

ECONOMISTAS

COLEGIO DE

MADRID

Internacionalización de la Economía Española

90

2001
Año XIX

José A. Antón
Antonia Calvo Hornero
Miguel Ángel Díaz Mier
Eugenio Domingo Solans
Juan José Durán Herrera
José María Larrú
María Maesso Corral
Carmela Martín
Montserrat Millet
Joaquín Muns
Jaime Requeijo
Nuria Rueda
Victorio Valle
Manuel Varela



ECONOMISTAS

COLEGIO DE MADRID

Diciembre 2001 - Número 90

Consejo de Redacción

Emilio Ontiveros Baeza (Director)
 José María Pérez-Montero (Secretario)
 José Antonio Alonso Rodríguez
 M.ª Eugenia Callejón de la Sal
 Alvaro Cuervo García
 Joaquín Estefanía Moreira
 Yolanda Fernández Lommen
 José Luis García Delgado
 José Manuel González-Páramo
 Juan Emilio Iranzo Martín
 Manuel Lagares Calvo
 José Antonio Martínez Soler
 Javier Monzón de Cáceres
 Rafael Myro Sánchez
 Ignacio Santillana del Barrio

Diseño de Portada

Manuel Estrada

Edita

Colegio de Economistas de Madrid

Redacción y Administración

Flora, 1 - 28013 Madrid
 Teléfono: 91 559 46 02
 revista.economistas@cemad.es

Produce e Imprime

Raíz Técnicas Gráficas

Depósito Legal

M-13.155-1983
 ISSN 0212-4386

La sección «En Portada»
 ha sido coordinada por
Manuel Varela,
 Catedrático Emérito, UCM y
 Universidad San Pablo-CEU.



Colegio de
 Economistas
 de Madrid

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, que no siempre reflejan los criterios de las instituciones a las que pertenecen.

4 Editorial**6 En Portada****6 Manuel Varela**

España: del aislamiento económico al euro

13 Jaime Requeijo

Internacionalización e integración de la economía española

20 Joaquín Muns

España y el Fondo Monetario Internacional (FMI)

27 Monserrat Millet

Las relaciones de España y el grupo del Banco Mundial

34 Antonia Calvo Hornero

España y los bancos regionales de desarrollo

40 María Maesso Corral

El cambio de orientación de España en materia de cooperación al desarrollo: de receptor a donante

47 Miguel Ángel Díaz Mier

La internacionalización de la economía española desde la política comercial

63 Juan José Durán Herrera

Evolución de la inversión directa en el exterior en la economía española. Una tendencia hacia el desarrollo

74 Victorio Valle, José A. Antón y Nuria Rueda

La internacionalización de la fiscalidad española

83 José María Larrú

La contribución de las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo a la internacionalización de España

92 Carmela Martín

Los mercados de la Europa central y oriental: una debilidad en la estrategia de internacionalización de la economía española

100 Eugenio Domingo Solans

Algunas implicaciones del euro para la economía española

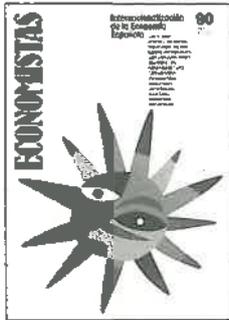
105 Tribuna**105 Manuel Jaén García, Leonardo Cazorla Papis y Manuel López Godoy**

La inversión directa española en Marruecos

121 Ana B. Ramón Rodríguez y Moisés Hidalgo Moratal

La Internacionalización de la industria hotelera española

131 Libros



Internacionalización de la Economía Española

Cuando el Profesor *Emilio Ontiveros* me propuso coordinar este número sobre *Internacionalización de la Economía Española*, mi primera reacción fue la de pensar en una serie de trabajos sobre la incorporación de nuestro país a los Organismos Económicos Internacionales, de los que España había estado ausente. El artículo introductorio *España: del aislamiento económico al euro* recuerda los factores tradicionales —inflación y protección— que nos alejaban de los caminos que transitaban los principales países y los nuevos factores que se sumaron, en los años cuarenta.

Creo que tiene sentido plantear la internacionalización de la economía española como el proceso mediante el cual España se esfuerza en cumplir las condiciones requeridas para formar parte de los organismos de cooperación y, más tarde para su integración en Europa.

Jaime Requeijo, Catedrático de la UNED y Director del CUNEF, en *Internacionalización e integración de la economía española* pone de relieve cómo ambos procesos —internacionalización e integración— han actuado de forma interactiva en los últimos años, desde nuestra participación en la actual Unión Europea; un estímulo recíproco que proseguirá en el futuro.

Los primeros organismos a los que España se incorporó, en 1958, fueron el Fondo Monetario y el Banco Mundial, los llamados Organismos de Bretton Woods. *Joaquín Muns*, Catedrático de la Universidad de Barcelona, con amplia experiencia en ambos organismos, ha desarrollado *España y el Fondo Monetario Internacional*, un tema al que ya había dedicado publicaciones anteriores; *Montserrat Millet*, Profesora Titular de la misma Universidad, ha abordado *Las relaciones de España y el Grupo del Banco Mundial* que, desde que España se graduó, han pasado a ser las de un Grupo de instituciones que realizan requerimientos financieros para atender a otros países, mientras que, las empresas españolas tienen oportunidad de participar en los proyectos financiados por el Banco Mundial.

Los Bancos Regionales de Desarrollo repiten, de alguna manera, el modelo del Banco Mundial en sus correspondientes áreas.

Un aspecto al que se refiere *Antonia Calvo*, Catedrática de la UNED, en *España y los Bancos Regionales de Desarrollo*, en el que se refiere al Banco Interamericano, al Banco Africano y al Banco Asiático de Desarrollo, y a los correspondientes fondos cuyo funcionamiento conoce bien tanto por sus estudios como por su participación desde la administración económica española.

María Maesso, Profesora de la Universidad de Extremadura, aborda el tema de la política española de cooperación al desarrollo, cuyo diseño ha sido, forzosamente, reciente al evolucionar nuestra posición

como se expresa en el título: *Cambio de orientación de España en materia de cooperación al desarrollo: de receptor a donante*. Miguel Ángel Díaz Mier, Profesor Titular de la Universidad de Alcalá, en *La internacionalización de la economía española desde la política comercial*, explica el cambio desde una política comercial que utilizaba sus instrumentos —tanto directos como indirectos— en sentido a veces contrario al de los países de nuestro entorno, hasta que, una vez integrados, nuestra política comercial se ha *normalizado*, convergiendo con la de los restantes miembros de la Unión Europea.

El Profesor Juan José Durán, del Centro Internacional Carlos V (UAM), se refiere, en *Evolución de la inversión directa en el exterior de la economía española. Una tendencia hacia el desarrollo* a la relación entre la Inversión Directa y el PIB como un indicador del desarrollo que aumenta desde la década de los sesenta y acelera su crecimiento con la incorporación a la Unión Europea. Cuando España alcanza el perfil y el nivel de país desarrollado, aumenta significativamente el peso de la inversión en el exterior, evidenciando una transformación de las ventajas comparativas de las empresas españolas.

Tres Profesores, que tienen en común su trabajo en FUNCAS, Victorio Valle, Catedrático de la UNED, José Antonio Antón, de la UCM y Nuria Rueda, de la Universidad San Pablo-CEU, se refieren, en *La internacionalización de la fiscalidad española*, a las relaciones básicas entre sistema impositivo e internacionalización que muestran una clara convergencia con la estructura de los sistemas fiscales europeos y una participación creciente en los movimientos internacionales de coordinación a través de los convenios de doble imposición y de una armonización fiscal aún incipiente.

El Profesor José M.^a Larrú, de la Universidad San Pablo-CEU, en *La contribución de las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo a la internacionalización de España*, aborda un tema poco conocido. Estas organizaciones que aparecen tímidamente entre nosotros, forman un tejido que, aunque heterogéneo, constituye una aportación significativa al proceso de internacionalización.

La Profesora Carmela Martín, Directora del Programa de Estudios Europeos de FUNCAS y del Grupo de Estudios Europeos de la UCM, en *Los mercados de Europa Central y Oriental: una debilidad en la estrategia de internacionalización de la economía española*, aborda esta asignatura pendiente del proceso de internacionalización.

Aporta argumentos que apoyan un cambio en la estrategia de internacionalización, dada la poco significativa presencia de nuestra inversión directa en los diez países que negocian su integración en la Unión Europea.

Para finalizar Eugenio Domingo, Catedrático de la UAM y Consejero del BCE, en *Algunas implicaciones del euro para la economía española*, se refiere al último paso de la integración monetaria, que se completará, en pocas semanas, con la unificación de los billetes y, con este motivo, repasa las ventajas que los países participantes estamos obteniendo ya de la nueva moneda, entre las cuales no es ciertamente la menor el escudo protector que proporciona frente a las perturbaciones internacionales.

España: del aislamiento económico al euro

España ha vivido tradicionalmente al margen del mundo económico. A lo largo del siglo XIX, cuando los principales países seguían una política comercial de corte librecambista y se asociaban, desde el punto de vista monetario, en el marco del patrón oro clásico, el nuestro no pudo participar en este ensayo de globalización, dicho sea con un término actual.

El profesor Flores de Lemus enumeraría, más tarde, en el dictamen de la Comisión del Patrón Oro (1), las dos causas profundas que constituían la raíz de nuestro aislamiento y que, además, actuaban acumulativamente: el clima inflacionista, característico del desarrollo económico español, y el creciente proteccionismo, sobre todo al acercarnos al siglo XX y durante la primera mitad de éste.

Las líneas maestras de nuestro moderno sistema monetario fueron establecidas por la Reforma Figuerola de 19 de octubre de 1868. Hasta entonces, España había vivido una constante deflación como consecuencia de la huida de la plata que, en el exterior era más apreciada que en las casas de acuñación de moneda.

La Reforma Figuerola (2) introdujo la peseta, sobre la base de un patrón bimetálico y adoptó las normas y la relación legal oro-plata, establecida por la Unión Monetaria Latina, en la proporción de 1 a 15,5. Pero con tan poca fortuna que, en ese mismo año, se produjo en el mundo un encarecimiento del oro. La relación legal aludida suponía, como consecuencia de ello, una infravaloración de dicho metal y, por lo tanto, una sobrevaloración de la plata, con el resultado que podría esperarse: el oro se atesoraba o huía al extranjero. La caída del precio de la plata se acentuó en los años siguientes, como consecuencia de una serie de factores: descubrimiento de nuevas minas de plata en América; menor demanda por parte de los países de Oriente; abandono de la plata como patrón por Alemania, en 1871; y adhesión de los países escandinavos al patrón oro, en 1872. Todo ello socavó los fundamentos de la Unión Latina, aunque la Convención de París de 23 de diciembre de 1965, que la establecía, se mantuvo formalmente. En España, los partidarios de la internacionalización —que siempre han existido aunque nunca tuvieron un peso suficiente— fueron atraídos, entonces, por la idea de la Unión Latina. Había también grupos con interés directo en incorporarse al proyecto, como las compañías de ferrocarriles que se financiaban desde Francia. El gobierno que salió de la Revolución de 1868 creyó llegado el momento de vincularse al bimetalismo para *ponerse en línea* con el extranjero, ajustándose a las bases de la citada Convención,

Manuel Varela
Catedrático Emérito, UCM
y Universidad San Pablo-CEU

aunque no incorporó a España a la Unión Latina, reservando así su libertad de acción.

A partir de ese momento los acontecimientos se precipitan. Se produce una nueva caída del precio de la plata en el mundo, debida al abandono del bimetalismo por parte de Estados Unidos, que se decanta por el patrón oro. En esta situación, a nadie puede extrañar que España suspendiera, en 1873, la acuñación de oro y redujera el precio pagado por la plata en la acuñación. Desde entonces, aunque desde el punto de vista legal, el bimetalismo continuaba existiendo, en la práctica lo que hubo en nuestro país era un patrón plata *de facto* impuesto por las circunstancias.

El intento de alinear a España con la Unión Latina, para disponer de un sistema monetario semejante al francés que favoreciera la entrada de capitales en nuestro país, fracasó. La combinación entre un bilateralismo que pretendía mantener el contacto con el exterior con una moneda de oro de alto valor y el déficit de nuestra balanza de pagos por cuenta corriente, sólo podía compensarse con un fuerte aumento del endeudamiento exterior que resultó insostenible, y España hubo de apartarse del sistema de la Unión Latina.

En 1882, en efecto, se produjo una crisis internacional: los capitales dejan de entrar en el país y la balanza de pagos se hace fuertemente deficitaria, incurriendo el Banco de España en una pérdida masiva de oro. Como consecuencia, en 1883, se decreta la suspensión de la convertibilidad de la peseta, una condición que no recuperaría nuestro signo monetario hasta 1959.

Desde 1883, por lo tanto, España entró en un régimen de dinero fiduciario y cotización fluctuante de la peseta (3). Las guerras civiles y las guerras coloniales, entre otros renglones, imponían fuertes gastos a la Hacienda, y como el sistema tributario no permitía hacerles frente, se recurría al Banco de España, que por decreto de 1874, había recibido el privilegio de emisión, para constituirse en una nueva potencia financiera *que venga en ayuda de la Hacienda pública*, según afirma, sin rodeos, la disposición mencionada.

El resultado no podía ser otro que la paulatina depreciación de la peseta, que, en expresión del ya aludido dictamen de la Comisión del Patrón Oro era *el precio que pagaba la nación para que el Estado saliera adelante de sus obligaciones*.

La fase estabilizadora que inició Villaverde en 1898 duró hasta que la guerra de África obligó a un nuevo déficit presupuestario en 1913. Al año siguiente, 1914, comenzó la primera guerra mundial y España se vio arrastrada a una fuerte inflación seguida de crisis.

Al finalizar la contienda se inició una nueva fórmula de financiación del desarrollo económico español: la llamada monetización de la deuda. El Estado situó un intermediario en sus relaciones con el Banco de España, la banca privada, a la que hizo entrar en el juego ofreciéndole tipos de interés atractivos y respaldo seguro de liquidez. A nadie puede extrañar que este clima inflacionista presionara a la baja la cotización de la peseta.

El examen de la política monetaria en España durante la época de entreguerras revela que también fue, en definitiva, como lo había sido antes, el resultado de decisiones tomadas en otras áreas de la política económica, sobre todo en la presupuestaria y en la comercial. Con ello las autoridades españolas seguían mostrando su desinterés por la política monetaria; una actitud a la que hay que atribuir la indefinición del patrón monetario, desde comienzos del siglo XIX. Cuestión diferente es el hecho de que la política monetaria que se aplicó, y el patrón fiduciario, tuvieran resultados favorables en situaciones de emergencia, como ocurrió en la depresión de los años treinta, cuyos peores efectos contribuyeron a amortiguar. Ello fue importante en un momento en que a la crisis internacional se unió, en España, el cambio de régimen político con la proclamación de la República en 1931.

Antes de ese momento, habría que mencionar el período de la dictadura del general Primo de Rivera, caracterizado también por un déficit fiscal financiado mediante la emisión de fondos públicos; por una expansión monetaria moderada en los años 1925-1929 y más rápida en los años 1925 a 1927; por la apreciación de la peseta de 1925 a 1927, y su depreciación a partir de entonces; por unos tipos de interés que aumentaron entre 1925 y 1927, y disminuyeron desde la segunda mitad de este último año y durante 1928, y volvieron a aumentar en 1929; y por unos precios que se mantuvieron bastante estables durante la segunda mitad de la década de los años veinte.

En plena dictadura, Calvo Sotelo, desde el Ministerio de Hacienda, mostró preocupación por el valor exterior de la peseta. De haber tenido éxito en sus objetivos, la evolución de la economía española hubiera sido semejante a la de Inglaterra que, en 1925, había vuelto al patrón oro, en la modalidad de patrón lingotes oro, a la paridad de la libra de antes de la guerra, lo que suponía una sobrevaloración de la moneda. La clave del crecimiento de la economía española, en la segunda mitad de los años veinte, fue, una vez más, la expansión monetaria y la correspondiente depreciación del tipo de cambio. La política fiscal contribuyó,

mediante el aumento de la deuda pública pignorable, al aumento de la cantidad de dinero. Una peseta estabilizada, hubiera podido estimular las importaciones de capital —como ocurrió en otros países de moneda estable como Francia y Alemania— al eliminar las incertidumbres ligadas al tipo de cambio. Pero eso no ocurrió.

Los intentos de estabilización fracasaron en España por la constante indecisión de las autoridades y su renuncia a aplicar los métodos apropiados (4). El problema fundamental era reconocer que, como casi siempre, también en los dos últimos años de la década de los años veinte, la cantidad de dinero había crecido a un ritmo superior al de la producción real. Por ello, en 1930, las autoridades monetarias se enfrentaron al dilema de elegir entre una tasa de inflación, que aseguraba el pleno empleo pero que era incompatible con la estabilidad de cambios, y un tipo de cambio fijo que exigía una reducción de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria, para corregir las tensiones inflacionistas, como recomendaba, sin éxito en sus informes, el Servicio de Estudios del Banco de España.

Aunque la política monetaria de la segunda República mostró, también, alguna preocupación por el valor externo de la peseta, e intentó mantener una relación de cambio fija con monedas como el franco francés, vinculado al oro después del abandono del patrón oro por Inglaterra, en 1931, una vez más no se adoptaron las medidas pertinentes. Aunque la cantidad de dinero creció a un ritmo similar al crecimiento de la renta real y los precios se mantuvieron bastante estables, la moneda estaba sobrevalorada respecto de la libra, desde septiembre de 1931; respecto del dólar, desde la devaluación de éste en marzo de 1933; e incluso respecto del franco francés durante gran parte de 1934 y 1935. España eligió un método alternativo a las políticas correctoras de corte deflacionista: el control de cambios que introducían algunos países para frenar la salida de capitales, pero que, más tarde, utilizaban como procedimiento alternativo a la deflación, para mantener la estabilidad del valor exterior de las monedas. Volvemos sobre este punto, después de examinar el segundo de los factores del aislamiento económico español (5).

Este factor, cuyos efectos se sumaron a los de la inflación, fue el proteccionismo. Primero el proteccionismo arancelario, que aparece claramente reflejado en el Arancel de 1891 que inicia una tendencia que se refuerza en el de 1906 y, más aún, en el de 1922, agravada, en este caso, por un problema de valoraciones. Más tarde, la protección

arancelaria pierde su importancia, como consecuencia de la utilización de otros métodos más drásticos de política comercial, como son los contingentes, la protección administrativa y el control de cambios que condujeron, finalmente, a la intervención total del comercio exterior.

Las autoridades monetarias españolas reforzaron, en 1931, y en los años siguientes, la intervención administrativa de los cambios. A comienzos de 1933 todo el comercio de divisas estaba monopolizado por el Centro Oficial de Contratación de Moneda, que retrasaba la cesión de las divisas, con evidente perjuicio del comercio interior y exterior y *en detrimento de la seriedad financiera del país*, según expresión del profesor Sardá (6). Una vez más, se renunciaba a la política monetaria o, al menos, se la relegaba a la consecución de fines distintos a los de estabilización del tipo de cambio. Esta fue la posición del Ministerio de Hacienda, mientras que el Banco de España, que desconfiaba de la adopción de medidas deflacionistas cuando fueran necesarias y que temía la pérdida de oro que podría suponer, en esas condiciones, la defensa de la peseta, nunca estuvo dispuesto a admitir que la regulación del mercado de divisas entraba ni siquiera mínimamente dentro de sus competencias.

En definitiva, el resultado de la presión inflacionista, por una parte, y los avances del proteccionismo, por otra, desencadenaron un proceso acumulativo, con marcada tendencia al aislamiento económico. La animación del mercado interior atraía inversiones, con perjuicio de la exportación; al amparo del proteccionismo crecían industrias insuficientes, con vicio de origen por escasez de capital; no había alicientes para las exportaciones, que se estancaron; y ello impedía realizar importaciones necesarias para el desarrollo industrial. Se perfilaba así el gran estrangulamiento de la economía española, el sector exterior, producido por causas monetarias, concretamente la inflación que lo agrava a corto plazo, y, también, por motivos estructurales, consecuencia de las tendencias seculares mencionadas. No parece necesario insistir en que los efectos de todo ello se acumulan en una espiral nefasta, puesto que la inflación provocaba el aumento de la protección, como mecanismo de defensa, y ésta, a su vez, estimulaba las tensiones inflacionistas.

Esta era la situación de la economía española cuando se produjeron, sucesivamente, la guerra civil (1936-1939) y la segunda guerra mundial (1939-1945). Al finalizar ésta, las condiciones desde el punto de vista del aislamiento no solamente no mejoraron sino que empeoraron. En

efecto, a los factores internos determinantes del aislamiento, que siguieron actuando, se unieron factores externos que anteriormente no existían. En cuanto a aquéllos, el régimen político español se caracterizaba, en lo económico, por una gran desconfianza en el mercado, al que trataba de dirigir mediante todo tipo de intervenciones, con el deseo de forzar la producción nacional con un sentido autárquico. Mayor aún era su desconfianza en los mercados internacionales a los que no podían afectar su intervención. Nada de esto era positivo para la participación de España en la cooperación económica internacional que se organizó, entonces, sobre nuevas bases. En efecto, la acción futura, en el campo económico, se basaría en una cooperación, en la que participarían no solamente los vencedores, sino también los neutrales y los vencidos, que pretendían desterrar los conflictos o, en su caso, resolverlos. Y la mayor novedad residía en la aparición de organismos internacionales, de carácter permanente, cuyas características, según L'Huillier (7), configuraban un sistema consciente, público, multilateral y referido específicamente a problemas económicos internacionales concretos, en torno a los cuales cooperarían los países miembros de aquellos organismos. En el ámbito mundial se configuraron tres campos principales en los que actuarían otros tantos organismos de nueva creación: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y la Organización Internacional de Comercio (OIC). Los dos primeros nacieron en la Conferencia de Bretton Woods, celebrada en 1944, y a la que España no fue invitada, con lo que aparece un nuevo factor de aislamiento, en este caso procedente del exterior. El tercer organismo no pudo nacer, como se había previsto, en la Conferencia sobre Comercio y Empleo celebrada en La Habana en 1947-1948, y a la que tampoco fue invitada España, pero fue sustituido, nada menos que durante cuarenta y siete años, por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) que daría paso a la Organización Mundial de Comercio (OMC), en 1995.

La creación de estos organismos de ámbito mundial fue acompañada de la aparición de otros, que también estaban destinados a promover la cooperación económica en ámbitos regionales determinados. En Europa, la Ayuda Marshall, incorporada al Programa de Recuperación Europea, excluyó también a España, que tampoco fue invitada a la Conferencia de París de 1948, en la que se creó la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), base de la cooperación en el continente.

Esta situación de aislamiento, impuesto desde el exterior, se mantuvo hasta que fue alterada por la guerra fría. La actitud de Estados Unidos cambió radicalmente y se reflejó en la firma de los convenios económicos y militares con España en 1953, que entreabrían las puertas de los organismos económicos internacionales; atrás quedaban la exclusión de las Naciones Unidas, la retirada de embajadores, en 1946, y su regreso a Madrid, en 1950.

Para que la puerta de nuestra participación en la cooperación económica internacional se abriera de manera definitiva, faltaba la homologación de nuestro país con los países de economía de mercado, que exigía la voluntad política de aceptar los objetivos de los organismos internacionales. Una decisión nada fácil porque implicaba un cambio sustancial de la política económica que se practicaba en España. Hubo que esperar hasta 1959, cuando se aprobó el Plan de Estabilización y Liberalización de la economía española, que señala el cambio económico en España (8). Suponía, en efecto, la renuncia a la inflación y a la protección, como mecanismos utilizados normalmente, y su sustitución por la estabilidad y la liberalización, como objetivos de política económica, y, además, la eliminación de multitud de intervenciones y de organismos que perturbaban, cuando no impedían, el funcionamiento del mercado. La homologación económica con los países occidentales abrió, de manera definitiva, el acceso a los organismos económicos internacionales, a los que a partir de entonces España se fue incorporando sin dificultades. En 1958 España, con catorce años de retraso, entró formalmente en el FMI y en el BM; en 1959, de pleno derecho, a la OECE, después de alguna participación puntual anterior en los trabajos de ciertos comités de la organización, como el de Agricultura. El retraso, en esta ocasión, fue de quince años, el mismo porcentaje que registró nuestra adhesión al GATT en 1963.

Cuando España se incorporó a estos organismos y acuerdos, Europa había comenzado ya su proceso de integración económica. Los seis países que crearon, en 1951, la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA) firmaron el Tratado de Roma en 1957, por el que aparecieron la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de Energía Atómica. España había firmado, en 1970 un acuerdo preferencial con la CEE, pero la adhesión plena hubo de esperar a la transición política, que estableció en nuestro país un régimen democrático. Así se conseguía, además de la homologación económica, lograda

a finales de los años cincuenta, la homologación política. Cumplido este último requisito, España se adhirió a la CEE con 29 años de retraso desde el Tratado de Roma. Tres años más tarde, inició su participación en el mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo (SME). Finalmente, este hecho, unido al cumplimiento de los llamados criterios de Maastricht, le permitió participar, desde un principio, en el acontecimiento más importante acaecido en la economía internacional desde la aparición en 1944 del FMI y del BM. En efecto, el 1 de enero de 1999, y esta vez a tiempo —o como se decía entonces, en el primer tren—, España entró en la Unión Monetaria Europea, un proyecto sin precedentes, por el cual, un grupo de once Estados soberanos —hoy son doce con la incorporación de Grecia— deciden abandonar sus propias monedas y sustituirlas por otra, de nueva creación, el euro, y, además, transfieren su soberanía monetaria a una institución, también nueva, el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y el Banco Central Europeo (BCE). Y conviene precisar, que las monedas que desaparecen no lo hacen por su debilidad, sino, precisamente, después de exhibir su fortaleza, acreditada por el cumplimiento de unos criterios establecidos al efecto, entre los cuales figuraba la estabilidad monetaria.

La *ruptura* con el sistema económico anterior —en economía sí hubo ruptura en la transición española hacia la economía de mercado—, que era una exigencia si se quería terminar con el aislamiento, no pudo ser inmediata. Desde 1953, año en el que se firmaron los convenios con Estados Unidos, que marca el momento en el que cambia la actitud de los países relevantes del mundo respecto de la España de entonces, transcurrieron cinco años hasta que las nuevas ideas pudieran imponerse y se adoptaran las correspondientes decisiones políticas. El sistema anterior privilegiaba a algunos; otros consideraban que su orientación era la adecuada y no debía alterarse; no eran pocos los que albergaban dudas respecto de las bondades de la alternativa que se presentaba; tampoco faltaban los que temían que la liberalización económica fuera seguida de una liberalización política que rechazaban. En definitiva, las nuevas ideas necesitaron tiempo para introducirse en el debate e imponerse.

El cambio de gobierno de 1957 supuso un avance considerable, a este respecto, como lo había sido, a otro nivel, la llegada a la administración de los primeros licenciados en economía (9). Las cuentas exteriores, que elaboraba el Instituto Español de Moneda Extranjera, y que

presentaban un fuerte saldo negativo, hicieron el resto (10).

El nuevo gobierno aprobó pronto unas medidas, que se llamaron de pre-estabilización, un conjunto bien orientado pero insuficiente que, desde la perspectiva actual, permiten afirmar que no había llegado el momento ni se había alcanzado aún el clima adecuado (11). El año siguiente, 1958, España, como se ha indicado, se incorporó al FMI y al BM, que habían sido autorizados por Naciones Unidas para establecer sus propias reglas técnicas, y prescindir de condicionamientos políticos, para admitir nuevos miembros. En febrero de 1959, llegó a Madrid la primera misión del FMI, y el 20 de julio se publicó el DL de Ordenación Económica que incluía el Plan de Estabilización. Los cinco meses que separan ambas fechas se emplearon en redactar el Plan, incorporarlo a un memorándum y presentarlo al directorio ejecutivo del FMI y al consejo de la OECE, los dos organismos internacionales —de ámbito mundial y regional, respectivamente— que lo respaldaron técnica y financieramente. El gobierno y la banca privada de Estados Unidos se sumaron a este respaldo.

A partir del Plan de Estabilización, que señala el inicio del proceso de apertura al exterior de la economía española, dos han sido las preocupaciones de todos los gobiernos al elaborar la política económica: el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica y las reformas estructurales. A diferencia de lo que ocurría en épocas no tan lejanas, hoy casi nadie discute que la estabilidad no solamente no atenta contra el crecimiento sino que es condición necesaria para lograrlo. Las reformas, por su parte, van encaminados a flexibilizar el funcionamiento de los mercados, con objeto de aumentar su eficiencia y permitir el posible aprovechamiento de las ventajas, y la minimización de los inconvenientes que siempre existen —y que, además, no se reparten por igual— en cualquier cambio. Así, el proceso seguido para superar el aislamiento de la economía española ha exigido adaptaciones importantes para converger con las economías europeas, sobre todo desde nuestra incorporación a la CEE. Una adaptación que ha debido realizarse, además, en un marco internacional rápidamente cambiante, como consecuencia de la aceleración, en las últimas décadas, del proceso de globalización de la economía mundial al que estamos asistiendo (12). Consecuencia, sobre todo, de los avances tecnológicos, en particular en el transporte, las comunicaciones y la informática, pero también, de las políticas económicas propugnadas por los organismos internacionales y puestas en práctica

por los principales países, se ha traducido en un aumento de los intercambios internacionales —sobre todo de los movimientos financieros— y en una internacionalización creciente de las estructuras productivas. En estas condiciones, que no facilitaban precisamente el cambio, hubo de realizarse la adaptación, desde la apertura inicial de la economía durante los años sesenta y setenta, pasando por la más difícil e importante, al menos en términos cualitativos, la adaptación a la CEE, hasta la que acaba de exigir nuestra participación, desde hace dos años, en la Unión Monetaria Europea. □

NOTAS

- (1) Dictamen de la Comisión nombrada por R.O. de 9 de enero de 1929 para el estudio de la implantación del patrón oro, 1929.
- (2) Una reforma de 1964 intentaba detener la salida de nuestra moneda metálica; un problema que se arrastraba desde el siglo XVI. La Reforma Figuerola, de octubre de 1968, estaba motivada por el deseo de acoplar el sistema monetario español al de la Unión Monetaria Latina.
- (3) Tortella, G. (1970), pág. 291, insiste en que la expansión monetaria y la crisis internacional están en la raíz de la caída de la peseta desde 1882 que conduce, en 1883, a la suspensión de la convertibilidad oro, aunque se conservó la convertibilidad en plata, cuyo precio bajaba continuamente. Ello deterioró aún más el prestigio de la peseta en el mercado internacional.
- (4) Martín Aceña, P. (1984), reafirma esta conclusión para un período posterior.
- (5) Sardá Dexeus, J. (1975). Eguidazu, F. (1977).
- (6) Sardá Dexeus, J. (1948), pág. 208.
- (7) L'Huillier, J. A.: *Théorie et pratique de la coopération économique internationale*, Ediciones Gemin, París, 1957.
- (8) Es amplia la literatura sobre el Plan de Estabilización. Entre lo más reciente Varela, M. (2001).
- (9) Los primeros licenciados en la nueva Facultad de Ciencias Políticas y Económicas se incorporaron a finales de los cuarenta y principios de los cincuenta a los diversos cuerpos de la Administración sobre todo en los Ministerios de Hacienda, Industria y Comercio y Trabajo, incorporando un lenguaje económico nuevo a la Administración española.
- (10) La situación exterior se caracterizaba por una ausencia de reservas internacionales, a la que se unía la posición negativa a corto plazo del IEME. El Banco de España mantenía 56,4 millones de dólares bloqueados, además, por ley. Como detalle, cabe añadir que el desembolso de la cuota en el FMI, aunque reducida —12 millones de dólares—, requirió un préstamo de la banca norteamericana.
- (11) Una simple comparación entre las medidas pre-estabilizadoras, de 1957 y el Plan de 1959, revela la insuficiencia de las primeras, sobre todo en materia tan fundamental como tipos de cambio. El establecimiento de un cambio único, realista, y, por lo tanto, sostenible era el fundamento de cualquier cambio serio de la política económica española. J. Sardá (1970), explica el alcance de las medidas preestabilizadoras.
- (12) La literatura sobre globalización es abundante. La *Revista de Economía Mundial* en sus tres primeros números, Universidad de Huelva 2000/2001, ha abordado aspectos relacionados con el tema.

BIBLIOGRAFÍA

- Eguidazu, F.: *Intervención monetaria y control de cambios en España 1900-1977*, Madrid, 1977.
- García Delgado, J. L., y Jiménez, J. C.: *Un siglo de España. La economía*, Marcial Pons, Madrid, 1999.
- Gutián, M., y Varela, F.: *Sistemas financieros ante la globalización*, Ed. Pirámide, Madrid, 2000.
- Martín Aceña, P.: *La política monetaria en España 1919-1935*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1984.
- Sardá Dexeus, J.: *Las intervenciones monetarias y el comercio de divisas en España*, Banca Marx Sardá, Barcelona, 1975 (1.ª edición, 1936).
- Sardá Dexeus, J.: *La política monetaria y las fluctuaciones de la economía española en el siglo XIX*, Instituto Sancho de Moncada, Madrid, 1948.
- Sardá Dexeus, J.: «El Banco de España 1931-1962», en *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid, Banco de España, 1970.
- Tortella, G.: «El Banco de España entre 1829 y 1929», en *El Banco de España. Una historia económica*, Madrid, Banco de España, 1970.
- Varela, M.: «El plan de estabilización: elaboración, contenido y efectos», en *Economía y economistas españoles*, director: E. Fuentes Quintana, tomo VIII, Círculo de Lectores, Madrid, 2001.
- Varela, M.: «España y los organismos económicos internacionales», en *La actualidad económica de España*, Universidad de Barcelona, mayo, 1960.

RESUMEN

España ha vivido aislada, desde el punto de vista económico, de la economía mundial. La inflación y la protección eran factores internos de aislamiento. Después de la segunda guerra mundial surgió un nuevo factor, de orden externo, al excluirse a nuestro país de los nuevos organismos económicos. Después de la firma de los convenios con Estados Unidos de 1953, el Plan de 1959 señala el cambio de la política económica que, desde entonces, trata de estabilizar la economía, liberalizarla y suprimir medidas y organismos interventores. Desde entonces España se ha incorporado a todos los organismos de cooperación internacional y europea, y, después de la transición política, en 1986 a la Unión Europea, en 1989 al Sistema Monetario Europeo y, desde 1999, participa en la Unión Monetaria Europea.

Palabras clave: Desarrollo económico español, Política económica española 1868-2000, Cooperación económica internacional.

A

R

C

O



ARCO

Feria Internacional
de ARte CONtemporáneo

Madrid 14-19 Febrero

Por cortesía de

ECONOMISTAS

499 Pta.
3,00 €
DESCUENTO
Mediante la
presentación
de este cupón

No válida para Entradas de Estudiantes. Canjeable por sólo 1 Entrada, 1 día en las taquillas de IFEMA/ARCO. Imprescindible presentar original

En los términos establecidos en la L.O. 15/1999 y disposiciones complementarias, queda informado, de modo expreso, de la incorporación de sus datos, voluntariamente facilitados a los ficheros automatizados de IFEMA, por lo que le remitiremos información relacionada con la actividad que Ud. desarrolla como profesional del sector. IFEMA le advierte de su derecho de acceso, rectificación, oposición y cancelación de estos datos mediante carta dirigida a IFEMA: Dpto. Bataillon, apartado de correos 67.067 (28080) de Madrid o vía e-mail a la dirección: dclai@ifema.es

Consigne aquí sus datos

Nombre

Dirección

Población

C.P.

