit de la pérdida de competitividad.

El caso de Portugal, una economía sensiblemente más abierta que la española y que sí está sufriendo una seria crisis de competitividad, ilustra otro aspecto a tener en cuenta. Cuando el déficit exterior es esencialmente el reflejo de la pérdida de competitividad suele coexistir con una recesión o en todo caso con una desaceleración sustancial del ritmo de crecimiento del país. Otro punto interesante que nos muestra la experiencia

portuguesa es que aunque se frene la pérdida de competitividad y se desplome el crecimiento de la demanda interna, el déficit exterior puede seguir ensanchándose si el PIB crece aún menos que la demanda interna. La razón de este comportamiento estriba en que no es lo mismo frenar la pérdida de competitividad que compensar las pérdidas de competitividad acumuladas. En un área monetaria, dicha compensación sólo puede instrumentarse registrando inflaciones inferiores al promedio del área o mediante una devaluación interna, esto es, una reducción de las cargas fiscales que disminuya los costes de producción unitarios del país respecto a los del área.

En suma, los movimientos de la competitividad afectan al tamaño del déficit exterior únicamente en la medida que sean capaces de alterar la proporción entre la demanda interna y el PIB. Por otra parte, cuando las pérdidas de competitividad son el principal motor del déficit exterior es habitual registrar crecimientos de la producción inferiores al potencial y crecimientos de la demanda interna superiores. De momento, nada de esto está ocurriendo en España.

Lo dicho anteriormente no niega la importancia para el devenir de nuestra economía de controlar la expansión de la demanda interna y frenar el declive de nuestra competitividad antes de que alcance terrenos cenagosos de los cuales costaría mucho salir. No hay que olvidar que las consecuencias de las pérdidas de competitividad no son lineales; esto es, cuando se traspasan ciertos niveles, difíciles de saber *ex-ante*, los efectos negativos de la pérdida de competitividad se multiplican exponencialmente. En todo caso, el crecimiento de la demanda interna es el principal canal de incidencia sobre el déficit exterior, tanto por su impacto directo sobre dicho déficit como por su impacto indirecto sobre el nivel de competitividad. Finalmente, se debe recordar que nuestros principales socios comerciales han estado registrando ritmos de crecimiento de su producción y de su demanda interna por debajo de su potencial hasta muy recientemente, contribuyendo con ello a expandir nuestro déficit exterior tanto por la vía directa de lastrar la demanda de nuestras exportaciones como por la indirecta de deteriorar nuestra competitividad.

3. Competitividad, productividad y déficit exterior

Como se ha dicho, la pérdida de competitividad frente a los restantes países del área monetaria se mide por acumulación de diferenciales de

inflación durante un determinado período. Prescindiendo del comportamiento del tipo de cambio efectivo del euro, a partir de aquí se abren dos vías de razonamiento. La primera vía, la correcta a mi juicio, consiste en imputar el comportamiento de nuestra inflación a la evolución de la demanda en proporción a la del *output* potencial. La segunda vía consiste en atribuir nuestra inflación a la evolución de los costes de producción unitarios, más específicamente a la de los costes laborales por unidad de producto. En principio, ambas vías pueden ser equivalentes si en la segunda se introduce como factor determinante de la inflación un *mark-up* que reflejaría las presiones de demanda y dicha variable se añade a la evolución de los costes laborales unitarios. La segunda vía, sin embargo, se aplica frecuentemente descomponiendo nuestro diferencial de inflación con la eurozona en dos: un diferencial entre los ritmos relativos de crecimiento de los salarios nominales y otro entre los ritmos relativos de avance de la productividad. Si, como ha ocurrido durante los últimos años, la diferencia entre el crecimiento de los salarios nominales en España y la eurozona es menor que la diferencia entre el crecimiento de la productividad en la eurozona y España, muchos analistas pasan de aquí a preferir que la pérdida de competitividad es básicamente atribuible al pobre comportamiento de la productividad (1).

Este último procedimiento puede tener sentido para analizar fenómenos reales a muy largo plazo, como por ejemplo la existencia de un efecto Balassa-Samuelson en el comportamiento tendencial del tipo de cambio real o cuestiones similares. Aplicado a los diferenciales de inflación de un año a otro, sin embargo, equivale a sostener que la inflación es un fenómeno real cuya evolución depende de los costes de producción. Llevado a su apoteosis lógica este enfoque concluiría que los países de mayor nivel o mayor crecimiento de la productividad tendrán una inflación menor, a sustituir los bancos centrales por agencias de productividad, a negar cualquier impacto cíclico de la política presupuestaria y a otros sinsentidos por el estilo. No faltará quien diga que si la inflación es la consecuencia de un exceso de demanda sobre el *output* potencial, un aumento de la productividad reduciría la inflación porque aumentaría el *output* potencial. Bien, no necesariamente; no, si el aumento de la productividad es la contrapartida de una reducción del crecimiento del empleo, o si resulta de un exceso de demanda que empuja al mismo tiempo los salarios y los márgenes comerciales. De la misma manera, el crecimiento potencial puede aumentar a corto o medio plazo aun-

CUADRO 1
PRODUCTIVIDAD Y DÉFICIT EXTERIOR, 2000-2005

	España	EE.UU.	Reino Unido	Francia	Alemania	Austria	Holanda	Irlanda	Australia	Dinamarca	Suecia	Finlandia	Islandia	Portugal	Canadá
Productividad (a)	0,6	2,3	2,1	1,8	1,7	1,6	0,8	3,5	2,0	1,5	2,2	2,5	2,4	1,6	1,6
Déficit exterior (b)	-4,0	-5,0	-2,0	0,3	1,1	-0,5	4,8	-0,8	-4,0	2,6	5,0	5,0	-7,0	-8,0	2,1

Notas:

(a) Ritmo de crecimiento anual medio de la productividad laboral.

(b) Promedio del saldo de la balanza de pagos por cuenta corriente en el período, en porcentaje del PIB.

Fuente: OECD Economic Outlook, diciembre 2006, y Going For Growth, 2007 (OCDE).

que se desacelere el avance de la productividad si dicha desaceleración se ve sobrepasada por un mayor crecimiento del empleo. Y, sin embargo, puede haber inflación si la demanda crece más rápidamente que el potencial. De hecho, esto es lo que ha ocurrido en la economía española durante estos últimos años.

De forma más general, una subida persistente del ritmo de crecimiento de la productividad puede ir acompañado de un aumento de la inversión u otros componentes de la demanda interna y de una apreciación del tipo de cambio real, resultando todo ello en una expansión del déficit exterior. El comportamiento de la economía de Estados Unidos entre 1995 y 2000 ofrece un ejemplo contundente de esta posibilidad. De la misma manera, una disminución del crecimiento de la productividad puede estar asociada con una desaceleración del crecimiento de la demanda interna y del crecimiento salarial, así como con una depreciación del tipo de cambio real, ocasionando todo ello un superávit exterior. Este ha sido, por ejemplo, el caso de Alemania hasta muy recientemente.

Se podría aducir que asignar parte de la responsabilidad causal del déficit exterior a la productividad, aunque sea teóricamente insostenible es prácticamente conveniente porque concentra la atención política en la necesidad de actuar sobre la productividad. Aparte de que el movimiento de esta variable a corto plazo está dominado por fuerzas cíclicas y cualquier ganancia estructural de productividad exige actuaciones persistentes durante plazos dilatados, este desplazamiento de los focos deja a oscuras el verdadero origen del problema: la combinación de políticas monetaria y fiscal que dirige las variaciones anuales de la competitividad. Este es el mensaje, teórica y políticamente correcto, que emana de la primera vía antes señalada. Un mensaje que, por ejemplo, los responsables de la política económica en Portugal y en Italia no atendieron adecuadamente a su debido tiempo.

El cuadro 1 muestra claramente la inexistencia de cualquier relación estable entre productividad y saldo exterior en el contexto de la OCDE.

Los datos del cuadro anterior sólo pretenden suscitar la reflexión de quienes asocian automáticamente altos ritmos de crecimiento de la productividad con elevados saldos superavitorios de la cuenta corriente de la balanza de pagos. El lector sorprendido por estos datos puede verificar por sí mismo que tampoco existe correlación entre el signo del crecimiento de la productividad entre el quinquenio recogido en el cuadro y el quinquenio anterior y el signo de la variación del déficit exterior entre ambos períodos.

Resumiendo el razonamiento de esta sección, el déficit exterior depende del crecimiento de nuestra demanda interna en relación con la de nuestros principales socios comerciales y de la evolución de la competitividad. El comportamiento de la productividad afecta al déficit exterior en la medida que influye sobre los movimientos de la demanda interna y de la competitividad. Se ha intentado demostrar que un determinado comportamiento de la productividad puede estar asociado con diferentes movimientos de la competitividad y el déficit exterior según cuál sea el crecimiento de la demanda interna en relación con el potencial de la economía. En última instancia, es la política financiera, la combinación de política monetaria y fiscal, lo que domina el comportamiento de la demanda interna y de la competitividad y, por ende, del déficit exterior.

4. Especialización productiva, productividad y déficit exterior

Para muchos analistas, hay otra vía por la cual la productividad podría afectar el déficit exterior. Recientemente han proliferado estudios y opiniones que consideran el patrón productivo de la eco-

nomía española como una de las causas de nuestro déficit exterior (2). Según esta interpretación, nuestra estructura productiva, y por ende nuestras exportaciones, estarían concentradas en sectores que se enfrentan a una demanda internacional con relativamente bajo potencial de crecimiento, y serían además especialmente vulnerables a la competencia de los dinámicos países emergentes en Asia y en la Unión Europea. La raíz del problema estaría en el escaso avance de la productividad a lo largo de estos últimos años, lo que habría anclado nuestra especialización productiva en productos de tecnología baja y tecnología media-alta que serían el campo de expansión de los países emergentes citados. También se menciona como una causa adicional o derivada de dicha raíz la excesiva concentración de nuestras exportaciones en la Unión Europea, cuyo crecimiento ha sido netamente inferior al de Asia o Estados Unidos durante estos últimos años. De acuerdo con estos postulados, nuestra competitividad continuará erosionándose y nuestro déficit exterior aumentando mientras no se consiga acelerar sustancialmente el incremento tendencial de la productividad y reorientar con ello nuestro patrón productivo y exportador hacia actividades de tecnología alta y países de elevado crecimiento.

Esta visión suscita múltiples interrogantes. Para empezar, destila la falacia del soberano omnisciente: alguien sabe mejor que los empresarios en qué sectores y actividades deben invertir y hacia dónde comercializar sus productos. En segundo lugar, no está garantizado que los productos que hoy son objeto de una pujante demanda internacional lo sigan siendo mañana ni que la competencia en los mercados de los productos de tecnología alta sea más llevadera que en otros ámbitos. Otro tanto se puede decir de las pautas de crecimiento de la Unión Europea (UE), Asia y Estados Unidos, cuyos ritmos de crecimiento en los próximos años no tienen por qué ser similares a los del pasado reciente. De hecho, en el transcurso de 2006 y 2007 el crecimiento de la UE, y por tanto el crecimiento de nuestras exportaciones, han sido muy elevados. Por otra parte, una mayor concentración de nuestro comercio exterior en el área de la UE hace a nuestra economía menos sensible a las variaciones de tipo de cambio real del euro frente a las divisas de aquellos otros países. Al respecto, se debe consignar, en contra de opiniones aireadas con frecuencia, que la economía española no es de las más abiertas de la UE, y de hecho es menos abierta que el promedio de dicha área. Así, las exportaciones de bienes y servicios en propor-

ción al PIB alcanzaron en España el 27% a finales del pasado año mientras que dicho ratio se situaba para la UE-15 en el 36% siendo del 40% en Alemania y del 65% en Holanda, países estos con una proporción de sus exportaciones hacia países fuera de la UE muy superiores a la nuestra. Esto indica, entre otras cosas, que los países exportan primero a los mercados más cercanos, y sólo cuando su grado de apertura exterior es muy elevado, su cuota relativa de mercados geográficamente más lejanos es significativa.

Tampoco está claro que un país desarrollado no pueda ser competitivo en algunos productos intensivos en trabajo pero que exigen otros *input* adicionales en los que dicho país tenga una ventaja comparativa frente a los países emergentes (por ejemplo, clima y ubicación geográfica en el caso del turismo). Pero, sobre todo, ¿cuánto se tarda en transformar significativamente la senda de avance de la productividad y el patrón productivo de un país? Por ejemplo, si súbitamente se hicieran todas las reformas necesarias para conseguir un sistema educativo óptimo, así como para fomentar el ahorro y reasignar los recursos productivos hacia los sectores más dinámicos, ¿cuántos años serían necesarios para que el impacto de estas reformas sobre la calidad de los *stocks* de capital humano y capital físico, y consiguientemente sobre la estructura productiva, fuera de suficiente entidad?

Sea cual sea la respuesta a estas cuestiones, la visión anterior adolece de un error que invalida sus corolarios de política económica: *el déficit exterior no tiene prácticamente nada que ver con la especialización productiva y la composición de los flujos comerciales*. Las fuerzas que deciden cuáles son los bienes que ha de producir y consumir un país son diferentes y básicamente independientes de las que determinan la cantidad de bienes que produce y consume el país. Las primeras configuran los bienes y servicios que componen los flujos comerciales, mientras que las segundas delimitan la magnitud del déficit exterior. Simplificando, los gustos de los habitantes y la dotación de factores de un país en relación con la de los otros países determinan la especialización productiva y la composición de sus exportaciones e importaciones de bienes y servicios. La diferencia entre su nivel de gasto interior y su nivel de producción determina su déficit exterior.

Esto es, Polonia o Hungría no pueden producir ni exportar servicios turísticos de sol y playa; España o Alemania no pueden producir ni exportar petróleo. De la misma manera, un país no producirá ni exportará apreciablemente bienes y servicios que

exigen cualificaciones científicas y profesionales de las que mayoritariamente carece su fuerza de trabajo. Cualquier país, sin embargo, puede incurrir en déficit de balanza de pagos por cuenta corriente si gasta por encima de su nivel de renta. Un país puede producir y exportar bienes de tecnología superior y registrar un elevado superávit exterior si su gasto es inferior a su producción, verbigracia China. Un país puede exportar bienes de tecnología alta e importar bienes de tecnología inferior registrando al mismo tiempo un elevado déficit exterior, verbigracia Estados Unidos o Islandia.

Así pues, la reorientación de la estructura productiva de la economía española hacia las ramas más intensivas en capital y con mayor capacidad de innovación es sin duda deseable por muchas razones, pero entre ellas no se encuentra su supuesto efecto corrector del déficit exterior. Si se consiguiera esta reorientación, en cuyo caso nos estaríamos refiriendo a un futuro lejano antes del cual el déficit exterior se habría encogido y quizá vuelto a expandir, nuestra economía estaría tan expuesta a sufrir desequilibrios exteriores y pérdidas de competitividad excesivas como lo está hoy, ya que estos fenómenos son esencialmente ajenos a la especialización productiva.

5. Conclusiones

El comportamiento de la demanda interna es la clave para entender la génesis y dinámica de una expansión desequilibrada del déficit exterior. En casos excepcionales, como ha ocurrido en España y otros países a lo largo de los últimos años, el desequilibrio exterior puede crecer durante un período de tiempo muy dilatado y esto lleva a buscar conexiones entre el déficit exterior y variables estructurales de la economía tales como el comportamiento tendencial de la productividad. Se trata, sin embargo, de yuxtaponer fenómenos que transcurren en diferentes horizontes temporales. La explicación de que un país tenga año tras año durante un período dilatado una inflación superior a la de sus socios comerciales o un fuerte déficit exterior se debe buscar en las políticas aplicadas

cada año y no en los movimientos tendenciales durante dicho período de la productividad u otras variables estructurales. Las verdaderas causas del déficit exterior se encuentran fundamentalmente en las condiciones financieras que han facilitado año tras año una expansión excesiva de nuestra demanda interna.

En efecto, la acumulación persistente de cuantiosos déficit exteriores es meramente el reflejo del creciente endeudamiento neto de los agentes económicos del país, en particular de las familias en el caso de España. La expansión continua de la deuda sólo es posible si se permite el fuerte ritmo de crecimiento del crédito necesario para satisfacerla y esto implica una combinación de política monetaria y fiscal continuamente expansiva. Esta es la verdadera raíz de la acumulación de déficit exteriores y de la gradual pérdida de competitividad de nuestra economía durante estos últimos años. □

NOTAS

- (1) Un ejemplo representativo de este tipo de razonamiento se puede encontrar en *La productividad en la economía española*, Fundación Ramón Areces, 2007, capítulo 1.
- (2) Por ejemplo, la obra citada en la nota 1 y la sección sobre el déficit exterior en el *Informe del Banco de España sobre la economía española de 2005*.

RESUMEN

El propósito de este artículo es clarificar las relaciones entre el déficit exterior, la competitividad y la productividad. Tras discutir los conceptos y sus relaciones, el artículo se centra en clarificar los vínculos entre los movimientos de la productividad y el déficit exterior, demostrando la ausencia de relación estable entre ambas variables. El autor argumenta que es el crecimiento de la demanda interna el principal canal de incidencia sobre el déficit exterior, tanto por su impacto directo sobre el saldo como por su impacto indirecto sobre la competitividad.

Palabras clave: Competitividad, Déficit externo, Saldo corriente, Crecimiento, Inflación, Productividad.

CLAVES

DE LA
ECONOMÍA
MUNDIAL



Libro y CD-Rom
Varios autores
Formato: 21 x 26 cm.
PVP: 50,00 € (IVA incluido)
ISBN: 978-84-7811-587-7

Claves ofrece una visión objetiva de la situación actual del mundo y sus perspectivas de evolución por parte de destacados especialistas de proyección internacional.

Claves proporciona información de la totalidad de los países del mundo a través de 144 variables con los datos sociopolíticos y económicos más relevantes y actuales.

Claves es también una base de datos y una potente herramienta interactiva que permite realizar análisis estadísticos, *rankings*, comparaciones, combinaciones y generar gráficas de extraordinaria calidad.

Una obra imprescindible de estudio y consulta.

Un eficaz instrumento de análisis.

Una publicación única en lengua española.

Puede adquirir la obra en las principales librerías y en la librería ICEX.

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

Pº. de la Castellana, 14 - 28046 MADRID - tel.: 91 349 6137 - e.e.: libreria@icex.es - www.icex.es

25
AÑOS

ICEX

INSTITUTO
ESPAÑOL
DE COMERCIO
EXTERIOR

El modelo de crecimiento español y el déficit externo

1. El déficit exterior como parte del modelo de crecimiento español

La economía española ha disfrutado, durante la última década, de elevadas tasas de crecimiento que la han llevado a conseguir un notable éxito en términos de convergencia con sus socios de la zona del euro. El promedio del crecimiento del PIB real entre 1996 y 2006 ha sido del 3,7%, con un valor mínimo del 2,4%, mientras que en este mismo período el conjunto de la zona creció sensiblemente menos. El análisis de las cuentas nacionales muestra cómo el fuerte empuje de la economía española en esta larga etapa se ha sustentado en la expansión de la demanda interna, que ha compensado con creces el mal comportamiento del sector exterior.

Entre los factores que han provocado este vigor de la demanda interna resaltan las favorables condiciones monetarias. Los tipos de interés nominales se redujeron drásticamente en España, gracias al esfuerzo de convergencia realizado para entrar en la Unión Monetaria Europea (UME). Así, entre 1990 y 1999, la media anual del Mibor-Euribor, el interés nominal a un año más representativo, disminuyó desde el 16 al 3,5%. A partir del 2000, ya con una moneda y una política monetaria comunes, el estallido de la burbuja tecnológica, la ralentización alemana y la consiguiente ausencia de presiones inflacionistas en el conjunto de la zona, llevaron al BCE a mantener los tipos en esos niveles excepcionalmente reducidos. Sólo recientemente, desde finales del 2005, han comenzado a repuntar. En el caso español, además, la inflación ha sido mayor que en la UME, lo que ha conllevado la existencia de unos menores tipos de interés reales.

Esta relajación de las condiciones financieras, al reducir hasta niveles históricamente muy bajos el coste del endeudamiento para las familias y las empresas españolas, ha provocado los habituales efectos de estímulo sobre el consumo y la inversión, impulsando la demanda interna. Tales efectos se han visto, en este caso, reforzados por el espectacular incremento del precio de la vivienda. Es éste un fenómeno que se ha dado simultáneamente en otros países (como Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Irlanda, Suecia o Dinamarca) y que, en parte, se debe también en último término a los bajos tipos de interés. En España, el *boom* inmobiliario es contemporáneo de la expansión y ha sido especialmente fuerte, pues los precios han subido un 210%. Factores como la rigidez de la oferta en el corto plazo, la presión sobre la demanda de la inmigración o los cambios en la

Álvaro Anchuelo
Fernando Becker
Universidad Rey Juan Carlos

composición de los hogares, se han sumado a las favorables condiciones de financiación para dinamizar el mercado inmobiliario español. La revalorización de los activos inmobiliarios ha dado lugar a un importante *efecto riqueza* sobre las familias españolas, propietarias de pisos en un porcentaje internacionalmente muy elevado, reforzando así la fortaleza del consumo. El componente residencial de la inversión se ha visto, asimismo, incentivado por esa revalorización.

Este modelo de crecimiento todavía se mantenía vigente en el último ejercicio finalizado, el 2006. Ese año, el PIB real creció con fuerza (un 3,9%) apoyado en el 4,9% de incremento de la demanda interna. El consumo privado, que supone el 58% del PIB, mantuvo un respetable crecimiento del 3,7%. La inversión residencial seguía creciendo al 5,9%.

El mayor gasto de los consumidores y empresarios se ha traducido en un aumento del empleo, que ha contribuido a su vez a reforzar el optimismo de las expectativas y, con ello, el consumo y la inversión. Así, la tasa de paro no ha dejado de reducirse durante el período, desde el 22,5% en 1994 hasta el 8,5% en 2006. El vigor de la contratación ha permitido hacer frente sin grandes tensiones, hasta ahora, a otro de los rasgos más importantes de la etapa reciente en términos socio-económicos, el enorme incremento de la inmigración. De los 500.000 extranjeros residentes en España en el año 1995, que significaban poco más del 1% de la población, se ha pasado a cerca de 4.150.000 en 2006, un 9,2% de la población.

Otros rasgos acusados que se derivan del modelo son el endeudamiento de las familias, el sobredimensionamiento del sector de la construcción y el escaso aumento de la productividad. Respecto a lo primero, el ratio de endeudamiento de los hogares ha pasado del 45% de la Renta Bruta Disponible en 1996 al 125% en 2006. En cuanto a lo segundo, la construcción ocupa al 13% del empleo en España y genera el 18,5% del PIB. Ambos datos duplican, aproximadamente, la media europea. Antes de 1997, en nuestro país se construían entre 200.000 y 250.000 viviendas nuevas cada año. En 2005, se construyeron 800.000, más que el total combinado de Alemania, Francia e Italia. Esta especialización productiva, con una elevada proporción de nuevos empleos generados en la construcción, ayuda a entender la modesta evolución de la productividad en nuestra economía. Las mejoras del PIB por habitante se han debido a incrementos en la tasa de empleo, en tanto que la productividad apenas si ha mejorado a lo largo de esta prolongada fase expansiva.

¿Qué papel desempeña el sector exterior dentro de este modelo de crecimiento? Es una pieza básica. El déficit por cuenta corriente, como es sabido, refleja el exceso de la inversión sobre el ahorro interno. Los recursos para invertir que no pueden obtenerse domésticamente han de lograrse en el exterior, importando más de lo que se exporta. En el año 2006, el Ahorro Nacional Bruto fue el 22,8% del PIB, un valor muy similar al que ha venido teniendo desde 1999. Dentro de este ahorro, el correspondiente a las familias ha ido disminuyendo, ésta es la otra cara de la fortaleza del consumo, pero se ha visto compensado por un mayor ahorro de las administraciones públicas, que han transformado los cuantiosos déficits del pasado en superávit. Es la inversión, residencial y en bienes de equipo, la que ha aumentado (del 24% en 1999 hasta el 30,6% del PIB en 2006). La diferencia entre inversión y ahorro genera hoy un déficit por cuenta corriente del 7,8%, muy cuantioso tanto si se compara con sus registros históricos en España como con los existentes en los países de nuestro entorno. Este acceso a los recursos del exterior es el que permite a las familias y empresas españolas gastar por encima de su renta.

Por supuesto, los recursos del exterior no son cedidos gratuitamente. El resultado de los repetidos déficits anuales por cuenta corriente ha sido la acumulación de una considerable deuda externa. La PII (Posición de Inversión Internacional Neta) ha pasado de registrar una deuda del 25% del PIB en 2000 a una del 58% del PIB en 2006.

En suma, durante la pasada década la economía española ha sido capaz de mantener elevadas tasas de crecimiento, obviamente preferibles al estancamiento o la recesión. No obstante, pecaríamos de un exceso de optimismo si calificásemos tal crecimiento de *equilibrado*. De esos desequilibrios, el exterior no es el menos importante, como se intentará demostrar en las dos secciones siguientes de este trabajo.

2. El déficit exterior como reflejo del modelo de crecimiento español

Al profundizar en el análisis del sector exterior español, desglosando sus principales cifras, es fácil darse cuenta de que éste refleja con claridad la naturaleza del modelo de crecimiento subyacente.

El cuadro 1 recoge, en millones de euros y en porcentajes del PIB, los datos de las cuentas corriente y de capital en 2006. El déficit comercial, del 8,1% del PIB, sobresale en cualquier comparación internacional. Las exportaciones espa-

CUADRO 1
CUENTAS CORRIENTE Y DE CAPITAL, 2006

	Millones de euros	% PIB
Cuenta corriente	-86.026	-8,5
Balanza comercial	-80.544	-8,1
Balanza de servicios	20.115	1,9
Balanza de rentas	-20.428	-1,8
Balanza de transferencias	-5.168	-0,5
Cuenta de capital	6.158	0,7
C/C + C/K	-79.867	-7,8

Fuente: Banco de España.

ñolas son de un nivel tecnológico medio: sólo las de vehículos suponen cerca del 20% del total. Las tasas de cobertura de exportaciones sobre importaciones disminuyen para los productos de contenido tecnológico más avanzado (es, por ejemplo, del 20,6% para los equipos de oficina y telecomunicaciones). Con ese tipo de exportaciones, la competitividad vía precio es especialmente importante, y ésta se ha visto deteriorada por los diferenciales de inflación con el resto de la UME y, frente al resto del mundo, por la apreciación del euro. Por ello, la cuota del mercado mundial de las exportaciones españolas ha caído progresivamente, desde el 2% en 1998 al 1,8% actual. Si nos fijamos en su destino geográfico, los intercambios comerciales están muy concentrados en la UE, una zona de crecimiento económico relativamente lento, a donde se dirigen el 70,3% de las exportaciones y de donde provienen el 58,4% de las importaciones.

Este déficit ya no se ve paliado, como en el pasado, por el comportamiento del resto de subbalanzas corrientes. Al contrario, el déficit por cuenta corriente es incluso mayor que el comercial, de nada menos que el 8,5% del PIB. El superávit en servicios (1,9% del PIB) se ha ido reduciendo, en

parte por el aumento del turismo de los españoles en el extranjero. En la actualidad, se ve prácticamente neutralizado por el saldo negativo en la balanza de rentas (-1,8% del PIB) que el alto endeudamiento externo provoca. La deficitaria balanza de transferencias corrientes (-0,5% del PIB) refleja la importancia, cada vez mayor, de las remesas que envían los inmigrantes a sus lugares de origen. Por último, la balanza de capital mantiene un superávit (0,7% del PIB) pero progresivamente menor, consecuencia de los menores ingresos por fondos estructurales que España recibe de la UE tras la ampliación al Este.

Resulta, asimismo, clarificador profundizar en la perspectiva que presenta la balanza corriente como la diferencia entre el ahorro y la inversión doméstica, repartiendo estas dos variables entre los diferentes sectores institucionales. El exceso de inversión doméstica sobre el ahorro ¿se debe al comportamiento de las familias españolas, al de las empresas o al de las administraciones públicas? ¿Qué agentes tienen necesidad de financiación, de pedir prestado? La importancia de estos datos es hoy mayor que nunca, pues dentro de una Unión Monetaria ha cambiado la naturaleza de la restricción exterior de la economía española. La mayor parte de la financiación externa que recibe España proviene de la zona del euro. Dentro de ella, al compartir moneda, el endeudamiento internacional es similar al doméstico, está limitado únicamente por la solvencia de cada agente, o dicho de otro modo, por la restricción presupuestaria intertemporal de cada prestatario. El saldo exterior resulta del agregado de las decisiones intertemporales de gasto de los diferentes agentes domésticos.

Los datos del cuadro 2 indican que es el comportamiento del sector privado el que está generando la mayor necesidad de financiación nacional, incrementada en algo más de 7 puntos del PIB desde finales de los noventa. Dentro de él, son

CUADRO 2
CAPACIDAD DE FINANCIACIÓN
(En porcentaje del PIB)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Economía nacional	-0,1	-1,6	-3,2	-3,4	-2,7	-2,9	-4,8	-6,5	-7,8
Sociedades no financieras	-1,4	-3,2	-4,5	-5,4	-4,2	-4,1	-4,6	-7,0	-8,9
Hogares	3,2	2,4	1,3	1,1	0,7	0,1	-0,6	-1,3	-1,5
Administraciones públicas	-3,0	-1,3	-0,9	-0,5	-0,3	0,0	-0,2	1,1	1,8
Instituciones financieras	1,1	0,5	0,9	1,4	1,2	1,0	0,6	0,7	0,7

Fuente: Banco de España.

las empresas las principales causantes. Si tradicionalmente ha sido un sector necesitado de financiación, dichas necesidades han aumentado en unos 7,5 puntos del PIB a lo largo del actual ciclo expansivo. Los hogares refuerzan esta tendencia en unos 4,5 puntos del PIB, al haberse transformado su tradicional capacidad en una necesidad de financiación. La mejora de las cuentas públicas en unos 5 puntos del PIB atenúa, pero no basta para contrarrestar, lo provocado en el sector privado por la fortaleza del consumo y de la inversión. Son las familias y las empresas, por tanto, los demandantes últimos de fondos en la economía española.

No obstante, ni hogares ni empresas captan directamente el ahorro extranjero que necesitan. Los primeros tienen difícil acceso a los mercados internacionales y se financian, casi exclusivamente, mediante préstamos de las entidades financieras domésticas. Las segundas, en el caso español, recurren también de manera preponderante a la financiación que proporcionan los bancos residentes. Esto hace que la financiación procedente del exterior se encuentre intermediada, en gran medida, por las entidades de crédito y el resto de las instituciones financieras. Son ellas las que se encargan de captar el ahorro extranjero y de canalizarlo hacia los prestatarios finales, como queda reflejado en los datos del cuadro 3.

En la captación de fondos exteriores por las instituciones financieras españolas desempeña un papel especialmente relevante la emisión de títulos ligados al mercado hipotecario doméstico. Se trata de los llamados activos de titulización. El mecanismo, en sus rasgos esenciales, es el siguiente. El banco transfiere sus hipotecas a un fondo de titulización. Éste, a su vez, emite bonos, respaldados por esas garantías hipotecarias. Su relativamente alta rentabilidad, sumada tal vez a cierta infravaloración de los riesgos, ha hecho que las emisiones de ese tipo de títulos españoles de renta fija privada hayan gozado, al menos hasta ahora, de gran aceptación entre los inversores internacionales.

Lo anterior es importante, pues permite establecer la conexión entre el sector inmobiliario, pieza clave (como se ha visto) del modelo de crecimiento español, y la financiación de los déficit externos. Una parte considerable de los fondos que recibe la economía española para financiar su déficit por cuenta corriente es captada, por las instituciones financieras, mediante instrumentos ligados al mercado inmobiliario.

Las principales rúbricas de la cuenta financiera de la balanza de pagos reflejan también el tipo de

CUADRO 3
OPERACIONES FINANCIERAS NETAS
FRENTE AL RESTO DEL MUNDO
(En porcentaje del PIB)

	2005	2006
Economía nacional	-6,5	-7,8
Sociedades no financieras	1,2	3,6
Hogares	0,8	0,7
Administraciones públicas	0,4	-0,5
Banco de España	0,3	1,1
Inversores institucionales	2,8	1,4
Entidades de crédito	-3,6	-3,7
Resto instituciones financieras	-9	-11,7
Sin sectorizar	0,6	1,2

Fuente: Banco de España.

financiación exterior que se está recibiendo. La inversión en cartera ha crecido fuertemente, arrojando un saldo neto positivo de 186.000 millones de euros en 2006. Dentro de ella, tiene especial importancia la venta de bonos y obligaciones en el exterior, entre los que están incluidos los activos de titulización (como los bonos hipotecarios). Estas entradas de capital, de carácter inestable, se han convertido en la fuente esencial de financiación externa. Por el contrario, la inversión extranjera directa, menos volátil, ha perdido peso claramente. Si en el año 2005 entraron 18.000 millones de euros en España por ese concepto, en 2006 sólo lo hicieron 13.000, con una caída del 26,5%. Las cifras de entrada de inversión directa, además, son ampliamente superadas por las de salida. La inversión directa española en el exterior fue de 31.000 millones de euros en 2005 y de 61.000 en 2006, incrementándose el 97,1%. La salida del capital nacional hace más acuciante la necesidad de fondos extranjeros que padece la economía española. Ha de atraer cada año capitales equivalentes al 22% del PIB: los necesarios para financiar el déficit corriente (de casi el 8% del PIB) y contrarrestar además las compras de activos en el exterior (de alrededor del 14% del PIB).

3. El déficit exterior ¿desencadenante de los ajustes en el modelo de crecimiento español?

Ante las turbulencias que han agitado los mercados financieros durante el verano de 2007, este trabajo quedaría incompleto sin una breve reflexión sobre sus posibles repercusiones en el mode-

lo de crecimiento español. Tal reflexión resulta aún más pertinente debido al papel protagonista que el sector exterior podría desempeñar en el desencadenamiento de los ajustes.

Las repercusiones más inmediatas de las turbulencias financieras sobre la economía española probablemente se transmitan a través del sector exterior. La posibilidad de financiarse en el extranjero se verá dificultada por la menor disponibilidad de fondos y el endurecimiento del coste de acceder a ellos. Incluso si el BCE baja el tipo de interés que de él depende, será difícil que tal bajada se traslade a los tipos a plazos más largos (que son los que más afectan al consumo y la inversión) a causa de las mayores primas de riesgo crediticio. Esto será especialmente cierto en aquellos productos financieros ligados a los mercados inmobiliarios, que son los que están en el centro de la crisis. Pero ya se ha subrayado la importancia de los activos de titulización, con garantía hipotecaria, en la financiación del déficit exterior español. Los compradores extranjeros podrían comenzar a dudar de la calidad de estas garantías, por el elevado endeudamiento de las familias, su vulnerabilidad a las subidas de los tipos de interés o el riesgo de caída en el precio de las viviendas. Es cierto que la calidad crediticia de las hipotecas españolas es, en principio, alta comparada con la de otros países. Sin embargo, en un ambiente de prevención generalizada frente a este tipo de productos, los riesgos de contagio no son desdeñables. En estas condiciones, será complicado mantener el dinamismo de la demanda interna, basado en el endeudamiento exterior, y que a su vez sustenta el crecimiento de la producción.

Una segunda vía por la que la actual crisis financiera podría afectar a la economía española desde el sector exterior operaría a más largo plazo. El empeoramiento de las expectativas de los agentes europeo y el endurecimiento de las condiciones de financiación podrían enfriar la recuperación alemana, que lidera la del conjunto de la zona del euro. Esto, al suceder en nuestros principales mercados de exportación, perjudicaría a nuestras ventas en el exterior. La inversión en bienes de equipo también se vería afectada. Por ambos motivos, el PIB español se resentiría.

Sin embargo, la vía de repercusión potencialmente más grave e inminente no está tan directamente relacionada con este trabajo. No tendría lugar a través de las cuentas externas, sean financieras o corrientes. La importancia de la crisis monetaria del verano para la economía española se derivaría de provocar una revisión generaliza-

da en las expectativas de los agentes domésticos. Una menor renta esperada en el futuro de las familias, o unos peores beneficios esperados de las empresas, causarían un reajuste a la baja de sus planes de gasto y la consiguiente desaceleración de la economía. Pero es, seguramente, en el mercado inmobiliario donde la revisión de expectativas puede tener consecuencias potencialmente más graves. La pujanza de este mercado dura ya diez años en España y los estudios más solventes estiman en un 30% la sobrevaloración de los precios. La experiencia histórica enseña que un mercado inmobiliario sobrevalorado es muy vulnerable a cualquier acontecimiento que desencadene un cambio de sentimiento sobre el precio esperado en el futuro de la vivienda. El consumo y la inversión no se mantendrían al margen de los problemas inmobiliarios, por el efecto riqueza del valor de la vivienda sobre el consumo, por el peso de la inversión residencial y porque la inversión en bienes de equipo se vería también lastrada por un mal comportamiento de los dos componentes de la demanda anteriores. Los últimos datos de los indicadores de confianza de los consumidores, de venta de coches nuevos, de consumo de cemento y de evolución del precio de las viviendas usadas apuntan a que, por desgracia, no es razonable descartar que amenazas como las descritas terminen materializándose en España.

Ahora, cuando se comienzan a vislumbrar síntomas de agotamiento en los principales motores del modelo de crecimiento español, cabe lamentar la oportunidad perdida en estos últimos años de introducir reformas económicas de mayor calado. No se ha hecho lo suficiente para corregir unos desequilibrios identificados desde hace tiempo y hoy exacerbados. En cualquier caso, la tarea no habría sido fácil, pero sin duda se podría haber encarado más ambiciosa y enérgicamente. Diversificar las palancas del crecimiento hacia actividades de mayor valor añadido (que permitan competir vía calidad y diferenciación de producto), afrontar el déficit tecnológico (mejorando el sistema educativo y fortaleciendo las actividades de I+D), lograr una internacionalización más profunda y diversificada de nuestras empresas, promover el espíritu emprendedor... eran, y siguen siendo, algunos de los principales retos. □

BIBLIOGRAFÍA

Banco de España (2007): «El crecimiento de la economía española: algunos determinantes básicos», *Informe Anual 2006*, Madrid.

Banco de España (2006): «La financiación del déficit exterior de la economía española», *Boletín Económico*, marzo, Madrid.

Barea, J. (2006): *¿Es sostenible la financiación del déficit exterior español?*, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid.

RESUMEN

La década de crecimiento de que disfruta la economía española se ha sustentado en la expansión de la demanda interna, impulsada por el bajo coste del endeudamiento y por el espectacular incremento del precio de la vivienda. El sector exterior es una pieza clave de este modelo de crecimiento, pues ha permitido a las familias y empresas españolas gastar por encima de su renta, acumulando en el proceso una considerable deuda. Al profundizar

en el análisis de las principales cifras de la balanza de pagos, se advierten importantes desequilibrios. La cuantía del déficit comercial sobresa en cualquier comparación internacional. Este déficit ya no se ve atenuado por el resto de sub-balanzas corrientes. Las instituciones financieras actúan como intermediarias en la captación del ahorro exterior, emitiendo activos de titulización ligados al mercado hipotecario doméstico. La inestabilidad de estas entradas de capital se verá probablemente agravada por las turbulencias que han agitado los mercados financieros durante el verano de 2007. Otras vías por las que la crisis financiera puede afectar a la economía española, como el empeoramiento de las expectativas de los agentes domésticos (especialmente en el sector inmobiliario), también se discuten.

Palabras clave: Modelo de crecimiento español, Balanza de pagos de España, Desequilibrios macroeconómicos, Sostenibilidad del déficit exterior.

Financiación exterior de la economía española: el final de la bonanza

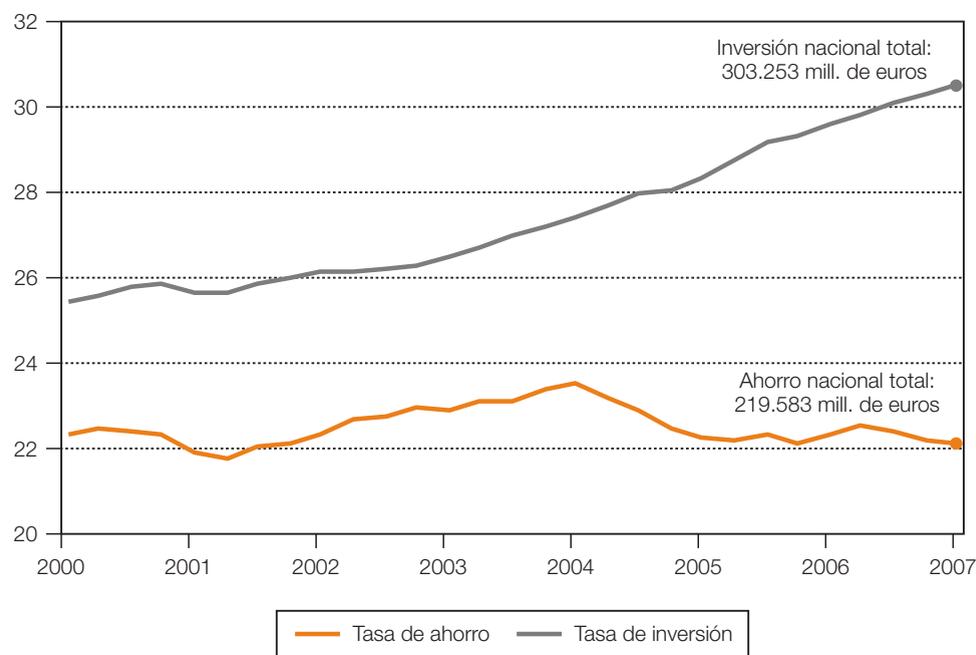
Emilio Ontiveros
*Analistas Financieros Internacionales y
Universidad Autónoma de Madrid*

Carlos Maravall
Analistas Financieros Internacionales

Desde hace más de una década la economía española mantiene un elevado déficit de la balanza por cuenta corriente, alcanzando en 2006 84.736 millones de euros, el 8,7% del PIB, uno de los más elevados del mundo. De la distribución de la responsabilidad en su determinación, entre el muy intenso y prolongado proceso inversor y el igualmente explícito deterioro de la competitividad de nuestra economía, se ocupan otros trabajos en este número de *Economistas* (1). El nuestro se limita a comentar los cambios que han tenido lugar en la financiación exterior de la economía española. Si el interés por un análisis tal era suficientemente importante, por razón de la cuantía de esas necesidades de apelación al ahorro exterior y por los cambios en las modalidades de financiación (en sus instrumentos y en los agentes canalizadores de la financiación) que han tenido lugar en la última década, la crisis crediticia estadounidense que ha emergido en julio de este año concede a la consideración de ese proceso de endeudamiento exterior una dimensión adicional a la que estaba implícita en el encargo que nos hizo José Antonio Alonso, coordinador de este número.

En el gráfico 1 se refleja la muy divergente evolución de las tasas de ahorro e inversión de la economía española. En 2006 esa necesidad de financiación exterior neta alcanzó el 8% del PIB, equivalente al déficit por cuenta corriente menos el saldo de la cuenta de capital, determinado básicamente por las transferencias de capital procedentes de la UE. Sin menoscabo de la evidente erosión competitiva de la economía española, en la determinación de ese intenso recurso a la financiación exterior, especialmente a través de instrumentos de deuda como más adelante veremos, han jugado un papel especial la continuada suavización de las condiciones de financiación, tras la incorporación de España a la fase final de la unificación monetaria de Europa. La desaparición de la prima de riesgo sobre nuestra economía, desde luego de tipo de cambio y la caída en tipos de interés reales que ello supuso, en un contexto de favorables expectativas de crecimiento económico, alimentó la escalada de endeudamiento privado; al mismo tiempo, el cumplimiento de las condiciones de convergencia exigidas para la pertenencia al euro había inscrito a las finanzas públicas españolas en una senda de marcado saneamiento, en la más destacada fuente de ahorro. Pocas economías han aprovechado tan intensamente como la española el cambio de condiciones financieras que supuso la asunción del horizonte de inserción en la Unión Monetaria. Cuestión distinta es si esas condiciones propicias han servido fundamentalmente

GRÁFICO 1
TASA DE AHORRO E INVERSIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA
 (Saldo acumulado en los últimos doce meses como porcentaje del PIB)



Fuente: AFI a partir de datos del Banco de España.

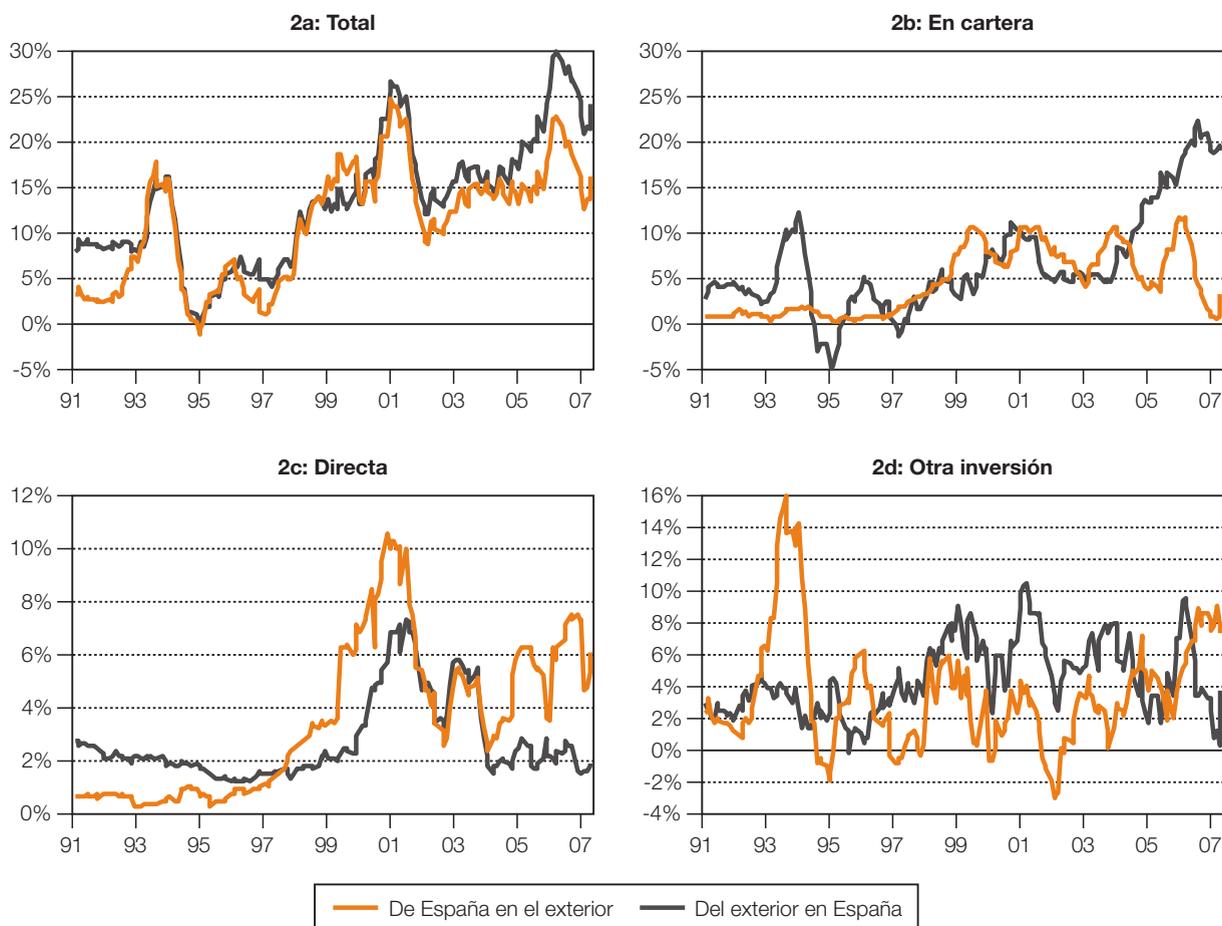
al propósito de fortalecimiento de aquellas modalidades de capital de las que nuestra economía estaba más necesitada y, al mismo tiempo, más dirimientes en la definición de ventajas competitivas frente al resto del mundo.

1. Inversiones de cartera y endeudamiento privado

En efecto, de los rasgos característicos de ese proceso de apelación a la financiación exterior, el primero a destacar, también el más relevante para evaluar su posible continuidad en un entorno financiero sustancialmente distinto al vigente hasta ahora, es la naturaleza privada de los demandantes de ahorro exterior. Ha sido el sector privado el principal demandante de recursos financieros del resto del mundo, fundamentalmente a través de las entidades financieras españolas, mientras que el sector público no ha dejado de reducir sus necesidades de financiación, consecuentes con la definición de superávit público y la reducción progresiva del *stock* de deuda pública.

Las familias y las empresas españolas incrementaron su demanda de crédito en los últimos años a un ritmo sin precedentes. Aunque en modo alguno la única, la principal razón de esa expansión de la demanda crediticia del conjunto del sector privado ha sido la no menos destacable actividad de la construcción residencial. Aumentos ciertamente singulares en la oferta y en la demanda de activos inmobiliarios que han determinado el endeudamiento de los oferentes y demandantes de los mismos y, por supuesto, de los intermediarios financieros que han canalizado esas necesidades de financiación, mucho más a través de emisiones de títulos representativos de deuda que mediante operaciones en el mercado interbancario, dada la insuficiencia de los depósitos bancarios nacionales. En correspondencia con lo anterior, las emisiones de cédulas hipotecarias que han llevado a cabo las entidades de crédito (bancos y cajas fundamentalmente) y las de bonos de titulización (la mayoría de activos hipotecarios), realizadas por los fondos de titulización, han alcanzado una muy destacada expansión que las ha situado entre las líderes de Europa.

GRÁFICO 2
INVERSIÓN EXTRANJERA
 (Saldo acumulado en los últimos doce meses como porcentaje del PIB)



Fuentes: AFI, INE y Banco de España.

Siendo destacable, la intensa actividad de la construcción residencial no puede explicar por sí sola el importante recurso al endeudamiento de las empresas españolas. En un contexto de condiciones de financiación holgadas, favorables expectativas sobre la evolución de los beneficios y elevadas tasas de rentabilidad, se han asentado decisiones de crecimiento externo y de internacionalización financiadas en gran medida por endeudamiento exterior, canalizado mayoritariamente por intermediarios financieros españoles. Esto último ha dado lugar a un aumento igualmente significativo de las entradas de inversión de cartera, como se ilustra en el gráfico 2b. Aunque bajo esa denominación se amparan instru-

mentos del mercado monetario, bonos y obligaciones, y acciones y participaciones, han sido prácticamente instrumentos representativos de operaciones de endeudamiento, bonos y obligaciones fundamentalmente, las partidas principales de esa rúbrica. Las emisiones de titulización de activos de las entidades de crédito y su inversión por no residentes fueron, dentro de estas últimas, la partida más destacada.

En los últimos años, los flujos de entrada brutos de inversión de cartera han llegado a representar el 90% del conjunto de flujos de inversión extranjera (directa, de cartera y otras inversiones), algo desconocido en la historia de la financiación exterior de la economía española, en profundo

contraste con la más equilibrada distribución de esos flujos de los primeros años de esta década (2). El pasivo que representan esas inversiones en la posición de inversión internacional neta de la economía española ha duplicado su peso sobre el PIB en cuatro años: desde el 50,7% en el tercer trimestre de 2003 al 104,2% en el primero de este año. Un crecimiento tal se explica, en primer lugar, por el desplazamiento de la financiación bancaria tradicional hacia ese tipo de vehículos, en un contexto de intensa innovación financiera, y, en todo caso, por el pronunciado descenso de las entradas de inversión extranjera directa (IED).

Efectivamente, la economía española ha pasado a lo largo de la última década de ser receptor neto de IED a ser un inversor neto (3). Las razones nuevamente son, en cierta medida, comunes con la especificidad del patrón de crecimiento y el asociado deterioro de la capacidad competitiva de la economía española, con su menor atractivo a la localización de actividades de empresas multinacionales, pero también a la marcada intensidad de los flujos de inversión directa en el extranjero de empresas españolas. En 2006, por cuarto año consecutivo, los flujos de salida fueron superiores a los de entrada: las salidas netas de IED alcanzaron el 5,7% del PIB, significativamente superiores a las contabilizadas en 2005 (el 1,5%). Estas salidas netas fueron el resultado del repunte de la inversión directa de España en el exterior, tras el retroceso experimentado en 2005 (7,3% del PIB en 2006, frente al 3,7% de 2005). Al incremento de las salidas de la inversión directa española en el exterior se sumó el descenso de las entradas de la inversión directa del exterior en España, desde el 20,7% hasta el 1,6% del PIB. Esta evolución tuvo lugar en un contexto internacional en el que se consolidó la recuperación de las transacciones de IED a nivel mundial iniciada en 2004, con un aumento del 34% anual, según las estimaciones de la UNCTAD. Excluyendo las empresas de tenencias de valores extranjeros, esta rúbrica en España ha registrado salidas netas de 53.906 millones de euros, un 5,5% del PIB.

2. Posición de inversión internacional

El resultado de ese crecimiento del endeudamiento exterior ha sido un aumento igualmente significativo a lo largo de los últimos años en el saldo deudor de la posición de inversión internacional neta. Al término de 2006 ese saldo neto alcanzó el 67,8% del PIB; si se incluye la posición del Banco de España, cae al 57,9% del PIB. Pro-

blemas de valoración a un lado (4), esa posición seguirá pesando de forma muy determinante sobre el saldo de la balanza de rentas: las generadas por las inversiones españolas en el exterior son una parte cada vez menor de los pagos generados por los instrumentos de deuda de las empresas e instituciones financieras españolas. Son las entidades financieras que canalizan, a través de la inversión de cartera, la captación de deuda para atender las demandas de crédito de las empresas y familias las principales pagadoras de esas rentas. El cambio en apenas cinco años ha sido de gran significación en este punto. Así, los pagos derivados de las inversiones de cartera (donde el peso de los títulos de deuda es determinante) crecieron en 2005 y 2006 a ritmos del 37 y 42%, respectivamente, frente al 10% entre 1995 y 2003. Los ingresos por ese mismo concepto en 2005 y 2006 crecieron el 9,6 y 12,9%, respectivamente; entre 1995 y 2003 lo hicieron a una tasa media del 33%.

Un aspecto a destacar en relación a las rentas de inversión de cartera es la continuidad del descenso del déficit de las Administraciones Públicas (AA.PP.). Aunque sigue representando más de la mitad del déficit de rentas, se empiezan a poner de manifiesto las rentas generadas por el aumento de las inversiones de cartera en el exterior de las AA.PP. en los últimos años (10.577 millones de euros en 2006) y más concretamente, por las realizadas por el Fondo de Reserva de la Seguridad Social, que mantiene un 50% de su cartera de inversiones en títulos de deuda pública de la eurozona; la otra mitad es deuda pública española.

3. Crisis crediticia y sostenibilidad de la financiación exterior

La crisis crediticia global originada por la insolvencia de las hipotecas *subprime* estadounidenses alterará muy probablemente de forma significativa el patrón de financiación exterior hasta ahora dominante. En primer lugar, porque el ritmo de inversión en construcción residencial y la demanda de activos de esa naturaleza, que venía desacelerándose antes del verano, intensificará su moderación. En segundo, y quizás más importante, porque las entidades financieras que han canalizado la expansión crediticia y, con ella, su apelación a los mercados mayoristas exteriores, han encontrado mayores dificultades para captar fondos en condiciones de plazo y cantidad como las hasta entonces vigentes. La aversión al

riesgo ha experimentado un muy notable incremento y el funcionamiento de los mercados mayoristas, de colocación de títulos y el propio interbancario, han reducido de forma considerable su actividad.

A pesar de las sucesivas inyecciones de liquidez de los principales bancos centrales, esos mercados mayoristas seguían en octubre reflejando una falta de confianza notable de sus principales operadores, manifestada en la práctica ausencia de operaciones con vencimiento superior a los tres meses. Los resultados adversos de algunos operadores financieros internacionales, incluido el salvamento público de alguno de ellos, ha extendido la desconfianza más allá del epicentro estadounidense de la crisis. Como en cualquier crisis financiera moderna, el contagio ha sido importante. España no ha quedado al margen.

La economía española comparte con la estadounidense y la británica, dos de los países donde la inestabilidad financiera ha dispuesto de un mayor reflejo en la actividad inmobiliaria y en la actividad de los intermediarios financieros, el importante ascenso de la actividad de la construcción residencial y de la financiación hipotecaria. Con la americana se disputa también el primer lugar en las necesidades relativas de financiación exterior. Pero ahí acaban los denominadores comunes relevantes. Las hipotecas *subprime* no existen en el mercado hipotecario español y las posibles modalidades que pudieran asimilarse representan una proporción apenas significativa. En segundo lugar, la morosidad del conjunto de la inversión crediticia, y de la hipotecaria en particular, es inferior al 1%, frente a porcentajes ya superiores al 4% del conjunto de los préstamos hipotecarios en EE.UU. Los sistemas de control y de gestión de riesgos hipotecarios en España son significativamente más rigurosos, amparados en muchos casos (en las cajas de ahorros en especial, dado su arraigo regional y local) en una proximidad a los prestatarios, en la disposición de información sobre la solvencia, en definitiva, muy superior.

No menos importante que lo anterior son los aspectos relativos a la movilización o transferencia del riesgo asociado a esas hipotecas. En España, la amplísima mayoría del riesgo hipotecario ha permanecido en el balance de las entidades de crédito originarias. Es decir, los problemas derivados de selección adversa, riesgo moral, etc., al disociar quién establece la línea de crédito con respecto a la entidad que en última instancia lo financia (fondos de capital riesgo, etc.), no tienen lugar en España: la misma entidad que origina la

financiación asume su riesgo de impago. En segundo lugar, aunque la entidad que emite el bono *colateralizado* provee información al respecto, las necesidades de información (más allá de efectos de selección adversa/riesgo moral) son notoriamente diferentes: al permanecer el activo en el balance de la entidad financiera monetaria el organismo supervisor también vela por un correcto seguimiento durante la vida del activo, cosa que no tiene lugar si la emisión se realiza al margen de las entidades de crédito.

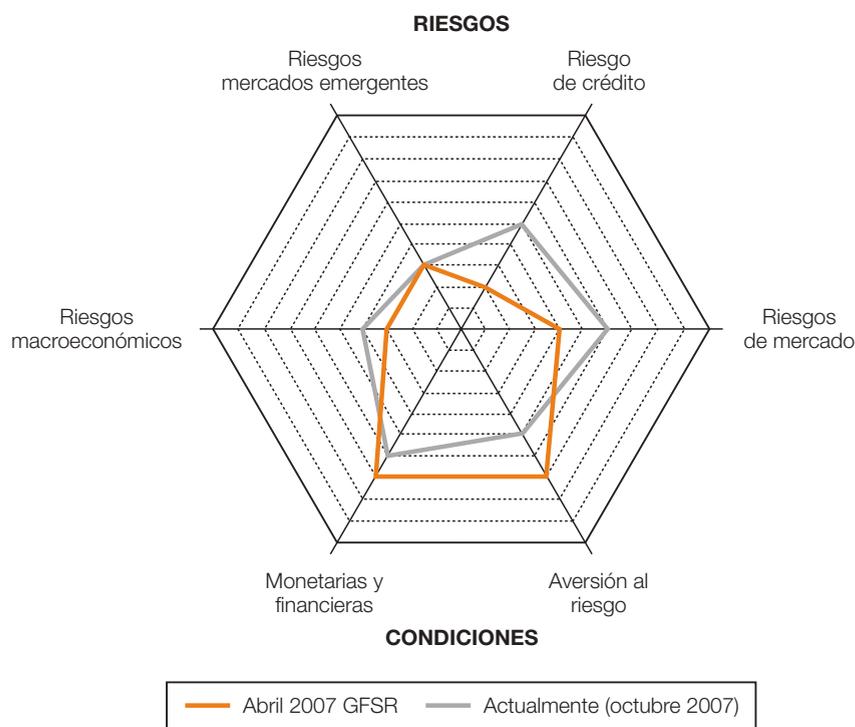
Esas diferencias no significan en todo caso que el sistema financiero español se mantenga al margen del deterioro en las condiciones de riesgo global. La severidad de la crisis crediticia, su prolongación, reflejada en la sintética señalización que emana del mapa de riesgo y condiciones monetarias que difunde semestralmente el Fondo Monetario Internacional en su Informe de Estabilidad Financiera (2007), invita a considerar que las muy favorables condiciones hasta ahora vigentes en las finanzas globales ya han dado paso a una situación menos propicia, de la mano de un significativo aumento de la aversión al riesgo.

Cuando se concluyen estas notas, los principales sistemas bancarios del mundo siguen inmersos en una situación de estrés muy intensa en su gestión de la liquidez, que podría derivar en problemas de solvencia de algunas entidades. La capacidad de resistencia de las entidades al bloqueo existente en su financiación mayorista, aun siendo elevada, no es infinita: la alternativa es la reducción del crecimiento de los activos, con el consiguiente impacto sobre el crecimiento económico. Aunque menos severo, este diagnóstico es en cierta media común al del sistema bancario español. Es cierto que el nivel de sus coberturas de riesgos, de sus provisiones, es significativamente más elevado que el del resto del mundo, pero la mayor selección, el mayor racionamiento de la inversión crediticia, y su ya explícito encajecimiento, se dejará notar en el crecimiento de la inversión, fundamentalmente la concretada en la construcción residencial.

4. Consideración final

El aumento del endeudamiento español en los últimos años ha dispuesto de incentivos extraordinarios en unas condiciones de cantidad y precio sin precedentes en nuestra historia económica. Una parte significativa del mismo ha servido para rearmar el *stock* de capital físico de la economía española, pero también para financiar el

GRÁFICO 3
MAPA DE LA ESTABILIDAD FINANCIERA GLOBAL, FMI



Nota: Cercano al centro significa menos riesgo o condiciones más estrictas.
Fuente: FMI, estimaciones.

crecimiento internacional de empresas españolas que, es de esperar, generarán rentabilidad suficiente para cubrir ampliamente esos costes, por otro lado bastante asequibles. Deseable hubiera sido que en la composición por instrumentos de la financiación exterior captada hubiera dispuesto de un mayor protagonismo la IED, dados sus atributos diferenciales frente a otras formas de ahorro exterior, en términos de permanencia y transferencia de otros activos y ventajas, además de los flujos financieros.

Lo que sí puede anticiparse sin temor a gran error es la futura moderación de ese acceso. El desequilibrio exterior español se estrechará y también se moderarán las fusiones y adquisiciones empresariales que han estado detrás de gran parte de ese aumento en la financiación exterior del sector privado. Que ello ocurra de forma ordenada va a depender en gran medida de la ausencia de perturbaciones globales como las que emergieron durante el verano y todavía dejan notar sus efectos. □

NOTAS

- (1) En Ontiveros (2007) se analiza ese deterioro de la capacidad competitiva de la economía española.
- (2) Todas las especificaciones cuantitativas referidas a los flujos españoles proceden de Banco de España (2006).
- (3) Un análisis reciente de la dinámica de IED en España se encuentra en Canals y Noguera (2007).
- (4) Puede verse a este respecto Banco de España (2006).

BIBLIOGRAFÍA

- Banco de España (2006): «Los efectos de revalorización del stock de activos de la inversión extranjera directa de España en el exterior», en *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional 2006*.
- Canals, Claudia y Marta Noguera (2007): «La inversión extranjera directa en España: ¿qué podemos aprender del tigre celta?», *Documentos de Economía de La Caixa*, núm. 07 julio.
- Fondo Monetario Internacional (2007): *Global Financial Stability Report*, octubre.

Ontiveros, Emilio (2007): «Competitividad, función empresarial y convergencia real en la economía española», *Papeles de Economía Española*, núm. 113, noviembre 2007.

RESUMEN

El sector privado español ha dispuesto en los últimos años de incentivos extraordinarios para endeudarse, dadas unas condiciones de cantidad y precio sin precedentes en nuestra historia económica. Parte de esta captación de financiación se ha dirigido a rearmar el stock de capital físico de la economía española, pero otra parte no insignifi-

cante ha servido para financiar el crecimiento internacional de empresas españolas. Es de esperar que éste genere una rentabilidad suficiente para cubrir sus costes. Se puede anticipar sin temor a gran error la futura moderación de ese acceso al crédito. Por ello el desequilibrio exterior español se estrechará y se moderarán las fusiones y adquisiciones empresariales. Que ello ocurra de forma ordenada va a depender en gran medida de la ausencia de perturbaciones globales como las que emergieron durante el verano y que todavía dejan notar sus efectos.

Palabras clave: Financiación exterior, Crisis de crédito, Posición de inversión internacional, Inversión directa, Inversión en cartera, Fondos de titulización.

Datadiar Fiscal para Economistas Madrid incluye:

- 1.- Base de Datos Fiscal
- 2.- I.R.P.F.
- 3.- Impuesto de Sociedades
- 4.- I.V.A.
- 5.- Revista "Gaceta Fiscal" en Internet
- 6.- Datadiar Contable



Oferta de Suscripción

79€

Pago Trimestral

~~940€~~
289€

Pago Anual

Más información en

www.datadiar.com

902 092 888

Oferta válida sólo hasta el 31 de Diciembre de 2007.

IVA no incluido.

Suscripción exclusiva para miembros del Colegio de Economistas de Madrid

datadiar  **com**
www.datadiar.com

La competitividad internacional de España en un contexto global

1. Introducción

La economía española está atravesando la fase de prosperidad económica más larga y persistente vivida desde los cincuenta, con crecimientos del PIB sistemáticamente superiores a los de las economías desarrolladas de su entorno y una inflación contenida pese a las turbulencias de los mercados de materias primas. Pero en el transcurso de esta etapa se ha ido acumulando un déficit exterior cuya magnitud supera los umbrales que en el pasado, en un régimen macroeconómico radicalmente distinto, habrían desencadenado casi con toda probabilidad un costoso proceso de ajuste (1).

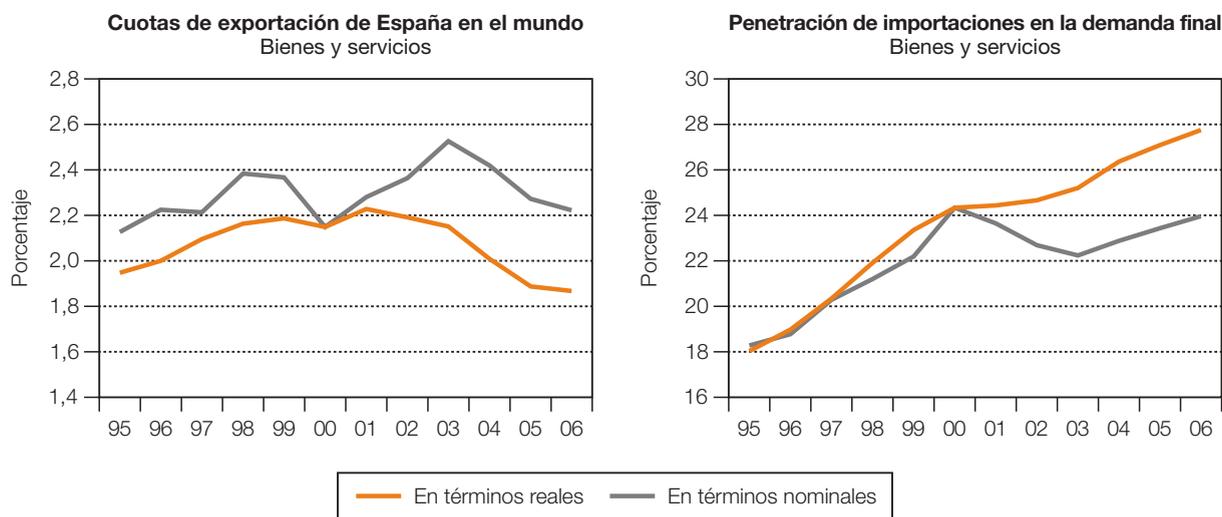
Afortunadamente, la pertenencia a la UEM y los cambios derivados de la integración financiera y comercial que ha tenido lugar a nivel global hacen que estas experiencias no sirvan de referencia para determinar el alcance de los desequilibrios actuales. Pero en este nuevo entorno, donde los mercados toleran déficit más altos y persistentes, resulta todavía más importante determinar si su evolución constituye una contrapartida lógica a todas esas transformaciones estructurales o si, por el contrario, incorpora también un deterioro de la competitividad que puede comprometer el crecimiento futuro.

Sin embargo, el análisis del desequilibrio exterior puede abordarse desde diversas perspectivas y aunque, en principio, todas ellas se derivan de identidades contables que las hacen complementarias y consistentes entre sí, con frecuencia conducen a diagnósticos enfrentados sobre las implicaciones de ese déficit para la competitividad y las expectativas de crecimiento a medio y largo plazo [véase Mann (2002), Cline (2005) y L'Hotellerie y Peñalosa (2005), entre otros].

En el caso concreto de la economía española, el análisis de las necesidades de financiación desde la perspectiva de los flujos de ahorro e inversión invita al optimismo, ya que el incremento observado refleja casi exclusivamente un aumento de la tasa de inversión que se ha situado en magnitudes que superan el 31% del PIB a comienzos del 2007, frente al 20% del promedio de la UE. Además, es probable que este dinamismo de la inversión, que se aprecia tanto en su componente de construcción como en el de equipo, constituya en buena medida la respuesta lógica a la mejora de las condiciones de financiación y al aumento en las expectativas de rentabilidad asociadas a la entrada en la unión monetaria europea (véase Blanchard y Giavazzi, 2002) (2).

En cambio, el análisis de los resultados comerciales alcanzados durante los años más recientes

GRÁFICO 1
CUOTAS DE EXPORTACIÓN Y PENETRACIÓN DE IMPORTACIONES



Fuentes: FMI, OCDE e Instituto Nacional de Estadística.

suscita, en general, dudas sobre la capacidad competitiva de la economía. En concreto, la brecha entre las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, que en algunos años ha llegado a restar más de 1,5 puntos al crecimiento del PIB, podría constituir un síntoma de que los impulsos de la demanda no encuentran una respuesta de la oferta suficientemente flexible y acaban generando tensiones inflacionistas y pérdidas de competitividad cuyo mayor exponente se encuentra en el deterioro de las cuotas de exportación y en la penetración creciente de las importaciones (véase gráfico 1). Además, las balanzas que tradicionalmente compensaban el déficit comercial han visto mermada esta capacidad, debido a desarrollos estructurales relacionados con la inmigración, la ampliación de la UE o el desarrollo de algunos destinos turísticos que compiten con España.

No obstante, hay que tener en cuenta que el proceso de globalización ha traído consigo cambios en las características del comercio internacional, que interfieren en la evolución de los indicadores convencionales de competitividad exterior —precios y costes relativos y cuotas de exportación e importación— pudiendo distorsionar el diagnóstico sobre la competitividad que se extrae de ellos.

En efecto, la noción de competitividad comprende tantas facetas del funcionamiento de la

economía que su análisis es siempre una tarea compleja (véase Bravo y Gordo, 2005). Pero resulta todavía más difícil cuando la economía se encuentra sujeta a *shocks* de la magnitud de los que han tenido lugar en los años recientes, ligados al progreso técnico y a los avances en la integración económica de numerosos países, que ha conducido a la emergencia de los nuevos competidores en el sudeste asiático y en el centro y este de Europa con reducidos niveles de costes laborales. Este proceso tiene diversas manifestaciones, entre las que destaca la importancia creciente de la diferenciación del producto en la estrategia competitiva de las economías desarrolladas, el papel creciente de las multinacionales en la división internacional de la producción y en la transferencia de conocimiento hacia las economías menos desarrolladas y, ligado a lo anterior, la fragmentación espacial de las distintas fases de los procesos productivos.

En conjunto, todos estos desarrollos hacen que las relaciones comerciales sean cada vez más complejas, dificultando, como se ha dicho, el diagnóstico que se obtiene a partir de los indicadores de precios relativos y de cuotas que se emplean habitualmente para analizar la competitividad exterior. El hecho de que en la actualidad no se disponga de estadísticas adecuadas para analizar la intensidad y las características del proceso de

externalización de las distintas industrias o el valor añadido que aporta cada país a la cadena de producción de un bien determinado, representa una dificultad añadida.

En este artículo se trata de reflexionar sobre la posible influencia que están teniendo todos estos desarrollos sobre la evolución de los indicadores de competitividad exterior de la economía española. En concreto, en el siguiente apartado se discuten las limitaciones que presentan los indicadores de competitividad-precio en el contexto actual y se describe su evolución y su relación con los resultados comerciales. En el tercero se analizan las cuotas de exportación e importación desde una perspectiva comparada que permite destacar las singularidades del comportamiento de esos indicadores en la economía española, el grado de adaptación de nuestra estructura industrial a las tendencias de la demanda mundial y el nivel de exposición a las presiones competitivas procedentes de las economías emergentes. Finalmente, se presentan las conclusiones más relevantes.

2. Los precios y los costes relativos

Entre la multitud de factores que inciden sobre los intercambios exteriores resulta relevante analizar, en primer lugar, la evolución de los precios y costes relativos, que se aproximan mediante los denominados índices de tipo de cambio real. Como es sabido, estos indicadores se calculan como el cociente entre los precios y costes de una economía frente a los de otro país o conjunto de países, expresados en una misma moneda. La justificación teórica de su empleo descansa en los modelos tradicionales de comercio exterior que se desarrollan en un marco de competencia perfecta y con productos homogéneos, que establecen que cada país se especializará en la producción y exportación de aquellos bienes que utilizan intensivamente el factor de producción en el que posee abundancia relativa en comparación con otros países y que, por tanto, produce con menores costes y precios relativos. Dentro de este marco, las diferencias en los costes y los precios constituyen los determinantes esenciales de los intercambios comerciales.

La evolución de estos indicadores para la economía española, que se presenta en el gráfico 2, muestra que, a pesar de la contención de la inflación que ha tenido lugar en los años recientes, la existencia de un diferencial moderado, pero siempre positivo, se ha traducido en un deterioro generalizado de los índices de competitividad. Aunque

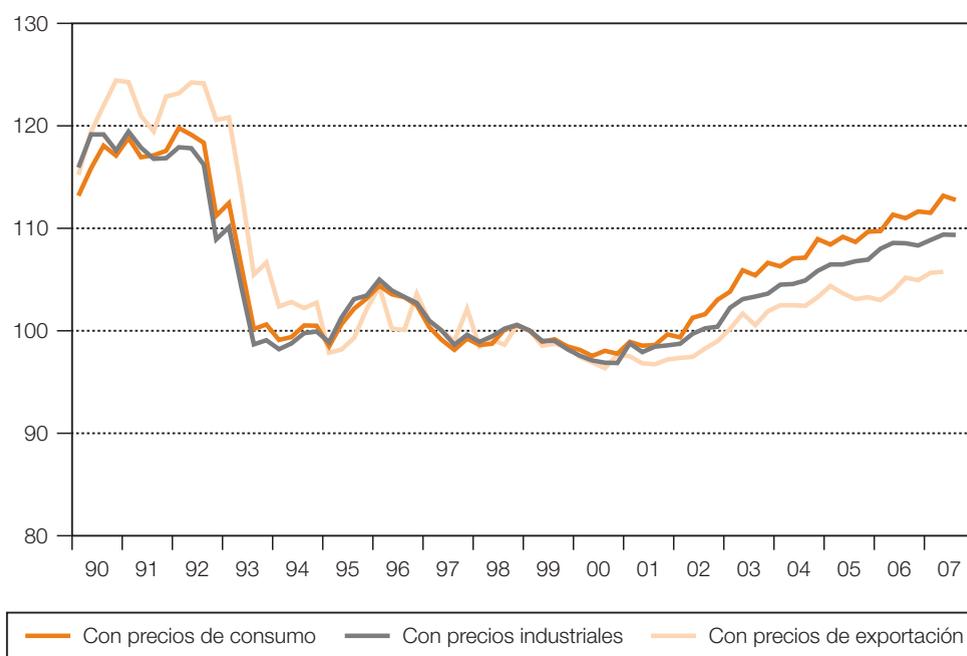
en la actualidad el desajuste acumulado desde finales de los noventa es inferior al observado en episodios anteriores de pérdida de competitividad, no es menos cierto que España es uno de los países de la zona del euro que mayor pérdida de competitividad-precio ha registrado desde la creación de la UME (véase gráfico 3).

Este comportamiento se extiende también a los costes laborales unitarios de los sectores industriales que muestran ritmos de avance muy superiores a los del promedio de la UE (excluyendo los doce últimos socios), asociados en buena medida al escaso crecimiento de la productividad (véase gráfico 4). No obstante, aunque no se aprecia en el gráfico, los datos más recientes de este indicador revelan un descenso de los costes laborales unitarios relativos desde finales de 2006, que tiene su origen en el repunte de la productividad industrial. Este resultado refleja, en parte, el escaso crecimiento del empleo que ha caracterizado a la mayoría de las actividades industriales en los años más recientes, a pesar de la aceleración de su actividad. Pero también las estimaciones de la productividad total de los factores revelan algún indicio de mejora genuina de la eficiencia que es necesario consolidar en los próximos trimestres.

En cualquier caso, el empleo de estos índices como indicadores de competitividad no está exento de críticas. Algunas de ellas son de naturaleza estadística y se refieren tanto a la cobertura geográfica y por productos de estos indicadores, a la falta de series suficientemente homogéneas y comparables de algunas variables (como es el caso de los precios industriales o de los costes laborales unitarios), o a la naturaleza endógena de las series de precios de exportación, que se calculan a partir de los precios de los productos que se han exportado efectivamente y que, por tanto, son lo bastante competitivos como para superar los requisitos de los mercados mundiales.

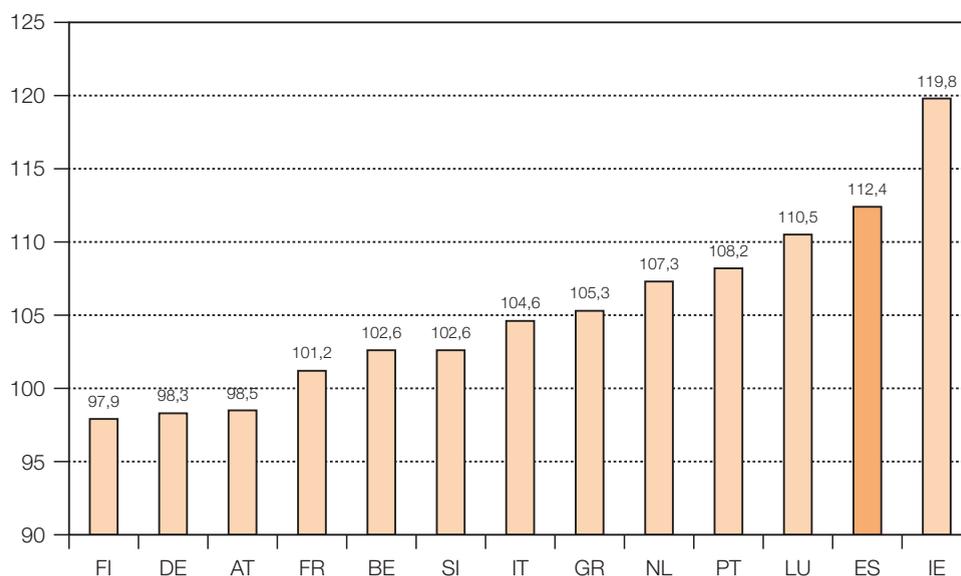
Pero más allá de estas deficiencias de carácter metodológico, existen otras dificultades más difíciles de soslayar que ponen en duda la relación entre los diferenciales de precios y de costes y las exportaciones netas. En primer lugar, como demuestran algunos desarrollos teóricos, en una unión monetaria la persistencia de los diferenciales de inflación puede ser consecuencia del proceso de convergencia real de las economías más atrasadas que, entre otros elementos, suele llevar asociado un mayor avance de la productividad en los sectores más expuestos a la competencia internacional que acaba trasladándose al aumento de los salarios y de los precios (hipótesis conocida como Balassa-Samuelson) (3).

GRÁFICO 2
ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD-PRECIO FRENTE A LOS PAÍSES DESARROLLADOS (*)
 (Primer trimestre 1999 = 100)



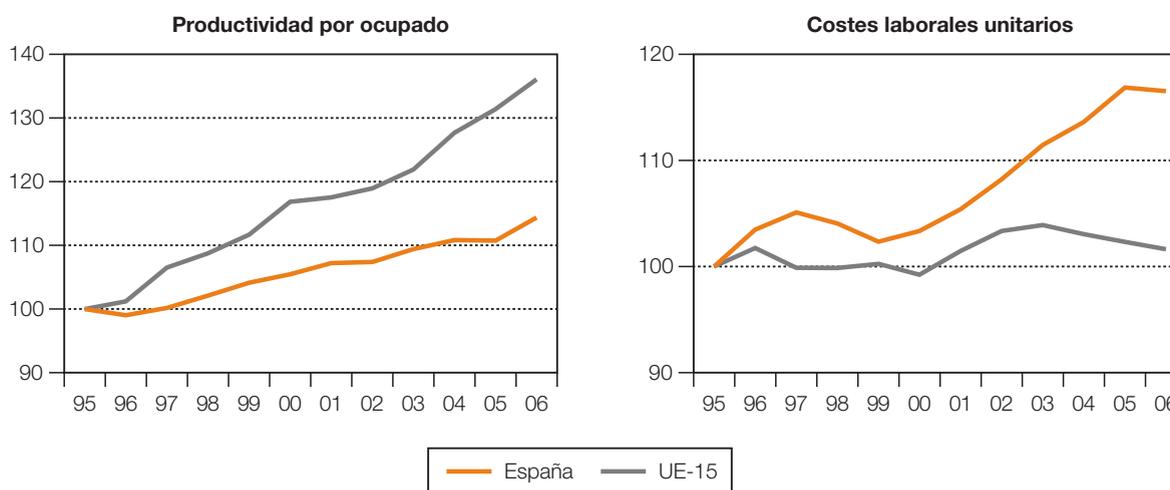
(*) Una subida del índice representa una pérdida de competitividad.
 Fuente: Banco de España.

GRÁFICO 3
ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD DE LA ZONA DEL EURO



Notas: (a) La competitividad se mide frente al resto de países de la zona del euro y frente a un grupo amplio de 44 países compuesto por: Australia, Canadá, China, Lituania, Malta, Polonia, Eslovaquia, Bulgaria, Rumania, Nueva Zelanda, Argelia, Argentina, Brasil, Croacia, India, Indonesia, Israel, Malasia, México y Marruecos. (b) En el gráfico se representa el valor estimado para agosto de 2007. Un aumento de los índices indica pérdidas de competitividad, y viceversa.
 Fuente: Banco Central Europeo.

GRÁFICO 4
PRODUCTIVIDAD Y COSTES EN LAS MANUFACTURAS
(1995 = 100)



Fuentes: Eurostat, Banco Central Europeo y Banco de España.

En segundo lugar, la consideración de los precios relativos, costes y márgenes como determinantes de la competitividad se basa en los modelos más tradicionales de comercio desarrollados bajo la hipótesis de que se intercambian productos homogéneos. Pero en la actualidad una proporción creciente de los intercambios internacionales vulneran este supuesto al tratarse de productos diferenciados horizontalmente o en segmentos de calidad, tal y como ilustra la importancia creciente del comercio intraindustrial. Además, la división internacional de los procesos productivos ha traído consigo un aumento del peso de los productos intermedios en el comercio internacional, bienes que suelen presentar una reducida sustituibilidad con la producción interior. Finalmente, el hecho de que estos índices no aporten información alguna sobre los distintos niveles de precios existentes en las economías consideradas, sino sólo sobre sus variaciones, provoca que no reflejen el impacto sobre la competitividad-precio que se deriva de la incorporación a la escena internacional de países con niveles de costes y precios mucho más reducidos que los de las economías desarrolladas (4).

En conjunto, todos estos factores tienden a relajar la relación existente entre los indicadores tradicionales de precios y costes y las exportaciones netas. De hecho, algunos resultados empíricos recientes demuestran que la dificultad para refle-

jar la competencia de los países de costes bajos o la no consideración de los factores relacionados con la calidad en las ecuaciones de comercio exterior tiende a arrojar estimaciones de las elasticidades precio reducidas, obteniéndose por el contrario elasticidades renta muy elevadas (véanse entre otros Crozet y Erkel-Rousse, 2007).

Con todo, en el caso concreto de la economía española, la evidencia disponible sobre los factores determinantes de los diferenciales de inflación tiende a señalar que éstos no se encuentran vinculados a un proceso virtuoso de convergencia real sino que, por el contrario, las rigideces que aún existen en los procesos de formación de precios y salarios provocan que las perturbaciones de demanda generen diferenciales de carácter persistente que acaban incidiendo sobre la competitividad y las exportaciones netas (véase López-Salido, Restoy y Vallés, 2005). Las divergencias en la evolución de la productividad de los sectores de manufacturas antes comentada tienden a refrendar esta evidencia.

En ese mismo sentido, los resultados que se obtienen en diversos trabajos que estiman funciones de exportación e importación para distintas economías, destacan la elevada elasticidad de las exportaciones españolas respecto a las variaciones de sus precios relativos, en relación con lo observado en otras economías desarrolladas, hecho que podría tener justificación en la elevada

proporción que aún tienen los productos intensivos en mano de obra, más sensibles a los cambios en los precios relativos, en la estructura de exportaciones. En el caso de las importaciones, las elasticidades-precio estimadas se encuentran, en general, más en línea con las de otras economías de nuestro entorno.

Un sencillo ejercicio realizado con las funciones de exportación e importación estimadas en el modelo trimestral del Banco de España (véase Ortega, Burriel, Fernández, Ferraz y Hurtado, 2007), permite confirmar la importancia del deterioro de la competitividad-precio a la hora de explicar el aumento del déficit comercial observado desde finales de los noventa. En concreto, en este ejercicio se descompone la variación del déficit comercial observado desde ese año entre el aumento asociado a las variables de escala, que en el caso de las importaciones se aproxima por la demanda final y en el de las exportaciones por los mercados de exportación, el componente ligado a las variaciones de los precios relativos y un tercer elemento residual. El análisis se centra en los intercambios de bienes y servicios, ya que el resto de las operaciones con el exterior tiene una naturaleza muy distinta (5).

Pues bien, cuando se analiza la contribución de cada uno de estos factores al incremento del déficit comercial observado entre 1998 y 2006, frente a la hipótesis de que el déficit comercial es la contrapartida lógica al mayor dinamismo relativo que ha registrado la economía española en relación con la mayoría de las economías desarrolladas, estas ecuaciones revelan que la contribución de la demanda interna al crecimiento de las importaciones se ha visto compensada en buena medida por la aportación de los mercados de exportación al crecimiento de éstas, que responde al dinamismo de las importaciones de los países de fuera del área del euro. En cambio, en el caso de la competitividad, a la aportación negativa al crecimiento de las exportaciones hay que añadir el impulso ejercido sobre las importaciones. En consecuencia, el deterioro de la competitividad-precio explicaría casi un 60% del aumento del saldo comercial a precios constantes observado desde 1998.

3. Las cuotas de exportación e importación

Tal y como se señaló en la introducción, la competitividad es un concepto muy amplio que excede lo recogido por los costes y los precios relativos. Incluso cuando el análisis se restringe al ámbito

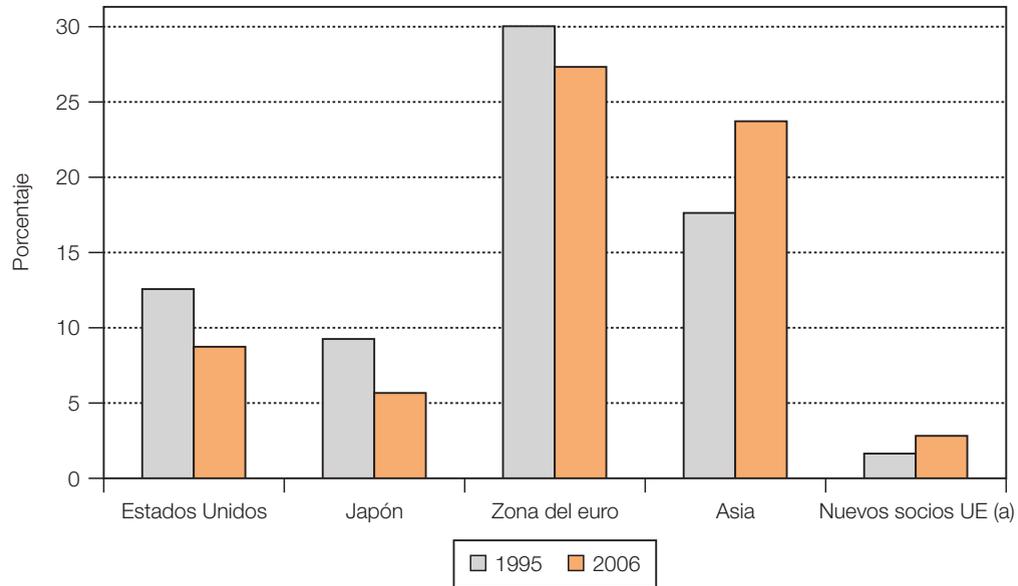
de las relaciones con el exterior se han de tener en cuenta otros factores relacionados con la cualificación del capital humano y el esfuerzo tecnológico que influyen sobre la habilidad de las empresas para bascular su estrategia competitiva desde los precios y costes relativos hacia la calidad y la diferenciación de sus productos, determinando, en consecuencia, las características del patrón de especialización comercial y su capacidad para adaptarse a los cambios en la demanda mundial.

En este sentido, las cuotas de exportación e importación constituyen indicadores privilegiados para el análisis de la competitividad, ya que sintetizan la influencia de todos estos factores —incluidos los asociados a los precios y costes relativos— sobre los resultados comerciales. Pero también en este caso, la irrupción en el contexto internacional de las economías emergentes que están desarrollando una notable vocación exportadora y la importancia de la fragmentación espacial de los procesos productivos tiende a dificultar la interpretación de estos indicadores.

Como se puede apreciar en el gráfico 5, desde el año 1995 las cuotas de exportación de las economías desarrolladas han registrado un descenso generalizado, al tiempo que la presencia en los mercados internacionales de China o de los países del centro y este de Europa mostraba un avance notable. El retroceso ha sido especialmente intenso en algunos países, como Estados Unidos o Japón, cuyas empresas han llevado a cabo una estrategia de relocalización de su producción hacia otros países de Asia, utilizándolos como plataforma de exportación a terceros mercados. Es obvio que en esas circunstancias la simple observación del comportamiento de las cuotas de exportación puede ofrecer una visión distorsionada de la capacidad competitiva de las distintas economías y que, en consecuencia, resulta necesario incorporar información desagregada a nivel sectorial y por países que permita discernir las razones que subyacen al comportamiento de las cuotas de una economía.

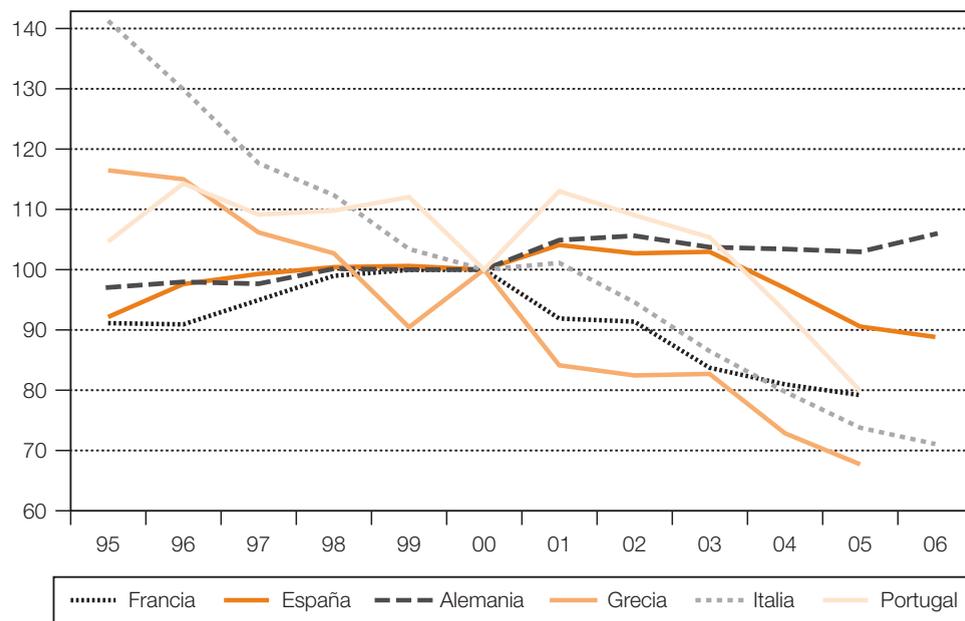
En el caso concreto de la economía española se aprecia que, en comparación con otros países de la zona euro, el comportamiento de las cuotas de exportación españolas ha sido más favorable, con la excepción de lo sucedido en Alemania (véase gráfico 6). Así, desde 1995 la cuota de exportación de España en los mercados mundiales se incrementó de manera progresiva hasta el año 2003, fecha a partir de la cual la cuota de exportación de España se sumó a la tónica de retroceso que se observa en la mayoría de los países industrializados.

GRÁFICO 5
CUOTAS DE EXPORTACIÓN EN LOS MERCADOS MUNDIALES (BIENES)
 (En términos nominales)



(a) Polonia, Hungría, República Checa y Eslovaquia.
 Fuente: FMI.

GRÁFICO 6
CUOTAS DE EXPORTACIÓN POR PAÍSES
 (En términos reales. Índices 2000 = 100)



Fuente: FMI.

Este comportamiento comparativamente más favorable de las cuotas de exportación de España se encuentra asociado, en parte, a las mejoras de competitividad alcanzadas tras las devaluaciones de la primera mitad de los noventa que todavía no han sido absorbidas, a pesar del deterioro acumulado en los últimos años. Con todo, no deja de resultar paradójico, ya que las similitudes entre el patrón de especialización productiva y comercial de España y de algunas de las economías emergentes permitían presagiar un aumento notable de las tensiones competitivas para la industria española. En concreto, la todavía elevada especialización en industrias de tecnología baja, intensivas en mano de obra, como el textil, donde China presenta ventajas comparativas insalvables y la importancia de algunas industrias de tecnología media como la maquinaria y el automóvil, que también tienen una elevada presencia en la estructura industrial de los nuevos socios de la UE, permitía augurar que el desplazamiento de los productos españoles en los mercados globales podría ser más intenso que el registrado por otras economías (véase Gordo, Moral y Pérez, 2004).

Hay dos elementos que contribuyen a explicar que esto no se haya producido. Por un lado, la afluencia de capital extranjero hacia los países emergentes ha propiciado un cambio rápido e intenso de sus estructuras productivas, que han tendido a desplazarse hacia las industrias de contenido tecnológico alto que tienen una escasa presencia en la oferta española (6).

Por otro lado, algunas de las industrias españolas más intensivas en trabajo, como el textil y la confección, tras varios años de ajuste y reestructuración, parecen haber hecho una apuesta decidida por la competitividad basada en la innovación y en la diferenciación y la mejora de calidad de su producción, de modo que sus resultados comerciales no han sido tan negativos como los observados en otros países, como Italia y Portugal, que también se encuentran especializados en ese tipo de industrias. De hecho, en el año 2006 y en la parte transcurrida del 2007 estos productos han constituido uno de los segmentos más dinámicos de las exportaciones españolas.

En síntesis, la especialización en sectores de tecnología media ha limitado las presiones competitivas sobre la industria española, posibilitando el mantenimiento de la cuota de exportación hasta el 2004. Con todo, en los años más recientes se han puesto de manifiesto algunas debilidades de nuestro patrón de especialización exportador, como es la excesiva concentración de nuestras

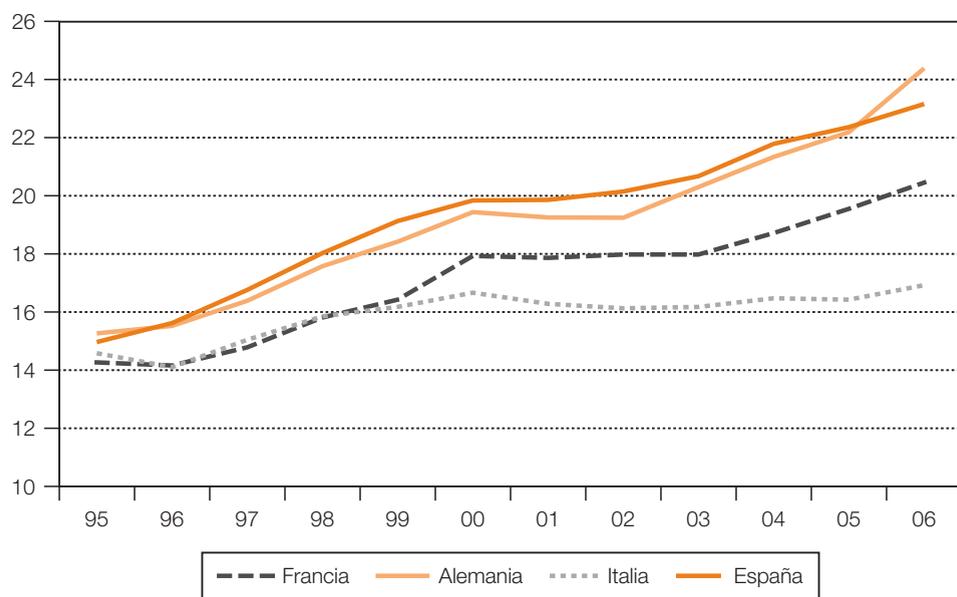
ventas en un único sector, el de vehículos de motor, que en los años recientes se ha visto constreñido por la debilidad de la demanda de los mercados europeos. Éste constituye el principal determinante del retroceso de las cuotas de exportación observado desde esa fecha (7).

Tampoco el patrón de distribución geográfica de la inversión española en el exterior ha contribuido significativamente a mejorar la posición competitiva. Como ya se ha dicho, la estrategia competitiva de las economías desarrolladas se asienta cada vez más en la habilidad para estrechar las relaciones con las economías emergentes, con el fin de aprovechar su potencial de crecimiento y reducir los costes de producción, localizando en ellas las fases más intensivas en trabajo de los procesos productivos. En este sentido, el posicionamiento de las empresas españolas en estos mercados es todavía débil, aunque ha mejorado en los años recientes. Únicamente destaca el proceso de inversión llevado a cabo en Latinoamérica que, como es sabido, se ha centrado en las industrias de red y en el sector financiero. Sin duda alguna, la escasa dimensión de la empresa industrial española limita la capacidad para llevar a cabo este tipo de estrategias.

¿Qué sucede en la vertiente de importaciones? Del mismo modo que en el caso de las exportaciones, la penetración de importaciones ha crecido notablemente en la mayoría de los países desarrollados. Pero España es uno de los países donde la penetración de importaciones registra ritmos de avance más elevados, similares a los de otras economías como Alemania o Estados Unidos, donde el proceso de externalización de algunas fases productivas que han llevado a cabo sus empresas industriales justifica una afluencia creciente de consumos intermedios importados (véase gráfico 7).

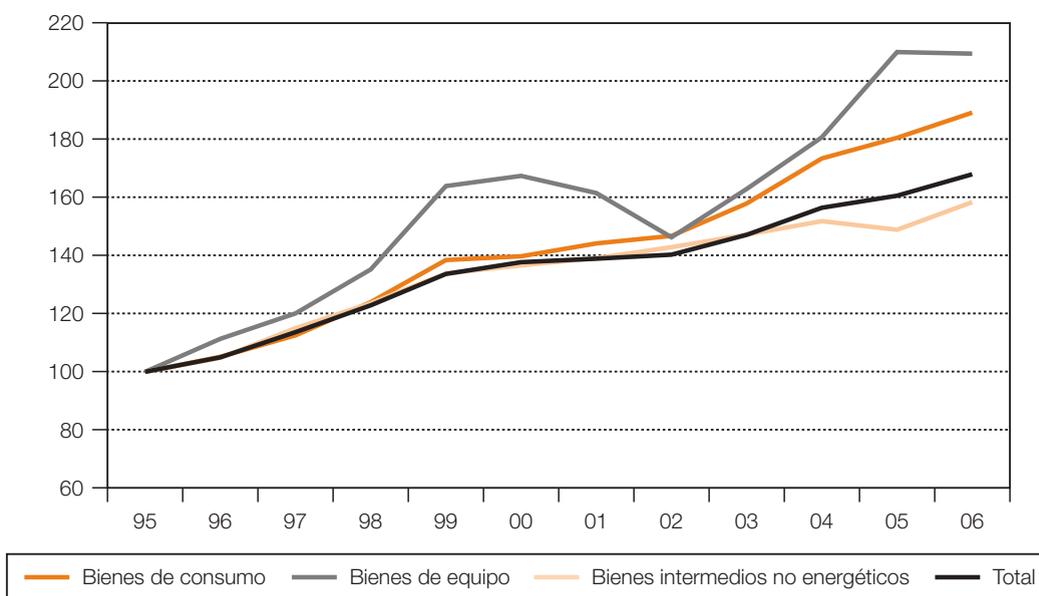
Además, a diferencia de lo sucedido en estas economías, donde el avance de las importaciones se concentra principalmente en los productos intermedios (véase Bauman y Di Mauro, 2007), en el caso de la economía española se aprecia un incremento generalizado (véase gráfico 8). Este hecho refleja, en parte, la ganancia de competitividad-precio que han registrado los productos importados en un contexto de apreciación del euro. Pero también el mantenimiento durante todos esos años de un patrón de crecimiento intensivo en consumo, ya que los sectores que contribuyen en mayor medida a explicar el aumento en la penetración de las importaciones en los últimos años son aquellos de tecnología media y baja relacionados con el consumo de las familias (textil, alimentación, vehículos de motor y electrónica de consumo).

GRÁFICO 7
PENETRACIÓN DE IMPORTACIONES POR PAÍSES (*)
 (Porcentaje de la demanda final)



(*) Cociente entre las importaciones de bienes y la demanda final, en términos reales.
 Fuente: Comisión Europea e Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 8
PENETRACIÓN DE IMPORTACIONES POR PRODUCTOS (*)
 (Índices 1995 = 100)



(*) Cociente entre las importaciones de cada tipo de bien y la demanda final agregada, en términos reales.
 Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda e Instituto Nacional de Estadística.

Adicionalmente, la economía española presenta tres características estructurales que contribuyen a explicar la estrecha relación que existe entre el crecimiento económico y las importaciones: por un lado, la mayor intensidad energética, que se satisface en buena medida mediante la importación de petróleo; por otro, la importancia de los bienes de equipo importados en la estrategia inversora de las empresas, como vía para incorporar el progreso técnico ante las debilidades para generar tecnología propia. Finalmente, la elevada dependencia de consumos intermedios importados de algunas de las ramas de mayor peso relativo en la estructura industrial y exportadora de España —como el automóvil o la industria química— impulsan también las importaciones en fases de recuperación industrial como la registrada en 2006. Todos estos factores contribuyen a explicar la prontitud y la intensidad con que los impulsos de la demanda se filtran hacia el exterior.

4. Conclusiones

El deterioro de la competitividad que ha registrado la economía española en los años recientes es, sin duda, menos intenso de lo que revelan los indicadores convencionales de competitividad exterior, ya que los cambios en la composición del comercio tienden a relajar la relación existente entre las variaciones de precios y las exportaciones netas, al tiempo que favorece una redistribución geográfica de los mercados a favor de las economías emergentes que se han incorporado a la escena internacional.

En cualquier caso, las funciones de exportación e importación estimadas para la economía española revelan que el deterioro de los precios y de los costes relativos que ha registrado la economía española en los años recientes ha tenido una influencia negativa nada desdeñable sobre las exportaciones netas, desviando el empuje de la demanda interna hacia las importaciones, frenando el avance de nuestros productos en los mercados exteriores y mermando, en fin, la capacidad de generación de rentas de la economía.

En este sentido, debe tenerse en cuenta que en el contexto de la UEM los principales mecanismos de ajuste del déficit exterior recaen sobre los precios y los costes relativos. Con el fin de corregir los riesgos que se detectan en este ámbito es necesario moderar las presiones de gasto y reequilibrar la inversión hacia los componentes que tienen mayor incidencia sobre el potencial de crecimiento de la economía.

Pero en un mundo cada vez más global, que experimenta cambios en los patrones de demanda y producción rápidos e intensos, cobra mayor importancia la capacidad de las empresas para establecer estrategias competitivas basadas en la diferenciación y en la mejora de la eficiencia y de la calidad de la oferta. En este mismo sentido, aunque según la mayoría de los modelos macroeconómicos un país que experimenta un *shock* permanente en su renta, como el experimentado por la economía española, registra un aumento del déficit exterior cuya reversión requerirá a largo plazo una depreciación real, recientemente han surgido algunos desarrollos teóricos que revelan que esta depreciación no es un requisito imprescindible si el mayor crecimiento del país viene acompañado de una diversificación y de una mejora de la calidad de su producción que conduce a que, para un mismo nivel de precios, la demanda exterior sea superior (véase Gagnon, 2007). Por supuesto, esta habilidad se encuentra estrechamente ligada a la cualificación de la mano de obra y a la capacidad para generar tecnología propia o para participar en los procesos de difusión internacional de tecnología. En este sentido, se debe sostener e intensificar el esfuerzo de mejora de la educación y de incremento del capital tecnológico realizado en los años recientes. □

NOTAS

- (1) La evidencia empírica obtenida mediante el estudio de diversos episodios históricos señala que cuando el déficit por cuenta corriente supera los niveles del 4 ó 5% del PIB suelen desencadenarse los procesos de corrección del desequilibrio exterior en los países industrializados (véase, por ejemplo, Freund, 2000).
- (2) Con todo, tampoco se puede descartar que la existencia de fallos de mercado haya conducido a un exceso de optimismo sobre las rentas futuras o sobre el rendimiento esperado de la inversión (véase Campa y Gavilán, 2007).
- (3) Todas estas circunstancias justificarían la denominada paradoja de Kaldor por ser éste el primer economista que puso de manifiesto la falta de consistencia que, con frecuencia, existe entre la evolución de los indicadores de tipo de cambio efectivo real y el comportamiento de las cuotas de exportación (véase ECB, 2007, para un análisis reciente de esta relación). En el caso concreto de la economía española, esta paradoja no parece cumplirse en los años recientes, cuando el incremento de los precios relativos de exportación ha discurrido en paralelo con el retroceso de la cuota de los productos españoles en los mercados mundiales.
- (4) Recientemente el Banco de España ha llevado a cabo una revisión de la metodología de cálculo de estos indi-

cadore para homogeneizarla con la empleada por el Banco Central Europeo. Uno de los cambios más significativos es la ampliación de la cobertura geográfica de estos indicadores, que ahora incorporan a las economías de industrialización más reciente que están cobrando una elevada relevancia en el ámbito internacional, como China y las economías del centro y este de Europa.

- (5) Por otra parte, estas ecuaciones están definidas en términos reales, de modo que sólo permiten extraer resultados de la evolución del déficit comercial a precios constantes, dejando al margen el impacto del aumento de precio del petróleo y de otras materias primas.
- (6) Inicialmente las multinacionales tendieron a localizar exclusivamente las fases más intensivas en trabajo de la producción de bienes de alto contenido tecnológico pero, en la actualidad, alguna de estas economías ha sido capaz de desarrollar una producción propia en esas industrias.
- (7) El análisis de cambio de cuota (shift-share) realizado con los datos de la OCDE STAN Bilateral Trade Database disponibles hasta el 2004 sustenta esta afirmación.

BIBLIOGRAFÍA

- Baumann, U. y Di Mauro, F. (2007): «Globalisation and euro area trade; interactions and challenges», Banco Central Europeo, *Occasional Paper series*, núm. 55.
- Blanchard, O. y Giavazzi, F. (2002): «Current account deficits in the euro area: the end of the Feldstein-Horioka Puzzle?», *Brookings Paper on Economic Activity*, vol. 2002 (2), 147-211.
- Bravo, M. S. y Gordo, E. (2005): «El análisis de la competitividad», *El análisis de la economía española* (capítulo 17), Servicio de Estudios del Banco de España, Alianza Editorial, Madrid.
- Campa, J. M. y Gavilan, A. (2006): «Current accounts in the euro area: an intetemporal approach», *Documento de Trabajo* 0638, Banco de España.
- Cline, W. R. (2005): *The United States as a debtor nation*, Institute for International Economics, Center for Global Development, Washington DC.

Crozet, M. y Erkel-Rousse, H. (2007): «Trade performance and the estimation of price elasticities: quality matters», mimeo.

Freund, C. (2000): «Current account adjustment in industrial countries», *Federal Reserve Board of Governors, International Finance discussion papers* 692.

Gagnon, J. E. (2007): «Productive capacity, product varieties, and the elasticities approach to the trade balance», *Review of International Economics*, 15 (4), 639-659.

Gordo, E.; Moral, E. y Pérez, M. (2004): «Algunas implicaciones de la ampliación de la UE para la economía española», *Documento ocasional del Banco de España* 0403.

L'Hotellerie, P. y Peñalosa, J. (2006): «El diagnóstico del déficit exterior español dentro de la UEM», *Cuadernos de Información Económica*, 192, 17-30.

Lopez-Salido, D.; Restoy, F. y Valles, J. (2005): «Inflation differentials in EMU: the Spanish case», *Documentos de Trabajo* 0514, Banco de España.

Mann, C. (2002): «Perspectives on the US Current Account deficit and sustainability», *Journal of Economic Perspectives*, volume 16 (3), 131-152.

Ortega, E.; Burriel, P.; Fernández, J. L.; Ferraz, E., y Hurtado, S. (2007): «Actualización del modelo trimestral del Banco de España», *Documento de Trabajo* 0717, Banco de España.

RESUMEN

Los avances en la integración internacional de numerosas economías están teniendo implicaciones de alcance sobre la distribución geográfica de los flujos de comercio mundial y sobre la estrategia competitiva de las empresas. En ese contexto, el análisis convencional de la competitividad internacional que se realiza a partir de los indicadores de precios relativos y de los resultados comerciales puede ofrecer una visión sesgada de la verdadera situación competitiva de una economía. Teniendo en cuenta estas consideraciones, en este artículo se trata de ofrecer un diagnóstico sobre la competitividad de la economía española en los mercados internacionales.

Palabras clave: Globalización, Competitividad internacional, Precios, Costes, Cuotas.



¿a QUIÉN NO Le GUSTA DESCUBRIR TESOROS?

INVIERTA CON RESTAURA EN LAS PRINCIPALES CIUDADES EUROPEAS
Y NOS ENCARGAREMOS DE TODO LO DEMÁS.

INVERTIR

Invierta con Restaura Business Club en Berlín, París y Varsovia, seleccionamos el producto y si lo desea gestionamos su inversión.

- ◆ Selección de producto Restaura, en las mejores zonas con rentabilidad y potencial de revalorización.
- ◆ Gestión y administración local de su inversión desde nuestras delegaciones internacionales (Berlín, París, Varsovia)
- ◆ Asesoramiento en el proceso legal y financiero.

902 801 802

www.restaura.com

rbc@restaura.com



RESTAURA
BUSINESS CLUB
CLUB DEL INVERSOR

Cambios en la composición del comercio exterior

1. Introducción

Desde mediados de la década de los noventa, los cambios en la estructura económica de un importante número de economías y los avances en el progreso tecnológico y las comunicaciones han permitido una expansión de los flujos de comercio internacionales por encima del PIB mundial. Mercados antes cerrados al comercio internacional y ahora participantes de las reglas comunes del comercio mundial, brindan nuevas oportunidades de expansión a las empresas globales, a la vez que más agentes están protagonizando los intercambios internacionales.

Los avances en las comunicaciones han ampliado el concepto de lo que tradicionalmente se conocía como comercializable, favoreciendo el crecimiento del comercio de servicios.

El sector exterior español ha participado con intensidad en la expansión del comercio mundial, tanto en lo referente a las ventas de mercancías como de servicios, al tiempo que está inmerso en un proceso de adaptación al nuevo contexto; adaptación que pasa tanto por situarse en aquellos mercados con mayores posibilidades de crecimiento futuro, como de especializarse en aquellos sectores que incorporen mayor tecnología o en aquellas fases del proceso productivo dentro de determinados sectores con mayor valor añadido, con la finalidad de mantener y ampliar las posiciones alcanzadas en el comercio mundial.

El primer apartado de este artículo, que analiza la evolución de las exportaciones de mercancías y servicios en los últimos diez años, muestra cómo el sector exterior español ha mantenido el ritmo de expansión del comercio mundial. En el segundo apartado se comprueba si la empresa exportadora está orientándose a aquellos países con mayor potencial de mercado. Finalmente, se presenta un análisis de la evolución sectorial de las exportaciones atendiendo tanto a ramas de tecnología como a intensidad importadora mundial.