Profesión

Horario abierto al público:

14 Febrero: 14 a 21 horas

15 - 19 de Febrero: 12 a 21 horas



Madrid, 14 - 19 Febrero
Parque Ferial Juan Carlos I
28042 Madrid
Apdo. de Correos 67.067
28080 Madrid - España
Tel.: (34) 91 722 50 17
Fax: (34) 91 722 57 98
arco@ifema.es
www.arco-online.ua.es

Internacionalización e integración de la economía española

Desde hace quince años, la economía española se halla inmersa en un doble proceso: de internacionalización e integración. Internacionalización porque su comercio exterior ha crecido, en uno y otro sentido, considerablemente, y sus empresas han aumentado su presencia en muchos países; integración porque al incorporarse, primero, a las Comunidades Europeas y, después, a la Unión Monetaria Europea, su engaste en el esquema europeo de integración se ha completado.

Una economía puede internacionalizarse sin participar, decididamente, en un proceso de integración; tal es el caso de Suiza puesto que, pese a pertenecer a la Asociación Europea de Libre Cambio, hoy en vía muerta, su notable apertura exterior y la presencia internacional de muchas de sus empresas poco tienen que ver con esa fórmula integradora. Y una economía puede pertenecer a uno o varios esquemas de integración y, sin embargo, mantener un grado limitado de internacionalización: Ecuador podría servir de ejemplo en este segundo caso (1).

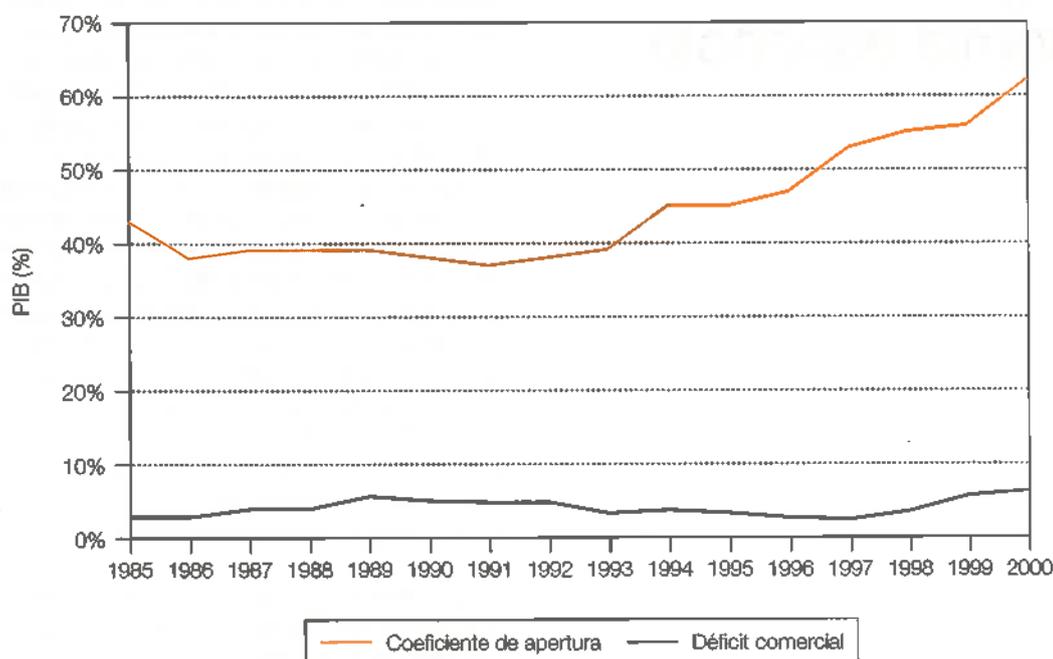
Sin embargo, la dicotomía no existe, desde nuestro punto de vista, en el caso español porque los dos procesos se han influido mutuamente: la economía se ha internacionalizado porque la integración en la Unión Europea le ha obligado a abrir los mercados y ha facilitado la presencia exterior de muchas de sus empresas y su creciente apertura exterior le ha llevado a aceptar, sin reparos, la integración de máximo nivel, es decir la incorporación a la moneda única. Esa interacción es, precisamente, el hilo conductor del presente trabajo en el que se analizará la internacionalización desde tres ángulos: la apertura de la economía, la evolución de la inversión exterior directa y la deslocalización productiva.

1. La apertura de la economía

Como muestra el gráfico 1, el grado de apertura de la economía española, medido por el coeficiente de apertura —suma del valor de exportaciones e importaciones de bienes y servicios respecto del Producto Interior Bruto— ha experimentado un notable incremento de 1985 al 2000: casi veinte puntos porcentuales, situación que nos coloca entre las economías más abiertas del mundo.

Es fácil comprender que la integración en la Unión Europea —en un Mercado Común que se transformaría, después, en Mercado Único y, más tarde y todavía con alguna ausencia, en una Unión Económica y Monetaria— ha sido el impulso bási-

GRÁFICO 1
COEFICIENTE DE APERTURA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA Y EVOLUCIÓN DEL DÉFICIT COMERCIAL



Fuente: Banco de España: Cuentas financieras de la economía española 1985-1994 y 1995-2000. Balanzas de Pagos, varios números, para el cálculo del déficit comercial.

co de esa apertura, marcada por la reducción total de la protección exterior, frente a sus socios europeos, y por la aplicación de barreras de limitado alcance —PAC aparte— respecto de terceros países.

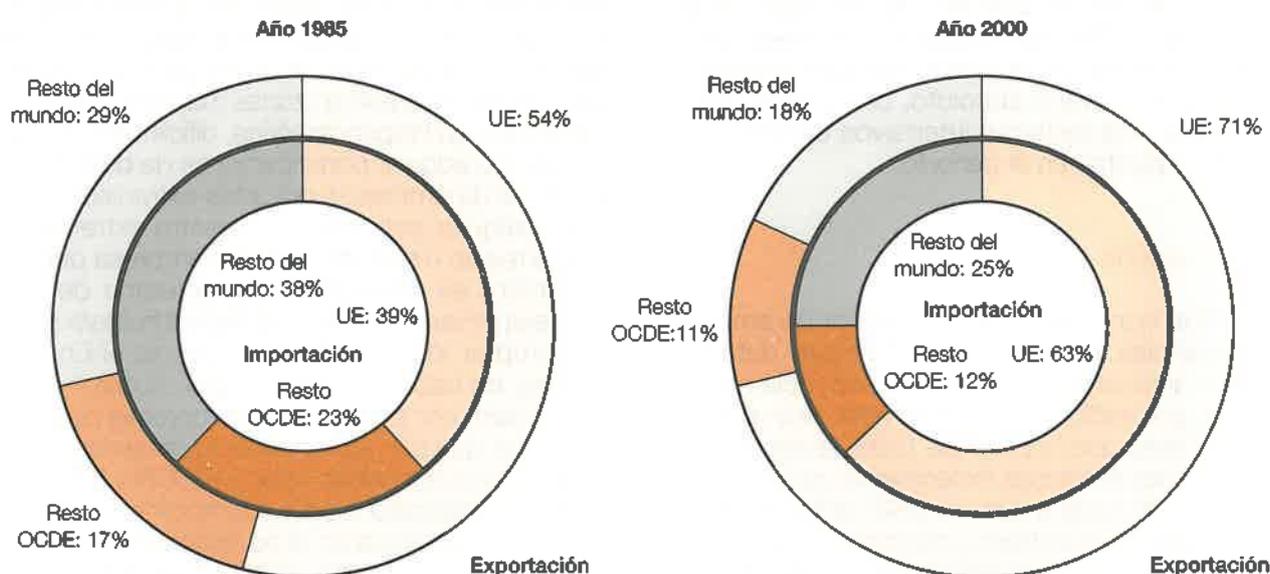
Esa integración ha producido, además, otros dos efectos. Por una parte ha aumentado la sensibilidad del déficit comercial exterior —característico de nuestra economía— a las condiciones, internas y externas, del entorno: a la diferencia de posiciones cíclicas y de niveles de inflación, fundamentalmente. De ahí que, como también se observa en el gráfico, existan oscilaciones considerables de su valor, en términos de PIB, como pone de manifiesto el coeficiente de variación para el período: 40%.

Por otro lado, los flujos de comercio visible con los socios europeos se han intensificado, como el gráfico 2 pone de manifiesto: en 1985, el comercio con la Unión Europea significaba el 39 y el 54% de la importación y exportación totales; en el 2000 los porcentajes han sido del 63 y 71%, respectivamente. Las razones: sin duda la creación y desviación de comercio que toda integración genera y la especialización intrasectorial que la pertenencia a un espacio integrado produce.

Ahora bien, el efecto de la integración sobre la apertura exterior parece no ofrecer dudas, pero esa apertura exterior ¿ha tenido algún efecto sobre el proceso de integración? Lo ha tenido, ciertamente, porque, sin la notable reducción de barreras exteriores, es decir sin el abaratamiento de la importación, la integración hubiera resultado mucho más traumática porque la exportación, en términos reales, no hubiese podido crecer, como lo ha hecho, al ritmo medio del 8,5% durante el período (2): no se olvide que cualquier traba a la importación equivale a un impuesto sobre la exportación. Y debe tenerse en cuenta, además, que esa internacionalización de la economía, uno de cuyos primeros efectos es aumentar el grado de competencia de los mercados interiores, se ha traducido en decisiones de inversión e innovación que han aumentado la competitividad de las empresas españolas, tal y como se advierte en el cuadro 1, en el que figura el cálculo de ventajas comparativas reveladas en los años 1990 y 2000.

Las ventajas comparativas reveladas ponen de manifiesto cómo han evolucionado las importaciones y exportaciones de los distintos grupos de productos; si, en un determinado período, las importaciones han crecido más que las exportaciones,

GRÁFICO 2
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO EXTERIOR
(Porcentaje sobre total)



Fuente: Banco de España: Balanzas de Pagos 1995 y 2000. Porcentajes redondeados.

CUADRO 1
ÍNDICE DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS

	Año 1990			Año 2000		
	Estructura		IVCR	Estructura		IVCR
	Expor.	Impor.		Expor.	Impor.	
Sectores intensivos en tecnología	19,1	31,8	-42,8	22,4	31,7	-28,6
Material eléctrico y electrónico	6,6	11,5	-44,7	8,8	12,2	-27,7
Informática e instrumentos de precisión	2,9	8,2	-62,1	3,3	7,0	-46,5
Química y farmacia	9,6	12,1	-30,7	10,4	12,5	-21,2
Sectores de tecnología media	42,3	36,2	-12,6	43,5	38,5	-6,0
Caucho y plástico	3,6	2,8	-8,0	4,0	3,5	-4,7
Medios de transporte	27,5	17,3	2,8	30,2	23,0	1,4
Maquinaria industrial	8,1	13,1	-41,5	6,5	9,0	-27,9
Productos diversos	3,0	3,0	-20,5	2,8	3,0	-15,0
Sectores de tecnología baja	38,6	32,0	-10,9	34,0	29,8	-5,5
Textil, cuero y vestido	8,7	6,1	-3,1	7,4	6,6	-6,6
Minerales metálicos y siderometalurgia	7,9	7,5	-17,9	5,7	7,1	-22,9
Productos metálicos	4,5	3,5	-8,7	4,1	3,4	-2,0
Minerales no metálicos	4,3	2,3	11,1	4,1	1,7	31,8
Papel e imprenta	3,3	3,7	-24,8	3,4	3,1	-7,8
Alimentos, bebidas y tabaco	9,9	8,8	-14,4	9,3	7,9	-3,8
Total manufacturas	100	100	-20,1	100	100	-12,1

Fuente: Banco de España, Informe Anual 2000, recuadro IV. 3

se pierde ventaja comparativa y, si sucede lo contrario, se gana. Por tanto, un aumento del índice, si es positivo, significa mejora de la ventaja, al igual que ocurre con una reducción de su valor negativo. Y obsérvese que, de 1990 al 2000, las tres grandes rúbricas analizadas, de acuerdo con la clasificación OCDE, han mejorado su ventaja comparativa, puesto que el índice, siempre negativo, ha reducido su valor absoluto, con mejora más acusada en los sectores intensivos en tecnologías: 14,2 puntos en el período.

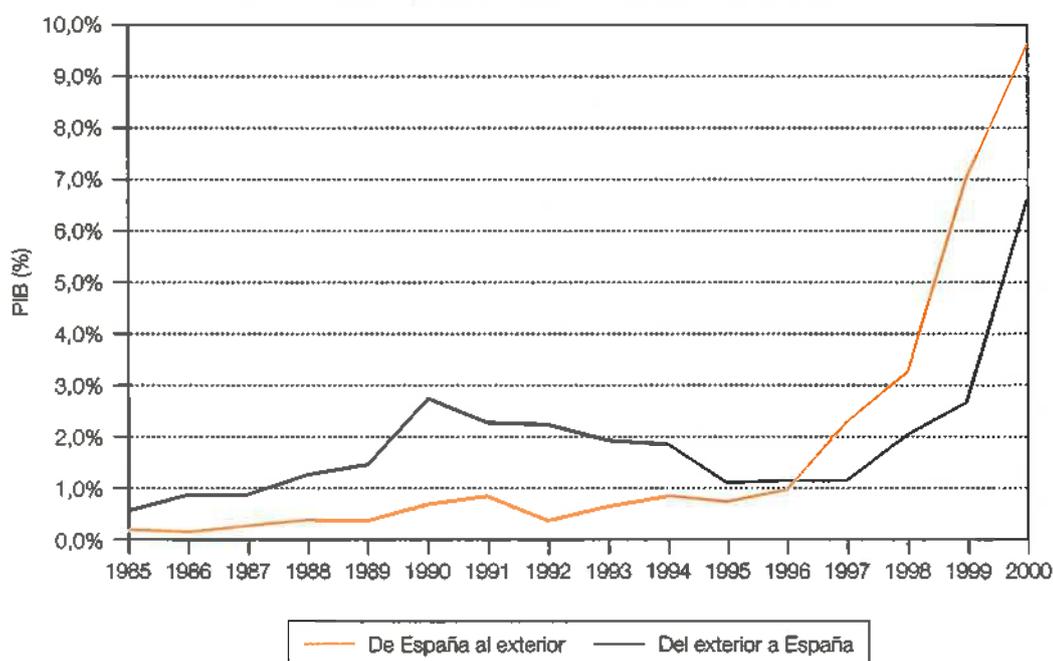
2. La inversión directa exterior

Aunque la inversión directa exterior de empresas españolas, en formas muy diversas, data de muchos años atrás, la economía española resultaba ser, por tradición, receptora neta de inversión directa. Hasta que, a partir de 1996, la expansión exterior de las empresas experimentó un tirón sostenido que dio lugar a que, en 1997, el flujo de salida superase al de entrada y nuestra economía se convirtiera en inversora neta directa, como puede verse en el gráfico 3.

Y un dato más. Como se advierte en el gráfico 4, el stock de inversión directa neta se concentra en Hispanoamérica y países de la Unión Europea.

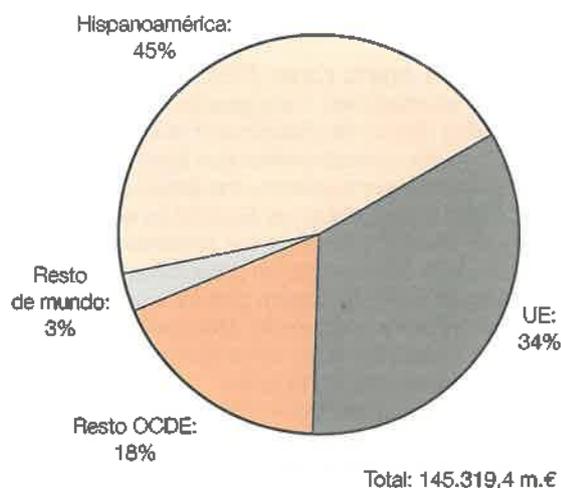
A ese rápido crecimiento de la presencia exterior de las empresas españolas han contribuido dos factores: la privatización de grandes empresas públicas y, de nuevo, la integración. Sin haber sido privatizadas, muchas de las grandes empresas que han invertido en zonas muy distintas, pero sobre todo en Hispanoamérica, difícilmente hubieran podido adquirir participaciones de dominio en el capital de empresas privadas extranjeras porque cualquier gobierno se muestra extremadamente reacio a permitir que una empresa pública extranjera se convierta en propietaria de una empresa privada nacional. Ni Repsol hubiera podido comprar YPF, ni Telefónica Lycos, ni Endesa Enersis, de haber continuado bajo control público. No son, por supuesto, las empresas públicas las únicas que han aumentado su presencia exterior puesto que muchas otras —BSCH y BBVA en el sector financiero o Alter, Campofrío, Ferrovial, Inditex o Pescanova en el no financiero, por citar sólo algunos ejemplos— iniciaron ya, hace algún tiempo, su expansión internacional; pero sí son

GRÁFICO 3
FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA



Fuente: Banco de España.

GRÁFICO 4
INVERSIÓN DIRECTA DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR
(Stocks y porcentajes)



Nota: Los datos se han obtenido sumando los flujos netos (inversiones menos amortizaciones) registrados desde el primer trimestre de 1993 al primer trimestre del 2001. Es, pues, una aproximación a la distribución geográfica de la posición de inversión internacional, cuya magnitud, al finalizar el primer trimestre de 2001, alcanzaba los 183.003 millones de euros.
Fuente: Banco de España.

esas empresas las que, por su tamaño, han dado un notable impulso a la internacionalización de la economía española.

Por lo que se refiere al impulso recibido de la integración, no hay que olvidar que la desaparición del riesgo de cambio entre los países integrantes de la Unión Monetaria Europea ha dado vida a un gran mercado financiero, notablemente líquido, que ha permitido a muchas de las empresas españolas financiar su internacionalización. Y prueba de ello es que, de agosto de 1989 a mayo del 2001, los saldos vivos de emisiones de valores distintos de acciones, denominados en euros y emitidos por entidades financieras y empresas, han pasado de 436.700 millones de euros a 693.100 millones, con un incremento del 59% en menos de dos años (3). Hay que suponer que, en esas cifras, se engloban las correspondientes a empresas españolas.

Y tenemos, de nuevo, que preguntarnos si la internacionalización de las empresas ha tenido algún efecto sobre el proceso de integración, pregunta que debe, también, ser respondida de modo afirmativo. Tengamos en cuenta que la internacionalización de muchas empresas, y especialmente de las de mayor tamaño, ha obedecido a varias razones: búsqueda de mercados emer-

gentes en los que sus técnicas de gestión pudieran lograr rentabilidades apreciables; presencia en mercados con capacidad expansiva mayor que el mercado nacional por contar con pulsos demográficos más rápidos que los de la economía española; aumento de tamaño para obtener economías de escala y alcance y, muy especialmente, para figurar en el *gotha* internacional de grandes empresas, lo que permite no sólo abordar grandes proyectos sino, además, obtener financiación menos costosa por mejora de calificación. Todo lo cual revierte, de forma positiva, en la capacidad competitiva de las empresas con mayor presencia internacional y, por tanto, facilita su actuación en un mundo integrado y en el que la existencia de una sola moneda —situación que se producirá, en la Unión Monetaria Europea a partir del primero de marzo del 2002— dotará de transparencia inusitada a los mercados de los países integrantes, al eliminar el velo cambiario. Desde ese punto de vista, el de competir en los mercados de la Unión Monetaria Europea, la internacionalización de las empresas resulta ser no sólo una estrategia conveniente sino, en muchos casos, una ineludible necesidad.

3. La deslocalización productiva

Las grandes multinacionales llevan muchos años fragmentando la cadena de valor de los bienes y servicios que ofrecen porque, de esa forma, se pueden aprovechar los menores costes laborales, en determinados casos, la especialización, en otros, y la adaptación a las pautas de demanda locales cuando se actúa en mercados muy distintos. Esa deslocalización ha recibido, además, un impulso notable con el avance de las tecnologías de la información y comunicación, dado que la gestión unificada de la empresa se ha hecho más fácil y menos costosa.

También, desde hace años, las empresas españolas, y no sólo las de gran tamaño, iniciaron el proceso de deslocalización empujadas por la necesidad de mejorar su capacidad de competir, un proceso que se ha visto acentuado por la integración en la Unión Europea, en la medida en que los mercados españoles han quedado totalmente abiertos.

No es fácil disponer de datos de las propias empresas, reacias a dar a conocer, por razones fácilmente comprensibles, de qué manera han deslocalizado su producción. Por tanto, es preciso hacer uso de datos indirectos si se quiere disponer de una imagen aproximada de lo que está

sucediendo y esa imagen aproximada puede obtenerse calculando, en dos momentos distintos, la proporción que suponen las partes y componentes en el comercio total: hay que suponer que si la proporción crece es porque la deslocalización se ha intensificado. Esa proporción, en el caso de las manufacturas ha pasado del 14 al 19,3% en el período 1989-1999 (4).

El proceso, por tanto, se ha intensificado con el avance de la integración —la internacionalización, reflejada en este caso en la deslocalización, ha recibido un impulso adicional de la incorporación a la Unión Europea— y, también desde este punto de vista, la retroalimentación se produce: al deslocalizar parte de la cadena de valor, la capacidad de competencia, en el mercado integrado, se eleva porque costes y calidades mejoran.

4. Un futuro previsible

Hacia el futuro, hay que suponer que la influencia mutua continuará, por las mismas razones ya examinadas. Con una moneda única, la competencia en los mercados comunitarios se acentuará puesto que los costes de transacción desaparecerán —por el momento aún subsisten porque todavía no han desaparecido las monedas nacionales— y los de información serán mínimos, no sólo porque el euro será la única unidad de cuenta sino porque la creciente utilización de Internet hará cada vez más sencillo y rápido comparar precios y calidades. Lo cual acentuará la internacionalización de la economía española por las tres vías examinadas: la apertura exterior seguirá aumentando, entre otras razones porque aumentarán las transacciones intracomunitarias; la inversión directa exterior seguirá la misma pauta, puesto que a las empresas que ya se han situado en otros mercados, y cuya mayor expansión es también previsible, seguirán las que, de forma gradual, busquen también, en países muy diversos, la forma de ganar tamaño y competitividad; deslocalizar la cadena productiva, en un mundo cada vez más intercomunicado y competido, será, en ocasiones, requisito indispensable para mantenerse en los mercados mundiales. Y esa mayor internacionalización redundará en una mayor capacidad de integración y de aprovechamiento de un mercado, el de la Unión Europea, al que se unirán nuevos países a partir del año 2005.

De ahí que las regulaciones públicas, desde las que afectan a la creación de empresas hasta las que se ocupan de evitar posiciones dominantes en el mercado interno, deban aplicarse con extre-

ma flexibilidad al objeto de amparar el proceso en lugar de entorpecerlo. □

NOTAS

- (*) *Agradezco a Alberto López (ICEX) y Enrique Verdeguer (ICE) sus aportaciones. Y doy gracias, muy especiales, a José Viñals (Banco de España) por facilitarme los datos sobre inversión directa exterior que figuran en el trabajo. Cualquier error, por supuesto, me debe ser atribuido.*
- (1) *El coeficiente de apertura de Ecuador es elevado pero la inversión directa exterior de sus empresas es mínima e inexistente la deslocalización productiva. Los datos de comercio e inversión directa pueden consultarse en el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000/2001 del Banco Mundial. Ecuador, sin embargo, pertenece a la Comunidad Andina de Naciones.*
- (2) *Datos de Balanza de Pagos, varios números, y deflactor implícito de la exportación que figura en las Cuentas Financieras del Banco de España, varios números.*
- (3) *BCE, boletín mensual, noviembre 2000 y agosto 2001, cuadro 3.6.*
- (4) *Datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales. El indicador es similar al empleado por A. Yeats: «Just How Big is Global Production Sharing?», Banco Mundial, 1998.*

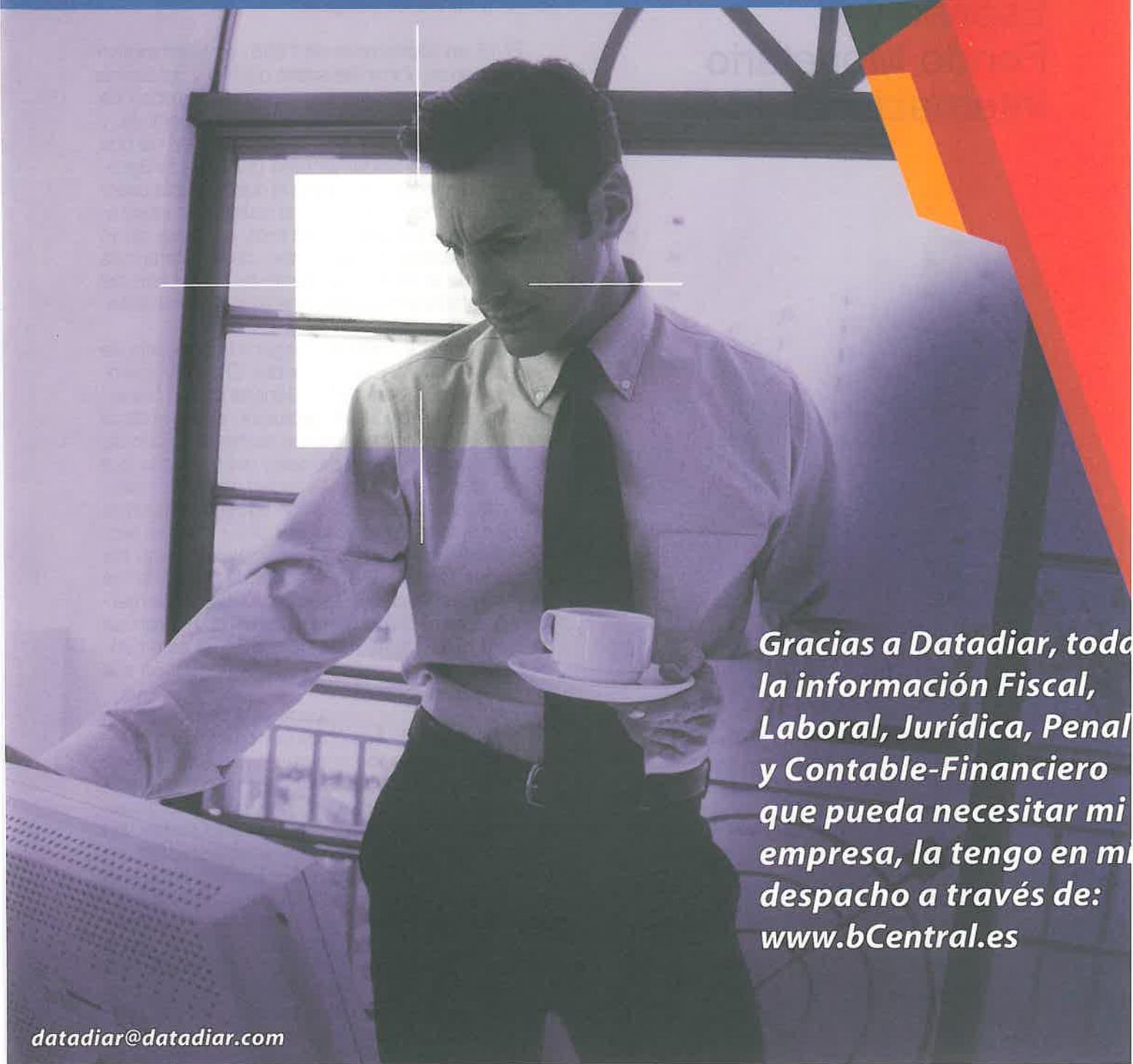
RESUMEN

Desde su incorporación a las Comunidades Europeas, en 1986, la economía española se ha internacionalizado y, naturalmente, se ha integrado en lo que hoy es la Unión Europea. Se ha internacionalizado porque su coeficiente de apertura ha aumentado notablemente, porque la inversión exterior de sus empresas se ha intensificado y porque el proceso de deslocalización productiva se acentúa; se ha integrado porque sus relaciones comerciales con los socios comunitarios han crecido de forma espectacular, amén de formar parte, desde el primer momento de la Unión Monetaria Europea.

El presente trabajo busca, tan sólo, poner de manifiesto que los dos procesos —internacionalización e integración— se han desarrollado de forma interactiva, puesto que cada uno de ellos ha impulsado al otro. Y lo seguirá impulsado en los próximos años.

Palabras clave: *Internacionalización, Integración, Sector Exterior, Apertura económica, Deslocalización.*

Portal de servicios fiscales y jurídicos para empresas



Gracias a Datadiar, toda la información Fiscal, Laboral, Jurídica, Penal y Contable-Financiero que pueda necesitar mi empresa, la tengo en mi despacho a través de: www.bCentral.es

datadiar@datadiar.com

datadiar  **com**
www.datadiar.com

Microsoft
bCentral

España y el Fondo Monetario Internacional (FMI)

1. El proceso de adhesión

El 15 de septiembre de 1958, en Washington DC, donde se ubican las sedes del FMI y del Banco Mundial, los representantes españoles firmaban los convenios constitutivos de ambas instituciones, y España se convertía, así, en miembro de las dos organizaciones fundamentales del llamado Sistema de Bretton Woods, sobre el que se había asentado la reconstrucción de las relaciones internacionales de la postguerra. Se trata, sin duda, de un hito importante —fundamental— de la historia más reciente de la economía española. En el resto del artículo intentaremos justificar la exactitud y el alcance real de esta afirmación (1).

No había sido nada fácil llegar a la adhesión de España al FMI y al Banco Mundial. El 12 de diciembre de 1946, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó una resolución excluyendo *al gobierno español de Franco como miembro de los organismos internacionales establecidos por las Naciones Unidas o que tengan nexos con ellas*. Naturalmente, esta resolución era aplicable tanto al FMI como al Banco Mundial al ser ambos, técnicamente, organismos especializados de las Naciones Unidas. Pero la segunda mitad de los años cincuenta debía verse profundamente marcada por el estallido de la guerra fría. Fueron las necesidades estratégicas derivadas de este conflicto las que acercaron la España de Franco a la comunidad occidental.

Esa fue la razón por la cual el 4 de noviembre de 1950, la propia Asamblea General de las Naciones Unidas aprobaba una nueva resolución revocando la de 1946 y abriendo, por tanto, la puerta a España para que formase parte de los organismos establecidos por las Naciones Unidas. En 1953, la *aceptación* del régimen español dio un paso más con los tratados que España firmó con los Estados Unidos y el Vaticano. La visita del secretario de estado Dulles a Madrid en diciembre de 1957 sirvió para asegurar a España que si cambiaba de modelo económico, los Estados Unidos apoyarían su ingreso en los organismos de Bretton Woods. Menos de un mes iba a mediar entre esta visita y la carta de Areilza, embajador español en Washington, solicitando la entrada de España en el FMI y el Banco Mundial (2).

2. El Plan de Estabilización y el cambio de modelo

La pertenencia de España al FMI no era simplemente un acto de significado político, en el sentido de recibir una especie de certificado de

Joaquín Muns (*)
Catedrático de Organización Económica Internacional,
Universidad de Barcelona

aceptación por parte de las democracias occidentales, sino que también representaba el compromiso de adoptar mecanismos de funcionamiento de la economía que nada tenían que ver con la autarquía y el dirigismo que España había practicado desde la guerra civil. En concreto, el sistema de economía liberal practicado por el FMI exigía la supresión de los cambios múltiples y el establecimiento de una paridad para la peseta; la liberalización de los pagos por transacciones corrientes de la balanza de pagos; y la multilateralización de las relaciones económicas exteriores del país.

El vehículo inicial fundamental que posibilitó esta transformación fue el Plan de Estabilización de 1959, en el que el FMI tuvo un importante protagonismo. Los primeros trabajos para llegar a su definición técnica comenzaron en febrero de 1959, durante la estancia en Madrid de la primera misión del FMI. En marzo-junio de ese año, se redactó el plan y el 17 de julio, el FMI lo aprobó. El respaldo financiero incluido en el paquete aprobado fue muy importante y ascendió, según el profesor Sardá, a 544 millones de dólares. El FMI contribuyó con 75 millones, la OECE con 100 millones y el resto procedía de gobiernos europeos y de la Administración y la banca americanas. En realidad, se trata de un plan que, como señala Sacchetti (3), tenía un carácter pionero en aquellos momentos y que, en ciertos aspectos, presenta muchos puntos de contacto con los planes que el FMI prepara en los últimos tiempos para los países en crisis (Argentina, Brasil, Turquía, etcétera).

Hay total unanimidad en que el Plan de Estabilización de 1959 fue un éxito. No sólo la economía española mejoró sustancialmente, especialmente su sector exterior, sino que se pusieron, sin posibilidad de retorno al pasado, las bases de una economía moderna. El camino sería todavía largo, pero la economía de mercado había hecho su aparición para quedarse. Además, la dinámica introducida por el Plan de Estabilización sirvió para poner a la defensiva a los impulsores del viejo sistema frente al ímpetu que la nueva situación dio a los grupos aperturistas, que en todo momento vieron al FMI, así como al Banco Mundial y a la OECE, como los aliados necesarios. Puede decirse desde la perspectiva histórica, que la entrada de España en el FMI, la aceptación de la economía de mercado y el establecimiento de las bases de su crecimiento posterior, son aspectos de una misma realidad que se refuerzan entre sí y que condenan al fracaso definitivamente el ensayo autárquico que el régimen se empeñó en aplicar después de la guerra civil (4).

3. Del Plan de Estabilización a los Pactos de la Moncloa

Las relaciones del FMI con un país miembro se desarrollan a través, principalmente, de dos mecanismos que son los que también abordaremos en el caso de España. Por una parte, la institución pone a disposición de los países miembros sus recursos financieros para que sean utilizados en caso de dificultades de balanza de pagos (5). Desde esta perspectiva, podemos preguntarnos hasta qué punto las aportaciones de los recursos del FMI han sido importantes para la economía española, sea por su cantidad, sea por su impacto estratégico. Esta es la pregunta a la que intentaremos contestar en este apartado. El segundo gran canal de interrelación entre el FMI y sus países miembros lo constituyen las misiones de consultas. Dedicaremos el apartado siguiente a este aspecto tan importante y decisivo de las relaciones entre España y el FMI.

A raíz del Plan de Estabilización y para apoyarlo financieramente, España y el FMI suscribieron un acuerdo de derecho de giro (*stand-by*) por valor de \$25 millones que nunca fue utilizado. En cambio, España giró contra el FMI por valor de \$50 millones de acuerdo con el derecho de uso de la cuota, que había sido establecida en \$100 millones. En enero de 1967, España hizo por segunda vez uso de los recursos financieros del FMI con un giro de \$166 millones correspondientes a lo que en la terminología del FMI se denomina *tramo oro* (6). Este giro respondía a la necesidad de reforzar el nivel de reservas a la luz del deterioro de la situación exterior que se arrastraba desde 1964. Esta ayuda no pudo evitar la primera devaluación de la peseta desde su entrada en el FMI, en noviembre de 1967, en un porcentaje del 14,3%.