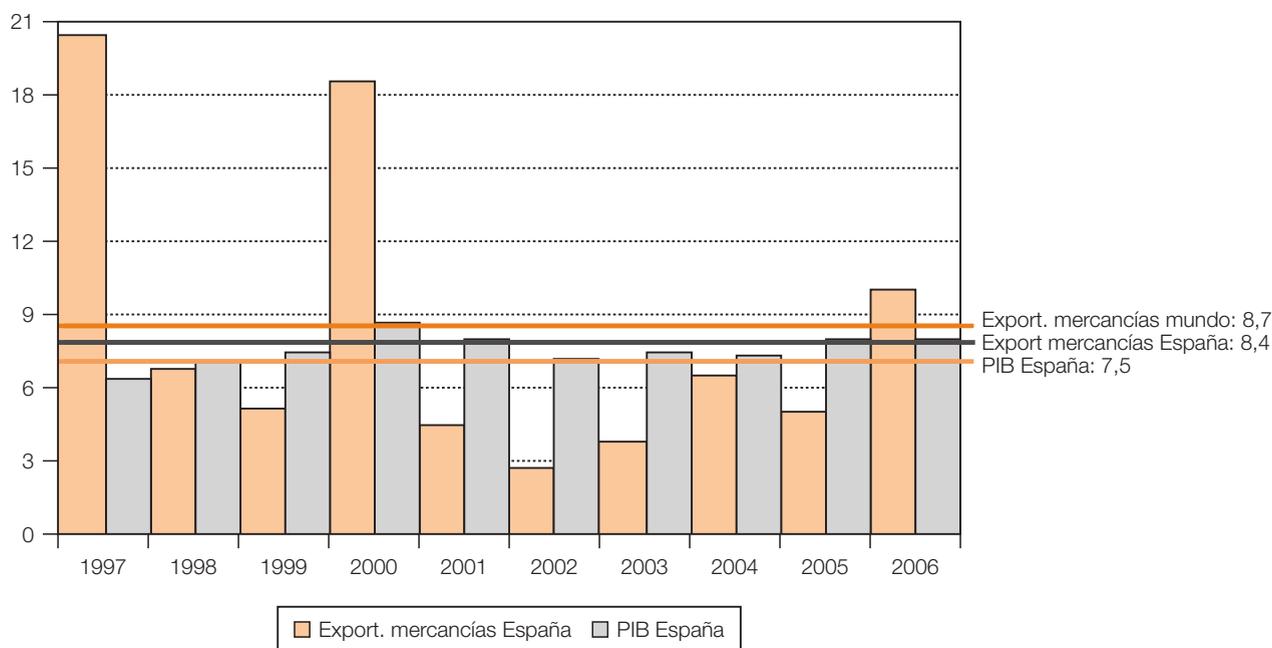
2. Evolución reciente del sector exterior español en el contexto del comercio mundial

En los últimos diez años el comercio mundial ha mostrado una expansión sin precedentes, que ha sido superior a la del PIB mundial. Así, el comercio internacional ha crecido en el período 1996-2006 a una tasa del 8,5%, con un avance en media anual del 8,7% en las exportaciones de mercancías y del 8% en las exportaciones de servicios.

Matilde Madrid

Técnico Comercial y Economista del Estado de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio

GRÁFICO 1
CRECIMIENTO DEL COMERCIO MUNDIAL DE MERCANCIAS Y
DE LAS EXPORTACIONES Y PIB DE ESPAÑA, 1996-2006
(Variación porcentual anual nominal)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de España, INE y OMC. PIB base 2000.

En términos reales, las exportaciones mundiales de mercancías han crecido a un ritmo del 6,1%, superior al 3,1% experimentado por el crecimiento del producto mundial.

La economía española no ha quedado al margen de esta expansión en los flujos de comercio mundiales, creciendo las exportaciones de mercancías a un ritmo similar al del comercio mundial en tasa media anual en los últimos diez años y por encima del crecimiento medio de la producción nacional en dicho período. En efecto, las exportaciones de mercancías han presentado un crecimiento medio anual del 8,4% y los servicios un crecimiento ligeramente superior, del 9,5%.

Este comportamiento en las exportaciones conduce a dos implicaciones en la evolución reciente del sector exterior español:

Por un lado, la economía española se ha internacionalizado de manera importante en los últimos años, lo que se demuestra por el creciente esfuerzo exportador, medido por las exportaciones de bienes y servicios en relación al PIB, que se situaban en el 17% en 1992 y hoy en día representan el 26%.

Por otro, se ha producido una ganancia de peso de España en el comercio mundial, reflejada en un progresivo incremento hasta el año 2000 de la cuota nominal de mercancías, situándose en ese año en el 2%. Cabe matizar que este porcentaje se ha reducido en los últimos cuatro años, debido fundamentalmente al gran dinamismo y volumen de las exportaciones de China, si bien la reciente pérdida de cuota ha sido menor que en otros países de la OCDE como Francia, Japón, Italia o Canadá. En cuanto a las exportaciones de servicios, España también ha ido ganando cuota en el comercio, llegando al máximo en 2003, con una participación del 4% sobre el total, si bien, por las mismas razones que en el caso de mercancías, se observa una ligera pérdida de cuota mundial en los últimos tres años, en este caso explicada por el empuje de los servicios de la India.

Una segunda tendencia observable en el comercio mundial en los últimos diez años ha sido el protagonismo, en igual medida, de los intercambios de mercancías y de servicios, creciendo ambos a tasas medias anuales en torno al 8%, lo que ha permitido que se mantenga el reparto

mundial de comercio entre mercancías y servicios con participaciones del 82 y 18%, respectivamente. En el caso las exportaciones españolas, destaca el dinamismo de los servicios al crecer en un punto por encima de las mercancías en tasa media anual para el período 1996-2006. Con ello, las exportaciones de servicios han aumentado en participación hasta llegar a representar en 2006 un tercio de los ingresos totales en la balanza de mercancías y servicios.

El empuje en las exportaciones de servicios se explica por el dinamismo de los servicios no turísticos, con un aumento de seis puntos porcentuales en los ingresos totales de la balanza de bienes y servicios. Con ello puede decirse que, en los últimos diez años, se ha tendido en nuestros intercambios con el exterior a un patrón más especializado en los servicios, y fundamentalmente de los servicios no turísticos, acorde con su crecimiento en el valor añadido.

En conjunto, la economía española ha participado beneficiosamente de las tendencias generales del comercio mundial en cuanto a su dinamismo y evolución por componentes. Otra cuestión, objeto de análisis a continuación, es comprobar si a nivel geográfico y sectorial el comportamiento de las exportaciones ha permitido el aprovechamiento de los mercados más dinámicos y sectores con mayor demanda mundial.

3. Cambios recientes en los mercados de exportación

Una de las consecuencias de la adhesión de España en la Unión Europea (UE) fue la integración comercial, como resultado de la eliminación de las barreras arancelarias y restricciones al comercio con los países miembros. En consecuencia, los flujos comerciales de España con los países miembros comenzaron a crecer a tasas medias anuales superiores al 10%, configurándose un patrón comercial muy centrado geográficamente en la UE. De esta forma, si bien en el año 1986 el 64% de las exportaciones se dirige a la UE-15, en 1996 dicho porcentaje se sitúa en el 72%. Por el contrario, las ventas a Norteamérica y a Asia mostraban una participación relativamente baja en relación a su importancia como importadores a nivel mundial, con cuotas del 18 y 28%, respectivamente.

Desde inicios de la década de los noventa, una serie de acontecimientos fueron paralelamente configurando un nuevo panorama en el comercio internacional. Por un lado, el definitivo desmantelamiento de los regímenes de economía planifica-

da de las economías de Europa del Este y Central con su plena participación en el comercio mundial y la entrada de China en la OMC, y, por otro, el avance en la liberalización comercial de determinados productos y de los servicios. De esta forma, el panorama económico internacional se configura con nuevos actores, destacando determinados países de las dos últimas ampliaciones de la UE, Rusia, China e India, que han ido ganado protagonismo como exportadores e importadores mundiales, tal y como puede verse en el cuadro 1.

Con ellos ha aumentado la competencia a nivel mundial, sobre todo para aquellos productos en los que presentan ventaja comparativa, como las manufacturas de consumo, pero paralelamente se han ido configurando como atractivos mercados para la exportación, con mayores oportunidades a medida que crecen en renta per cápita; así, por ejemplo, China ha pasado en tan sólo diez años de importar el 2,5% al 6,5% del total mundial, configurándose entre los principales importadores mundiales.

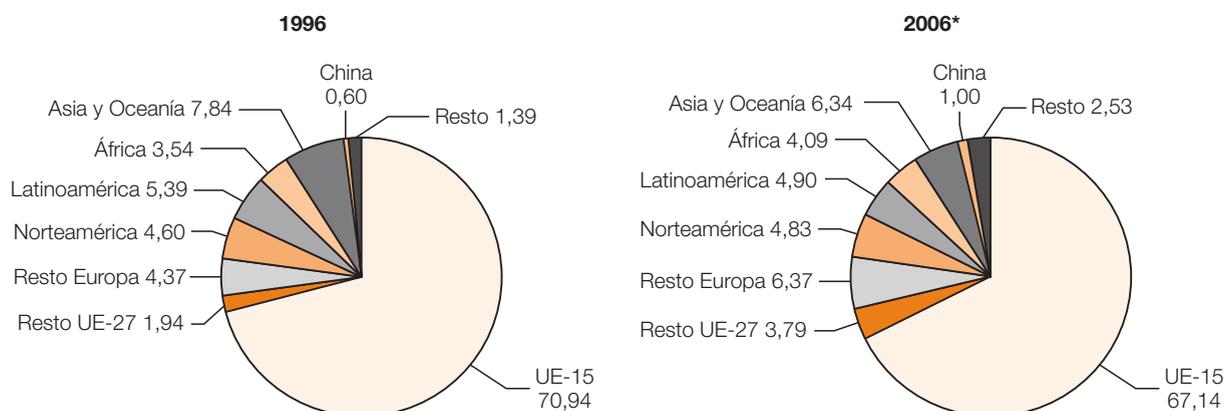
Cabría preguntarse si las exportaciones españolas han mostrado un mayor dinamismo hacia estos mercados de oportunidad que hacia otros destinos, lo que se habría plasmado en una mayor participación de estas áreas en el patrón exportador.

CUADRO 1
COMERCIO MUNDIAL
(Porcentaje sobre el total)

Países	Exportaciones		Importaciones	
	1996	2006	1996	2006
Total	100,00	100,00	100,00	100,00
UE-15	39,89	34,40	37,89	34,09
Resto UE-27	1,90	3,52	2,47	4,83
Resto Europa	3,03	3,17	3,19	3,24
Rusia	1,64	2,52	1,24	1,32
Turquía	0,43	0,71	0,79	1,11
Norteamérica	15,30	11,81	17,99	18,40
Estados Unidos	11,57	8,60	14,82	15,51
Latinoamérica	4,75	5,61	4,99	5,00
Brasil	0,88	1,14	1,02	0,71
México	1,78	2,08	1,69	2,17
África	2,32	2,99	2,26	2,34
Argelia	0,24	0,44	0,16	0,17
Marruecos	0,13	0,10	0,17	0,19
Asia y Oceanía	28,25	30,67	27,76	27,97
China	2,80	8,03	2,50	6,39
Corea del Sur	2,40	2,70	2,71	2,50
India	0,61	1,00	0,68	1,41
Japón	7,61	5,37	6,30	4,66
Resto	4,56	7,82	3,43	4,14

Fuente: Elaboración propia con datos de OMC.

GRÁFICO 2
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA
(Porcentaje sobre el total)



(*) Datos provisionales.
 Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas.

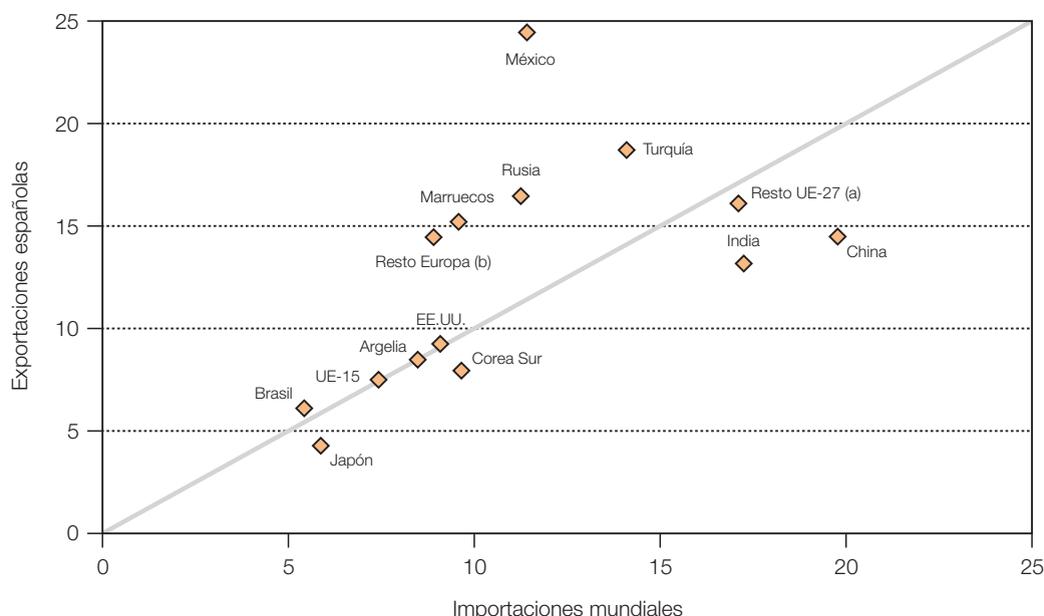
El gráfico 2 es esclarecedor al respecto, en él puede apreciarse que, efectivamente, se ha producido una diversificación del patrón geográfico, habiéndose reducido la participación de la UE-15 en el total de las exportaciones. No obstante, esa diversificación se ha dirigido hacia los países de las dos últimas ampliaciones de la UE (incremento de casi dos puntos de cuota), hacia los países europeos no miembros de la UE (incremento de dos puntos de cuota) y hacia el norte de África, por lo que la eliminación de barreras comerciales, la proximidad geográfica, junto con un cierto dinamismo de mercado, son los factores básicos que parecen haber tenido en cuenta la empresa exportadora a la hora de diversificar su actividad comercial.

Una comparación entre dinamismo importador por país y destino de las exportaciones españolas puede apreciarse en el gráfico 3, en el que se representa en el eje de coordenadas la variación media anual de las exportaciones españolas en el período 1996 a 2006 y en el eje de abscisas la tasa de variación media anual de las importaciones por países en el mismo período. Para los países que se encuentran por debajo de la diagonal, las empresas exportadoras españolas no habrían aprovechado todo el potencial de mercado que ofrecen. Éste sería el caso de países asiáticos como China o India y, en menor medida, los países de las dos últimas ampliaciones. Por el contrario, los países por encima de la diagonal serían aquellos en los que las expor-

taciones españolas han sido más dinámicas que lo ha sido su ritmo importador; sería el caso de Turquía, México, Rusia o Marruecos. Por lo tanto, los países más próximos geográficamente, como países europeos o del norte de África, o con vínculos culturales, como México, han primado frente a otras zonas más dinámicas, como determinados países de Asia. Las exportaciones a la UE y a Norteamérica habrían crecido a un ritmo acorde con su dinamismo importador, lo que se explica por la presencia ya de empresas españolas y la dificultad de ganar cuota de mercado al tratarse de mercados maduros.

Ante los cambios descritos en el panorama comercial mundial y ante la idoneidad de diversificar un patrón comercial, que si bien con una cierta diversificación, continúa siendo muy dependiente de la coyuntura cíclica de los países de la UE y especialmente de los países de la zona euro, la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio diseñó en 2004 una metodología para la identificación y selección de aquellos países que cuentan con un gran potencial para la internacionalización de la empresa española, tanto para la inversión como para la exportación. Fruto de dicho análisis (1), se seleccionaron nueve mercados prioritarios inicialmente, para posteriormente ampliarse a dos más, para los cuales se han diseñado un conjunto de medidas coordinadas para la promoción de las exportaciones, las inversiones, y el turismo con unos presupuestos plurianuales.

GRÁFICO 3
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS E IMPORTACIONES MUNDIALES, 1996-2006
(Variaciones medias interanuales en porcentaje)



(a) Resto UE-27: Malta, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Rep. Checa, Eslovaquia, Hungría, Rumanía, Bulgaria, Eslovenia y Chipre.
 (b) Resto Europa: Europa sin la UE-27.
 Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas y OMC.

La ejecución y resultados de este conjunto de medidas por país, agrupadas en unos planes integrados, se evalúan anualmente, lo que garantiza la medición de su grado de eficiencia. Si bien en términos de resultados macroeconómicos es difícil hacer una correspondencia directa entre evolución de indicadores y la efectividad de las medidas, ya que hay múltiples factores que afectan a la evolución de las exportaciones e inversiones directas, sí puede decirse que, en términos de número de empresas regulares que exportan a los países objeto de estos planes, los resultados pueden considerarse positivos. El cuadro 2 muestra la evolución de las empresas exportadoras regulares con desglose por países; como puede verse en el mismo, el número de empresas exportadoras regulares (2) a los países con planes específicos se ha incrementado por encima de la media en los últimos cuatro años, siendo especialmente relevante el aumento en número de empresas que ya de manera habitual exportan a China, India y Rusia, lo que indica que cada vez más empresas consideran estos mercados de exportación como clientes estables en sus operaciones con

el exterior. En este sentido, cabría esperar una mayor diversificación del patrón geográfico exportador en el futuro, fruto de la actividad permanente

CUADRO 2
EMPRESAS EXPORTADORAS REGULARES (*)

	2000-2003	2001-2004	2002-2005	2003-2006
Total mundo	33.289	34.903	38.021	38.741
Estados Unidos	5.039	5.250	5.912	5.895
Marruecos	2.505	2.845	3.244	3.550
México	2.903	3.171	3.484	3.549
Japón	1.680	1.757	1.963	1.975
Turquía	1.323	1.393	1.633	1.737
Rusia	1.192	1.369	1.557	1.688
Brasil	1.339	1.386	1.469	1.518
China	632	794	1.054	1.209
Argelia	991	1.069	1.139	1.149
Corea del Sur	742	779	891	888
India	522	622	795	859

(*) Exportadora regular: empresas que han realizado exportaciones en todos y cada uno de los cuatro años comprendidos en el período analizado.
 Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas.

de nuevas empresas regulares en estos mercados, si bien es aconsejable que las medidas de oferta, como estos planes geográficos, se mantengan en el tiempo.

4. Composición sectorial: cambios y perspectivas

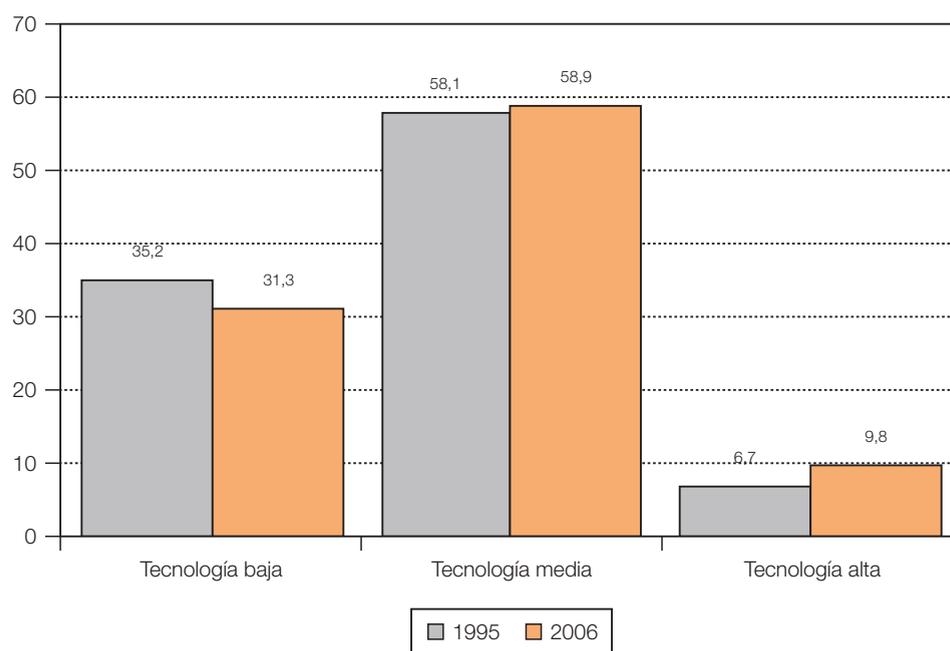
Respecto a la composición sectorial del sector exterior español, cabría destacar en primer lugar, tal y como se ha adelantado en el primer epígrafe, el aumento de la participación de los servicios no turísticos en la composición de los ingresos de la balanza de mercancías y servicios, acorde con el crecimiento y mayor peso de los servicios de mercado en el PIB y simultáneo a una reducción del valor añadido en la industria. Esta tendencia es igualmente observable en el conjunto de los países de la OCDE, si bien en el caso de la economía española los servicios presentan un peso ligeramente superior a la media de la OCDE. De continuar los servicios ganando

en participación en el valor añadido de la economía, las exportaciones de otros servicios se perfilarán cada vez más como un mecanismo compensador de las abultadas importaciones de mercancías.

Pasando a considerar los sectores exportadores industriales, cabría preguntarse si el patrón exportador se ha aproximado al de los países de la UE-15. Atendiendo a una clasificación de las exportaciones por tecnologías, puede decirse que se ha producido una convergencia con los patrones exportadores. En efecto, si bien en 1995 los sectores de tecnología baja representaban el 35% del total exportado por España, en 2006 representan el 31,3%, mientras que los sectores de tecnología alta detentan en la actualidad 3 puntos porcentuales más que en 1995 del total exportado por España. El porcentaje de tecnología media en el total exportado ha permanecido estable en el entorno del 58%.

La reducción de las exportaciones del conjunto de bienes industriales de tecnologías denominadas bajas se explica por el menor porcentaje

GRÁFICO 4
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS, 1995-2006
(Porcentaje sobre el total)



Nota: Clasificación de sectores por intensidad tecnológica de la OCDE.
Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas.

CUADRO 3
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS, 1995-2006

	1995		2006	
	Millones de euros	Porcentajes/total	Millones de euros	Porcentajes/total
Tecnología baja	24.157	35,2	51.232	31,3
Alimentación	9.976	14,5	22.058	13,5
Industria textil	2.278	3,3	3.800	2,3
Confección y peletería	1.210	1,8	4.249	2,6
Cuero y calzado	1.480	2,2	1.844	1,1
Madera, corcho, cestería	4.449	6,5	8.982	5,5
Industria del papel	1.148	1,7	2.761	1,7
Edición y artes gráficas	1.433	2,1	3.659	2,2
Muebles y otras manufacturas	2.182	3,2	3.879	2,4
Tecnología media-baja	11.591	16,9	32.539	19,9
Embarcaciones	673	1,0	4.122	2,5
Caucho y plástico	2.119	3,1	6.344	3,9
Productos minerales no metálicos	1.862	2,7	4.292	2,6
Metalurgia	5.104	7,4	12.578	7,7
Producto metálicos	1.834	2,7	5.203	3,2
Tecnología media-alta	28.268	41,2	64.057	39,1
Maquinaria y material eléctrico	2.437	3,6	6.407	3,9
Vehículos motor y comp.	17.583	25,6	37.813	23,1
Industria química (salvo farmacia)	3.424	5,0	9.394	5,7
Mat. ferroviario y otro mat. transporte	102	0,1	441	0,3
Maquinaria y equipos mecánicos	4.722	6,9	10.003	6,1
Tecnología alta	4.598	6,7	16.068	9,8
Aeronaves	728	1,1	1.968	1,2
Productos farmacéuticos	916	1,3	5.971	3,6
Maquinaria oficina-informática	1.103	1,6	1.039	0,6
Material electrónico	1.333	1,9	5.774	3,5
Equipo médico-quirúrgico	520	0,8	1.316	0,8
Total	68.614	100,0	163.896	100,0

Nota: Exportaciones sin petróleo ni materias primas.

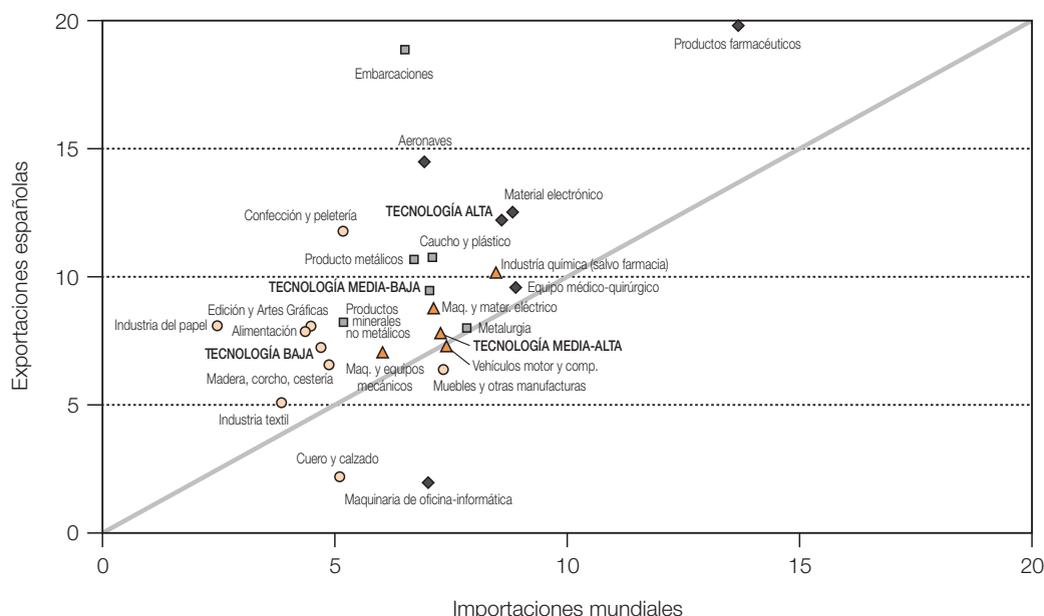
Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas.

de las rúbricas de alimentación, industria textil (sin incluir la confección), industria de la madera y muebles, especialmente patente en los últimos cinco años, que coinciden con la plena participación de China en el comercio mundial y la eliminación del acuerdo multifibras. El mayor peso en el total exportado de los bienes de tecnología alta es el resultado de unas mayores exportaciones de productos farmacéuticos y de material electrónico. En lo referente a las exportaciones de productos de tecnologías medias, algunas rúbricas, como las embarcaciones, la industria química (salvo farmacia) y los productos metálicos, han ganado peso en el total exportado, mientras los vehículos a motor y los componentes han reducido su participación en el total.

Cabe igualmente preguntarse si los sectores exportadores con mayor crecimiento coinciden con aquellos de mayor expansión en demanda mun-

dial. Para ello, el gráfico 5 ofrece una comparación entre la tasa anual media de las exportaciones españolas por sectores en el período 1996-2006 y las importaciones mundiales por sectores en dicho período. Como puede verse, los sectores de tecnología alta han sido los más dinámicos a nivel mundial, destacando especialmente los productos farmacéuticos, el material electrónico y los equipos médico-quirúrgicos. Por el contrario, los bienes de tecnologías bajas han sido aquellos cuya demanda mundial ha crecido a menor ritmo. Pues bien, tomando como referencia los últimos diez años, parece que las exportaciones españolas han mostrado un mayor dinamismo en aquellos sectores de mayor demanda mundial, como los productos farmacéuticos, las aeronaves, el material electrónico y los equipos médico-quirúrgicos, sectores para los que el ritmo de crecimiento de las exportaciones españolas ha superado al ritmo de

GRÁFICO 5
EXPORTACIONES ESPAÑOLAS E IMPORTACIONES MUNDIALES. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL, 1995-2005
(Variación media interanual en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de Chelem y D. G. Aduanas.

crecimiento de la demanda mundial y al del total de la exportación española, lo cual explicaría la ganancia de peso del total de las exportaciones de tecnología alta en el total exportado.

En el caso de los sectores de tecnologías bajas, el crecimiento de las exportaciones españolas ha sido inferior al del total de la exportación española, lo que indica una progresiva adaptación a la demanda mundial sectorial. Aun así, algunos sectores, como la confección, la industria y papel y las artes gráficas, han más que duplicado el crecimiento respecto a la demanda mundial en el período considerado.

En resumen, la mayor parte de sectores han mostrado un crecimiento mayor que el de la demanda mundial, destacando especialmente algunos sectores de tecnologías altas, como los productos farmacéuticos. Parece, por lo tanto, que las empresas exportadoras españolas están adaptándose a las tendencias en la demanda mundial por sectores, presentando un mayor dinamismo aquellos con mayor demanda mundial. Esto nos permitiría esperar un progresivo acercamiento a la especialización tecnológica de la UE-15.

5. Conclusiones

La evolución del sector exterior español en los últimos diez años está mostrando una progresiva aproximación de los patrones geográficos y sectoriales de la UE-15. Existe hoy en día una mayor diversificación geográfica, si bien hacia países europeos y del norte de África, y una mayor participación de los productos de tecnologías altas, aunque la especialización sectorial continúa centrada en tecnologías bajas y medias.

Es importante que la aproximación geográfica y sectorial se mantenga e intensifique en el futuro, poniendo especial énfasis en consolidar destinos especialmente dinámicos, como China o India, o de gran tamaño y poder adquisitivo, como EE.UU. y Japón.

Igualmente, la intensificación en exportaciones de tecnología alta es una tarea a mantener, dado que se están mostrando las más dinámicas a nivel mundial y son sectores en los que España aún mantiene una eleva desventaja competitiva.

Estos objetivos de la empresa y de la Administración es aconsejable que se mantengan en el tiempo, revisándose sus resultados y analizando de forma continuada su adaptación a los cambios en el contexto mundial. □

ción para la selección de mercados prioritarios». Boletín de Información Comercial Española, núm. 2836.
 Cerviño, J. y Madrid, M. (2006): «Mercados estratégicos internacionales y estrategia de empresa», *Claves de la Economía Mundial*, ICEI.

NOTAS

- (1) Nota: para un análisis más detallado de la metodología de referencia véase *Boletín de Información Comercial Española*, BICE, núm. 2836.
- (2) Se entiende por empresa regular aquella que ha realizado operaciones de exportación en todos y cada uno de los años de un período de cuatro años.

BIBLIOGRAFÍA

- Zamora, S. A. y Hernando, J. M. (1994): «La exportación española y su adaptación al comercio mundial», *Economistas*, núm. 62.
- Subdirección General de Análisis y Estrategia (2005): «Metodología de la Secretaría de Estado de Turismo y Comer-

RESUMEN

Las exportaciones españolas en los últimos años se han mostrado igual de dinámicas que las exportaciones mundiales, siendo este dinamismo extensible a casi todos los segmentos, pero especialmente al de tecnología alta, lo que está permitiendo una aproximación a los patrones tecnológicos de la UE-15.

A nivel geográfico es observable hoy en día una mayor diversificación del patrón exportador español, operando dicha diversificación principalmente hacia países próximos europeos y del norte de África.

Esta tímida transformación en el patrón geográfico y sectorial tendría que consolidarse en el futuro, para lo cual sería deseable que las medidas de oferta puestas en marcha fueran permanentes en el tiempo.

Palabras clave: Comercio internacional, Esfuerzo exportador, Patrón geográfico, Patrón sectorial, Ventaja competitiva.



Ahora tiene más derecho que nunca

Gracias al Santander ya puede resolver todas sus dudas sobre derecho y contabilidad, a cualquier hora del día o de la noche, con Globalius.

Globalius by Datadiar.com es la más completa recopilación de productos jurídicos y contables en Internet, comentados, interrelacionados, concordados y actualizados a diario.

Y ahora para los clientes del Santander,

595€/año
(IVA no incluido)

el precio para no clientes es de 2.800€/año.

No lo dude, llame al 902 090 902
o entre en www.globalius.com
para tener más derecho que nunca.

GLOBALIUS®

Un servicio de

[datadiar.com](http://www.datadiar.com)

 **Santander**

Queremos
ser tu banco

Mercados de exportación y déficit sostenible

1. Introducción

Quien conozca la economía española habrá pensado en más de una ocasión que los déficit de su comercio exterior de mercancías plantean una duda razonable acerca de su sostenibilidad en el tiempo, por dos razones al menos: una, su continuidad mantenida a lo largo de las casi cinco últimas décadas; otra, por el debilitamiento de mecanismos compensatorios tradicionales, como las transferencias corrientes, y el empeoramiento de renglones deficitarios, como las rentas internacionales. A estas circunstancias debe añadirse otra, que dura ya casi una década y por tanto sobrepasa el carácter de episodio coyuntural, que es el agravamiento de los saldos adversos del comercio desde 1999 (con alguna mejora transitoria), que no tiene hasta la fecha, apariencia de remitir. De tal manera que, a finales de 2007, podríamos estar hablando de un descubierto cercano a los cien mil millones de euros, lo que equivaldría aproximadamente al 10% del PIB.

Mejorar esta situación requiere sin duda explorar un conjunto de soluciones que no contemple las tradicionales medidas referidas al tipo de cambio, el arancel, las barreras no arancelarias, los apoyos directos a la exportación y otras actuaciones de larga tradición en la política comercial, pero hoy día impracticables para un país como España. Este artículo explora alguna de esas soluciones alternativas: la que se refiere a la dispersión hacia nuevos mercados y la consolidación de otros en los que ya hay presencia española, que pueden actuar como un *shock* externo, o como un impulso permanente sobre el nivel de nuestras exportaciones, única forma con cierto carácter duradero de equilibrar el saldo comercial, más allá de los transitorios ajustes cíclicos que puedan ocurrir.

2. Geografía de los mercados de España

Una inspección del destino geográfico de las exportaciones de España muestra algunas tendencias claras que merecen una reflexión (cuadro 1). La primera es la elevada concentración de las ventas en el área de la UE, que en los últimos años vienen representando en torno al 73%, aunque con tendencia a decrecer. Este porcentaje es alto, incluso en el contexto general de la Unión, en la que el 67% de su comercio es de carácter interno. Es más, dentro de la Unión Europea, los cinco mercados de Francia (18,7%), Alemania (10,9%), Portugal (8,8%), Italia (8,5%),

Vicente Donoso
Universidad Complutense de Madrid
V́ctor Mart́n
Universidad Rey Juan Carlos

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO DE ESPAÑA
(En porcentajes)

Zona geográfica	2000				2006			
	Exportaciones		Importaciones		Exportaciones		Importaciones	
	Partic.	tva	Partic.	tva	Partic.	tva	Partic.	tva
Unión Europea-27	75,2	16,1	65,8	15,6	70,9	8,1	58,8	7,8
Alemania	13,1	11,3	15,8	14,7	10,9	5,4	14,2	9,2
Resto Europa	3,0	20,7	3,4	48,2	6,4	14,7	6,7	21,2
América del Norte	5,3	31,2	5,6	14,6	4,8	20,5	3,6	4,5
América Latina	5,7	15,4	3,7	31,4	4,9	18,5	4,7	26,0
Resto América	0,4	71,3	0,3	9,0	1,21	106,5	0,9	41,6
Asia	5,8	23,7	13,5	28,0	5,7	13,6	16,8	20,0
China	0,4	25,2	2,7	27,9	1,0	11,5	5,5	22,9
África	3,3	7,6	7,3	79,0	4,1	5,9	7,9	17,7
Oceanía	0,4	5,2	0,4	32,0	0,6	4,0	0,5	18,5
Sin determinar	0,8	58,6	0,0	316,9	1,3	33,3	0,0	-58,9
Total	100,0	18,5	100,0	21,8	100,0	10,6	100,0	12,2

Notas: Partic. = porcentaje sobre el total de exportaciones o importaciones de mercancías; tva = tasa de variación anual.

Fuente: Elaboración propia con datos de Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, *El Sector exterior*, varios años.

y Reino Unido (7,9%), acapararon el 55% del total exportado por España en 2006.

Una segunda característica digna de mención es que el comercio de la Unión, dominado por países desarrollados maduros, es de crecimiento moderado, si se lo compara con el promedio mundial, pues, según datos de la OMC, el crecimiento *real* de las importaciones de la UE-25 fue en media anual del período 2000-2005, del 2,5%, alejado de la tasa mundial del 5% para los mismos años, y más alejado aún de los promedios de la CEI, con Rusia a la cabeza (15,5%) o de Asia en desarrollo (8%). La importancia de estos datos es evidente, si se tiene en cuenta la unanimidad de los estudios econométricos sobre los determinantes de la exportación española, donde la evolución de la demanda mundial, aproximada frecuentemente por el crecimiento del comercio, resulta el determinante agregado fundamental.

En el extremo opuesto, áreas que absorbieron proporciones importantes de las ventas de España en el pasado, como Estados Unidos y América Latina, han visto fuertemente erosionada su posición, por factores de diversa naturaleza, entre los que cabe destacar, en un primer momento, la debilidad del dólar que frenó la capacidad de compra internacional de los Estados Unidos; y posteriormente, la revaluación de comienzos de los años ochenta del siglo pasado, que estimuló de nuevo las exportaciones a ese país, pero que acarrió la crisis de la deuda externa, responsable del hundi-

miento de las ventas a América Latina. Pero, además de estos factores, debe mencionarse la importante desviación del comercio de España en casi 20 puntos, que siguió a la integración en el área comunitaria, y que recortó de forma notable las participaciones del resto de espacios geográficos. Desde entonces, las cuotas del continente americano no superan el umbral del 6%.

A grandes trazos, un comentario parecido puede hacerse respecto de los mercados de África que, desde comienzos de los años ochenta, vienen registrando un retroceso de su participación hasta representar menos de la mitad de lo que era a comienzos de los citados años. A día de hoy, incluso los países más prometedores de ese continente, como Argelia y Marruecos, apenas significan, con altibajos según los años, el 1% del total español.

Un perfil similar ofrece Asia, en cuyos mercados más representativos, como China y Japón, la penetración de las exportaciones oscila en el entorno del 1% en cada uno de ellos, indicando la dureza de la competencia económica y las dificultades de diverso tipo —cultural y administrativo— que encuentran las empresas españolas.

La conclusión de lo que se lleva dicho es clara: España necesita fortalecer una política comercial encaminada a diversificar geográficamente las ventas, buscando mercados de mayor crecimiento, y además aquellos donde pueda hacer valer mejor sus ventajas comparativas y competitivas.

3. Asimetría del déficit

El estudio de la concentración de los mercados de las ventas de España ofrece otros ángulos de interés para la política económica. Uno importante en directa relación con el problema de la sostenibilidad exterior es el de la asimetría entre las corrientes comerciales y el déficit. La información empírica contenida en el cuadro 2 prueba que los seis mercados que acumular un 59% del déficit comercial apenas representan el 25% de las ventas españolas, y lo que es más relevante, sólo suman el 37% de las compras; es decir, una diferencia de 22 puntos a favor de su aportación al déficit en relación con su cuota de importaciones. Podría argumentarse que los citados mercados son un ejemplo de debilidad competitiva de España, entre los que destacan dos casos que pueden ejemplificar los problemas con los que debe enfrentarse el comercio español. Nos referimos a Alemania, que con una cuota del 14,2% de las importaciones es responsable de casi el 21% del déficit comercial; Alemania representa a los proveedores de bienes de tecnología media y alta como la maquinaria de diverso tipo, y también de semi-manufacturas fundamentales para nuestra industria, como las de origen químico, y de bienes de consumo duradero de tipo medio y alto como los automóviles. El análisis de tan elevado desequilibrio pone de manifiesto algo sabido pero no por ello menos necesario de recordar: la debilidad comparativa, para su nivel de renta y desarrollo, de la base científico-técnica de la economía española, que se revela cuando tenemos que competir con los socios más desarrollados.

Casi en el extremo opuesto del espectro está el otro caso paradigmático, el de China, que con una cuota de importaciones del 5,5% (frente a un porcentaje de exportaciones anclado en el 1%) es responsable nada menos que del 14% del déficit total de nuestro comercio; esto significa que en relación a sus participaciones en las compras españolas, el caso de China es aún más adverso que el de Alemania, habiéndose convertido en pocos años en exponente de las oportunidades y amenazas que los nuevos países industriales plantean a los desarrollados en el comercio mundial. A día de hoy, la principal arma competitiva del gigante asiático siguen siendo los bajos salarios y las estrictas condiciones laborales de sus trabajadores, pero esta situación está cambiando en buena parte, y puede cambiar aún más en el futuro, al estar desplazándose su fuerza competitiva hacia segmentos de la industria de la maquinaria, electrónica, química y de la automoción,

CUADRO 2
CUOTAS DE COMERCIO Y APORTACIÓN
AL DÉFICIT TOTAL (2006)

	Cuotas exporta- ciones	Cuotas importa- ciones	% saldo (-)
Alemania	10,9	14,2	20,6
China	1,0	5,5	14,1
Italia	8,5	8,2	7,5
Rusia	0,9	2,8	6,5
Holanda	3,3	4,0	5,4
Japón	0,3	2,3	5,0
Subtotal	24,9	37,0	59,1
Países proveedores energía (*)	1,6	7,4	18,0
Total	26,5	44,4	77,1

(*) Nigeria, Argelia, Libia, Arabia Saudita, Irán, Iraq, Venezuela.
Fuente: Elaboración propia con datos de *El Sector Exterior*.

representativas ya de producciones con un nivel técnico medio alto. Como dato sintético: entre 1980 y 2000, la participación de productos intensivos en tecnología subió del 11 al 36% de las exportaciones de China.

Las reflexiones anteriores pueden completarse y profundizarse en su significado, si a los seis países a los que se alude en el cuadro 2 se le añaden siete proveedores de productos energéticos (petróleo y gas natural). Entonces todas las cifras y proporciones a las que se ha aludido no sólo se mantienen, sino que, como era de esperar, empeoran. Pues, en efecto, los citados países, con apenas 1,6% de cuota de exportación y 7,4% de importaciones, aportan un 18% al déficit total. Cuál sea el origen de esta quiebra competitiva en este caso es completamente claro: la carencia de productos energéticos básicos de España. Sin embargo, traer al recuerdo este dato conocido sirve para introducir dos asuntos en la reflexión: uno primero se refiere a la necesidad de seguir apostando por las políticas de ahorro de ciertas energías y de sustitución por otras renovables; desgraciadamente, España figura en los últimos lugares de los países de la Unión Europea-15 en la falta de ahorro energético por unidad de producto. Y una segunda, la sostenibilidad del déficit (prescindiendo de condiciones financieras más o menos favorables) pasa a largo plazo por el aumento de las exportaciones y no por el recorte de importaciones. En un entorno de comercio libre como el actual, esto último es muy difícil, a la par que probablemente no conveniente, cuando se han perdido importantes instrumentos comerciales autó-

nomos y cuando políticas macroeconómicas fundamentales, como la monetaria y la fiscal, o están transferidas o tienen cada día un grado mayor de coordinación y, por tanto, menor autonomía por países.

4. Reflexiones de política comercial

Es altamente probable que en el presente y en un futuro al menos no lejano, la sostenibilidad del déficit comercial español esté garantizada por varias razones de peso: una primera es que la pertenencia a la zona Euro facilita la entrada de capitales, puesto que la condición de miembro de la Unión Económica y Monetaria es una garantía de solvencia y estabilidad; una segunda es la propia situación de España, con una economía consolidada y con alto crecimiento, aunque tenga un elevado nivel de endeudamiento exterior; una tercera es la notable influencia de la coyuntura en los resultados comerciales españoles, por lo que es de esperar que, una vez pasadas determinadas condiciones de exceso de consumo interno, de elevación de precios del petróleo y de debilidad del dólar frente al euro, se produzca una sensible mejora en el saldo exterior.

No obstante las anteriores consideraciones, que apoyarían la sostenibilidad del continuado déficit comercial, existen razones para, si no corregir completamente, al menos suavizar su magnitud en el largo plazo. Una razón importante es su aportación permanentemente negativa al crecimiento, lo que significa detraer bienestar a los ciudadanos. O, dicho de otra forma, si la economía española fuera capaz de aminorar la brecha comercial, mediante el estímulo de la producción y las exportaciones, supondría una mejora del nivel de vida de la población.

El estudio de los mercados exteriores, que no es sino una forma concreta de analizar las características de la demanda, puede ayudar en esta tarea de fomentar las exportaciones, detectando aquellos países más dinámicos hacia los que dispersar las ventas o ayudando a encontrar las condiciones para potenciar un mayor crecimiento en los mercados maduros, de alta concentración.

Para fundamentar estas reflexiones se han elegido 23 mercados en función de diversas características, que se han resumido en las elasticidades reveladas de las ventas españolas en relación con las compras totales de los mercados seleccionados. Éstos pueden dividirse en dos grandes bloques (cuadro 3). En el primero se agrupan dos tipos de destinos europeos: por una parte, los

grandes mercados de los socios comerciales de la Unión, entre los que se encuentran, con la notable excepción positiva de Portugal y la negativa de China, los mayores responsables del descubierto exterior. Son mercados importantes y consolidados, cuya principal característica es que las ventas españolas han perdido ritmo en relación con las compras totales, como lo demuestra una pérdida de casi medio punto en la elasticidad revelada. Sin entrar en excepciones que podrían analizarse más a fondo, como la positiva evolución del Reino Unido y la continua mejora del saldo negativo con Francia, la política futura debería tener dos objetivos suplementarios: promover la dispersión de sus elevadas cuotas de exportación hacia mercados más dinámicos o, en los casos en que esto no sea posible, esforzarse por no perder ritmo respecto de su expansión media, como ha ocurrido en Alemania y los Países Bajos, cuya elasticidad ha caído por debajo de 1.

Respecto al otro grupo europeo, de nuevos socios, la evolución de las ventas de España sobre las compras totales también muestra una desaceleración entre la primera y la segunda de las décadas contempladas. Sin embargo, la elasticidad sigue siendo relativamente alta (1,45) en relación con la de los mercados maduros de la Unión (1,14), y además cabe esperar una expansión futura en la medida en que estas economías superen definitivamente los problemas derivados de los ajustes y transformaciones necesarias de su reciente pasado. Quizá el caso que puede ilustrar mejor esta perspectiva es la del socio aspirante a la integración, Turquía, con un comercio casi equilibrado para España y que se está expandiendo a buen ritmo; de hecho Turquía es ya el 10 destino más importante para las ventas españolas.

En el segundo gran bloque de mercados (cuadro 3) se agrupan tres tipos con una característica común: la elasticidad revelada de las exportaciones de España ha subido de forma clara en todos ellos, con algunas excepciones puntuales a las que se irá aludiendo. Ahora bien, más allá de esta coincidencia genérica, las situaciones de los tres grupos son bastante distintas.

Empezando por los mercados altamente desarrollados, el comportamiento claramente positivo de Suiza (undécimo destino principal, inmediatamente detrás de Turquía), y también de los Estados Unidos, invita a profundizar en la política española para penetrar aún más dichos mercados, como de hecho se hace en el Plan Integral de Desarrollo del Mercado elaborado para los Estados Unidos. Dado el nivel importador de este país, que duplica al del segundo (Alemania),

CUADRO 3
MERCADOS SELECCIONADOS DE LAS EXPORTACIONES DE ESPAÑA

	T.c importaciones totales		T.c exportaciones España		Elasticidad revelada	
	85-95	95-05	85-95	95-05	85-95	95-05
1. Mercados europeos maduros:						
Alemania	11,47	5,06	18,81	4,38	1,64	0,87
Bélgica-Lux.	11,10	7,64	16,14	8,56	1,45	1,12
Francia	10,20	5,86	17,06	6,81	1,67	1,16
Italia	8,47	6,90	17,13	7,01	2,02	1,02
Países Bajos	10,06	5,98	13,56	5,57	1,35	0,93
Portugal	16,41	6,60	29,98	9,40	1,83	1,42
Reino Unido	9,72	6,51	12,62	9,38	1,30	1,44
Media simple					1,61	1,14
2. Nuevo mercados europeos con potencial de crecimiento:						
Ex-Checoslovaquia	6,98	12,22	26,41	18,21	3,78	1,49
Hungría	8,35	13,66	15,51	19,19	1,86	1,41
Polonia	11,64	12,47	28,15	16,02	2,42	1,28
Turquía	11,97	12,28	7,42	19,79	0,62	1,61
Media simple					2,17	1,45
3. Mercados altamente desarrollados a consolidar:						
Estados Unidos	8,26	8,47	4,78	7,75	0,58	0,91
Suiza	10,98	4,16	10,78	11,73	0,98	2,82
Japón	10,06	4,64	15,93	1,92	1,58	0,41
Media simple					1,05	1,38
4. Mercados dinámicos de países en desarrollo:						
Argelia	1,14	8,56	20,31	4,31	17,84	0,50
Marruecos	9,43	7,88	10,03	14,14	1,06	1,79
Túnez	11,26	6,29	8,45	8,19	0,75	1,30
Brasil	13,60	4,12	29,93	4,24	2,20	1,03
México	13,13	11,11	9,39	18,56	0,72	1,67
Media simple					1,18	1,45
5. Mercados de países en desarrollo de alto potencial:						
China	13,69	14,67	6,05	8,36	0,44	0,57
India	8,74	14,21	5,08	12,53	0,58	0,88
Vietnam	30,36	14,24	21,61	20,98	0,71	1,47
Ex-URSS	7,91	8,62	0,70	15,79	0,09	1,83
Media simple					0,46	1,19

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos CHELEM.

el sexto puesto en la exportación española, con un volumen que es poco más de la mitad del Reino Unido, quinto destino, parece insuficiente. Una política continuada de estímulo del nivel y del ritmo de penetración parece acertada, algo que, en un grado bastante más modesto, cabría decir de Suiza. Por el contrario, el estancamiento de la cuota de Japón en apenas un 1% y el enorme deterioro de la elasticidad revelada de las exportaciones (de hecho la mayor caída relativa si se prescinde del caso un tanto peculiar de Argelia) aconsejan repensar la política de cara a este país, sin duda con un mercado atractivo por muchos conceptos, pero donde el éxito tangible para España se resiste a llegar. Habrá que ver si a ello contribuye el aún reciente (marzo, 2006) Plan Integral.

España está presente en otro segundo grupo de mercados que también han visto elevarse en promedio la elasticidad de sus exportaciones. Sin duda el más interesante es Marruecos (duodécimo destino de España, saldo positivo y notable cuota de penetración), pero también lo es México (noveno destino y características positivas similares aunque con mucha menor penetración de España) e incluso el sensiblemente más reducido mercado de Túnez. La apreciable subida de la elasticidad de las exportaciones invita a seguir insistiendo en una política que acelere la implantación y que eleve el nivel de nuestras ventas, sobre todo en el norte de África. La excepción a analizar es el mercado de Brasil, con un notable retroceso relativo de España respecto del ritmo al que se ha expandido ese mercado que, de todos modos,

importa del mundo menos de la tercera parte de lo que lo hace México.

Finalmente, con un resultado muy favorable entre una y otra década, y la mayor subida relativa de nuestras exportaciones en relación con la expansión de las compras, se encuentran algunos mercados emergentes de Asia más Rusia. El más prometedor en un futuro inmediato es el de China, donde todos los indicios apuntan a que existe un amplio margen para el progreso del nivel y del ritmo de expansión de nuestras ventas; una observación que, rebajando de forma notable la importancia presente en exportaciones e importaciones de ambos mercados, cabe hacer sobre India y Rusia. La política comercial ha comprendido el potencial actual y sobre todo futuro de este grupo de países, y los tres citados cuentan con sus respectivos Planes Integrales de Desarrollo. Más allá del impacto que uno pueda atribuir a estos Planes, lo importante es que subrayan donde se encuentran las prioridades de la política comercial como señal para la actuación de los agentes privados.

5. Conclusión

Se ha querido argumentar en este trabajo que el continuado déficit comercial español probablemente no presente problemas de sostenibilidad al menos en un futuro de medio plazo, dadas las condiciones de solvencia y estabilidad de España. Sin embargo, esto no debería impedir una seria reflexión acerca de la necesidad de mejorar este auténtico punto débil de nuestra economía desde hace décadas. Las principales políticas del pasado, encaminadas a fomentar las exportaciones, a frenar las importaciones o ambas cosas al tiempo, han caído en desuso por las nuevas reglas mundiales o han perdido su carácter autónomo para los países de la Unión Monetaria.

Se imponen por tanto nuevas orientaciones de la política comercial.

Entre esas nuevas condiciones, aquí se ha reflexionado acerca de una que se refiere a la búsqueda de nueva demanda que ayude a dispersar las ventas, muy concentradas en Europa, y a elevar su nivel y su tasa de expansión, en cuanto verdadero remedio para hacer sostenible el déficit. Con el apoyo de datos empíricos recientes, se ha procurado fundamentar esta idea central analizando distintos tipos de países y mercados, con la convicción básica de que es la expansión de las exportaciones, vía demanda nueva, y no el recorte de las importaciones, la fuerza que debe equilibrar el déficit a largo plazo; naturalmente, con el complemento imprescindible, como ha venido ocurriendo, de una mejora de las cualidades de la oferta para hacer así más atractivas nuevas mercancías a los clientes extranjeros. □

RESUMEN

Este trabajo argumenta que el continuado déficit comercial español probablemente no presente problemas de sostenibilidad, consideradas las condiciones de solvencia y estabilidad de España. Sin embargo, esto no debería impedir una seria reflexión acerca de la necesidad de mejorarlo. Las principales políticas del pasado, encaminadas a fomentar las exportaciones, a frenar las importaciones o ambas cosas al tiempo, han caído en desuso por las nuevas reglas mundiales o han perdido su carácter autónomo. Hay que buscar por tanto nuevas orientaciones para la política comercial. Entre ellas, aquí se ha reflexionado acerca de la búsqueda de nueva demanda que ayude a dispersar las ventas, muy concentradas en Europa, y a elevar su nivel y su tasa de expansión, en cuanto verdadero remedio para hacer sostenible el déficit.

Palabras clave: Déficit comercial, Elasticidad de la demanda, Planes integrales de desarrollo de mercados, Cuota de exportaciones, Tasa de penetración comercial.



Afi Escuela
de Finanzas
Aplicadas

Ediciones Empresa Global



**La importancia del leasing
en la economía española**
Rústica, 17 x 24 cm. 104 págs.
ISBN: 8489378525

PVP: 18 Euros

La importancia del leasing en la economía española

ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES

El arrendamiento financiero, más conocido como leasing comenzó a introducirse en España a finales de la década de los años 50 del siglo pasado. En 2005, últimos datos disponibles, más de una cuarta parte de la totalidad de las inversiones realizadas por los empresarios y profesionales españoles de todos los sectores se financió mediante leasing. Sin embargo, todavía está muy por debajo de la presencia que tiene en la UE.

La existencia del leasing facilita el que muchas empresas y emprendedores (en España el 80% de la inversión nueva financiada con leasing corresponde a las pymes) encuentren la financiación de la que, en su ausencia, podrían carecer, o que, al menos, la encuentren en condiciones más ventajosas. Ello estimula la inversión a largo plazo y el crecimiento de la economía.

Con el objeto de poner en perspectiva y clarificar las relaciones entre tres grandes cuestiones de evidente relevancia para el progreso de una economía avanzada: la importancia de la inversión a largo plazo, el papel del leasing como instrumento de financiación de dicha inversión a largo plazo y los efectos leasing en la economía española, y de dar unas conclusiones y recomendaciones, la Asociación Española de Leasing (AEL) encomendó a Analistas Financieros Internacionales (AFI), el estudio que conforma esta edición.

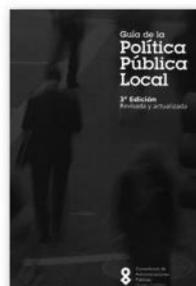
OTROS TÍTULOS DE EDICIONES EMPRESA GLOBAL

**DE VENTA
EN LAS
PRINCIPALES
LIBRERÍAS**

DISTRIBUYE:
THOMSON-ARAZADI
/LOGISTA



**Capital Humano y
Mercado de Trabajo**
Consultores de
Administraciones Públicas



**Guía de la Política
Pública Local**
Consultores de
Administraciones Públicas



**Manual de Instrumentos
Derivados**
Roberto Knop



Los Orígenes de las Finanzas
William N. Goetzmann
y K. Geert Rouwenhorst

EDICIONES EMPRESA GLOBAL (AFI)

C/ Españolto, 19. 28010 Madrid | Tel. 91 520 01 00 | Fax. 91 520 01 43 | www.afi.es | e-mail: ediciones@afi.es

Déficit externo y fragmentación de los procesos productivos

En un mundo crecientemente abierto e interdependiente, tanto las políticas nacionales como las estrategias empresariales se encuentran condicionadas por las tendencias de cambio que rigen en los mercados internacionales. En este ámbito dos factores, entre sí relacionados, parecen estar cambiando las bases sobre las que se configura la competencia en los mercados: la *globalización*, por una parte, y el *acelerado cambio técnico*, especialmente en el ámbito de las comunicaciones, por la otra. Si el primero de los factores ha supuesto un acortamiento de las distancias entre mercados, generando un espacio crecientemente diáfano de competencia internacional, el segundo ha permitido la fragmentación de las *tareas* productivas y su ubicación en el espacio de acuerdo con las condiciones de costes y productividad respectivas. Como consecuencia de ambos procesos se ha avanzado en la división internacional del trabajo, que de afectar a sectores o bienes acabados, como presupone la teoría tradicional del comercio, ha pasado a afectar, también, a las tareas productivas o a fragmentos de la cadena de valor. La producción modular y la multilocalización se imponen como creciente respuesta a los cambios mencionados (1). A lo largo de las páginas que siguen se discutirán algunas implicaciones de este fenómeno, poniéndolo en relación con los resultados del comercio exterior español.