Los recursos del FMI volverían a necesitarse a mediados de los años setenta, un período complicado para la economía española. Por una parte, el país atravesó una difícil transición política; por otra —y quizás en gran parte por ello— fue incapaz de afrontar la primera gran crisis del petróleo (1973-1974) con una política de ajuste adecuada y similar a la que habían puesto en práctica la mayoría de países industriales. El consiguiente deterioro de prácticamente todas las magnitudes económicas a que llevó esta situación, incluido el sector exterior, condujo a España a girar un total de 689,32 millones de degs (derechos especiales de giro) en 1975-1976 (7). De esta cifra, 572 millones de degs corresponden al llamado servicio financiero del petróleo, que el FMI estableció

para atenuar el impacto negativo de la subida del precio de este producto en las economías más afectadas. Después del Reino Unido e Italia, España fue el país que recibió más recursos a través de este fondo. No cabe duda de que ello palió en gran medida el impacto negativo de la crisis del petróleo en la economía española, aunque es posible que facilitara un retraso del necesario e inevitable ajuste.

Este llegó con los Pactos de la Moncloa de julio de 1977, que representan el segundo gran hito estabilizador de la economía española en su historia reciente. El FMI también estuvo presente y apoyó este esfuerzo, que técnica y políticamente capitaneó el profesor Fuentes Quintana, con un acuerdo de derecho de giro por un monto de 143 millones de degs. Como en 1959, este acuerdo no fue utilizado en cuanto a sus recursos financieros, lo que indica que su valor fue también el de servir de respaldo del FMI de cara a la comunidad internacional. Sí que en cambio España giró 98,75 millones de degs, en febrero de 1978, con cargo a un servicio de poca condicionalidad denominado de financiamiento compensatorio y que se relaciona con descensos del valor de la exportaciones que un país experimenta por causas que no le sean achacables. Desde este giro de 1978, España no ha vuelto a hacer uso de los recursos financieros del FMI, cuya utilización conlleva, como es bien sabido, condiciones que normalmente cristalizan en políticas de ajuste.

Este breve análisis de la utilización que España ha hecho de los recursos del FMI en todo el período de su pertenencia a esta organización permite llegar a un par de conclusiones. La primera es que el FMI ha avalado los dos grandes ajustes de la economía española desde la guerra civil, en 1959 y 1977, con acuerdos de derecho de giro y con apoyo técnico, sobre todo en 1959. El que no fuera necesario utilizar los fondos puestos a disposición de España a través de estos acuerdos no merma su interés y eficacia para el país.

La segunda conclusión es que España ha utilizado el equivalente de 1.004 millones de degs desde que entró en el FMI en 1958. La mayoría de estos fondos se utilizaron como consecuencia de las dificultades creadas por la primera crisis del petróleo. Esta cantidad total de fondos es relativamente pequeña y mostraría que la política económica española, aún con sus errores, ha sido en general bastante prudente y ha tendido a mantener una situación exterior saneada. Cuando ésta no se ha logrado, se ha acudido a las devaluaciones antes de que la situación degenerara hasta hacer necesaria la intervención del FMI.

4. El diálogo España-FMI

Como hemos mencionado, el segundo gran canal por el que discurren las relaciones del FMI con los países miembros es el de las consultas anuales. Su mecánica comporta que una misión del personal del FMI visite el país, en este caso España, durante un período de tiempo que oscila entre una y dos semanas, según la complejidad de la situación. Esta misión, de tres a cinco personas, escribe un informe sobre la economía del país después de un diálogo amplio con las autoridades económicas y algunos representantes de grupos sociales e intereses privados. Este informe es discutido en el directorio del FMI, compuesto por los directores representantes de los países miembros, donde se llega a un resumen (*summing-up*) que viene a representar el conjunto de puntos de vista y recomendaciones de la comunidad internacional respecto al país en cuestión.

Este proceso y los informes correspondientes se centran en los tres campos de mayor responsabilidad del FMI: política monetaria, fiscal y de balanza de pagos. Pero la economía es difícilmente divisible en compartimentos estancos, por lo que el informe aborda, con intensidad variable, los principales aspectos de la economía. A través de este procedimiento, el FMI opina e influye sobre los países miembros, en general en la dirección marcada por las políticas de estabilidad financiera y equilibrios macroeconómicos. Estos informes tuvieron el carácter de confidenciales hasta que a mediados de los años noventa han empezado a hacerse públicos, incluso a través del sitio de internet del FMI (<http://www.imf.org>). En este sitio pueden encontrarse los últimos informes sobre la economía española (8).

Es interesante hacer un repaso, aunque sea breve, de las principales recomendaciones contenidas en los 34 informes de consulta que el FMI ha preparado para la economía española desde 1959 (9). Ello sirve no sólo para poner de relieve cuáles han sido los talones de Aquiles de la economía española en opinión del FMI sino, también, para adquirir una perspectiva de la superación de los problemas de nuestra economía a lo largo de los últimos cuarenta años. Para ello, vamos a dividir la exposición en períodos que, por la situación española de fondo, presentan una cierta homogeneidad.

La visión que sobresale de los documentos de consultas del primer período, 1959-1964, es el de gran optimismo sobre una economía, la española, que el FMI estima tiene grandes posibilidades de crecimiento a condición de que, entre otras

actuaciones, se supriman las limitaciones y cortapisas que la atenazan. Junto a ello, se recomienda poner las bases para una política monetaria eficaz, cuya presencia se hace más necesaria por las tensiones inflacionarias presentes desde 1962. El saneamiento del sector público y el reforzamiento de la capacidad exportadora son otros dos de los temas presentes en los informes sobre la economía española del período 1959-1964.

Las dificultades por las que atraviesa la economía española en la segunda mitad de los años sesenta —período 1965-1970— y el parón de la política liberalizadora marcan los informes del FMI de ese quinquenio. El optimismo sobre las posibilidades de la economía española va moderándose. El énfasis sobre una política monetaria más enérgica se acentúa y aumenta la insistencia en una política fiscal más restrictiva. En definitiva, lo que recomienda el FMI a lo largo de ese período es el reforzamiento de los mecanismos de control de la demanda.

En el período 1971-1976, las opiniones del FMI van en la dirección de recomendar a España una política anticíclica, es decir expansiva en un marco general depresivo, en base a la buena situación exterior de las cuentas del país. Es a partir de las consultas de 1976 cuando el FMI empieza a preocuparse seriamente por la falta de ajuste de la economía española a las condiciones creadas por la crisis del petróleo. Desde la óptica de hoy, sorprende que el FMI tuviera una opinión tan favorable de la capacidad de la economía española que le llevara a considerar que podía contribuir al ajuste internacional sin poner en serias dificultades su propia adaptación a las nuevas circunstancias marcadas por esa crisis.

En el quinquenio siguiente, 1977-1982, el aterrizaje de emergencia de la economía española representado por los Pactos de la Moncloa encuentra, como hemos visto en el apartado anterior, el pleno apoyo del FMI. En este contexto, la institución considera que la inversión, tanto privada como pública, pasa a ser la variable estratégica para conseguir la competitividad que necesita la economía. En opinión del FMI, un mayor ahorro interior debe ser la base de esta creciente inversión, lo cual exige, en opinión de los técnicos del FMI, la contención salarial y una política fiscal adecuada.

El período 1982-1985 fue muy complejo y difícil para la economía española. El nuevo gobierno socialista había encontrado una situación en la que las principales macromagnitudes se hallaban desequilibradas: déficit público, inflación, aumentos salariales, etc. Como señala José Juan Ruiz (10), el gobierno español y el FMI no tenían otro reme-

dio que coincidir en la gran mayoría de las recomendaciones: freno de los aumentos salariales, reducción urgente del déficit público y actuaciones en la misma dirección respecto a la inflación y a la balanza por cuenta corriente. El FMI recomendó en sus informes que este ajuste se acompañara de serias reformas estructurales de los sectores público y financiero y del mercado laboral. Insistió en la urgencia de estas medidas ante el *crowding-out* (desfinanciación) del sector privado al que conducía la situación existente. Aunque el gobierno español y el FMI coincidían en el diagnóstico diferían a menudo en los medios. Así, por ejemplo, los técnicos del FMI desconfiaban de los pactos salariales impulsados por el gobierno socialista por considerarlos demasiado generosos y peligrosamente automáticos.

El siguiente período que podemos distinguir, el de 1986-1992, se caracteriza por un creciente énfasis de los informes del FMI en los problemas estructurales de la economía española ante los retos que presenta el proyecto de Unión Económica y Monetaria (UEM) de la Unión Europea (UE). Se pone el acento en las rigideces de los mercados, aspecto en el que destaca una vez más la preocupación por el anquilosamiento del mercado laboral. En este enfoque de interés por el encaje de España en Europa, es lógico que el tema de la productividad vaya adquiriendo mayor relieve en los informes del FMI. También preocupa la capacidad del sector exterior para hacer frente a una moneda cada vez más fuerte. El FMI considera que la solución no estriba en devaluar la peseta, sino en acelerar las reformas estructurales.

Desde 1993, los informes del FMI se han centrado de manera cada vez mayor en la necesidad de que España se fuera acercando y llegando a cumplir los criterios de convergencia de Maastricht (hasta 1997) y a reforzar la posición alcanzada, a partir de ese año. Para este esfuerzo, cuyo éxito el FMI celebra claramente en los informes de 1999-2000, sobresalen las siguientes recomendaciones: a) consolidación fiscal y modernización y reforma del sector público. En este apartado cabe incluir la racionalización de subsidios (informe de 1995); el avance hacia un sistema privado de pensiones lo antes posible (1995); la introducción de pagos por servicios médicos (1996); nuevas fuentes de impuestos (1997) y necesidad de disciplina en las finanzas de las comunidades autónomas y racionalización de la distribución de responsabilidades fiscales con éstas (1997). b) Reformas estructurales de los mercados de servicios, bienes y laboral. En este sentido, el FMI no considera suficientes las reformas laborales emprendidas a lo largo

de la década, aunque estima que se insertan en la dirección liberalizadora correcta.

El informe de 2000 puede servir para resumir los puntos de vista actuales del FMI. Después de señalar que *España ha aprovechado las oportunidades que le ha ofrecido la unión monetaria y que ha sido recompensada con una situación económica envidiable*, señala *El reto es ahora llevar adelante las reformas que conviertan el crecimiento en más sostenible, hagan que el paro baje del nivel todavía sorprendente en el que se halla, sitúen a la descentralización fiscal sobre una base más sólida y hagan frente con anticipación a las presiones demográficas sobre el gasto*.

Esta rápida excursión a través del diálogo que el FMI y España han mantenido a lo largo de los informes de consulta puede sintetizarse en las siguientes conclusiones. Primero, el diálogo ha sido siempre fluido y, por regla general, desprovisto de discrepancias serias. Segundo, el FMI ha tenido un papel de impulsor de la modernización de la economía española. A medida que ha transcurrido el tiempo y España ha ido modernizando su sistema político, los puntos de vista del FMI y de las autoridades españolas han tendido a converger de forma natural. Tercero, algunas recomendaciones, como la consolidación fiscal y las reformas estructurales, son comunes en los informes del FMI, pero en el caso español ha sobresalido el énfasis permanente en la reforma del mercado laboral. No hay duda de que el FMI ha visto en éste uno de los talones de Aquiles de la economía española (11). Cuarto, a medida que las políticas monetaria y fiscal han sido objeto de supervisión por la Unión Europea, el FMI ha ido poniendo más el acento sobre las reformas estructurales y, en general, sobre todas aquellas actuaciones que podían convertir en éxito la inserción de España en la UEM. Quinto, la crítica más relevante que quizá cabría hacer es la aceptación por parte del FMI de la sobrevaloración de la peseta en períodos clave de los últimos cuarenta años.

5. España y el FMI: balance de sus relaciones

Cuando se publiquen estas líneas acabarán de cumplirse cuarenta y tres años desde que España accedió al FMI como miembro de pleno derecho. En un período tan dilatado han ocurrido muchas cosas en el mundo, en España y en el Fondo. Las relaciones entre nuestro país y la organización de Bretton Woods han estado marcadas por la propia historia de la época, como cabía esperar. De ahí su riqueza y al mismo tiempo su

valor para entender la evolución de la economía española de la postguerra en el contexto internacional. La primera conclusión es que, sin el FMI, no se entiende esa evolución.

Aunque España ha hecho uso, como hemos indicado, de los recursos financieros del FMI, la principal contribución de éste a la economía española hay que hallarla en el terreno de la influencia sobre las políticas económicas. La institución se alió desde el comienzo claramente con los aperturistas y éstos vieron en el FMI la palanca para conseguir sus objetivos. Esta relación, en la que se tramaron amistades y connivencias poco habituales en la vida de la institución, acabó siendo considerada como muy positiva por ambas partes. Esta podría ser la segunda conclusión.

En particular, España fue en muchas ocasiones para el FMI un país modélico. Siempre ha impresionado a los técnicos de la institución el éxito de un país que ha pasado de la autarquía a la economía de mercado y del aislamiento a ser miembro de la Unión Europea primero y de la UEM posteriormente, todo ello en menos de medio siglo. Las expresiones de este punto de vista son múltiples y una de las más recientes puede encontrarse en el discurso pronunciado por el subdirector gerente del FMI, Eduardo Aninat, en San Sebastián el 29 de junio de este año (12). Para Aninat, *el brillante éxito de España se debe a la globalización y el deseo de integrarse en el mundo, tras un largo período de proteccionismo y de aislamiento económico*. Como hemos visto, en este proceso el FMI desempeñó un papel fundamental.

Desde el lado español, el FMI fue visto como el factor de homologación política y económica a nivel internacional más importante con el que podía contar el país. Las ideologías de los diferentes gobiernos de la democracia sólo introdujeron matices en esta percepción. La tercera conclusión es, pues, la opinión general de las relaciones mutuas como satisfactorias por ambas partes.

Dentro de este marco amplio de acuerdo, destacan algunos extremos que han causado incomodidad en la parte española. Son fundamentalmente los que se refieren al peso y presencia institucional de España en el FMI. Desde el primer punto de vista, destaca la insatisfacción española por lo que considera el bajo nivel de la cuota. Las autoridades españolas reclaman que ésta no se ha ido adaptando al creciente papel de España en la economía internacional (13). Respecto a la representación institucional, se ha conseguido una mejora por lo que atañe a la presencia en el directorio ejecutivo de la institución con el nuevo grupo formado con México, Venezuela y Centroamérica

desde 1978, en el que España aporta un director ejecutivo por dos años cada sexenio de forma rotaria con los otros dos grandes países del grupo. Aunque esta ubicación de España con países latinoamericanos es posible por el carácter técnico de la institución, es de prever que el día en que la Unión Europea se replantee sus relaciones con los organismos financieros internacionales, la representación española encuentre su ubicación en el marco de los países de la UEM. En realidad, gran parte de los problemas de ubicación de España en el FMI desde el punto de vista de la cuota y representación son una secuela del retraso con que España accedió a la institución y de su debilidad política y económica cuando lo hizo (14). La cuarta y última conclusión es que si hay algo que lamentar en las relaciones entre España y el FMI es que la entrada de España en éste fuera, como en el restante entramado internacional de la postguerra, tarde. □

NOTAS

- (*) Agradezco al Sr. Fernando Varela, director suplente del FMI por España, su ayuda en la preparación de este trabajo. La responsabilidad de su contenido es exclusivamente del autor.
- (1) Para un relato más detallado de las relaciones entre España y el FMI, puede consultarse la obra del autor *Historia de las relaciones entre España y el Fondo Monetario Internacional 1958-1982. Veinticinco años de economía española*, Madrid, Alianza Editorial, 1984. Una puesta al día de esta obra y otras aportaciones interesantes para el tema pueden encontrarse en Varela, M. (coord.): *El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la economía española*, Madrid, Pirámide, 1994.
- (2) Es muy difícil pensar que sin la promesa de Foster Dulles, España se hubiera atrevido a enviar la solicitud para su ingreso en el FMI. Por esto resulta sorprendente la poca importancia que en la literatura se da a esta visita.
- (3) Sacchetti, U.: «El FMI y el programa español de 1959. Una perspectiva personal», en Varela, M. (coord.), obra citada, págs. 309-321.
- (4) Para un relato muy pertinente en este contexto de lo que representó el Plan de Estabilización, ver E. Fuentes Quintana: «El Plan de Estabilización Económica de 1959 veinticinco años después», ICE, agosto-septiembre de 1984.
- (5) La utilización de fondos del FMI ha variado, en cuanto a las vías para realizarla, a lo largo del tiempo. Para una descripción del momento actual de esta temática, véase el suplemento extraordinario de septiembre de cada año de la revista *Boletín del FMI*, que publica la institución.
- (6) El «tramo-oro» corresponde al 25% de la cuota depositado en oro (actualmente en degs). El «tramo super-oro» corresponde al porcentaje en pesetas que detenta el FMI por debajo del 75% de la cuota. Todos estos tramos son de utilización prácticamente incondicional.
- (7) El derecho especial de giro (deg) es un activo de reserva creado por el FMI desde 1969 y cuyo valor respecto al dólar ha ido variando a lo largo del tiempo. La tasa actual (septiembre 2001) es de 1,44 degs por dólar.
- (8) Los informes que se presentan al público pueden aparecer con la supresión de algunos aspectos que el país considere confidenciales o sensibles. Pero se trata, en todo caso, de variaciones mínimas.
- (9) El estudio detallado de todos los informes hasta 1994 puede encontrarse en las dos fuentes del autor mencionadas en la nota 1.
- (10) En la obra coordinada por Varela, M., citada en la nota 1, págs. 365 y ss.
- (11) El interés del FMI por el tema del mercado laboral español ha llevado a la institución a preparar, además de los informes anuales, diversos estudios sobre esta materia. Cabe citar los siguientes: «How do The Skilled and The Unskilled Respond to Regional Shocks? The case of Spain» (WP 98/77); «Unemployment, Debt Management, and Interest Rate Differentials» (WP 95/107); «Explaining Unemployment in Spain: Structural Change, Cyclical Fluctuations and Labor Market Rigidities» (WP 94/102).
- (12) El texto completo puede consultarse en <http://www.imf.org/external/np/speeches/2001>.
- (13) En la actualidad la cuota de España en el FMI es el 1,43% del total. Los porcentajes del PIB, las exportaciones y las reservas internacionales españolas respecto a los totales mundiales son, respectivamente, 1,7%, 2,6% y 1,8%.
- (14) Hay que tener en cuenta que las relaciones institucionales de poder dentro del FMI han cuajado en fórmulas muy difíciles de cambiar. Juzgado desde esta óptica, lo conseguido por España no deja de ser meritorio. Por ejemplo, su incorporación en el restringido grupo de países que forman parte de los Nuevos Acuerdos de Préstamo (NAP), aprobados en 1997, indica que el peso económico de España va siendo reconocido, a pesar de ese retraso.

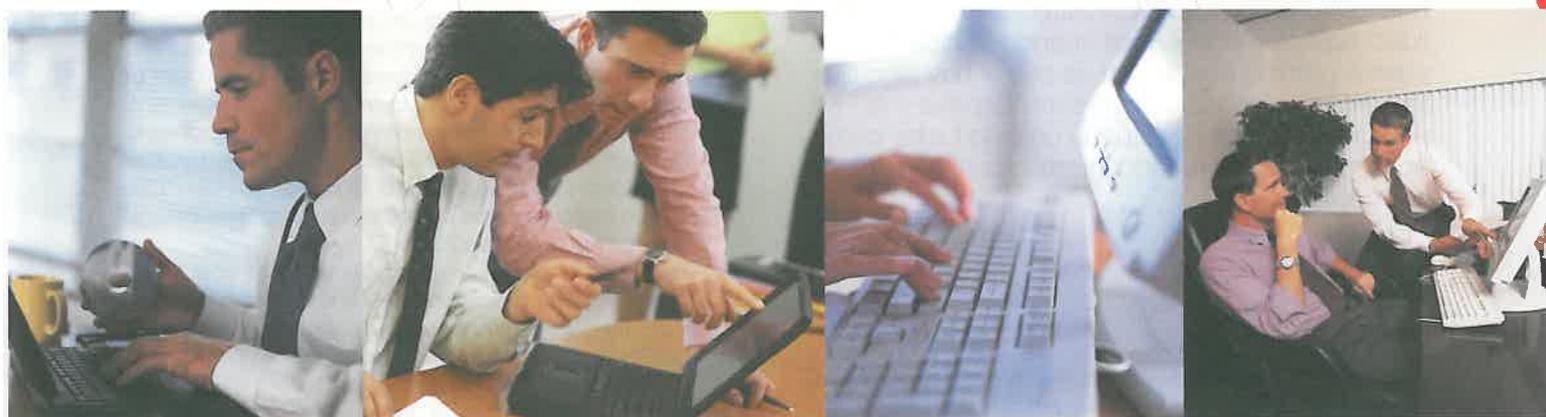
RESUMEN

España entró en el FMI en septiembre de 1958. Un año después, el Plan de Estabilización, diseñado y apoyado por el FMI, enterraba la autarquía y ponía a España en el camino irreversible de su modernización económica. El FMI ha sido una fuerza básica de este proceso a través de la ayuda financiera y, sobre todo, técnica a través de los informes de consultas. Las opiniones del FMI han pesado mucho y han estado siempre en alianza con las fuerzas que han empujado la economía española hacia su modernización. Por esto, la evolución de los últimos cuarenta años de la economía española no se entiende sin tener en cuenta estas relaciones.

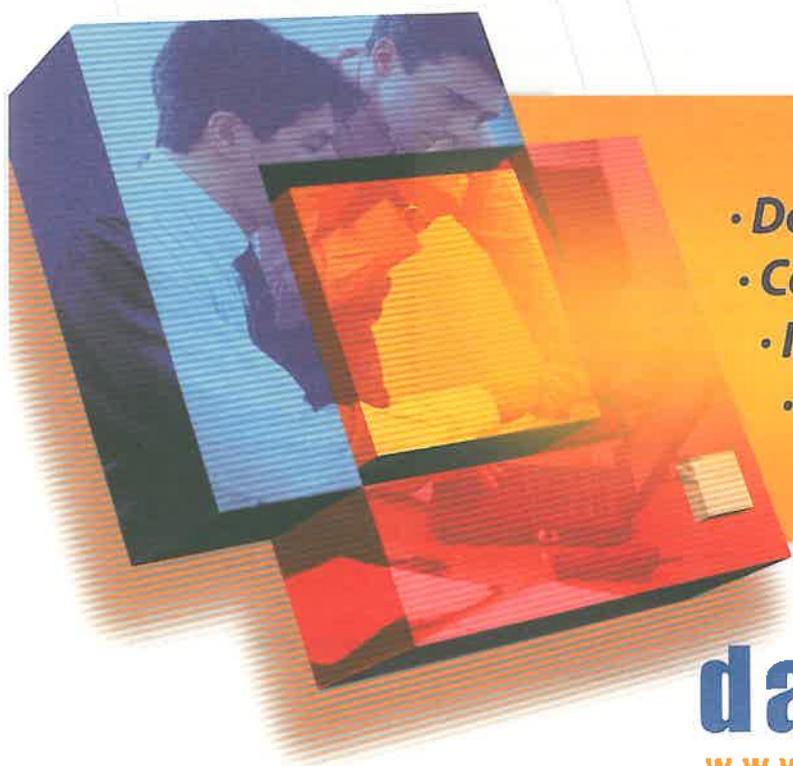
Palabras clave: Fondo Monetario Internacional, Desarrollo económico español.

Servicios fiscales y jurídicos para economistas

www.economistasmadrid.com



Fiscal ▣ **Laboral** ▣ **Jurídico** ▣ **Contable** ▣ **Penal-Económico**



- **Documentación y Bases de Datos**
- **Consultoría On-Line**
- **Información y Actualidad**
- **Cuestiones temáticas comentadas**

datadiar  **com**
www.datadiar.com



Colegio de Economistas de Madrid

Conozca las ofertas para colegiados
www.economistasmadrid.com

Las relaciones de España y el grupo del Banco Mundial

España se incorporó como miembro de pleno derecho al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) en septiembre de 1958, una vez roto el aislacionismo internacional de nuestro país desde el final de la segunda guerra mundial. En aquel momento España era un país catalogado como en vías de desarrollo y, por tanto, podía acceder a los préstamos de dicha institución. En 1977, España adquirió el *status* de país desarrollado y como tal pasó a ser exclusivamente contribuyente en todas las instituciones que conforman el grupo del Banco Mundial: El BIRF, la Asociación Internacional de Fomento (AIF), la Corporación Financiera internacional (CFI) y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI). En el cuadro 1 se exponen los principales datos que ilustran sobre cada una de estas instituciones.

La historia de las relaciones de España con el Banco Mundial en el período 1958-1994 fue objeto de un análisis completo (1) con motivo de la reunión que tuvo lugar en Madrid para conmemorar el cincuenta aniversario de la creación de esta institución. Por ello, en este artículo haremos referencia exclusiva a las características de estas relaciones desde 1994 hasta el momento actual.

España, como país desarrollado, contribuye a las diversas instituciones del grupo del Banco Mundial a través de distintos mecanismos. Los más relevantes son:

1. Las aportaciones de capital requeridas y que constituyen la garantía o bien los recursos que utilizan estas instituciones para desarrollar su labor de financiación y asistencia técnica a los países en desarrollo.
2. La participación en diversos fondos fiduciarios creados por las instituciones para hacer frente a problemas específicos y puntuales.
3. La participación de las empresas españolas en las licitaciones internacionales convocadas para la ejecución de los proyectos de desarrollo financiados por el grupo del Banco Mundial.
4. La presencia de personal español en estas instituciones.

Procederemos, pues, a un análisis de estos mecanismos para cada una de las organizaciones que integran el grupo del Banco Mundial.

1. Aportaciones de capital

El capital asignado a España en estas instituciones corresponde a la importancia de la economía de nuestro país en el conjunto de la comunidad internacional y suele ser un porcentaje similar en cada una de ellas, con ligeras variaciones que

Montserrat Millet (*)
Profesora Titular de Organización Económica
Internacional, Universidad de Barcelona

CUADRO 1
INFORMACIÓN GENERAL SOBRE EL GRUPO DEL BANCO MUNDIAL
(Cifras en millones de US \$)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Capital						
BIRF	176.438	180.630	182.426	182.436	188.220	188.606
AIF						
CFI	1.874	2.076	2.229	2.337	2.350	2.358
OMGI	1.043	1.059	1.067	1.079	1.122	1.273
Préstamos (*)						
BIRF	16.853	14.656	14.525	21.086	22.182	10.900
AIF	5.669	6.864	4.622	7.508	6.812	4.358
CFI	2.877	3.242	3.317	3.412	3.505	3.505
OMGI (**)	672	862	614	831	1.310	1.605
Países miembros						
BIRF	178	180	180	181	181	181
AIF	158	159	159	160	160	161
CFI	165	170	172	174	174	174
OMGI	128	134	141	145	149	152

(*) Operaciones crediticias comprometidas en el ejercicio fiscal.

(**) Garantías emitidas.

Fuente: BIRF, AIF, CFI y OMGI.

dependen del número de países miembros y de los ajustes realizados en la asignación de acciones. La evolución de la participación accionarial de España desde el ejercicio cerrado a 30 de junio de 1994 hasta el finalizado el 30 de junio de 2000 en cada una de las instituciones, ha sido la siguiente.

El BIRF no ha llevado a cabo ninguna ampliación de capital general desde 1988. Solamente ha procedido a ampliaciones selectivas destinadas a asignar acciones a nuevos países miembros o a incrementar la participación de alguno de sus miembros, cuya asignación no se ajustaba a la importancia de dicho país en el conjunto de la economía internacional. La participación española no ha sido modificada en estos seis años, por lo que su peso relativo ha disminuido ligeramente, como podemos constatar en el cuadro 2.

De acuerdo con las normas del BIRF, de la cantidad suscrita España sólo ha desembolsado 175 millones de US \$ (6,12%) y el resto actúa como garantía que se haría efectiva en el caso de que el banco requiriera su pago a los países miembros para hacer frente a sus obligaciones.

La AIF es la institución del grupo del Banco Mundial que presta en términos muy concesionales a sus países miembros más pobres. Los recursos necesarios para realizar esta labor los obtiene de las contribuciones, negociadas cada tres años, de los países desarrollados agrupados en la parte I y los países en desarrollo que así lo deseen, agrupados en la parte II. Durante el período analizado han tenido lugar dos nuevas reposiciones de fondos: la undécima y la duodécima desde que esta institución se creó en 1960.

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE ESPAÑA EN EL CAPITAL SUSCRITO DEL BIRF
(En millones de US \$)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total capital BIRF	176.438	180.630	182.426	186.436	188.220	188.606
Total España	2.857	2.857	2.857	2.857	2.857	2.857
Porcentaje sobre el total	1,62	1,58	1,57	1,53	1,52	1,51
Número de votos asignados a España	23.936	23.936	23.936	23.936	23.936	23.936
Porcentaje sobre el total	1,59	1,55	1,54	1,50	1,49	1,49

Fuente: BIRF.

Las contribuciones de España a estas dos reposiciones se detallan en el cuadro 3.

Como podemos constatar del cuadro 3, España ha incrementado considerablemente su participación en estas contribuciones que van destinadas a financiar a los países más necesitados, comparado con la media de las diez reposiciones anteriores. Aunque este incremento ha sido progresivo, sí es destacable la mejora con respecto a la décima reposición que alcanzó el 0,79% del total. A 30 de junio de 2000, los votos asignados a España de los países de la parte I totalizaban 63.889, un 0,55% de total de este grupo de países, 0,11 puntos porcentuales más de los que disponía a finales del ejercicio fiscal de 1994.

La CFI es la institución del grupo que presta o participa como accionista en proyectos del sector privado de los países en desarrollo. A diferencia del BIRF, el capital suscrito por los países miembros se desembolsa en su totalidad. En 1992, procedió a ampliar su capital de 1.300 a 2.300 millones de dólares y 150 millones adicionales para hacer frente a la incorporación de Rusia y las antiguas ex repúblicas soviéticas, cantidades que se han ido desembolsando progresivamente durante el período analizado. España procedió al desembolso del capital asignado en tres años y su participación se ha mantenido alrededor del 1,6%, dependiendo del monto total de los desembolsos y nuevas suscripciones, como se muestra en el cuadro 4.

Además del apoyo accionarial, también es relevante la participación de entidades financieras españolas (2) en los consorcios financieros que lidera la CFI para incrementar los recursos financieros que se prestan a los países en desarrollo, principalmente economías emergentes. Los montos anuales de estos consorcios suelen ser superiores a los recursos anuales que invierte la CFI, logrando a través de este instrumento el acceso de empresas privadas de países en desarrollo a la financiación bancaria internacional que de otro modo no hubiera sido posible o hubiera resultado más costosa.

El OMGI es la institución más reciente del grupo que empezó a operar en 1988. Su misión es conceder garantías a las inversiones directas en países en desarrollo que provienen en su gran mayoría de países desarrollados. Los riesgos que cubre esta institución se enmarcan en los denominados riesgos no comerciales: expropiación, conflictos armados o civiles, transferencia e incumplimiento gubernamental de contratos. El capital autorizado en el momento de su constitución fue de 1.082 millones de US \$ con una obligación de desembolso del 20%. El capital asignado a España ascendió a 13,9 millones de dólares, equivalente al 1,28% del total. En 1999, se incrementó el capital del OMGI en 850 millones de dólares y la participación de España en el total se situó en el 1,26% del total de capital autorizado. Por ser la institución más joven, cada año se incorporan nuevos países como se detalla en el cuadro 1. Así, en el año 2000, la institución tenía 152 países miembros de pleno derecho y 14 países estaban pendientes de cumplimentar los requisitos de admisión. En el cuadro 5 se detalla la participación efectiva de España en el capital suscrito de esta institución.

Algunas empresas españolas (3) han utilizado las garantías del OMGI para cubrirse de riesgos en sus inversiones en América Latina. En la historia de la institución se han firmado 19 contratos de garantías con siete empresas españolas principalmente del sector financiero. Actualmente, quince de estos contratos están en vigor por un importe total de 1.000 millones de dólares, equivalente al 19% del total de la cartera del OMGI, lo que sitúa a España en la primera posición del ranking de países inversores que utilizan esta institución.

2. Participación en fondos fiduciarios (Trust Funds)

Los fondos fiduciarios que administra el Banco Mundial son acuerdos financieros entre el banco y

CUADRO 3
CONTRIBUCIONES DE ESPAÑA A LOS RECURSOS DE LA AIF
(En millones de US \$)

	Períodos	Total (1)	España (2)	Porcentaje (2)/(1)
Total diez primeras reposiciones	1960/1996	88.393,23	471,09	0,53
Undécima reposición	1997/1999	11.000	113,1 (*)	1,1
Duodécima reposición	2000/2002	11.600	213,8 (*)	1,84

(*) Las contribuciones al AIF se calculan en DEG. La conversación a dólares se ha realizado al tipo de cambio promedio de 1999, por lo que son cifras orientativas.
Fuente: AIF.

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE ESPAÑA EN EL CAPITAL DE LA CFI
(En millones de US \$)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total capital CFI	1.874	2.076	2.229	2.337	2.350	2.358
Total España	31	34	37	37	37	37
Porcentaje sobre el total	1,63	1,63	1,66	1,58	1,57	1,57
Número de votos asignados a España	30.836	34.056	37.276	37.276	37.276	37.276
Porcentaje sobre el total	1,61	1,61	1,64	1,57	1,57	1,55

Fuente: CFI.

un país donante en el que éste confía al banco determinados recursos destinados a financiar una actividad para su desarrollo específico. Entre los fondos más importantes de esta naturaleza destacan los financiados por Japón: el Fondo para el Desarrollo de Políticas y Recursos Humanos y el Fondo Japonés de Desarrollo, o el Programa Conjunto con el Banco de Holanda. También existen algunos fondos a los que contribuyen diversidad de donantes incluidas las propias instituciones del grupo del Banco Mundial. España participa en algunos de estos últimos fondos fiduciarios. En concreto:

— *Iniciativa para los países pobres endeudados* (HIPC) (4), puesta en marcha en 1996 junto con el FMI para reducir la deuda de los países más pobres fuertemente endeudados. España contribuyó con 15 millones de dólares en el ejercicio fiscal de 1999 y tiene comprometidos otros 70 millones para la reposición de fondos de la HIPC II. Asimismo, a través de las contribuciones de la Unión Europea, que ha comprometido un total de 507 millones de dólares, se atribuyen a España 39 millones adicionales.

— *Fondo Fiduciario de Emergencia para América Central*, creado en 1999 para hacer frente a los daños causados por el huracán Mitch. Espa-

ña fue el país que más contribuyó a este fondo con 30 millones de dólares, destinados a aliviar la deuda de Honduras y Nicaragua, de un total de 185,5 millones de dólares.

— *Holst Fund*, creado en 1994 para facilitar recursos presupuestarios a la Autoridad Palestina y apoyar programas de empleo para los ciudadanos palestinos. Los recursos totales de este fondo totalizan 268,96 millones de US \$ a los que España contribuyó en el ejercicio fiscal de 1996 con 2,65 millones casi el 1% de lo aportado por los 26 países donantes.

— *Grupo Consultivo en Investigación Agrícola Internacional* (CGIAR) (5), creado en 1971 agrupa a 58 entidades públicas y privadas que apoyan a una red de 16 centros internacionales de investigación agrícola. El fin de dichos centros es la investigación encaminada a promover una agricultura sostenible que garantice la seguridad alimentaria en los países en desarrollo. Las contribuciones anuales españolas a este fin varían cada año. Según los datos disponibles, durante los años 1996/2000, ambos incluidos, España aportó 3,7 millones de dólares.

— *Fondo para el Medio Ambiente Mundial*, creado en 1991 facilita donaciones o préstamos con-

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE ESPAÑA EN EL CAPITAL DEL OMGI
(En millones de US \$)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total capital suscrito y desembolsado	1.042,85	1.058,9	1.067,2	1.078,5	1.121,5	1.273,4
Total España	13,9	13,9	13,9	13,9	13,9	24,5 (*)
Porcentaje sobre el total	1,33	1,31	1,30	1,29	1,24	1,92
Número de votos asignados a España	1.462	1.462	1.462	1.462	1.462	2.442
Porcentaje sobre el total	1,23	1,23	1,18	1,17	1,12	1,69

(*) En la última ampliación de capital el desembolso requerido ha sido del 17,65%.

Fuente: OMGI.

cesionales a los países para proyectos o actividades destinadas a proteger el medio ambiente del planeta (cambio climático, biodiversidad, aguas internacionales o capa de ozono). España ha contribuido en el período 1996/2000 con un total de 25,5 millones de dólares, equivalente a un 0,8% del total.

— *Instituto del Banco Mundial*, creado en 1955 para proveer de asistencia técnica a los países en desarrollo para ayudarlos al diseño de sus políticas públicas y formación del propio personal del banco. Una parte de los recursos de esta institución provienen de la cofinanciación de países donantes a la que España contribuyó con un millón de dólares en el ejercicio fiscal de 1999.

— *Fondo Fiduciario de Consultoría*, creado en 1985 como mecanismo a través del cual los donantes destinan recursos para financiar los servicios de consultoría asociados a los proyectos y a la asistencia técnica del Banco Mundial. Los países donantes financian normalmente a sus propios consultores pero el Banco Mundial requiere que un 25% de sus aportaciones no esté condicionado y pueda utilizarse para financiar cualquier servicio de consultoría, incluida la de los países receptores. Durante los años 1996/2000, España aportó a este fondo cantidades variables que totalizaron 8,21 millones de US \$.

— *Fondos Fiduciarios de Asistencia Técnica administrado por la CFI*, creados en 1988 para complementar tanto los recursos como los trabajos del personal de la CFI para la asistencia técnica y el asesoramiento en áreas como el desarrollo de los mercados de capitales, el desarrollo privado de infraestructuras, desarrollo de sectores como la sanidad, educación, financiación de microempresas, formación y capacitación humana. España contribuyó en 1999 con un millón de dólares.

— *Servicio de Asesoría sobre Inversión Extranjera (FIAS) (6)*, administrado conjuntamente por el BIRF y la CFI ayuda a los gobiernos de los países en desarrollo y en transición a formular políticas y crear instituciones para atraer inversión extranjera directa. Este servicio recibe también aportaciones de países donantes y España aportó a este servicio 50.000 dólares en el ejercicio fiscal de 1997.

Esta exposición detallada de las características de estos fondos a los que España ha contribuido nos ilustra sobre el tipo de actuaciones con las que está comprometido el país. Por su importancia en términos cuantitativos destaca el compromiso de España con la Iniciativa para la Reducción de la Deuda Externa, a la que también contribuyó la dotación a los países afectados por el huracán Mitch. También son destacables las contribuciones para la resolución de los problemas del medio ambiente mundial y para la investigación agrícola. Las contribuciones a los fondos que financian trabajos de consultoría están destinados, fundamentalmente, a los trabajos realizados por expertos españoles y, en este sentido, son recursos condicionados.

3. Participación de las empresas españolas en las licitaciones internacionales (*capital procurement*)

Las importaciones asociadas a proyectos financiados por el BIRF y la AIF son objeto de una licitación internacional a la que pueden concurrir las empresas de los países miembros. La participación de las empresas españolas en el período analizado se recoge en el cuadro 6.

CUADRO 6
DESEMBOLSOS RECIBIDOS POR EMPRESAS ESPAÑOLAS EN LAS LICITACIONES INTERNACIONALES DEL BIRF Y LA AIF (*)
(En millones de US \$)

Años	Bienes de equipo	Obra civil	Consultores	Otros bienes	Total España	Porcentaje sobre total licitado
1995	83	18	4	—	104	1,15
1996	160	22	4	3	189	2,00
1997	45	15	7	5	73	1,34
1998	21	19	7	2	51	1,10
1999	19	26	11	4	60	1,41
2000 (**)	22	5	17	—	45	0,64

(*) Las cifras se refieren a pagos; los contratos obtenidos anualmente son superiores.

(**) Los datos del año 2000 se refieren a contratos.

Fuente: BIRF.

Los datos del cuadro 6 nos indican que la presencia de empresas españolas en las licitaciones internacionales sigue siendo pequeña, inferior a la que nos correspondería tanto como país desarrollado y en expansión, y al peso de nuestro país en el conjunto de las instituciones del grupo del Banco Mundial. En este sentido, los resultados del análisis de 1994 (Muns, 1994, pág. 49) no revelan cambios en nuestra trayectoria, salvo en 1996.

4. Presencia española en las instituciones

El personal del grupo del Banco Mundial totalizaba, en marzo de 2001, 10.637 personas, de las cuales 94 son españoles (0,88%). Esta cifra es un indicador de la todavía baja presencia de nuestros conciudadanos en estas instituciones, medido con relación a nuestro peso en los diversos organismos y que se sitúa alrededor del 1,5%.

A modo de resumen, el cuadro 7 detalla todas las aportaciones realizadas por España durante el período analizado.

5. Conclusiones

De todo lo expuesto podemos extraer algunas conclusiones. En primer lugar, España ha mantenido durante 1995/2000 una posición relativa en las instituciones similar a la que detentaba. A pesar de que España reclama desde hace años una revisión de su *status* para que se le reconozca su peso real en la economía internacional, este contencioso no ha sido todavía resuelto.

En segundo lugar, destacar la mejora relativa de la participación española en las reposiciones de la AIF y la creciente contribución de España a

los fondos fiduciarios, sobre todo los de carácter multilateral y no condicionado.

En tercer lugar, las empresas españolas siguen sin incrementar su presencia en las licitaciones internacionales, al menos hasta un volumen similar a la importancia relativa de nuestro país dentro del grupo. En este sentido, debe seguir promocionándose una participación más activa de las empresas españolas con dimensión para participar en este tipo de operaciones. Sin embargo, queremos destacar positivamente el uso de las empresas de las garantías emitidas por el OMGI en sus inversiones en Latinoamérica, lo que indica una gestión prudente de algunos de los riesgos implícitos en las inversiones directas.

Por último, señalar que la presencia laboral de nuestros conciudadanos es todavía modesta y, de nuevo, urge una divulgación y promoción de las oportunidades para nuestros técnicos de trabajar en estas instituciones internacionales.

A modo de síntesis, podemos concluir esta exposición afirmando que España está adquiriendo un papel cada vez más activo como donante en las instituciones financieras multilaterales, pero ha de continuar sus esfuerzos para lograr un re-conocimiento de su importancia en la economía mundial. Queda también trabajo pendiente para reforzar la presencia de personal español y la participación de las empresas de nuestro país en los proyectos financiados por estas instituciones. □

NOTAS

- (*) *Agradezco la colaboración de M.ª Jesús Fernández, asesora del director ejecutivo Sr. Pineda (México), del Banco Mundial, y su equipo que me han facilitado la información necesaria para poder elaborar este artículo. La responsabilidad de su contenido es exclusivamente del autor.*
- (1) *Muns, J. (con la colaboración de Millet, M.): España y el Banco Mundial. Relaciones 1958-1994, Banco Mundial, Mundi-Prensa, Washington-Madrid, 1994.*
- (2) *Entre las entidades financieras españolas que más han participado en el período analizado, destacan Banco Central Hispano, la Caixa, Caja Madrid y el antiguo Banco Exterior de España.*
- (3) *Del sector bancario español han realizado contratos de garantía: Banco Santander Central Hispano y el antiguo Banco Central Hispano Americano, Banesto Banking Corporation y Banco Exterior de España. También han realizado operaciones el CESCE (Cia Española de Seguros de Crédito) y las empresas eléctricas Endesa y Unión Fenosa.*
- (4) *El acrónimo responde a las siglas en inglés Heavily Indebted Poor Countries.*

CUADRO 7
APORTACIONES DE ESPAÑA
AL GRUPO DEL BANCO MUNDIAL
(En millones de US \$)

Instituciones	1995/2000
AIF (*)	327,0
CFI	6,0
OMGI	10,6
Fondos fiduciarios (**)	157,11
Total	500,7

(*) Las cifras de la AIF por problemas de conversión son orientativas.
(**) Sólo se han contabilizado las aportaciones desde 1996.

- (5) El acrónimo responde a las siglas en inglés Consultative Group on International Agricultural Research
 (6) El acrónimo responde a las siglas en inglés Foreign Investment Advisory Services.

RESUMEN

Las relaciones de España y el grupo del Banco Mundial se caracterizan, desde que nuestro país se graduó e ingresó en el grupo catalogado como países desarrollados, por ser exclusivamente contribuyente a los distintos requeri-

mientos financieros que se efectúan por parte de las diversas instituciones que lo conforman. En el presente trabajo se analizan cuantitativamente y cualitativamente las diferentes aportaciones españolas en el período 1995/2000, el uso que hacen las empresas españolas de las oportunidades de negocio que ofrecen los proyectos de desarrollo financiados por ellas y la presencia de personal español. Los datos analizados nos permiten elaborar una imagen bastante completa de la situación de España en estos organismos.

Palabras clave: Banco Mundial, España, 1995-2000, Internacionalización.

www.datadiar.com



Servicio de Información Diaria

Fiscal

Laboral

Jurídica

Penal

Contable-Financiero

Noticias y Novedades

Normas, consultas, doctrina, sentencias, convenios, etc...

Suscríbase Gratuitamente

datadiar@datadiar.com

datadiar.com
www.datadiar.com

España y los bancos regionales de desarrollo

1. Introducción

Los bancos regionales de desarrollo (BsRsD) han surgido como instituciones sin fines de lucro, con una estructura y funciones similares a las del Banco Mundial (BM), pero con la finalidad de servir los intereses de la región donde están ubicados.

La creación de los BsRsD ha obedecido a dos razones específicas. Una razón económica justificada por el deseo de atender más directamente las necesidades de desarrollo económico y social de las zonas más atrasadas de sus respectivas regiones, a las que no podía llegar la financiación del BM ni las instituciones financieras con fines de lucro en razón de rentabilidad de los proyectos.

La segunda razón es política, fundamentada en el marcado nacionalismo surgido en los países de reciente independencia en África, Latinoamérica y Asia, intentando dar respuestas regionales a problemas de índole regional.

El primer banco regional que se implantó (1959) fue el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), tras largos años de negociaciones y de oposición por parte de la Administración americana. El BID surgió como una institución financiera de desarrollo regional arraigada en el conjunto de instituciones latinoamericanas y sirvió de modelo para la creación del resto de los bancos regionales de desarrollo, especialmente del Banco Africano de Desarrollo (1963) y del Banco Asiático de Desarrollo (1965).

Con posterioridad han surgido otras instituciones financieras multilaterales que incluyen a bancos y fondos con fines de desarrollo y a diferencia de los grandes bancos regionales de desarrollo, son de menor tamaño y se dirigen a una variedad de programas de desarrollo sectorial. A este grupo pertenecen el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), el Banco Europeo de Inversiones (BEI), el Banco Nórdico de Inversiones (BNI), el Banco de Desarrollo del Consejo de Europa (BDCE), el Fondo de Desarrollo Nórdico (FDN), el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), el Banco de Desarrollo Islámico (BDI) y el Fondo OPEC para el Desarrollo Internacional (Fondo OPEC).

2. España en los BsRsD

La presencia de España en los bancos regionales de desarrollo se ha intensificado de forma progresiva en los últimos años, de la mano de un

Antonia Calvo Hornero
Catedrática de Economía Aplicada, UNED.
Catedrática Jean Monnet

cierto interés por establecer un marco de actuación institucional coordinada entre los diferentes departamentos de la Administración que tienen alguna relación con los BsRsD.

La presencia española en estas instituciones se canaliza a través fundamentalmente de cinco vías: 1) la participación en el capital de los bancos, 2) el personal español en la institución, 3) la presencia en los consejos de administración, 4) fondos fiduciarios y fondos de consultoría, y 5) cofinanciación y participación de las empresas e inversiones privadas.

La participación en el capital de los bancos permite estar presente en la institución, pero poco más, dado que, normalmente, el porcentaje de capital suscrito por nuestro país suele tener escasa relevancia frente a las suscripciones de la mayoría de los grandes países industrializados o a limitaciones estatutarias. Esta presencia institucional española puede potenciarse especialmente a través del personal español en la institución y por la participación en los consejos de administración. El personal español en la institución tiene dos implicaciones esenciales. Por un lado, la presencia directa de personal español en la institución, en el *staff* o en la silla, con capacidad relativa de decisión en la política de la institución y, por otro lado, la influencia inducida promocionando personal español con becas, intercambios, misiones de reclutamiento y puestos de segundo o tercer nivel de nuestro país.

La presencia institucional de nuestro país en los BsRsD se potencia con la mayor presencia española en los consejos de administración de estas instituciones. Una labor coordinada entre el personal del banco y el representante en el consejo de administración facilita la consecución del resto de las vías citadas, como son los fondos fiduciarios (concebidos originalmente para apoyar la participación de empresas españolas en labores de consultoría) y que han ido incorporando progresivamente aspectos menos relacionados con las empresas. Los fondos de consultoría dotados desde 1996 con un mayor volumen de recursos financieros, desde la creación del FEV (Fondo de Estudios de Viabilidad), ha permitido liberar al ICEX del compromiso de dotar con su presupuesto a los fondos de consultoría para los bancos regionales de desarrollo.

Con la creación del FEV se ha establecido un marco coordinador intraministerial e interministerial. En el marco intraministerial colabora el ICEX, POLCOIN, COMEX, CESCE y el ICO. En el marco interministerial colabora el Ministerio de Economía y Hacienda y el Ministerio de Asuntos Exteriores.

FEV O LÍNEA DE FINANCIACIÓN DE ESTUDIOS DE VIABILIDAD

Fundamentos y objetivos:

- Creado por acuerdo de Consejo de Ministros del 28 de diciembre de 1995.
- La dotación inicial fue de 5.000 millones de pesetas procedentes del Fondo de Ayuda al Desarrollo. Esta dotación inicial se duplicó posteriormente.
- Su objetivo es doble:
 - 1) Fomentar la internacionalización de la empresa española.
 - 2) Fortalecer las relaciones económicas, financieras y comerciales entre España y el país beneficiario.
- Proporciona recursos para la financiación total o parcial de estudios de viabilidad llevados a cabo por empresas españolas para proyectos de inversión en el exterior.

El FEV se instrumenta a través de tres modalidades:

1) La modalidad pública que financia el 100% del estudio de viabilidad, a través de una donación del gobierno español al gobierno del país beneficiario.

2) La modalidad privada que se instrumenta a través de la Póliza CESCE de Seguro de Estudios de Viabilidad. En este caso, la póliza cubre a la empresa española del riesgo de financiar un estudio de viabilidad para un proyecto que pueda que no se lo adjudiquen.

3) La modalidad multilateral para la financiación de asistencia técnica con cargo a los Fondos de Consultoría que España tiene en el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo.

3. España en el BID, BAfD y BAfD

3.1. España en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Inicialmente, el Convenio Constitutivo del BID limitaba la participación a los países de la Organización de Estados Americanos (OEA). El 23 de marzo de 1972 se modificó el convenio constitutivo por primera vez, para permitir la entrada de Canadá. Por la Declaración de Madrid, acuerdo por el que se permitía la entrada de miembros extrarregionales en el BID, en diciembre de 1974 doce países no regionales decidieron ingresar en el banco, entre ellos España. Entrada que se hizo efectiva en julio de 1976,

tras la modificación (por segunda vez) del convenio constitutivo del BID.

La mayor parte de los préstamos que realiza el BID están financiados con los recursos que obtienen en los mercados internacionales de capital, a través de la emisión de bonos u obligaciones. La contratación de los préstamos lo realiza a través de dos vías fundamentalmente: una vía directa con la fuente prestamista y otra indirecta a través de consorcio de empresas bancarias o financieras.

Todos los BsRsD tienen una línea de crédito concesional y el BID mantiene el Fondo de Operaciones Especiales (FOE) y una serie de fondos con países y organismos internacionales. Como parte de este último grupo está el Fondo Español del V Centenario, que a diferencia del resto de fondos del BID v.g. el Fondo Fiduciario del Progreso Social (FFPS) o los Fondos de Canadá o el Fondo Fideicomiso de Venezuela, que van destinados a la cooperación técnica. Con el BID-V Centenario se pueden cofinanciar proyectos en condiciones muy favorables para sectores de población desfavorecidos. Sin embargo, hasta ahora, este fondo ha sido muy poco activo. Aparte, España mantiene un Fondo de Consultoría (con tres millones de dólares). La primera cofinanciación se ha realizado en Nicaragua.

El BID tiene un capital social de 101.000 millones de dólares. Cada país miembro del BID tiene 135 votos, más un voto por acción de capital ordinario. En el convenio constitutivo se establece que no podrá entrar en vigor ningún aumento de las suscripciones de un país miembro en las acciones de capital ordinario, si tienen como efecto reducir el poder de voto de: 1) los países miembros en desarrollo a menos del 53,5%, 2) de Estados Unidos, a menos del 34,5%, y 3) Canadá, a menos del 4% del poder de voto total. España ha mantenido desde el principio un poder de voto similar al del Reino Unido, Francia e Italia y ligeramente detrás de Alemania.

Entre las prioridades de la Administración española está la de fomentar la presencia de personal de nuestro país en la administración del banco (29 funcionarios españoles trabajando en el BID y 35 contratados a largo plazo), reformar el BID-V Centenario y apoyar los objetivos sociales del banco relativos a la reducción de la pobreza y el crecimiento económico regional.

En la Corporación Interamericana de Inversiones (CII), creada el 23 de marzo de 1986 para completar las actividades del BID en cuanto a la promoción, establecimiento, ampliación y modernización de las empresas privadas de los países miembros del banco, España y Japón son

los primeros socios no regionales con un 3,40% del capital.

3.2. España y el Banco Africano de Desarrollo (BAfD)

En la Conferencia de Jartum (Sudán) en 1963 se firmó el acuerdo constitutivo de creación del Banco Africano de Desarrollo. El banco surgió como resultado de la culminación del proceso de descolonización africano, en un intento de dotar al continente de una institución multilateral de carácter regional. Al igual que otros BsRsD, el BAfD mantiene una línea de crédito concesional con cargo a los fondos especiales. El principal es el Fondo Africano de Desarrollo (FAfD) y el Fondo de Nigeria.

Hasta 1982 el Banco estuvo formado por países regionales. Los países no regionales participaban en la vía concesional del BAfD, en el Fondo Africano de Desarrollo. La insuficiencia de recursos económicos para hacer frente a la demanda de préstamos por los países miembros hizo necesario la modificación del convenio constitutivo, para permitir la participación de países no regionales en el banco.

España participa en el capital social del banco desde 1984 y en la ventanilla concesional, el Fondo Africano de Desarrollo, desde el principio en 1972. El capital suscrito por España es de 78,72 millones de unidades de cuenta del banco (un 0,495% de las suscripciones).

En la quinta ampliación general del capital del banco, España detenta el 0,583%, pero la intención de nuestro país es incrementar la participación hasta un 1% del poder de voto y mantener un representante fijo en el consejo de administración. En el Fondo Africano de Desarrollo, España ha participado en la octava reposición de recursos, con aproximadamente el 2% de la contribución total (desde el 1,5% con el que participaba en la séptima reposición de recursos del fondo). Esta mayor involucración de nuestro país a favor del desarrollo y de la reducción de la pobreza de los países africanos contrasta con la reducción de la participación relativa en los últimos años de algunos de los principales donantes, como Estados Unidos y Suiza.

En el Banco Africano de Desarrollo, España participa en la silla formada por Canadá, Corea del Sur, China y Kuwait. El puesto de administrador siempre lo ostenta Canadá, que mantiene el mayor poder de voto de la silla.

En los últimos años se han intensificado las relaciones de nuestro país con el BAfD. En esta

línea, está la firma de un Fondo de Consultoría gestionado por el ICEX y dotado con aproximadamente 2.000 millones de pesetas, cuya finalidad es facilitar la participación y penetración de las empresas españolas en las licitaciones del Banco Africano Desarrollo. También forma parte de la intensificación de las relaciones, la celebración de seminarios de negocios y oportunidades en el BAfD, como el celebrado en 1998.

La celebración de las asambleas anuales del BAfD y del FAfD en Valencia en el año 2001 marca otro hito de las relaciones de nuestro país con el banco. Esto es especialmente destacable: 1) por ser la primera vez que en la historia del banco se celebra su asamblea en un país no regional, y 2) porque desde sus orígenes, el BAfD siempre puso por delante el carácter regional de la institución.

La participación de las empresas españolas en los proyectos financiados por el banco es aún muy reducida. Nuestras empresas prefieren el norte de África, aunque en los últimos años se ha incrementado la presencia española en Costa de Marfil, Ghana, Zimbabue y Uganda (cuadro 1).

3.3. España y el Banco Asiático de Desarrollo (BASD)

El Banco Asiático de Desarrollo se creó en diciembre de 1965 y las operaciones se iniciaron el 19 de diciembre de 1966, el mismo año de la firma del convenio constitutivo.

Existe cierta similitud en la creación del BASD y del BID en cuanto a la influencia de Estados Unidos, aunque no en cuanto al papel jugado por las regiones respectivas, para establecer una institución multilateral de carácter regional. Las funciones y objetivos del BASD son similares a las del resto de los BsRsD.

En este banco, España comparte silla con Italia, Bélgica, Suiza, Francia y Portugal. Nuestro país participa en proyectos cofinanciados con el banco (Jamuna Bridge en Bangladesh, Subic Bay en Filipinas o el proyecto de sistema de calefacción en Ulan Bator en Mongolia). También se han celebrado seminarios de oportunidades de negocios en la región (Madrid y Barcelona) y está pendiente la firma de un fondo de consultoría.

Asia está muy lejos para las empresas españolas, quizá por esa razón el TAC acumulado o Tasa de Aprovechamiento Comercial anual, equivalente a los contratos o consultorías acumulados obtenidos por las empresas españolas, respecto a las contribuciones al banco, es la más reducida (0,48% en el año 2000), respecto a la del BAfD (121% en 1998) o la del BID (esta última es la más

CUADRO 1
BAfD. CANTIDADES OBTENIDAS POR
LOS PAÍSES DE LA SILLA EN LA QUE PARTICIPA
ESPAÑA, 1995-1998
(Porcentaje, unidades de cuenta)

País	1995	1996	1997	1998 (1)
Canadá	3,3	0,9	8,3	0,5
China	3,0	—	7,2	2,3
Corea	—	1,8	1,3	0,01
Kuwait	0,6	—	—	—
España	0,7	7,2	0,4	3,3

(1) Provisional.

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

elevada, un 341% en 1999). Este es uno de los retos pendientes que tiene la Administración española, apoyar la implantación de empresas en una región como la asiática, de fuerte potencial de crecimiento, aprovechando nuestra participación en el Banco Asiático de Desarrollo.

4. Conclusión

Nuestra presencia en los bancos regionales de desarrollo ha progresado en los últimos años, pero se requiere seguir mejorando a través de las diferentes vías de penetración de que disponen y que los países occidentales con mayor experiencia que nuestro país tienen bien desarrollados. Independientemente de los roles asignados a cada departamento ministerial, hay que señalar, que algunos de los asuntos que interesan a los BsRsD, afectan no sólo a la actividad de las empresas en el exterior, también están ligados otros departamentos que deberían tener mayor responsabilidad y presencia en estas instituciones, como son el Tesoro por la experiencia y la cooperación financiera, la Agencia Tributaria por las cuestiones fiscales o la Intervención General por los asuntos relativos a las auditorías. La coordinación entre los diferentes departamentos ministeriales fortalecería nuestra presencia en este tipo de instituciones y acentuaría la labor que se realiza. En cualquier caso, se requiere cautela y prudencia en el acercamiento a estas instituciones multilaterales, en general con fuertes grupos de presión y acuerdos políticos subyacentes en el *staff* de las instituciones, que hacen difícil, y en algunos casos imposible, las adjudicaciones por el sistema de libre competencia, que esperaríamos en un esquema normalizado. Lo mismo ocurre con el funciona-

miento interno de estas instituciones, dominado por grupos de presión, favoritismos y en ocasiones acumulación del poder de decisión en el máximo representante de la institución, lo que acentúa la falta de transparencia en los órganos de gobierno, a pesar de la existencia de mecanismos de control, aparentemente objetivos.

La falta de tradición y experiencia de nuestro país en el funcionamiento de este tipo de instituciones, por otra parte, muy alejado del funcionamiento de la Administración española, hace que no se pueda trasladar el procedimiento y la experiencia que tenemos, a estas instituciones. Se hace, por tanto, necesario un planteamiento realista y ponderado de cada institución y de las posibilidades que nuestro país tiene para incrementar nuestra presencia institucional y la de nuestras empresas en las regiones respectivas. □

BIBLIOGRAFÍA

- Calvo, A.: *La experiencia de los bancos regionales de desarrollo: el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Interamericano de Desarrollo*, Editorial de la Universidad Complutense de Madrid. Madrid, 1989.
- Calvo, A.: «Organismos financieros internacionales: Bancos regionales de desarrollo e instituciones financieras multilaterales», *Revista de Economía Mundial*, núm. 3 págs. 79-95, Universidad de Huelva, 2000.
- Ministerio de Economía y Hacienda.

RESUMEN

España es miembro de los tres bancos de desarrollo regional más importantes, el Banco de Desarrollo Americano (BID), el Banco Asiático de Desarrollo (BAsD) y el Banco Africano de Desarrollo (BAfD). Nuestra presencia en estas instituciones se ha intensificado en los últimos años, especialmente en el Banco Interamericano de Desarrollo y en el Banco Africano de Desarrollo. El Banco Asiático de Desarrollo es todavía una asignatura pendiente para nuestro país. Sería conveniente fortalecer el marco institucional de referencia en nuestras relaciones con estas instituciones, en el Ministerio de Economía y Hacienda, no sólo para afianzar la presencia institucional de nuestro país en este tipo de instituciones regionales de desarrollo, sino también, y de forma destacada, para abrir nuevos cauces de penetración y expansión de nuestras empresas en el exterior, a la vez que se colabora en la ayuda al desarrollo.

Palabras clave: Bancos regionales de desarrollo, BID, BAsD, BAfD, Internacionalización de la economía española, Ayuda al desarrollo.

Análisis Local

ANÁLISIS LOCAL es una revista de periodicidad bimestral orientada a ofrecer una cobertura actualizada y técnica de los temas de interés para los gestores económicos del sector público territorial. Su objetivo es pues albergar un foro de intercambio de experiencias y estudios entre todos aquellos que desde sus responsabilidades profesionales o políticas en el sector público, o desde el sector privado contratista o concesionario de éstas, precisan de una formación constante así como de un contraste permanente de sus opiniones. ANÁLISIS LOCAL pretende así contribuir a la conexión entre "lo local" y "lo global".

El consejo de redacción de la revista, dirigido por Rodrigo Buenaventura, está formado por profesionales de *Consultores de las Administraciones Públicas (CAP)* y de *Gestión Tributaria Territorial (GTT)*, empresas del Grupo Analistas especializadas, respectivamente, en la consultoría económica y financiera en el ámbito del sector público y en la colaboración en la gestión de tributos locales y autonómicos. La edición tiene la colaboración de la *Escuela de Finanzas Aplicadas (EFA)*, también Grupo Analistas. Asimismo ANÁLISIS LOCAL cuenta con un consejo asesor integrado por personas de reconocido prestigio en el ámbito del sector público, y específicamente de la gestión económica, financiera y territorial. Entre los campos temáticos de la revista pueden destacarse los siguientes:

- PRESUPUESTOS Y CONTABILIDAD
- FISCALIZACIÓN Y AUDITORÍA
- GESTIÓN Y CONTROL DE SERVICIOS PÚBLICOS
- PLANIFICACIÓN FINANCIERA
- POLÍTICAS TRIBUTARIAS
- GESTIÓN TRIBUTARIA CATASTRAL
- GESTIÓN DEL ENDEUDAMIENTO Y DE LA TESORERÍA
- SEGUIMIENTO DE LAS RELACIONES INTERADMINISTRATIVAS
- ORGANIZACIÓN Y PERSONAL
- ECONOMÍA TERRITORIAL
- URBANISMO Y PLANEAMIENTO
- PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA
- PROYECTOS EUROPEOS
- DERECHO ADMINISTRATIVO Y CONSTITUCIONAL



	Tarifa Sector Público (4% IVA incluido)	Promoción Colegiadas (4% IVA incluido)	Resto Suscriptores (4% IVA incluido)
Una suscripción anual	28.800 Ptas.	14.400 Ptas.	36.000 Ptas.
Dos suscripciones anuales	25.800 Ptas. cada una		33.000 Ptas. cada una
Tres o más suscripciones anuales	17.800 Ptas. cada una		25.000 Ptas. cada una
Ejemplares sueltos números	4.800 Ptas. cada ejemplar	2.400 Ptas. cada ejemplar	6.000 Ptas. cada ejemplar

.....

La suscripción anual incluye 6 números al año, 2 de ellos extraordinarios.

DIRIGIDA POR:



Consultores de
Administraciones
Públicas
Grupo Analistas

CON LA COLABORACIÓN DE:



Escuela
de Finanzas
Aplicadas
Grupo Analistas



Gestión
Tributaria
Territorial
Grupo Analistas

El cambio de orientación de España en materia de cooperación al desarrollo: de receptor a donante

1. Introducción

España se incorpora a las instituciones financieras internacionales de forma tardía, dada la especial situación que atraviesa nuestro país al finalizar la segunda guerra mundial, momento en que tiene lugar la creación de instituciones como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial (BM). Así, no es hasta finales de la década de los cincuenta cuando se produce la progresiva incorporación de nuestro país a algunas de las instituciones financieras multilaterales y lo hace en calidad de receptor de recursos.

Desde entonces hasta nuestros días, España ha venido experimentado profundas reformas que han conseguido la integración plena de nuestro país en la economía internacional y que, en materia de cooperación al desarrollo, han supuesto un cambio de su posición en estas instituciones desde receptor a donante de fondos.

Analizar la forma en que se ha producido este cambio y cómo ha evolucionado hasta la actualidad la política de cooperación al desarrollo en España constituye el objetivo central de estas líneas. Para ello, examinaremos en primer lugar el cambio de papel que experimenta nuestro país desde su incorporación a las instituciones financieras multilaterales hasta nuestros días para después abordar la configuración y progresiva definición de la política española de ayuda analizando sus componente y partidas básicas.

2. La incorporación de España a las instituciones financieras multilaterales

España ha vivido un largo período de aislamiento del mundo exterior que empieza a cambiar de signo a finales de los años cincuenta, momento en el que tiene lugar la puesta en marcha del Plan Nacional de Estabilización, que constituye una apuesta por la liberalización, la apertura frente al exterior y la integración de nuestro país en la economía internacional. El diseño de este proyecto estuvo en gran medida inspirado por las organizaciones internacionales a las que a lo largo de 1959 se incorpora nuestro país, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) (1) y el Fondo Monetario Internacional, que colaboraron estrechamente y prestaron apoyo técnico y financiero al Plan de Estabilización. Ese mismo año se produce la incorporación de España al Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo, considerada como la más importante de las instituciones multilaterales de promoción al desarrollo.

El convenio constitutivo del FMI recoge en su primer artículo los objetivos básicos de la institución que quedan resumidos en: a) la vigilancia del correcto funcionamiento del Sistema Monetario Internacional (SMI) a través del reajuste de paridades, objetivo vigente en el momento de la incorporación de España al Fondo y que se mantiene hasta la crisis y abandono del SMI de Bretton Woods en los años setenta, y b) el apoyo financiero a través de la concesión de créditos a aquellos países miembros con desequilibrios fundamentales de balanza de pagos. Por tanto, su orientación hacia la financiación al desarrollo sólo se produce después de la caída en los años setenta del SMI.

Por este motivo, la relación de España con el FMI viene marcada en estos años por una parte, por la adhesión de la peseta al SMI con una paridad de 60 pesetas por dólar, paridad que se mantuvo hasta la devaluación de 1967, y, por otra parte, por la posibilidad de acceder a la financiación concedida por el Fondo en función de la cuota a pagar por nuestro país (2).

Las relaciones entre España y el Banco Mundial se producen en una doble dirección, por una parte, nuestro país es, desde su ingreso, uno de los veinte principales accionistas del BM y al mismo tiempo es considerado como elegible por el Banco Mundial, y por tanto, país receptor de la financiación concedida por el Banco. En este sentido, España ha recibido un total de doce préstamos del BM en su período de país elegible entre 1959 y 1977 que, en su mayoría, estaban destinados a la financiación de proyectos en infraestructuras, educación y desarrollo tecnológico.

En 1977 nuestro país recibe el último préstamo del Banco Mundial y en 1981 España cambia de *status* en el seno del BM, dejando de ser receptor de asistencia para convertirse en país donante y, dos años más tarde, solicita abandonar definitivamente la lista de países receptores del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) (3) de la OCDE.

Este sustancial cambio en el seno de los organismos internacionales tiene sus antecedentes a finales de los años setenta, momento en el que ya se empieza a gestar la inversión de la posición española en materia de cooperación al desarrollo con el inicio de una todavía tímida política de cooperación. Muestra de ello es la creación, en 1976, del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), mecanismo de crédito que se ha convertido en uno de los instrumentos básicos de la política española de cooperación al desarrollo.

Sin embargo, no es hasta los años ochenta cuando España consolida su papel de país do-

nante y empieza a definir su política de ayuda al desarrollo. Consolidación que se refuerza con la incorporación de nuestro país al sistema de cooperación internacional al desarrollo al formalizar su adhesión en 1991 al CAD.

Por otra parte, a lo largo de los años setenta y ochenta se produce la incorporación de España a los bancos regionales de desarrollo (4) de forma que nuestro país participa actualmente en el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), al que España pertenece desde 1976, el Banco Asiático de Desarrollo (BAsD), al que se incorpora en 1986, y el Banco Africano de Desarrollo (BAfD), del que es miembro desde 1984.

3. Algunas notas sobre la evolución de la política española de cooperación al desarrollo

3.1. La configuración de la política de cooperación al desarrollo

La política española de ayuda al desarrollo ha seguido en su progresiva formulación la misma pauta que las políticas que, en este sentido, llevan a cabo otros países. Por este motivo, considero esclarecedor apuntar las líneas básicas de estas políticas. De acuerdo con la definición establecida por el CAD, por ayuda oficial al desarrollo se entiende la aportación de recursos a países en desarrollo por parte de organismos públicos, que tengan como finalidad esencial el desarrollo de los países beneficiarios, que estén dirigidas a países elegibles y que contengan un elemento de concesionalidad de, al menos, el 35%. Esta definición excluye del análisis de la política de ayuda al desarrollo aquellos flujos públicos y privados que no cumplan los citados requisitos. Por otra parte, y siguiendo el formato del CAD, la ayuda oficial de un país incluye dos grandes bloques, la financiación multilateral, canalizada a través de instituciones internacionales y la financiación bilateral, canalizada de país a país. En el marco de ambos bloques podemos distinguir entre ayuda reembolsable, integrada por créditos concedidos en condiciones concesionales, y ayuda no reembolsable. Bajo la luz de estas consideraciones trataremos de exponer en los siguientes epígrafes la evolución experimentada por la política seguida por nuestro país en materia de ayuda al desarrollo.