1. Cambios en los mercados internacionales

La reducción de los costes de transporte y el desarrollo de las tecnologías de la información que acompaña al proceso de globalización no sólo ha alentado la progresiva integración de los mercados, generando espacios de competencia crecientemente diáfanos —la *tierra plana* de la que, un poco exageradamente, habla Friedman (2005)—, sino también ha inducido a las empresas a aprovechar más plenamente las ventajas de coste y productividad asociadas a la fragmentación de los procesos productivos. Dicho de otro modo, el cambio técnico ha atenuado las economías de aglomeración, dotando de una flexibilidad hasta ahora desconocida a la organización territorial de la producción. Como consecuencia de esos procesos se acentúa la densidad y cambia la naturaleza de las transacciones económicas internacionales, que de referirse a bienes acabados o, en su caso, a factores productivos, pasa a integrar también a los propios procesos de producción.

Son los avances tecnológicos tanto en el ámbito de los transportes como, sobre todo, en las

José Antonio Alonso
Catedrático de Economía Aplicada, UCM
Director del ICEI

comunicaciones los que han hecho posible este nuevo fenómeno. La reducción de los costes del transporte y de los costes de coordinación permite que la especialización alcance a crecientes etapas de la cadena de valor, propiciando el aprovisionamiento de tareas antes integradas en el proceso productivo a través de unidades empresariales especializadas total o parcialmente autónomas (*outsourcing*). Cuando además ese proceso se extiende más allá de las fronteras nacionales y da lugar a intercambios internacionales, se asiste a lo que se ha denominado una producción multilocalizada (*off-shoring*) (2).

Los ejemplos que se ofrecen de este proceso son múltiples, pero entre ellos es reiteradamente señalado el caso de la muñeca Barbie: un producto diseñado por Mattel en California, con una estructura plástica elaborada en Taiwán, un cabello de nylon producido en Japón, vestidos de algodón originarios de China, moldes y pigmentos fabricados en Estados Unidos, que es ensamblada en Indonesia y Malasia, sometida a control de calidad en California y distribuida y comerciada por diversas empresas en todos los rincones del mundo. Un ejemplo similar, pero referido a productos de alta tecnología lo proporciona el chip de alta velocidad de Texas Instruments, que ha sido concebido en Suecia, con *software* desarrollado en Houston, producido en Japón y en Dallas y sometido a control de calidad en Taiwán. O el caso de Dell, una compañía norteamericana de ordenadores, que ha concentrado su esfuerzo en el diseño del producto y en su posterior comercialización, pero que deja que sean fabricantes extranjeros, como la firma taiwanesa Quanta, los que le abastecen de los componentes que requiere.

No sólo la producción manufacturera se ve afectada por esta fragmentación de los procesos productivos: lo más característico del momento presente es que esos procesos alcanzan también a una parte importante de las actividades de servicios. Es bien conocida la política de las empresas de trasladar los centros de telefonía para la atención a los clientes (*call centers*) a países con menores costes laborales, la distribución internacional de las tareas propias del desarrollo de *software* o de ingeniería o, incluso, la prestación de servicios de analítica médica a distancia, a través de empresas radicadas en otros países. La capacidad de transmisión instantánea de información, sin apenas coste, facilita estos procesos de estructuración de la cadena de prestación de servicios.

Todavía no son bien conocidas las implicaciones que este proceso de cambio tiene para la configuración de los mercados internacionales. Para

algunos estamos ante un cambio de entidad, llamado a alterar los perfiles productivos de los países y las futuras relaciones económicas internacionales. Una auténtica *Tercera Revolución Industrial*, señala Blinder (2005), que desafía el confortable estatus de los países desarrollados; o una *histórica (y progresiva) ruptura de los procesos de producción*, que afectará a las formas de especialización internacional —*no más vino por tela*—, como advierten Grossman y Rossi-Hansberg, 2006. Por el contrario, otros restan dramatismo al cambio, para señalar que se trata *simplemente de un fenómeno comercial como el intercambio de bienes* (Bhagwati y cols. 2004, 38) o de la *última manifestación de las ganancias del comercio sobre las que los economistas han hablado al menos desde Adam Smith* (Mankiw y Swagel, 2005).

Incluso si se adopta la visión más reductora del fenómeno, habrá que convenir que la multilocalización introduce un elemento de radical novedad en la visión tradicional que sobre el comercio y los procesos de internacionalización ha dominado la reflexión económica. La teoría del comercio se construyó sobre la base de suponer un intercambio de bienes (y, en su caso, servicios) acabados. No importaba que alguno de ellos constituyera, a su vez, un *input* para producciones ulteriores, porque se entendía que los respectivos procesos de producción eran hasta cierto punto autónomos. De tal modo que la teoría se orientó a descubrir los factores que explicaban el perfil, relativamente contrastado, de las especializaciones sectoriales respectivas.

Esta visión queda puesta en cuestión como consecuencia de la extensión de la producción modular y de las cadenas productivas de alcance internacional. La especialización, en este caso, ya no se produce en sectores o bienes, sino en *tareas* que, a su vez, se integran en procesos productivos más amplios, globalmente configurados. Nacen así las que cabría denominar *ventajas comparativas fragmentadas*; o, como con ingenio definió Bhagwati, *ventaja comparativas kaleidoscópicas*. Sigue habiendo, por supuesto, procesos productivos completos en los países, generación de bienes finales que son objeto de comercio internacional, pero cada vez son más las empresas que se internacionalizan a través de su inserción en cadenas globales de producción. En este caso su contribución al proceso productivo se refiere a tareas o servicios especializados, que, en muchos casos, están desde su mismo origen internacionalizados. Pierden peso los sectores como unidad de referencia y gana peso analítico la identificación de competencias y de tareas en el mercado internacional.

2. Alcance de la multi-localización

Pese a la importancia adquirida por los procesos antes aludidos, no cabe generalizarlos al conjunto de la actividad económica: existen actividades en las que es difícil que estos procesos tomen cuerpo. La proximidad seguirá siendo importante cuando se requieran múltiples y simultáneas tareas, en aquellos casos en los que sea crucial la relación directa y personal entre los agentes por el carácter contingente de las prestaciones objeto de intercambio, o en fin en aquellas operaciones difíciles de someter a rutina o que incorporan contenidos idiosincrásicos o emocionales (atención médica personal, por ejemplo).

Es esa diferencia la que hace distinguir a Leamer y Storper (2006) entre tareas para cuyo desarrollo se requiere de información fácilmente codificable (aplicación de un programa de cálculo de resistencia de materiales, por ejemplo) y aquellas que emplean información tácita o difícil de sistematizar (diagnóstico médico, por ejemplo). Las primeras pueden ser objeto de multi-localización sin excesivo coste, ya que la información relevante puede ser traducida a un sistema de símbolos de fácil transmisión a través de las nuevas tecnologías de la comunicación; por el contrario, los segundos requieren de información que sólo puede ser aportada a través de la comunicación directa entre los agentes que protagonizan la transacción, lo que dificulta su prestación a distancia. Con idéntico afán, Levy y Murnane (2003) o Blinder (2005), entre otros, ofrecen taxonomías adicionales en las que agrupan aquellas características que hacen que una actividad sea más proclive a la multilocalización. Haciendo balance de este esfuerzo Blinder (2006, 118) termina por concluir que: *la división crítica en el futuro puede estar entre aquellos tipos de trabajo que son fácilmente provistos a través de cable (o por medio de conexiones inalámbricas) con poca o ninguna reducción de calidad y aquellos que no pueden ser provistos por esta vía.*

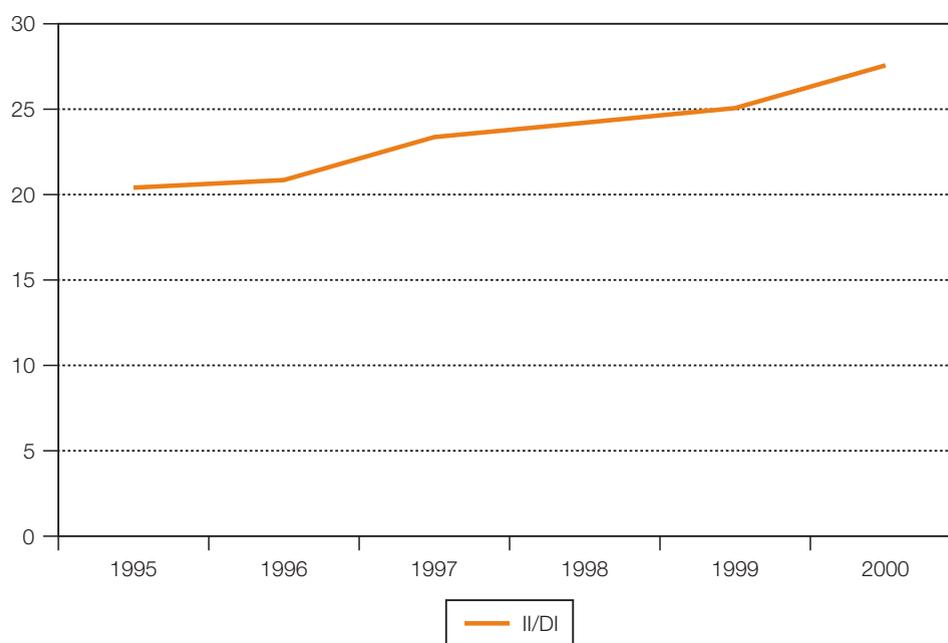
Ahora bien, más allá de su caracterización, no es fácil determinar la dimensión que han adquirido los procesos de multilocalización. Varios son los factores que conspiran contra una adecuada medición del fenómeno. En primer lugar, una buena parte de las transacciones a las que se está aludiendo se realizan en el seno de grupos empresariales complejos, a través de lo que se conoce como comercio intra-empresa. En este caso el problema no es sólo que los intercambios se conocen mal, sino también que las valoraciones de esos intercambios pueden aparecer distorsionadas. En

segundo lugar, parte de las transacciones a las que se alude no comportan desplazamiento físico de mercancía alguna a través de fronteras, son más bien prestaciones de servicios, lo que hace más difícil su registro. Y, por último, las estadísticas se construyen sobre el valor final de los bienes objeto de transacción, pero para precisar la dimensión de la multilocalización sería necesario medir el intercambio de valores añadidos aportados en los procesos de producción. Es decir, sería necesario estimar la aportación modular que se realiza a la cadena global de valor desde cada país: un propósito que está lejos de los objetivos de los registros disponibles en la actualidad.

Pese a estas dificultades, existen dos medidas —de uso internacional— que tienden a aproximar la dimensión relativa del fenómeno. Se trata, en todo caso, de dos aproximaciones muy toscas a un fenómeno que se resiste a una medición más precisa, si no es a través de un trabajo de construcción empírica deliberado. La primera consiste en acudir a las tablas *input-output* para determinar el peso que tienen los *input* importados bien sea sobre el total de los *input* consumidos en la producción de bienes y servicios de la economía en cuestión, bien sobre el total del *output* generado. Si se adopta este procedimiento, se observa que, en el caso español, el peso de las importaciones intermedias respecto a la demanda intermedia ha crecido de forma continuada entre 1995 y 2000, período en el que se dispone de tablas homogéneas (gráfico 1). En concreto, la ratio ha pasado del 20,4 al 27,6%, lo que da una idea del peso del abastecimiento internacional de los procesos productivos. En otros países se observa similar secuencia, si bien los niveles de los que se parte son distintos según el caso. Por ejemplo, Grossman y Rossi-Hansberg (2006) hablan de una elevación de los *input* importados en Estados Unidos para abastecer los procesos productivos de bienes que ha pasado del 7% en 1972 al 18% en 2000 como porcentaje del total de *input*.

Una segunda aproximación de carácter genérico es la que proporciona el peso relativo de la importación de servicios a las empresas y servicios profesionales y técnicos, expresándola bien en términos absolutos, bien en relación con el PIB de la economía en cuestión. No obstante, en el caso español, debido a la posición intermedia de nuestra economía, conviene considerar no sólo la importación de servicios, fruto de la contratación de servicios en el exterior que realizan las empresas españolas, sino también el flujo inverso, de exportación de servicios, que está en

GRÁFICO 1
INPUT IMPORTADOS SOBRE DEMANDA INTERMEDIA
 (En porcentaje)



Fuente: INE.

la base de la integración de las empresas españolas en cadenas productivas ajenas. Pues bien, en ambos casos se percibe un incremento tanto del volumen de las transacciones como del peso que éstas tienen sobre el PIB (gráficos 2 y 3).

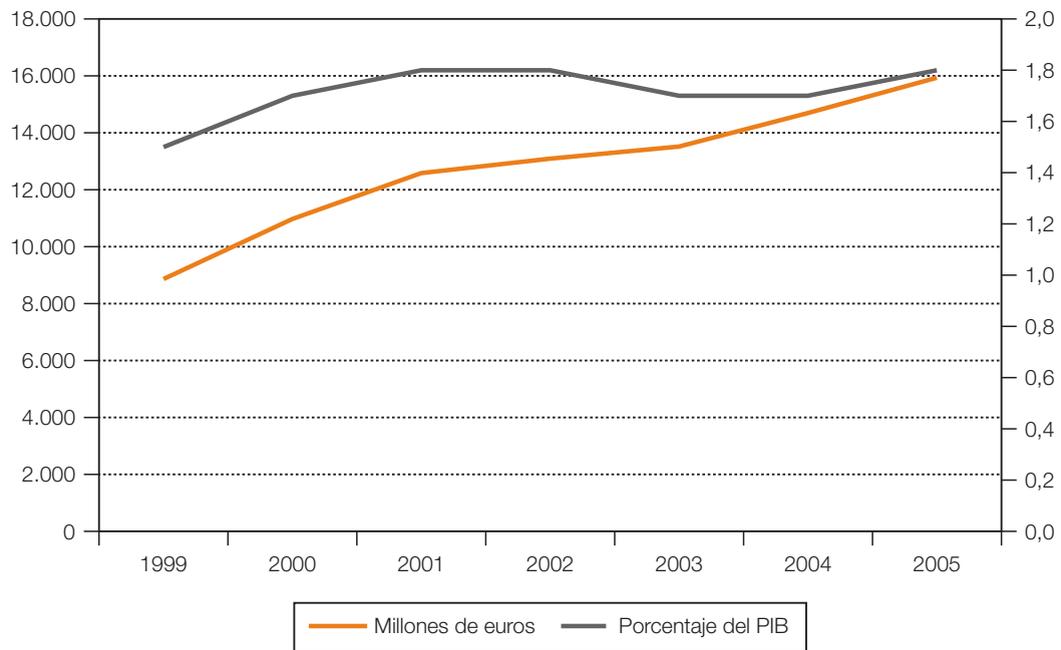
Frente a los devotos de la novedad, conviene señalar que la especialización modular —la multilocalización, en suma— no es una estrategia a la que la empresa esté abocada necesariamente. Constituye una opción, cuya vigencia adquiere cada vez más relevancia, pero que convive con otras posibles opciones que la empresa tiene para internacionalizarse. Una magnífica ilustración de esta tesis la proporciona la investigación del *Industrial Performance Center* del MIT, que durante un quinquenio se dedicaron a seguir la experiencia de 500 empresas de Norteamérica, Europa y Asia. Su conclusión puede ser puesta en forma de eslogan: *modelos de éxito, muchos: receta mágica, ninguna. Lo que descubrimos — señala Berger (2006: 30)— fue que los mismos retos económicos habían dado lugar a soluciones diferentes, y que varias de esas soluciones tenían probabilidades equivalentes de alcanzar el éxito en el mercado.*

Por ejemplo, la compañía Dell ha desplegado una activa estrategia de multilocalización, lo que le ha permitido crecer y tener buenos resultados, pero la empresa Samsung es igualmente exitosa y, sin embargo, mantiene una estrategia de integración vertical de su producción; Cisco ha emprendido un proceso activo de deslocalización, pero Intel continúa produciendo preferentemente en su mercado doméstico; Gap o Liz Claiborne se abastecen en mercados de bajos salarios, pero Zara fabrica en España algo más de la mitad de lo que vende. Estrategias diferentes, e igualmente exitosas, frente a una misma realidad del mercado.

3. Efecto sobre balanza de pagos

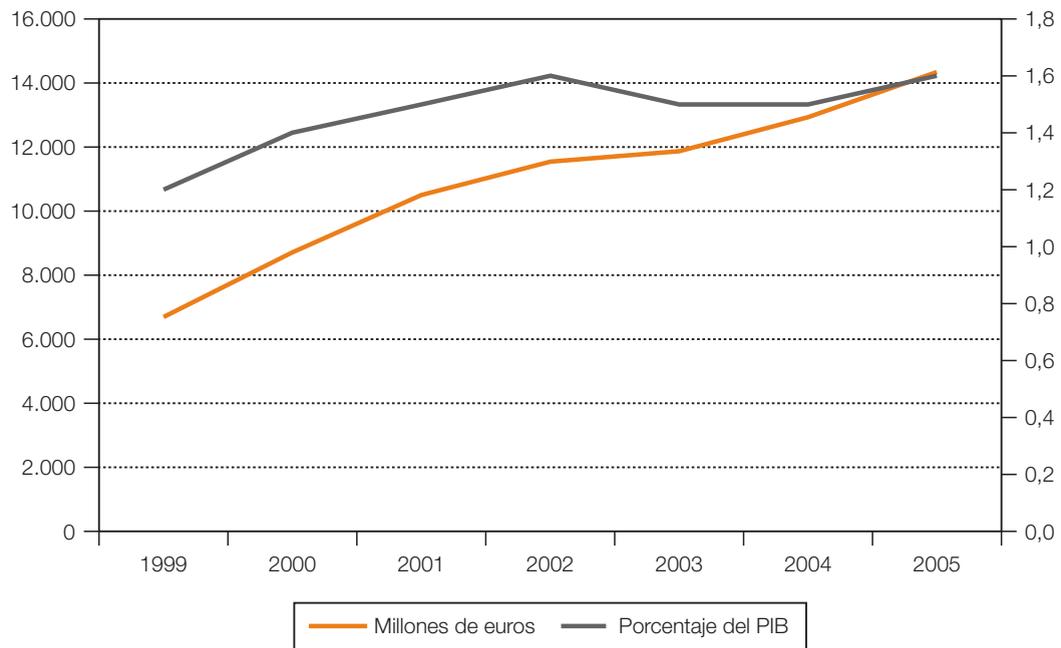
La extensión del fenómeno de la multilocalización tiene efectos sobre diversos ámbitos de la economía. Afecta a la especialización productiva y comercial del país; incide sobre la capacidad que una economía tiene para mantener la renta y el empleo, especialmente de baja cualificación; influye los niveles de productividad y su evolución

GRÁFICO 2
IMPORTACIONES DE SERVICIOS A EMPRESAS



Fuente: INE.

GRÁFICO 3
EXPORTACIONES DE SERVICIOS A EMPRESAS



Fuente: INE.

en el tiempo; y, en fin, afecta a las empresas, abriéndoles nuevas oportunidades de internacionalización, al permitirles insertarse en una cadena global a través de una tarea especializada (3). Pero, además, como consecuencia de alguno de los cambios mencionados, influye también sobre las magnitudes (y los saldos) de las transacciones internacionales de un país, afectando a su balanza corriente. Es este un aspecto importante que conviene, cuando menos, apuntar aquí, porque conecta con el tema de este número monográfico.

La interpretación que en el pasado merecía un déficit comercial era inequívoca: expresaba la incapacidad de un sistema productivo para generar suficientes bienes y servicios como para responder a la demanda que esos mismos procesos de producción y el consumo de los agentes imponía. Cuanto mayor era el déficit, más expresivo resultaba de la incapacidad de la estructura productiva nacional para satisfacer la demanda nacional. Lo cual, a su vez, se consideraba un indicio de la limitada competitividad de la economía. Una interpretación que derivaba del supuesto, bastante asumido aunque discutible, de que las exportaciones netas expresaban ventajas comerciales relativas y las importaciones, desventajas.

Es difícil en la actualidad sostener semejantes interpretaciones, al menos sin acompañarlas de poderosas matizaciones. Algunos ejemplos pueden ilustrar lo que se quiere decir. En primer lugar, supongamos un proceso de multilocalización derivado de la incorporación de una empresa española (por ejemplo, el Grupo Antolín) a una cadena productiva internacional, a través de la aportación de ciertos componentes (ejemplo 1). Semejante incorporación sólo cabe interpretarla en un sentido positivo, como evidencia de la competitividad de la empresa afectada, que ha sido capaz de atraer la atención de un productor internacional instalado en el mercado. No obstante, no es seguro que su incorporación se traduzca sólo en un incremento de las exportaciones españolas, especialmente si la fase de producción a la que se incorpora requiere de nuevos *input* importados, procedentes de otras empresas y países igualmente integrados en la cadena productiva. El saldo final de la balanza comercial (o de servicios), aunque probablemente positivo, dependerá de la dependencia importadora de la fase productiva en la que la empresa se incorpora y de si ya antes producía esos componentes con *input* nacionales.

Supongamos otro caso de resultados todavía más ambiguos (ejemplo 2). Imaginemos una empresa española altamente competitiva (por ejemplo, Zara), que en aras de mejorar sus niveles compe-

titivos decide deslocalizar una parte de su proceso productivo, desplazando ciertas actividades a países con salarios inferiores (por ejemplo, Marruecos). Al tiempo, decide mantener en el país no sólo el diseño de los productos, sino también la logística de ventas. El resultado de la operación será un incremento de las importaciones (provenientes de Marruecos) y, eventualmente, un incremento de la producción y de las exportaciones, si la deslocalización le permite una mejora de la eficiencia. El saldo neto de ambos procesos puede ser negativo, haciendo que el déficit comercial crezca, sin que ello necesariamente exprese pérdida alguna de competitividad de la economía española.

Podría alargarse la relación de ejemplos, pero los ofrecidos son suficientes para ilustrar lo que se quiere decir. Es muy probable que en los países de bajos salarios dominen procesos de deslocalización como el indicado en el ejemplo 1, cuyos efectos netos sobre la balanza comercial es de esperar que sean positivos. En los países desarrollados, sin embargo, es posible que dominen procesos como los indicados en el ejemplo 2, cuyo efecto neto en balanza de pagos es más dudoso y adoptará, con cierta frecuencia, un signo negativo. En uno y otro caso, crecen las importaciones; pero, además, en el segundo caso es plausible que lo hagan a mayor ritmo que las exportaciones. En este último caso el resultado será un deterioro del saldo comercial. Sería equivocado suponer, sin embargo, que ese proceso sea expresivo de una pérdida de competitividad de la economía. Más bien, al contrario, lo que la empresa en cuestión ha hecho es acometer un proceso activo de internacionalización, expandiendo su capacidad de control del proceso productivo por encima de las fronteras nacionales. Para ello ha pasado a poner bajo su control activos localizados en otros países y mercados: un resultado que es expresivo de lo que constituye un proceso de internacionalización.

Pues bien ¿puede ser este un factor que esté detrás de una parte al menor del incremento del déficit corriente español? Sería de todo punto exagerado suponer que sea su principal causa, pero no cabe descartar que sea uno de los factores que alientan el proceso de deterioro del saldo. Tomemos el período en que la economía española inicia su proceso de internacionalización más activo, a través de la proyección inversora de la empresa española, a mediados de los noventa. Desde entonces y hasta 2005 las exportaciones de bienes y servicios (sin turismo) pasaron, en términos del PIB, del 18,5 al 21,4%: es decir, su cuota creció a una tasa anual promedio acumulativa del 1,46%. Mientras tanto las importaciones, en idén-

tico período, pasaron del 22,0 al 29,4%: la cuota creció, por tanto, a un ritmo del 2,94%, que dobla el propio de las exportaciones. ¿En esta diferente dinámica no puede haber influido, siquiera parcialmente, el proceso de multilocalización de empresas radicadas en España, que han articulado su internacionalización a través de una diversificación internacional de sus fuentes de provisión? Creo que el interrogante no admite más que una respuesta afirmativa.

A esa misma respuesta se orienta el análisis de la evolución de los *input* importados (en relación con el total de los *input* intermedios) que se hizo más arriba. Y, en fin, en similar dirección apunta el análisis de la evolución del comercio internacional de servicios, que sugiere que son aquellos más ligados a la actividad de la empresa (servicios a empresas, otros servicios a empresas, servicios financieros o servicios informáticos) los que tuvieron un proceso más activo de crecimiento en el comercio internacional. Si bien, conviene señalar que no todos ellos con balance deficitario.

En suma, los procesos de multilocalización han debido influir en la evolución del déficit exterior de la economía española, si bien es difícil precisar en qué magnitud. Un aspecto todavía poco conocido, que reclama mayor atención y estudio. En todo caso, el fenómeno, y es lo que se quiere subrayar aquí, no tiene conexión con un deterioro de la competitividad, sino —más bien al contrario— con la creciente internacionalización de la empresa española, que expresa potencialidad (y no debilidad) competitiva. Una dificultad más, pues, para interpretar el presente y la evolución futura del déficit exterior. □

NOTAS

- (1) A lo largo del presente artículo, y ante la ausencia de mejores opciones, se ha traducido el término *off-shoring* por *multilocalización*.
- (2) El *off-shoring*, como argumentan Grossman y Rossi-Hansberg (2006), incluye no sólo el aprovisionamiento internacional de proveedores autónomos, sino también la emigración hacia el exterior de algunas actividades dirigidas por una empresa multinacional.
- (3) Una relación de estos factores de cambio puede encontrarse en Grossman y Rossi-Hansberg (2006) y en Alonso (2007).

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, J. A. (2007): «Fragmentación productiva, multilocalización y proceso de internacionalización de la empresa», en *Información Comercial Española*.
- Berger, S. (2006): *Desde las trincheras. Cómo se enfrentan empresas de todo el mundo a las fronteras de la economía global*, Empresa Activa, Barcelona.
- Bhagwati, J.; Panagariya, A. y Srinivasan, T. N. (2004): «The Muddles over Outsourcing», *Journal of Economic Perspectives*.
- Blinder, A. S. (2005): *Fear of Offshoring*, Princeton's Center for Economic Policy Studies.
- (2006): «Offshoring: The next industrial revolution?», en *Foreign Affairs*, vol. 8, núm. 2, 113-128.
- Friedman, T. H. (2005): *The World is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, New York, Farrar, Straus and Giroux.
- Grossman, G. y Rossi-Hansberg, E. (2006a): «The rise of offshoring: It's not wine for cloth anymore», ponencia presentada al simposio «The New Economic Geography: Effects and Policy Implications», Jackson Hole, Wyoming, 2006.
- (2006b): «Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring», National Science Foundation.
- Leamer, E. y Storper, M. (2001): «The economic geography of the Internet Age», *Journal of International Business Studies*, 32: 4, 641-665.
- Levy, F. y Murnane, R. (2004): *The New Division of Labor*, Princeton, Princeton University Press.
- Mankiw, G. y Swagel, P. H. (2005): «The Politics and Economics of Offshore Outsourcing», *Working Paper*, American Enterprise Institute for Public Policy.

RESUMEN

Los avances en las tecnologías de la comunicación han permitido una creciente fragmentación del proceso productivo y su reconstrucción en cadenas de valor integradas por encima de las fronteras nacionales. Como consecuencia se ha avanzado en la producción modular y en los procesos de multilocalización que caracterizan, en la actualidad, a los mercados internacionales. El artículo analiza la naturaleza de esos procesos y su posible dimensión en el caso español; al tiempo, que discute el impacto que pueden tener sobre los flujos comerciales. El autor se pregunta si esos procesos, que no son expresivos de pérdida alguna de competitividad, no estarán incidiendo, también, sobre la dimensión del déficit exterior de la economía española.

Palabras clave: Equilibrio externo, Saldo comercial, Exportaciones, Importaciones, Especialización productiva, Multilocalización, Internacionalización.



datadiar  **com**
www.datadiar.com

Datadiar, herramienta completa para el profesional, le ofrece desde un sólo punto de acceso:

Toda la Actualidad e Información Jurídica que necesita mediante los Servicios de Información, actualizados a diario.

Toda la Documentación jurídica comentada, concordada, interrelacionada y actualizada a diario, que pueda precisar a través de las **Bases de Datos** (Normativa, Consultas a organismos públicos, Resoluciones, Jurisprudencia, Formularios, Contratos, Convenios,...etc).

- Todo el **Soporte jurídico** gracias a la Consultoría personalizada.
- Un gran catálogo de **Obras Temáticas** y **Obras Prácticas** elaboradas por prestigiosos autores.

En Datadiar tenemos lo que está buscando.

Toda la Documentación jurídica comentada, concordada, interrelacionada y actualizada a diario.

Identifícate como miembro del Colegio y benefíciate de ofertas especiales.

Más información en
www.datadiar.com

902 092 888

La internacionalización de los servicios en España

1. La dinámica entre servicios y globalización

Las economías modernas y globalizadas son actualmente economías de servicios. Aunque, como se verá posteriormente, el comercio de servicios representa una limitada parte del comercio total, el predominio de los servicios en los grandes indicadores económicos es incuestionable. Tal como se indica en el cuadro 1, de acuerdo a datos de la OCDE, las actividades de tipo terciario han representado, en promedio, el 70% del valor añadido de los países miembros de UE-15 y el 71% del empleo en 2004 y 2005, respectivamente. Dichas participaciones han crecido sostenidamente a lo largo de la última década, a una tasa levemente mayor en el caso del empleo. España aún se encuentra por debajo de los valores medios de la U-15, más alejada en términos de empleo que de valor añadido, si bien el aumento del empleo en servicios ha seguido una senda similar a la europea. Los datos confirman que el peso de los servicios en el empleo de la economía española, menos susceptible a distorsiones en su medición a diferencia del valor añadido, se asemeja al que muestran países como Italia o Grecia. Los factores que explican el incremento de la participación de los servicios en la actividad económica son múltiples e interrelacionados (Rubalcaba, 2007). No sólo cuentan las diferencias de productividad en relación a otros sectores y la influencia que ha tenido el incremento de la renta de los países desarrollados. También es importante la función que han tenido en este proceso la progresiva flexibilización de los sistemas de producción, la incorporación de nuevas tecnologías e innovaciones, el capital humano, la mayor integración bienes-servicios, el uso de los servicios a empresas, la externalización de actividades y los cambios acaecidos en el sistema institucional tanto de tipo social como los del sector público. Asimismo, la globalización es otro de los factores que ha impulsado la demanda de servicios.

Entre globalización y servicios existe una dinámica bidireccional: la globalización afecta a los servicios (a través del impulso generado por el comercio, la preponderancia de la especialización, las oportunidades derivadas de la apertura e integración de mercados, los procesos de *offshoring*) pero también los servicios afectan a la economía global. En este sentido, el transporte, las comunicaciones o ciertos servicios a empresas (ferias, estudios de mercados, asesoría legal, consultorías) se han convertido en agentes decisivos del proceso globalizador (Rubalcaba y Cua-

Gisela Di Meglio
Luis Rubalcaba

Universidad de Alcalá e Instituto de Análisis
Económico y Social (Servilab)

CUADRO 1
PORCENTAJES DE SERVICIOS EN EL VALOR AÑADIDO Y EL EMPLEO

País	Valor añadido 2004	Empleo 2005	Tasa de crecimiento (*) VA 94/04	Tasa de crecimiento (*) EMP 95/05
Luxemburgo	82,7	79,7	0,8	1,2
Estados Unidos	76,7	78,6	0,7	0,7
Francia	76,3	73,9	0,4	0,7
Reino Unido	74,7	76,5	1,0	0,8
Bélgica	74,2	73,6	0,5	0,3
Dinamarca	74,0	72,8	0,2	0,7
Holanda	74,0	76,6	0,6	0,4
Grecia	73,1	65,2	1,0	1,4
Suiza	72,3	72,5	0,7	0,8
Portugal	71,7	57,3	0,8	0,2
Suecia	70,5	76,0	0,4	0,7
Italia	70,2	64,6	0,5	0,9
México	70,2	57,7	0,3	0,2
Alemania	69,8	67,6	0,6	1,1
Australia	69,7	75,3	0,3	0,4
Japón	69,4	67,6	0,8	1,1
Austria	68,4	66,9	0,2	1,0
Islandia	68,4	71,9	1,0	0,9
España	67,3	64,8	0,1	0,6
Canadá	67,0	75,3	0,0	0,2
Nueva Zelanda	66,8	70,8	0,1	0,8
Finlandia	66,7	69,3	0,4	0,7
Hungría	65,2	62,2	0,2	0,7
Polonia	65,0	53,4	1,2	1,6
Eslovaquia	64,0	56,5	1,5	0,8
Irlanda	60,0	66,2	0,7	1,0
Turquía	59,6	45,8	1,4	3,0
Noruega	59,2	75,8	-0,8	0,6
Rep. Checa	58,8	56,4	0,5	1,0
Corea	55,6	65,2	0,7	1,7
Media OECD	69,0	68,0	0,6	0,8
Media UE-15	70,0	71,0	0,6	0,8
Desviación	6,1	8,4		

Notas:

(*) Tasas de crecimiento anuales exponenciales de participaciones.

Fuente: Basado en OCDE in Figures, 2006-2007.

drado, 2002). Dentro de esta internacionalización de los servicios, hay un protagonista clave: la competitividad. Si bien se han propuesto muchas definiciones vinculadas a este concepto (Siggel, 2007), la competitividad puede entenderse desde un punto de vista amplio, donde se concibe como la capacidad de un país de mejorar e incrementar los niveles de vida de sus habitantes proporcionando más y mejor empleo y mayor cohesión social (Rubalcaba y cols., 2007). A estos objetivos contribuye la competitividad comercial, la cual se vincula con el desempeño exportador e importador de los países. Dentro de la economía global, los países con mayor cuota de mercado en determinado sector son los más competitivos en ese sector, los que mejoran sus balanzas por cuenta corriente.

2. Dimensiones de la internacionalización de los servicios

La propia naturaleza de las actividades de servicios y las particularidades presentes a la hora de comercializarlos marcan la internacionalización del sector. Hay algunas actividades que se adaptan mejor al contexto internacional y otras cuya dimensión local no permite una expansión transfronteriza. Protagonistas son los servicios a empresas, algunos de los cuales permiten presentar un alto nivel relativo de comercio por la influencia de las TIC o por la estandarización de su producción. Por su parte, para los servicios al consumidor final, en general, es más difícil avanzar más allá del mercado local donde frecuentemente operan.

Un servicio tiene que ser alterado si quiere cumplir los requisitos de un mercado extranjero. Esto significa que la internacionalización de servicios implica una cierta *nacionalización* de los mismos (Rubalcaba, 1999), es decir, una adaptación a los parámetros regulativos, económicos, sociales y culturales de los países o mercados en los que se opera. Esto explica que los movimientos globales de servicios no se asocien tanto con movimientos transfronterizos, cuanto como con la transmisión de procesos, conocimiento y técnicas productivas o con el intercambio de trabajadores y tecnología.

Entre las formas clásicas de internacionalización del sector se encuentran el comercio transfronterizo (puro o de residentes a no residentes) y el movimiento de capital al cual se refiere la inversión extranjera directa, así como las fusiones y adquisiciones internacionales. Sin embargo, hay otras dimensiones. Entre ellas están las otras dos que forman parte de las definiciones de comercio internacional (1): el movimiento del factor trabajo, y el desplazamiento del consumidor fuera de sus fronteras. La importancia de estas formas alternativas a la del comercio directo transfronterizo es el primer factor explicativo del hecho de que los servicios solamente representen alrededor del 20% del total de intercambios. Ello se junta con el auge extraordinario del comercio de bienes debido a la reciente oleada de globalización, que también fuerza a mantener estable la participación de los servicios en el total del comercio (Rubalcaba, 2007).

A continuación el análisis se centrará en el estudio del comercio transfronterizo, aspecto indispensable de la internacionalización de servicios. Cualquier país que quiera ser altamente competitivo debe aspirar a tener un comercio de servicios desarrollado, que genere posibilidades de expansión al conjunto de sectores económicos.

2.1. Posición internacional de España en el comercio de servicios

El cuadro 2 muestra los datos de comercio internacional tanto de bienes como de servicios para las distintas economías mundiales. En bienes, el G7 más Países Bajos y China lideran las exportaciones e importaciones. Alemania es el que mayor cuota de mercado presenta en exportaciones de bienes, seguido de la economía norteamericana, mientras en importaciones le cede el primer puesto. Detrás de ellos se ubica China, con un espectacular avance tanto en exportaciones (25% de crecimiento anual entre 1980-2006)

como en importaciones (23% de incremento anual en el mismo período). España se sitúa en el puesto número 12, con una participación mundial en importaciones de bienes (2,6%) más grande que la de exportaciones (1,7%), si bien ambas han crecido en los últimos 16 años a una tasa similar del 14% anual.

En el comercio de servicios la situación es ligeramente diferente. Estados Unidos lidera tanto las exportaciones como las importaciones, aunque en servicios resulta ser un exportador neto a diferencia de lo que sucede en el comercio de bienes. En la economía norteamericana, el superávit de servicios compensa parcialmente el gigantesco déficit comercial, como se verá que también sucede aunque en otra medida en España. Los países del G7 pierden primacía en el comercio de servicios, más en exportaciones que en importaciones. India, con un crecimiento anual de las exportaciones de servicios del 20%, desplaza a Canadá al puesto 13. Cabe destacar también el avance de Irlanda con un crecimiento anual de las exportaciones de servicios comerciales del 24,5%, muy similar al experimentado por las importaciones, en las que alcanza el puesto 8.

Los datos reflejan la existencia de distintas tendencias en los países. Algunos, como Alemania o Japón, se orientan a la exportación de bienes y la importación de servicios. Otros, como Estados Unidos o Reino Unido, son exportadores de servicios e importadores de bienes. España seguiría el modelo anglosajón, dadas sus cuotas de mercado. Sin embargo, las cuotas de los países más avanzados aún son claramente superiores a las españolas.

2.2. El perfil del comercio de servicios en España

En España, el peso del comercio de servicios supera la media del agregado europeo. De acuerdo a las estadísticas, el porcentaje de comercio de servicios dentro del comercio total se ha mantenido estable en la economía española entre el 29 y el 23% en el período 1985-2005 (2). En el caso de Europa-15, dicho porcentaje ha rondado el 18 y el 22% en el mismo plazo (Rubalcaba, 2007). Esto evidencia el desfase existente entre los datos de comercio de servicios, por un lado, y los relativos al valor añadido o al empleo, por otro, donde España aparece como una economía con un grado de terciarización medio, más reducido que el de UE-15. Las razones que explican estas diferencias son múltiples: tanto la existencia de barreras naturales y artificiales al comercio de servicios,

CUADRO 2
COMERCIO MUNDIAL DE BIENES Y SERVICIOS
(Porcentajes)

Exportadores de bienes			Importadores de bienes		
	Participación mundial 2006	Variación anual 1980-2006		Participación mundial 2006	Variación anual 1980-2006
1 Alemania	9,2	11,0	1 Estados Unidos	15,5	12,6
2 Estados Unidos	8,6	9,5	2 Alemania	7,4	9,9
3 China	8,0	24,9	3 China	6,4	23,0
4 Japón	5,4	10,0	4 Reino Unido	4,9	10,3
5 Francia	4,1	9,0	5 Japón	4,7	8,8
6 Países Bajos	3,8	11,5	6 Francia	4,3	8,6
7 Reino Unido	3,7	8,7	7 Italia	3,5	9,2
8 Italia	3,4	10,4	8 Países Bajos	3,4	10,5
9 Canadá	3,2	10,9	9 Canadá	2,9	10,9
10 Bélgica	3,1		10 Bélgica	2,9	:
11 Hong Kong, China	2,7	17,3	11 Hong Kong, China	2,7	16,8
12 España	1,7	14,4	12 España	2,6	14,0
13 Suecia	1,2	9,8	13 India	1,4	15,4
14 India	1,0	16,5	14 Suecia	1,0	8,3
15 Irlanda	0,9	16,2	15 Dinamarca	0,7	9,3
16 Dinamarca	0,8	10,7	16 Irlanda	0,6	11,7
17 Finlandia	0,6	10,6	17 Finlandia	0,6	9,2
18 Portugal	0,4	14,0	18 Portugal	0,5	12,3
19 Luxemburgo	0,2	:	19 Grecia	0,5	11,2
20 Grecia	0,2	8,7	20 Luxemburgo	0,2	:

Exportadores de servicios comerciales			Importadores de servicios comerciales		
	Participación mundial 2006	Variación anual 1980-2006		Participación mundial 2006	Variación anual 1980-2006
1 Estados Unidos	14,3	14,5	1 Estados Unidos	11,7	14,8
2 Reino Unido	8,2	11,7	2 Alemania	8,2	10,0
3 Alemania	6,1	11,1	3 Reino Unido	6,5	11,9
4 Japón	4,5	11,7	4 Japón	5,5	9,3
5 Francia	4,1	6,1	5 Francia	4,1	7,8
6 Italia	3,7	10,5	6 Italia	3,9	11,6
7 España	3,7	13,6	7 Países Bajos	3,0	9,2
8 Países Bajos	3,0	9,9	8 Irlanda	3,0	24,4
9 India	2,7	20,2	9 España	2,9	16,6
10 Hong Kong, China	2,6	15,7	10 Canadá	2,7	12,2
11 Irlanda	2,5	24,5	11 India	2,7	19,8
12 Bélgica	2,1	:	12 Bélgica	2,0	:
13 Canadá	2,1	12,9	13 Dinamarca	1,7	15,9
14 Dinamarca	1,9	14,8	14 Suecia	1,5	10,8
15 Luxemburgo	1,9	:	15 Hong Kong, China	1,3	14,7
16 Suecia	1,8	11,9	16 Luxemburgo	1,2	:
17 Portugal	0,6	13,8	17 Finlandia	0,6	11,1
18 Finlandia	0,6	11,4	18 Portugal	0,4	13,0

Notas: Servicios comerciales no incluyen servicios del gobierno. No hay información disponible de servicios comerciales para Austria y China.
Fuente: OMC, 2007.

CUADRO 3
DATOS PRINCIPALES SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL
DE SERVICIOS EN ESPAÑA

	Balance neto (a) (X - M) 1992	Balance neto (a) (X - M) 2005	Participación (X + M) en el total de servicios 1992	Participación (X + M) en el total de servicios 2005	Tasa de crecimiento anual 1992/2005 (X + M)
Cuenta corriente	-16.492	-66.628	492,5	488,1	8,4
Bienes	-23.304	-68.970	295,3	297,8	8,6
Servicios	9.598	22.635	100,0	100,0	8,5
Transporte	-223	-1.858	17,8	20,7	9,7
Turismo	12.821	26.370	50,4	39,5	6,6
Otros servicios	-3.000	-1.878	31,8	39,8	10,2
Comunicaciones	-58	-230	0,8	2,0	15,7
Construcción	39	498	1,5	1,7	9,7
Seguros	98	22	3,3	1,0	-0,7
Servicios financieros	433	-16	2,7	3,4	10,3
Servicios informáticos	-455	1.305	2,0	3,5	13,0
Royalties	-745	-1.677	2,1	2,0	8,0
Otros servicios a empresas	-1.371	-1.597	14,4	23,6	12,3
Servicios personales, culturales y de ocio	-413	-521	2,4	1,8	6,1
Servicios audiovisuales	-345	-530	1,7	1,0	4,8
Otros servicios personales, culturales y de ocio	-69	9	0,8	0,8	8,5
Servicios del gobierno	-526	338	2,6	0,8	-1,1
Servicios a empresas (b)	-1.827	-292	16,4	27,1	12,4

Notas:

(a) En millones de euros.

(b) Servicios informáticos y de información, además de otros servicios empresariales (quedan excluidos los servicios entre empresas filiales).

Fuente: Basado en Eurostat, International trade in services data.

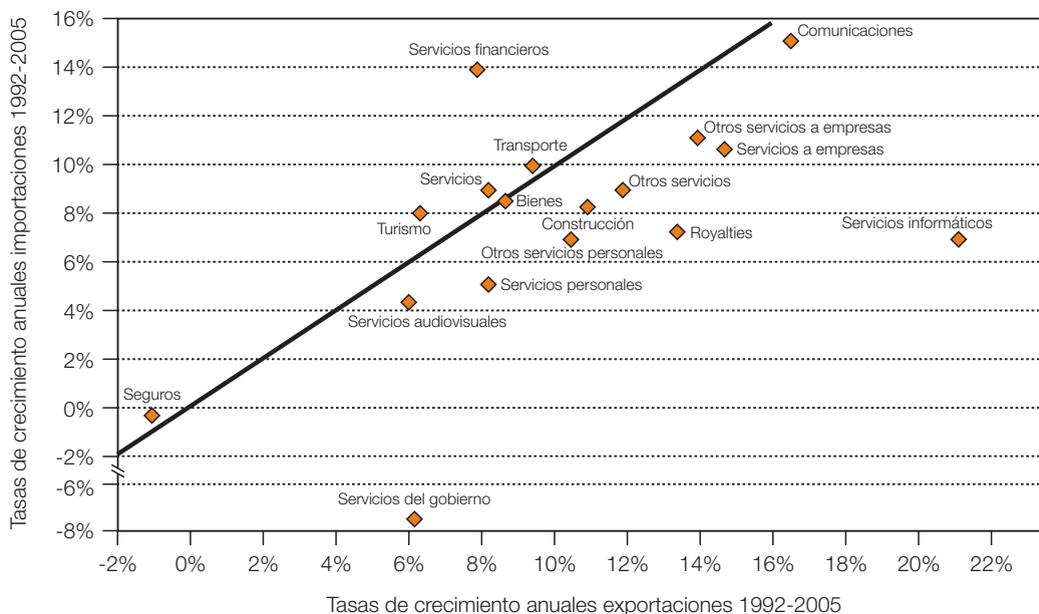
como las deficiencias en las estadísticas del sector, que sólo cubren una parte del conjunto de transacciones. De acuerdo a la OCDE (2000) las principales barreras presentes en el comercio de servicios son: la necesidad de interaccionar el cliente y el oferente cuando coproducen un servicio, el tamaño reducido de muchas empresas de servicios, la alta diferenciación de muchos servicios, las diferencias culturales, o las restricciones legales o económicas a la movilidad y al comercio libre de servicios.

A pesar de la importancia del comercio de servicios en España, los crecientes saldos netos derivados del mismo no bastan para compensar el déficit comercial abultado que procede del comercio de bienes, tal y como se indica en el cuadro 3. De hecho, el comercio de mercancías español casi triplica al de servicios, tanto en 1992 como en el 2005. El grueso del saldo de servicios lo explica el turismo, tal y como cabría esperar. Ésta es la actividad clave dentro de la balanza de servicios. En el resto de las actividades terciarias, los saldos de 2005 son negativos en la

mayoría de los casos, a excepción de construcción, seguros, servicios informáticos, otros servicios personales y servicios del gobierno. Por ello, puede decirse que (sin considerar el turismo) España también tiene un déficit en el comercio de servicios, aunque sea de pequeña magnitud en comparación con el déficit de bienes.

Si bien persiste la primacía del turismo dentro del comercio de servicios, la situación ha variado desde los inicios de la década de los noventa. En 1992 la mitad del comercio terciario era explicado por las actividades turísticas, mientras que en 2005 ha cedido terreno a transporte y, fundamentalmente, a otros servicios entre los que destacan los servicios a empresas. Dentro de ellos cabe destacar el avance del comercio de los servicios informáticos. Este sector ha abandonado la situación deficitaria en la que se encontraba en los noventa, incrementando su participación en el comercio de servicios hacia 2005 en un 1,5%, con una tasa de crecimiento anual de su comercio total (exportaciones más importaciones) del 13%.

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
DE SERVICIOS ESPAÑOLES, 1992-2005



Fuente: Basado en Eurostat, International trade in services data.

Tal y como se observa en el gráfico 1, el crecimiento de las exportaciones ha triplicado al de las importaciones entre 1992-2005.

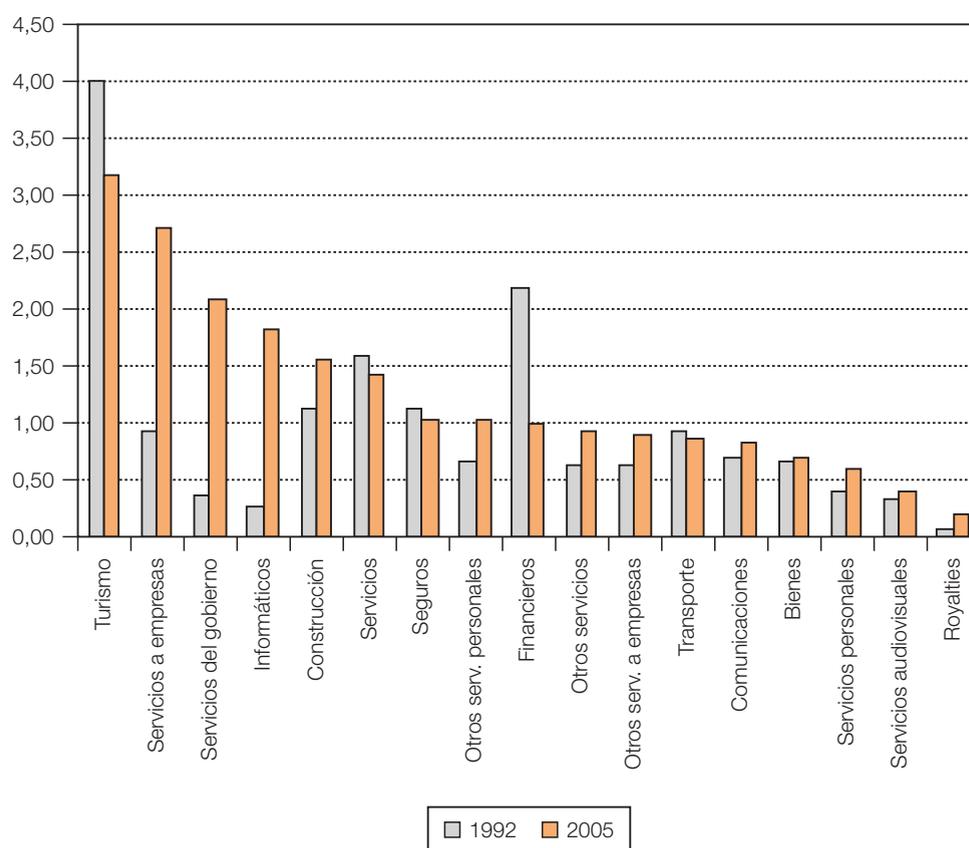
En menor medida, los otros servicios personales, culturales y de ocio también exhiben en 2005 un saldo en superávit, si bien su participación en el total de comercio de servicios ha permanecido relativamente estable. El crecimiento de las exportaciones en estas actividades no ha sido tan elevado como el experimentado por las de tipo informático. En el caso de los servicios del gobierno, en cambio, el abandono del balance deficitario viene de la mano de una menor participación en el comercio de servicios y de una reducción de su comercio en general (tasas de crecimiento negativas del 1,1%). Por su parte, en comunicaciones (si bien persiste el saldo negativo) se ha generado el mayor crecimiento del comercio total, con las exportaciones acelerándose más que las importaciones en la última década. Por último, cabe destacar el cambio de signo del balance de los servicios financieros en 2005. Si bien su participación en el comercio de servicios se ha incrementado y su comercio total también, el grueso de este crecimiento ha venido del lado de las importaciones,

tal y como se observa en el gráfico 1. En transporte y seguros el crecimiento de los pagos al exterior también ha superado al de los ingresos entre 1992-2005, lo cual explica el crecimiento del déficit en el primero y la disminución del superávit en el segundo.

Considerando esta información, es posible deducir los cambios que se han generado en las tasas de cobertura a lo largo de los últimos trece años. Mientras que este indicador era mayor que uno en cinco sectores en 1992, en 2005 son ocho los sectores donde las exportaciones superan a las importaciones; como se muestra en el gráfico 2. Como es posible apreciar, el paisaje del comercio en servicios es variado y resulta difícil confirmar tendencias nítidas. En primer lugar, por las limitaciones que imponen los datos, escasos en número y cobertura. En segundo lugar, por la baja representación que tienen los servicios en la balanza de pagos. El predominio del turismo en el comercio de servicios español se mantiene, si bien algunos de los sectores más dinámicos empiezan a ganar protagonismo.

El superávit de servicios en el comercio español no alcanza a cubrir el enorme déficit comercial

GRÁFICO 2
TASAS DE COBERTURA POR SECTORES, ESPAÑA, 1992-2005



Fuente: Basado en Eurostat, International trade in services data.

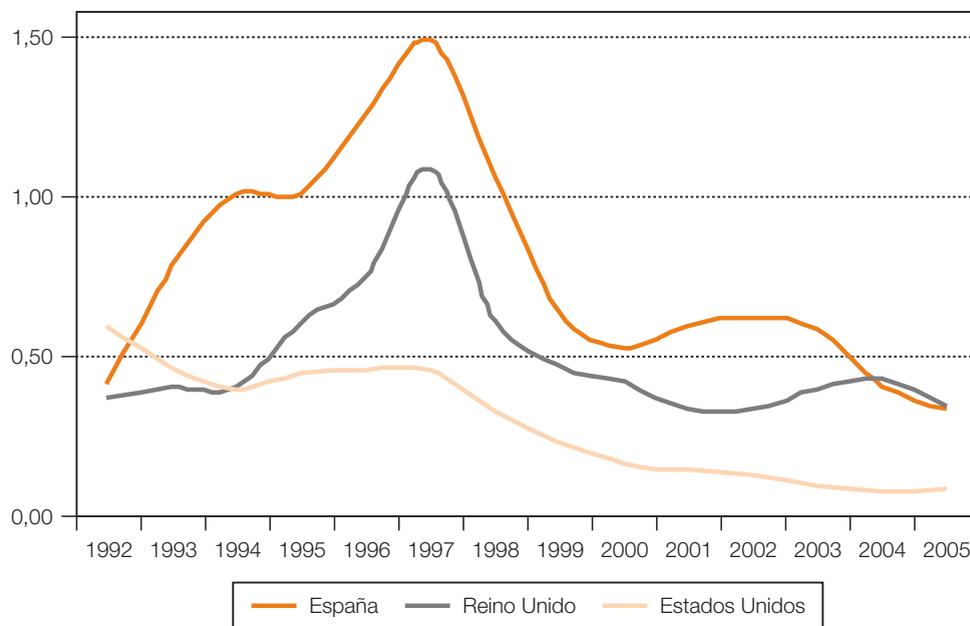
acelerado por las enormes importaciones de bienes, alentadas en un contexto de bonanza económica y de apreciación de la moneda. En el gráfico 3 es posible observar cómo, desde finales de los noventa, los servicios españoles compensan un porcentaje cada vez menor del déficit de la balanza de bienes. A pesar del crecimiento del superávit de servicios a lo largo de los años (6,6% anual entre 1992 y 2005), la magnitud del incremento del déficit en el comercio de bienes (8,3% anual en el mismo período) está reduciendo la capacidad de los servicios para compensarlo. En 2005 han compensado un 33% del mismo, el valor más bajo de los trece años bajo estudio. Esta situación también se presenta en Estados Unidos y Reino Unido, en distintos grados. En Estados Unidos el gigantesco y creciente déficit de la balanza de bienes hace que los servicios sólo puedan com-

pensar una parte muy pequeña del mismo, el 8% en 2005. En el Reino Unido, por su parte, la balanza de servicios no se ha quedado tan atrás. Si bien la compensación del superávit de servicios ha sido siempre inferior a la del caso español, en los últimos años la situación se ha invertido. De hecho, su superávit de servicios ha crecido al 12,6% anual entre 1992 y 2005, mientras que el déficit de la balanza de bienes lo ha hecho al 13,3%.

3. Conclusiones

El desarrollo del comercio de servicios es un elemento clave para impulsar la competitividad de las economías avanzadas. España presenta un grado de terciarización relativamente alto en comercio de servicios, mientras que el grado de terciar-

GRÁFICO 3
CAPACIDAD COMPENSATORIA DEL COMERCIO DE SERVICIOS SOBRE EL DÉFICIT
COMERCIAL EN BIENES, 1992-2005
(Superávit de servicios/déficit de bienes, valores absolutos)



Fuente: Basado en Eurostat, International trade in services data.

rización de su economía es de nivel medio. El peso del comercio terciario supera al promedio de los países de Europa-15, impulsado en gran parte por el papel que juega el turismo. En el contexto internacional España se caracteriza por ser exportador de servicios comerciales e importador de bienes, tal y como países anglosajones como Estados Unidos y Reino Unido. No obstante, las cuotas españolas son aún claramente inferiores a la de los países más avanzados.