En sus inicios, la política de cooperación española viene marcada por la creación, a mediados de la década de los años setenta, de los créditos FAD, de forma que la práctica totalidad de la ayuda

concedida por nuestro país ha tenido durante años carácter de cooperación bilateral reembolsable, representando la cooperación no reembolsable, tanto a nivel bilateral como multilateral, un porcentaje poco significativo en el total de la ayuda.

La incorporación de nuestro país a la Unión Europea y a algunas instituciones de desarrollo a lo largo de los años ochenta introduce significativos cambios en el patrón de la ayuda, por cuanto que aumenta el porcentaje de ayuda multilateral, debido a las aportaciones de nuestro país a los bancos regionales de desarrollo y otras instituciones multilaterales, así como el peso de la cooperación no reembolsable, debido a un mayor papel de estas partidas frente al tradicional protagonismo de los créditos CAD.

Se produce así un progresivo equilibrio entre los diferentes componentes de la ayuda que nos acerca al esquema que, en materia de cooperación al desarrollo, siguen los países de nuestro entorno.

3.2. *Los rasgos que definen la ayuda oficial española al desarrollo*

A pesar de que la evolución de nuestra política de cooperación esta marcada por un acercamiento a los patrones de ayuda existentes en otros países, es importante señalar que el cambio de orientación viene en gran medida impuesto desde fuera y, así, la política española de ayuda al desarrollo que se va configurando a lo largo de los años ochenta no responde a una estrategia de programación sistemática, ni en los principios doctrinales que inspiran la misma, ni en la creación de los instrumentos y mecanismos de ayuda o en el establecimiento del marco institucional responsable de esta política.

Esto ha conducido a que, después de una década de aplicación, la política de cooperación española mostrara importantes debilidades e insuficiencias, como pone de manifiesto el primer informe que el CAD elabora en 1994 sobre la ayuda al desarrollo en nuestro país.

En este contexto, la Ley de Cooperación Internacional para el Desarrollo aprobada en 1998 constituye un intento de superar las debilidades de nuestro sistema de cooperación al desarrollo. Entre otras cuestiones, debería dotarse a la política de cooperación de una mayor coherencia, aumentar el porcentaje de la ayuda no reembolsable en el total de la AOD española. Otras insuficiencias que presenta nuestra política de ayuda son la ausencia de un sistema de evaluación que se intenta corregir con el establecimiento de un nuevo mecanismo de evaluación y la programa-

ción anual que se pretende sustituir un sistema de planificación a medio plazo. Por último, una de las grandes debilidades que se pretende corregir hace referencia al marco institucional de la ayuda al desarrollo por cuanto que, desde sus inicios, la administración de la política de cooperación al desarrollo en nuestro país se encuentra repartida entre varios ministerios, básicamente el de Economía y Hacienda (5) y el de Asuntos Exteriores (6). Esta fragmentación institucional exige un importante esfuerzo de coordinación, que desde 1986 se intenta conseguir a través de la Comisión Interministerial de Cooperación Internacional y que parece corregirse, en cierta medida, con el reconocimiento por parte de la Ley de 1998 del Ministerio de Asuntos Exteriores como responsable de la política de cooperación al desarrollo y, por tanto, de la coordinación de las actuaciones que el resto de los ministerios lleven a cabo en este ámbito.

En términos cuantitativos, las cifras reflejan el importante esfuerzo que España ha realizado desde que inicia su política de cooperación hasta nuestros días. Así, se observa un incremento de su ratio AOD/ PNB, que ha pasado de un 0,09% en 1984 a un 0,24 en 1998. Esfuerzo que, por una parte, es aún más considerable si tenemos en cuenta que la renta *per cápita* de nuestro país es inferior a la media de los países del CAD. Sin embargo, por otra parte, es necesario poner de manifiesto que, a pesar del esfuerzo realizado, nuestro índice se encuentra aún muy alejado del 0,7% recomendado por Naciones Unidas y de la media de los países del CAD situada en torno a un 0,34%. También cabe destacar que, en los últimos años se ha producido un cierto retroceso en la evolución del ratio AOD/PNB que, después de alcanzar un 0,28% en 1994 ha vuelto a descender a niveles inferiores. Descenso que en gran medida se debe a la crisis económica y del cumplimiento de las condiciones presupuestarias impuestas en los criterios de convergencia del Tratado de la Unión Europea y que, por otra parte se enmarca en el efecto denominado *fatiga del donante* para hacer alusión a la disminución prácticamente generalizada de los recursos destinados por los países desarrollados para promover el desarrollo de los países menos adelantados.

En cuanto a la distribución geográfica de nuestra ayuda, ésta presenta características propias que la diferencian del resto de políticas de nuestro entorno. Por una parte, resulta patente su dispersión y el elevado número de países beneficiarios, lo cual, dado que los recursos financieros son escasos, puede suponer un importante problema. Sin embargo, a pesar de esta dispersión, la ayuda

española presenta una marcada preferencia por determinadas regiones. Así, tradicionalmente, los países de América Latina y Guinea Ecuatorial han sido las regiones más beneficiadas por la cooperación española, aunque desde la adhesión de España a la Unión Europea nuestra política de ayuda ha ido incorporando otras regiones entre sus preferencias, como el norte de África. Esta distribución geográfica, marcada por cuestiones políticas, históricas o estratégicas, más que por criterios que atiendan las necesidades de los países menos adelantados, hace que la ayuda española se concentre en países con rentas intermedias, lo cual hace necesaria una reorientación de la ayuda para que la política de cooperación española responda a sus objetivos.

La distribución sectorial de la ayuda española ha estado tradicionalmente centrada en actividades relacionadas con infraestructuras y sectores económicos, aunque en los últimos años se observa un mayor peso de la financiación dirigida a sectores sociales. En este sentido, su evolución refleja el cambio de tendencia que ha experimentado la distribución sectorial de la ayuda a nivel internacional.

4. Los componentes de la ayuda al desarrollo en España: financiación bilateral y multilateral

De acuerdo con la clasificación utilizada para diferenciar los componentes que integran la ayuda oficial de un país, la financiación bilateral está integrada en el caso español por los créditos del FAD y otros créditos concesionales, la asistencia técnica, cultural y de emergencia, la ayuda alimentaria y la cooperación descentralizada. Mientras, la financiación multilateral recoge las contribuciones de nuestro país a los organismos multilaterales financieros y no financieros.

Para la media de los países del CAD, el porcentaje de ayuda bilateral en relación al total de

la AOD es sensiblemente superior al peso de la ayuda multilateral. En el caso español (7), y como puede apreciarse en el cuadro 1, la incorporación de España a la entonces Comunidad Económica Europea en 1986 marca un punto de inflexión. Hasta ese momento, y debido en gran medida al hecho de que España haya sido receptor de recursos hasta 1982 y a la excesiva concentración de la ayuda española en los créditos a la exportación, la ayuda bilateral constituía un porcentaje significativamente más elevado que nuestras contribuciones multilaterales. Se observa, en los años anteriores a nuestra adhesión un cambio de tendencia canalizándose un elevado porcentaje de la ayuda a través de instituciones multilaterales. Sin embargo, esta relación se empieza a invertir a partir de entonces, de forma que el componente bilateral gana en importancia para situarse a partir de 1992 en niveles similares a los del resto de los países del CAD.

4.1. La financiación bilateral

El componente por excelencia de la financiación bilateral y uno de los más representativos del total de la AOD española es el crédito FAD, instrumento creado por el Real Decreto 76/1976 con el fin de compaginar el apoyo a la empresa exportadora española y la ayuda al desarrollo de los PVD. Desde entonces su importancia ha ido en aumento, pasando de representar un 47,6% de la ayuda bilateral en 1984 a un 77,3% en 1992. A partir de 1995 se observa una disminución de esta partida como consecuencia de la adaptación de nuestro país a las directrices establecidas por el CAD, especialmente por lo que se refiere al Consenso OCDE (8) y al paquete Helsinki que afectan a los créditos de apoyo a la exportación. Así, su participación en la ayuda bilateral desciende al 20,4% en 1998.

El resto de los componentes de la ayuda bilateral forman parte de la categoría de ayuda no reembolsable que, si bien en los primeros años de

CUADRO 1
INDICADORES DE LA AYUDA OFICIAL ESPAÑOLA AL DESARROLLO
(Millones de dólares y porcentajes)

	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998
Total AOD	143,9	203,2	238,6	958,7	1.519	1.304	1.251	1.376
AOD/PNB	0,09%	0,09%	0,07%	0,20%	0,27%	0,28%	0,22%	0,24%
Multilateral/Total	24%	71%	47,6%	37,6%	27,5%	34,5%	29%	39%
Bilateral/Total	76%	29%	52,3%	62,3%	72,4%	65,5%	71%	61%

Fuente: DAC, OCDE, Development Cooperation Report. Varios años.

la política de cooperación se limitaba a pequeñas actuaciones, ha ido ganando en importancia especialmente a lo largo de los años noventa, aunque continúa representando un porcentaje estable y pequeño en el conjunto de la ayuda bilateral. En la cooperación no reembolsable se incluye la *asistencia técnica*, que constituye la segunda partida en importancia de la financiación bilateral y se sitúa en los últimos años torno al 12% de la ayuda bilateral, la *ayuda alimentaria* que representa algo menos del 1% y la *ayuda de emergencia* que se ha incrementado significativamente en los últimos años. También constituyen cooperación no reembolsable las *subvenciones y ayudas a organizaciones no gubernamentales*, que sólo a partir de 1991 figuran como un componente independiente alcanzando un volumen similar a la media comunitaria.

Por su parte, la *cooperación descentralizada*, aunque se lleva a cabo desde los años ochenta, no se incorpora a las cifras oficiales hasta 1990, fecha a partir de la cual ha experimentado un notable incremento. Incluye la ayuda al desarrollo concedida por entes públicos autonómicos y locales, básicamente comunidades autónomas, diputaciones y municipios. Es esta una de las partidas que mayor expansión ha experimentado en la última década, pasando a representar en 1998 más del 10% del total de la AOD y constituye uno de los componentes diferenciadores de la política de cooperación española (cuadro 2).

4.2. La financiación multilateral

Las contribuciones a los organismos internacionales vienen dadas de forma exógena a nuestro país en función de la cuota a pagar por España en las diferentes instituciones y presenta un carácter inestable debido al irregular calendario de pagos.

A partir de la adhesión de España a la UE, las *contribuciones españolas a los programas de coo-*

peración comunitario se configuran como la partida más significativa de la financiación multilateral de nuestro país y la segunda partida más importante de la AOD total después de los créditos FAD. En esta partida se incluye, por una parte, la aportación española al Fondo Europeo de Desarrollo (FED) destinado a los países de África, Caribe y Pacífico, que constituye una dotación extrapresupuestaria y, por otra parte, nuestra contribución al presupuesto comunitario, con cargo al cual se financian programas de cooperación de carácter geográfico dirigidos a países mediterráneos, países de América Latina y Asia y países de Europa central y oriental, así como programas de carácter horizontal entre los que se encuentran la ayuda alimentaria y humanitaria.

En la financiación multilateral se incluyen, asimismo, *las contribuciones españolas a los distintos organismos que constituyen el grupo del Banco Mundial (9)*, así como *los recursos destinados a los grandes bancos regionales de desarrollo*. España participa en todos los bancos regionales, si bien su contribución más relevante la constituye su aportación al Banco Interamericano de Desarrollo debido a las relaciones históricas con la zona.

Por lo que se refiere a la *financiación a instituciones multilaterales no financieras*, esta partida integra las contribuciones españolas a los organismos de Naciones Unidas y constituyen un porcentaje relativamente pequeño en el conjunto de la financiación multilateral (cuadro 3).

5. Algunas conclusiones

Comparada con la política de cooperación al desarrollo que llevan a cabo otros países de nuestro entorno, la política española de ayuda es reciente y, por tanto, adolece aún de importantes deficiencias que en los últimos años se han tratado

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LA FINANCIACIÓN BILATERAL
(En millones de dólares)

	1984	1986	1988	1990	1992	1994	1996	1998
Cooperación técnica	—	—	—	—	119	89	88	148
Ayuda alimentaria	12,4	14,3	19,3	23,0	4	4	14	12
Ayuda emergencia	—	—	—	—	6	5	13	27
Costes administrativos	—	—	—	—	36	36	38	38
Coop. descentralizada	—	—	—	17,7	36,9	—	—	—
Créditos FAD	52,3	6,7	81,0	376,8	849	597	325	171
Total bilateral	109,8	58,6	124,9	597,7	1.100	854	888	838

Fuente: DAC, OCDE, Development Cooperation Report. Varios años.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA FINANCIACIÓN MULTILATERAL
(En millones de dólares)

	1984	1986	1988	1990	1992	1995	1996	1998
Financieras	20	111,5	87,8	327,9	401,6	486	295	499
No financieras	14,1	33,2	25,9	33,1	39,7	46	69	39
L. Multilateral	34,1	144,6	113,7	361	419	532	364	538

Fuente: DAC, OCDE, Development Cooperation Report. Varios años.

de subsanar y sobre las que habrá que seguir incidiendo en el futuro.

Sin embargo, es necesario reconocer que España ha realizado un importante esfuerzo en materia de cooperación al desarrollo, pasando de tener una política excesivamente centrada en ayuda bilateral reembolsable, representada por los créditos FAD, a tener un esquema más cercano a los imperantes en otros países aumentando el peso de otros componentes de ayuda y aumentando, asimismo, el valor total de la misma.

Por otra parte, nuestra política de cooperación queda sometida a las mismas críticas que se extienden al resto de las políticas. Si comparamos el volumen de recursos financieros dirigido a países en vías de desarrollo y los escasos resultados obtenidos a la vista del aumento de la brecha entre el Norte y el Sur, se cuestionan hoy con mayor fuerza.

Así, las críticas a las políticas bilaterales de ayuda centradas en la utilización de las mismas para atender los intereses económicos y políticos de los países donantes en lugar de primar los intereses de los países beneficiarios o las críticas dirigidas a las instituciones multilaterales, FMI y BM por exigir la adopción por parte de los países beneficiarios de programas de ajustes estructural como condición para acceder a la financiación están generando un debate que afecta a los principios de la ayuda al desarrollo y, por tanto, a la política española de cooperación. □

NOTAS

- (1) Organismo que, en 1961, se amplía y modifica sus funciones convirtiéndose en la organización de Cooperación y Desarrollo (OCDE).
- (2) Esta cuota se calcula en función de la renta nacional, las reservas internacionales del país y el volumen del comercio exterior.
- (3) El CAD es un órgano creado en 1961 en el marco de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) para la coordinación de las estrategias de ayuda al desarrollo de sus países miembros y el establecimiento de las condiciones en las que debe prestarse la ayuda a los países en vías de desarrollo.
- (4) Los bancos regionales de desarrollo, como el Banco Interamericano de Desarrollo o el Banco Africano de Desarrollo, se crean a lo largo de la década de los años sesenta con un planteamiento similar al del Banco Mundial pero restringiendo su ámbito de actuación a determinadas áreas geográficas.
- (5) Este ministerio, a través de la Secretaría de Estado de Comercio, determina las condiciones de los créditos FAD y es responsable de la representación permanente de España en las instituciones multilaterales.
- (6) Al Ministerio de Asuntos Exteriores se adscriben los organismos responsables de la administración de algunos aspectos fundamentales de la política de cooperación, primero, desde la Dirección General de Cooperación Técnica, creada en 1970, y después desde la Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica (SECIPI), creada en 1985, y desde la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), organismo autónomo adscrito a SECIPI desde su creación en 1988.
- (7) La recopilación de las cifras de Ayuda Oficial al Desarrollo suministrada por España se inicia en 1980, pero no es hasta 1984 cuando estos datos se presentan bajo el formato establecido por el CAD, ofreciendo un mayor desglose de información y permitiendo comparaciones a nivel internacional, motivo por el cual, en nuestro análisis, sólo haremos referencia al período posterior a esa fecha.
- (8) El denominado Consenso OCDE ha establecido unas normas para limitar la utilización de los créditos a la exportación por parte de los países donantes, mientras que el paquete Helsinki se firma en 1992 en el marco de dicho Consenso y prohíbe la concesión de créditos de ayuda ligada para los proyectos comercialmente viables y para países de renta mediana-alta. Ambos afectan de forma significativa a nuestro país, por cuanto un importante porcentaje de los créditos FAD se estaba concediendo a países que desde entonces ya no son considerados elegibles o a proyectos que no son ya computables como AOD.
- (9) España es miembro de la Corporación Financiera Internacional, la Asociación Internacional de Desarrollo y la Asociación Multilateral de Garantía de Inversiones pertenecientes al grupo del Banco Mundial.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, J. A. (1999): «Especialización sectorial y geográfica de la ayuda española», *Revista Información Comercial Española*, núm. 778, junio, 1999.
- Banco Mundial (1985): *Assessing aid: What works, what doesn't and why?*.
- Bandow, D., y Vázquez, I. (1994): «Perpetuating poverty: the World BANK, the IMF and the developing world», Washington, DC, CATO Institute.
- Berzosa, C. (1990): «Cuarenta años de cooperación al desarrollo», *Pensamiento Iberoamericano. La encrucijada de los noventa. América Latina*, núm. 19, enero-junio, 1991.
- Boone, P. (1996): «Politics and effectiveness of foreign aid», *European Economic Review*, núm. 40.
- Boughton, J., y Sarwar, L. (1995): *Fifty years after Bretton Woods: the future of the IMF and the World Bank*, IMF. Washington, DC.
- Chenery, H., y Strout, A. M. (1996): «Foreign Assistance and Economic Development», *American Economic Review*, vol. LVI, núm. 4.
- Development Assistance Committee. OCDE. *Development Cooperation Report*. Varios años.
- Feldstein, M.: «Refocusing the IMF», *Foreign Affairs*, núm. 77, pág. 2.
- Gavin, M., y Rodrik, D. (1995): «The World Bank in historical perspective», *American Economic Review. Papers and Proceedings*, núm. 85, pág. 2.
- Gómez Galán, M., y Sanahuja, J. A. (1999): *El sistema internacional de cooperación al desarrollo*, Cideal.
- Guitián, M. (1995): «Conditionality: past, present, future», *IMF Staff Papers*, núm. 42, pág. 4.
- Krueger, A.; Michalopoulos, C., y Ruttan, V. (1996): *Aid and development*, John Hopkins University Press.
- Krueger, A. (1997): «Trade policy and economic development: how we learn?», *American Economic Review*, núm. 87, pág. 1.
- Krueger, A. (1998): «Whither the World Bank and the IMF?», *Journal of Economic Literature*, vol. 36, núm. 4, diciembre 1998.
- Maesso Corral, M. (1995): «La ayuda oficial española al desarrollo», en: Galindo, M. A., *Política económica española*, Editorial Universitas.
- Marcuello, C. (1999) «Análisis de la conducta y eficiencia de las ONG para el desarrollo españolas», *Revista Información Comercial Española*, núm. 778, junio, 1999.
- Montalbán, F. (1999): «La nueva agenda de la cooperación española», *Revista Información Comercial Española*, núm. 778, junio, 1999.
- Mosley, P., y Hudson, J. (1999): «¿Ha mejorado la eficacia de la ayuda?», *Revista ICE*, núm. 778, junio, 1999.
- Varela Parache, M. (1991): *Organización Económica Internacional*, Pirámide.
- Varela Parache, M. (1994): *El Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la economía española*, Pirámide.

de los cincuenta, nuestro país participa en estos organismos como receptor de fondos. Desde entonces hasta nuestros días, España ha venido experimentando profundas reformas que, en materia de cooperación al desarrollo, han supuesto un cambio de su posición desde receptor a donante de fondos, así como la progresiva configuración de una política de cooperación. Esta evolución es la que se pretende analizar en este trabajo, estudiando la forma en que nuestra política de ayuda ha conseguido con los años acercarse a los patrones existentes en los países de nuestro entorno.

Palabras clave: Cooperación al desarrollo, Política de cooperación, AOD española.

RESUMEN

En el momento de la incorporación de España a las instituciones financieras multilaterales a finales de la década

La internacionalización de la economía española desde la política comercial

1. Algunas matizaciones preliminares

Una posible reacción inicial de un economista profesional ante el título señalado para este trabajo sería destacar en él un cierto matiz contradictorio: ¿es que acaso alguien puede dudar que la política comercial de un país por su propia definición no es internacional?; ¿la economía española de los últimos cincuenta/sesenta años acaso justifica un tratamiento especial de su política comercial? Tales recelos tienen su fundamento pero cuando el profesional va profundizando en el estudio del tema se encuentra un buen número de razones para justificar el título.

En la economía —y en la historia social— española del siglo XX se pueden encontrar conceptos e instituciones de clara aplicación a su política comercial. Su utilización específica se ha visto, además, condicionada por un conjunto de factores sociales, culturales y políticos muy particulares, que permiten señalar para el caso español matices dignos de estudio en la evolución de dicha política comercial. En cierto sentido, cabría señalar que los objetivos que otras naciones han perseguido en el tiempo respecto a determinados conceptos económico-comerciales (equilibrios, liberalización, apertura, etc.) presentan lógicamente una amplia gama de variaciones en relación con los instrumentos empleados (aranceles, tipo de cambio, promoción de las exportaciones, etc), pero sus oscilaciones en España parecen no sólo mucho mayores sino que, además no han ido siempre en la misma dirección que en la del resto de los países del entorno. De ahí que justifiquemos realizar una mínima incursión en el dominio de la historia económica.

Debe resaltarse también que hoy contamos en la descripción y el análisis de las cuestiones involucradas con aportaciones de muy destacados investigadores que se han preocupado de analizar la evolución de diferentes aspectos de la economía española en su último siglo. Desde perspectivas generales y específicas, contamos con un notable número de estudios relativos, entre otros aspectos, a las tensiones entre proteccionismo y libre comercio, al mantenimiento de la cotización de la peseta, a la variopinta colección de regímenes de importación, etc. También esas investigaciones han tendido a proporcionar expresiones cuantitativas de los conceptos examinados, de forma que en ciertos casos resulta posible realizar comparaciones con países que han seguido otros procesos en sus relaciones comerciales internacionales. Respecto a estos trabajos, respetables científicamente y provenientes de

ideologías muy diferentes, el autor de estas consideraciones ha pretendido buscar, en la medida de sus posibilidades, una posición de equilibrio.

En orden a centrar el contenido de este trabajo, se dividirá el mismo en varios epígrafes. En el primero de ellos se perfilarán desde una perspectiva actual diversos aspectos de lo que cabe entender por política comercial. Se describirá en el siguiente, a lo largo de la consideración de sucesivas etapas de la historia contemporánea española, la introducción y el empleo de los instrumentos antes definidos y que fueron utilizados en la ejecución de la política comercial española. En otro epígrafe, se examinarán a continuación algunos datos disponibles, para finalizar el trabajo con una serie de comentarios a la vista de lo anteriormente expuesto.

2. Precisiones sobre políticas comerciales

B. Hocking ha señalado que *el comercio, junto con la guerra, constituye uno de los modos más antiguos de comunicación internacional que, por otra parte, afecta al bienestar de segmentos cada vez mayores de la población mundial*. La justificación básica de su existencia se halla en que el mismo proporciona a individuos y comunidades beneficios superiores a los que podrían obtener actuando de forma aislada. Ahora bien, sin entrar en grandes precisiones doctrinales, hay que subrayar que tales beneficios, estudiados hoy por la economía internacional, se manifiestan en un crecimiento de los intercambios y en intervenciones de los Estados, justificadas desde diversos puntos de vista. A ellas se les aplica la denominación de política comercial.

Sin duda, la mayoría de los instrumentos de política económica que han utilizado los Estados se caracterizan por afectar directa o indirectamente a las exportaciones e importaciones realizadas por los ciudadanos de los países. Ahora bien, para precisar los que se consideran específicamente instrumentos de política comercial los mismos deben responder a las condiciones que subraya, entre otros, el texto de Kjeldsen-Kragh: a) que la aplicación del mismo afecte directamente a importaciones y/o exportaciones; b) que discrimine entre el mercado nacional y los exteriores.

Tales instrumentos pueden ser de aplicación específica o general, lo que contribuye a catalogarlos de forma similar a los que aplican otras políticas económicas. También los instrumentos de la política comercial pueden afectar a variables macroeconómicas. En este orden, el autor citado

se refiere a la necesidad de una delimitación de orden operativo del concepto respecto a las políticas fiscal y la monetaria, a las que afectan al tipo de cambio de la moneda nacional y también en las referentes a las políticas sectoriales y en especial la industrial. Así, las primeras citadas se dirigen básicamente a actuar sobre variables macroeconómicas como el empleo o el nivel de precios, pero también afectan a la balanza de pagos de un país, conectando así con los aspectos explícitamente definidos como internacionales de su economía. Respecto al tipo de cambio, han de destacarse en el orden comercial las formas en que los intercambios comerciales pueden verse afectados por el mismo en materia de pagos (por ejemplo, las restricciones). Las últimas citadas, las políticas sectoriales afectan indirectamente al comercio exterior a través de sus efectos sobre consumo y producción. A todo este conjunto de políticas en su relación con los intercambios internacionales la literatura las considera indirectas.

En un examen de la literatura que los economistas han desarrollado en los últimos años en relación con la economía internacional podemos encontrar diversos intentos de clasificación de los instrumentos de política comercial, y también preocupaciones por el análisis de sus efectos de todo tipo. Así, los manuales más interesantes relativos al concepto se ocupan, entre otras cosas, de las relaciones entre comercio internacional y crecimiento económico y de las teorías explicativas del comercio internacional, en lo que se refiere a los aspectos comerciales de esa gran disciplina citada. En la actualidad, el desarrollo impresionante de esa disciplina —la economía internacional— hace que, en la práctica, las cuestiones monetarias y financieras por un lado y las comerciales por otro se traten como dos materias diferentes.

A efectos de este trabajo, presentamos a continuación dos sistemas de clasificación de los instrumentos de política comercial, que ayudarán a entender las reflexiones posteriores. El primero de ellos agrupa tres criterios: por un lado, el momento histórico de su implantación, distinguiendo aquí entre medidas tradicionales y contemporáneas; en segundo término, se diferencia el carácter directo o indirecto del instrumento, cuestión a la que se ha aludido anteriormente; y, por último, se analizan sus efectos, bien sobre las exportaciones (buscando su expansión, aunque en la historia también encontremos casos de restricciones a las mismas) o bien sobre importaciones (en la gran mayoría de ejemplos, tendentes a reducirlas). Cabe destacar que las medidas recogidas en el cuadro 1 han sido de aplicación no sólo en

CUADRO 1
CLASIFICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS
DE POLÍTICA COMERCIAL

Políticas directas de reducción de importación:
Tradicional: aranceles contingentes, régimen de comercio.
Contemporáneas: licencias, compras públicas, antidumping.
Políticas indirectas de reducción de importaciones:
Tradicional: fiscalidad, política tipo de cambio, medidas de transporte.
Contemporáneas: política industrial, política medioambiental.
Políticas de fomento de las exportaciones:
Medidas fiscales y arancelarias.
Medidas comerciales (ferias, misiones, etcétera).
Medidas financieras y crediticias.

Fuente: Elaboración propia.

el caso español sino que lógicamente las diversas economías del mundo las han utilizado en coyunturas y con propósitos distintos.

Recogemos también un segundo criterio que se encuentra en los estudios que sobre las políticas comerciales de los países miembros de la Organización Mundial de Comercio efectúa esta última institución. Su mención conduce también a dos conceptos importantes relativos a políticas comerciales:

a) La distinción entre políticas bilaterales y multilaterales. Las primeras se refieren a las que se producen directamente entre país y país, y se suelen instrumentar en documentos de tan rancia tradición en la vida internacional como son los acuerdos comerciales. La política multilateral obedece en grandes líneas a propósitos de cooperación entre Estados, los cuales encontraron su principal plasmación tras la segunda guerra mundial en el GATT y hoy en la OMC. Los acuerdos bilaterales pueden establecerse de forma discriminatoria y en otros órdenes han contribuido a una primera forma de establecer relaciones entre países incluso con inexistentes relaciones políticas. Los acuerdos multilaterales que recordemos establecen los propios países en foros *ad-hoc*, intentan evitar que se produzcan discriminaciones en la aplicación de políticas directas e indirectas, a la vez que buscan la transparencia en tal aplicación.

b) La ya señalada diferencia entre políticas de carácter general y las políticas selectivas. En las primeras, todos los sectores de la economía nacional reciben un mismo trato (por ejemplo, el establecimiento de un arancel único de un 10%). En las segundas, se diferencia entre sectores para conseguir diferentes propósitos, esto es, se busca deliberadamente por distintas razones discrimi-

nar entre ellas. Las mismas han encontrado en las últimas décadas del siglo XX nuevas justificaciones en las denominadas políticas estratégicas y en los nuevos fenómenos en la economía mundial —como son las integraciones económicas, la globalización, la extensión de los intercambios comerciales a áreas no tradicionales (por ejemplo, al comercio de servicios o de la propiedad intelectual) o la presencia de los que se denominan nuevos actores de las relaciones internacionales (especialmente empresas multinacionales y ONG)—. Todo ello modifica en mayor o menor grado conceptos tradicionales, haciendo de la política comercial y de los instrumentos que recogemos en el cuadro 2 objeto de atención polémica. Ciertamente es que la polémica ha acompañado siempre a la política comercial, especialmente por las tensiones entre partidarios de una protección en frontera país en los sectores nacionales y partidarios de un comercio libre (inadecuadamente llamados librecambistas, en mi opinión).

En cualquier caso, debe resaltarse que los conceptos relativos al comercio exterior de cualquier país, con sus reflejos en la balanza de pagos y también en la política comercial (ésta con mati-

CUADRO 2
CLASIFICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS
DE POLÍTICA COMERCIAL

-
- 1) Medidas que afectan directamente a las importaciones de bienes:
 - Aranceles.
 - Exacciones variables a las importaciones.
 - Restricciones cuantitativas (cuotas, contingentes).
 - Controles y prohibiciones de las importaciones.
 - Medidas comerciales de urgencia (medidas de salvaguardia).
 - Limitaciones voluntarias y acuerdos similares.
 - Licencias de importación.
 - Medidas antidumping y antisubvenciones.
 - Normas de origen.
 - Normas aplicables a productos, sus ensayos y certificaciones.
 - Medidas sanitarias y fitosanitarias.
 - Compras del sector público.
 - Comercio de compensación (formas de *clearing*).
 - Comercio de Estado.
 - Impuestos al consumo.

 - 2) Medidas que afectan directamente a las exportaciones:
 - Promoción de las exportaciones.
 - Financiación y seguro de las exportaciones.
 - Subvenciones a la exportación.
 - Carteles de exportación.
 - Acuerdos y entendimientos bilaterales.
 - Controles y restricciones aplicables a la exportación.

 - 3) Medidas que afectan a la producción y al consumo:
 - Políticas de competencia.
 - Subvenciones.
 - Política fiscal.
-

Fuente: GATT-OMC: estudios varios sobre políticas comerciales.

ces más cualitativos), constituyen valiosos indicadores de muchos aspectos de la situación económica del mismo (sistema productivo, grado de dependencia, etc.). Tampoco ha de olvidarse que existe una vinculación entre desarrollo económico y comercio internacional, ni que la literatura profesional económica —y la española no constituye excepción— sigue destacando buen número de interdependencias —en ambas direcciones— entre economía nacional y su sector exterior.

Para cerrar estas observaciones previas sobre política comercial, hemos de realizar algunas consideraciones sobre el primero de los términos que combina, esto es, política. Hocking y McGuire han expresado con precisión que las materias de política comercial constituyen una de las áreas de mayor significación en las relaciones internacionales y que buena parte (con tendencia al aumento) de las actividades políticas de un país afectan y se ven afectadas a la vez por la política comercial. Es decir, que ésta ocupa un lugar destacado en las controversias políticas.

En ese orden ha de destacarse la tradicional y continua polémica entre protección y libre comercio que se ha presentado en formas diversas en los países occidentales a lo largo del último siglo y medio. Parece claro que favorecer en mayor o menor grado una u otra orientación origina efectos diferenciados sobre los diversos grupos sociales y económicos, tanto dentro como fuera de las fronteras de un país. Así, por ejemplo, *las decisiones de aumento o reducción de derechos arancelarios (o de otros de los instrumentos enumerados anteriormente) sobre productos específicos han figurado siempre entre los actos políticos más sensibles y entre los que han sido objeto de discusiones más ácidas*. En este orden, es evidente que la explicación plena de las políticas comerciales que aplique un país en distintos momentos habrá de considerar a fondo los sistemas reales de toma de decisiones, la definición y defensa de sus propios intereses por parte de grupos nacionales e internacionales, adecuadamente calificados de *presión*, etc. Evidentemente en un trabajo limitado, sólo podemos hacer a ellas alguna referencia general.

Por último, la consideración de las materias objeto de intercambio internacional es cualquier cosa menos estática. En los últimos cincuenta años se han incluido en ellas los servicios y la propiedad intelectual y, en momentos más recientes, temas como el medio ambiente, los derechos laborales mínimos, las normas de competencia, etc. Esta evolución hace decir a Hocking y McGuire que, en torno a la política comercial, se generan

situaciones en las que un área relativamente limitada de la política pública queda abierta a un conjunto de influencias que se articulan a través de una diversidad también creciente de actores. En resumen, los temas de interés público relacionados con los intercambios entre países, así como los de su regulación interna e internacional, han ocupado y siguen ocupando especial atención de los economistas y no sólo de estos.

3. Rasgos de la evolución de la política comercial española

Sin posibilidad —por las ya aludidas razones de limitación de espacio— de pormenorizar todos los matices relacionados con la evolución de la política comercial española y señalando que la misma debe considerar aspectos que estudian otros trabajos que se publican en este mismo número, en este epígrafe destacaremos los principales rasgos que destacan —en nuestra opinión— en la utilización de los instrumentos expuestos en el epígrafe anterior. Para ello —y como ya se indicó— utilizamos un enfoque histórico, distinguiendo en cada una de las cinco etapas a analizar aspectos generales y otros relativos a instrumentos.

1) 1898 es una de esas fechas significativas en la historia española que los historiadores de diversos órdenes (social, político y también el económico) destacan en sus explicaciones de las realidades presentes. Existe entre ellos una coincidencia mínima en caracterizarla en sus líneas generales, si bien las interpretaciones de mayor detalle difieren por una lógica pluralidad de posiciones ideológicas, de intereses, etc. Pero, en general, se destaca la configuración de dos grandes grupos. Por un lado, el de quienes buscaban en la apertura hacia el exterior el remedio de todos los males españoles. Por otro, el de quienes pretendían que el repliegue de la nación en sí misma era la solución a los mismos. Con todos los matices que se pueden encontrar en campos ideológicos, en el de los intereses, etc., en lo que hace a relaciones económicas con el exterior ambas posiciones pueden ser identificadas como de defensoras del comercio libre frente a las proteccionistas, cuyos enfrentamientos —y no sólo en materia doctrinal— habían llenado buena parte del siglo XIX.

La crisis abierta por la pérdida del resto del imperio colonial provocaría una serie de reacciones en la que —con altibajos y evidentemente con impacto distinto según los sectores— predominarían las ideas proteccionistas en lo que a nuestro campo

se refiere. En opinión propia, podríamos caracterizar el primer tercio del siglo XX —necesario para entender la evolución posterior de la política comercial— por tres rasgos:

a) En general, se observa una gran utilización de la política comercial directa, manifestada a través del empleo del arancel e instrumentada en las relaciones internacionales a través de una serie de acuerdos bilaterales. Es, nos parece, una política reactiva que se lleva a cabo después de conocer la evolución de los países principales protagonistas de las relaciones internacionales (léase Inglaterra, Francia, Estados Unidos, Italia o Alemania). Por ejemplo, la primera guerra mundial permitiría intensificar las exportaciones de algunos productos fabricados por una industria incipiente o de las más tradicionales materias primas; con la recuperación del pulso económico de los países beligerantes este aumento de las exportaciones desaparecería. También resulta posible estudiar la influencia de las políticas de potencias como las citadas sobre las cifras y el contenido de exportaciones españolas. No olvidemos que el comúnmente llamado período interbélico sigue proporcionando a los economistas —y no sólo a los historiadores de nuestra ciencia— materias de reflexión.

b) Hemos dicho que el principal instrumento de política comercial directa utilizado fue el arancel, empleado éste en un sentido proteccionista. La historia es bien significativa al respecto. En efecto, en 1906 se promulga la Ley de Bases Arancelaria, que estaría formalmente en vigor hasta 1960. Se han destacado de dicha ley dos características interesantes. Una de ellas es la obligación de su revisión quinquenal. Precisamente, el grado de cumplimiento de la misma puede considerarse un buen indicador de la situación política general y de su influencia en la comercial. De hecho, en el período señalado solamente se llevaron a cabo revisiones en 1911 y 1921-1922 (Arancel Cambó). En otros momentos, circunstancias bélicas o la gran crisis de 1929 no lo permitieron. Cabe decir del arancel establecido en 1906, con Tamames, que con él —y otros instrumentos de política comercial indirecta— *la economía española quedó al abrigo de una protección integral que [...] en muchos casos condujo a prácticas monopolísticas, al atraso tecnológico y al raquitismo industrial*. El grado de protección arancelaria llegó a ser en los últimos años veinte, uno de los que presentaba en el mundo niveles más elevados.

Pero, además, el arancel de 1906 se establecía con derechos específicos (como es conocido, destacando alguna característica física de la mer-

cancia, como su peso, el volumen, etc.), lo que llega a causar —y así se manifestó en el caso español— que el nivel de protección pretendida se vaya reduciendo en la medida en que van subiendo los precios de las mercancías importadas. De ahí que para mantener —o aumentar— el nivel de protección se tengan que emplear otras medidas. En nuestro caso, esto se llevó a cabo mediante la utilización de medidas monetarias con fines comerciales (no sería la única), concretamente a través de un *recargo oro* que se establecía sobre los billetes de banco que servían para el pago de las mercancías.

Por último, en relación con el tema de los derechos arancelarios cabe señalar su papel relevante en los acuerdos bilaterales que nuestro país negociaba con sus principales clientes y proveedores. En ellos figura la cláusula de nación más favorecida pero —y en ello España no fue excepción—, dichos acuerdos adolecían en general de falta de transparencia en su aplicación, a la vez que, *de facto*, los derechos arancelarios no resultaban ser la única forma efectiva de protección. Evidentemente, resultaría de gran interés matizar estas observaciones con un estudio completo de las reacciones respecto a países y a productos. Claro es que el mismo sobrepasa los límites de este trabajo.

c) En el orden de lo comercial, ha de destacarse también la utilización cada vez más intensa de las llamadas políticas indirectas, esto es, aquellas cuyo objetivo principal no es el comercial. En este ámbito sobresalen diversas disposiciones explícitamente definidas, como son las leyes de protección a la industria nacional y en especial las de 1907, la de 1917 sobre nuevas industrias y la de 1918 de ordenamiento y nacionalización. Con la ley de 1917 se iniciaría en nuestro país el empleo de instrumentos fiscales, crediticios y normativos específicos para el desarrollo industrial. Con una perspectiva temporal más que suficiente, parece claro que puede destacarse en ellas un propósito de sustituir importaciones, pero nos parece de la mayor importancia resaltar sus efectos negativos de creación de grupos industriales ineficaces y no competitivos, con dependencia para sus resultados del mayor o menor grado de favor de la administración.

II) Desde un punto de vista histórico —y por razones fácilmente comprensibles— el período 1930-1960 suele dividirse en dos etapas: la República y la guerra 1936-1939 la primera de ellas, y el primer régimen de Franco la segunda. Desde la perspectiva de política comercial española nos ha parecido interesante realizar una exposición

única para esa época de treinta años puesto que, como veremos, hay en ella características comunes en los instrumentos (claro es que también importantísimas diferencias) en las motivaciones de su empleo. Por ello seguiremos prácticamente la clasificación por décadas, aunque especialmente sobre la tercera quepan realizar mayores matizaciones. La primera corresponde a la ya enunciada era de la República. Las dos siguientes, que suelen recibir el calificativo de período autárquico (si bien para autores, como Velarde, las tendencias hacia la autarquía vendrían de mucho atrás, prácticamente desde 1898), recogen la época de la segunda guerra mundial y la reconstrucción del mundo, división que suele señalar 1950 como fecha de separación entre las mismas.

a) La principal característica —no novedosa— que cabe destacar del período (en el orden que consideramos) sigue siendo la reacción *ex-post* ante acontecimientos exteriores políticos o económicos. Ello se hace a través de la utilización en un sentido defensivo de instrumentos ya creados anteriormente o en la aplicación de nuevas medidas, que, en cierto modo, contradicen la extendida opinión de que las Administraciones públicas carecen de imaginación.

Quienes han estudiado la política y la economía de la segunda República española han destacado de modo muy especial entre los factores económicos que contribuyeron a la forma en que su vida se desarrolló el impacto de las circunstancias mundiales especialmente adversas del período. En efecto, no pueden olvidarse al respecto ni los efectos de la gran depresión de 1929, que todavía hoy sigue siendo objeto de controvertidas explicaciones, ni las acciones ultraproteccionistas de tipos muy diversos que siguieron las principales potencias mundiales. En la política comercial española, como se indica más adelante, se utilizarían como reacciones ante lo que imponían otras potencias, al lado de los aranceles, otros instrumentos de las políticas directas (los contingentes) y de las indirectas (control de cambios).

La situación del período 1940-1950 ha de estudiarse lógicamente en relación con la guerra española y la segunda guerra mundial. Entre los factores a destacar figuran el bloqueo económico, el miedo a la invasión, el cierre de fronteras, los daños sufridos por la capacidad productiva del país, etc., factores cuya conjunción hace que buen número de autores lleguen a justificar la autarquía como la única vía posible de actuación activa de política económica. Desde el punto de vista de la política comercial, a los instrumentos que ya se

habían introducido en la época republicana (cuota y control de cambios), cuyo empleo se intensificará y complicará, se les sumarán otros, como las licencias o el régimen comercial.

Las mayores críticas que se han realizado sobre la dirección seguida por la economía española del período 1950-1960 provienen de líneas en cierta forma coincidentes: por un lado, respecto a la obstinación —que sus partidarios justifican en razones políticas— en seguir el camino de 1940-1950 cuando se había registrado una clarísima modificación de las circunstancias exteriores. Por otro, por no haber sabido (o podido según sus defensores) aprovechar las tendencias internacionales hacia la cooperación y el multilateralismo aperturistas. En todo caso, las contradicciones internas y su reflejo en las cuentas exteriores acabarían estallando y provocarían la necesidad de un plan de estabilización sobre el que existe una coincidencia general en señalar que supuso el establecimiento de las bases de la economía española más reciente.

b) Las primeras consideraciones que cabe hacer respecto a los instrumentos de política comercial utilizados en las tres décadas se refieren al arancel, precisamente el que la literatura técnica suele preferir por sus características de transparencia. Debe indicarse al respecto que perdió su carácter de principal instrumento de protección a favor del mayor uso de otros, si bien seguía manteniendo la discriminación favorable a países con los que España aplicaba convenios que incluían la cláusula de nación más favorecida. Sólo a fines de los cincuenta se registrará un renacimiento de su papel, con el que se incorpora al paquete de medidas estabilizadoras ya aludidas (Ley Arancelaria de 1960).

Adquiere en la época una especial relevancia el control de cambios, utilizado con propósitos comerciales. Su creación no era nueva como han resaltado destacados tratadistas, puesto que, ya desde principios de siglo y a través de diferentes disposiciones y en distintas circunstancias, se preveía la posible intervención pública para estabilizar el tipo de cambio. Así, en la Ley de Ordenación Bancaria de 1921 se autorizaba una posible intervención del Banco de España. Ahora bien, no sería hasta 1928 cuando, a la vista de la situación provocada por una entrada masiva de pesetas anteriormente adquiridas por bancos y agentes exteriores, se procedió a crear un Comité Intersector de Cambios, sobre el cual y sobre las políticas de los años siguientes existe una amplísima literatura en las que se destaca de forma especial el dictamen de la Comisión sobre el patrón oro.

Sin entrar al respecto en problemas de tipo técnico y subrayando con Tamames la evasión de capitales que siguió a la proclamación de la República, en mayo de 1931 se instauró un completo control de cambios que afectaba al comercio, puesto que todos los pagos y cobros con el exterior habían de realizarse a través de un Centro Oficial de Contratación de Moneda, que introducía en la gestión de los mismos ciertos desajustes. A la vez —y en consonancia con lo que hicieron las principales potencias mundiales— se irían introduciendo sistemas bilaterales de regulación de los pagos, muchas veces en conexión con la contingencia de las importaciones.

El régimen establecido en 1939 mantendría plenamente el control de cambios. Además, el órgano administrativo que creó (el Instituto Español de Moneda Extranjera) subrayaba el carácter comercial de ese control, al ser adscrito al ministerio responsable de materias comerciales y no al de finanzas. Durante 1940-1948 se originaron discrepancias muy importantes entre el tipo de cambio oficial de la peseta y las cotizaciones reales de los mercados internacionales. Ello obligó a diferentes artificios: la creación de las llamadas cuentas especiales que introducían en el sistema elevadas dosis de discrecionalidad. Más adelante —y con el resultado de notables divergencias entre tipos de cambio oficial y libre— se utilizaría un sistema de cambios múltiples. Su efecto en el dominio comercial fue la reducción de los intercambios.

Se ha puesto en relación el control de cambios con la contingencia del comercio. Se refiere este concepto a las restricciones impuestas por la autoridad comercial de un país respecto a la cantidad (o valor) de las importaciones de una mercancía (a veces también de las exportaciones) durante un cierto período de tiempo. Tales contingentes (también conocidos como cupos o cuotas) pueden administrarse de forma aún más discriminatoria distribuyendo cantidades por países frente a los llamados contingentes globales que se refieren a los límites establecidos en las cantidades a importar de un producto. Tamames señala que fue Francia el país que reaccionó a la crisis de 1929 introduciendo los primeros contingentes de importación y generalizando su empleo. España lo haría a fines de 1931 y no dejaría de hacerlo en las décadas siguientes.

También y como otra de las consecuencias de la crisis de los años treinta, en materia de pagos internacionales fueron aplicándose en las relaciones entre países los acuerdos *clearing*. España no fue una excepción, introduciéndolos en número

abundante y sobre todo no eliminándolos en su totalidad al entrar en los años sesenta. Recordemos muy brevemente que el modelo de *clearing* más conocido consiste en la centralización de los cobros y los pagos derivados de las operaciones de importación y exportación entre dos países en unas dependencias específicas de cada uno de ellos, valorando los intercambios según un sistema acordado (por ejemplo, en la moneda de cualquiera de los intervinientes, en las de un tercero o procediendo pura y simplemente a algún tipo de compensación). Se procedía periódicamente a las liquidaciones.

En los acuerdos internacionales de los años treinta suscritos por España con otros países se encuentran varios modelos, que combinan limitaciones en las cantidades y en los pagos. La relación de acuerdos con los distintos países, su evolución a lo largo del tiempo o las pugnas por introducir en los contingentes mercancías cuya exportación se pretendía fomentar (por paradójico que hoy pueda resultar) en contrapartida de importaciones también limitadas forman parte de una historia curiosa, pero bien documentada, de una época especial de la política comercial española.

Ni que decir tiene que en el período descrito se reforzó hasta extremos increíbles el carácter bilateral y la tendencia a la discrecionalidad de la política comercial. Incluso en ciertos momentos se llega a percibir la sensación de que se pretendía eliminar el carácter internacional de la misma. Ciertamente, el bilateralismo y las restricciones en los pagos no fueron exclusivas de nuestro país, pero sí puede afirmarse que en el nuestro pervivieron unos años más (todavía en 1972 existían convenios de pagos bilaterales con Colombia, Cuba, la entonces República Democrática Alemana y Guinea, y se aplicaba un régimen comercial *sui generis* al comercio con una veintena largo de países).

Debe completarse esta visión de la política comercial con otros aspectos. Uno de ellos es la introducción de las licencias como documento necesario para poder realizar las operaciones de comercio exterior. La búsqueda de una licencia —o el reparto de las mismas en otra perspectiva—, especialmente en las décadas de los cuarenta y cincuenta, caracterizó una parte de las actividades de grupos empresariales de la época. Otro aspecto se refiere a los regímenes de comercio en que se clasificaban las mercancías y que se aplicaban también a los países. Precisamente a fines del período su ordenación será un compromiso —junto a la liberalización— asumido con la entrada de España en la OEEC.

También ha de hacerse una referencia a las políticas indirectas. En materia de producción (industrial y agrícola) se manifiestan de forma bien explícita a partir de 1940 los intentos de búsqueda de autarquía. Las leyes de protección y fomento de la industria nacional crearon un amplísimo mecanismo protector e intervencionista. Por su parte, la política agraria aumentó la predisposición de diferentes sectores a la reserva del mercado nacional y a evitar la competencia internacional. Incluso como un elemento adicional en el mosaico de la política comercial se estableció el régimen de comercio de Estado, inicialmente concebido para asegurar el abastecimiento de ciertas materias agropecuarias y energéticas.

III) Resulta un lugar común referirse al conjunto de medidas estabilizadoras de finales de la década de los cincuenta como elemento necesario para comprender la evolución de la economía española. Evidentemente, las mismas tenían que afectar a la política comercial en tanto que aspecto básico del sector exterior. Tales medidas, en palabras de L. Gamir, buscaban *sustituir la continua intervención administrativa por el mercado e ir igualando en ese mercado los precios interiores a los internacionales en su misión de distribución de recursos*. No entraremos en esta síntesis de la evolución de la política comercial en temas tan importantes como las razones económicas y las necesidades políticas de su origen sino que seguiremos las líneas sintéticas utilizadas en la descripción de las anteriores etapas, esto es, consideraremos el decenio 1960-1970 en las líneas generales en las específicas aplicadas a los instrumentos de la política comercial.

a) Corresponde decir que también la política comercial de la estabilización presenta características de reacción, si bien de signo diferente a las de etapas anteriores. En éstas, evidentemente, los responsables habían actuado utilizando los instrumentos de que disponían ante las acciones que toman las principales potencias. En el plan se reacciona buscando un acercamiento positivo a las formas de actuación de los países de nuestro entorno comercial, utilizando los instrumentos disponibles de forma más acorde con la racionalidad económica. Igualmente se introducirán en la práctica otros tipos de instrumentos y políticas que ya se aplicaban en el mundo occidental.

b) Entre los cambios más destacables figura la recuperación del arancel como instrumento principal de la política comercial. Al respecto, los compromisos contraídos por España en torno a 1960 con motivo de su adhesión a los más importantes organismos y acuerdos multilaterales de la post-

guerra (OECE, FMI, Banco Mundial y GATT) incluían la transformación del sistema de protección comercial. Para ello resultaba básica la confección de un nuevo arancel. Los autores que lo han descrito, en buena parte como técnicos que participaron en su elaboración y aplicación (F. Pino, R. Tamames, L. Gamir, entre otros), destacan sus características iniciales más significativas: utilización de derechos *ad valorem*, introducción del sistema de clasificación de mercancías vigente en la mayoría de países, sobre todo en Europa y la presencia de una sola columna de derechos. Ahora bien, también coinciden en señalar que, muy pocos meses después de su aprobación, se iniciaría un proceso de introducción de complejidades en el esquema inicial, que haría necesarias estimaciones de la protección efectiva y no de la nominal para conocer la realidad y sobre todo causaban a los agentes económicos complicaciones operativas que también acababan discriminando.

Un segundo cambio significativo fue la reordenación del complejo sistema de regímenes de comercio, resultado de las diferentes acciones tomadas en las décadas anteriores en relación con los contingentes, los convenios bilaterales, etc. Se produciría una racionalización en el sentido de ordenar los regímenes en varios grupos. Ocuparía el lugar central el comercio liberalizado, constituido por mercancías que habían sido incluidas en listas sucesivas de liberalización en cumplimiento de los compromisos OECE. El comercio liberalizado suponía la concesión automática de permisos de importación (denominados declaraciones) para los productos de países incluidos en las listas aludidas. Su importancia ha sido destacada desde dos índices: el que se reproduce en el cuadro 5 (que expresa para el período 1959-1970 el porcentaje ponderado de importaciones clasificadas dentro de cada régimen) y en segundo lugar el porcentaje de las mercancías liberalizadas dentro del total de posiciones arancelarias, que se estimaba en 1970 en más del 80%. La autorización de una declaración permitía también la obtención automática de las divisas necesarias para efectuar el pago.

Dentro de los regímenes de importación —sometidos a una minuciosa regulación que no evitaba la discrecionalidad— se encontraban otras figuras. Así, el comercio global, que recogía contingentes para productos considerados sensibles, era un concepto en el que se habían llegado a unificar las cuotas contempladas en los acuerdos bilaterales y otros. El régimen llamado pudorosamente *no liberalizado ni globalizado* se dirigía básicamente a los países con los que España

tenía algún tipo de acuerdo de pagos y principalmente a aquellos con los que no existían relaciones diplomáticas. El comercio de Estado recogía fundamentalmente el comercio de una serie de productos agrícolas y petrolíferos. Por último, el comercio *especial* se centraba en operaciones de aportaciones de capital y operaciones de compensación. La evolución de los regímenes en la década de los sesenta se recoge en términos cuantitativos en el cuadro 5. Naturalmente, las críticas más abundantes se refieren a que los productos incluidos en los regímenes de administración más discrecionada (no automática) solían responder a los sectores y empresas que habían conseguido esa forma de protección.

No en 1960, pero sí en los años inmediatos se llevaron a cabo distintas formas de ordenación de las exportaciones. No nos detendremos en la consideración de los tipos de licencias que se fueron introduciendo al respecto, sino en otros dos temas, pues los mismos manifiestan cambios de mentalidad en relación con el empleo de los instrumentos de política comercial referentes al fomento de las exportaciones. Así, encontramos, por un lado, todo el conjunto de medidas que afectaban al crédito a la exportación, al seguro de crédito y a los instrumentos comerciales de apoyo, que en la década citada se centraron en la ordenación sectorial. En grandes líneas, los primeros se vieron negativamente afectados por el escándalo Matesa. A la vez, todo el conjunto buscaba un cierto paralelismo con las fórmulas vigentes en otros países de la nueva OCDE. Por otro lado, las medidas de fomento de tipo arancelario que se plasman en la integración en el sistema de las figuras de la admisión temporal, la reposición con franquicia, la importación temporal y el *draw-back*. En el mismo orden ha de citarse la desgravación fiscal a la exportación, facilitada en grado considerable por la reforma fiscal de 1964.

Un tercer elemento a considerar es el tipo de cambio. Se pretendió desde el Plan de Estabilización que éste jugara a fondo su papel de señal de valoración de la evolución de los precios interiores y exteriores. De acuerdo con las reglas del FMI, el tipo de cambio quedaba fijado en 1960 en 60 pts./dólar. Pero también el tipo de cambio refleja las tensiones de los elementos fundamentales (los hoy llamados *fundamentos*) de la economía. En la década, éstas se manifestarán claramente y provocarán la devaluación de 1967, que iniciaría en decenios sucesivos una serie de devaluaciones por diversos motivos.

Un cuarto conjunto de elementos hace referencia a un aspecto que en nuestros días ha adqui-

rido una relevancia especial en la economía internacional: las inversiones extranjeras, que en el orden comercial poseen un especial significado por sus funciones de dinamización de la economía, especialmente de la del país receptor, y por constituir una forma de presencia comercial distinta al tradicional intercambio de mercancías. Históricamente, con las medidas estabilizadoras se inició un tímido intento de facilitar la entrada de capitales foráneos, Fernando Varela y José Rodríguez de Pablo estiman para el período 1961-1971 la entrada de capitales en 124.000 millones de pesetas, con efectos positivos sobre sectores y órdenes varios, resaltándose la cifra en su comparación con las prácticamente inexistentes en el período 1940-1960.

Otro aspecto a destacar en el decenio es la incorporación de España a las grandes instituciones económicas internacionales creadas en la postguerra, hoy objeto de críticas no siempre objetivas. Ahora bien, estamos convencidos de que las mismas han desempeñado durante mucho tiempo un papel positivo de reforzamiento de la cooperación internacional y que también, sin duda alguna, han aportado elementos de racionalidad a las decisiones nacionales en materia de política económica. En este orden, las influencias de OCDE y FMI en la liberalización de los pagos por operaciones de comercio exterior o el predominio de la protección arancelaria y la no discriminación en las políticas comerciales preconizada por el GATT tuvieron mucho que ver con la orientación de la economía internacional española del período. Por otro parte, siguen siendo los estudios y trabajos de estas organizaciones relativos a España una de las fuentes más objetivas de conocimiento de nuestra realidad, especialmente en este período.

Los aspectos más negativos del período seguramente encuentran en los que hemos denominado instrumentos indirectos de la política comercial. Ya en 1969 Tamames se refería a ellos como, diversas fórmulas de neoproteccionismo. Entre ellos han de subrayarse las subvenciones, que seguían teniendo un gran peso, aunque su valoración cuantitativa no es fácil de realizar, y la regulación de precios. A ellas cabe añadir las ya señaladas complejidades que se fueron introduciendo en el régimen arancelario. Ciertamente, algunas fórmulas estaban inspiradas en la primera política agrícola del entonces Mercado Común Europeo (los derechos reguladores). Otras pretendían un puro y simple proteccionismo (las llamadas importaciones a precios anormales). En todo caso, una vez más, entre los proteccionistas de diversos sectores, que hicieron escribir en su contra algunas de

las más duras páginas de la reciente literatura económica española, y partidarios del comercio libre se volvían a manifestar con matices y argumentos no muy distintos a los de épocas anteriores.

IV) El análisis de los últimos treinta años (1970-2000) de la política comercial española puede responder a un título de raigambre cultural bien conocido: el largo camino hacia la integración. Para conseguir una cierta homogeneización de este trabajo lo hemos dividido también en décadas para señalar los puntos más significativos.

El comienzo del decenio de los setenta presenta algunos rasgos característicos. Destaca, en primer término, el proceso hacia la normalización de las relaciones (primero comerciales y más tarde políticas por evidentes razones) con buena parte de los países, que en el período anterior y especialmente en sus dos últimas décadas habían estado lejos de presentar características de liberalización.

En segundo lugar, cabe señalar las presiones de distintos países y de instituciones multilaterales por acelerar el proceso de liberalización, extendiéndolo también a los instrumentos indirectos de la política comercial. Claro es que las convulsiones financieras, pero especialmente las consecuencias de la gran crisis petrolífera de 1973 limitarían tales presiones y justificarían el mantenimiento de los regímenes restrictivos existentes.

En tercer lugar se produce una intensificación de las relaciones con el Mercado Común Europeo, plasmadas en primer término en el Acuerdo Preferencial de 1970, que desde la perspectiva de la política comercial de dicho Mercado suponía uno más dentro de sus tareas de construcción de la llamada *pirámide de preferencias comerciales*, pero que, en la perspectiva española, supondría —especialmente para algunos sectores— un primer aviso serio respecto a la necesidad de modificar posiciones aislacionistas y de prepararse para situaciones de mayor apertura y competencia.

A la segunda parte de la década, como es bien sabido, se la ha caracterizado con razón como expresiva de la primacía de la urgencia política sobre la económica en la construcción un nuevo modelo de convivencia entre los españoles y de organización de la misma. Este nuevo modelo tiene, en nuestra opinión, efectos sobre algunas formas de la política comercial, que se conocen en países de estructura federalista o cuasi federalista a los que se han referido entre otros autores los citados Hocking y McGuire. Indicamos entre ellos los posibles efectos de las autonomías sobre los instrumentos indirectos de las políticas comerciales (piénsese en sus competencias en temas fiscales, de transporte, en las normas

industriales, etc.) y sobre la política de fomento de las exportaciones.

En contrapartida, la política comercial española incorpora en este período a su panoplia de instrumentos buena parte de los que se han regulado tras llevarse a cabo negociaciones en el ámbito multilateral (especialmente en la ronda Tokio del GATT). Temas como las normas de valoración en aduanas, el tratamiento de los obstáculos técnicos al comercio (aplicación de las normas o *standards*), los derechos antidumping o la introducción del IVA como consecuencia del Código del GATT sobre subvenciones son ejemplos significativos al respecto.

El proceso de acercamiento a los principios y normas europeas se aceleró con la negociación que debía conducir a la plena integración de España en la ya Comunidad Económica Europea. Naturalmente, la primera parte de la segunda década (1980-1990) está ocupada en nuestro orden por las vicisitudes del proceso de negociación señalado y el acercamiento de los instrumentos indicados de política comercial por los elaborados en Europa en una primera fase. En definitiva, se trataba de incorporar al ordenamiento español el acervo comunitario en buena cantidad de materias.

En ese orden, en 1986 se han de destacar procesos de renegociación de los acuerdos comerciales bilaterales que habían sido negociados y firmados por España, los cuales debían adaptarse a las normas comunitarias, así como la nueva ordenación de la política arancelaria, conducente a, por una parte, la eliminación de aranceles y las medidas de efecto equivalente en los intercambios intracomunitarios y aplicación de la tarifa exterior común y otras medidas en relación con terceros países. La simplificación de los regímenes de comercio que partirían del principio de una amplia libertad comercial, la eliminación de las licencias, la participación de nuestro país en los mecanismos comunes de cooperación al desarrollo y, su actuación como estado miembro de la CEE en las negociaciones comerciales multilaterales de la ronda Uruguay son otros tantos aspectos significativos del período.

V) Cabe decir por último que, desde 1995, la política comercial española, en lo que se refiere a la utilización de instrumentos directos, se lleva a cabo a través de los mecanismos de la UE, que —eso sí, de forma similar a los españoles de períodos anteriores— han sido considerados por terceros países como especialmente complejos. Desde una perspectiva operativa interna se han criticado los aspectos relativos al sistema de toma de decisiones, pero pensamos que debe hacerse en este orden una valoración en base a los

informes facilitados por diversos autores y organizaciones internacionales.

Los instrumentos comunitarios, esto es, los conceptos incluidos en el primer epígrafe, pueden ser valorados en el que se distingue entre medidas que afectan a las importaciones, a las exportaciones y a la producción y al consumo. Buena parte de ellos no están siendo aplicado en el actual régimen de la UE. Ahora bien, los juicios que se efectúan respecto a la aplicación de los restantes instrumentos dependen una vez más de las posiciones del analista. Suelen ser bastante negativos, en mayor o menor grado, si quien los realiza no pertenece a algún país comunitario. Incluso dentro de los mismos países comunitarios y en forma que recuerda en buena medida la constante tensión entre proteccionismo y libre comercio que ha mostrado la evolución de la política comercial española, buena parte de los juicios emitidos coinciden en señalar una tendencia no lineal a la liberalización de los intercambios con terceros países y el respeto a las normas multilaterales, si bien en algunos casos éstas son interpretadas de una forma *sui generis*.

La política comercial de la UE y por lo tanto la española, en tanto nuestro país contribuye a definirla y ha de aplicarla, se caracteriza, además, por la ampliación a órdenes distintos del tradicional comercio de mercancías y la introducción de criterios políticos en los tratados bilaterales (cláusula de democracia, cláusula de respeto a los derechos humanos, etcétera). La UE desempeña en la esfera internacional un papel de principal potencia comercial del mundo, lo que en nuestra opinión, debería obligarle a asumir mayores iniciativas en la búsqueda de respuestas a los problemas de nuevo cuño que acompañan la evolución de la economía mundial. Sin embargo, las ya aludidas complejidades del sistema de toma de decisiones y las derivadas del propio proceso de construcción europea también se ponen de manifiesto en el diseño de su política comercial que, suele ser de reacción ante las iniciativas que otros toman.

Pero es en los dominios de las políticas comerciales indirectas y hasta ahora en buena parte de las relativas al fomento de las exportaciones donde se encuentran, dentro de líneas generales comunes, posibilidades de acciones diferenciadas por países. En todo caso, llegados a este punto, ha de indicarse que estas políticas comerciales nacionales siguen pudiendo contribuir a la dinamización de sectores económicos. Una idea general, la del crecimiento compatible con la competitividad, ha presidido hasta bien recientemente la actuación de la política comercial. En la actualidad, a tales

objetivos se le han añadido otros: el empleo, la protección del medio ambiente o los ya aludidos en materia de derechos humanos. No es fácil precisar de modo cuantitativo la contribución española a estos principales objetivos.

4. Algunas aportaciones cuantitativas

Pese a no haberse conseguido una plena homogeneización de buen número de series históricas relativas a parte de los conceptos recogidos en los epígrafes anteriores y a que tampoco, en razón de la brevedad del trabajo, podamos incluir en él índices cronológicos lo suficientemente desagregados para apreciar la evolución de los acontecimientos de la economía mundial y las respuestas de la española ni estudios comparativos de los acuerdos comerciales y de pagos suscritos por nuestro país a lo largo del período considerado, parece ilustrativo que, antes de realizar una especie de resumen final, proporcionemos algunas muestras de cifras que buscan reflejar en alguna medida los resultados de la aplicación por España en distintos momentos de los instrumentos básicos de la política comercial en sentido estricto. Por adelantado, ha de quedar constancia de la calidad de los trabajos de los historiadores que han discutido las bases metodológicas de las cifras presentadas. También ha de decirse que sólo incluimos series en que se han llevado a cabo procesos de homogeneización.

Un primer aspecto a considerar es el grado de apertura de la economía española, estimado a través de la conocida relación entre la suma de exportaciones e importaciones y el Producto Nacional. Debemos la primera parte del cuadro 3 a los trabajos del profesor Tena, quien ha calculado, a través de una serie de valores medios para diversas décadas unas cifras expresivas de las grandes tendencias expuestas en los epígrafes anteriores. Se comprueba, en efecto, la tendencia de la economía española a irse cerrando en sí misma en los primeros sesenta años del siglo XX. Los procesos de apertura hacia el exterior se confirman a partir de esa fecha. Por otro lado, parece apreciarse en las comparaciones internacionales que la respuesta de algunas significativas economías europeas a los procesos recesivos de los años veinte-cuarenta fueron también en sentido similar al español. Ahora bien, las mayores diferencias en los ritmos de internacionalización son significativamente notables a partir de la reconstrucción europea de los años cincuenta y hasta la integración plena de España en la GEE.

CUADRO 3
GRADO DE APERTURA DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN DISPERSIÓN
(Comparación con otros países europeos)

Períodos	España	Reino Unido	Francia	Italia	Alemania
1890-94	20,9	32,2	22,9	10,4	21,9
1896-94	15,7	32,3	22,4	13,8	24,6
1904-13	15,6	37,3	23,9	19,3	31,1
1920-29	15,7	34,1	29,1	14,0	23,0
1930-35	14,3	27,0	21,3	11,8	19,8
1946-55	11,3	23,8	19,3	10,6	7,6
1955-64	12,8	23,9	24,1	17,8	15,7
1965-74	19,5	26,4	36,0	31,4	26,1
1976-85	25,0	51,3	50,1	39,5	32,1

Fuente: A. Tena (1994).

1986	36,4	51,9	41,3	38,8	55,0
1987	38,5	52,0	41,1	38,3	52,8
1988	40,8	49,6	42,5	37,8	53,8
1989	39,4	51,5	45,6	40,1	57,6
1990	37,5	51,3	45,1	39,9	58,2
1991	37,4	48,1	45,0	37,9	61,3
1992	38,0	49,2	44,0	39,2	59,1
1993	39,4	52,5	41,8	42,3	57,1
1994	44,4	54,2	43,4	44,9	59,6
1995	47,0	57,7	44,6	51,1	

Fuente: Contabilidad Nacional de España, base 1986. OCDE: Comptes Nationaux.

La segunda parte del cuadro 3 recoge el mismo concepto expresado anualmente a partir de las cifras de contabilidad nacional para el período 1986-1995. Recordemos que el año inicial corresponde a la fecha de ingreso de España en la CEE. Puede observarse una cierta estabilidad durante los años correspondientes al período transitorio y un salto muy importante en 1994. En él nuestra apertura se muestra mediante cifras bastante similares a las del resto de los países considerados.

En la práctica, la evolución del índice de apertura de los países incluidos en la comparación muestra líneas más suaves que la española para el período considerado. Ahora bien, en todo caso puede observarse que el índice mismo —salvo casos excepcionales— no sobrepasa el 60%. Podrían interpretarse los datos señalados como la muestra de una tendencia hacia cierta homogeneización de los comportamientos de los Estados miembros. Claro es que los países tradicionalmente más *abiertos* de Europa, como son Holanda y Bélgica, no figuran en esta comparación. Las diferencias en los índices de apertura entre los distintos países europeos pueden ser indicadores de las tensiones que se registran en las formulaciones de la política comercial de la UE.

El segundo aspecto que se ha querido subrayar es el relativo al arancel. Un reciente trabajo del profesor Tena pone de relieve los tipos medios de

CUADRO 4
PROTECCIÓN ARANCELARIA

	Nominal	Ponderado
1877	17,7	12,7
1887	16,7	11,0
1897	26,3	14,6
1913	25,2	14,9
1926	34,3	20,1

Fuente: A. Tena (1999).

	Tipo medio	ICGS
1961	12,71	6,00
1962	11,90	6,24
1963	11,84	6,23
1964	11,61	7,31
1965	8,82	9,14
1966	9,97	9,39
1967	9,62	9,22
1968	7,97	8,05
1969	7,80	8,39
1970	7,33	8,19

Fuente: L. Gamir (1972).

la protección en años significativos. Es especialmente notable la evolución de los valores nominales de los derechos arancelarios en la medida en que indican las tendencias proteccionistas a las que se ha hecho especial referencia en epígrafes anteriores. La tendencia, aunque con valores menores, también viene corroborada por la que registran los índices ponderados hasta llegar a la importante cifra de 1926. Los estudios comparados que llevó a cabo la Sociedad de Naciones en 1927 ponen de manifiesto que la protección arancelaria española era entonces la más alta de los países europeos considerados en los mismos.

La recuperación del papel de los derechos arancelarios que tiene lugar en 1960 da origen a una serie que marca una cierta tendencia hacia una tímida liberalización. Hay que decir, sin embargo, que el significado del arancel en su papel proteccionista fue disminuyendo en la medida en que aumentaba la llamada protección no arancelaria descrita en anteriores epígrafes. De ahí que, en un ejercicio notable de análisis económico, pero de difícilísima realización práctica se empezase a acuñar el concepto de protección efectiva. Existen algunos trabajos de interés al respecto aunque no hemos encontrado series para la década incluida.

Claro es que otro de los papeles del arancel es el fiscal. En este sentido, los trabajos de Gamir y Viñas ponen de manifiesto que en la década de los sesenta se registra un aumento de la importancia de la imposición indirecta (medida especialmente por el Impuesto de Compensación de Gravámenes Interiores).