El superávit de servicios en el comercio español se ha incrementado sostenidamente a lo largo de la última década. No obstante, no ha podido alcanzar al crecimiento experimentando por el déficit de la balanza de bienes, acelerado por el mayor progreso económico, la fortaleza relativa del euro y las pérdidas de competitividad. Dentro de la balanza de servicios española, el turismo es la categoría que prima sobre el resto. De esta actividad depende, casi totalmente, el superávit de dicha balanza. El rol de los otros servicios es aún más limitado, si bien en los últimos años algunas categorías han reducido su déficit y en otras los saldos se han vuelto positivos. Este es un signo

alentador para que otros servicios acompañen al turismo a compensar y mejorar la balanza comercial. Los otros servicios que pueden tomar el relevo parcial del turismo son algunos servicios a empresas, entre los que destacan los de tipo informático. Sin embargo, la existencia de déficit comercial en muchos otros servicios a empresas, pone de manifiesto las carencias españolas en la provisión de servicios nacionales avanzados. Este es un elemento preocupante que no debería pasar desapercibido para los estudiosos y responsables de las políticas económicas y comerciales. Del impulso que reciban estos sectores depende en gran medida el presente y futuro de la competitividad de la economía española. □

NOTAS

- (1) Las organizaciones internacionales utilizan la clasificación de cuatro modos de comercio internacional, la definición dada por la OMC es: Modo 1: provisión transfronteriza; Modo 2: consumo en el exterior; Modo 3: presencia comercial; Modo 4: presencia física de personas.

(2) En contraste, la inversión extranjera tiende a concentrarse en los servicios. De acuerdo a DataInvex (Estadísticas de Inversiones, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio), los servicios han representado aproximadamente el 85% de la inversión española en el exterior y alrededor del 65% de la inversión extranjera en España en el período 1993-2006.

ces», *Proceedings of the RESER Conference, Tampere, Finland, September 2007.*
Siggel, E. (2007): «International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement», *The Many Dimensions of Competitiveness*, CESifo Venice summer Institute.

BIBLIOGRAFÍA

- OECD (2000): *The service economy, Business and Industry Policy Forum Series*, STI, OECD, Paris.
- Rubalcaba, L. (1999): *Business services in European industry: growth, employment and competitiveness*, Brussels/Luxembourg: European Commission DGIII-Industry.
- (2007): *The new service economy. Challenges and policy implications for Europe*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Rubalcaba, L. y Cuadrado, J. R. (2002): «Services in the age of globalisation: explanatory interrelations and dimensions», en Cuadrado, Rubalcaba y Bryson, *Trading services: towards a global economy*, Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Rubalcaba, L.; Di Meglio, G.; Visintin, S.; Maroto, A. y Gallego, J. (2007): «The Competitiveness of European Servi-

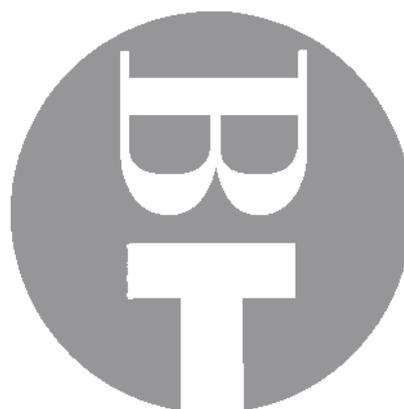
RESUMEN

El presente artículo se propone analizar el grado de internacionalización de los servicios españoles. De esta manera, se busca evaluar en qué medida España es y puede ser más competitiva en materia de actividades terciarias, a fin de detectar las categorías que pueden ayudar a compensar o mejorar su deficitario balance por cuenta corriente. Tras considerar las distintas formas de internacionalización del sector terciario, se evaluará la posición española respecto al comercio de servicios en el marco internacional. A continuación, se estudiará el perfil del comercio de servicios español y la existencia de ventajas competitivas en las diferentes categorías de servicios. Por último, se expondrán unas breves reflexiones finales.

Palabras clave: Servicios, Globalización, Comercio, Competitividad.

Si busca
un economista,
aquí
lo encontrará

La Bolsa de Trabajo
del Colegio de Economistas
de Madrid,
está en condiciones
de proporcionarle el economista
que mejor se adapte
a sus necesidades específicas.
Póngase en contacto
con nosotros y lo comprobaremos.



Flora, 1. 28013 Madrid.
Teléfono: 91 559 46 02 Fax: 91 559 29 16
E-mail: cem@cemad.es

Flujos, *stocks* y rentas de inversión extranjera directa en la balanza de pagos. Una perspectiva comparada

1. Introducción

La inversión extranjera directa (IED) recibida por España ha sido un elemento fundamental para la economía española, al contribuir a paliar la escasez de ahorro externo y a compensar los desequilibrios en la balanza por cuenta corriente, y resultó decisiva en la modernización y ampliación del aparato productivo. Durante las décadas pasadas fue una inversión muy estable (las desinversiones representaban anualmente una fracción muy pequeña del total), no muy voluminosa incluso en una de sus etapas más brillantes (1,5 del PIB entre 1985 y 1990), pero muy relevante en sus aspectos cualitativos, al haberse aposentado en sectores manufactureros necesitados de aportes tecnológicos externos, en los que llegó a suponer un 41% del total.

Esta progresiva consolidación de la presencia del capital extranjero no resultó gratis en términos de otras partidas de la balanza de pagos: hubo que pagar la tecnología transferida para producir y remunerar el capital recibido (rentas por IED), e, incluso, su impacto sobre la balanza comercial habría sido negativo, a tenor de la mayor propensión a importar que a exportar que sistemáticamente se viene constatando entre las empresas de no residentes.

La IED de España en el exterior es un fenómeno muy tardío, que empieza a alcanzar cierta entidad a partir de mediados de los años noventa, a medida que las propias empresas mejoran sus ventajas competitivas. Sus cifras hasta entonces fueron muy exiguas (cuatro veces inferiores a la inversión recibida), aunque mucho mayores que el resto de las partidas que constituyen la inversión extranjera. En suma, España fue un país receptor neto de IED (1).

Hacia finales de la pasada década el panorama de la IED cambió radicalmente de signo. Los flujos en el exterior han superado con creces los recibidos, de tal modo que, con el cambio de siglo, se equilibraron los correspondientes *stocks* de inversión recibida y emitida (en 2006, el último supera en un 15% al primero); situación que viene provocando no poca perplejidad en el ámbito internacional de los medios de comunicación especializados (2).

Desde el punto de vista de la balanza de pagos, el papel de la IED como restaurador de equilibrios ha desaparecido. También se ha evaporado el déficit en la balanza de rentas por IED, a medida que se aproximaban los *stocks* de IED recibida y emitida. No ha habido cambios en el déficit de la balanza tecnológica, y tampoco en el comportamiento comercial.

Mientras que el proceso de internacionalización productiva de las empresas de residentes se encuentra en un momento esplendoroso, corrigiendo en parte el retraso con que fue abordado, no cabe decir lo mismo de la actividad de las empresas multinacionales no residentes. Es cierto que sigue afluyendo IED, pero de forma asimétrica y en menor cuantía. Los atractivos para invertir en sectores manufactureros, en especial los de mayor nivel tecnológico, son cada vez menores, al contrario que los servicios y el sector energético. Añádase a esto que la llegada de flujos debe contemplarse a la par que otras facetas del propio proceso inversor que suponen una marcha atrás, como las deslocalizaciones y desinversiones, y la evidencia disponible desde comienzos de siglo no es nada favorable. Téngase en cuenta que la pérdida de ventajas de localización que se advierte en sectores en los que el capital extranjero ha sido fundamental en tiempos no tan lejanos, difícilmente podrá ser compensada por residentes, entre otras razones por la distancia tecnológica.

Estas páginas analizan la trayectoria de la IED en la balanza de pagos desde mediados de la década de los años noventa hasta el momento presente. El principal objetivo es indagar en aquellos aspectos menos conocidos (modalidades, flujos productivos y de intermediación, comparación internacional, rentabilidades implícitas...) y mostrar la intensa relación de la IED con la fiscalidad. Más adelante se valora su progresión en el plano europeo, relacionando, a modo de balance, los *stocks* de IED recibida y emitida y las rentas de IED en la balanza por cuenta corriente, es decir la rentabilidad implícita.

2. Flujos productivos y de intermediación en la IED de la balanza de pagos e inserción en la IED mundial

2.1. Nota sobre la información estadística en la balanza de pagos

La década de los noventa ha sido pródiga en cambios que afectan a la IED. En la parte metodológica, proceden en lo fundamental del nuevo sistema de elaboración de la balanza de pagos que estableció el FMI (V Manual de 1993). Las modalidades que se incluyen ahora son: acciones, otras formas de participación (en sucursales y establecimientos...), reinversión de beneficios, financiación entre empresas relacionadas e inmuebles (3). El organismo encargado de confeccionar la balanza, el Banco de España, proporciona

información sobre cada una de ellas desde 1993, habiendo procedido a la revisión de las series —como del resto de la balanza— en 2004, produciéndose alteraciones considerables en algunos casos. Se presenta en términos netos, pero no en brutos, rompiendo una tradición que perdura hasta comienzos de los años noventa, por entender que la enorme movilidad del capital dificulta su significación económica (4). La argumentación, ciertamente sólida, se lleva por delante, sin embargo, cualquier posible cálculo sobre la mayor o menor estabilidad de la IED y sobre la relevancia que alcanzan las desinversiones, aspecto complejo de valorar pues en ellas se incluyen elementos tan variados como las liquidaciones de inversiones por reducción del capital social, la devolución de un préstamo entre empresa matriz y filial, las ventas de activos empresariales a residentes, o las que tienen lugar entre no residentes. Desde hace unos años se ofrece también en el documento información sectorial y espacial (muy agregada).

La presentación de información estadística clara sobre la IED de signo productivo y no productivo —de intermediación— es una de las asignaturas pendientes del documento anual de Balanza de Pagos. Esta última actividad se lleva a cabo por lo que el FMI considera *Special Purpose Entities* —SPE—, y que en España se denominan Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros —ETVE—. En uno y otro caso se trata de IED, pero la interpretación económica que cabe extraer de ambas es bien distinta; y en este sentido, la versión agregada que generalmente se proporciona en la balanza limita un análisis económico de la IED.

Aunque las ETVE se crearon inicialmente para potenciar la IED de España en el exterior, su utilización real ha sido por parte de no residentes (5). De ahí que sea fundamental distinguir aquellos flujos canalizados mediante estas sociedades por residentes y por no residentes; como de hecho hace el Registro de Inversiones Exteriores, al asimilar la actividad de las ETVE de residentes a los flujos tradicionales, pues participan de un sustrato y un objetivo común: inversión procedente de residentes para producir bienes y servicios en el exterior. En el caso de los no residentes la utilización de la fórmula ETVE es puramente circunstancial, en tanto no se modifique la principal razón que las sostiene: beneficiarse de un sistema fiscal muy favorable para el tratamiento de los rendimientos obtenidos en el exterior, lo que exige la constitución previa en España de una ETVE para aprovecharse de esas mismas ventajas fiscales (6). Como dice su propio nombre, son sociedades

de *tenencia de activos* mantenidos en principio, en el caso de los no residentes, en la propia sede social de la empresa multinacional, en sus filiales, quizá también con sistemas SPE (Holanda y Luxemburgo...), y que ahora se trasladan a España —o a cualquier otro país que disfrute de un régimen fiscal favorable para sus intereses—. La tarea que cumple es, pues, de intermediación: llegan unos flujos del exterior (que se registran como IED recibida) cuyo destino final es un tercer país (y en el momento en que esto ocurre se registran como IED en el exterior), equilibrándose en gran medida con el tiempo ambos tipos de flujos (7).

En suma, aun reconociendo la gran complejidad que supone el registro de estos movimientos en la balanza, parece razonable hacer todo tipo de esfuerzos para que la IED realizada por no residentes se presente nítidamente separada: por un lado, los que habitualmente se insertan en el sistema productivo nacional (a los que cabe añadir los flujos en el exterior de las empresas filiales), y por otro los de intermediación, canalizados mediante ETVE (8). Como se muestra más adelante, la

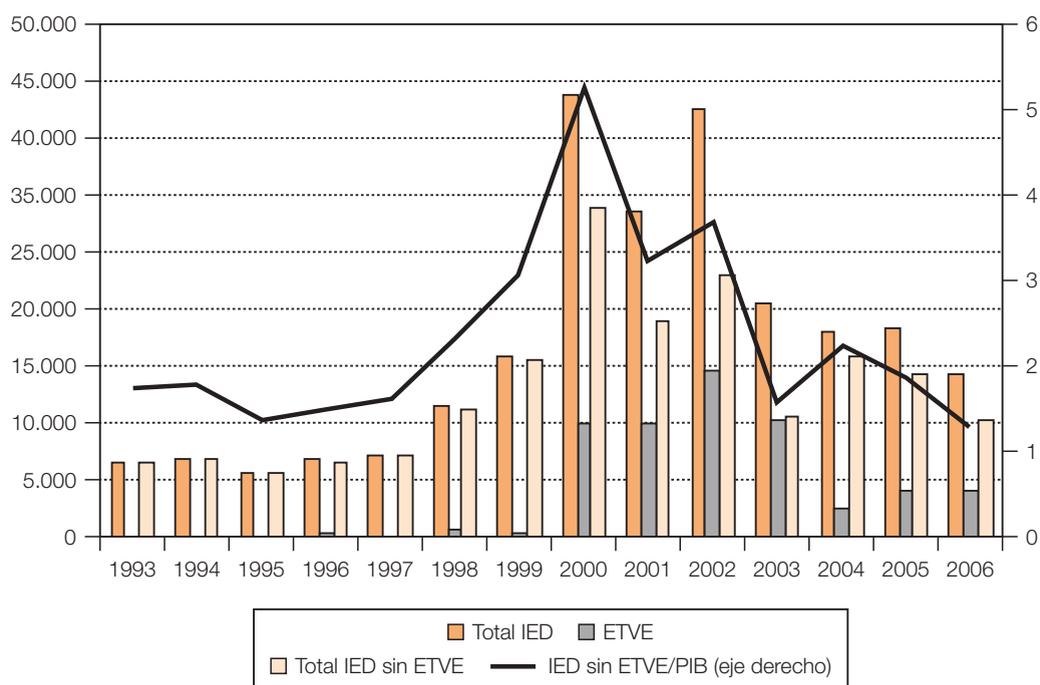
segregación de ambas facetas de la IED puede ser razonablemente estimada, cuando no lo hace de forma expresa la propia balanza. Para los *stocks* (Posición Internacional de España por IED), sin embargo, cuya valoración real resulta muy difícil (9), la diferenciación entre la parte productiva y de intermediación no es posible; aspecto a tener en cuenta cuando más adelante se relacionen *stocks* e ingresos y pagos por rentas de IED.

De modo sucesivo se analiza ahora la IED recibida, más adelante la emitida, y se valora, por último, la intensidad de inserción de España en la inversión mundial.

2.2. Flujos productivos y de intermediación recibidos por España

El perfil de los flujos de IED recibida y emitida por España, para el período 1993-2006, delimitándose los de carácter productivo y los de intermediación, se muestra en el gráfico 1. La secuencia que describen se asemeja a la de la IED mundial excepto en su parte final: atonía de los

GRÁFICO 1
COMPONENTES PRODUCTIVOS Y NO PRODUCTIVOS EN LA IED RECIBIDA POR ESPAÑA, 1993-2006
(Millones de euros y porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos del Banco de España, *Balanza de Pagos 2004 y 2006*, e INE.

flujos recibidos hasta los años finales de la década pasada y vertiginosa ascensión en torno al cambio de siglo, disminuyendo de forma casi continua hasta el momento actual. Como puede observarse, la inmensa mayoría de los flujos durante los años noventa se adscriben al sistema productivo; no ocurre lo mismo desde 2000, al reafirmarse la importancia de la actividad inversora de intermediación (ETVE), representando entre un 12 y un 49% en el total de los flujos recibidos (31% si se contemplan los años 2000-2006) (10). Este fenómeno tiende a remitir, a pesar del repunte de los últimos años. En suma, la relevante presencia de flujos de intermediación atenúa el declive de las cifras totales de IED desde comienzos de siglo: los flujos productivos son ciertamente mayores en volumen, en valores corrientes, pero en términos de su peso relativo en el PIB estamos como hace una década.

La información sobre las distintas modalidades de IED no distingue entre los flujos de índole productiva y de intermediación. Puesto que aquí se insiste en la necesidad de su deslinde, se ha llevado a cabo una primera estimación restando del valor total de las modalidades acciones y otras formas de participación —las vías fundamentales en que se materializan, en particular la segunda— la parte correspondiente a las ETVE. Los resultados manifiestan profundos cambios en la composición de la IED: durante los años noventa, acciones y otras formas de participación suponían el 53% del total, repartiéndose el resto, a partes iguales, entre la financiación entre empresas relacionadas, reinversiones de beneficios e inmuebles; desde 2000 la estructura se altera radicalmente: ahora es la financiación relacionada la que ocupa el lugar preponderante (45% del total) y, en cambio, acciones y otras formas de participación reducen su peso absoluto y relativo (hasta situarse en el 20%); retroceso que se advierte de igual modo en la cifra de reinversiones de beneficios (un escaso 6,5%), y tanto en ésta como en la modalidad previa los descensos son apreciables en valor. Por su parte, la inversión en inmuebles creció con enorme fuerza en los comienzos de siglo hasta 2003 (cuatro veces más que en los años noventa), y decaen año tras año desde entonces.

La importancia que ha venido adquiriendo la financiación relacionada —la que tiene lugar entre matriz y filial, o entre filiales del grupo empresarial—, a pesar de su clara atenuación desde 2003, no obedece, obviamente, a diferencias en los tipos de interés entre España y los países de origen de la IED sino, más bien, a estos dos: la gestión uni-

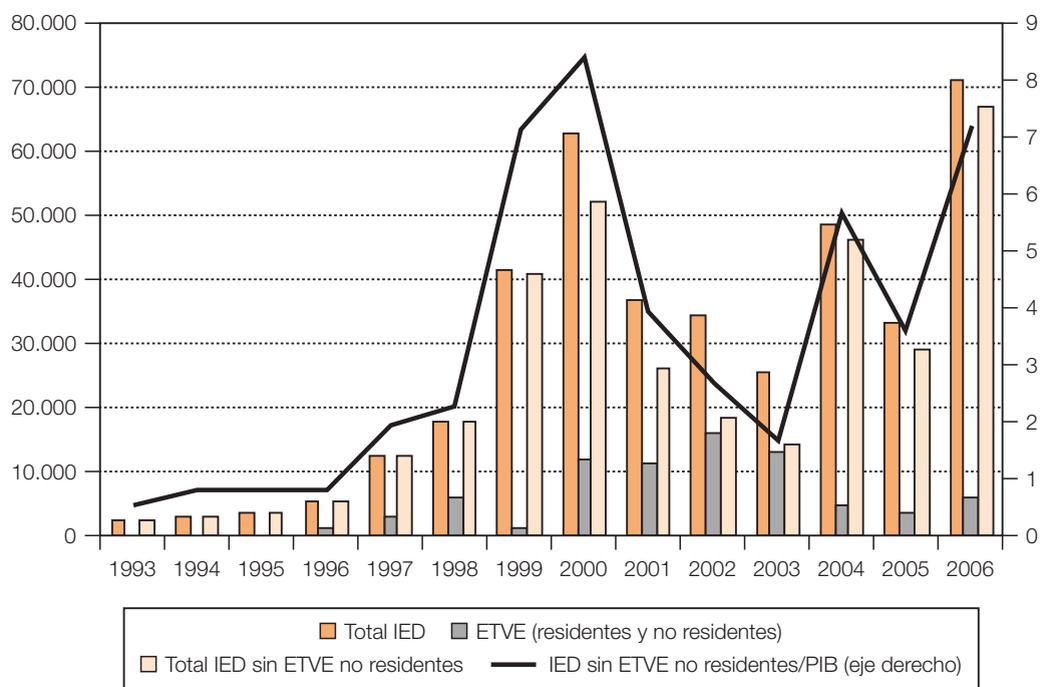
ficada de los excedentes de tesorería de las filiales en una única filial, para un área concreta (11), y en especial, a diferencias de fiscalidad entre países; reduciendo o aumentando los atractivos para la nueva IED, y condicionando la estructura de la IED (menos capital accionario, más financiación relacionada), según se señala en la literatura económica más reciente (12). Como se ha indicado, este proceso de optimización fiscal, llevado a cabo por no residentes para reducir el impacto de la imposición sobre las rentas obtenidas por sus filiales, se observa en los flujos, pero también en otras fuentes empresariales (Central de Balances del Banco de España) (13).

Un simple vistazo a los tipos de fiscalidad implícitos para las rentas de sociedades que elabora Eurostat (2007) advierte que España viene ocupando los primeros lugares en el *ranking*, con diferencias apreciables respecto de la media de los países pertenecientes al área euro. Hay indicios de que esta sustitución tenga sus días contados, al ponerse en cuestión su uso por parte de las autoridades (14). En qué medida puede afectar esto a la IED, en especial a aquella que puede *moverse* con relativa facilidad, es algo que desconocemos, aunque cada vez es mayor la evidencia de su impacto negativo sobre los países. Muchos países europeos han puesto en práctica medidas para reducir la fiscalidad de las sociedades; también España ha empezado a hacerlo, aunque de forma muy modesta (30% en 2008) y seguramente insuficiente para contrarrestar la llevada a cabo por otros países, especialmente aquellos que compiten más duramente por la captación de IED (la escala de los nuevos países comunitarios oscila entre un 10 y un 24% en 2007). Pero sí vamos conociendo que, por esta u otras razones, las empresas con participación de no residentes han venido reduciendo su actividad en relación con las nacionales, en términos de valor añadido generado. Adviértase, una vez más, que la aportación del capital extranjero sigue siendo fundamental en los sectores más avanzados tecnológicamente (15).

2.3. Flujos de España en el exterior

Frente a esta visión un tanto sombría de la IED recibida, la que llevan a cabo las empresas residentes en el exterior goza de excelente salud. Escasamente significativa todavía hacia mediados de los años noventa, con la llegada del nuevo siglo se produce una inaudita explosión que todavía continúa en 2007, sin parangón con la que también sacude a otros países, comunitarios y no comuni-

GRÁFICO 2
COMPONENTES PRODUCTIVOS Y NO PRODUCTIVOS EN LA IED EMITIDA POR ESPAÑA, 1993-2006
 (Millones de euros y porcentajes)



Fuente: Elaborado con datos del Banco de España, *Balanza de Pagos 2004 y 2006*, e INE.

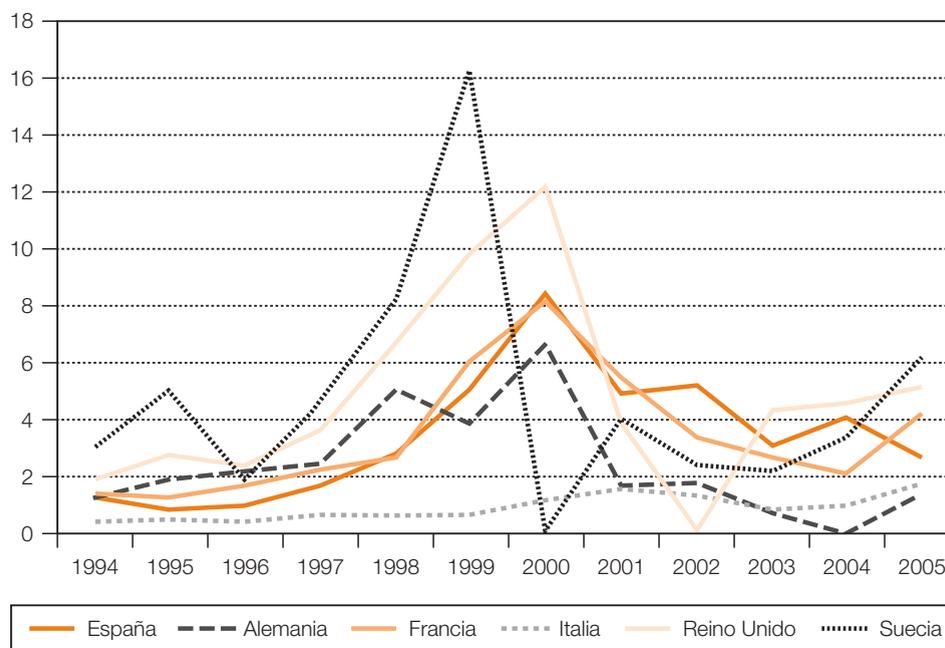
tarios; no en vano, desde 2004, la cifra total de IED está suponiendo entre un 4 y un 7% del PIB (gráfico 2). El contraste con la recibida es inevitable: entre 2000 y 2006 supera a ésta en un 60%, lo que tendrá profundas consecuencias en la conformación de los *stocks* y en las rentas de IED.

Al contrario que en la IED recibida, la actividad de intermediación mediante las ETVE tiene aquí una relevancia mucho menor, lo cual no significa que no haya años en que la actividad desarrollada por éstas sea muy importante. Según se ha dicho, los flujos de ETVE que se recogen en la balanza como IED en el exterior proceden tanto de no residentes (cumpliendo así la función de intermediación que les caracteriza) como de residentes, pues no en vano esta figura jurídica se creó para impulsar la presencia productiva en el exterior. A falta de información sobre la cuantía que corresponde a ambos grupos, una vía de aproximación es tomar los flujos recibidos en ETVE y descontarlos de los que efectivamente salen al exterior como ETVE, adjudicando la diferencia a residentes; con lo que pueden sumarse a los que

éstos presentan bajo otras fórmulas, al existir una única finalidad, tal como hace el Registro de Inversiones Exteriores. Según este criterio, en los años finales de la pasada década habría primado la presencia de residentes, pero más adelante éstos habrían marginado esta vía por causa, seguramente, de la mejora fiscal que se ha ido produciendo en el tratamiento fiscal del impuesto sobre sociedades (16), correspondiendo a no residentes la mayoría de los flujos en años sucesivos.

En definitiva, teniendo en cuenta las voluminosas cifras correspondientes a residentes, las que corresponden a operaciones de intermediación quedan en un segundo plano; es decir, la trayectoria de la IED en el exterior ha tenido una impronta netamente autóctona. Por otra parte, la IED de intermediación es, por su propia naturaleza, mucho más inestable, pudiendo llegar a desaparecer del mapa inversor español a medida que su sistema fiscal se encuentre en desventaja —o no posea ya los incentivos de momentos previos, bien por haber mejorado las condiciones en el país de origen de la matriz o porque otros países

GRÁFICO 3
INTEGRACIÓN FINANCIERA EN LA UNIÓN EUROPEA MEDIANTE IED, 1994-2005
 (Flujos recibidos y emitidos/PIB en porcentaje)



Fuente: Elaborado con datos de Eurostat.

han desarrollado sistemas fiscales más propicios para las empresas (17).

Al contrario que en la inversión recibida, apenas ha habido alteraciones significativas en la composición de la IED por modalidades: excluido el efecto ETVE, la fundamental ha sido siempre la inversión en acciones y otras formas de participación; lo fue en la década de los noventa (82% del total), y lo sigue siendo ahora. La financiación entre empresas relacionadas fue, en cambio, mucho menor (apenas alcanzó la décima parte entre los años 1993 y 2006). Por lo que atañe a las reinversiones de beneficios, con una trayectoria bastante errática, se ha reducido su peso relativo a la mitad, pero no sus cifras absolutas, que crecieron con fuerza respecto de los años noventa. Por último, la inversión en inmuebles ha crecido con extraordinario vigor, pero sigue siendo muy reducida su cuota.

2.4. Inserción de España en la IED mundial

Las divergencias en las sendas receptora y emisora de IED han influenciado el resultado final, en

términos de la integración financiera de España mediante la IED en el plano mundial. El gráfico 3 muestra el esfuerzo inversor realizado por distintos países en función del tamaño de sus economías, con datos de Eurostat, que no deslinda el plano productivo y el de intermediación, lo que sobrevalora los datos de España. La valoración que cabe hacer de este proceso de integración se resume en lo siguiente: hacia mediados de los años noventa la posición española es inferior a la de la mayoría de los países representados, en lógica correspondencia con unas cifras de IED recibida y emitida también bajas. En el acentuado ascenso que se produjo en los años siguientes, del que participaron ambas vertientes de IED y también otros países, las diferencias se reducen, y tan sólo Suecia y Reino Unido aventajan a España. El declive del ratio se produce a comienzos de siglo y afecta a todos los países, diferenciándose únicamente en los momentos en que se produce un cambio de tendencia. España participa de esta tendencia descendente, motivada en gran medida por la continuada caída de la IED recibida, sin que la emitida, en vigoroso ascenso desde 2003,

según se ha visto, haya contrarrestado suficientemente el resultado final. En todo caso, interesa reseñar que el ratio de integración es ahora muy similar al de países como Suecia, Reino Unido o Francia, y mayor que el de Alemania o Italia.

3. Conformación de *stocks* de IED. Una comparación con Europa

Según se ha visto, los flujos de IED emitida al exterior han venido superando con creces a los de la recibida desde 1997, lo que fue reduciendo las diferencias en los *stocks* correspondientes. Y por vez primera, en 1999, el *stock* de inversión emitida superó al *stock* de inversión recibida. A partir de aquí la alternancia de posiciones es la situación más habitual, habiéndose ensanchado las diferencias a favor del *stock* de IED emitida en 2006 (15% mayor).

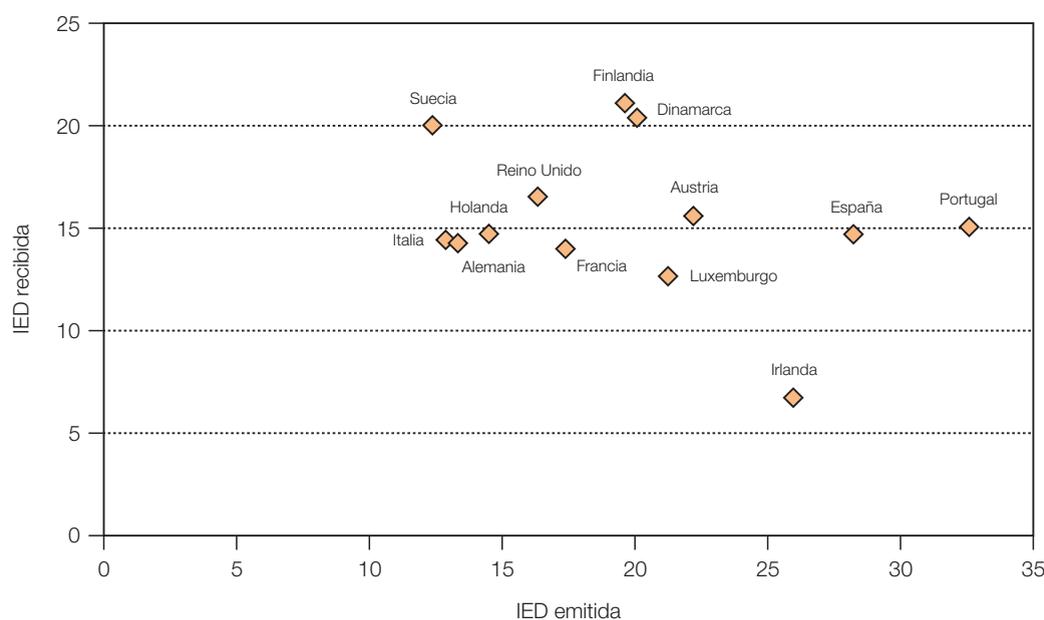
En el plano comunitario, el crecimiento de la IED española en el exterior se situó en los puestos de cabecera (28% entre 1995 y 2005), tan sólo detrás de Portugal y por encima de Irlanda (gráfico 4); países todos ellos que acometieron con

mucho retraso su proceso de internacionalización productiva. Puesto que en los datos de España se incluye la IED de intermediación, dicho resultado está sobrevalorado, pero seguramente no mucho: descontando la suma de los flujos de las ETVE, la cifra estimada se reduce en casi cuatro puntos, todavía por encima de la media.

La presencia del capital extranjero en España no aumentó, ni mucho menos, al mismo ritmo (15% entre 1995 y 2005), cifra que se encuentra en un nivel medio en comparación con los países comunitarios, como muestra el mismo gráfico. Si se practicara la pertinente corrección, por causa de la IED de intermediación, del modo que antes se hizo, la cifra se reduce en algo más de dos puntos, lo que supone pasar a las últimas posiciones en el plano comunitario. No deja de sorprender el caso irlandés, donde se observan fuertes desinversiones en los últimos años, caso único entre los países comunitarios.

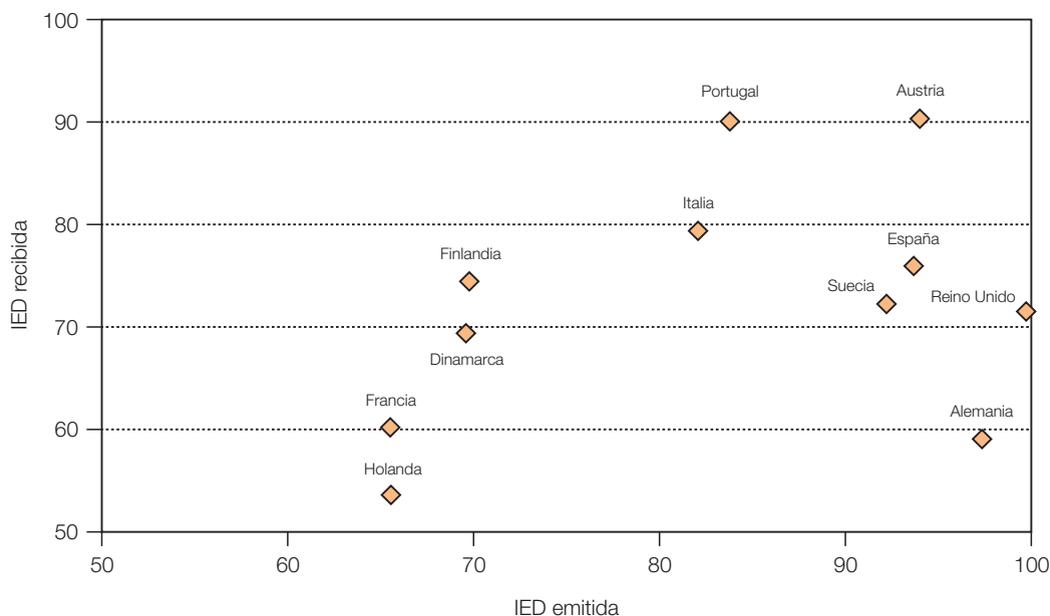
La información disponible sobre los *stocks* de IED recibida y emitida por modalidades es un aspecto fundamental para valorar no sólo la trayectoria de un modo más preciso, sino también los resultados del proceso inversor —las rentas de

GRÁFICO 4
CRECIMIENTO DE LOS STOCKS DE IED RECIBIDA Y EMITIDA EN LA UE-15, 1995-2005
(Tasa anual acumulativa media, en porcentaje)



Nota: Dinamarca e Irlanda, período 1998-2005. Portugal, 1996-2005. Austria, 1995-2003.
Fuente: Elaborado con datos de Eurostat y del Banco de España, *Balanza de Pagos de España 2006*.

GRÁFICO 5
COMPOSICIÓN DE LOS STOCKS DE IED RECIBIDA Y EMITIDA EN LA UE-15, 2005
(Porcentaje en capital accionario y reinversiones de beneficios en el total)



Nota: Año de IED de Austria: recibida (2002) y emitida (2003).

Fuente: Elaborado con datos de Eurostat y del Banco de España, *Balanza de Pagos de España*.

la IED—. Las modalidades se presentan de forma agrupada: capital accionario y reinversión de beneficios, por un lado, y financiación relacionada, por otro. El gráfico 5 muestra las proporciones que alcanzan, en 2005, los *stocks* de IED emitida y recibida para la agregación capital accionario y reinversión de beneficios; debiendo atribuirse el porcentaje restante a la financiación relacionada. Las cifras resultantes representan la confluencia de distintos factores: desde la situación económico-financiera de las empresas, las estrategias de financiación de los proyectos de inversión de acuerdo la situación y acceso a los mercados crediticios, o diferencias en los sistemas fiscales de los países emisores y receptores, entre otros.

Como puede verse en el gráfico, la composición de la IED es muy heterogénea entre los países comunitarios, si bien pueden establecerse algunas pautas. Por lo que respecta a la IED emitida, España participa, junto con Reino Unido, Alemania, Austria y Suecia, de una estructura monocrorde, basada en la casi exclusiva utilización del capital accionario y la reinversión de beneficios, sin apenas presencia, por tanto, de la financiación entre matriz y filial o entre filiales dentro del propio

grupo empresarial. En el caso concreto de España, esta composición apenas se ha alterado con los años. En el polo opuesto se sitúan países como Holanda, Francia, Finlandia y Dinamarca, donde el capital accionario sigue siendo la primera estrategia, pero donde también es relevante la presencia de financiación relacionada.

En lo que atañe al *stock* por modalidades en la IED recibida se observan de igual modo diferencias considerables. En España la agregación de capital accionario y las reinversiones representa el 76% del total, cifra que se sitúa ligeramente por encima de la franja media comunitaria, y lejos de los países receptores de mayor tamaño —como Francia, Alemania y Holanda—. No siempre ha sido así. Desde comienzos de siglo, según se dijo al comentar la evolución de los flujos, la fuerte reorientación de la IED hacia la modalidad alternativa, la financiación relacionada, ha modificado sustancialmente la composición de la IED (en 1995 suponía el 15%), pareciéndose cada vez más a los grandes países comunitarios. Este proceso ha discurrido en paralelo con importantes desinversiones en el capital accionario (con cifras netas negativas en 2002, 2003 y 2004, según la Balanza de Pagos).

4. Reflexión final: rentabilidades implícitas de la IED

Transcurridos unos pocos años del presente siglo, el perfil de la IED española es sustancialmente distinto al de hace tan sólo una década. Dejando al margen la IED de intermediación, en la que España ha obtenido un notable éxito, la brillante trayectoria realizada por las empresas de residentes en el exterior ha tenido como contrapartida un capital extranjero cada vez más renuente a invertir, que ha situado a España entre los países menos favorecidos, en el ámbito comunitario, después de haber perdido las primeras posiciones como receptor a finales de los años ochenta. Y lo que se invierte se dirige básicamente a sectores de servicios y energía, marginando al sector manufacturero, el más necesitado de todos.

Lo que viene ocurriendo en la IED tiene su reflejo en otra parte de la balanza de pagos, los ingresos y pagos por rentas de IED en la balanza por cuenta corriente, el resultado final que resume bien el proceso inversor. Se ha dicho ya que los respectivos *stocks* se fueron igualando hacia finales de la pasada década, manteniéndose relativamente equilibrados desde entonces. Con las rentas ha ocurrido algo parecido. En un principio, los pagos por rentas son mucho mayores que los ingresos, pues el *stock* de IED recibida es también mucho mayor que el *stock* de IED emitida (hasta 1999). La madurez de la primera parece seguir influenciando aún los resultados en años sucesivos, cuando las diferencias en los *stocks* son ya escasas, pues los pagos siguen siendo mayores. Desde 2003, sin embargo, ingresos y pagos alcanzan casi idénticas cifras (18).

Recientemente, en el propio documento de Balanza de Pagos 2006 (19) se ha calculado la rentabilidad implícita de la IED, relacionando ingresos (pasivo) y pagos (activo) con los respectivos *stocks*, para el período 2000-2006, y en un plano agregado (donde no se distinguen la IED productiva y la de intermediación, y tampoco las modalidades). Los resultados encajan dentro de lo esperado: la rentabilidad implícita de la IED recibida ha sido siempre más elevada que la obtenida en la IED en el exterior; y si este ejercicio se amplía al período 1995-1999, se sigue obteniendo un resultado parecido. Desde 2003 el panorama es bien distinto: la rentabilidad de la IED emitida se ha situado por encima de la recibida.

Este último resultado muestra la buena salud del proceso de internacionalización de la economía española. Pero no todo es tan positivo. La menor rentabilidad implícita de la IED recibida podría ser considerada como un síntoma de fragilidad de la

presencia del capital extranjero, que se une a otros bien conocidos, como el descenso en las entradas de inversión y la realización de deslocalizaciones y desinversiones que han tenido lugar en años recientes en no pocos sectores, básicamente manufactureros. Todos estos síntomas advierten de la pérdida de ventajas de localización productiva para el capital extranjero, en relación con otros espacios, y de la necesidad de mantenerlas y mejorarlas si se quiere seguir contando con él (20). □

NOTAS

- (1) Para mayor detalle, véanse: Alonso (1993), Donoso (1995), Durán (2006), Buesa y Molero (1998), o Myro, Martín y Fernández-Otheo (2006).
- (2) Los titulares de los artículos de *The Economist* son una buena muestra: «Corporate conquistadors» (16.2.06), «Bull run» (28.11.06), «Buy, buy, buy» (8.2.07); «Conquistadors on the beach» (3.5.07).
- (3) En un documento reciente (Banco de España, 2007) del Departamento de Balanza de Pagos del Banco de España se contemplan estos aspectos con mayor detalle.
- (4) Explícitamente se dice: «En la mayor parte de los casos, el registro de los flujos brutos carece de significado, dada la extraordinaria movilidad del capital que incrementa de forma exponencial los flujos de compraventa de los distintos activos financieros», Banco de España (2007), pág. 10.
- (5) Posteriormente, en 2000, aparece nueva legislación al respecto.
- (6) Los aspectos legislativos pueden verse en López Ribas (2000).
- (7) En la Balanza de Pagos se alude a ellas del siguiente modo: «Buena parte de las operaciones realizadas (por las ETVE) consisten en reestructuraciones empresariales instrumentadas mediante intercambios de participaciones, que dan lugar a transacciones de inversión directa de España en el exterior y del exterior en España de igual magnitud, pero que no representan aportaciones reales de fondos ni afectan significativamente al importe neto de la IED» (pág. 72).
- (8) Como se señala en los cuadros 3.3. y 3.4. de la **Balanza de Pagos 2006**, la estimación de la cifra de ETVE se basa «en la clasificación por CNAE. Incluye operaciones de empresas ETVE y otras empresas holding que, no siendo estrictamente ETVE, al igual que éstas se han establecido en España con la finalidad principal de canalizar inversiones directas» (págs. 75-76).
En este sentido, el Registro de Inversiones Exteriores, con limitaciones estadísticas de cierto calado (no incluye la financiación relacionada y tampoco proporciona información por modalidades), viene separando, desde 2002, la IED productiva y la de intermediación.
- (9) Para mayor detalle, véase **Balanza de Pagos 2006**, págs. 85 y ss. En estas mismas páginas pueden verse también los efectos de revalorización del *stock* de activos y pasivos de la IED de España en el exterior (Recuadro 4.1). Los resultados de la estimación, al tener en cuenta el precio de los activos y el tipo de cambio, son muy importantes, al multiplicarse varias veces los datos conocidos.

- (10) Tanto en el propio documento de *Balanza de Pagos 2006* como en los Boletines semestrales del Registro de Inversiones Exteriores se insinúa que la implantación de las ETVE en España toca a su fin, sin que se explique bien por qué el proceso de consolidación de las empresas que lo llevan a cabo estaría próximo a su conclusión.
- (11) Véase Rodríguez-Tenés y Sánchez Trujillo (1996).
- (12) Moore y Ruane (2005), en su análisis sobre cómo los sistemas fiscales comunitarios influyen en la composición de la IED, señalan que un 10% de impuestos más altos en el país huésped lleva a aumentar en un 3-4% la proporción de la financiación relacionada en la IED.
- (13) Véase Myro, Martín y Fernández-Otheo (2006).
- (14) Recientemente, la Agencia Tributaria española habría advertido a las empresas multinacionales sobre la ilegalidad de este tipo de prácticas «de ingeniería fiscal» sin motivación económica (*El País*, 19.01.07).
- (15) La actividad del capital extranjero en España, entre los años 1985 y 2002, se analiza en el artículo ya citado de Myro, Martín y Fernández-Otheo (2006). Por otra parte, la perspectiva de los flujos sectoriales de IED en años recientes, con datos del Registro de Inversiones Exteriores, puede verse en Fernández-Otheo (2007a).
- (16) Véase Albi (1999).
- (17) Como se señala en la *Balanza de Pagos 2006*, ciertos episodios recientes, como la entrada en vigor de la modificación de la legislación norteamericana sobre rendimientos de la ID obtenidos en el exterior en 2004 («Repatriation Act»), han influido en la repatriación de IED en ETVE hacia dicho país y en la reducción considerable de las entradas por esta vía.
- (18) Véase el gráfico 3 en Fernández-Otheo (2007a).
- (19) *Balanza de Pagos 2006*, recuadro 4.2, págs. 93-96.
- (20) Un análisis reciente sobre la rentabilidad implícita de la IED en distintos países comunitarios, para el período 1995-2005, desagregado por modalidades, pone de relieve que, por lo general, la rentabilidad del pasivo es algo menor en el caso de España que la que se obtiene en la media de la UE-15 y en la mayoría de los grandes países comunitarios. Esto mismo se observa en la rentabilidad del activo (Fernández-Otheo, 2007b).

BIBLIOGRAFÍA

- Albi Ibáñez, E. (1999): «¿Utilización de holdings extranjeros o inversión empresarial exterior desde España?: aspectos fiscales», *Información Comercial Española*, núm. 777.
- Alonso, J. A. (1993): «El sector exterior», en García Delgado, J. L., *España, economía. Edición aumentada y actualizada*, Espasa Calpe, Madrid.
- Banco de España, *Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional de España* (varios años).
- Banco de España (2007): *Inversión directa en España. Comparación de las fuentes nacionales*, Departamento de Balanza de Pagos, Madrid.
- Buesa, M. y Molero (1998): *Economía industrial de España. Organización, tecnología e internacionalización*, Civitas, Madrid.
- Desai, M. A.; Foley, C. F. y Hines Jr., J. R. (2003): «Chains of ownership, regional tax competition, and foreign direct

- investment», en Herrmann, H. y Lipsey, R., *Foreign direct investment in the real and financial sector of industrial countries*, Springer Verlag, Heidelberg.
- Donoso, V. (1995): «Balanza de Pagos», en García Delgado, J. L. (dir.), *Lecciones de economía española*, 8.ª ed., Thomson-Civitas, Madrid.
- Eurostat (2007): *Taxations trends in the European Union 2007*.
- Fernández-Otheo, C. M. (2007a): «Inversión directa extranjera», en García Delgado, J. L. (dir.), *Lecciones de economía española*, 8.ª ed., Thomson-Civitas, Madrid.
- (2007b), «Rentabilidad implícita de la inversión extranjera directa en la Unión Europea. Una perspectiva comparada». Mimeo.
- Guillén, F. M. (2006): *The rise of spanish multinationals*, Cambridge University Press, Nueva York. Hay traducción en castellano en la editorial Marcial Pons.
- López Ribas, S. (2001): «Tributación de la entidad de tenencia de valores extranjeros española y de sus socios», *Crónica Tributaria*, núm. 98, Instituto de Estudios Fiscales.
- Moore P. J. y Ruane, F. P. (2005): «Taxation and the financial structure of foreign direct investment», Institute for International Integration Studies, *Discussion Paper*, núm. 88.
- Myro, R.; Martín, D. y Fernández-Otheo, C. M. (2006): «La desinversión de capital extranjero en España: una aproximación a su dimensión y determinantes sectoriales», *Moneda y Crédito*, núm. 222.
- Myro, R. y Fernández-Otheo, C. M. (2007): «La deslocalización de empresas españolas hacia los países del Centro y el Este de Europa», en ICEX, *Claves de la economía mundial*.
- Rodríguez Tenés, E. y Sánchez Trujillo, A. (1996): «La nueva Balanza de Pagos: una necesaria y difícil adaptación al fenómeno de la globalización», *Papeles de Economía Española*, núm. 66.

RESUMEN

Este artículo aborda la inversión extranjera directa (IED) de España de los últimos lustros desde la perspectiva de la balanza de pagos, con la intención de precisar sus contenidos, dar cuenta de su trayectoria y del impacto que sobre ella tienen la fiscalidad. Más adelante se valora su progresión en el plano europeo, relacionando, a modo de balance, los stocks de IED recibida y emitida y las rentas de IED en la balanza por cuenta corriente, es decir la rentabilidad implícita. Transcurridos unos pocos años del presente siglo, el perfil de la IED es sustancialmente distinto al de hace tan sólo una década. La brillante trayectoria realizada por las empresas de residentes en el exterior, muy homologable ya a la de los principales países europeos, ha tenido como contrapartida un capital extranjero cada vez más renuente a invertir, que ha situado a España entre los países menos favorecidos en el ámbito comunitario, después de haber ocupado una posición de privilegio. Todo esto ha supuesto una equiparación de los respectivos stocks de IED, así como de los ingresos y pagos por rentas de IED; es más, la rentabilidad implícita de la IED emitida se ha situado recientemente por encima de la emitida.

Palabras clave: Balanza de Pagos, Inversión extranjera directa, Internacionalización.

213
1/2007

*Revista Española
de Estudios
Agrosociales y
Pesqueros*

La Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros, refundición de la Revista de Estudios Agrosociales y de la revista Agricultura y Sociedad, es una publicación periódica y especializada en temas relativos al medio rural con referencia especial a los sectores agrario, pesquero y forestal, al sistema agroalimentario, a los recursos naturales, al medio ambiente y al desarrollo rural, desde el objeto y método de las ciencias sociales.

ESTUDIOS

M.ª del Mar Delgado, Eduardo Ramos y Aurelio Pretel

Nuevas tendencias en evaluación de programas de desarrollo rural territorial: un proceso de autoevaluación en el Altiplano de Granada.

M.ª Consuelo Calafat Marzal

Estrategias seguidas por los agricultores de la Comunidad Valenciana y sus efectos en los usos del suelo.

Gema Carmona, Philippe Le Grusse, Marjorie Le Bars, Hatem Belhouchette y Jean Marie Attonaty
Construcción participativa de un modelo de gestión de la explotación agrícola para el apoyo a la toma de decisión colectiva. Aplicación al caso de la cuenca Aveyron-Lère.

Gemma Francés Tudel

La incidencia de las redes sociales en el desarrollo del agroturismo.

Juan Francisco Juliá Igual y Fernando Polo Garrido

Problemática del registro contable de los bienes entregados por los socios en las cooperativas agrarias.

Laura Martínez-Carrasco Martínez, Margarita Brugarolas Mollá-Bauza, Verónica García Gil y África Martínez-Poveda

La aceptación de los alimentos de Comercio Justo. Un estudio exploratorio en el sureste de España.

José María García Álvarez-Coque y Silvia Andrés González-Moralejo

Estimación del apoyo comunitario a la agricultura de las Comunidades Autónomas.

NOTA

Luis Ruiz-Maya

La parcelación de las explotaciones con empresario persona física.

Director:

Edita: *Secretaría General Técnica
Ministerio de Agricultura, Pesca
y Alimentación*

Suscripción anual 2007 (4 números)

- España	52,88 €
- Extranjero	72,60 €
- Número suelto	20,19 €

Solicitudes: A través del Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Paseo de la Infanta Isabel, 1 • 28071 Madrid. Téf.: (91) 347 55 50 • Fax: (91) 347 57 22 • 28071 • E-mail: mcruzpf@mapya.es www.mapya.es/pags/info/index.htm
Librerías especializadas.

Redacción: Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros. C/ Alfonso XII, n.º 56 - 28071 Madrid (España).
Téf.: 91 347 55 48 Fax: 91 347 57 22 • E-mail: jpalacio@mapya.es

La política de promoción de la internacionalización

1. Los orígenes de la internacionalización

El ICEX acaba de cumplir veinticinco años desde su creación. Algunos recordarán que cuando nació en 1982 lo hizo con otro nombre, el de Instituto Nacional de Fomento de la Exportación-INFE, nombre que revela que entonces, hace veinticinco años, la principal preocupación de quienes lo promovieron, y el principal cometido de éste, era el fomento de la exportación.

Este objetivo básico no lo era por miopía de sus promotores, sino porque veinticinco años atrás el mundo en el que se desenvolvía la economía española era radicalmente distinto a su entorno actual.

España, entonces, no formaba parte de la Unión Europea: inexistente como tal en aquellas fechas, y figurando su germen bajo la denominación de Mercado Común Europeo. La economía española respondía a un perfil de escaso desarrollo, receptora —aunque cada vez en menor cuantía— de ayuda internacional (1), y destino de fuertes volúmenes de inversión extranjera directa.

En 1982 España contaba con su propia moneda: la peseta, y el mantenimiento de su cotización tenía efectos directos en los intercambios con el exterior, y viceversa. Cuando las reservas de oro y divisas que respaldaban la peseta disminuían, el país se veía abocado a una crisis de balanza de pagos que terminaba corrigiéndose mediante una devaluación de la moneda y la imposición de medidas restrictivas de la actividad económica que enfriaran la economía y trataran de impedir que la devaluación de la peseta se tradujera en incrementos sostenidos del ritmo de crecimiento de los precios.

En esas circunstancias, era natural que el Instituto dedicara una atención prioritaria al fomento de la exportación, porque la exportación era la principal fuente de divisas con las que alimentar esas reservas que sostenían la cotización de la peseta. Además, al referirse al fomento de las exportaciones, limitaba su concepto a las exportaciones de bienes, de mercancías, ya que en las exportaciones de servicios, el turismo tenía un peso abrumador y tenía sus propios mecanismos e institutos de promoción fuera del ámbito del INFE.

Adicionalmente a las exportaciones de bienes y del turismo, había otras dos fuentes importantes de divisas: una eran las remesas de emigrantes, aunque las remesas que enviaban los españoles emigrados estaban ya perdiendo importancia relativa como fuente de divisas. La otra eran las inversiones extranjeras, que no sólo aportaron divisas durante todo el proceso de desarrollo económico español, sino que, sobre todo, y por tratarse principalmente de inversión directa, aportaron

Ángel Martín Acebes
Vicepresidente Ejecutivo del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

tecnología y *know-how* e iniciaron y consolidaron la presencia de la industria española en numerosos sectores.

En la contraparte de nuestra balanza, las importaciones se pagaban en divisa extranjera. Así, el volumen de divisas extranjeras que se generaba casi exclusivamente por estas cuatro fuentes comentadas (exportaciones, turismo, remesas e inversión extranjera) determinaba el máximo que se podía importar sin debilitar las reservas de divisas y, con ellas, la cotización de la peseta. Por tanto, es fácil suponer que, en un país en desarrollo como entonces era España, con unas importaciones compuestas en un 40% por energía y en casi otro 50% por materias primas y bienes de equipo, tener que frenar las importaciones implicaba frenar la economía y la creación de puestos de trabajo.

De ahí que fuese tan importante aumentar el caudal de divisas que producían esas fuentes. Se impulsaba la llegada de turistas por las instituciones pertinentes, se promovía y facilitaba la inversión extranjera directa por variados medios y, desde la creación del ICEX bajo el nombre de INFE, se fomentaba la exportación de bienes a través de un instituto especializado.

Nuestros principales intercambios económicos con el exterior quedaban pues reducidos a cuatro partidas de exportación y a dos de importación, reflejo todo ello del aún escaso grado de internacionalización de la economía y de la empresa española. Por tanto, promover la exportación de bienes era casi la única política de promoción de la internacionalización que podía realizarse, y que realizaba ICEX en sus inicios.

Hoy, éste sigue siendo un capítulo prioritario de la política de promoción de la internacionalización de la empresa española, pero a lo largo de los años se ha ido viendo complementado por un número creciente de mecanismos más complejos y sutiles, además de ampliar la promoción a servicios e intangibles.

2. La globalización y la empresa española

La globalización de la economía mundial vivida en estos veinticinco años pasados parte de una serie de hechos que tienen lugar a finales de la década de los ochenta. La caída en 1989 del muro de Berlín simboliza la desaparición de las barreras artificiales que dividían al mundo, facilitando intercambios económicos y de otra índole que esas barreras habían hecho hasta entonces imposibles. Es también la época del desarrollo de Internet, de su penetración en las empresas y los hoga-

res, y de la consolidación de los buscadores que permiten un rápido acceso a la información. Se implantan también las aplicaciones informáticas de flujo de trabajo y las llamadas autopistas de la información que conectan al mundo y permiten la transmisión de la información.

La desaparición de las barreras políticas y la revolución que simultáneamente está teniendo lugar en las tecnologías de la información dan lugar a formas nuevas en la organización de los procesos productivos. Se desarrolla la subcontratación a nivel global y se relocalizan empresas o parte de sus procesos productivos en áreas donde dichos procesos pueden realizarse a menor coste. Se asiste a la aplicación del *insourcing*, o descarga de procesos internos de una empresa en otra, frecuentemente en un país distinto.

Se consolidan con ello dos tendencias antes inexistentes o incipientes. En primer lugar, se puede fragmentar la cadena de valor, pasándose a realizar cada una de las fases de producción allí donde exista una ventaja comparativa, lo que implica que las empresas deben planear su actividad en términos globales y estudiar dónde localizar cada una de las fases de producción. Y lo mismo puede decirse de los productos semielaborados que conforman la producción de un bien. Éstos pueden adquirirse en cualquier país, enviando incluso la orden de compra al suministrador cuando se recibe la orden de compra del cliente.

En segundo lugar, aparece la posibilidad de suministrar desde cualquier lugar del globo servicios que hasta entonces sólo podían prestarse localmente. Hoy los *call centres* o los centros de atención al cliente se sitúan frecuentemente fuera del país de residencia de la empresa o el cliente. Servicios tales como elaborar las declaraciones de la renta o diagnósticos médicos pueden efectuarse a mucha distancia, aprovechando incluso la diferencia de husos horarios para que los resultados estén disponibles a la mañana siguiente.

Como vemos, el entorno mundial en el que se mueven las empresas ha cambiado radicalmente en estos veinticinco años, y en consonancia con ello la empresa española también ha cambiado, tal y como refleja la situación actual de algunas de las partidas que componen nuestros intercambios comerciales:

1. Hace veinticinco años las inversiones de empresas españolas en el extranjero alcanzaban importes casi simbólicos y España era un receptor neto de fuertes volúmenes de inversión extranjera. Hoy la inversión de las empresas españolas en el exterior supera con creces los importantes volúmenes de inversión extranjera que recibimos,

de forma que nuestro país se ha consolidado como un inversor neto en el exterior, ocupando el undécimo puesto del mundo en términos acumulados y figurando, incluso, como el primer inversor extranjero en numerosas áreas y países.

2. En el turismo ha ocurrido algo similar: aunque España permanece como uno de los principales destinos del turismo internacional (2), el saldo neto de la balanza turística —sin llegar, como lo ha hecho el de las inversiones directas, a ser negativo— se ha debilitado debido al fuerte aumento experimentado por el turismo español hacia el extranjero en los últimos años.

3. Y, como es sobradamente conocido, España ya apenas recibe remesas de emigrantes y, en cambio, se ha convertido en uno de los principales emisores de esas mismas remesas, producto de la intensa inmigración que hemos registrado en la última década.

¿Qué ha ocurrido para que se haya producido un cambio tan radical? Fundamentalmente que la economía española ha experimentado un acelerado proceso de internacionalización. Para medir el grado de apertura de la economía española suele utilizarse la suma de importaciones y exportaciones de bienes y servicios en relación al PIB. Hace veinticinco años esa suma equivalía al 33% del PIB y hoy equivale al 57,3%, superando el grado de apertura de países de sólida tradición comercial con el exterior como Reino Unido.

Pero esa es una medida incompleta, que no recoge otro fenómeno que revela aún mejor la internacionalización de las empresas españolas. Un estudio del ICEX sobre la empresa española internacionalizada nos ha permitido profundizar en una nueva realidad: la de las empresas que han desarrollado otras formas de internacionalización más allá de la exportación: en España, según datos de Aduanas, hay alrededor de 33.000 empresas que exportan regularmente. De ellas, de acuerdo con el estudio, son algo más de 9.000 las que han desarrollado otras formas de presencia en el exterior que van más allá de la exportación directa. Son las denominadas *empresas internacionalizadas*, cuya aparición se ha acelerado considerablemente a partir del año 2000, hasta tal punto que hoy contamos con un buen número de multinacionales españolas.

3. Las peculiaridades de la empresa española internacionalizada

Esa acelerada internacionalización de la empresa española, plasmada en los elevados volúmenes

invertidos en el exterior, se desarrolló como efecto del rápido proceso de globalización que la economía mundial ha experimentado en las últimas décadas. Pero en el caso español se inicia más tardíamente que en otros países de nuestro entorno y con unas características que le son peculiares.

La primera es que son excepción las empresas españolas que se comprometieron con la internacionalización al inicio del proceso de globalización de la economía mundial. El grueso de las empresas lo iniciaron algo más tarde, aunque con notorio empuje.

La segunda es que no se aprecia, vistas en su conjunto, una particular especialización sectorial de las empresas españolas implantadas en el exterior. Mientras que las empresas multinacionales de otros países destacan en general por su especialización en producción industrial o en tecnología, las españolas parecen destacar en elementos más horizontales, tales como la gestión y el *know-how*. Un reciente estudio (3) encargado por ICEX para profundizar en la realidad de las operaciones internacionales de nuestras empresas arroja las siguientes conclusiones:

1. Las empresas españolas han ido aumentando progresivamente el uso de las adquisiciones y de las modalidades de expansión internacional que implican actuar sin socios. Asimismo, el porcentaje del capital asumido en las operaciones de control compartido ha venido creciendo a lo largo del tiempo. Esto significa que las empresas han ido aumentando progresivamente el compromiso de recursos que dedican a cada operación de expansión internacional.

2. Las empresas del sector servicios y, dentro de ellas, las empresas de servicios regulados (como servicios financieros, energía, agua o telecomunicaciones) han sido las grandes protagonistas del proceso de internacionalización. Destaca por su importancia durante los últimos años el sector de servicios a empresas.

3. La mayoría de las operaciones internacionales tienen la producción o la distribución de algún bien o servicio como objetivo. Aún son pocas las empresas españolas que han acometido una operación internacional para llevar a cabo una actividad de I+D o el suministro.

4. Unión Europea y Latinoamérica, en ese orden, son las principales regiones de destino. Portugal es el principal país de destino, seguido de Estados Unidos, México, Francia, Argentina, Brasil, Italia, China, Chile y Alemania. Por lo tanto, la empresa española ha realizado operaciones a lo largo y ancho del mundo, a pesar del mito de que primordialmente opera en América Latina.

De aquí se concluye que las empresas españolas más internacionalizadas destacan en producir y prestar fuera de España aquellos productos y servicios que venden y suministran competitivamente en el mercado español y europeo, y en hacerlo utilizando las habilidades de gestión desarrolladas en su actividad en el mercado interno. Así, la empresa española internacionalizada importa, exporta e invierte en España y en todos aquellos lugares en que se ha implantado sin distinguir ya entre mercados interiores y exteriores.

4. La promoción de la internacionalización de la nueva empresa española

Es indudable que un contexto que ha cambiado tanto precisa de una constante adaptación de la política de promoción de la internacionalización de la empresa española. La promoción genérica de la exportación ya no es protagonista en el nuevo entorno. En su lugar se han ido creando nuevos instrumentos más desarrollados, más focalizados y más complejos, cuyo objetivo no es sólo el fomento de la exportación, sino apoyar la creciente internacionalización de la empresa española y facilitar la internacionalización de las empresas que dan sus primeros pasos en este proceso.

Y para ello, la promoción de la internacionalización de nuestras empresas ha de actuar sobre los factores clave que determinan su competitividad en el exterior y que podemos resumir en los siguientes:

1. Invertir en capital humano que permita a las empresas contar con mano de obra altamente cualificada: factor formación.
2. Dirigirse a nuevos sectores y a las nuevas economías que se incorporan a la escena internacional: factor diversificación.
3. Aportar enfoques distintos a los tradicionales que tenga su reflejo en la diferenciación de productos por marca, calidad o tecnología: factor innovación.
4. Capacidad para extraer los mejores conocimientos utilizándolos como recurso productivo: factor información.

5. Formación

El compromiso del Instituto con la formación de profesionales para la internacionalización se remonta incluso a antes de la propia creación de ICEX como tal: nuestro conocido programa de Becas de Internacionalización se inició en 1975 y fue heredado por el Instituto en el año de su creación.

Hoy en día formamos unos 360 becarios al año, habiéndose especializado el programa para dar una mejor respuesta a las necesidades de las empresas. Así, contamos con seis especialidades, entre las que se incluye un Programa de Formación para Profesionales Extranjeros, dirigido a la formación en España de licenciados extranjeros que con el fin de que se incorporen a las empresas españolas en los mercados de su origen.

Y seguimos en la brecha con nuevas iniciativas como el convenio que ICEX firmó el año pasado con la Asociación Española de Escuelas de Dirección de Empresas (AEDE), conscientes ambos de la importancia de estrechar la vinculación entre el mundo empresarial y el académico en aras de una mayor competitividad que apoye el proceso de internacionalización. En virtud de este convenio, las principales escuelas de dirección de empresas de España (IESE, ESADE, EADA, Instituto de Empresa...) se han comprometido a elaborar material didáctico basado en experiencias exitosas de empresas españolas, que será posteriormente utilizado en la formación impartida a través del Centro de Experiencias de Internacionalización, la primera plataforma virtual creada al efecto.

El convenio con AEDE no es un hecho aislado, sino que tiene su réplica a nivel internacional. ICEX ha entrado en contacto con distintas universidades y escuelas de negocios de prestigio en el ámbito internacional, entre las que cabe citar algunas tan diversas como el Massachusetts Institute for Technology (MIT) en EE.UU., y reconocidas escuelas de formación de directivos en los ámbitos público y privado de Pekín y Shanghai en China. Trabajamos también con el Instituto Complutense en Harvard, colaborando en los encuentros empresariales España-EE.UU. de carácter anual.

6. Diversificación

La globalización está provocando un intenso y novedoso cambio estructural que está dando lugar, entre otros efectos, a la recomposición del peso de los distintos sectores, la intensificación de la compra de productos intermedios internacionales, o la incorporación de decisiones de localización de la cadena de producción en distintos países, abriendo por tanto oportunidades en sectores y mercados antes no contemplados o inexistentes.

Sectores como la logística internacional, la franquicia, la consultoría, la promoción inmobiliaria o las industrias culturales están siendo especialmente apoyados desde el Instituto. En este último caso,

buscamos articular en torno al español como recurso económico una plataforma de promoción que agrupe las distintas actividades que utilizan el español como herramienta básica de trabajo: sector editorial, audiovisual, musical o servicios educativos, entre otros. Un ejemplo de ello es el Plan de Internacionalización del Sector Audiovisual que facilita la presencia de las producciones españolas en las principales ferias y mercados internacionales de cine y televisión.

Igualmente, y conscientes de la excesiva concentración de la actividad internacional de las empresas españolas en áreas geográficas muy determinadas, el Instituto viene trabajando en una estrategia de diversificación hacia mercados de alto potencial para las empresas españolas, pero que presentan dificultades en su acceso. En este sentido, el Plan Integral de Desarrollo de Mercados (PIDM), lanzado por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio en el año 2005, en cuyo diseño ICEX ha tenido una participación destacada, identifica y clasifica los mercados obteniendo un grupo de once países de especial interés y oportunidad para nuestro tejido empresarial. Éstos son: EE.UU., México, Corea, Turquía, Brasil, China, India, Marruecos, Argelia, Japón y Rusia.

A efectos prácticos de los programas de ICEX destinados a las empresas, el plan se plasma en un aumento de presupuesto y de actividades dirigidas a estos países, y en la preferencia en los apoyos otorgados a las empresas españolas interesadas en ellos.

7. Innovación

Poco se puede decir que no se haya dicho ya de la influencia de las nuevas tecnologías de la información y de la tecnología en sí como factor de innovación clave en la competitividad de las empresas.

A la vez, en los mercados internacionales es patente la carencia de imagen tecnológica del *made in Spain*. Y sin embargo, nuestras empresas son punteras en sectores como energías renovables, agua, tratamiento de residuos, sistemas de control de tráfico aéreo o infraestructuras. Para actuar sobre esta limitación, el Instituto ha puesto en marcha el Plan de Internacionalización de la Tecnología, con el eje central enfocado en una campaña de comunicación en mercados específicos y de referencia internacional bajo la marca *España, technology for life*. Bajo este lema, intentamos mostrar al mundo las bondades de nuestra sólida oferta tecnológica: sostenibilidad, cali-

dad y durabilidad, pero también cercanía con la imagen de entusiasmo y energía que ya tenemos.

Las acciones de comunicación e imagen sobre la oferta industrial y tecnológica española se llevan a cabo en colaboración con el Massachusetts Institute of Technology (MIT), plasmándose en reportajes sobre los éxitos de empresas españolas en la revista *Technology Review* y su página web (4), y campañas de publicidad en publicaciones líderes de opinión a nivel mundial, así como en prestigiosas revistas de difusión internacional.

8. Información

El papel de instituciones que como ICEX —y su red de 97 oficinas económicas y comerciales— apoyan el comercio y la inversión en el exterior debe ser el de facilitador del acceso a los mercados internacionales, en los que sin duda existen barreras de entrada derivadas de fallos de mercado e institucionales. Uno de estos fallos es la dificultad de acceder de forma rápida y eficaz a una información fidedigna en que basar las estrategias de internacionalización.

El mencionado estudio de ICEX sobre la empresa española internacionalizada pone de manifiesto que las dificultades iniciales con que se encuentran las empresas a la hora de internacionalizarse tienen que ver en gran medida con la falta de información: desconocimiento del país, diferencias culturales o búsqueda de socios locales. Carencias a las que un organismo como ICEX debe saber dar respuesta.

En este espíritu, ICEX ha venido aunando su tarea de proveer información con la capacidad para distribuirla que ofrece Internet, creando toda una red de portales que satisfacen necesidades específicas, tanto de las empresas españolas como de los potenciales clientes de nuestra oferta internacionalizable. Además del portal ICEX (www.icex.es), destinado a las empresas españolas que desean internacionalizarse y en el que se han aplicado los últimos avances tecnológicos para dotarlo de un alto nivel de interactividad y fácil navegación, el Instituto mantiene otros muchos portales. Entre ellos cuatro destinados a las empresas españolas con enfoques que van desde la sensibilización a la exportación hasta los mercados electrónicos; once dirigidos a áreas geográficas prioritarias que ofrecen un mejor y más profundo conocimiento sobre la realidad de nuestro país y las posibles oportunidades de negocio e inversión; y cuatro de carácter sectorial para promover entre nuestros potenciales clientes la oferta española de moda, hábitat, vino y gastronomía.

Además, ICEX ha emprendido una nueva estrategia de información, cuyo objetivo es diseñar una oferta de servicios de información para los próximos años introduciendo elementos innovadores basados en la personalización y adaptación de los servicios a las necesidades particulares de cada empresa. Ello supone un importante cambio cualitativo basado en la reorientación de los recursos disponibles hacia la búsqueda de una mayor eficiencia y calidad en los servicios de apoyo a la internacionalización de las empresas.

9. El futuro de la promoción de la internacionalización: el ICEX del futuro

Llegados a este punto, y después de haber contemplado nuestros inicios y su entorno, y detenernos en los cambios que nos han llevado al presente y ver cómo los estamos abordando, cabe preguntarse cuál debe ser la línea a seguir.

Como es lógico, la política para la promoción de la internacionalización de nuestras empresas deberá dar respuesta al nuevo panorama en el que nos encontremos inmersos pero, en cualquier caso, entendemos que nuestro objetivo es prestar servicios de valor añadido a las empresas en su proceso de internacionalización.

Esta prestación de servicios debe instrumentarse bajo determinados principios, entre los que cabe mencionar la adicionalidad, de modo que las acciones del Instituto deben ser complementarias de las realizadas por las propias empresas, sin suplantar en ningún caso a la actividad privada pero aportando un claro valor añadido a ésta; la cofinanciación con los perceptores de los servicios, de forma que ambos se involucren en un mismo proyecto; y la cooperación institucional con todos los agentes que comparten el mandato de impulsar la internacionalización de la empresa: organismos de promoción de las CC.AA., Consejo Superior de Cámaras, CEOE, asociaciones sectoriales.

Y ello asumiendo el continuo reto de:

1. Acompañar a las empresas en todas las fases de su proceso de internacionalización. El principal cometido de ICEX ha de ser ayudar a las empresas a encontrar mercados para sus productos, así como dotarlos de un mejor conocimiento de los bienes demandados en los distintos destinos de exportación.

2. Ser más flexibles y capaces de adaptarnos a las necesidades de las empresas. Una mayor flexibilidad significa también que los servicios al exportador-inversor deben ser cada vez más per-

sonalizados, selectivos y orientados. En este sentido, debemos aspirar a ofrecer servicios de información de mayor valor añadido. La información ofrecida debe orientar a nuestras empresas sobre el mejor camino a seguir en su proceso de expansión en el exterior.

3. Conocer con precisión las características del proceso de internacionalización. Los perfiles de implantación de la empresa española en el exterior se presentan imprecisos a día de hoy. Es necesario un mayor conocimiento con vocación exhaustiva sobre las empresas internacionalizadas de manera que quede claramente definido, determinando incluso las formas específicas de su manifestación en cada caso concreto. El mayor conocimiento del proceso de internacionalización de la empresa servirá de base para satisfacer las necesidades de información y de formación de los agentes económicos y sociales.

4. Maximizar la efectividad de nuestras iniciativas. Un reciente estudio empírico del Banco Mundial sobre el impacto de las agencias de promoción de la exportación y sus estrategias revela que la proliferación de agencias en un país reduce la efectividad de las políticas de promoción a la internacionalización. De ahí la importancia de abundar en la cooperación en origen y destino de todas las iniciativas desarrolladas por los organismos implicados.

Para todo ello esperamos seguir contando con el aliento de nuestros clientes, las empresas españolas, de forma que, fieles al espíritu de superación que nos ha permitido avanzar en el pasado, seamos capaces de enfrentar los retos que planteen los próximos veinticinco años. □

NOTAS

- (1) España devuelve su último préstamo al Banco Mundial en 1983. En ese mismo año abandona la lista de países receptores del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE.
- (2) España es el segundo destino turístico a nivel mundial, tanto en llegadas de turistas extranjeros como en ingresos por turista.
- (3) Mauro Guillén: Informe para ICEX sobre las Operaciones Internacionales de las Empresas Españolas, 1986-2006, 2007.
- (4) <http://www.technologyreview.com/microsites/spain>.

BIBLIOGRAFÍA

Berger, S. (2005): «Globalization and Politics», MIT IPC Globalization Working Paper.

- (2006): *How We Compete*, Ed. Doubleday.
- Bhagwati, J. (2004): «The Muddles over Outsourcing», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18.
- Blinder, A. (2006): «Offshoring: The Next Industrial Revolution?», *Foreign Affairs*, vol. 85.
- Global Economic Prospects (2007): *Managing the Next Wave of Globalisation*, Banco Mundial.
- Grossman, G. y Rossi-Hansberg, E. (2006): *Trading Tasks: a simple Theory of Offshoring*, Princeton University.
- Guillén, M. y García Canal, E. (2007): «La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática», *Estudio para ICEX*.
- ICEX (2006): «Informe sobre la empresa española internacionalizada: otras formas de internacionalización más allá de la exportación».
- Instituto de Estudios Turísticos (2007): *Balance del Turismo en España en 2006*.
- Lederman, D.; Olarreaga, M. y Playton, L. (2007): «Export promotion agencies: what works and what does not?», *World Bank Policy Research Working Paper*, núm. 4044.
- Martín Acebes, A. (2005): «La estrategia de apoyo a la internacionalización de la empresa en un mundo globalizado», *Revista Información Comercial Española*, núm. 826.
- Portada 25 Años del ICEX (2007): *Revista El Exportador*, núm. 109.
- Sendín de Cáceres, P. (2005): «Evolución de la política de promoción comercial», *Revista Información Comercial Española*, núm. 826.
- UK Department of Trade and Industry (2006): «The economic rationale for government support», *Economics Paper*, núm. 18.
- UNCTAD (2006): *World Investment Report*.

Varela Parache, F. y Varela Parache, M. (2005): «España y los organismos económicos internacionales», *Revista Información Comercial Española*, núm. 826.

RESUMEN

En los últimos veinticinco años la globalización ha dado lugar a que mercados y economías estén fuertemente interrelacionados, de forma que prácticamente se han difuminado las líneas divisorias entre los mercados interiores y los exteriores. Así, si una empresa pierde competitividad y cuota de mercado en el exterior, la perderá también en el mercado interior. Por ello, la prosperidad económica futura dependerá de la capacidad de nuestras empresas para explotar las oportunidades en el exterior siendo competitivas internacionalmente. De ahí que el apoyo a la internacionalización deba ser concebido como complementario a la mejora de la competitividad de la economía. Sólo aquellas empresas que logren ser competitivas en los mercados internacionales podrán serlo a nivel nacional.

En la misma línea, el papel del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), como organismo de promoción de la internacionalización de las empresas españolas, ha ido adaptándose a este entorno cambiante durante sus veinticinco años de existencia.

Palabras clave: Globalización, Internacionalización, Multi-localización, Competitividad, Nuevas tecnologías, Fomento de la exportación, Fomento de la inversión, 25 Aniversario, Nuevas líneas estratégicas, España, ICEX.



ESTUDIOS ECONÓMICOS DE LA OCDE ESPAÑA 2007

OCDE

Traducción de la
Dirección General de Política Económica
Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid

177 págs. 2007. 35 €. ISBN: 978-84-8476-309-3

CONTENIDO: **Resumen ejecutivo. Análisis y recomendaciones:**

1. Principales retos para las políticas. 2. De vuelta a un crecimiento más sostenible. 3. Cuestiones fiscales a medio y largo plazo. 4. Fortalecer la innovación. 5. Cómo mejorar el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios.

* * * *

Durante más de un decenio la economía española ha mostrado un comportamiento extraordinario en términos de crecimiento, empleo y finanzas públicas. Una combinación de condiciones monetarias expansivas, prudencia fiscal y reformas estructurales beneficiosas, así como los efectos positivos generados en el lado de la oferta por el fuerte aumento de la inmigración han contribuido a estos resultados. Sin embargo, esta favorable evolución está atenuada por el deterioro en varias áreas: el todavía elevado diferencial de inflación ha dañado la competitividad, y los bajos tipos de interés reales resultantes han llevado a una demanda interna excesiva, que ha estado sustentada, además de por el crecimiento del empleo y la inmigración, por el rápido aumento en curso tanto en el endeudamiento de las familias como en los precios de la vivienda. Pese a una cierta mejora, el crecimiento ha seguido siendo desequilibrado, como pone de manifiesto el elevado déficit exterior. De cara al futuro, las ganancias en productividad aún son moderadas, lo que introduce el riesgo de un considerable debilitamiento del crecimiento del producto y de la renta per cápita durante los próximos años.

Grupo Mundi-Prensa

• **Mundi-Prensa Libros, s. a.**
Castelló, 37 - 28001 Madrid
Tel. 914 36 37 00 - Fax 915 75 39 98
E-mail: libreria@mundiprensa.es

www.mundiprensa.com
www.agrolibreria.com

• **Mundi-Prensa Barcelona**
• **Editorial Aedos, s. a.**
Apto. de Correos 33388 - 08080 Barcelona
Tel. +34 629 26 23 28 - Fax +34 933 063 499
E-mail: barcelona@mundiprensa.es

• **Mundi-Prensa México, s. a. de C. V.**
Río Pánuco, 141 - Col. Cuauhtémoc
06500 México, D. F.
Tel. 00 525 55 533 56 58 - Fax 00 525 55 514 67 99
E-mail: mundiprensa@mundiprensa.com.mx

La inmigración como motor de innovación en la distribución comercial: el caso de la Comunidad de Madrid

Victoria Labajo

*Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales,
Universidad Pontificia Comillas de Madrid*

1. Introducción

El incremento de la inmigración constituye uno de los fenómenos sociopolíticos de mayor relieve en España en los últimos años. Centrándonos en los efectos económicos de la inmigración, los trabajos se han dirigido prioritariamente a analizar las consecuencias positivas de la inmigración sobre los mercados de trabajo y sobre el estado del bienestar de los países receptores. En esta línea, un reciente informe sobre el impacto de la inmigración en el crecimiento de nuestro país (Presidencia del Gobierno, 2006) revela un balance optimista en casi todos los indicadores, a excepción de la productividad. En el último lustro, España ha mantenido una media de crecimiento anual del 3,1%. De este porcentaje, se estima que cerca de un 50% lo explicaría la inmigración. El informe concluye que aproximadamente dos tercios del impacto positivo que tuvo este fenómeno en el período 1996-2005 se debieron a su contribución a la población y un tercio a su influencia en la renta per cápita.

Ahora bien, el tema de la incidencia de la inmigración sobre la distribución comercial ha sido objeto de un escaso número de estudios, abordándose en ocasiones de manera tangencial, lo que resulta aún más acusado en el contexto español —donde el fenómeno migratorio es aún reciente—, en el cual apenas pueden destacarse los trabajos de Herranz (1996), Buckley (1998), Aramburu (2002), Parella (2004), García (2005) o Casares (2005).

En este trabajo, desarrollado a partir de la información proporcionada por fuentes estadísticas, informes sectoriales y estudios previos, se pretende hacer una aproximación al fenómeno de la inmigración y su influencia sobre la distribución comercial alimentaria, con un doble objetivo: a) determinar la forma en que se produce la adaptación de la oferta a las necesidades y deseos de la

población inmigrante y b) establecer las principales claves de la incorporación de los inmigrantes como emprendedores en el sector del comercio.

Este trabajo contribuye a poner de relieve las evidencias existentes sobre el papel dinamizador de la inmigración en el sector del comercio minorista de nuestro país, haciendo especial referencia al análisis de la cuestión en el contexto geográfico de la Comunidad Autónoma de Madrid.

2. Madrid y la inmigración

La Comunidad de Madrid presenta unos parámetros demográficos y económicos que la configuran como un foco de atracción de los flujos migratorios. Sin pretender ser exhaustivos, se pueden subrayar ciertos datos de interés para el tema que nos ocupa: en primer lugar, se trata de la comunidad autónoma con mayor densidad de población de España, además de ser la tercera en número de habitantes, con 5.891.900 (INE Padrón Municipal de Habitantes, 2006), presentando un aumento continuo desde 1998 (Comunidad de Madrid, 2006a). Su población se caracteriza por ser eminentemente urbana, sólo el 10% de sus habitantes vive en municipios de menos de 10.000 habitantes. La distribución de los residentes en el territorio madrileño no es homogénea, principalmente se concentran en la capital (52,91%) y en una serie de municipios que superan los 100.000 habitantes (Móstoles, Alcalá de Henares, Fuenlabrada, Leganés, Alcorcón, Getafe, Torrejón de Ardoz y Alcobendas), frente a las áreas rurales, con una escasa densidad de población.

Asimismo, se trata de una de las comunidades que cuenta con mayores índices de población extranjera, representando ésta alrededor del 12% del total (1). La principal procedencia es América

del Sur, con un peso muy importante de las nacionalidades ecuatoriana, colombiana y peruana, además de la rumana, marroquí y china. Madrid es la ciudad española que cuenta con mayor número de inmigrantes, y éstos suponen el 59% de los extranjeros de la Comunidad de Madrid.

El ejercicio económico 2006 en la región es favorable, con tasas de crecimiento por encima del conjunto nacional. En el segundo trimestre de 2006 el Producto Interior Bruto (PIB) de la Comunidad de Madrid registró un crecimiento interanual (en términos de ciclo-tendencia) del 4,2% (2).

De hecho, Madrid fue la región de España que registró una mayor tasa de crecimiento de su economía en el año 2005, con un incremento del PIB del 4%, mientras que el dato para el conjunto de la economía española se situó en el 3,4%. En lo que atañe al PIB per cápita, la Comunidad de Madrid también está a la cabeza del resto de regiones, situándose casi un 31% por encima de la media nacional (CEEM, 2006).

Según el Directorio Central de Empresas (INE DIRCE, 2005), la Comunidad de Madrid ocupa el tercer lugar a nivel nacional en cuanto al número de empresas activas, tras Cataluña y Andalucía. Nuevamente, los índices de creación de empresas madrileñas aumentan (4,6%) de manera más intensa que en el conjunto nacional (4,1%). Por ramas de actividad, las empresas madrileñas pertenecen principalmente al sector servicios, construcción e industria, destacando para nuestro propósito las cifras relativas a comercio al por menor (14,14%) y comercio al por mayor (6,77%).

El incremento de la población inmigrante incide sobre el mercado laboral madrileño, siendo la tercera comunidad autónoma con más extranjeros afiliados a la Seguridad Social que, a septiembre de 2006 (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2006), han alcanzado la cifra de 418.844 (22,2% del total de los extranjeros y 14% del total de afiliados a la Seguridad Social). Por nacionalidades, ecuatorianos, rumanos, colombianos, peruanos y marroquíes representan el 59% de los empleados extranjeros asentados en Madrid, mientras que un 11,4% procede de la Unión Europea. Los trabajadores inmigrantes que trabajan como autónomos en España son el 9,51% de los cotizantes extranjeros, donde las actividades de comercio (28,4%) constituyen el sector de mayor relevancia (Federación Nacional de Trabajadores Autónomos-ATA, 2006) (3). A su vez, el 47,6% de los autónomos inmigrantes registrados el último año proceden de países extracomunitarios.

En el caso de Madrid, los autónomos representan un 5,83% de los cotizantes extranjeros, si

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN POR SU ORIGEN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA DE LA COMUNIDAD DE MADRID

Población extranjera según origen (%)	
Unión Europea	8,4
Resto de Europa	11,1
África	8,3
América del Norte	2,0
América Central y Caribe	5,5
América del Sur	56,9
Asia	7,4
Oceanía	0,0
Apátridas	0,0
No consta	0,3

Fuente: INE Padrón Municipal de Habitantes, enero de 2005.

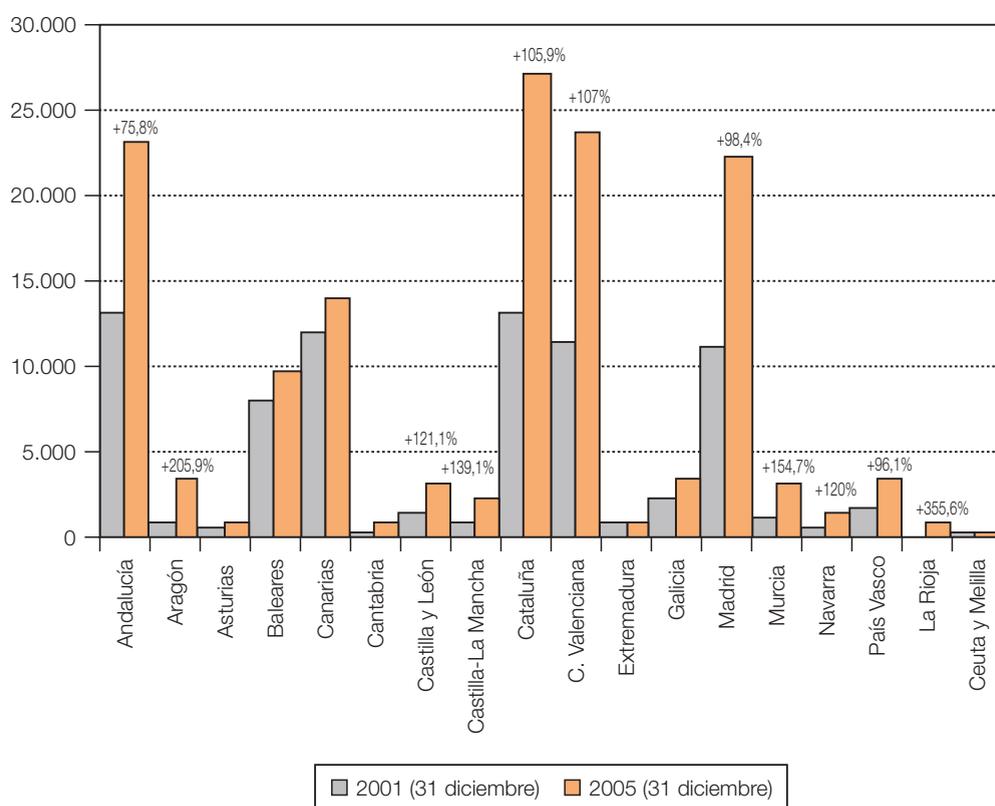
bien se muestra una tendencia favorable al haberse incrementado en un 98,4% durante el período 2001-2005 el número de extranjeros que cotizan como autónomos. La creación de pequeñas empresas por los inmigrantes en la Comunidad de Madrid es una importante manifestación de la capacidad de ahorro y de creación de riqueza de este colectivo, algo que corroboran otros datos como la estimación de la aportación de los inmigrantes al producto final en 2005 —tanto en el conjunto de España, como a nivel local y autonómico— que se cifra en un 7,9% del Valor Añadido Bruto (VAB) de la ciudad de Madrid y el 7,6% del VAB de la región (Comunidad de Madrid, 2006b).

La llegada de efectivos de población importantes, con necesidades parejas a las de la población nacional (asistenciales, educativas, laborales, de vivienda, servicios, etc.), tiene una fuerte capacidad de transformación de la sociedad madrileña, desde perspectivas tanto culturales, demográficas, como económicas. Junto a las necesidades mencionadas, debe constatar la existencia de una no menor capacidad para generar los recursos y las iniciativas necesarias para afrontarlas.

En relación con la capacidad del colectivo inmigrante para generar recursos en las sociedades que los acogen, Sassen (1997) ha señalado que el dinamismo económico de las comunidades inmigrantes segregadas las convierte en un polo de desarrollo económico (generando mercados internos a través de una demanda propia que encuentra su propia oferta) en barrios deprimidos, creando así un proceso revitalizador no siempre reconocido como tal.

Por su parte, el autoempleo de la población inmigrante ha dejado de ser un hecho excepcional en la Comunidad de Madrid y ha adoptado formas

GRÁFICO 1
INCREMENTO DE EXTRANJEROS COTIZANTES COMO AUTÓNOMOS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS



Fuente: Datos Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA), junio 2006.

muy heterogéneas que van desde su incorporación en actividades poco rentables, que requieren a su vez escaso capital económico y formativo, a la implantación en sectores con gran potencial para crear riqueza y empleo destinado tanto a inmigrantes como a autóctonos. Asimismo, los patrones de asentamiento, movilidad y actividad de los inmigrantes en Madrid se han traducido en un factor de dinamización económica significativo en la región, propiciando la creación de empresas, empleo, redes comerciales y de servicios de las que se benefician todos los residentes.

3. La distribución comercial y la inmigración

En primer lugar, se constata que el grueso de los inmigrantes se ha integrado en la distribución española, lo que se justifica, por un lado, por la existencia de una oferta amplia y variada —que

da cabida cada vez más a los alimentos y otros productos autóctonos— y, por otro, por el hecho de que la internacionalización de los grupos de distribución ha propiciado que muchas de las enseñas comerciales que encuentran en España sean las mismas que había en sus países de origen (como es el caso de cadenas como Carrefour, Día, Alcampo o Lidl).

Los principales motivos para comprar en un establecimiento, análogos a los de los consumidores españoles —tal como se desprende del estudio realizado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y ACNielsen (MAPA, 2004) sobre los hábitos alimentarios de los inmigrantes en España— son el precio y la proximidad, aunque también se citan la calidad y la variedad de los productos y marcas. La importancia que se otorga al precio y a las promociones se refleja asimismo en la aceptación generalizada de la marca de la distribución, comprada por un 80% de los

inmigrantes y que supone un 43% de las compras de este segmento de consumidores.

Es un hecho que el segmento del mercado que representa la población inmigrante en nuestro país se ha convertido en una oportunidad para las empresas en el sector de la distribución. Según la Federación Española de Alimentación y Bebidas (FIAB, 2004), es a los inmigrantes a quienes se debe el crecimiento de las ventas de alimentación, lo que justifica que las empresas se orienten paulatinamente a responder a los gustos de la creciente población inmigrante. Comienza a desarrollarse un segmento de oferta que podríamos denominar *étnico* y cuyo crecimiento se debe tanto a que los inmigrantes buscan los productos de sus países de origen como por la demanda de productos extranjeros a resultas de una mayor apertura cultural y curiosidad de los españoles por consumir otro tipo de comida e incorporarla a su alimentación.

Ahora bien, la repercusión de las necesidades de los inmigrantes en España no sólo afecta al comercio minorista, también a otros eslabones o intermediarios del canal comercial. Para ilustrar esta realidad basta mencionar el caso de los mercados mayoristas en destino como Mercamadrid, que entre 2000 y 2004 ha visto multiplicados por 20 los kilogramos comercializados de bananitos, e incrementada en un 200% la venta de dátiles o piña baby, por poner algún ejemplo, o Mercabarna, donde la matanza según el rito islámico halal supone ya el 14,5% del vacuno sacrificado (Ros, 2005). También aparecen oportunidades para algunas pequeñas empresas extranjeras como America Shopping Trading, que importa los productos de Perú que se ponen en venta en los establecimientos de Carrefour.

Fuera de la cesta de la compra, llama la atención el dato de que un 45% del total de las compras de productos textiles se realizan en establecimientos de alimentación (especialmente en Carrefour), motivado por el precio y la comodidad de realizar compras globales (MAPA, 2004). En esta significativa partida del presupuesto también destaca la compra en mercadillos y en dos enseññas de origen nacional como son Zara y El Corte Inglés. En lo que atañe al ocio, los inmigrantes también contribuyen a los resultados positivos de los centros comerciales, ya que un 20% de ellos han convertido el acudir a este tipo de formato en una actividad lúdica más, especialmente en el caso de los procedentes de América Central y del Sur.

Junto con ello, el incremento de la población inmigrante y su deseo de permanencia en nuestro país, así como la concentración de grupos de ciu-

dadanos de determinadas nacionalidades en municipios y barrios de nuestra geografía —cuyas necesidades representan nuevos nichos u oportunidades de negocio—, son el germen de iniciativas empresariales de inmigrantes que están ampliando y diversificando el tejido comercial de la distribución minorista, orientándose por regla general hacia nichos productivos específicos —abandonados en algunos casos por la población autóctona— como el pequeño comercio minorista de alimentación, bebidas y artículos diversos.

Así pues, el comercio minorista está respondiendo —tanto a nivel nacional como regional— a las nuevas demandas que representa la población inmigrante, bien adaptando la oferta de los formatos comerciales presentes en nuestra geografía, bien con la incorporación de los inmigrantes como empresarios en el sector servicios a través de lo que se ha dado en llamar *comercio étnico*.

En los siguientes apartados se va a desarrollar la cuestión de la incidencia de la inmigración en determinados formatos de distribución comercial con base alimentaria donde el impacto de este fenómeno en la Comunidad de Madrid resulta especialmente significativo, como son el pequeño comercio tradicional, la distribución moderna sucursalista y los mercados municipales.

4. Reinventando el pequeño comercio de proximidad: el comercio étnico

Una de las primeras manifestaciones en que se ha traducido la inmigración en la actividad de la distribución comercial la encontramos en el pequeño comercio tradicional, donde aparecen iniciativas empresariales sea a través de la apertura de nuevos establecimientos de bazar o tiendas de conveniencia no integradas o asociadas en cadenas de ámbito regional o nacional, sea pasando a regentar otros comercios constituidos originariamente por empresarios autóctonos. Estos establecimientos, de implantación creciente en España, han dado origen al término *comercio étnico*, que a los efectos del presente trabajo lo referiremos a aquellos comercios regentados por extranjeros extracomunitarios, con independencia de las características del servicio o producto que se comercializa o de la distribución geográfica de los establecimientos, y más allá de la mera mercantilización de elementos de culturas inmigrantes (comida, artesanía, etcétera).

Un amplio surtido de productos, que abarca categorías como papelería, decoración, droguería, ferretería, textil o bisutería y en otros casos de

alimentación o bebidas, además de la política de *precio único* de referencia como reclamo comercial y ello unido a un horario muy amplio (una media de diez horas diarias y siete días a la semana en el caso de los comercios de alimentación) está teniendo una importancia creciente en los volúmenes comercializados y en la aceptación de un grupo amplio de los consumidores.

Dentro de este segmento de negocios en el que operan principalmente los inmigrantes, es posible distinguir, siguiendo a Parella (2004), tres tipos de establecimientos de distribución minorista con características diferenciadas: en primer lugar, establecimientos situados en nichos marginales, rechazados por los empresarios nacionales a tenor de su escasa rentabilidad y las duras condiciones de trabajo. Englobaríamos aquí el pequeño comercio tradicional de alimentación droguería-perfumería, actualmente en crisis (4), que abre oportunidades a los recién llegados a medida que se van generando vacantes. Además, en tanto que ofrecen productos y servicios más baratos que los de sus equivalentes en los negocios nacionales, resultan cada vez más atractivos. En segundo lugar, mercados/establecimientos de productos exóticos, que intentan convertir contenidos y símbolos de la etnicidad en mercaderías rentables, atractivas para el conjunto de la población (por ejemplo, artesanía, especialidades de alimentación). Por último, los mercados/establecimientos de productos segmentados que, gracias a la importación y bajos costes de producción pueden ofrecer productos a mejor precio que los nacionales (tiendas de ropa, bazares de *todo a 1 euro*, tiendas de electrodomésticos, etcétera).

Estos establecimientos pueden orientarse al mercado de sus conciudadanos (orientación interna o étnica —caso de las carnicerías *halal*, de los locutorios o de agencias de viajes especializadas en destinos en Latinoamérica, por ejemplo—), o bien al mercado general (orientación externa o no étnica —bazares y *todo a 1 euro*, tiendas de alimentación general—). Siguiendo el criterio geográfico, su base puede ser local, estrictamente a nivel de barrio, o bien no local, dirigido a un cliente genérico, sin restricción geográfica (tiendas de ropa, electrodomésticos, accesorios de telefonía, etcétera).

Un estudio del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2005a) ha estimado que los establecimientos de bazar y conveniencia no integrados superan en toda España la cifra de 16.000, un 54% de los cuales se encuentra ya en manos de propietarios extranjeros, mayoritariamente chinos (25%). En el resto, destacan pakistaníes (7%), marroquíes (6%), suramericanos (6%) y otros asiá-

ticos, fundamentalmente filipinos (6%). Madrid y Cataluña son las regiones que cuentan con un mayor número de ellas, con un 21,48% y un 19,31% del total, respectivamente. Otro hecho que se pone de manifiesto es que tres cuartas partes de los propietarios extranjeros llevan residiendo en España menos de diez años, lo que confirma la relativamente nueva introducción de estos colectivos en el comercio minorista. Por su parte, el 22% de los responsables admite ser propietario o gerente de otro tipo de establecimiento (principalmente bazar, alimentación, tienda de ropa o restaurante), lo que lleva a pensar en un grado de asociacionismo creciente en este tipo de comercio.

Estos establecimientos regentados por extranjeros, sin embargo, no están exentos de polémica, ya que sus estrategias y patrones de funcionamiento son acusados con frecuencia de competencia desleal por los comerciantes locales, que se ven amenazados por sus horarios y días de apertura, sus precios y la sospecha de actividad irregular en lo que atañe a venta de productos como alcohol o tabaco, licencias de actividad, evasión fiscal e, incluso, blanqueo de dinero.

El fenómeno del comercio étnico se encuentra aún en fase de desarrollo y se muestra como un factor de renovación en el pequeño comercio de proximidad, fomentando la competitividad (vía especialización, precios y servicios de forma prioritaria), y dando origen, con creatividad e iniciativa, a nuevas fórmulas minoristas de distribución de productos y servicios con establecimiento (tiendas de productos de alimentación originarios de otros países, bazares-alimentación, locutorios-bebidas-venta de cosmética) o sin establecimiento (como es el caso de la venta ambulante en el *mercadillo polaco* de Madrid) (5).

5. La respuesta de las cadenas sucursalistas: hipermercados, supermercados y tiendas de descuento

El ya mencionado estudio del MAPA y ACNielsen refleja que los inmigrantes distribuyen sus compras de productos de gran consumo en tres grandes modelos de establecimientos: los establecimientos de descuento, personificados por las cadenas Día y Lidl, donde manifiestan comprar habitualmente un 48% y un 33% de los inmigrantes respectivamente; los hipermercados, donde destaca Carrefour con un 31%, y los supermercados, representados por Mercadona (30%) y Champion (11%). También realizan compras en tiendas especializadas (15%), en tiendas de sus

países (15%), así como en mercados tradicionales y galerías comerciales (13%). Cabe destacar que aunque podría pensarse que las tiendas de sus países deberían constar entre las preferidas, su actitud hacia ellas es bastante crítica, ya que las consideran caras y no les ofrecen total garantía (6).

Estos formatos minoristas cobran conciencia de la relevancia cada vez mayor de este nuevo segmento de consumidores en su cifra de negocio y adoptan marcas líderes de los respectivos países ajustando su surtido al perfil de la población de su área de influencia comercial. Por citar el caso de los hipermercados, Carrefour contaba ya a finales del pasado año con más de 1.400 referencias, Eroski con 650 o Alcampo con 300 (*El Mundo*, 2005a). Así, se van incorporando a la oferta progresivamente productos como ternera con sello *halal*, leche agria, embutidos rumanos, especialidades chinas o mexicanas, frutas exóticas, cervezas locales, etc., y los grandes grupos de distribución —muy sensibles a los nuevos nichos del mercado— van haciendo extensiva esta política desde los municipios y barrios con mayores índices de residentes inmigrantes de las diversas procedencias, hasta los núcleos rurales a través de formatos de tienda más pequeños (7). En el formato de superdescuento resulta destacable la inversión de la tendencia de las cadenas alemanas Lidl, Plus y Aldi en España, que tras casi una década de inversiones y una política de expansión con resultados negativos, sus establecimientos experimentan un notable crecimiento apoyados por los precios bajos y por la introducción de un número reducido de productos de Europa del Este que actúan como reclamo para la población de esos países (*El País*, 2006).

En tanto que el precio se muestra como el primer criterio en la selección del establecimiento, las empresas de distribución no adaptan su oferta únicamente a través del surtido, sino también mediante el precio: una de las críticas habituales a los productos étnicos que se venden en España es que la diferencia entre el precio en el país de origen y el que tiene aquí llega a ser del 500%. Sin embargo, el aumento de la oferta y la mayor competencia entre las grandes superficies y tiendas étnicas está tirando a la baja de los precios, de forma que los productos que ofertan los hipermercados llegan a reducir este diferencial hasta en un 200% (*El Mundo*, 2005b). Por otra parte, los grandes grupos de distribución también compiten a través de la oferta de servicios complementarios dirigidos a este colectivo como es el caso del envío de remesas de capital o los servicios de correos y mensajería (8), préstamos de bajo importe a interés muy competitivo y servicios de telefonía.

A su vez, las cadenas sucursalistas de distribución intentan que esa adaptación a las necesidades de los inmigrantes se haga extensible a toda su oferta de valor. Resulta interesante el caso de Carrefour, que acaba de poner en marcha una nueva página web con productos y servicios específicos para este colectivo, desarrollada por Minority Communication, una agencia especializada en estrategias de *marketing* dirigidas al *target* de los inmigrantes.

La relevancia de estos planteamientos para el caso de la Comunidad Autónoma de Madrid se puede deducir de la concentración geográfica de los mencionados formatos de distribución en nuestro país: así pues, nuestra comunidad ocupa un significativo tercer puesto en términos de número de hipermercados, que representan un 12,7% de los existentes en el conjunto de España (ACNielsen 2006; Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2005b) y cuarto para los supermercados y tiendas de descuento (8,6% del total nacional).

6. La revitalización de los mercados municipales tradicionales

En un contexto de crisis prolongada del pequeño comercio tradicional y en el que se ha ido generando la idea de que los mercados municipales son espacios comerciales con dificultades de adaptación a las nuevas condiciones sociales y tecnológicas, cada vez más autores subrayan el hecho de que la concentración de inmigrantes y la apertura de comercios étnicos están revitalizando la actividad comercial, económica y social de determinadas zonas.

Partiendo de esta premisa, este apartado se dedica a la influencia del fenómeno de la inmigración en los mercados tradicionales, que cobra un papel revitalizador a través de dos vías distintas: por una parte, como nuevo segmento de demanda, con necesidades y exigencias hacia la compra de determinados productos y que pueden satisfacer este tipo de establecimientos mejor que otros formatos y, por otra, como empresarios que encuentran una oportunidad de establecer sus negocios en el espacio que ofrecen los mercados tradicionales.

Las tendencias de evolución de los hábitos de los consumidores para la compra de productos de alimentación, en línea con las que caracterizan la evolución del comercio minorista desde hace ya años, se resumen en la disminución paulatina de la cuota de mercado de los establecimientos tradicionales, aunque en 2004 pudo observarse una

cierta ralentización del proceso (Alonso, 2005). Como dato significativo en el período 1998-2003 los mercados municipales madrileños cerraron, en media, un 30% de sus puestos.

Ahora bien, al margen de la necesidad, comúnmente compartida, de acometer una serie de acciones para mejorar la gestión (9) y la percepción de los mercados minoristas tradicionales y su capacidad de responder a la demanda, fidelizando a su clientela y accediendo a los nuevos segmentos de mercado, se subraya que los mercados, como formato de proximidad, son una fórmula comercial válida y con vitalidad suficiente para evolucionar, apoyado en valores como su garantía de calidad, trato personalizado y contacto con el entorno urbano. En muchos mercados, apostando por esta evolución, se han abordado reformas que les han permitido posicionarse como centro comercial de barrio con una oferta de valor que consiste en la satisfacción de las necesidades de compra cotidiana de productos de alimentación. Estos mercados, que se han dado en llamar de *segunda generación* (Rebollo y Casares, 2005), junto con una remodelación de sus instalaciones, mejoran su surtido e incorporan nuevos servicios para los consumidores, como la implantación de supermercados de mediano tamaño en el interior de determinados mercados municipales y la habilitación de aparcamientos.

La sensibilidad de los consumidores hacia estos valores justifica que las tiendas especializadas tradicionales —y dentro de ellas los equipamientos comerciales colectivos como son los mercados minoristas— sigan siendo la forma de distribución más utilizada para adquirir productos frescos, con el 51% del total (ACNielsen, 2006). Asimismo, los pequeños comercios y los mercados son los establecimientos comerciales que generan más confianza en el consumidor, con 7,4 puntos, a los que siguen los supermercados, con 7,1 puntos, y los hipermercados, con 7 puntos (Fundación Eroski, 2005).

Atendiendo a la capacidad que tienen los mercados tradicionales de responder a las expectativas y demandas del nuevo segmento de consumidores que representan los inmigrantes, se debería concluir que la oferta de valor de este formato se ajusta consistentemente a las principales razones que se manifiestan para orientar la compra hacia un establecimiento: proximidad —54% de los inmigrantes—, calidad —39%— y variedad de surtido —18%—, sólo superadas por el argumento del precio —61%— (MAPA, 2004). Los originarios de América Central y del Sur se muestran incluso más interesados que el resto por la calidad y la variedad de los productos, mostrando

especial sensibilidad hacia el trato que reciben en los establecimientos, mientras que los procedentes de Europa del Este destacan la proximidad y la oferta de frescos. Estas exigencias denotan incluso, dentro del conjunto de la población inmigrante, nichos con especial potencial para el desarrollo de este formato.

Coherentemente con ello, los condicionantes de este segmento a la hora de la compra de productos de alimentación son el precio —señalado por un 65%— y la calidad —64%— y la preocupación por el origen o las propiedades de los alimentos: fecha de caducidad —25%—, producto sano —18%— y producto natural —17%—. Pero la consideración de esa oferta de valor en términos de calidad/precio se dificulta en tanto que existe una gran asimetría de precios, lo que también condiciona la percepción competitiva global del formato, aunque puede destacarse en líneas generales su alta competitividad en carnes, adecuada en frutas y verduras y un buen comportamiento en lo que se refiere a la especial atención a la contención de precios en los pescados (Casares y Cerdano, 2005). Los mercados tradicionales tienen el reto de seguir potenciando estos valores, que constituyen sus señas de identidad, poniendo especial esfuerzo en la competitividad en precios.

En la actualidad, los mercados y galerías comerciales constituyen el formato habitual de compra para un 13% de la población inmigrante asentada en España, tras los formatos de descuento, supermercado, hipermercado, tiendas especializadas y tiendas de sus países.

Desde la perspectiva de los comerciantes, estos mercados municipales suponen la oportunidad de un negocio localizado en un establecimiento competitivo con un poder de atracción comercial significativo, oportunidad de la que en los últimos años se van beneficiando inmigrantes emprendedores que se hacen cargo de muchos de los puestos vacantes a resultas del cierre de negocios tradicionales de base familiar regentados por españoles (por jubilaciones, malos resultados o quiebra, etcétera).

Un caso paradigmático del papel de la inmigración en la revitalización de los mercados tradicionales lo encontramos en el Mercado de Maravillas del madrileño barrio de Cuatro Caminos (Ortega y Sallé, 2005), un mercado municipal de abastos construido en 1942, que en la década de los noventa empezó a verse afectado por el cierre de muchos de sus puestos. La despoblación progresiva del barrio, privado de la presencia de familias y gente joven que se marchó a la periferia o a otras zonas más nuevas —entre 1986

y 1996, la población descendió un 13%—, se tradujo en un perfil demográfico envejecido y con pocos recursos como para mantener el barrio y la actividad comercial del mercado vivos. A partir del 2001, el censo de población del distrito de Tetuán empezó a crecer con la llegada de los nuevos residentes —primero marroquíes, luego latinoamericanos—, muchos de los cuales han elegido el mercado como el principal establecimiento para realizar la compra del hogar.

La presencia de los inmigrantes se hace evidente en la clientela y detrás de los mostradores, como empleados en los puestos más grandes. En algunos casos, incluso regentan sus propios negocios y, tras superar las dificultades iniciales para acceder a los proveedores, no sólo venden las frutas y verduras típicas de la cocina española, sino también otras como la yuca y el plátano macho, alimentos consumidos por ecuatorianos y dominicanos, o como el ají, preferido de los peruanos. Sus clientes habituales son los inmigrantes latinoamericanos de Perú, Ecuador, Brasil y Colombia, aunque también llegan españoles con curiosidad por descubrir los sabores latinos.

El Plan de Modernización y Dinamización de Mercados Municipales puesto en marcha en 2003 por el Ayuntamiento, que afecta a los 48 establecimientos de la capital —y que nace como complemento al Plan de Rehabilitación y Mejora de Mercados y Galerías Comerciales y de Dinamización del Comercio de la Comunidad de Madrid—, tiene como objetivo prioritario la recuperación comercial y la mejora de la competitividad de estos establecimientos a través de subvenciones del Ayuntamiento y la comunidad así como la inversión privada. De esta forma, se pretende modernizar las estructuras de los mercados de distrito, adecuar su oferta comercial a las demandas actuales, incrementar la cuota de mercado de estos establecimientos y mejorar su imagen, lo que se espera contribuirá a generar empleo y riqueza, y al desarrollo económico y social de los distritos, fomentando la renovación de los barrios y contribuyendo a un desarrollo urbano sostenible.

Para atraer a nuevos segmentos de población como el que representan los inmigrantes (10), el plan contempla el aprovechamiento de locales vacantes para establecer en ellos equipamientos municipales o de servicios para los vecinos, además de alcanzar acuerdos con los propios comerciantes, entidades financieras y empresas de servicios que permitan flexibilizar los horarios, pagar con tarjeta de crédito —o incluso con el teléfono móvil—, llevar los pedidos a domicilio o contar con aparcamiento. Esta actuación global abarca no

sólo obras de rehabilitación y acondicionamiento de las instalaciones sino también reformas urbanísticas en el entorno.

Por último, para mejorar la imagen que de estos centros tiene la población, se propone unificar las denominaciones actuales de mercado de distrito y centro comercial de barrio bajo la marca *Mercados de Madrid* como sinónimo de calidad, desarrollo sostenible y seguridad.

La propuesta municipal incluye la realización de estudios de viabilidad para conocer tanto las necesidades de cada uno de los mercados como el perfil y hábitos de consumo de los vecinos del barrio donde se ubican, facilitando asimismo mecanismos (diversificación, especialización) que hagan atractivos estos comercios para nuevos emprendedores, propiciando, ante la elevada edad media de los comerciantes, el relevo generacional en el negocio.

7. Conclusiones

La Comunidad de Madrid, por sus cifras de crecimiento demográfico y económico, se configura como un poderoso foco de atracción de los flujos migratorios.

A su vez, se subraya la importante contribución de la inmigración al crecimiento sostenido de la economía: el colectivo de los inmigrantes es un segmento cada vez más representativo en el conjunto de la población, con una fuerte capacidad de transformación de la sociedad, en lo cultural, demográfico y económico, y con una no menor capacidad para generar los recursos y las iniciativas necesarias para afrontarlas. Todo ello pone de relieve la responsabilidad de las iniciativas públicas (legislativas, laborales, tributarias, etcétera) y privadas (entidades financieras, cámaras de comercio, etc.) en seguir fomentando este círculo virtuoso de crecimiento, desde la constatación de que este segmento de población consolida cada vez con más fuerza su integración tanto en el mercado laboral como en términos de capacidad de consumo y ahorro.

En este contexto debe subrayarse el significativo papel dinamizador que la inmigración está cobrando en la vida de las poblaciones de nuestra Comunidad y, en particular, como motor renovador en la actividad de la distribución comercial alimentaria. El comercio minorista no puede ignorar las nuevas demandas que representa un segmento creciente de población, con un perfil concreto en lo que se refiere a hábitos de compra alimentarios, que se caracteriza, entre otras pautas, por la preferencia por formatos de distribución moderna

(descuento, hipermercados y supermercados), el precio y proximidad como principales motivos de patronazgo, el peso de las marcas de la distribución en la cesta de la compra o la búsqueda de ingredientes y alimentos originarios de sus países.

La respuesta del comercio minorista se está produciendo a través de la doble vía de adaptar su oferta a los deseos y necesidades de los nuevos residentes, ora a través de la propia iniciativa de éstos como empresarios autónomos que se integran en el tejido comercial madrileño, generando servicios a disposición de toda la población. Resulta significativo que este autoempleo de la población inmigrante —aún en plena fase de crecimiento— se diversifica desde nichos de actividad poco rentables para empezar a abarcar otros con un gran potencial para crear riqueza y empleo, observándose también los primeros pasos de un fenómeno asociacionista en el comercio étnico.