El último de los aspectos que en este trabajo manifiestan las cifras incluidas es el referente a los regímenes de comercio empleados en las décadas cuarenta-setenta. Los datos que se presentan corresponden a los primeros años que siguieron al plan de estabilización. Con anterioridad a 1959, no disponemos de cifras tan pormenorizadas como las que se recogen en el cuadro 5. Ahora bien, las informaciones obtenidas indican que las importaciones incluidas en el régimen de liberalización nunca ascendieron a más del 10% del total. Fueron los regímenes llamados discrecionales, especialmente el bilateral y los que suponían reparto de cupos, los que tuvieron un mayor peso y los que permiten señalar el carácter discriminatorio del régimen entonces vigente.

En epígrafes anteriores también se ha hecho referencia a otros instrumentos utilizados en la política comercial española. Especialmente significativas han sido las menciones al tipo de cambio y a su empleo como medio de frenar las impor-

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DE LOS REGÍMENES DE COMERCIO
TRAS EL PLAN DE ESTABILIZACIÓN

Año	Bilateral	Especial	Global	Liberado	De Estado
1959	48,7	—	6,7	33,7	10,9
1960	25,6	—	22,6	34,5	17,3
1961	17,2	2,7	26,2	41,8	18,9
1962	10,5	4,9	17,3	53,3	12,0
1963	6,5	5,3	12,3	59,9	15,7
1964	6,7	3,8	12,6	64,8	11,9
1965	6,4	2,0	12,9	65,2	13,3
1966	5,8	1,2	10,2	68,1	14,4
1967	5,9	1,5	7,8	74,0	10,6
1968	5,6	1,5	9,3	73,8	9,7
1969	7,2	5,1	6,9	73,7	7,1
1970	7,7	4,4	7,4	68,7	8,6
1971	6,8	4,5	7,5	69,0	8,9

Fuente: L. Gamir: *Política Económica de España* (1.ª ed.), (1972).

taciones. Aunque evidentemente contamos con series que se refieren a la evolución de las cotizaciones no las hemos recogido puesto que resulta complejo distinguir en el día a día las consideraciones puramente comerciales de las que no lo son. Tampoco se reflejan otras cifras importantes, la evolución de importaciones y exportaciones por países y tipos de mercancías, los de las reservas de divisas o las correspondiente a créditos a la exportación y otras formas de estímulo a la misma. Algunas de ellas se encuentran en otros trabajos de este número. Por otro lado, la medición cuantitativa de los instrumentos indirectos, de peso importantísimo en la política comercial, especialmente las subvenciones a la producción o el manejo de los precios, presenta dificultades metodológicas hoy por hoy difíciles de superar.

5. A manera de resumen

Sin duda, la evolución de la política comercial española en el siglo examinado responde a las características de las definiciones más aceptadas para la misma, especialmente la de constituir una parte significativa de las relaciones exteriores de un país con influencia en las mismas y también influidas por ellas y afectar a las corrientes de importaciones y exportaciones. Al menos, las grandes líneas expuestas muestran que España no fue tan diferente a otros países. En este sentido, nuestra política comercial siempre ha sido internacional. Ahora bien, esta afirmación puede ser matizada en varios órdenes.

En un primer sentido, los instrumentos utilizados en la política comercial, tanto directos como indirectos, pueden ser homologados en sus concepciones generales con los utilizados por otros países, especialmente los del entorno más próximo. Aranceles, contingentes, tipos de cambio, subvenciones, precios, fiscalidad y el largo etcétera recogido en el primer epígrafe han sido empleados a lo largo de nuestra historia reciente. Si bien —y aquí reside una matización— el sentido de su utilización no ha coincidido en el tiempo en buena parte de la misma con el de otros países. En general, se observa en la evolución del siglo XX una dirección restrictiva, justificada en multitud de razones, que evidentemente no coincide en muchas ocasiones con las tendencias más liberalizadoras que pueden observarse en las políticas comerciales de otros Estados.

En general —y probablemente habría que realizar al respecto una disección de las razones por las que los países llegan a ser potencias comerciales, capaces de marcar líneas de actuación— la política comercial española es reactiva. Son otros países los que señalan las iniciativas antes las cuales nuestro país pone en marcha la batería de instrumentos disponibles como respuesta a tales iniciativas. Ello se hace después de un mayor o un menor lapso de tiempo y con valoraciones más o menos afortunadas de todas las circunstancias presentes en las acciones de las potencias comerciales. En términos muy actuales, habría que decir que la política comercial española —pero no sólo esto— no ha correspondido a una posición de liderazgo.

La historia de las tensiones proteccionismo-libre comercio no se ha registrado sólo en España. Son bien significativos textos franceses, británicos o norteamericanos respecto a sus propias historias que hacen decir, por ejemplo, a Lassudrie-Duchêne que, en la realidad no hay ejemplos puros de países totalmente proteccionistas o plenamente partidarios del libre comercio, sino etapas en las que predominan (y no en todos los sectores) unas u otras tendencias. Quizá a lo largo de la evolución estudiada en nuestro país se observa un predominio casi completo del proteccionismo en mayor número de etapas que en otros países. Ello creó en el nuestro fuerzas e intereses muy poco dispuestos al cambio.

En lo que se refiere a la utilización de instrumentos directos e indirectos y hasta llegar a la integración en la hoy Unión Europea, puede observarse una cierta tendencia no al predominio de unos u otros sino a hacer extraordinariamente complejas y faltas de transparencia las utilizacio-

nes de los mismos. Resulta evidente que es la etapa 1940-1960 la que manifiesta este hecho con mayor claridad (aunque parezca un contrasentido).

Algunas de las cuestiones que más preocupan a los tratadistas de política comercial se refieren a las formas en que las medidas y su uso afectan a los agentes económicos y de forma especial a las empresas. La evolución parece apuntar a que en el orden de la formulación de las políticas el papel de los grupos de presión ha sido importante. Cabría preguntarse si en mayor o menor medida que en otros países. No tenemos respuestas claras para cada una de las etapas. Por otro lado, habríamos de preguntarnos también sobre el conocimiento que los agentes han tenido de tales políticas en orden a su propia internacionalización. Los estudios llevados a cabo para las últimas etapas (1980-2000) por los profesores Alonso y Donoso parecen apuntar hacia un alto grado de desconocimiento especialmente en las pequeñas empresas, si bien con tendencia a disminuir.

Ello plantea la cuestión muy en boga en la literatura actual de la valoración de la política comercial. Carecemos de un indicador plenamente fiable al respecto; pero sí parece oportuno señalar que al lado de criterios tradicionales, también de difícil medición (impactos sobre el bienestar, sobre distintas variables económicas y sociales, como el empleo, etc.), habrían de figurar otros relacionados con la eficacia.

En todo caso, a principios del siglo XXI podemos hacer dos grandes grupos de observaciones: a) que buena parte de la sociedad española —y sus empresas— participa de forma normal en los complejos mecanismos de decisión de la UE, que se manifiestan de forma especial en el diseño de su política comercial. Nuestra administración comercial (que en alguna de sus manifestaciones se ha empeñado en seguir siendo *diferente*, como muestra la inclusión de la regulación de los horarios comerciales entre las funciones primordiales de la política comercial), pero también sectores y grupos han entendido y cooperan lealmente en la política comercial europea; b) creemos notar que el sentido de una mayor competencia que, sin duda, provocó la entrada en la Comunidad y la que se observa como consecuencia de la mundialización han sido aceptadas como algo normal por los agentes económicos españoles. Haciendo un juego de palabras podríamos afirmar que hoy la política comercial española, dentro de la estructura de la UE, es todavía en mayor grado que antes, la más internacionalizada de las políticas económicas. □

BIBLIOGRAFÍA

- Bhagwati, J., y Hudec, R. (1996): *Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?*, MIT Press, Cambridge.
- Comin, F. (1988): *Hacienda y economía en la España contemporánea*, Instituto de Estudios Fiscales.
- Díaz Mier, M. A.; Ávila Álvarez, A., y Castillo Urrutia, J. A. (1997): *Política comercial exterior de la UE*. Pirámide.
- Frieden, J., y Lake, G. (1995): *International Political Economy: Perspectives on Global Wealth and Power*, Routledge, Londres.
- Gamir Casares, L. (1972) (1.ª ed.): *Política económica de España*, Gaudiana, Madrid.
- García Delgado, J. L. (ed.) (1993): *Lecciones de economía española*, Cívitas.
- Gatt: «Documentos Grupo de trabajo de la adhesión de España, del Acuerdo Preferencial de 1970 y de la Integración de España en la CEE».
- Hocking, B., y McGuire, S. (eds.) (1999): *Trade Politics*, Routledge, Londres.
- Hoekman, B., y Kosteci, M. (1995) (1.ª ed.): *The Political Economy of the World Trading System*, Oxford University Press, Oxford.
- Información Comercial Española: Colección indispensable para el seguimiento de los rasgos característicos de la política comercial.*
- Kjeldsen-Kragh, S. (2001): *International Trade Policy*, Business School Press, Copenhagen.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (5.ª ed.): *Economía internacional*. McGraw-Hill.
- OMC: «Exámenes de políticas comerciales», diversos años (cada dos se realiza el examen de la correspondiente a la UE), Ginebra.
- Martí, L., y Bustelo, C. (1968): «Sector exterior», en *España, perspectiva 1968*, Gaudiana de Publicaciones.
- Pico Maeso, A. (1967): «La exportación española a través de sus empresas», *Información Comercial Española*, abril 1967.
- Prados de la Escosura, L. (1995): «Spain's Gross Domestic Product 1980-1993: Quantitative Conjectures», *Documentos de Trabajo*, Universidad Carlos III.
- Sabaté Sort, M. (1996): *El proteccionismo legitimado: política arancelaria española a comienzos de siglo*, Cívitas.
- Serrano Sanz, J. M. (1986): *La política arancelaria española al término de la primera guerra mundial: proteccionismo, arancel Cambó y tratados comerciales, Siglo XXI de España*.
- (1987): *El viraje proteccionista en la restauración. La política comercial española 1875-1895, Siglo XXI de España*.
- Tamames Gómez, R. (1967) (1.ª ed.): *Introducción a la economía española*, Alianza editores, 1969; (4.ª ed.): *Estructura económica de España*, Gaudiana.
- Tena Junguito, A. (1994): «The Spanish Foreign Sector 1885-1985: Trends and Structure», *Documentos de Trabajo*, Universidad Carlos III.
- (1999): «Un nuevo perfil del proteccionismo español durante la restauración», *Revista de Historia Económica*, vol. XVII, núm. 3.
- Varela, F. y Rodríguez de Pablo, J. (1974): «Las inversiones extranjeras en España», ICE, septiembre.
- Velarde Fuertes, J., y Campos Nordmann, R. (1969): *Lecturas de estructura e instituciones económicas de España*.
- Viñas, A.; Viñuela, J.; Eguidazu, F.; Pulgar, F. C., y Florensa, S. (1979): *Política comercial exterior de España (1931-1975)*, Servicio de estudios económicos del Banco Exterior de España.

RESUMEN

La política comercial de un país, de acuerdo con las definiciones más extendidas, es la más internacional de las políticas económicas públicas. Sobre ella, además de su peso en las relaciones exteriores de una nación, cabe destacar su impacto en los equilibrios macroeconómicos de la misma. La experiencia española corrobora las anteriores afirmaciones. Nuestro país ha introducido en su normativa legal y ha utilizado continuamente instrumentos de política comercial (los tradicionalmente conocidos como directos y los indirectos) a lo largo del último siglo. Ahora bien, durante muchas décadas estos instrumentos de internacionalización se han empleado en sentido contrario al utilizado por otros países de nuestro entorno. La última etapa del proceso —la integración en la hoy UE— ha significado en este orden una normalización.

Palabras clave: Política comercial española, Siglo XX, Internacionalización.

COLECCIÓN

FINANZAS PERSONALES



El desarrollo económico y financiero de nuestro país ha hecho que las personas individuales, que son los principales generadores del ahorro en las economías más avanzadas, como es el caso de España, cuenten no sólo con más fondos disponibles para invertir, sino también con una gama cada vez más amplia de posibilidades para colocar su dinero.

Esto implica que los individuos tienen actualmente una especial necesidad de información, formación y asesoramiento en todo lo que se refiere a sus finanzas personales, tanto más cuanto mayores son sus niveles de renta y de patrimonio, teniendo en cuenta las implicaciones fiscales que afectan a una y otro.

Con esta finalidad, el **Grupo Analistas**, que cuenta con una amplia experiencia en la provisión de información, formación y asesoramiento a las empresas, financieras y no financieras, y a las administraciones públicas, ha puesto en marcha, a través de la **Escuela de Finanzas Aplicadas**, esta colección de **Manuales de Finanzas Personales**, con el fin de hacer más asequibles un conjunto de conceptos y criterios que deben tenerse en cuenta a la hora de llegar a unas decisiones financieras personales razonables, en beneficio de los propios ahorradores.

La colección se plantea como abierta, para que vaya recogiendo en sus sucesivos volúmenes los distintos y múltiples aspectos que influyen en las finanzas personales, y para que pueda ir reflejando, en su caso, los cambios que puedan sufrir las distintas alternativas de que disponen los inversores para colocar sus ahorros.

TÍTULOS PUBLICADOS

GUÍA PARA LA COMPRA DE UNA VIVIENDA
INVERTIR PARA LA JUBILACIÓN
GUÍA PRÁCTICA DEL IRPF Y PATRIMONIO
INVERTIR EN FONDOS DE INVERSIÓN
CÓMO INVERTIR EN BOLSA
ASEGURANDO RIESGOS
IMPLICACIONES DEL EURO EN LA ECONOMÍA FAMILIAR
PLANIFICAR LA SUCESIÓN
FONDOS ÉTICOS, ECOLÓGICOS Y SOLIDARIOS

DE PRÓXIMA APARICIÓN

PLANIFICACIÓN DE LAS FINANZAS PERSONALES
CÓMO LEER LA PRENSA ECONÓMICA
INVERSIONES NO TRADICIONALES: FILATELIA, ARTE Y METALES



Escuela
de Finanzas
Aplicadas
Grupo Analistas

Evolución de la inversión directa en el exterior en la economía española. Una tendencia hacia el desarrollo

1. Introducción

La inversión extranjera se considera directa cuando el inversor participa en la propiedad de una unidad empresarial localizada en otro país distinto al de su residencia, con la intención de influir efectivamente en las decisiones de dicha unidad. Las decisiones estarán orientadas por las expectativas del inversor sobre la generación de beneficios a largo plazo. Cuando el inversor es una empresa y participa en el capital (como accionista y como prestamista) de la unidad exterior (filial) con el ánimo de dirigir, coordinar y gestionar la actividad económica a desarrollar podemos hablar de empresa multinacional (EM) (1) (cuadro 1).

Teniendo en cuenta la distribución sectorial y geográfica de la inversión directa en el exterior (IDE), nos encontramos con cifras muy significativas de flujos en doble dirección entre países desarrollados, y en menor proporción, aunque en aumento en los últimos años, de éstos hacia los menos avanzados, así como con un alto grado de comercio intraindustrial, vertical e intraempresa. También son relevantes las IDE procedentes de los países menos desarrollados y que se localizan en países más avanzados (Dunning, Hoessel y Narula, 1999).

La empresa cuando invierte en el exterior con carácter primario busca mercados, recursos naturales o creados (activos estratégicos), respondiendo posteriormente, desde una perspectiva dinámica, a la necesidad de obtener ganancias de eficiencia, para lo que reorganizará o readaptará sus estructuras y localizaciones a las nuevas demandas de la economía internacional. Para ello la empresa transnacionaliza su ventaja específica en propiedad (ventaja competitiva) que combina con factores de localización (ventaja específica de país o área geográfica) que carecen de movilidad internacional. Si esta combinación es productiva, la empresa multinacional asigna eficientemente recursos a nivel internacional y genera beneficios para ella y para el país receptor de la IDE. Cuando las ventajas de la empresa no pueden ser objeto de una transacción de mercado, debido a su carácter de intangible ya que esto dificulta la fijación del precio, así como su transferencia al comprador (elevados costes de transacción), y se consideran imprescindibles para internacionalizar el comercio o la producción entonces la manera más eficiente de hacerlo es a través de la propia organización que las ha generado, es decir, a través de la empresa multinacional.

Juan José Durán Herrera
Catedrático de Economía de la Empresa y
Director del Centro Internacional Carlos V, UAM

CUADRO 1
DIMENSIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA
DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR

Financiación:

- Capital (acclones).
- Beneficios retenidos (reinvertidos).
- Préstamos.

Materialización:

- Activo circulante.
- Activos fijos:
 - Físicos.
 - Inmateriales (patentes, marcas...).

Generación de actividad internacional de la IDE:

- Comercio: exportaciones e importaciones de mercancías, de servicios tecnológicos, comerciales y empresariales.
- Producción.
- Financiación.

Fuente: Elaboración propia.

2. Inversión directa y desarrollo económico

Si la empresa multinacional a través de sus decisiones de inversión directa asigna eficientemente recursos a un nivel internacional se puede esperar que influya positivamente en el desarrollo económico de los países en que se localiza. En este sentido se suele defender que la IDE es un factor complementario, de considerable significado, en el desarrollo económico (UNCTAD, 2000).

El proceso de desarrollo económico conlleva una sucesión de cambios estructurales que se relacionan sistemáticamente con la inversión directa recibida y emitida por el país o el área geográfica en cuestión (2) (Lall, 1996). Si esto es así, es posible decir que el tipo de empresa multinacional que un país es capaz de atraer y generar depende de su nivel de desarrollo económico e institucional. En este contexto surge la denominada senda de desarrollo de la inversión directa extranjera a nivel internacional (IDP, Investment Development Path). Inicialmente se definen cuatro fases (Dunning, 1981): las tres primeras características de los países menos desarrollados y la cuarta propia de los países avanzados. Sin embargo, la fuerte interdependencia internacional que se vislumbraba a finales de los ochenta y principio de los noventa, que se acuñó con el término globalización, dio lugar a diferenciar dos etapas en el seno de los países desarrollados, la cuarta y la quinta fase (Dunning, 1993; Dunning y Narula, 1996).

Las economías inmersas en la primera etapa han quedado marginadas de los flujos de inversión directa exterior, únicamente la dotación de recursos naturales (pesca, agricultura, minería) per-

mitirá atraer al capital extranjero hacia estos países. La siguiente etapa agrupa a las economías que ofreciendo un mercado potencial han logrado crear condiciones estructurales e institucionales adecuadas para atraer inversión directa exterior en sectores de tecnología madura (manufactura ligera, metalurgia, química pesada). Durante esta etapa el país carece de empresas competitivas a nivel internacional, aunque realizan inversiones directas en el exterior en actividades relacionadas con recursos naturales, en muchos casos apoyada o financiada por los correspondientes gobiernos. Estos países son claramente receptores netos de inversión directa exterior. Los países de la tercera fase se caracterizan por ofrecer un mercado atractivo y poseer activos competitivos en sectores de tecnología media (automoción, electrónica, maquina herramienta). Estos países emiten inversión directa con ventajas en activos inmateriales, que en gran medida surgen en los sectores penetrados por el capital extranjero, aunque siguen recibiendo más IDE de la que generan sus propias multinacionales. La IDE de estos países se dirige a países de las fases previas aunque también localizan inversiones en países más avanzados en búsqueda no sólo de mercados sino también de activos estratégicos. En los países de la etapa tercera se aprecia una política gubernamental que pone énfasis en la educación e innovación y se generan cambios estructurales relevantes.

Finalmente, las dos últimas fases están conformadas por los países desarrollados. En la cuarta etapa se recogen países que aún presentan un diferencial tecnológico o institucional respecto a los países más prósperos. Dicho *gap* no sólo queda patente en la balanza comercial y tecnológica, sino también en el tipo de inversión que emite y recibe el país (Durán y Ubeda, 2001) (3). La quinta etapa está compuesta por los países desarrollados que poseen una mayor dotación de activos intensivos en conocimiento (capital tecnológico, comercial y directivo). Sus empresas compiten en un entorno global por los mismo mercados y sectores, lo que presionará hacia una convergencia gradual entre los volúmenes de entrada y salida de la inversión directa exterior.

La actividad desarrollada por el gobierno adquiere una especial relevancia en el proceso de transformación estructural que permite la evolución a través de las distintas etapas. Este papel en los países de las dos últimas fases se centra en crear las condiciones institucionales adecuadas para lograr la generación de activos diferenciados e intensivos en conocimiento, de manera que éstos garanticen la competitividad internacional de las

empresas. En este sentido, se pueden distinguir diferentes tipos de intervenciones destinadas a mejorar la competitividad de las empresas).

— Creación de un marco adecuado para el desarrollo de la actividad económica que posibilite la reducción de los costes de transacción de los productores y consumidores (servicios públicos, carreteras, aeropuertos, redes de telecomunicaciones).

— Estabilidad macroeconómica (coste del dinero, tipo de cambio, legislación fiscal, incentivos).

— Influencia en el clima económico y empresarial que incide en actitudes, valores y ética de los agentes económicos.

A estas categorías (Dunning, 1996) podríamos añadir la siguiente:

— Facilitar la creación y mejora de los activos intangibles (conocimiento en general) de una economía (capital tecnológico, capital comercial y capital directivo).

En el caso de los países de la quinta etapa, debido a la mayor similitud (convergencia) de las economías, pierden poder explicativo las variables estructurales a favor de las variables empresariales (competitividad o ventajas específicas de empresa) (Dunning y Narula, 1996; Narula, 1996; Dunning, 1993 y 1997; Úbeda, 2001).

La IDP está ligada al desarrollo económico y se sustenta en dos ideas interrelacionadas: una de carácter estructuralista (Lall, 1996) asociada al proceso evolutivo de la economía en el que los conocimientos son acumulativos (Nelson y Winter, 1982; Cantwell, 1989). Además supone que los procesos de transformación aparecen fuertemente vinculados a la interacción del país con el exterior (con el resto de economías). La IDE influye en la composición y productividad de la actividad económica de los países que interconecta, dependiendo tanto del tipo de inversión como de la estructura de recursos y capacidades de los países y de las políticas y organizaciones gubernamentales.

En este contexto se evidencia que la oferta de una economía se transforma como consecuencia del desarrollo económico. El proceso lleva implícito una serie de etapas cada una de las cuales está liderada, en gran medida, por un determinado tipo de sectores productivos que combinan los activos naturales y creados de que dispone dicha economía. Estos sectores comienzan a perder importancia relativa a favor de otros que ganan competitividad como consecuencia de la nueva combinación de activos más intensivos en conocimientos.

Esta aproximación al desarrollo económico permite adaptar la IDP a su dimensión mesoeconómica (Ozawa, 1996), en la que se perciben los pro-

cesos de transformación estructural como una secuencia lógica (ver cuadro 2). En el contexto de el cuadro 2, se puede referenciar el modelo del *Vuelo de los gansos*, presentado por Akamatsu en los años treinta y aplicado a describir el rápido crecimiento de los países del sudeste asiático encabezado por Japón (Ozawa, 1996; Kojima, 1995 y 2000). El efecto alcance que se produce en los países de nueva industrialización sigue ciertas pautas que se pueden sintetizar de la siguiente manera. Cuando una país abre su economía a la internacionalización (especialmente con los países más avanzados) exporta sus productos primarios en los que tienen ventajas comparativas e importa bienes industriales y de consumo de los países avanzados. Posteriormente comienza la producción local de bienes típicos de importación, para finalmente, una vez desarrollada una industria doméstica y lograda cierta diversificación sectorial, comenzar la fase de exportaciones (4). La producción local se inicia mediante IDE —que amplía las ventajas comparativas tanto del país de origen como de destino— lo que puede resultar en una expansión del comercio y en aumento de la productividad. Además el proceso inversor suele estar asociado a inversiones directas de ese país en el exterior, bien en la misma actividad o en sectores complementarios. Asimismo, el desarrollo conlleva pérdidas de ventajas comparativas (aumento de salarios y costes) que a su vez generan inversiones directas en el exterior para superar dichas desventajas.

La progresiva sustitución sectorial genera secuencias de sendas de desarrollo de la inversión directa (IDP) para cada uno de los sectores. Lógicamente la secuencia sectorial está condicionada por la transformación de la dotación de activos naturales y creados que lleva implícito el proceso de desarrollo económico. En este sentido los sectores Hecksher-Ohlin, cuya ventaja competitiva está basada en la distinta dotación capital-trabajo, protagonizan la primera y segunda etapa de la IDP; los sectores smithonianos no diferenciados que presentan una tecnología madura e intensiva en recursos toma el relevo en la segunda etapa. La entrada en la tercera fase implica el desarrollo de una industria smithoniana diferenciada cuya ventaja competitiva radica en la articulación de una red integrada de producción. Finalmente, la cuarta y quinta etapa están caracterizadas por sectores intensivos en tecnología y capital comercial sumidos en un constante proceso de creación y destrucción de tipo schumpeteriano.

La industria de la *nueva economía*, que termina afectando en mayor o menor medida prácticamente al resto de sectores, es menos intensiva en

CUADRO 2

DIMENSIÓN MESOECONÓMICA DE LA SENDA DE DESARROLLO DE LA INVERSIÓN DIRECTA

	Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3	Etapa 4	Etapa 5
Nivel IDE	Ventaja de localización limitada. Entrada de IDE escasa o nula. Pocas empresas locales poseen ventajas competitivas. No se emite inversión.	Ventaja de localización genérica. Crecimiento de la entrada de IDE. Crecimiento de la industria local auxiliar. Escala emisión de IDE.	Ventaja competitiva basada en activos creados. Incremento de la entrada de ID. Fortalecimiento de la ventaja competitiva de la empresa local. Incremento de la emisión de ID.	Ventaja de localización basada en activos cerrados. Ventaja competitiva de la empresa local basada en activos creados. Posición neta de ID positiva.	Análogo a la etapa 4, pero fluctuando en torno a cero la posición neta de ID.
Evolución de la ventaja competitiva de los sectores					
Motivos de la IDE	Búsqueda de recursos naturales, la ventaja competitiva está limitada a la dotación de recursos naturales.	Búsqueda de recursos naturales, una mejora en la formación de la mano de obra y en las infraestructuras atrae inversión en sectores manufactureros intensivos en mano de obra y en recursos. Crecimiento de la inversión en búsqueda de mercado.	Búsqueda de mercado. Incremento de las inversiones en busca de eficiencia en el sector manufacturero.	Búsqueda de eficiencia, búsqueda de mercado, búsqueda de activos creados.	

Fuente: Adaptado de Narula y Dunning (2000) y Ozawa (2001).

I+D que los sectores schumpeterianos. Las primeras necesitan más base de imaginación e ideas y su principal proveedor son las segundas, como las de carácter no diferenciados (Ozawa, 2000). La evolución de la tecnología de la información se ha completado con Internet y se vislumbra que prácticamente influye en cualquier industria y forma parte de la estrategia empresarial. Esta nueva tecnología, aplicable a la cadena de valor (Porter, 2000) complementa las visiones tradicionales de competencia y reconfigura la estructura industrial.

3. Evolución de los flujos de inversión directa en la economía española. Una senda para el desarrollo económico

En términos generales y de una manera significativa la evolución de la IDE a nivel mundial ha seguido varias etapas (ver cuadro 3). Este devenir se ha producido de manera escalonada no sólo en lo que se refiere a sectores sino también al ritmo de incorporación de países. En el caso sectorial se pueden apreciar diferencias según el período,

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR

Etapas	Características geográficas fundamentales		Sectores
	Origen	Destino	
I. Siglo XIX-SGM (segunda guerra mundial).	Países avanzados (revolución industrial).	PMD y colonias.	Recursos naturales (agricultura, minería). Construcción y explotación de infraestructuras (ferrocarril, telefonía), prestación de servicios públicos urbanos (electricidad, gas, agua).
II. 1950-1975	Países avanzados (muy concentrado).	Básicamente países avanzados PMD (Iberoamérica).	Industria manufacturera de menor contenido tecnológico.
III. 1975-1980s	Países avanzados.	Muy concentrado en avanzados PMD (sudeste asiático).	Sector servicios.
IV. 1990s	Países avanzados. Multinacionales de los PMD.	Incremento de la participación de los PMD (mayor diversificación geográfica).	Telecomunicaciones, sector financiero, electricidad, gas, petróleo, agua.

aunque también se puede destacar una cierta coincidencia entre finales del siglo XIX y las primera parte del siglo XXI.

El proceso de industrialización español ha estado tremendamente vinculada a las inversiones directas extranjeras recibidas. El papel de estas inversiones fue relevantes desde el siglo XIX hasta los años treinta, en primer lugar, en la construcción de los ferrocarriles, la explotación de recursos mineros y, después, en el desarrollo de los servicios públicos como distribución de agua, gas, teléfono y transporte.

Finalmente, el período de proteccionismo inaugurado tras la guerra civil española, comienza una nueva etapa de apertura en 1959 (Plan de Estabilización) que en el caso de las inversores extranjeros se concreta en una legislación permisiva de la IDE.

En la década de los años sesenta se registra un crecimiento sostenido de la IDE en el sector industrial, con un claro protagonismo estadounidense. En el período 1973-1977, coincidiendo con la crisis económica internacional (y nacional) con el período de transición política de España, se produce un cierto retraso en el ritmo de entrada de IDE. En este período, de algo más de una década, España se encuentra en la etapa dos de la senda de desarrollo de la inversión directa. Recibe IDE, entre otros, de manera significativa en el sector químico, maquinaria pesada y eléctrica, aumentando la IDE en el sector automoción, ello constituye el primer indicio de la entrada en la tercera etapa. En la década de los setenta, el sector de automoción fue el mayor receptor de IDE.

En la etapa subsiguiente, que comprende de mediados de los años setenta hasta 1985, año previo a la incorporación a la Comunidad Europea, España se encuentra en la tercera fase. Desde el punto de vista de la inversión recibida hay que destacar la relevancia de aquellas destinadas a los sectores smithonianos diferenciados, buscando economías y escala y de alcance, cuyo proceso de internacionalización de la producción hace que sea relevante la fase de ensamblaje. Como ejemplo hay que citar el sector del automóvil y de las ramas de la electrónica. España es desde entonces uno de los principales centros de producción de automóvil del mundo. Es más, el papel de las empresas de este sector en el comercio exterior español es significativo, encontrándose éstas entre las principales exportadoras e importadoras del país, arrojando, en algunos casos y períodos, unos ratios negativos en su balanza comercial (Durán, 1994). Este fenómeno puede ser considerado como un indicador del comercio intraindustrial (Martín y Velázquez, 1993), de especialización vertical e intraempresa (Durán, 2001a). También hay que destacar en este período la creciente importancia de la IDE recibida en el sector servicios, en la industria alimentaria, en banca y seguros. Desde finales de los años setenta se evidencia una cierta importancia de la inversión directa española en el exterior (Durán y Sánchez, 1981) aunque el país sigue siendo claramente receptor neto de inversión directa.

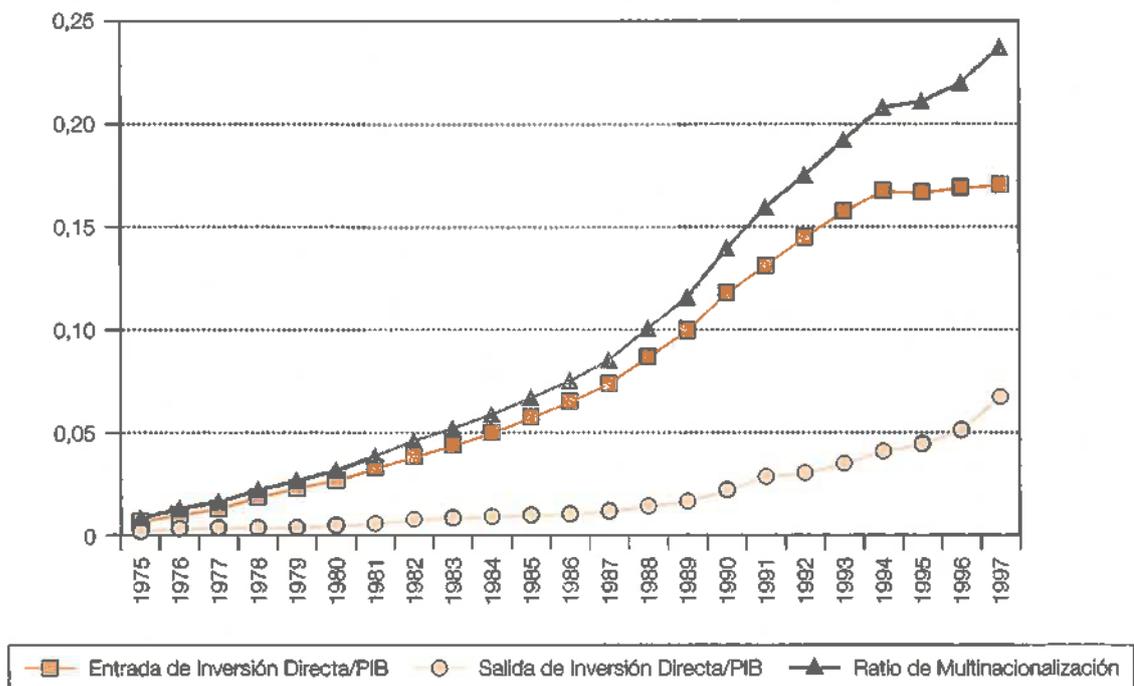
Como factores determinantes de la inversión directa extranjera recibida por la economía española, confirmados por la literatura, se puede men-

cionar la búsqueda (tamaño) de mercado, la estabilidad macroeconómica, características sectoriales (productividad, gasto en tecnología), disponibilidad de factor trabajo cualificado (Bajo y Sosvilla, 1994; Bajo López y Lozano, 1995) y oferta de infraestructuras de transporte (Martín y Vázquez, 1996). En general, en todo el período que va desde la década de los sesenta hasta los inicios de los noventa, España seguía ofreciendo un mercado con potencial de crecimiento en el que actuaban empresas en sectores de tecnología baja y media, que disponían de capital humano formado y un entorno institucional en proceso de transformación. Sin embargo, existían importantes carencias estructurales que limitaban el desarrollo económico como, por ejemplo: la consolidación del marco institucional, una mayor y mejor dotación de infraestructuras de transporte y comunicación y de carácter social (educación y salud), un significativo retraso tecnológico y un sector empresarial que presentaba un escaso nivel de internacionalización. Con la incorporación, en 1986, a la hoy denominada Unión Europea se

dinamizó la creación de un marco institucional que generó confianza a un nivel internacional y favoreció la acumulación de conocimiento necesario en todo proceso de transformación estructural. Este proceso permitió que aproximadamente una década después España fuese una de las pocas Estados que logró alcanzar el perfil de economía desarrollada. Dicho proceso ha tenido su incidencia tanto en los flujos de entrada y salida de inversión directa como en la naturaleza de las exportaciones y la dotación de activos creados de la economía. A partir de 1986 se produce una fuerte expansión de la entrada de IDE (con un fuerte descenso en términos nominales en el período de crisis internacional de 1991-1993); España se convierte en uno de los principales receptores de IDE del mundo. Adicionalmente a los servicios hay que destacar también las mayor intensidad tecnológica de algunos sectores como productos farmacéuticos, biotecnología, nuevos materiales, etcétera.

En el gráfico 1 hemos representado la evolución de la inversión directa recibida y emitida en relación al PIB, así como el comportamiento temporal

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN ESPAÑA
Y DE LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR. 1975-1999



Fuente: Elaborado en base a los datos FMI (1999) y del Banco de España (2001).

de un coeficiente de multinacionalización que hemos medido como la suma de la entrada y salida de la IDE respecto al PIB. En dicha figura observando las curvas de los tres indicadores mencionados, y sus correspondientes pendientes, se puede diferenciar tres períodos: uno hasta 1986 (momento del inicio formal de integración en la UE), el segundo que finaliza en 1995 (instante en el que se produce una fuerte aceleración de la inversión directa en el exterior y entrada en la cuarta etapa de la IDP), y el tercero el que conduce a la consolidación y diversificación geográfica de las multinacionales españolas.