La incidencia de la inmigración en los mercados municipales se traduce de forma clara en un motor de desarrollo y competitividad, en tanto que supone un impulso para la inversión en su remodelación y la adecuación de su oferta de valor a las necesidades de los nuevos residentes y ofrece, además de mano de obra, iniciativas emprendedoras de inmigrantes que apuestan por estos comercios como su forma de vida en nuestra comunidad. □

NOTAS

- (1) En este tema existen graves discrepancias entre el Instituto Nacional de Estadística, que cifra en 695,6 miles de habitantes la población extranjera empadronada en 2006 en la Comunidad de Madrid y los datos de las fuentes estadísticas de la propia comunidad, que estaría en condiciones de acreditar que esa cifra ha excluido a 180.000 extranjeros residentes que no han renovado su inscripción en el padrón pero que pueden justificar su residencia (Cinco Días, 2006).
- (2) Frente al 4,6% registrado en el primer trimestre de 2006, dato este último revisado sobre la anterior estimación (medidas de volumen encadenadas con referencia en el año 2002).
- (3) Datos junio 2006. Esta actividad, junto a la hostelería, representaba ya conjuntamente en 2002 la mitad de las licencias de la Ciudad de Madrid (García, 2005).
- (4) Según estimaciones de ACNielsen, Anuario de Evolución, varios años, en el período 1995-2005 se ha producido la desaparición de un 51% de los pequeños establecimientos minoristas tradicionales con base alimentaria.
- (5) El mercadillo polaco se instala los domingos en un aparcamiento frente a la estación de metro de Aluche y en él concurren minibuses que traen paquetes mandados por las familias que se encuentran en Polonia, venden diversos alimentos polacos difíciles de comprar en España y

además prensa. También se ofrecen servicios como viajes baratos a Polonia.

- (6) Con la excepción de la población de origen magrebí, que compran en ellas con más frecuencia, especialmente la carne, al garantizarles que ha sido sacrificada conforme a sus preceptos religiosos.
- (7) Por su parte, la Memoria Anual de Carrefour (2005) apunta a la incorporación en el último año de 1.700 nuevas referencias internacionales, que configuran surtidos adaptados tanto a ciudadanos de la UE como a los extracomunitarios —peruanos, marroquíes, colombianos, ecuatorianos, rumanos, entre otros—.
- (8) En el primer caso fueron pioneros los hipermercados Carrefour, en alianza con Caja Navarra, a los que se han sumado los hipermercados Eroski con el apoyo de Banesto. En relación con los servicios de Correos —que integran también los de Postal Transfer—, hoy en día es frecuente la presencia de pequeñas oficinas tanto en hipermercados (Carrefour, Alcampo, Eroski e Hipercor) como en grandes almacenes de El Corte Inglés.
- (9) De acuerdo con esta filosofía, desde MERCASA se desarrolla el Programa Nacional de Remodelación y Modernización de Mercados Minoristas, reconocido como Mejor Práctica Europea de Comercio, con la realización de proyectos de reestructuración y una oferta de servicios que se apoya en los convenios que MERCASA tiene firmados con diversas instituciones como son el Ministerio de Fomento, la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), la Diputación de Barcelona y con la Federación Comercio Agrupado y Mercados de la Comunidad de Madrid (COCAM).
- (10) De forma análoga, el Ayuntamiento de Barcelona, que gestiona 24 mercados municipales, puso en marcha en verano de 2005 una campaña para acercar los inmigrantes a los mercados, conscientes de la relevancia que tiene este colectivo para algunos mercados, como es el caso del de la Boquería, donde existen puestos para los que los inmigrantes representan un tercio de las ventas.

BIBLIOGRAFÍA

- ACNielsen: *Anuario de Evolución*, varios años (1995-2006), Madrid, ACNielsen.
- Alonso, R (2005): «Gestión avanzada de clientes en los mercados municipales minoristas», *Distribución y Consumo*, núm. 84, noviembre-diciembre, págs. 33-39, Madrid.
- Aramburu, M. (2002): «Los comercios de inmigrantes extranjeros en Barcelona y la recomposición del inmigrante como categoría social», *Scripta Nova - Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales Universidad de Barcelona*. vol. VI, núm. 108, 15 de febrero, Barcelona.
- Ayuntamiento de Madrid (2005): *V Barómetro de Economía de la Ciudad de Madrid*, Observatorio Económico, julio, Madrid, Ayto. Madrid.
- (2006): «Balance del Plan de Modernización y Dinamización de Mercados Municipales», nota de prensa, agosto, Madrid.
- Buckley, Y. (1998): «Inmigración y comercio en Madrid. Nuevos negocios para nuevas gentes», *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, núm. 18, págs. 283-297, Madrid.

- Casares, J. (2005): «Hábitos de compra de los inmigrantes en España. Predominio de la adaptación y la integración», *Distribución y Consumo*, núm. 80, marzo-abril, págs. 5-9, Madrid.
- Casares, J. y Cerdeño, V. (2005): «Niveles de precios en distribución alimentaria y droguería», *Distribución y Consumo*, núm. 84, noviembre-diciembre, págs. 5-25, Madrid.
- Centro de Estudios de Economía de Madrid-CEEM (2006): *Boletín de Coyuntura. Inicio de 2006 y actualización de previsiones para el segundo semestre*, septiembre, Madrid, CEEM.
- Cinco Días (2006): «Madrid negocia cómo incluir en el padrón a 180.000 extranjeros», 2 de septiembre de 2006, Madrid.
- Comunidad de Madrid (2006a): *Anuario Estadístico de la Comunidad de Madrid (1985-2006). Población y hogares*, Instituto de Estadística, Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad, Madrid, Comunidad de Madrid.
- (2006b): *Contabilidad Trimestral de la Comunidad de Madrid*, Madrid, Comunidad de Madrid.
- (2006c): *Afiliados extranjeros a la Seguridad Social*, Instituto de Estadística, Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad, septiembre de 2006, Madrid, Comunidad de Madrid.
- El Mundo (2005a): «El carro de los inmigrantes, un filón para los hipermercados», *Suplemento Nueva Economía*, núm. 303, 4 de diciembre, Madrid.
- (2005b): «La rica cesta del inmigrante», *Suplemento Crónica*, núm. 531, 18 de diciembre, Madrid.
- El País (2005): «Barcelona hará en verano una campaña para atraer inmigrantes a los mercados», 13 de junio, Madrid.
- (2006): «Consumidores a precios bajos», 23 de enero, Madrid.
- Federación Española de Alimentación y Bebidas-FIAB (2004): *Informe Económico de la Industria Alimentaria*, Madrid, FIAB.
- Federación Nacional de Trabajadores Autónomos-ATA (2006): e-boletín núm. 98, 2 de marzo, en <http://www.autonomos-ata.com/eboletin/boletines/eboletin98.pdf>, fecha consulta 26/04/2006.
- Fundación Eroski (2005): *Barómetro del Consumo 2005*, Fundación Eroski e Instituto de Empresa, disponible en <http://barometro.fundacioneroski.es/web/es/2005/capitulo11/pag1.php>, fecha consulta 26/04/2006.
- García, A. (2005): «La inserción laboral de los inmigrantes extranjeros como trabajadores autónomos en la ciudad de Madrid» en *V Barómetro de Economía de la Ciudad de Madrid*, julio, págs. 99-107, Madrid.
- Herranz, Y. (1996): «Formas de incorporación laboral de la inmigración latinoamericana en Madrid: importancia del contexto de recepción», Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, tesis doctoral no publicada.
- Instituto Nacional de Estadística (2006): *Padrón Municipal a 1 de enero*, Madrid, INE.
- Instituto Nacional de Estadística (2005): *Directorio Central de Empresas (DIRCE)*, enero, Madrid, INE.
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2004): *Hábitos alimentarios de los inmigrantes en España*, Madrid, MAPA y ACNielsen.
- Ministerio de Industria, y Comercio (2005a): *El comercio de bazar y tiendas de conveniencia no integradas*, diciembre, Madrid, Ministerio de Industria Turismo y Comercio y Quota Research.
- Ministerio de Industria Turismo y Comercio (2005b): «La distribución comercial en España en 2004», *Boletín Económico ICE*, núm. 2842, 18 de abril a 1 de mayo, Madrid.
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2006): *Afiliados extranjeros a la Seguridad Social*, Secretaría de Estado de la Seguridad Social, septiembre, Madrid, Ministerio de Trabajo.
- Ortega, P. y Sallé, M. A. (2005): «Maravillas, mercado de la diversidad. El mercado de los olores y sabores del mundo», *Madrid, entre dos orillas*, disponible en <http://www.entredosorillas.org>, fecha consulta 26/04/2006.
- Parella, S. (2004): «Estrategias étnicas de los comercios étnicos en España. El caso de la ciudad de Barcelona», *4.º Congreso sobre la inmigración en España*, Gerona, 10 al 13 de noviembre.
- Presidencia del Gobierno (2006): «La inmigración explica más del 50% del crecimiento de la economía española en los últimos cinco años», Oficina Económica de la Presidencia, nota de prensa, 16 de noviembre, Madrid.
- Rebollo, A. y Casares, J. (2005): «Los mercados minoristas como valor de las ciudades», *Distribución y Consumo*, núm. 84, noviembre-diciembre, págs. 25-31, Madrid.
- Ros, J. (2005): «Adaptación de los mercados mayoristas a los nuevos consumidores de la inmigración», *Distribución y Consumo*, núm. 80, marzo-abril, págs. 46-47, Madrid.
- Sassen S. (1997): «Etnicity in the global city: a new frontier», citado en Aramburu, M. (2002): «Los comercios de inmigrantes extranjeros en Barcelona y la recomposición del inmigrante como categoría social», *Scripta Nova - Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales Universidad de Barcelona*, vol. VI, núm. 108, 15 de febrero, Barcelona.

RESUMEN

El presente trabajo efectúa una aproximación al fenómeno de la inmigración y su influencia sobre la distribución comercial, focalizándose en su papel como palanca de renovación de un comercio minorista que responde cada vez más a las nuevas demandas de estos consumidores, bien adaptando su oferta de valor, bien con la propia integración de los inmigrantes como empresarios (comercio étnico). Su incidencia se hace especialmente patente en formatos de distribución comercial con base alimentaria como el pequeño comercio tradicional, la distribución moderna y los mercados municipales.

Este trabajo contribuye a dar relevancia a los efectos de la inmigración sobre el crecimiento económico de nuestro país y pone de relieve las evidencias existentes —aunque escasas— sobre el papel dinamizador de la inmigración en el comercio minorista, con especial referencia al contexto geográfico de la Comunidad Autónoma de Madrid.

Palabras clave: Inmigración, Crecimiento regional, Autoempleo, Sector servicios comerciales en España.

Le invitamos a poner a prueba la única librería dedicada
en exclusiva a **Economía y Empresa**

- Economía
- Bolsa y Finanzas
- Marketing y Ventas
- Recursos Humanos
- Dirección y Organización de Empresas
- Impuestos
- Matemáticas, Estadística y Econometría
- Contabilidad y Auditoría...



Marcial Pons Economía

tu punto de referencia

10% descuento
para colegiados
en compras de librería

Marcial Pons Economía y Empresa
Plaza de las Salesas, 10 28004 Madrid
Tel. +34 91 308 56 49
Fax + 34 91 308 60 30
e-mail: economia@marcialpons.es



www.marcialpons.com

Espacio Europeo de Educación Superior y formación doctoral en Economía de la Empresa: ¿convergencia o atrincheramiento?*

Carmen Camarero
Félix J. López Iturriaga
Natalia Martín
Juan Antonio Rodríguez
Rebeca San José

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Valladolid

1. Introducción

Los programas de doctorado españoles están experimentando, al igual que otro tipo de estudios —fundamentalmente de grado—, un proceso de adaptación y cambio que tiende a la homogeneización con el resto de doctorados de la Unión Europea, con el fin de *que los sistemas educativos europeos se conviertan en una referencia de calidad mundial* (Real Decreto 56/2005, BOE 25/01/2005).

Los programas de doctorado ya se habían anticipado a este proceso tendente a la mejora de la calidad en el año 2002, cuando la Agencia Nacional Española de Calidad (ANECA) otorgó a algunos de ellos la denominada Mención de Calidad. Como indica la OM de 22 de noviembre de 2004, la Mención de Calidad constituye *un reconocimiento a la solvencia científico-técnica y formadora de los estudios de doctorado, así como de los grupos o departamentos que desarrollan la formación doctoral*. La concesión de dicha mención requiere el cumplimiento de una serie de exigencias en cuanto al historial investigador de los profesores del programa, la trayectoria académica y la actividad investigadora de los alumnos, la coherencia de los contenidos del programa, la movilidad tanto de alumnos como de profesores, la existencia de convenios de colaboración con empresas e instituciones nacionales e internacionales, etcétera.

Un somero análisis puede dar la impresión de que todos los programas de doctorado en una determinada materia o área con Mención de Calidad son bastante similares. Sin embargo, es posible reconocer ciertas diferencias entre ellos y plan-

tearse hasta qué punto dichos programas se encuentran en sintonía con el proceso de convergencia europea.

En el presente trabajo se analizan los programas de doctorado con Mención de Calidad en el área de Economía de la Empresa, identificando las posibles especificidades y semejanzas de cada uno de ellos, en un intento de averiguar si el proceso de convergencia europea es compatible con el mantenimiento de características distintivas de tales programas o, por el contrario, ha uniformado los estudios de tercer ciclo.

2. La importancia del entorno en el proceso de adaptación de los programas de doctorado en Economía de la Empresa

Antes de valorar los procesos de cambio que han de experimentar los programas de doctorado españoles ante el reto de la construcción del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), se debe resaltar la importancia que siempre ha tenido el entorno en los procesos de transformación de los programas de enseñanza.

Las universidades, como otro tipo de organizaciones, se adaptan a las influencias del entorno en el que desarrollan su actividad docente e investigadora (Duncan y cols., 1976; Svejnova y Vives, 2006). A los programas de doctorado no le son ajenas las influencias del entorno y, en Economía de la Empresa, los cambios económicos y sociales ponen de manifiesto la necesidad de actuar sobre las actitudes y conocimientos que se han de transmitir a los alumnos.

En Estados Unidos y en el Reino Unido ha existido una preocupación especial de los investigadores en el área de Economía de la Empresa por analizar la influencia del entorno sobre los programas de doctorado. El objetivo de estos estudios se centra en valorar los aspectos que han de ser tenidos en cuenta para mantener su posición de liderazgo en el ranking de programas de doctorado de cada especialidad. Así, desde hace tiempo —hay que considerar que este tipo de estudios empieza a surgir en la década de los setenta— se plantean cuestiones como: 1) en qué medida una visión negativa de la sociedad acerca de los programas de doctorado conduce a cambios en su estructura —en los procedimientos de promoción de profesores o de admisión de alumnos—; 2) cuáles son los factores institucionales que afectan a la composición del profesorado (Zoogah y Josephs, 2005); o 3) cómo afectan las políticas de financiación pública de los programas de doctorado a la calidad de los mismos (Colombo y Morrison, 1988).

Dentro del área de Economía de la Empresa, una referencia obligada son los programas MBA ya que existe una preocupación permanente de los profesores que imparten docencia en estos programas por adaptarlos a las necesidades cambiantes del entorno y mantener sus estándares de calidad (Mintzberg, 2005). Estos programas, sobre todo en las universidades norteamericanas, experimentan cambios a medida que el entorno empresarial evoluciona, cambios que suponen nuevas necesidades de formación, búsqueda de nuevas formas de impartir docencia o nuevas metodologías de investigación (Segev, Raveh y Farjoun, 1999).

3. Los programas de doctorado españoles de calidad en Economía de la Empresa hacia el EEES

El objetivo de conformar un EEES ha supuesto la obligación para las universidades españolas de transformar y adaptar sus enseñanzas a los aspectos básicos de ordenación de los estudios de postgrado. En España, como se desprende de la mayoría de documentos oficiales (Declaración de la CRUE sobre el EEES, 2003; Real Decreto 56/2005 sobre los Estudios Oficiales de Postgrado, 2005), se pone un énfasis especial en la flexibilidad durante el proceso de transformación, en particular por las particularidades de los programas de doctorado ya existentes.

El EEES implica *generar un sistema fácilmente legible y comparable de titulaciones, promover la*

movilidad de estudiantes, profesores e investigadores y promover la cooperación europea (Declaración de Bolonia, 1999). En el marco de los programas de doctorado, esta declaración de intenciones conlleva la cooperación entre departamentos universitarios y la globalización de la oferta de programas. No obstante, se contempla también la posibilidad de que las universidades europeas compitan entre sí por atraer estudiantes a sus programas de postgrado. Así pues, los conceptos de flexibilidad y de competencia serán importantes en la adaptación de los programas de doctorado al EEES.

La flexibilidad auspiciada por las autoridades educativas debe permitir que cada programa de doctorado se desarrolle teniendo en cuenta las particularidades y especificidades de los departamentos que en ellos participan. De hecho, no todos los programas de doctorado disponen del mismo nivel de recursos y capacidades, ni de la misma posición estratégica previa, por lo que cabría aventurar que las diferencias/similitudes mantenidas en el pasado se pueden conservar, a pesar de que se sometan a los mismos estándares de calidad tanto en España como en Europa. Esta idiosincrasia debería convertirse en fuente de ventaja competitiva que permita competir a los programas de doctorado españoles dentro del EEES.

Para reconocer cómo puede evolucionar la *industria* de los doctorados españoles hasta 2010 y saber en qué posición competitiva se encontrará frente a sus homólogos europeos se debería valorar, en consecuencia, la situación actual de los programas de doctorado en términos de objetivos, estrategia, recursos y capacidades.

En primer lugar, la valoración de los programas de doctorado es, en sí misma, una evaluación de la estrategia, valorando la estructura del programa e identificando los cambios potenciales que se pueden producir en el futuro —por ejemplo, que el programa haya solicitado la transformación a los nuevos programas oficiales de postgrado—. En segundo lugar, la identificación de los elementos sobre los que se sustentan las ventajas competitivas potenciales de un programa de doctorado requiere referirse al modo en que se distribuyen sus recursos (por ejemplo, el número y composición del elenco de profesores) y a la capacidad de generar sinergias (por ejemplo, mediante la colaboración entre departamentos). Finalmente, habría que valorar cuáles son sus recursos y capacidades. Puesto que en el seno de la universidad uno de los recursos más valiosos es el conocimiento, para caracterizar los recursos de

un programa de doctorado se debería valorar la capacidad de crear conocimiento mediante el grado de especialización del programa o el nivel de producción de los participantes en dicho programa de doctorado.

Con todos estos elementos sería posible realizar un análisis estratégico de la *industria* doctoral: reconocer la estrategia seguida por los departamentos al construir sus programas de doctorado, valorar la similitud o diferencia de las fuentes de sus ventajas competitivas e identificar los recursos y capacidades en términos de creación de conocimiento.

4. Datos y variables

La primera fase del proceso de obtención de datos consistió en identificar los programas de doctorado en Economía de la Empresa (en cualquiera de sus tres áreas de conocimiento: Organización de Empresas, Comercialización e Investigación de Mercados, y Economía Financiera y Contabilidad) impartidos por las universidades españolas, habiéndose encontrado 31 programas impartidos por 22 universidades. De dichos programas se seleccionaron los 22 que habían recibido la Mención de Calidad del Ministerio de Educación y Ciencia en la convocatoria de 2004. Se puede afirmar que los programas así distinguidos

se encuentran en una posición privilegiada en el proceso de convergencia de los sistemas universitarios definido por el EEES y, por tanto, su análisis reviste un especial interés.

Hemos accedido a la página web de cada uno de los programas seleccionados pero, como no siempre se logró obtener toda la información buscada, se hizo preciso ponerse en contacto con los responsables de cada uno de ellos a fin de solicitar nuevos datos o matizar la información proporcionada por la página web. Este nuevo filtro ha provocado que únicamente se haya obtenido la información requerida de 19 programas como se detalla en el cuadro 1.

La información sobre cada programa de doctorado se ha estructurado en los apartados que corresponden a la determinación de la estrategia, distribución de recursos, generación de sinergias y creación de conocimiento como se detalla a continuación:

Creación de conocimiento:

1. Diversidad: trata de medir hasta qué punto un programa está concentrado en una sola área de conocimiento o está diversificado entre las tres áreas consideradas. Esta variable se define como la proporción de créditos asignados a cada área en relación con la totalidad de créditos del programa.

**CUADRO 1
PROGRAMAS DE DOCTORADO ANALIZADOS**

Nombre del programa	Universidades participantes
Economía financiera: Banca y bolsa	Universidad Autónoma de Madrid
Ciencias de la empresa	Universidad de Murcia
Contabilidad	Universidad de Valencia
Fundamentos de economía y organización de empresas para la competitividad empresarial	Universidad de Granada
Contabilidad y finanzas	Universidad de Zaragoza
Integración económica, competitividad y entorno	Universidad de Oviedo
Finanzas cuantitativas	Universidades de Valencia, País Vasco y Complutense de Madrid
Economía, finanzas y empresa (Management)	Universidad Pompeu Fabra
Economía, finanzas y empresa (Finanzas)	Universidad Pompeu Fabra
Análisis financiero	Universidades de Alicante, Islas Baleares, Murcia y Cardenal Herrera-CEU
Dirección de empresas	Universidad de Navarra
Economía, organización y gestión	Universidades Pública de Navarra e Islas Baleares
Modelos avanzados para la dirección de operaciones y la gestión de la cadena de suministro	Universidad Politécnica de Valencia
Creación, estrategia y dirección de empresas	Universidad Autónoma de Barcelona
Nuevas tendencias en dirección de empresas	Universidades de Salamanca, Valladolid y Burgos
Economía de la empresa y métodos cuantitativos	Universidad Carlos III
Innovación empresarial. I+D y evaluación de la tecnología	Universidad de Gerona
Marketing	Universidades de Valencia, Alicante, Politécnica de Valencia y Jaime I
Administración y dirección de empresas	Universidad Pablo Olavide

2. Producción: es representativa de la actividad investigadora de los alumnos que cursan el programa, tanto en términos de tesis doctorales defendidas como de documentos de trabajo publicados, y de número de alumnos a los que se les confiere el diploma de estudios avanzados.

Distribución de los recursos:

3. Tamaño: número de profesores y de alumnos que toman parte en el programa y oferta total de créditos que se hace.

4. Profesorado visitante: cuántos profesores del programa de doctorado son visitantes y qué proporción procede del extranjero.

Estrategia:

5. Estructura del programa: nos informa del grado de optatividad en la configuración de los contenidos y se define como el número de créditos optativos sobre la totalidad de créditos que han de cursar los estudiantes.

6. Futuro: expresa si se ha pedido la transformación a los nuevos programas oficiales de postgrado.

Generación de sinergias:

7. Carácter interuniversitario: variable dicotómica que recoge este aspecto.

8. Internacionalización: aporta información sobre la existencia de acuerdos con universidades extranjeras y la proporción de alumnos extranjeros.

5. Metodología

Nuestro objetivo es la caracterización de los programas de doctorado de calidad en Economía de la Empresa, lo cual implica no sólo la exposición descriptiva de sus principales rasgos sino también la búsqueda de comunalidades y diferencias entre ellos. Desde esta perspectiva, el análisis *cluster* se revela como un procedimiento especialmente apto, ya que permite clasificar los distintos programas en *clusters* o grupos de individuos de modo que cada grupo presente la máxima homogeneidad interna posible y, simultáneamente, la máxima heterogeneidad respecto a otros grupos. Conseguiremos de esta forma un *mapa de programas de doctorado* representativo de los grupos que cabe distinguir en función de sus semejanzas y disimilitudes.

Hay que recalcar que nuestra finalidad es básicamente descriptiva, sin que tratemos de esta-

blecer prioridades o de jerarquizar los programas de doctorado. A este respecto ha de recordarse que todos ellos han recibido la Mención de Calidad del Ministerio de Educación y Ciencia y, por consiguiente, es de suponer que han superado unos elevados estándares de calidad.

6. Resultados

La exposición de resultados comienza con una valoración del contenido de los distintos programas. Para ello se evaluó el porcentaje representado por cuatro bloques de conocimiento: Organización de Empresas, Economía Financiera y Contabilidad, Comercialización e Investigación de Mercados y otras áreas (técnicas estadísticas, metodología de la investigación, etc.). Sobre estas cuatro variables se realizó un análisis factorial exploratorio según el método de extracción de componentes principales a fin de resumir la información y posicionar los programas según su especialización. Dicho análisis nos proporcionó dos factores, tal y como se muestra en el cuadro 2, con un porcentaje de varianza explicada del 77,29%.

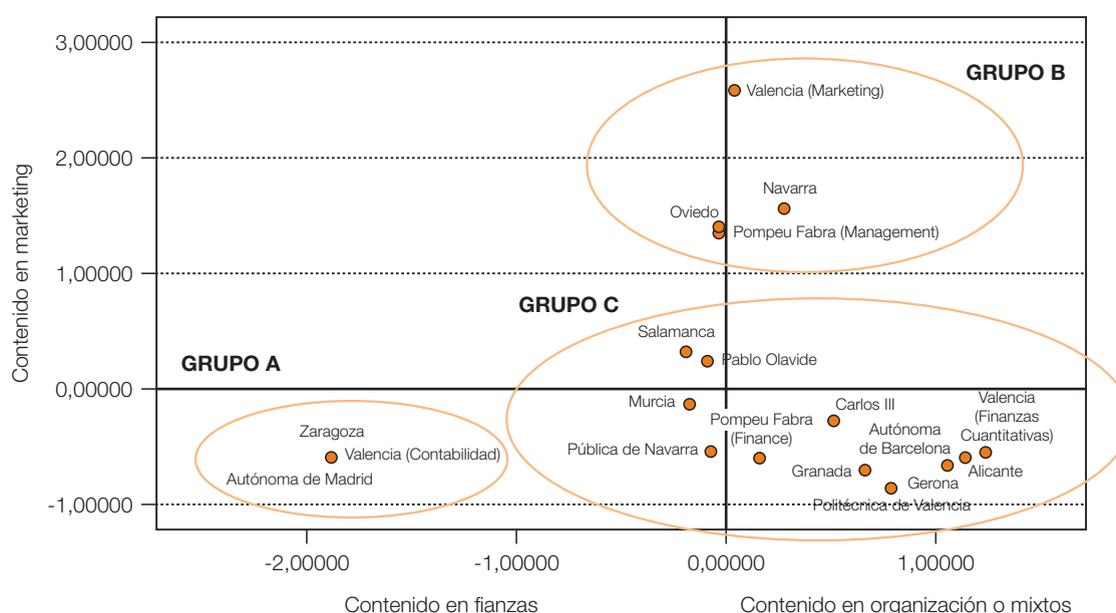
El primero de los factores diferencia entre programas con alta especialización en Finanzas y Contabilidad frente a programas con más contenido de otras disciplinas (especialmente de Organización de Empresas), mientras que el factor 2 indica el grado de especialización en Marketing. Esta información permite realizar una representación gráfica (gráfico 1) para mostrar más claramente la diversidad de posiciones. En dicho gráfico se recoge también la adscripción de los programas a los distintos grupos o *clusters* formados. Esta adscripción se basa en un análisis *cluster* (siguiendo el procedimiento k-medias) cuyos resultados se presentan en el cuadro 3. Esos resultados permiten considerar tres tipos de programas:

— Grupo A. Programas de doctorado claramente orientados hacia Finanzas y Contabilidad.

CUADRO 2
MATRIZ DE COMPONENTES ROTADOS

	Factor 1	Factor 2
Finanzas	-0,956	-0,253
Organización	0,691	-0,569
Marketing	0,017	0,995
Otros	0,550	-0,143
Varianza explicada	42,34%	34,94%

GRÁFICO 1
GRADO DE ESPECIALIZACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE DOCTORADO



— Grupo B. Programas de doctorado claramente orientados hacia Marketing.

— Grupo C. Programas mixtos en los que las tres áreas tienen un peso relevante.

Para el tratamiento de la segunda de las variables, la producción del programa, se realizó un análisis factorial según el método de componentes principales, del cual se extrajo un único factor con una varianza explicada del 62% y que denominamos *producción*. Es interesante destacar la obtención de un único factor pues pone de manifiesto la positiva relación que existe entre los distintos indicadores del nivel de producción científica (tesis doctorales, documentos de trabajo y diplomas de estudios avanzados). Del mismo

modo se procedió con el tercer grupo de variables, representativo del tamaño del programa, realizándose otro análisis factorial de componentes principales. En esta ocasión se extrajeron dos factores, con una varianza explicada del 81,87%. Mientras que en el primer factor pesa el número de profesores y el número de alumnos, en el segundo pesa el número de créditos, por lo que cabe identificar el primer factor con los *recursos docentes-discentes* y el segundo con el *tamaño de la oferta*.

Posteriormente se añadieron a los últimos tres factores mencionados las variables de participación de profesores visitantes, carácter interuniversitario y estructura del programa, procediéndose a

CUADRO 3
CENTROS DE LOS CONGLOMERADOS FINALES

	Centros finales			ANOVA	
	Grupo A	Grupo B	Grupo C	F	Sig.
Organización vs. Finanzas	-1,997	0,059	0,479	36,174	0,000
Marketing	-0,603	1,733	-0,426	45,310	0,000

CUADRO 4
CENTROS DE LOS CONGLOMERADOS FINALES Y RESULTADOS ANOVA

	Centros finales			ANOVA	
	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	F	Sig.
Recursos docentes-alumnos	0,38	-0,70	1,49	12,249	0,002
Tamaño de la oferta	-0,35	-0,20	0,28	0,602	0,567
Profesores visitantes	1	1	1	0,662	0,530
Interuniversitario	1	0	0	25,684	0,000
Créditos optativos	0,62	0,70	0,78	0,443	0,650
Producción	-0,28	-0,55	1,26	10,589	0,003

realizar un nuevo análisis *cluster* (siguiendo el procedimiento de k-medias), distinto del anteriormente practicado y cuyos principales resultados se muestran en el cuadro 4. En dicho cuadro también se presentan los resultados del análisis de la varianza (ANOVA) intergrupos, utilizado para contrastar si existen diferencias significativas entre los valores medios de las variables entre los tres grupos.

Una decisión crítica en el análisis *cluster* es la referente al número óptimo de grupos, sin que existan reglas objetivas al respecto. Hemos optado por formar tres grupos por ser la mejor caracterización de los programas. Los resultados del ANOVA intergrupos nos permiten afirmar que no existen diferencias significativas entre los programas de doctorado en términos de tamaño de la oferta, profesores visitantes y estructura del programa. Por el contrario, sí que existen diferencias dignas de mención en el resto de variables, pudiéndose caracterizar cada grupo como sigue:

— Grupo 1. Está formado por programas interuniversitarios en su mayoría y de tamaño medio en cuanto a recursos docentes, número de alumnos y producción.

— Grupo 2. Son programas de doctorado con menos docentes y alumnos, correspondientes a una única universidad y con una producción menor que el resto de grupos.

— Grupo 3. Se trata de programas no interuniversitarios, pero de gran envergadura en cuanto al número de profesores y alumnos, y de una elevada producción.

Los programas que componen cada grupo se muestran en el cuadro 5.

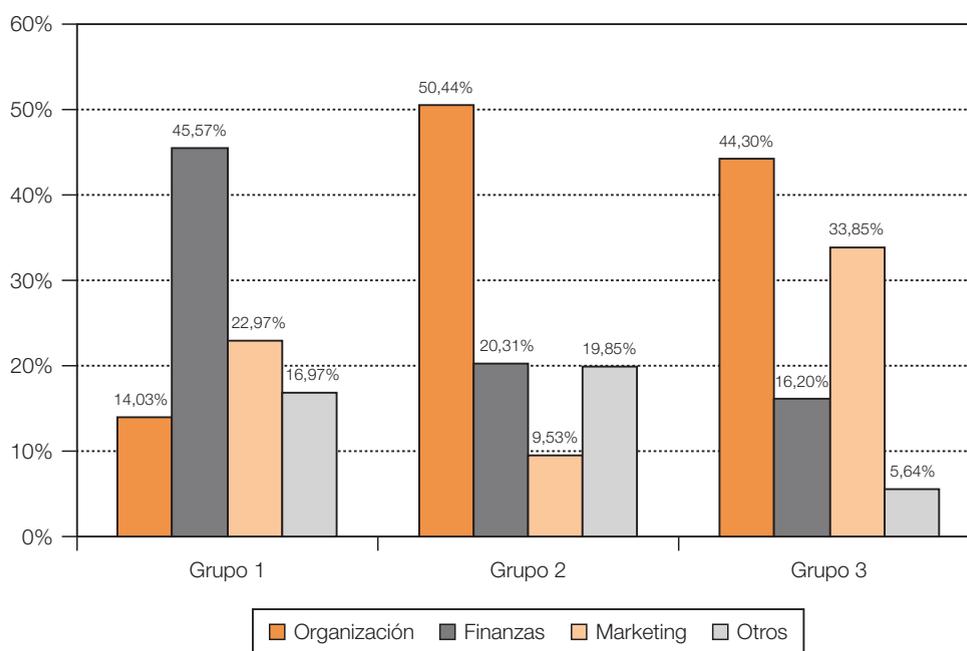
Si éstos son, en líneas generales, los tres tipos de programas de doctorado de calidad en España, puede ser útil plantearnos qué relación existe entre su grado de especialización y el tamaño del programa. En el gráfico 2 se muestra la composición media de los programas de cada grupo en cuanto a porcentaje de créditos de cada área.

Ahondando en esta relación entre el tipo de programa —según su tamaño y su especialización— y la producción, en los gráficos 3 y 4 se muestra el porcentaje de tesis leídas en cada grupo. Tal y como podría esperarse, el grupo 3 (doctorados de mayor tamaño) es el que tiene mayor producción de tesis doctorales por término medio. En

CUADRO 5
UNIVERSIDADES POR CLUSTER

Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
Valencia (Finanzas cuantitativas)	Autónoma de Madrid	Murcia
Alicante	Valencia (Contabilidad)	Granada
Valencia (Marketing)	Pompeu Fabra (Management)	Zaragoza
Salamanca	Navarra	Oviedo
	Pública de Navarra	Pompeu Fabra (Finanzas)
	Politécnica de Valencia	Carlos III
	Autónoma de Barcelona	Pablo Olavide
	Gerona	

GRÁFICO 2
RELACIÓN ENTRE TAMAÑO Y ESPECIALIZACIÓN



cuanto al grado de especialización, son los programas de contenido mixto, que dan cabida a varias áreas en proporciones similares, los que resultan más productivos.

En cuanto a la eficiencia de los programas de doctorado en el uso de sus recursos, se calculó

un ratio de eficiencia a partir del cociente entre el factor *producción* y el factor *recursos docentes-dicentes* una vez homogeneizadas tales escalas. Como se muestra en el cuadro 6, por término medio los programas son eficientes (valor medio superior a 1) y el 75% superan el valor 0,90.

GRÁFICO 3
PORCENTAJE DE TESIS
POR TAMAÑO DEL PROGRAMA

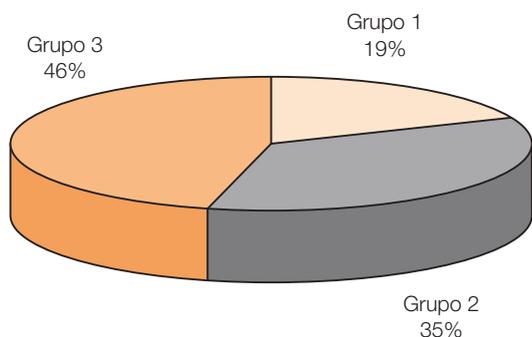


GRÁFICO 4
PORCENTAJE DE TESIS
SEGÚN ESPECIALIDAD DEL DOCTORADO

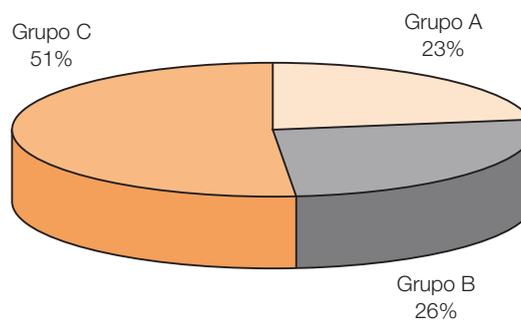
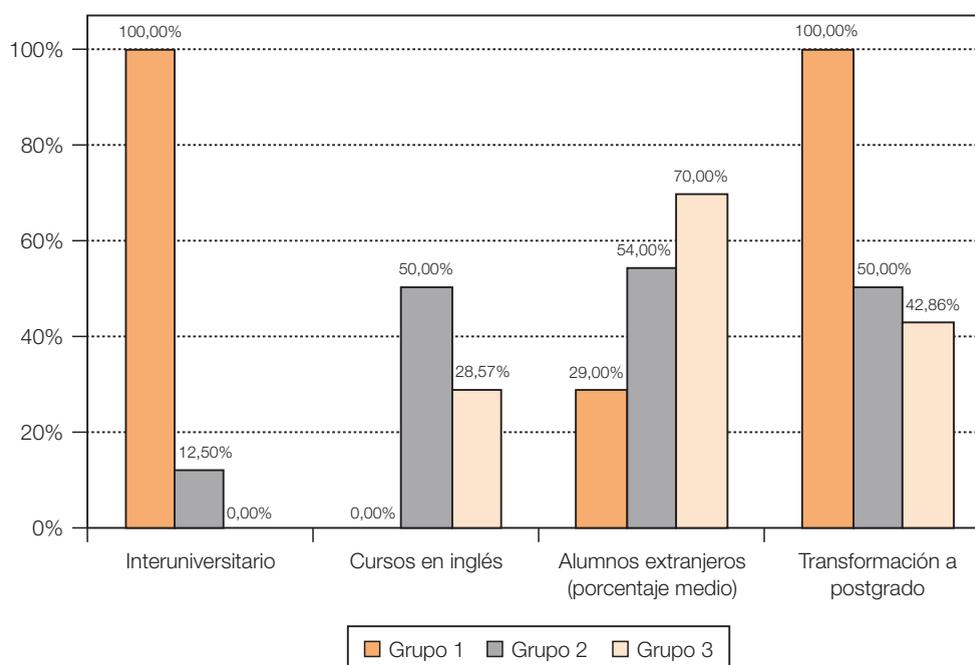


GRÁFICO 5
PROYECCIÓN DE LOS PROGRAMAS DE DOCTORADO SEGÚN SU TAMAÑO



Finalmente, en el gráfico 5 se describe el perfil de las últimas clasificaciones en función de su proyección, medido a partir de cuatro variables: el carácter interuniversitario, la impartición de cursos en inglés, el número de alumnos extranjeros y la petición de su transformación en estudios de postgrado en el marco del EEES.

Se observa cómo los programas pequeños y de tamaño medio (grupos 1 y 2) son los que tienen mayor proyección y, de alguna manera, han avanzado más en el camino de la convergencia europea, en la medida en que tienen un carácter interuniver-

sitario, han pedido la transformación a postgrado, si bien el porcentaje de alumnos extranjeros es menor que en los programas de mayor tamaño y no se imparten tantos cursos en inglés. Sobre estos dos aspectos también cabe destacar que la mitad de los programas de doctorado analizados tiene más de un 50% de alumnos extranjeros y un 40% imparten asignaturas en otros idiomas.

7. Conclusiones

La inminente implantación del EEES y la consiguiente reestructuración de las enseñanzas universitarias aconsejan una evaluación de la situación académica actual. Nuestro análisis se ha centrado en los programas de doctorado en Economía de la Empresa que han recibido la Mención de Calidad, a fin de determinar el grado de homogeneidad entre ellos y si cabe realizar una agrupación de los mismos en función de sus características distintivas.

Los resultados de nuestro trabajo ponen de manifiesto la existencia entre los programas de doctorado de diferencias dignas de mención en su carácter interuniversitario, en el volumen de recursos docentes y discentes, en la producción cien-

CUADRO 6
EFICIENCIA MEDIA DE LOS PROGRAMAS DE DOCTORADO

Media		1,0694
Desviación típica		1,5081
Varianza		0,258
Mínimo		0,28
Máximo		2,21
Percentiles	25	0,9025
	50	1,0667
	75	1,2245

tífica y en su especialización en alguna de las áreas que componen la Economía de la Empresa.

Esos resultados permiten aventurar que el proceso de convergencia impulsado por la Declaración de Bolonia es compatible con el mantenimiento de características específicas de los programas de doctorado de mayor calidad. Cada universidad y los correspondientes departamentos, en consecuencia, deberán identificar y explotar los recursos docentes e investigadores que les otorguen ventajas competitivas en función de una estrategia previamente definida. □

NOTA

(*) Los autores desean agradecer la información facilitada por Francisco-Cruz Lario, Rafael Crespí, Joaquín Vergés, Jaume Valls, Michael Wiper, Trinidad Fernández, Francisco Mas, Vicente Serra, Concepción Álvarez-Dardet, Pilar Soria, Esteban García, Lourdes Torres, Cristina Mazón, Enrique Bigné, Luis Rivera, Miguel A. Moliner, Marta Ordiz, Gemma Burballa y Ángel León. Todos los errores son de nuestra única responsabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

Colombo, R. A. y Morrison, D. G. (1988): «Blacklisting social science departments with poor Ph.D. submission rates», *Management Science*, vol. 34, núm. 6, págs. 696-706.

Duncan, W. J.; Thompson, R. A. y Sarasombath, Y. (1976): «Prospects for doctoral education in health administration: A survey of needs and a proposed model», *Proceedings of the Academy of Management*, págs. 429-433.

Mintzberg, H. (2005): *Directivos, no MBAs: una visión crítica de la dirección de empresas y la formación empresarial*, Deusto, Barcelona.

Segev, E.; Raveh, A. y Farjoun, M. (1999): «Conceptual maps of the leading MBA programs in the United States: Core courses, concentration areas, and the ranking of the school», *Strategic Management Journal*, núm. 20, págs. 549-565.

Svejenova, S. y Vives, L. (2006): «Quo vadis Europa?», *Academy of Management Perspectives*, may, págs. 82-84.

Zoogah, B. D. y Josephs, S. (2005): «Institutional determinants of faculty diversity», *Academy of Management Best Conference Paper*.

RESUMEN

En el presente trabajo se analizan los programas de doctorado en Economía de la Empresa con Mención de Calidad. Se observa que dichos programas son semejantes en cuanto al tamaño de la oferta de cursos, la participación de profesores visitantes o la estructura del programa. Sin embargo, muestran claras diferencias en su carácter interuniversitario, en el volumen de recursos docentes y discentes, en la producción científica y en su especialización.

Palabras clave: Doctorado, Economía de la Empresa, Espacio Europeo de Enseñanza Superior, Mención de calidad, Universidades.



Economía política mundial: II. Pugna e incertidumbre en la economía mundial

Ángel Martínez González-Tablas

Ed. Ariel. Colección Ariel Economía, Madrid, 2007. 381 págs.

No es necesario resaltar el perfil del autor, ya que en la reseña correspondiente a la primera parte de esta obra (*Economía política mundial: I. Las fuerzas estructurantes*), publicada en esta revista, se puso de relieve el resultado de su actividad investigadora que acompaña a sus labores docentes como catedrático de Economía Internacional y Desarrollo de la Universidad Complutense de Madrid. En la anterior reseña se manifestaba la importancia que poseía la orientación metodológica aplicada por el autor al estudio de la economía política mundial y se indicaba el interés que despertaba en el lector por conocer la segunda parte de la obra, es decir, las conclusiones a las que el autor llegaría en base al análisis precedente. Efectivamente, el libro se compone de cuatro grandes capítulos y unas breves conclusiones finales, de tal forma que, tras analizar «la economía actual mediante una aproximación teórica y en su dimensión histórica», repasa las «fuerzas estructurantes de nuestro tiempo» para, posteriormente, resaltar la «pugna e incertidumbre en la economía mundial», llegando a plantear los «fundamentos de un desarrollo alternativo», capítulo este en el que se apuntan las bases estratégicas en las que apoyarse para reorientar el futuro económico y social del mundo de una manera alternativa a la opción actual. No es tarea fácil efectuar una crítica de la obra, ni resumirla, ni, mucho menos, interpretarla. Porque existe miedo al riesgo de confundir acepciones terminológicas tradicionales que el autor ha limado y perfilado dotándolas de un contenido renovador y, en muchas ocasiones, diferente al empleo rutinario al cual estábamos acostumbrados al hacer uso de ellas.

Por ello resulta mucho más efectivo citarle que interpretarle. Al prologar sus intenciones, el propio autor considera que la originalidad del trabajo reside en la elaboración de un esquema teórico construido con aportaciones de economía política clásica, de institucionalismo y de economía ecológica; en detectar las fuerzas estructurantes de la economía mundial de nuestro tiempo y en analizarlas de forma sucesiva, sin pretender que en ninguna de ellas resida la clave explicativa de la totalidad; en incorporar lo que ha significado el ascenso del neoliberalismo, para a partir de ahí releer de forma combinada las fuerzas estructurantes a la luz del esquema teórico propuesto, destilando los escenarios más significativos; en último lugar, en enlazar todo el análisis con el significado y la posibilidad de un desarrollo alternativo formulado en términos de un pragmatismo utópico que obliga a plantear principios, pero también a confrontarse con sujetos, lógica reproductiva y estrategia. Considera el autor que el *enfoque sistémico*, aplicable en general en economía, también lo es cuando se trata de la economía mundial. El sistema económico dominante en el mundo actual es el capitalismo y, por consiguiente, hemos de partir de los análisis construidos en torno al *estudio de los componentes, relaciones y lógica del sistema económico capitalista*. Sin embargo, aunque podamos llegar a abstraer —y ello nos es muy útil— un sistema económico con perfil propio, nunca habrá de ser a costa de negar la *diversidad de sus materializaciones*, es decir, las derivadas de las transiciones temporales que se engarzan a lo largo del tiempo y también de intersecciones en el ámbito espacial. En su opinión, las sociedades humanas se elevan a través de una *articulación de planos* escalonados. La dimensión ecológica de la existencia sería el sustrato primario, en el que se radican infraestructuras que permiten,

sirviéndose de medios materiales y un saber hacer acumulado, el desarrollo de las actividades sociales relacionadas con la producción, que fluye, circula y es consumida, de formas concretas, haciendo posible el mantenimiento de la vida de los seres humanos y permitiendo nuevos ciclos productivos en sociedades que organizan su vida colectiva a través de pautas de comportamiento, valores, representaciones simbólicas e ideas sobre sí mismas, sobre sus relaciones con otros y sobre su entorno. Saliendo al paso de posibles críticas sobre esta cuestión, y para distanciarse de interpretaciones esquemáticas (quizá de un método de análisis marxiano demasiado ortodoxo), considera que una lectura simplista podría leer la anterior secuencia como un conjunto enlazado de determinaciones que fluye de forma ascendente desde lo más primario y consistente hacia lo más elaborado e inmaterial. De la infraestructura, a las fuerzas productivas, a las relaciones sociales de producción, al resto de planes económicos, a la organización social, a la configuración política y al mundo de las ideas. Esas lecturas mecanicistas de las articulaciones han existido y parecieron aportar una interpretación científica con capacidad predictiva. Pero tampoco aquí la simplificación excesiva ayuda a la mejora del conocimiento. Reconoce la importancia crucial que tienen en el sistema económico las *instituciones* en las reglas del juego, los usos, las convenciones, las prácticas establecidas y los comportamientos interiorizados. La regulación del comportamiento social (público y privado) modela el comportamiento social con idiosincrasias diferenciadas. Para entender la forma en la que opera la combinación integral de componentes y relaciones, de sus materializaciones históricas y de las instituciones segregadas, cabe formular grandes *categorías sintéticas* que abarquen estos conjuntos. Aunque la

utilización de estas categorías tan amplias puede conllevar un riesgo de generalización. Por ello el autor es cauteloso al utilizar las categorías de régimen de acumulación (referido a un acople satisfactorio de los componentes y relaciones del sistema económico) y de modo de regulación (entendido como conjunto de instituciones de alta complementariedad), y, por el contrario, se apoya más en las categorías de modelo de desarrollo (articulación de componentes, relaciones e instituciones que alcanza un grado de complementariedad que facilita el crecimiento alto y duradero del sistema económico) y de modelo de desarrollo emergente (cuando un modelo de desarrollo se implanta en espacios centrales de la economía mundial, conforma las relaciones económicas internacionales y determina el funcionamiento del conjunto mundial). Tras subrayar que las *fuerzas estructurantes* están constituidas por procesos que tienen una influencia profunda y duradera en el comportamiento de la economía mundial, y que son abiertas y cambiantes, el autor se decide por una selección que incluye la dimensión ambiental de la existencia social (dimensión ecológica), las tecnologías de la información y la comunicación, la globalización y la financiarización, dejando fuera otras de reconocida entidad como las transformaciones demográficas, la dimensión de género y el ascenso de las afirmaciones identitarias. Sobre estas fuerzas ya realizó el autor un amplio análisis en el primer tomo de la obra, que estaba prácticamente dedicado a ellas. A más de estas fuerzas estructurantes, hay que considerar otros aspectos que, sin pertenecer a aquéllas, poseen una enorme influencia. Entre ellos destaca el *neoliberalismo*, ya que *aunque sea una ideología reflejo de intereses sociales y de una determinada correlación de fuerzas, su capacidad conformadora es tan amplia y sus efectos tan profundos*

que nuestra visión sería parcial e insuficiente si lo desdeñásemos. Las piezas se ensamblan para llegar a lo que realmente nos proporciona un esquema interpretativo de alta virtualidad para entender la economía de nuestro tiempo mediante el *estudio del efecto de las fuerzas estructurantes y el neoliberalismo sobre los componentes y relaciones del sistema económico capitalista*, lo que nos permite vislumbrar el alcance de la pugna e incertidumbre que está teniendo lugar en la economía mundial. Es al llegar aquí cuando la utilidad de la comprensión del presente nos permite establecer un *espectro de evoluciones posibles*, que va desde la profundización del neoliberalismo a la potencialidad de un reformismo radical y complejo, alentado por un capitalismo que, sin dejar de serlo, estaría muy alejado de las versiones dominantes a comienzos del siglo XXI. La simple continuidad, o mayores dosis de liberalismo, agudizarían hasta extremos insoportables las contradicciones y la simple continuidad no sería capaz de dar las respuestas mínimas exigidas para aproximarnos al umbral de un modelo de desarrollo. En cambio el reformismo radical, si fuera capaz de crear las condiciones para llegar a ser, podría abrir un período que tratara con criterio a las fuerzas estructurantes, dando espacio al ascenso de un modelo de desarrollo emergente. El conocimiento de la realidad social reclama la *posibilidad de otros itinerarios*. Nada está determinado y no es descartable un utopismo pragmático alejado de los ensueños, que abra camino a un desarrollo alternativo. Como última reflexión, Ángel Martínez González-Tablas considera que *le hubiera resultado imposible escribir lo que el lector tiene entre manos si pensara que todo es inútil. Sé que desde el discurso no se escribe la historia, también que la verdadera teoría no se hace cerrada sobre sí misma, de espaldas a la práctica, pero ni quiero, ni puedo*

olvidar que la experimentación social se nutre, no sólo pero también, de reflexión, y se enriquece con ella. En el fondo, alienta la esperanza. Efectivamente, sus aportaciones han contribuido a trillar el camino por el que avanza la esperanza.

Víctor Simancas



El Estado ante la globalización: políticas macroeconómicas. Migraciones y empleo

Santos M. Ruesga Benito,
Ricardo Cordera Campos (coords.)
Ciro Murayama Rendón,
Ángeles Sánchez Díez (eds.)

Ed. Marcial Pons. Colección Economía,
Madrid-Barcelona, 2007. 350 págs.

Esta obra es el resultado de un esfuerzo de colaboración entre diversas instituciones españolas y latinoamericanas (entre ellas, la Universidad Nacional Autónoma de México, la Universidad Autónoma de Madrid, la de A Coruña, la Universidad Complutense de Madrid, las de Zaragoza, São Paulo, Múnich, de Xochimilco, e instituciones como las españolas Agencia Estatal de la Administración Tributaria o el Tribunal de Cuentas del Reino). Resulta imposible en esta breve reseña citar los nombres de los veintidós autores que han contribuido a la obra y que participaron en un seminario celebrado en Madrid con el apoyo de prestigiosas instituciones. Una salvedad, el libro está dedicado sentidamente al que también fue mi querido maestro: *A Rafael Martínez Cortiña, colega y maestro de muchos de los autores de este libro, e impulsor de la Sociedad Económica Mundial...*

Consta la obra de dos partes diferenciadas. La primera, «El Estado para una globalización no excluyente», engloba nueve colaboraciones sobre el tema; la segunda, «Flujos migratorios y políticas activas del mercado laboral», abarca ocho artículos que desarrollan estas materias.

En su introducción al papel del estado en la actualidad, *Ciro Murayama* plantea cómo la situación mundial está saturada de problemas: tras el fin de la guerra fría, la actualidad está colmada de conflictos surgidos tanto del fundamentalismo como de la incapacidad global para generar condiciones adecuadas de vida para el grueso de la población mundial;

el crecimiento económico, ahí donde lo hay, no deja de poner en riesgo la viabilidad ambiental del planeta, a grado tal que la agenda común tiene el tema del sobrecalentamiento global y sus efectos en lugar primordial; la globalización, factible gracias a los avances tecnológicos, propiciando el aumento de la interdependencia de la actividad económica global, es, a la vez, un acelerador de las consecuencias negativas del capitalismo y más mercado y más comercio no se han traducido en convergencia del bienestar en las naciones ni entre ellas; las migraciones internacionales generando tensiones, tanto para los receptores con auges de discursos antiinmigratorios, como para los expulsos, exportadores de capital humano y, por tanto, subvencionadores de los más desarrollados; ello en un marco de desprecio a los derechos humanos, mediante el tráfico de hombres, mujeres y niños, en condiciones de prácticas esclavistas, que parecían superadas, y con las tremendas connotaciones con los horrores del 11-S y el 11-M, etc., todo ello conduce a la pregunta: ¿cuál de los grandes retos contemporáneos de la humanidad puede ser enfrentado sin un proyecto común, sin un amplio contrato social, es decir, prescindiendo del papel del Estado?

La respuesta a esta pregunta se lleva a cabo por los distintos colaboradores con un objetivo compartido, recuperar el Estado como un espacio común, público y no privado, a partir de cuya acción sea posible volver a colocar como metas generales de las naciones temas como el pleno empleo, el bienestar, la inclusión social, la universalización de derechos, el ejercicio de la ciudadanía en regímenes democráticos, no sólo formales sino en sus contenidos, que los años de ajuste económico y de adelgazamiento del Estado hicieron aparecer como objetivos caducos o fuera de tiempo y lugar.

Murayama centra el origen de la obra y los objetivos de la misma en base

a criterios que podrían considerarse puramente normativos pero que, a la vista de las múltiples aportaciones de la obra, se traslucen en la elaboración de una teoría positiva apoyada en cifras y datos cuya evolución histórica confirma los postulados precedentes. Lo que parecía evidente y que posteriormente fue negado durante un período de tiempo por las ideologías imperantes, aparece ahora corroborado por los datos que confirman los efectos indeseables de dichos planteamientos ideológicos.

El eje central de la obra, sobre el que desarrollan sus especificidades los diversos coautores, radica en que el mercado, como sabían bien los economistas clásicos, permite asignar de manera eficiente los recursos escasos, genera incentivos para que los individuos maximicen sus beneficios y sus utilidades; pero el mercado, como también lo ha evidenciado el pensamiento económico de mayor aliento, no genera por sí mismo equidad, ni es capaz de romper las trampas del subdesarrollo y, en última instancia, necesita de regulación para asegurar su propio funcionamiento. Por ello sería iluso, a la par que irresponsable, pretender que sea sólo el libre funcionamiento del mercado el que pueda generar dinámicas de equiparación de rentas al interior de los países y, entre ellos, el que pueda establecer marcos protectores del medio ambiente, o el que haga valer los derechos humanos por encima de las pretensiones estrictamente mercantiles de quienes hoy se lucran con el tráfico de personas, lo mismo desde América Latina o Asia hacia los Estados Unidos, que de África a la Unión Europea. Consecuentemente, a contracorriente de la visión política que sostiene que la presencia del Estado es, *per se*, una restricción para la libertad económica —que sería la opinión de un liberalismo a ultranza—, la discusión que rescata y quiere promover el libro es aquella que se hace cargo de que sin la presencia de un Estado que haga

viabiles las garantías y libertades de todos los individuos, sólo terminan por ser ejercidas las libertades de unos cuantos, de los que tienen más poder —léanse *holdings* transnacionales, poderes fácticos, individuos con elevada riqueza—, a cargo de lesionar las garantías individuales y los derechos de los más, tal como acontece en el panorama económico internacional en la actualidad. Así, el debate que se sugiere sobre el Estado es, por supuesto, de tipo económico, pero no sólo económico: también quiere contribuir a una reflexión política y ética sobre cómo encontrar respuestas satisfactorias, comunes e incluyentes, a los múltiples problemas que hoy encaran las sociedades en general y las iberoamericanas en particular. Para el profesor Cordera, el Estado y los gobiernos deben ser los que apuesten por crecer, por generar inversión, empleo y redistribución, para salir así del *estancamiento estabilizador* que dejó tras de sí como legado la puesta en marcha implacable de las políticas surgidas del consenso de Washington en América Latina. Pero para llevarlo a cabo, el Estado se enfrenta al formidable reto de la financiación y, en el contexto de la deslocalización, son los Estados, en plural, los que deben plantearse la internacionalización de la Hacienda Pública, interesantísimo tema que desarrolla Domingo Carbajo. La reconfiguración económica internacional, manifestada en la reducción del proteccionismo económico y del autoritarismo político, es positiva, pero aún insuficiente, de forma que la acción estatal es indispensable para reducir la desigualdad, mitigar los efectos del cambio de ciclo económico y para innovar en actividades productivas que los mercados, por sí mismos, no van a desarrollar, tal y como expone David Ibarra (CEPAL). En el terreno de las finanzas es donde más se ha evidenciado el proceso globalizador y en donde decisiones privadas por parte de tenedores del

dinero en un país pueden desequilibrar otras economías, sus reservas e, incluso, cambiar el ciclo. Como argumenta García de la Cruz (UAM), hay que redefinir el concepto de soberanía nacional, en nuevas formas institucionales que, a escala supranacional, podrán recuperar la capacidad reglamentaria de las autoridades monetarias y, con ellas, la dimensión pública del dinero. De las finanzas al análisis de los espacios multinacionales, como la Unión Europea, que constituye un referente para Iberoamérica en lo que a eficiencia y bienestar se refiere. Aun así, la UE mantiene problemas como la desigualdad en el nivel de vida, el desempleo, la reducida productividad y el déficit medioambiental, problemas que analiza González Laxe postulando la necesidad de una revisión de la actuación del conjunto de las instituciones públicas, replanteándose la política económica pero, en ningún caso, declinando el empeño estatal para desplegar estrategias de desarrollo. La incertidumbre es consustancial al capitalismo, y los ciclos suponen riesgos. El mercado laboral es hoy en día sujeto de fricciones —desempleo temporal, jubilaciones anticipadas, paro de larga duración para los mayores...—, todo ello acompañado de cambios demográficos que engrosan la cabeza de la pirámide, la llamada tercera edad, y reducen la base. Martínez Noval sostiene que, dado que el capitalismo es congénitamente inestable, frente a la inseguridad económica, el contrapunto no es otro que la seguridad social, que implica la protección frente al desempleo, o el infortunio, la protección frente al riesgo cierto que supone la vejez. En fin, a estas consideraciones siguen otras múltiples que no es posible incluir por falta de espacio. Valga resaltar la importancia de esta aportación colectiva y casi multidisciplinar que tiene como hilo conductor la defensa del papel del Estado como elemento incuestionable

en la resolución de múltiples problemas socioeconómicos para los que el mercado no posee respuesta o, aún peor, de los cuales él mismo es el origen. Son necesarias argumentaciones tan sustentadas como éstas para hacer frente a las corrientes ideológicas que se constituyeron como pensamiento único en el pasado más reciente.

Víctor Simancas



Cooperación con países de renta media

José Antonio Alonso (dir.)

Editorial Complutense, Madrid, 2007. 408 págs.

Países de Renta Media (PRM) son un amplio grupo de países en desarrollo que han logrado superar los niveles extremos de pobreza. En la introducción de este libro, el director de la publicación, el catedrático José Antonio Alonso, expone con claridad el problema de los países de renta media en el actual contexto de la ayuda al desarrollo. Son países que necesitan trabajar en distintos campos cruciales para su desarrollo pero en los que la cooperación internacional juega también un papel trascendental habida cuenta de que, a partir del cambio de orientación dado con los Objetivo de Desarrollo del Milenio, muchos de los donantes de ayuda, ante los éxitos conseguidos por estos países, han empezado a retirar su apoyo financiero. Sin embargo, son estos países los que, con sus logros, pueden jugar un papel relevante en la cooperación Sur-Sur por lo que, sería deseable, que la ayuda fuese graduada para no acabar con su proceso de desarrollo. Con el fin de diagnosticar las necesidades de los PRM y precisar los objetivos y los instrumentos más apropiados de una política de cooperación dirigida a estos países, se lleva a cabo este estudio por parte del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) bajo el encargo de la Secretaría de Estado de Cooperación Internacional (SECI) del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación.

Fruto de este estudio, se ha elaborado el libro que aquí se presenta. Además del primer capítulo introductorio, el trabajo se ha estructurado en dos grandes partes. El estudio de los PRM es el objeto de la primera en la que, su capítulo dos, se dedica a la caracterización de los mismos procediendo a su identificación, siguiendo la definición del Banco Mundial, a su ubicación

geográfica y a demarcar los principales rasgos de los mismos en función de su tamaño, población, peso productivo, participación en el comercio mundial, remesas, ayuda al desarrollo, emisiones, deuda externa acumulada, calidad institucional, nivel tecnológico, su posición en el Índice de Desarrollo Humano así como otros indicadores sociales como la tasa de mortalidad, el acceso al agua o su tasa de pobreza. Es esta caracterización la que marca la diferencia con los países de ingreso alto y de ingreso bajo. El tercer capítulo «Ayuda dirigida a los PRM», da una visión global de la evolución de la ayuda, de las aportaciones de los donantes, de los flujos y se describen los principales PRM receptores de Ayuda Oficial al Desarrollo así como la composición sectorial de la misma. «Los PRM y la doctrina de la ayuda» es el objeto del cuarto capítulo en el que se describe el compromiso de los países donantes respecto a la Ayuda Oficial al Desarrollo con el marco establecido en la Cumbre del Milenio y la Conferencia de Monterrey. Siguiendo el hilo argumentado anteriormente, a pesar de los logros que muchos de los PRM hayan alcanzado, la cooperación con estos países sigue siendo de gran importancia. Este el objeto del capítulo quinto «Cooperación con los PRM: ámbitos y sectores» en el que tras analizar los problemas de desarrollo de estos países se ponen de manifiesto tres grandes problemas básicos: los relativos a la gobernanza, la gestión de la deuda y la transformación productiva. Son estos problemas los que dificultan su crecimiento continuado y los que han de servir de base para la orientación de la asistencia así como la instrumentación de la cooperación. En este capítulo se incluye también el papel de los Bancos Multilaterales de Desarrollo y se describen los ámbitos en los que se ha desplegado la cooperación Sur-Sur. Finalizada esta primera parte, la segunda, denominada «Ámbitos de trabajo», analiza los aspectos claves para el desarrollo de este tipo de países. Concretamente, el capítulo 6,

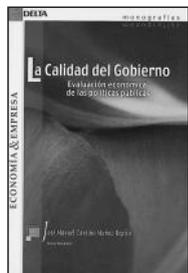
«Instituciones para el desarrollo de los países de renta media» se centra en un tema de gran relevancia, tal y como ya se indica en la introducción de este libro, como es la importancia de contar con un marco institucional eficaz y creíble que contribuya al desarrollo. Con este objetivo como base, el capítulo se dedica al análisis de los problemas institucionales que presentan estos países definiendo el concepto de institución y sus determinantes, describiendo la situación institucional de los mismos caracterizada por una gran diversidad. Los fundamentos del cambio institucional así como los obstáculos que surgen son también objeto de este capítulo en el que también se explora el papel de las administraciones públicas en el proceso de desarrollo, plantea políticas de fortalecimiento institucional recomendando la mejora de cuatro ámbitos institucionales: la corrupción, el funcionamiento de los mercados, la cohesión social y la eficacia de las administraciones públicas. Si esto se consiguiese, se podría avanzar en la cohesión social, se reducirían los niveles de pobreza y de desigualdad en estos países, cuestiones éstas ampliamente desarrolladas en el capítulo 7 «Crecimiento económico, pobreza y política social en los países de renta media» junto al papel de las políticas redistributivas y su relación con los procesos de crecimiento económico así como la revisión de las principales opciones de política social incluyéndose también una serie de recomendaciones, entre las que se encontraría el papel de la cooperación internacional. La importancia de la fiscalidad en los procesos de desarrollo se trata en el capítulo ocho con el título de «Equidad y eficiencia en la fiscalidad» en el que, además, se describen los sistemas fiscales de los PRM, sus características, la estructura de sus ingresos, las deficiencias de sus sistemas fiscales, así como las reformas acontecidas y los obstáculos encontrados en su aplicación para, finalmente, enumerar las principales reformas que quedan

por realizar en estos países y el papel que en este sentido pueden desempeñar los países donantes y los organismos internacionales. El capítulo nueve se centra en la «Estabilidad Financiera Internacional» en el que, en una primera parte, se describe el proceso de liberalización financiera así como las crisis financieras y crisis de la deuda acontecidas en algunos de los países considerados de renta media, la interpretación de las crisis y sus costes. En una segunda parte, este capítulo argumenta que, en los últimos años, las crisis financieras han tenido efectos sistémicos, desbordándose a otras economías, por lo que se recomienda considerar la estabilidad financiera como un bien público de carácter internacional por lo que sería de gran importancia hacer un llamamiento a la coordinación y la cooperación internacional para alcanzar, de manera efectiva, la estabilidad financiera en un contexto de gran asimetría internacional animando, por otro lado, al desarrollo de mercados financieros locales que permiten ganar autonomía a los PRM, en el diseño de su política económica y en el acceso a los mercados internacionales. «El comercio internacional y la competitividad» es la cuestión objeto del capítulo diez del libro en el que, a modo de introducción se recuerdan algunas de las teorías que hacen referencia al papel del comercio en el crecimiento y desarrollo de los países aceptando que, una amplia y variada literatura empírica así como los modelos de crecimiento endógeno, sugieren que el comercio estimula el crecimiento y facilita la difusión del progreso técnico añadiendo una segunda ventaja derivada de los intercambios comerciales como es la importación de reglas de funcionamiento como, por ejemplo, serían las normas de la Organización Mundial de Comercio o la aceptación de los tribunales de arbitraje internacional elementos de gran importancia para algunos PRM con condiciones económicas, sociales y políticas débiles.

Complementariamente a este primer análisis sobre las ventajas del comercio en el crecimiento, se exponen otros elementos no tan favorables como pueden ser las asimetrías en el reparto de las ganancias derivadas de la apertura comercial que, en algunos casos, pueden agravar las presentes situaciones de pobreza, marginación y paro. Con esta reflexión de fondo, el capítulo repasa las reglas del comercio mundial, las características del comercio exterior de los PRM, sus problemas en el comercio y finaliza con un conjunto de consideraciones como son asegurar la estabilidad de los ingresos, la disminución en la concentración de mercados, la mejora en las condiciones de acceso, el fomento de la presencia de estos países en las ventas internacionales o la transformación productiva. El capítulo once se dedica a otros de los aspectos importantes para aumentar la capacidad competitiva de los países menos avanzados. Con el título de «Desarrollo tecnológico en los países de ingreso medio» comienza, como en otros casos, con una breve referencia a la literatura sobre tecnología y la innovación como claves del crecimiento económico y de los procesos de desarrollo. Para el caso concreto de los PRM, se puede afirmar que son países caracterizados por gran heterogeneidad respecto a su situación en ciencia y tecnología ya que algunos de ellos son países tecnológicamente seguidores mientras que, otros, ocupan una postura de liderazgo tecnológico. No obstante, para el conjunto de los mismos, el avance científico y tecnológico y su asimilación son claves en sus estrategias de desarrollo. En el estudio de las capacidades tecnológicas de los PRM, se emplean un conjunto de indicadores de ciencia y tecnología como son: el capital humano (tasas de alfabetización, educación primaria, secundaria y terciaria, etc.), el esfuerzo realizado en I+D, los recursos humanos dedicados a estas actividades, las patentes, las publicaciones científicas y la difusión de la alta tecnología. La información

obtenida con estos indicadores es empleada para profundizar en el estudio de la heterogeneidad de este grupo de países y realizar un diagnóstico agregado sobre sus capacidades tecnológicas. En este capítulo se incluye también un epígrafe dedicado a las tecnologías de la información y de las comunicaciones en los PRM así como un conjunto de consideraciones finales haciendo énfasis en la importancia de la cooperación científica y tecnológica. Finalmente, el libro dedica un último capítulo a «Infraestructuras y Competitividad: una nota» resaltando el papel estratégico que tiene la dotación y la calidad de las infraestructuras en la cooperación internacional en el proceso de desarrollo ya que contribuye a la articulación del territorio, facilita el acceso a los servicios sociales, promueve el crecimiento, favorece el cambio productivo y mejora las condiciones competitivas y de proyección internacional entre los países. En el texto presentado se analiza la dotación de infraestructura en los PRM, la atención que le ha prestado a esta cuestión la cooperación internacional, la presencia del sector privado en este tipo de inversiones. Para concluir, es reseñable destacar que la gran mayoría de los capítulos se ayudan de recuadros de texto, cuadros de datos y gráficos así como anexos estadísticos o datos complementarios que sirven de apoyo a la descripción de los problemas presentados. En definitiva, se trata de un libro muy cuidado, bien estructurado, de fácil lectura y comprensión sin dejar de mencionar el importante esfuerzo de recopilación de la extensa bibliografía presentada al final del libro. Queda, por tanto, felicitar a sus autores por este trabajo, recomendar su lectura y animar a la reflexión sobre los temas planteados.

José Antonio Negrín de la Peña



La calidad del Gobierno

José Manuel Cansino
Muñoz-Repiso (coord.)

Ed. Delta Publicaciones. Madrid, 2006. 367 págs.

En múltiples ocasiones, la mayoría de los ciudadanos, tanto desde la perspectiva del contribuyente como de la de los responsables públicos, se preguntan acerca de las decisiones tomadas por los administradores correspondientes en materia de políticas públicas. Estas decisiones se producen en más de una ocasión, entre varias alternativas y, desde luego, sin lo que desde el punto de vista económico se entiende por *información perfecta*. Esto no sería más problemático que la discusión posterior ante las actuaciones públicas, donde se pudiera mostrar más o menos conformidad, si no fuera porque suponen una utilización de recursos económicos que, como ya se conoce, son escasos, amén de que éstos provienen en su mayoría por los impuestos que los propios ciudadanos depositan en las arcas públicas. Por lo tanto, el signo de los resultados alcanzados, acertado o erróneo, tiene para la colectividad social una importancia cada vez más creciente. Surge de este modo la necesidad de evaluar desde la óptica económica las políticas públicas. En este libro se pueden encontrar los aspectos más relevantes de dicha valoración. Todo ello está encaminado a una mejora en los procesos de control y que la falta de información se reduzca significativamente, trasladándose a la opinión pública del modo más eficaz y adecuado posible. Para conseguir este propósito, son varios los autores que intervienen en la elaboración de la presente publicación, coordinados todos ellos por el profesor de la Universidad de Sevilla, José Manuel Cansino, quién participa activamente de la elaboración de la obra, siendo autor del quinto capítulo. La publicación está estructurada en tres grandes bloques que forman el armazón sobre el que se asientan los algo más de tres

centenares y medio de páginas de las que se compone el libro. Tras una introducción presentada por el coordinador de la obra, se da paso a la primera parte del libro, que aborda la evaluación de las políticas públicas en los órganos de control, tanto desde su óptica externa como interna. En primer lugar, Andrés Sanz distingue entre la auditoría financiera, actualmente en vigor, y la evaluación de políticas, concepto mucho más avanzado. El autor sostiene que el elemento esencial para que este cambio tenga efecto no es otro que el perfil adecuado del controlador, su cualificación multidisciplinar y su efectivo control y supervisión por parte de aquellos que examinen a la vez su trabajo de controlador. Es en este punto donde aparece explicada la creación de la Agencia de Evaluación en España, y es Francisco L. de Vera el encargado de desarrollar los puntos clave acerca de este estamento público. La transparencia en la gestión pública es la idea que subyace en los comentarios de este capítulo, con el compromiso de creación de la agencia propuesta en la ley de agencias.

De modo más práctico aparece el segundo conjunto de capítulos, que posibilitan una completa visión de las técnicas utilizadas en la evaluación de políticas públicas. Consecuentemente, Mercedes Castro es quien se ocupa de abordar la esencia del problema desde una visión multidisciplinar, relegando los métodos establecidos tras la Segunda Guerra Mundial, basados en el simple análisis coste-beneficio. De esta manera es como surge la posibilidad de abordar estas cuestiones desde una visión multidimensional, donde no solo se tienen en cuenta factores económicos, sino que se amplía el objetivo con elementos sociales, ambientales o técnicos. La quinta sección la desarrolla el coordinador de la obra, y en ella se realiza una aproximación a una serie de propuestas metodológicas para la evaluación de programas públicos de formación, fundamentadas en la aplicación de métodos de estimación

de inferencia causal. Entre los métodos observacionales destacan el de *selección sobre observables*, el de *diferencias en diferencias* y el de *variables instrumentales* (no desarrollado). El sexto capítulo, elaborado por Álvaro Garnica, muestra la investigación desarrollada para implementar en el Ministerio de Defensa instrumentos de control eficientes frente a los mecanismos habituales. Se trata de la *auditoría de contratos*, cuyos evidentes resultados positivos, deberían hacerla valedora, según la opinión del experto, de su extensión al conjunto del sector público. Para medir la eficiencia en la Administración Pública, Enrique S. Pées explica, en el capítulo siete, los métodos de funciones frontera y de la contabilidad de gestión. Posteriormente, la octava sección analiza la generación de valor que pueden alcanzar los programas públicos, y es Rocío Román la encargada de profundizar en las herramientas de evaluación correspondientes. Finaliza este grupo de capítulos con el décimo, donde Luis C. Ortigueira completa la evaluación de las políticas públicas con los conceptos, orientaciones, metodologías, aplicaciones y comportamientos desde el punto de vista gubernamental. El tercer bloque contiene a los dos últimos capítulos, eminentemente prácticos, y en donde tanto Francisco R. Colinas como Antonio Sánchez, despliegan sus amplios conocimientos con los dos ejemplos analizados. El primero aplica el *método DEA* para contrastar la eficiencia de los servicios de radiodiagnóstico hospitalarios del SAS, mientras que el segundo estudia la utilización de los métodos observacionales, con el *estimador de diferencias en diferencias* para programas públicos de formación. La homogeneización estructural del presente volumen proporciona una visión enriquecedora de la evaluación de las políticas públicas, cuyos gestores tendrán la obligación de aplicar métodos de decisión que favorezcan la calidad de los gobiernos.

Jesús Domínguez Rojas



Gestión del tiempo

Guillermo Ballenato Prieto

Ed. Pirámide. Madrid, 2007. 206 págs.

Todo lo que el ser humano es capaz de realizar en su vida, independientemente del punto de vista escogido, depende de un mismo elemento esencial: el tiempo. Este juez que todo lo controla es, a menudo, denostado por la rapidez de su marcha y la imposibilidad de su vuelta atrás, así como su paso inexorable y firme sin detenerse por nada ni por nadie. Puede pasar de convertirse en un aliado al más odiado enemigo.

Su mala gestión es, en todas las facetas de nuestra existencia, motivo de pesadumbre y desesperación. Para paliar tanto desconuelo, pero principalmente para prevenirlo, aparece esta magnífica obra, cuyo autor, el psicólogo y profesor Guillermo Ballenato va proporcionando, a lo largo de los dos centenares de páginas de la que se compone el libro, un elenco de recetas para ayudar a que la gestión del tiempo, en los diversos ámbitos de la vida, se traduzca en una mayor eficacia.

La publicación está compuesta por siete partes, diferenciadas en las seis primeras a modo de capítulos, mientras que la tercera está separada de las anteriores y empleada para los anexos y la bibliografía. En total son treinta y tres apartados que se encuentran englobados en la distribución anteriormente mencionada.

La visión del libro es eminentemente práctica, lo que le confiere en un útil manual, pero sin dejar de lado la frescura a la hora de enfrentarse a su lectura, o mejor dicho, a su reflexión. Cada uno de los capítulos lo encabeza una frase que sentencia una idea acerca del gran protagonista de la obra, esto es, del tiempo. Personajes ilustres y famosos están detrás de esas citas, que ilustran la importancia de la temática analizada.

El primer capítulo o parte, como prefiere el creador, comienza con un conjunto de cuestiones que permite

realizar una serena reflexión acerca de la utilización y manejo del tiempo como recurso singular que es, de modo que, encontrando una más óptima administración del mismo, se consiga enriquecer la vida con cosas que también son importantes y necesarias, estableciendo prioridades personales y profesionales.

La segunda sección es tal vez en la que más lectores se sientan identificados, ya que refleja la idea de que el tiempo perdido no es recuperable y cómo casi sin notarlo, se empiezan a producir hábitos que desembocan en la ineficacia.

El prestigioso profesor de la Universidad Carlos III explica los síntomas que terminan generando la tan temida y común deficiente gestión del tiempo. Para paliar este proceso, propone una revisión del manejo personal del mismo, desplegando una lista de las ventajas que supone una correcta administración de ese bien tan preciado y escaso.

Es en la tercera parte del libro donde se abordan cuestiones más directas. Aquí es donde se analizan las causas fundamentales y más comúnmente extendidas de los problemas que surgen con la gestión del tiempo.

De todos son conocidos la falta de puntualidad, los agobios provocados por las cosas urgentes, las reiteradas interrupciones provocadas por otros o por uno mismo y el mal entendido perfeccionismo, que convierte y confunde el buen hacer con la ineficacia final en los procesos.

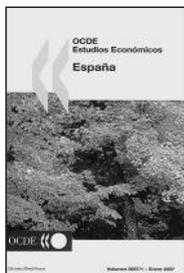
El capítulo cuarto está destinado a mostrar el camino hacia la eficiencia. Se hace especial hincapié en aspectos como el trabajo bien hecho, la necesidad de definir de un modo proporcionado los objetivos planeados, priorizando las tareas que se han de llevar a cabo, relegando aquellas que no deberían tener un elevado grado de prioridad frente a otras. Pero todo ello no tendría ningún sentido si no se acometen con rigurosidad las estrategias encaminadas a programarlas convenientemente.

Continuando con el espíritu práctico de la obra, se proponen, ya en la quinta parte, diferentes y variados métodos y técnicas que, aprovechadas adecuadamente, son capaces de apresurar muchas de las tareas diarias y más habituales. Entre estas iniciativas se pueden destacar el adecuado entorno que debe existir en la realización de nuestro trabajo cotidiano, cómo se puede conseguir aprovechar mejor los desplazamientos, ser capaces de delegar tareas asignadas fomentando el trabajo en equipo, sacar un mayor enriquecimiento personal de la lectura y, sobre todo, optimizar la toma de decisiones, para de este modo, generar unos hábitos más saludables en lo que a gestión del tiempo se refiere.

Pero todo lo expuesto con anterioridad no es en sí mismo un fin, sino muy al contrario, debería consistir en incorporar personalmente unos medios que faculten al individuo para alcanzar una vida más plena, manejando eficazmente el inevitable estrés, combatiendo el agobio de una sociedad cada vez más cambiante y exigente, para potenciar el tan deseado y buscado infructuosamente en tantas ocasiones equilibrio personal.

Finalmente aparece el anexo final, donde el lector encontrará una serie de baterías de cuestiones, cuadros y tablas, que ayudan a realizar un autoanálisis para entendernos un poco mejor a nosotros mismos y potenciar nuestro tiempo de modo más eficaz. Es de agradecer al autor los consejos y técnicas vertidos a lo largo del libro, que permiten al lector mejorar enormemente el manejo de su tiempo, y de este modo, y como se indica al finalizar la obra, alcanzar una vida más plena y satisfactoria.

Jesús Domínguez Rojas



OCDE estudios económicos. España

OCDE

Mundi-Prensa. Madrid, 2007. 176 págs.

Es, el informe económico de la OCDE, uno de los documentos más esperados por todo aquel que necesita planificar acciones económicas en virtud de las perspectivas que en él se diseñan. Políticos económicos de todas las ideologías esperan los vaticinios de la OCDE para cargar las armas críticas contra el adversario. Si el informe es positivo, las cosas se están haciendo bien. Si por el contrario, es negativo las actuaciones en política económica no van por buenos derroteros.

En el presente estudio, España se define como un país de gran crecimiento económico que es acompañado igualmente por un mayor desarrollo de las cifras del empleo y de las finanzas públicas. No duda en calificar la evolución de los datos macroeconómicos como de extraordinarios, sustentado en un crecimiento económico por décimo tercer año consecutivo. Esto ha llevado a reducir el diferencial del PIB *per cápita* con la media de la zona Euro llevándolo hasta el 12%. Bien es cierto que identifica inmediatamente a los responsables de tales éxitos. Unas condiciones monetarias expansivas, una determinante prudencia fiscal, el desarrollo de importantes y necesarias reformas estructurales y un aumento de la inmigración son, sin duda, un marco económico adecuado para el progreso económico de nuestra nación.

No duda el estudio en identificar *el lado oscuro* de tan buenas noticias. El diferencial de inflación de nuestro país con respecto a las economías de nuestro entorno muestra el daño que se la hace a la competitividad de la economía por la vía de los precios. El control de la inflación, parece pues, uno de los objetivos prioritarios a llevar a cabo por todo buen gobierno que se precie. Tampoco es ninguna novedad y en aras de ese buen gobierno, cuando la política económica estaba en manos

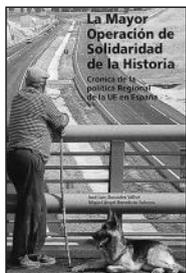
del Banco de España, era normal que la vía de contracción monetario fuese lo habitual. Repitiendo ese esquema, las autoridades monetarias europeas, no dudan en utilizar la subida de tipos de interés para su control. El estudio parece alentar este tipo de medidas por identificar la existencia de *un colchón* por el lado de la demanda interna. La situación anterior de tipos de interés reales bajos, posibilitaba un incremento de esa demanda interna, animada por un mayor consumo sustentado, a su vez, por el aumento del empleo, de la inmigración, del endeudamiento, y de la subida de los precios en las viviendas. Tanta felicidad no podía durar mucho tiempo. Los que creen en los ciclos económicos se temía que esas mismas virtudes de la economía española, escondían males latentes que en cualquier momento, de improviso, emergerían de los fondos fangosos de nuestra estructura económica para estropearnos este mundo feliz. El primer síntoma se detecta por la vía de la productividad. Los datos hablan de cifras moderadas en este indicador, lo que escondía un descenso en el crecimiento de la producción total y en unos menores niveles de la *renta per cápita*.

No obstante, el estudio económico de la OCDE percibe que las autoridades económicas del país, a través del Programa Nacional de Reformas de 2005, identifica los retos de la economía española presentando un paquete de medidas para afrontarlos, aunque también es cierto el informe detecta que *en algunos casos el ritmo y la ambición de las medidas introducidas hasta ahora parecen no guardar proporción con los problemas que es necesario superar*. Si se resumiesen en tres las mejoras pendientes estas serían las infraestructuras, el capital humano y tecnológico y los mercados de productos y de trabajo.

La OCDE, como si de un buen médico se tratara, diagnostica los males del enfermo y le da una serie de recomendaciones. Por un lado le dice que el país sigue creciendo

vigorosamente, pero que esto lo está haciendo de una forma desequilibrada y eso que se está aplicando en realizar un importante esfuerzo de mejoras. Advierte que aunque la consolidación fiscal avanza a buen ritmo, sería deseable unos objetivos presupuestarios más ambiciosos. Sin duda alguna, en aras de ese crecimiento más equilibrado, es preciso dotarse de medidas que ayuden a estabilizar el mercado de la vivienda en España. El estudio continúa afirmando que es imprescindible mejorar el funcionamiento de los mercados de producto. La reducción del diferencial de inflación de los precios de consumo con la zona euro es un objetivo prioritario. También parece necesario reformas en el proceso de formación de los salarios, ya que lo identifica como culpable del incremento de los precios generados a escala sectorial. La política fiscal también debe implicarse en el proceso de transformación de la economía española, enfrentándose a los desafíos que se le presenta en el medio plazo, manteniendo una política fiscal prudente en aras de su proceso de consolidación. Desde la OCDE se pide a nuestro país que aumentemos la capacidad de nuestra economía aumentando, su vez, los niveles de innovación. Con ello se elevará considerablemente la productividad. Así, en el informe, se piensa que la reforma de la política de I+D e innovación está bien concebida, los esfuerzos para mejorar la calidad de la educación son oportunos y la propuesta de la reforma del sistema universitario ambiciosa. Finalmente, se opina desde la OCDE que es preciso un mercado de trabajo más fluido para los trabajadores con contrato indefinido y que se está yendo por la buena senda en las reformas del marco general de competencia, sin menoscabo en percibir que las fuerzas de la competencia deberían liberarse en algunos sectores.

José Antonio Negrín de la Peña



La mayor operación de solidaridad de la historia. Crónica de la política regional de la UE en España

José Luis González Vallvé y Miguel Ángel Benedicto Solsona

Oficinas de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Luxemburgo, 2006. 184 págs.

Conmemoramos los primeros cincuenta años del Tratado de Roma. Cincuenta años de idas y venidas, de esplendores y crisis. Medio siglo, en palabras del ex presidente del parlamento europeo José María Gil-Robles de *continuas crisis de crecimiento, de creación de un instrumento para la construcción pacífica de la paz*. Y es que dentro de este argumentario, sin duda, la creación del mercado común y luego de la Unión Europea no dejó de ser, y no deja de ser, un instrumento económico-político para la creación de un marco pacífico en un entorno donde la guerra ha sido históricamente habitual. El proyecto europeo es el hilado de un tejido solidario, lienzo ya intuido por Jean Monnet Paso a paso, nudo a nudo como tejían nuestros abuelos, reforzando el tejido solidario a medida que se hacía más amplia la comunidad, en ese doble proceso de ampliación y profundización que nos ha traído hasta hoy. Por eso no está de más recordar los sucesivos pasos andados en estos cincuenta años: la Comunidad del Carbón y del Acero, la Unión Aduanera, la Política agraria común, el mercado interior, la cohesión territorial y social y la moneda única. Este impresionante elenco de realizaciones, citando de nuevo a Gil-Robles, *no hubiera sido posible sin la firme voluntad política de sucesivas generaciones de líderes convencidos de que solo mediante la solidaridad se construye la paz*. Dentro de este marco debe apreciarse la edición de este libro. Es significativo que el título principal de la obra sea una declaración de principios *La mayor*

operación de solidaridad de la Historia, para explicar a continuación que se trata de alabar la Política Regional de la Unión Europea. Tal vez sea anecdótico que el receptor de tal esfuerzo sea España. ¿O no?

En este momento de oscuro euroespecticismo repasar el papel que jugaron las instituciones europeas en nuestro desarrollo económico de los años noventa del pasado siglo y en los primeros del siglo XXI no debería ser tratada como una cuestión baladí. Es más, podría tratarse de un acto de justicia histórico.

En la *Presentación* del libro se pone de manifiesto el éxito del modelo de solidaridad europeo en España recordándonos que en 1986, cuando entramos en el Mercado Común, teníamos un 68% de renta *per cápita* respecto a la media europea. Veinte años después, alcanzamos esa lejana media en una Europa de veintisiete estados miembros.

Además el texto hace hincapié en que los europeos han encontrado un foro donde recuperar la voz y el poder político de la persona. Un espacio, ajuicio de los autores, *sin exclusiones y radicalismos, una esfera de cohesión solidara*.

Pero sin duda, y está presente en la filosofía del libro, se trata de percibir que la construcción europea es tarea de todos. Si en un momento nos beneficiamos nosotros, es la hora de ayudar a la construcción de ese espacio común incorporando a nuevos países, aportando nuestro esfuerzo personal en aras de la tarea común. Con nuestro ejemplo se demuestra que Europa, la construcción de ese espacio pacífico de bienestar común, es útil y que además puede ser rentable la ayuda que dispensemos a nuestros vecinos en aras de una mayor calidad de vida, no sólo en nuestro entorno, sino para el conjunto de la humanidad. El libro se estructura en catorce capítulos, el primero de ellos de *Presentación*. La primera tarea es la de reconocer el paso de una *Europa económica a una Europa política* para seguidamente poner cifras a esa tarea con el estudio del *Presupuesto Europeo*.

La política de solidaridad europea y las regiones, es el objeto del capítulo cuarto, necesario estudio conceptual, para pasar, en el capítulo siguiente a hacer un análisis de *La evolución de la política regional* y sus transformaciones a lo largo de la historia, complementado con el capítulo siguiente en el que se estudiarán *Los instrumentos de la política regional comunitaria y sus reformas en los distintos períodos*. También se recogen los esfuerzos realizados en *Otros programas no financiados con recursos de la política regional* y se mira al *Futuro de los Fondos regionales europeos*.

A partir del capítulo octavo, el libro se centra en la aplicación de esos *Fondos regionales europeos en España*, continuando con el Análisis de la *Política regional comunitaria* en nuestro país y con el estudio pormenorizado de los *Programas y fichas plurirregionales*, para finalizar concretando las actuaciones regionales de cada una de las Comunidades autónomas. Finaliza el texto con un *Epílogo* que es toda una declaración de principios, aunque para ello se utilice la cita de un presidente norteamericano *No te preguntes tanto lo que Europa puede hacer por ti, pregúntate más bien lo que tú puedes hacer por Europa*. Completan la edición dos capítulos de anexos de *Tablas y gráficos* y una sección *Bibliográfica*.

Leído el libro, parece necesario e imprescindible en la tarea de construcción europea, construir nudos de solidaridad, hacia dentro y hacia fuera y que si, de nuevo en palabras de D. José María Gil-Robles, *en cincuenta años hemos conseguido la prueba de que se puede construir pacíficamente la paz, ahora nos toca colaborar con otros para ayudarles a encontrar su propio camino hacia esa meta, así como consolidar nuestro propio tejido de solidaridades para que este medio siglo no haya sido una excepción, sino la base de una unión próspera, duradera y pacífica*.

José Antonio Negrín de la Peña



Manual para la elaboración de las cuentas satélites de las empresas de la economía social: cooperativas y mutuas

CIRIEC (Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa)

Comisión Europea, 2006. 198 págs.

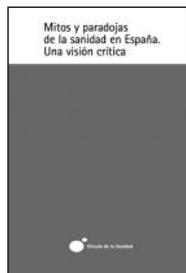
Manual para la elaboración de las cuentas satélites de las empresas de la Economía Social es un trabajo encargado por la Comisión Europea a un grupo de expertos del CIRIEC. En su presentación, los redactores señalan que las normas de contabilidad nacional homologadas (SCN-1993 y SEC-1995) no identifican diferenciadamente a las empresas y organizaciones consideradas como economía social, apareciendo la información sobre las mismas de forma diluida en distintos sectores institucionales. Esta cuestión fue solventada, en parte, en el año 2003 con la publicación de Naciones Unidas del *Handbook on Non-profit Institutions in the System of National Account* (NPIs Handbook) permitiendo contar desde entonces con estadísticas homogéneas sobre el sector no lucrativo. Sin embargo, esta publicación no incluye ni a las cooperativas ni a las mutuas por lo que, en el ámbito de la Unión Europea, se planteó la elaboración de directrices para la elaboración de cuentas satélites de las cooperativas y mutuas objeto del libro que aquí se reseña. Este trabajo, dirigido por José Barea y José Luis Monzón, fue encargado por la Dirección General de la Empresa de la Comisión Europea y, tal y como se recoge en su prólogo, su objetivo no es otro que el de *establecer las orientaciones necesarias que permitan elaborar una cuenta satélite de las empresas de la economía social, esto es cooperativas, mutuas y otras empresas similares, en el ámbito de la Unión Europea, de conformidad con el cuadro central de la contabilidad nacional establecido en el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y*

Regionales (SEC-1995). Su propósito es el de elaborar unas directrices metodológicas orientadas a los Institutos de Estadística de los Estados Miembros y de la Unión Europea así como a los productores y usuarios de estadísticas sobre economía social que les permita *obtener datos homogéneos, precisos y fiables sobre las empresas de la economía social en la Unión Europea*. Desde esos propósitos y objetivos se vislumbra los problemas conceptuales del tema a tratar. Por una parte la definición de Cuentas satélites y su necesidad en un Sistema convencional generalmente admitido, en el caso que nos ocupa, el SEC-1995. Por otro lado, el concepto de Economía Social, sus componentes y la presumible importancia de este tipo de economía en el mundo de hoy.

Tal vez lo primero que hay que destacar de este texto es su vocación de Manual, esto es el libro donde se compendia lo más sustancial de una materia. Además, de la presentación y el resumen del Manual, este trabajo se estructura en doce capítulos a los que acompaña un último de conclusiones así como una abundante bibliografía. Los cuatro primeros capítulos constituyen el marco introductorio del Manual. En el primero de ellos, además de justificar la necesidad del Manual, se analiza la actividad económica y las empresas de la economía social así como la importancia de las mismas, se establecen los conceptos y las normas internacionales de contabilidad nacional utilizadas en el mismo. Un segundo capítulo recoge el marco conceptual de las empresas de la economía social así como los distintos agentes que han de considerarse en las cuentas satélites cuyo marco conceptual y finalidad se desarrolla en el capítulo tercero. Finalmente, este bloque acaba con el capítulo cuarto que recoge el sistema de clasificación por sectores institucionales y ramas de actividad económica empleado en el Manual. El desarrollo metodológico de este Manual comienza en el capítulo quinto en el que se marcan las etapas para el desarrollo de una cuenta satélite que

incluya la actividad de la economía social por sectores institucionales. Con el mismo propósito pero utilizando la clasificación de ramas de actividad económica se presenta el capítulo sexto. En el séptimo se propone y desarrolla la metodología para la elaboración de una matriz de contabilidad social de las empresas de la economía social. Los documentos contables necesarios para la elaboración de las cuentas satélites así como la relación de datos y sus fuentes se describen en el capítulo ocho y, finalmente, en el noveno, se establecen las diferentes etapas, concretamente tres, para la elaboración de las cuentas satélites siendo una de ellas una propuesta para cada Estado miembro de la Unión Europea para la creación de un Registro Estadístico de Empresas de Economía Social que incluya todas las empresas pertenecientes a la economía social. Finaliza este Manual con un décimo capítulo de conclusiones así como dos capítulos más, el once y el doce, en los que, en el primero de ellos, se incluye una lista de abreviaturas y acrónimos empleados en el Manual y, el segundo, se recoge dos anexos de gran interés que guían al lector no especializado en el sistema de cuentas SEC explicando sus dos principales tablas: las *input-output* y las cuentas de los sectores, los principios del sistema de cuentas así como una presentación sinóptica de las mismas. Además, se incorpora un segundo anexo con un cuestionario y conceptos utilizados para la elaboración de un mapa conceptual, administrativo y legal de las empresas de economía social en la Unión Europea. Es reseñable la importancia de un Manual de estas características que, aunque metodológicamente complejo, contribuirá a dar luz institucional a un conjunto de empresas y organizaciones pertenecientes a la economía social ofreciendo información macroeconómica sobre las mismas que permita su inserción en el conjunto de ramas económicas del conjunto de la Unión Europea.

José Antonio Negrín de la Peña



Mitos y paradojas de la sanidad en España. Una visión crítica

José Luís Perona Larraz

Ed. Circulo de la Sanidad, Madrid, 2007. 367 páginas

Esta obra constituye la segunda entrega que realiza El Circulo de la Sanidad y presenta una primera peculiaridad: existe una primera edición en papel, ya distribuida y agotada. Por tanto sólo es accesible en la dirección www.circulodelasanidad.com desde la que se puede descargar como fichero en formato pdf y sin coste alguno; así que este no es obstáculo para poder leer este libro. Una conexión a Internet y menos de un minuto de descarga es lo que nos separa de su lectura.

¿Es excesivo el nivel de gasto sanitario? ¿es socialmente eficaz el pago parcial por el usuario de las recetas de farmacia que nos dan en los centros de salud? ¿tenemos un sistema sanitario tan eficiente y brillante como, a veces, aparece recogido en diferentes medios de comunicación? Si nos planteamos cuestiones de este tipo está claro que compartimos preocupaciones con el autor y a lo largo de esta obra nos plantea sus respuestas y argumentos.

No estamos ante un texto sólo para eruditos, sino que el autor se adentra en polémicas y desafíos que despiertan el interés del lector al plantear cuestiones que sorprenden o chocan con ideas preconcebidas. Ese espíritu provocador del debate, de ahí *una visión crítica* que figura en el título, es el que anima la selección de los mitos y paradojas. Plantea las diferentes cuestiones como mito o paradoja busca captar nuestro interés; los publicados son los escogidos de entre el amplio número de los inicialmente planteados, por lo que el libro se centra en cinco mitos y otras tantas paradojas dedicando un capítulo a cada uno.

Como se puede apreciar en el índice, un mito y una paradoja tratan sobre gasto farmacéutico, mientras que el gasto sanitario se trata en tres ocasiones; por

tanto son cinco apartados que, de una u otra forma, se dedican al gasto sanitario. Subyace esta cuestión a lo largo del texto al ser este la magnitud, desde el punto de vista económico, que más atrae la atención de gestores, políticos, agentes sociales y empresarios relacionados con el sector sanitario.

No sólo su nivel resulta llamativo, sino además sus tasas de crecimiento resultan aún más destacables en los países desarrollados.

En el gasto sanitario se aprecia como los países con niveles inferiores de desarrollo, ante incrementos modestos de gasto, consiguen importantes mejoras en los niveles de salud de su población. Por el contrario, estos incrementos son leves con los importantes recursos de los países más avanzados (parece que también el sistema sanitario queda sujeto a los rendimientos marginales decrecientes).

Esto lleva al autor a focalizar su atención hacia el nivel de gasto y su eficiencia, esa preocupación aparece claramente expresada en el planteamiento del segundo mito (España posee el sexto mejor sistema sanitario del mundo) y también se refiere a esta cuestión en otros apartados como el cuarto mito (el número de consultas médicas por habitante es similar en España al de otros países) y la segunda paradoja (las urgencias no son muy urgentes). La exposición de mitos y paradojas se completa con el abordaje de algunas cuestiones como la posible incompatibilidad entre sanidad, mercado y beneficio, y la preferencia de los funcionarios públicos por la asistencia sanitaria privada. La primera es llamativa porque el gran volumen de recursos materiales que necesita la asistencia sanitaria es facilitado por empresas que están sometidas a criterios de mercado en su funcionamiento. Por tanto se descubre un importante sector empresarial alrededor de la sanidad (aparte de las conocidas *farmacéuticas*) y algunas de estas empresas con importantes dosis de innovación y proyección futura, como las dedicadas a biotecnología.

La última paradoja señalada es motivo de reflexión al plantear la excepción al sistema sanitario público dentro de la propia administración, como señala el autor *paradoja de cuerpo entero*. Sólo los funcionarios cuyo régimen de seguridad social se presta por una mutualidad, pueden optar entre la asistencia sanitaria privada y la sanidad pública; sin embargo, los afiliados a la Seguridad Social, pertenecientes al sector privado de la economía, carecen de posibilidades de opción o estas son muy limitadas. Pues se ciñen a situaciones muy concretas, como las empresas colaboradoras o las mutuas patronales de accidentes de trabajo. El libro incluye, aparte de una presentación de Juan Ignacio Trillo como Presidente del Circulo de la Sanidad, dos comentarios críticos, por supuesto, debidos a dos buenos conocedores, y responsables de la política sanitaria: Marina Geli y Gabriel M. Inclán. Ambos son Consejeros con responsabilidad sobre la política sanitaria de las Comunidades de Cataluña y País Vasco, respectivamente. No es casual que ambos comentarios se hayan incluido al principio de este libro, porque su lectura, a modo de aperitivo, estimula el interés por contrastar los puntos de vista del autor en las páginas siguientes. Mientras el comentario de Marina Geli es sistemático, siguiendo el orden de cada mito y paradoja, sobre los que aporta su punto de vista y comenta el del autor. El de Gabriel M. Inclán, más incisivo y selectivo, se centra en dos mitos, el primero (la sanidad es incompatible con el mercado y el beneficio) y el tercero (el gasto sanitario español es el más reducido de Europa), por considerarlos en el núcleo central del debate. En definitiva, el autor persigue inducir la reflexión en el lector y espolear su curiosidad para discutir una serie de cuestiones, desprovistos de ideas previas, basándose en un amplio abanico de datos procedentes de estadísticas oficiales y de asociaciones empresariales.

Francisco L. Sánchez



Una noche de terror

Guillem Bou, Carmen Trinidad
y Ángel Pérez

Ed. Pirámide. Madrid, 2007. 189 págs.

Directa, cruel y a la vez dulce. Si se quiere resumir esta obra en pocas palabras, se podría acudir al conocido tópico *real como la vida misma*. Así es, mediante la incorporación de personajes altamente conocidos como son los Hermanos Marx, los autores asoman al lector a un elenco de situaciones en las que, de un modo u otro, es muy probable que éste se vea reflejado en las circunstancias que acompañan el devenir de los personajes de *Ultratumba Solutions*, empresa ficticia que aglutina a sus variopintos protagonistas. Aparece este libro tras el éxito alcanzado por su predecesor *Menudo Pastel*, calificado por los autores como *un culebrón por entregas sobre la profesión directiva*. La línea argumental del presente volumen es similar a la de su antecesor y, presumiblemente, alcanzará las mismas o mejores conquistas editoriales.

Los escritores provocan la lectura amena de la publicación gracias a la implicación que el lector debe asumir para engullir los capítulos del libro. La relación que surge entre los autores y el propio lector es la de implicar a éste en la resolución de los conflictos que, para uno de los personajes clave se van presentando. Lo novedoso y a la par curioso es que este principal personaje está protagonizado por el propio lector. Ya en la prólogo del libro, se hace notar esta tan especial circunstancia, que transforma al lector en el actor estrella. Será él el que, tras observar las diferentes situaciones que van apareciendo, deberá batirse en duelo con las cuestiones que se van planteando a lo largo de los capítulos. El armazón central lo conforman cuatro capítulos, cada uno de ellos con una estructura similar. También aquí se nota la genialidad de los autores, que, separándose de los estilos literarios más ortodoxos, plantean la disposición de los mismos de un modo muy personal.

Radica esta característica en que en cada una de las secciones se van incorporando una serie de preguntas acerca de cómo se podría solucionar la disyuntiva propuesta. Y por supuesto, no hay nadie tan cualificado para salir de la crisis que el propio lector. Una vez que se ha reflexionado sobre la actuación a seguir, se tiene la posibilidad de contrastar las decisiones tomadas con las que se reflejan en el *solucionario* que aparece al final de cada capítulo. Los contextos en los que se desenvuelve la acción están delimitados claramente, así como las respuestas que indican los autores. Lo único es que ambos conjuntos están separados entre ellos. De este modo, al acabar de leer una situación concreta y recibir la pregunta sobre el hipotético escenario, hay que buscar, en el bloque correspondiente a las respuestas, aquella que se corresponde con el planteamiento sugerido. Es allí donde además de la coherente explicación, se puede encontrar una ampliación, que permite reorganizar las ideas para completar un elevado grado de entendimiento. El entretenimiento en la lectura va *in crescendo* a medida que se avanza en sus páginas y, en el caso de fuerza mayor para no leer el libro de una sola sentada, el enganche provocado para continuar devorando los párrafos se hace patente. Es imposible que este libro no guste a quien se acerque a sus páginas y, muy probablemente, se convierta para muchos en manual de cabecera que le evite algún que otro dolor de cabeza o mal trago en su vida profesional. Aunque va dirigido especialmente a los directivos empresariales, su lectura por personal de menor rango dentro de las organizaciones también tendrá su recompensa gracias al fructífero aprendizaje que se puede sacar de su entretenida lectura.

Los protagonistas van interactuando de modo que cada uno de los bloques, aún tratando situaciones totalmente inconexas, sigue una senda perfectamente entrelazada, que confiere a la obra una solidez argumental no exenta de finos toques

de humor. Las viñetas que van apareciendo a lo largo de los casi dos centenares de páginas cautivan al lector con una sonrisa, siempre bienvenida, que suaviza la trascendencia y magnitud de la idea de fondo analizada. Cualquier directivo, independientemente del puesto jerárquico al que pertenezca, encontrará una magnífica guía de referencia en situaciones que, o bien ha padecido, o bien habrá de padecer en un futuro más o menos cercano. Y aunque no es un vademecum para encontrar la solución a todos los problemas de dirección que puedan plantearse, no es menos cierto que el libro es una estupenda orientación para navegar en las turbulentas aguas del mundo directivo.

A tal fin, y con el mismo sentido de desdramatizar, se observa cómo se han seleccionado los títulos de cada uno de los capítulos. Así, el lector, rápidamente, se hace una idea de la sutileza con la que se van a abordar las cuestiones a tratar dentro de ellos. Consecuentemente, los subtítulos con los que se han bautizado los apéndices de cada capítulo siguen la misma línea relajante. Esta combinación entre lo ingenioso de la forma y la seriedad en el fondo, permite que la lectura sea entretenida desde el principio hasta el fin, fomentando en el lector una inmersión absoluta en la búsqueda de soluciones a las cuestiones que se van planteando, de modo que, al cabo de poco tiempo, se asume el liderazgo de la toma de decisiones, convirtiéndose en una aventura apasionante que, además, proporciona un vigoroso ejercicio de autodidáctica. Definitivamente, para desenvolverse con una buena estrategia en la alta dirección, no hay nada mejor que acudir a los excelentes consejos que, en las diferentes y peliagudas situaciones que se presentan, ninguna alejada por similitud de la realidad cotidiana, nos brindan los profesores Guillem Bou y Carmen Trinidad, junto con el especialista en alta dirección Ángel Pérez.

Jesús Domínguez Rojas



Salarios relativos en España. Teoría, evolución y determinantes

José Antonio Carrasco Gallego
Instituto de Estudios Fiscales. Madrid, 2006.

La obra que nos ocupa se centra en el análisis de las diferencias salariales entre trabajadores con formación y trabajadores sin formación, la evolución de las mismas y trata de encontrar las causas que explican este fenómeno. Por supuesto, el tema en sí no supone una novedad en el análisis económico. Ya los clásicos consideraron las diferencias salariales entre distintas ocupaciones o trabajadores como un motivo de preocupación y de estudio. Adam Smith apunta en *La Riqueza de las Naciones* como una de las razones que explican las diferencias salariales, y en el sentido que nos ocupa, *la facilidad, o dificultad, y el mayor o menor coste del aprendizaje*. Para este autor, la brecha salarial existente entre trabajadores cualificados y no cualificados supone un premio por lo que él denominó *costes de aprendizaje del oficio*. También en la obra de Stuart Mill queda recogida la idea de que las diferencias de formación profesional son un factor determinante de las diferencias salariales. Ahora bien, hasta la moderna teoría del capital humano, presentada en los años sesenta por Gary Becker, la cuestión señalada no volvió a ser estudiada con profundidad. El profesor Carrasco presenta en este texto un análisis profundo y actual de los factores que explican la brecha salarial entre trabajadores formados y trabajadores sin formación. La obra está estructurada en cinco capítulos. El primero de ellos ofrece al lector una recopilación de los principales modelos elaborados para dar una explicación al tema de estudio. Aunque ciertos autores hacen hincapié en factores institucionales, las dos teorías más desarrolladas, la laboral y la comercial, consideran que son las fuerzas del mercado las que explican la evolución del salario relativo de los trabajadores cualificados sobre el de los

trabajadores no cualificados (SR). El profesor Carrasco comienza el capítulo con la exposición de estas dos teorías y, a continuación, presenta una explicación complementaria desarrollada en el modelo de Feenstra y Hanson. Para la explicación laboral, son la oferta y la demanda relativas de trabajo las variables que influyen en el incremento de la remuneración de los trabajadores cualificados respecto a la de los no cualificados. La oferta relativa de trabajo, entendida como cantidad de trabajo cualificado respecto al no cualificado, puede verse modificada por una variación en el nivel de formación de los trabajadores nativos o por las características de posibles trabajadores inmigrantes. Asimismo, el comercio internacional influye en la oferta relativa de trabajo ya que los bienes comercializados incluyen los servicios de los factores utilizados más intensivamente en su producción. En cuanto a la demanda relativa de trabajo, el modelo destaca varios factores que han contribuido al incremento del SR: la intensificación del progreso tecnológico, sesgado a favor de los trabajadores cualificados; el incremento de la productividad de los trabajadores cualificados; y el descenso de la productividad de los trabajadores menos cualificados. Por otro lado, la explicación comercial predice que será en los sectores económicos en expansión en los que se elevará el salario de los trabajadores. Y, en este sentido, a través del comercio internacional, los precios de los productos más intensivos en trabajo cualificado han crecido más deprisa y, por tanto, los salarios de los trabajadores más cualificados. En esta misma línea, los cambios tecnológicos se han dirigido, comparativamente, hacia sectores intensivos en mano de obra cualificada. Con la reducción de costes que esto conlleva, se eleva la demanda de productos y, como consecuencia, la demanda de trabajo cualificado. Por último, el modelo de Feenstra y Hanson profundiza el análisis

incorporando una variable de tipo financiero, y analiza el papel que desempeña la inversión extranjera directa a la hora de explicar la evolución del SR. El capítulo segundo presenta, en primer lugar, la evolución de los salarios relativos para distintos países, según las diferentes metodologías seguidas por los autores considerados. A continuación recoge diversos estudios empíricos, convenientemente ordenados según la variable que el autor de cada uno de ellos ha considerado como fundamental para explicar la evolución de los salarios relativos: la oferta relativa de trabajo, entendida como la ratio entre la población activa cualificada sobre la no cualificada; el progreso tecnológico; la inversión extranjera directa y, por último, las contrastaciones que toman como variables fundamentales a las importaciones y exportaciones. Ha de elogiarse la labor del autor por el notable esfuerzo que supone la recopilación y ordenación de los principales trabajos empíricos que, hasta el momento, se han realizado sobre la materia. El capítulo tercero se centra en el estudio de la evolución del salario relativo para el caso de la industria manufacturera española durante el período 1989-1998, así como de las variables señaladas por las teorías comercial y laboral como explicativas de dicha evolución. Concretamente, se detiene en la evolución de la oferta relativa de trabajo, del desarrollo tecnológico, de la inversión extranjera directa y del las exportaciones e importaciones. No se trata de un análisis meramente descriptivo sino que pretende, a su vez, realizar predicciones sobre la influencia, positiva o negativa, que la evolución de estas variables puede tener sobre el SR y, de esta forma, con el análisis econométrico desarrollado en el capítulo siguiente, corroborar el cumplimiento de las mismas. Se constata que la evolución del SR en la industria manufacturera española durante el período considerado ha sido

muy similar a la ocurrida en otros países desarrollados de nuestro entorno; aunque a nivel agregado no se ha incrementado la desigualdad salarial, contemplando las diferentes ramas manufactureras se puede observar que la trayectoria ha sido muy desigual, lo que parece avalar la existencia de un sesgo sectorial, tal y como expone la perspectiva comercial. Por otro lado, se comprueba el incremento de la oferta relativa de trabajadores cualificados, lo cual debería tener un efecto negativo sobre el SR, el progreso tecnológico sesgado a favor de los trabajadores cualificados, el crecimiento de la inversión extranjera directa procedente de países desarrollados y el crecimiento de las exportaciones intensivas en mano de obra cualificada, factores que hacen esperar un efecto positivo sobre el SR. En cuanto al papel de las importaciones, su análisis es más complejo, pues su efecto puede ser contrario según se contemple la perspectiva laboral o la comercial. El autor dedica el capítulo cuarto a la contrastación de los modelos presentados para el caso español. El análisis econométrico realizado es de indudable interés, pues explica cómo influyen las distintas variables consideradas en la evolución del SR de la industria manufacturera española para el período comprendido entre 1989 y 1998. Tras una minuciosa exposición de la metodología utilizada, el profesor Carrasco presenta los resultados obtenidos, que podemos resumir afirmando que el modelo comercial el que mejor se adapta al caso analizado; y de las variables incluidas en el mismo, concretamente el progreso tecnológico sesgado a favor de los trabajadores cualificados la que mejor explica la evolución del SR en el sector manufacturero español. El capítulo quinto y último de este estudio ofrece las conclusiones principales del análisis expuesto anteriormente, donde se demuestra la experiencia docente del profesor

Carrasco por su capacidad didáctica, que le permite presentar de forma clara y concisa los resultados de su investigación.

El libro se cierra con la presentación de una exhaustiva bibliografía sobre el tema tratado, así como de las fuentes estadísticas manejadas. La obra que aquí reseñamos, y que edita el Instituto de Estudios Fiscales, constituye un excelente estudio, fruto de años de investigación, de gran utilidad para los investigadores y alumnos de diferentes ciclos formativos interesados en entender la evolución de los salarios relativos entre trabajadores cualificados y trabajadores menos cualificados, así como para profundizar y ampliar el análisis presentado.

Carolina Hernández Rubio