Como puede apreciarse en el gráfico 1, la ratio de multinacionalización de la empresa en la economía española crece de manera progresiva durante todo el período considerado, destacándose especialmente el comportamiento a partir de 1986 y 1995. En este sentido hay que subrayar cómo a partir de 1995-1996 la explicación de la mayor multinacionalización viene dada fundamentalmente por las inversiones directas españolas en el exterior ya que se produce una cierta desaceleración de la IDE recibida y una fuerte expansión de las multinacionales españolas en el exterior.

La fuerte expansión de la inversión directa española hacia América Latina, principal destino geográfico a partir de 1996, ha sido uno de los elementos diferenciadores del proceso de internacionalización de la empresa española, así como un importante factor de competitividad (Durán, 1999). A un nivel sectorial también se han puesto de manifiesto transformaciones cuantitativa y cualitativa significativas, como resultado de la interacción de dos procesos: a) los cambios tecnológicos e institucionales, y b) la acumulación gradual de capacidades internacionales por parte de la empresa española. En este sentido se puede apreciar cómo la pérdida del carácter de monopolio natural de determinados servicios públicos, la desregulación y privatización de determinadas actividades tradicionalmente protegidos, la modernización del sistema financiero español, entre otros, han permitido la multinacionalización de empresas como BBVA, Banco Santander, Telefónica, Repsol-YPF, Aguas de Barcelona, Endesa... Por otro lado, los sectores en los que la economía española era competitiva durante los años ochenta se han visto beneficiados por una mayor dotación de activos estratégicos, que se ha traducido en un conjunto de empresas multinacionales españolas emblemáticas como Freixenet, Pescanova, Chupa-Chups., Nutrexa, Borges, Torres, Acerinox, Tubacex, Campofrío, Zara, Puig, Cortefiel, Sol-Meliá, Barceló, Kelme, etc. (gráfico 2).

4. Activos inmateriales e inversión directa española en el exterior

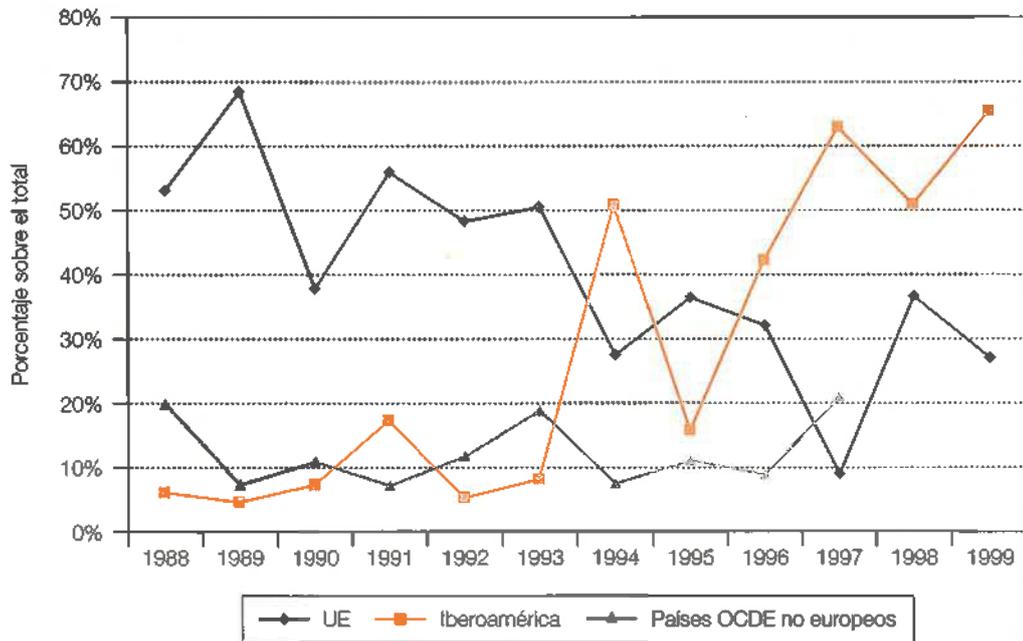
El nivel de multinacionalización alcanzado por la empresa española durante los últimos diez años no hubiese sido posible sin la creación de activos intangibles diferenciados intensivos en conocimiento.

Desde el punto de vista de la balanza tecnológica codificable (comercializable y cuantificable), España ha sido claramente un importador neto. Aunque se ha hecho un esfuerzo considerable en I+D y en educación superior en la década de los años ochenta y primera parte de los noventa y en términos de comercio internacional se ha podido mejorar el coeficiente de cobertura (exportaciones sobre importaciones), el *gap* se ha visto incrementado (véase gráfico 3). Esta situación puede ser también considerada como el resultado de una cierta debilidad del sistema nacional de innovación (Molero, 1998; COTEC, 2001). Sin embargo, la economía española ha demostrado una capacidad de aprendizaje e innovación. Esto no solamente se aprecia en el capital tecnológico de las empresas multinacionales españolas procedentes de sectores penetrados por el capital extranjero (componentes de automóvil, electrónica, química, etc) sino también en indicadores relacionados con la tecnología no codificada (tácita o no) e incorporada en los bienes que se evidencian en otros sectores. En relación con la tecnología incorporada es de interés mostrar el gráfico 4 referente al comercio exterior de bienes de alta tecnología, en el que se aprecia un claro superavit.

La evidencia empírica disponible sobre la incidencia de la actividad tecnológica desarrollada por la empresa española (medida por indicadores de I+D y patentes) y su grado de multinacionalización nos ha revelado que a un nivel sectorial existe una escasa relación entre ambas realidades (Molero, 1998; Casado y Granda, 1998). En este sentido, Durán y Úbeda (2001b) contrastan la importancia del conocimiento tácito, no codificado, de la capacidad tecnológica de la empresa española como uno de los factores explicativos del proceso de multinacionalización de la empresa española.

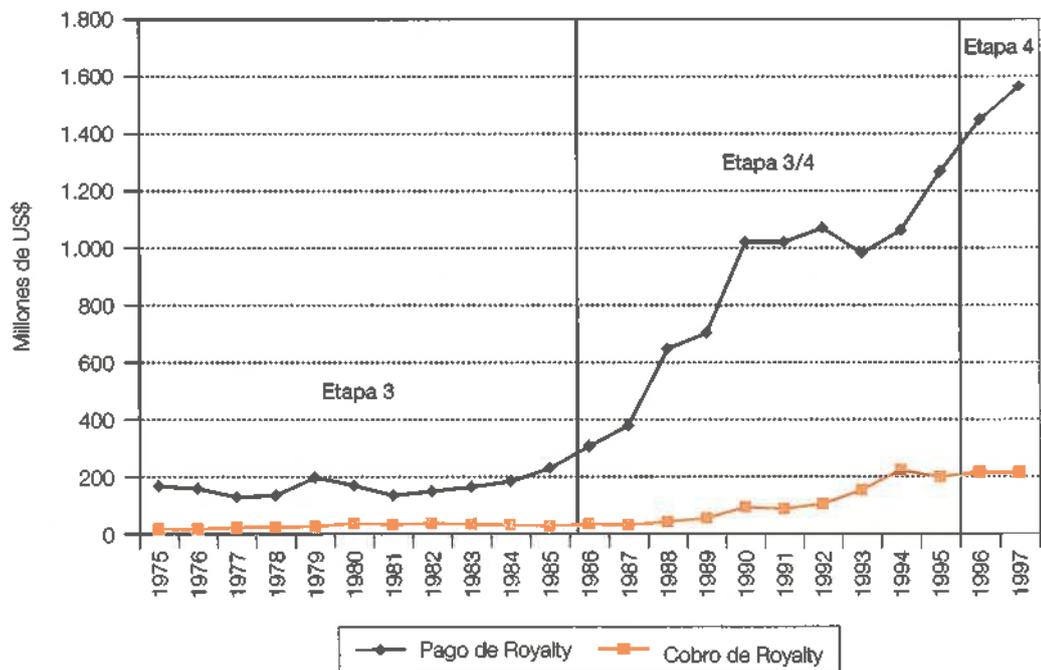
En este orden de ideas también se puede señalar el desfase relativo del capital comercial de las empresas españolas, medido a través de las marcas renombradas con proyección internacional. Efectivamente, se puede apreciar que dentro de las grandes marcas mundiales no se encuentra ninguna española (5). Esto, obviamente, no significa que no existan marcas líderes españolas en

GRÁFICO 2
ESTRUCTURA GEOGRÁFICA DE LA SALIDA DE INVERSIÓN DIRECTA EXTERIOR
 (Porcentaje sobre el flujo total de salida de ID)



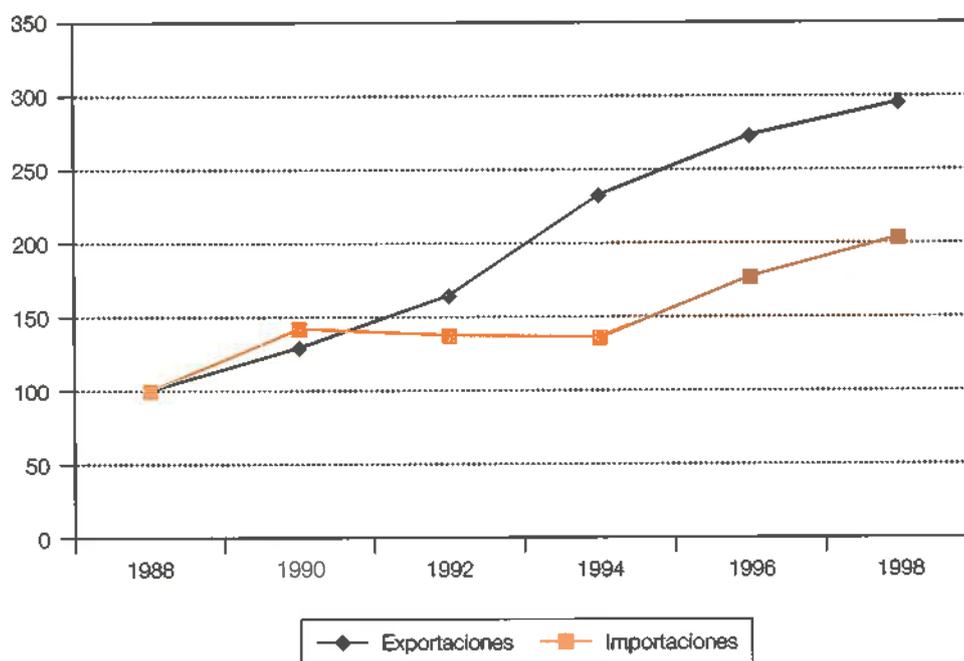
Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Ministerio de Economía.

GRÁFICO 3
BALANZA TECNOLÓGICA, COBROS Y PAGOS DE ROYALTIES
 (En millones de US\$)



Fuente: Banco Mundial (1999).

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE ALTA TECNOLOGÍA
(Índice 100=1988)



Fuente: Comisión Europea (1997 y 1998).

determinados segmentos internacionales (Chupa-Chups, Freixenet, Zara, Nutrexpa). También es significativo el mayor esfuerzo que se ha ido haciendo en España en inversión en publicidad, aunque se evidencia una clara distribución asimétrica, se produce una clara concentración a favor de las filiales españolas de multinacionales extranjeras seguida de multinacionales españolas (IPMARK, 2001).

5. Conclusiones

En la década de los años noventa España ha alcanzado un perfil de país desarrollado, aunque ocupando un segundo nivel dentro de las economías más avanzadas. Esta clasificación se obtiene en el contexto de la teoría de la senda de desarrollo de la inversión directa en el exterior, que permite descubrir la relación sistemática que se produce entre el crecimiento económico y la tendencia que se genera en las ventajas competitivas (capacidades y recursos) de las empresas y los factores de localización de los países.

El desarrollo y transformación que ha sufrido la economía española no puede ser explicado sin el

papel jugado, en primer término, por la inversión directa extranjera recibida y, posteriormente, por los procesos de multinacionalización seguidos por la empresa española. Asimismo, ha sido relevante el papel desempeñado por las políticas macroeconómicas y por la transformación institucional alcanzada. En todo este proceso, y en sus distintas fases, el papel desempeñado por los sectores ha sido desigual en el tiempo. En este sentido hay que citar el liderazgo desempeñado por los sectores químico, maquinaria y manufacturero en general en una primera etapa, seguido por los sectores de automoción, equipos eléctricos y electrónicos y posteriormente por sectores de servicios a empresas (banca, seguros, comercio, publicidad y comunicación, contabilidad y consultoría, etc.). Las inversiones directas extranjeras realizadas en estos sectores han tenido una clara incidencia en la estructura y desempeño del comercio exterior.

Desde comienzo de los años setenta la balanza tecnológica española (royalties, asistencia técnica) ha sido permanentemente negativa, observándose una cierta mejoría en la segunda mitad de los años ochenta y un cierto empeoramiento

en los últimos períodos, lo que no puede interpretarse como un indicador de la falta de absorción y capacidad de innovación de la empresa española. La adquisición de tecnología, en muchas ocasiones reflejada en contratos de las propias filiales de las empresas multinacionales vendedoras de este bien intermedio, han dado respuesta positiva en términos de competitividad del tejido industrial español. En este sentido, se aprecia que las multinacionales españolas realizan considerables esfuerzos en I+D y en innovación que no sólo se traduce en exportación codificada de este bien, sino que se manifiesta en activos estratégicos tácitos, que viene a constituir factores determinantes de su proceso de internacionalización.

La fuerte expansión de las empresas españolas en el exterior, realizada a través de inversión directa, espacialmente en banca y seguros, energía, telecomunicaciones y transporte, además de la producida en hoteles, alimentación y pesca, componentes del automóvil, acero, textil y construcción, no ha reducido el *gap* tecnológico y comercial que separa a la economía española de los países de la quinta etapa de la senda internacional de la inversión directa. Es precisamente este *gap*, junto a un cierto retraso relativo en el desarrollo institucional, el que explica la existencia de dos grupos diferenciados de países desarrollados. Para justificar la convergencia, no sólo la empresa española ha de hacer un mayor esfuerzo en la creación de activos estratégicos, sino que el gobierno ha de contribuir eliminando o reduciendo las imperfecciones del mercados, mejorando la función reguladora y supervisora (reforzando la independencia y eficacia de las instituciones) y dando una relevancia estratégica en la formulación de las políticas. □

NOTAS

- (1) Como criterio convencional (ver el quinto manual de la Balanza de Pagos del FMI, 1992) se considera inversión directa cuando la participación en el capital de la empresa extranjera es igual o superior al 10%, así como los préstamos que concedidos por la matriz y la reinversión de beneficios. Cuando las participaciones son inferiores al 10% se consideran inversiones en cartera. Ahora bien, en este último caso si existen indicios de influir en la dirección y gestión de la empresa se deberá computar como inversión directa.
- (2) Existen diferencias entre países con niveles de renta similares, que se manifiestan en el dinamismo y nivel de multinacionalización de sus empresas. A ello puede contribuir no sólo las condiciones de partida y aspectos idiosincrásicos de los países sino también las estrategias gubernamentales.
- (3) Según la definición de Dunning (1993), los países que alcanzaban la cuarta etapa se caracterizaban porque la emisión de IDE superaba a la IDE recibida, como por ejemplo ha sido el caso de España (ver gráfico x).
- (4) Esta aproximación mesoeconómica tiene un perfil algo similar al que ofrece la teoría del ciclo de vida del producto de Vernon (1976).
- (5) Véase, por ejemplo, las estadísticas elaboradas por Interbrand.

BIBLIOGRAFÍA

- Bajo, O., y Sosvilla, S. (1994): «An econometric analysis of foreign direct investment in Spain 1964-89», *Southern Economic Journal*, núm. 61 (1), págs. 104-120.
- Bajo, O.; López, C., y Lozano, P. (1995): «El papel de la inversión directa en los procesos de innovación tecnológica. Un análisis del caso español, 1986-1992», *Economía Industrial*, núm. 306, págs. 77-94.
- Barro, R. J., y Salas-i-Martin, X. (1991): «Convergence», *Journals of Political Economy*, núm. 100 (2), págs. 223-51.
- Cantwell J. (1989): *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Basil Blackwell, Oxford.
- Casado, M., y Granda, I. (1998): «Capacidad tecnológica y proyección internacional: diferentes modelos en las economías europeas», en: Molero, J. (ed.) *Competencia Global y Cambio Tecnológico*. Pirámide: Madrid. págs. 325-349.
- COTEC (2001): *2001 Informe COTEC. Tecnología e Innovación en España*. Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica, Madrid.
- Dunning, J. H. (1997): *Alliance Capitalism and Global Business*, Routledge, Londres y Nueva York.
- Dunning, J. H. (1996) «Governments and the macro-organization of economic activity: an historical and spatial perspective», *Discussion papers in Economics Series A:352*, Universidad de Reading.
- Dunning, J. H. (1993): *Global Business: The Challenge of 1990*, Routledge, Londres y Nueva York.
- Dunning, J. H. (1986): «The investment development cycle revisited». *Weltwirtschaftlicher Archive*, núm. 122, págs. 667-77.
- Dunning, J. H. (1981): «Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach», *Weltwirtschaftlicher Archive*, núm. 119, págs. 30-64.
- Dunning, J. H., y Narula, R. (Ed.) (1996): *Foreign Direct Investment and Governments*. Routledge, Londres y Nueva York.
- Dunning, J.; Van Hoesel, R. y Narula, R. (1998): «Third world multinational revisited: new and theoretical implications», en: John Dunning (ed.), *Globalisation, Trade and Foreign Direct Investment*. Pergamon, Oxford, págs. 255-286.
- Durán y Sánchez (1981): *La internacionalización de la empresa española*. Inversiones españolas en el exterior, Ministerio de Economía y Comercio, Madrid.
- Durán, J. J. (2001a): *Estrategia y economía de la empresa multinacional*, Pirámide, Madrid.
- Durán, J. J. (2001b): *Libro de las marcas líderes españolas con proyección internacional*, próxima publicación.

- Durán, J. J., y Úbeda, F. (2001a): «The investment development path: a new empirical approach and some theoretical issues», *Transnational Corporation*, agosto.
- Durán, J. J., y Úbeda, F. (2001b): «Fuente de ventaja competitiva y análisis geográfico de la empresa multinacional española», *Papeles de Trabajo*, Centro Internacional Carlos V de la Universidad Autónoma de Madrid.
- Kojima, K. (1995) «Dynamics of Japanese investment in East Asia». *Hitosubashi Journal of Economics*, núm. 36, págs. 93-124.
- Kojima, K. (2000) «The «flying geese» model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications», *Journal of Asian Economics*, núm. 11: págs. 375-401.
- Lall, S. (1996). «The investment development path: some conclusions», en: John, H. Dunning and Rajneesh Narula (ed.), *Foreign Direct Investment and Governments*, Routledge, Londres y Nueva York.
- Martín, C., y Vázquez, J. (1996) «Factores determinantes de la inversión directa en los países de la OCDE: una especial referencia a España», *Papeles de Economía Española*, núm. 66, págs. 209-219.
- Martín, C., y Vázquez, J. (1993): «El capital extranjero y el comportamiento exportador de las empresas manufactureras», *Papeles de Economía Española*, núm. 56, págs. 221-234.
- Martínez Serrano, A., y Myro, R. (1992): «La penetración del capital extranjero en la industria española», *Moneda y Crédito*, núm. 194.
- Molero (1998): «Patterns of internationalization of Spanish innovative firms», *Research Policy*, núm. 27. págs. 541-558.
- Molero, J. (1992): «Cambio tecnológico y empresa multinacionales: análisis del caso español», en: García Delgado, J. L. (coord.) *Economía española, cultura y sociedad*. Homenaje a Juan Velarde Fuentes, Eudema, Madrid.
- Muñoz, J.; Roldán, S., y Serrano, A. (1978): *La Internacionalización del Capital en España, 1959-1977*. Edicusa, Madrid.
- Narula, R. (1996): *Multinational Investment and Economic Structure. Globalisation and Competitiveness*, Routledge, Londres y Nueva York.
- Nelson, R. R., y Sidney, G. W. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The Belknap Press: Cambridge.
- Ozawa, T. (2000): «The IT revolution, and the «flying-geese» paradigm of structural upgrading», *European International Business Academy*, Maastricht, diciembre.
- Ozawa, T. (1996): «Japan: the macro-IDP, meso-IDPs and the technology and the technology development path (TDP)», en: Dunning, J. H. y Narula, R. (ed.), *Foreign Direct Investment and Governments*. Routledge, Londres y Nueva York.
- Porter, M. (2001): «Strategy and the Internet», *Harvard Business Review*, marzo, págs. 63-78.
- Úbeda, F. (2001): «Análisis dinámico de la senda de la inversión directa exterior en los países desarrollados», *Documento de Trabajo*, Centro Internacional Carlos V. Universidad Autónoma de Madrid.
- United Nations Centre on Transnational Corporations (1995): *World Investment Report*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- United Nations Centre on Transnational Corporations (1998): *World Investment Report, 1998, Trends and Determinants*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- United Nations Centre on Transnational Corporations (1999): *World Investment Report, 1999, Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

RESUMEN

La evolución del grado de multinacionalización de la empresa española, medido por la relación que guarda la entrada y salida de inversión directa con el PIB, podría considerarse como un vector de crecimiento desarrollo económico. Este indicador ha venido aumentando progresivamente desde comienzos de la década de los sesenta, reflejando una fuerte aceleración desde la incorporación de España a la hoy denominada Unión Europea. Cuando, según la teoría de la senda internacional de la inversión directa, España alcanza el perfil de país desarrollado, se observa un aumento significativo del peso de la inversión española en el exterior en el citado indicador. Es precisamente en esta fase cuando se evidencia una clara transformación de las ventajas competitivas de la empresa española a través de sus activos inmateriales. Paralelamente, se aprecia un papel desigual en el tiempo de los sectores más directamente relacionados con la inversión directa tanto emitada como recibida.

Palabras clave: Inversión directa española en el exterior, Inversión directa y desarrollo económico, Dimensión meso-económica de la inversión directa.

La internacionalización de la fiscalidad española

Victorio Valle
UNED, FUNCAS
José A. Antón
UCM, FUNCAS
Nuria Rueda
CEU, FUNCAS

En España, el proceso de aproximación a Europa que se ha ido produciendo en diferentes aspectos de nuestras instituciones y criterios de comportamiento económicos, ha tenido también su reflejo —incluso antes de la incorporación a la UE— en el conjunto del sector público, tanto en su dimensión de actividad, es decir de gasto público, como de financiación.

En los últimos quince años ha sido perceptible una reducción del déficit de las administraciones públicas hasta llegar a un equilibrio presupuestario, con base en el Pacto para la Estabilidad y el Desarrollo suscrito en el marco de la UME (1). Pero, más allá de esa visión conjunta, tanto la composición del gasto público —con clara tendencia a la moderación de los gastos sociales— como de la estructura tributaria han experimentado cambios muy considerables, aproximándose a la composición típica de la Unión Europea.

Por otra parte y, desde el punto de vista de los ingresos, cabe poca duda de que la incorporación de España a la Unión, como una de las manifestaciones de la internacionalización de la economía española, ha aportado ingresos presupuestarios, por la vía de los fondos estructurales y de cohesión, junto con obligaciones contributivas de España a la UE, aunque en conjunto el saldo, como es bien conocido, sea favorable a nuestro país, siendo esta contribución europea a la financiación del crecimiento español uno de los aspectos más polémicos y debatidos a la hora de establecer la Agenda de la Unión para los próximos años (2). Tampoco cabe olvidar que la organización del Sistema Europeo de Bancos Centrales, al unificar la política monetaria, asume los derechos de señoreaje inherentes a la emisión de dinero que supone la existencia de unos recursos que pierde el Banco de España y el Tesoro, o más propiamente que pasa a percibir conforme a los criterios distributivos contenidos en los Estatutos del Banco Central Europeo (3).

Como puede intuirse a partir de los anteriores comentarios, los aspectos internacionales de la fiscalidad española pueden ser objeto de múltiples enfoques y análisis. En este trabajo nos centraremos básicamente en dos cuestiones de ese amplio panorama. De una parte, analizaremos los cambios producidos en la estructura impositiva, como la muestra, tal vez más expresiva, de la aproximación de España, en el terreno fiscal, a los parámetros vigentes en los países de nuestro entorno. En segundo lugar, concentraremos nuestra atención en algunas reflexiones sobre la respuesta española a las necesidades crecientes de coordinación de la fiscalidad internacional derivadas del

proceso de apertura exterior de las economías en general y muy particularmente de la española.

1. Estructura del sistema fiscal español: un análisis comparativo en el ámbito de la unión europea y estados unidos

Desde que se iniciara en el año 1978 la reforma fiscal en nuestro país, el sistema impositivo español ha estado sometido a un continuo proceso reformador. En este sentido, las últimas modificaciones se practicaron a finales de 1998, con la aprobación de las Leyes 40/1998 y 41/1998, reguladoras del nuevo Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y del nuevo Impuesto sobre la Renta de no Residentes, respectivamente, que entraron en vigor el 1 de enero de 1999. Además, en el año 2000 se introdujeron importantes cambios en los impuestos sobre la Renta, Sociedades y Patrimonio mediante la aprobación de la Ley 6/2000. Fruto de todo este proceso reformador es el cuadro impositivo español vigente, que queda configurado, en el ámbito estatal, por las siguientes figuras: en primer lugar, dentro de la imposición directa se incluyen el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Impuesto sobre Sociedades, Impuesto sobre la Renta de no Residentes, Impuesto sobre el Patrimonio e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones; y en segundo lugar, dentro de la imposición indirecta, se encuentran el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), Impuestos Especiales e Impuesto sobre Primas de Seguros. Un cuadro impositivo que se complementa con otros ingresos de las haciendas territoriales.

En líneas generales, la estructura impositiva en España se caracteriza por la existencia, en primer lugar, de dos impuestos con un gran poder recaudatorio, como son el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y el Impuesto sobre el Valor Añadido, cuya recaudación conjunta está próxima al 50% del total de ingresos impositivos; y en segundo lugar, tres figuras impositivas con una potencia recaudatoria inferior, a saber: Impuesto sobre Sociedades, Impuestos Especiales e Impuestos Patrimoniales. En consecuencia, el sistema impositivo español se ajusta a los rasgos característicos del modelo fiscal europeo. Por el contrario, el modelo fiscal americano se caracteriza por el hecho de que un único impuesto, el IRPF, es capaz de recaudar más de la mitad del total de ingresos impositivos, llamando especialmente la atención la débil recaudación

del Impuesto sobre las Ventas y los Impuestos Especiales.

Como resultado del proceso de armonización fiscal que viene afectando a los sistemas fiscales europeos, resulta de gran interés analizar para el caso de España su estructura en comparación con el resto de los países de la Unión Europea (UE) (4).

En este sentido, tal y como se observa en el cuadro 1, la presión fiscal (incluidas las cotizaciones a la Seguridad Social) en España (34,2%) se sitúa por debajo de la media de la UE (41,3%) y en penúltimo lugar junto a Portugal, siendo Suecia el país que alcanza la cota más elevada (52%). Por el contrario, Irlanda es el país que presenta la menor presión fiscal, alcanzando un valor del 32,2%. Si incluimos en el análisis a Estados Unidos destaca el hecho de que los contribuyentes norteamericanos están sometidos a una presión fiscal inferior a la media de la UE y cifrada en un 28,9%.

Sin embargo, cuando se excluye de la presión fiscal la contribución de las cotizaciones a la Seguridad Social, la ordenación de estos países varía. Concretamente, Dinamarca pasa a ocupar el primer lugar con un nivel del 48,2%, mientras que Alemania (22,0%) se sitúa en la última posición, incluso por detrás de Estados Unidos (22,1%). España (22,2%) sigue manteniéndose en el penúltimo lugar, aunque en este caso Portugal supera

CUADRO 1
PRESIÓN FISCAL EN LA UNIÓN EUROPEA
Y ESTADOS UNIDOS (1998)
(Porcentaje del PIB)

	Presión fiscal	
	Incluidas las cotizaciones a la Seguridad Social	Excluidas las cotizaciones a la Seguridad Social
Alemania	37,0	22,0
Austria	44,4	29,2
Bélgica	45,9	31,4
Dinamarca	49,8	48,2
España	34,2	22,2
Finlandia	46,2	34,5
Francia	45,2	28,8
Grecia	—	—
Irlanda	32,2	28,2
Italia	42,7	30,1
Luxemburgo	41,5	30,8
Países Bajos	41,0	24,7
Portugal	34,2	25,4
Reino Unido	37,2	30,7
Suecia	52,0	37,1
Estados Unidos	28,9	22,1
UE (15)	41,3	29,9

Fuente: Revenue Statistics 1965-1999 (OCDE).

a España aproximadamente en tres puntos porcentuales. Las posiciones intermedias en ambos casos; es decir, tanto si se incluyen como si no las cotizaciones a la Seguridad Social, son ocupadas por países como Italia y Austria.

Este análisis de los niveles impositivos totales quedaría incompleto sin un estudio comparativo de las principales categorías impositivas entre España y el resto de la UE-15. Para ello en el cuadro 2 se refleja la participación de la recaudación en el PIB en el año 1998 de los siguientes instrumentos impositivos: IRPF, Impuesto sobre Sociedades, Cotizaciones a la Seguridad Social, Impuesto sobre los Salarios, Impuesto sobre el Patrimonio, IVA e Impuestos Especiales.

En primer lugar, en relación al IRPF son los países nórdicos los que presentan una mayor participación de la recaudación de este impuesto en el PIB, entre los que destacan Dinamarca (25,7%), Suecia (18,2%) y Finlandia (14,9%). En una zona intermedia se sitúan países como Italia (10,7%), Reino Unido (10,2%), Irlanda y Austria (ambos con un nivel del 10%), estando todos ellos próximos a la media de la UE (10,8%), al igual que Estados Unidos con un nivel del 11,7%. En la cola de esta muestra de países se sitúa España (7,1%), superando tan sólo a los Países Bajos (6,2%) y a Portugal (5,8%).

Hay que añadir que en relación a nuestro país la recaudación del IRPF, expresado en porcentaje del PIB, viene reduciéndose desde 1995, y que el descenso que cabe esperarse en las cifras referidas al año 1999 responde más a la tendencia de los últimos años que a los efectos de la reforma introducida en dicho impuesto mediante la Ley 40/1998.

En el caso del Impuesto de Sociedades, España sigue situándose en los niveles más bajos, con una participación de su recaudación en el PIB del 2,5%, muy próxima a Estados Unidos (2,6%) y Francia (2,7%), y por delante de países como Austria (2,1%) y Alemania (1,6%). Por el contrario, las mayores recaudaciones en concepto de este impuesto corresponden a Luxemburgo (8,2%), Países Bajos (4,3%), Finlandia (4,2%) y Reino Unido (4,1%).

Dentro de los ingresos fiscales de las haciendas europeas merecen también una especial atención las cotizaciones a la Seguridad Social. En el contexto de la UE, Francia y Países Bajos (ambos con un nivel del 16,4%) son los países con una mayor recaudación, por delante de Austria (15,1%), Alemania y Suecia (que comparten el mismo porcentaje, un 14,9%). En el otro extremo, destaca el bajo nivel de Dinamarca (1,6%), situada en el último lugar, Irlanda (4,1%) y Reino Unido (6,5%).

CUADRO 2
INGRESOS DE LAS PRINCIPALES FIGURAS IMPOSITIVAS EN LA UNIÓN EUROPEA
Y ESTADOS UNIDOS (1998)
(Porcentaje del PIB)

	Imp. sobre la Renta de las Personas Físicas	imp. sobre Sociedades	Cotizac. a la Seguridad Social	Imp. sobre Salarios	Imp. sobre Patrimonio	IVA	Imp. Especiales
Alemania	9,3	1,6	14,9	—	0,9	6,6	3,1
Austria	10,0	2,1	15,1	2,7	0,6	8,3	3,5
Bélgica	14,1	3,9	14,5	—	1,5	7,0	3,4
Dinamarca	25,7	2,8	1,6	0,4	1,8	9,8	6,0
España	7,1	2,5	12,1	—	2,1	5,7	3,6
Finlandia	14,9	4,2	11,6	—	1,1	8,5	5,3
Francia	7,8	2,7	16,4	1,0	3,3	7,9	3,8
Grecia	—	—	—	—	—	—	—
Irlanda	10,0	3,5	4,1	0,4	1,7	7,2	4,8
Italia	10,7	3,0	12,5	0,1	2,0	6,1	4,3
Luxemburgo	7,8	8,2	10,6	—	3,5	5,7	5,0
Países Bajos	6,2	4,3	16,4	—	2,0	6,9	3,5
Portugal	5,8	4,0	8,7	—	1,0	8,0	6,0
Reino Unido	10,2	4,1	6,5	—	4,0	6,7	4,7
Suecia	18,2	2,9	14,9	2,5	1,9	7,1	3,8
Estados Unidos	11,7	2,6	6,9	—	3,1	2,2	1,9
UE (15)	10,8	3,5	11,4	0,5	1,9	7,3	4,4

Nota: La suma de todas las columnas para cada país no coincide con el total de la presión fiscal (incluidas las cotizaciones a la Seguridad Social) reflejada en el cuadro 1, ya que no se han incluido en este cuadro algunos impuestos de menor importancia que la OCDE recoge bajo la rúbrica denominada «Otros».

Fuente: Revenue Statistics 1965-1999 (OCDE).

España, con un nivel del 12,1%, se mantiene en una zona intermedia de este grupo de países, junto con Italia (12,5%), Finlandia (11,6%) y Luxemburgo (10,6%). Estados Unidos (6,9%) se sitúa muy por debajo de la media de la UE (11,4%).

En los sistemas tributarios de algunos de los países más desarrollados, y por tanto de la UE, se exige un impuesto sobre los salarios que, como se observa en el cuadro 2, es de escasa importancia recaudatoria. Concretamente, la media de la UE representa el 0,5% del PIB, situándose por encima de este nivel Austria (2,7%) y Suecia (2,5%). En nuestro país, este impuesto no existe, al igual que ocurre en casi la mitad de los países de la UE y en Estados Unidos.

En relación al Impuesto sobre el Patrimonio, se observa que en el conjunto de la UE es el impuesto de menor potencia recaudatoria, con excepción del impuesto sobre el salario anterior, representando la media de sus ingresos en los países europeos analizados el 2% del PIB aproximadamente. Destaca el elevado poder recaudatorio de este impuesto en el Reino Unido, ya que su nivel es casi el doble del correspondiente a la media de la UE. Esta situación se explica fundamentalmente por el gravamen anual exigido en el Reino Unido sobre la propiedad inmobiliaria. Por otro lado, se sitúan en una franja recaudatoria intermedia países como Irlanda (1,7%), Dinamarca (1,8%), Suecia (1,9%), Italia (2%), Países Bajos (2%) y España (2,1%).

En el ámbito de la imposición sobre el consumo de bienes y servicios, el IVA alcanza las mayores cotas recaudatorias en Dinamarca (9,8%), seguido por Finlandia (8,5%) y Austria (8,3%). En el otro extremo se sitúan España y Luxemburgo, que con idéntico nivel impositivo (5,7%), ocupan el mínimo de la UE. Los niveles intermedios corresponden a países como Irlanda (7,2%), Suecia (7,1%) y Bélgica (7%). Debe señalarse que el *ranking* de países resultante en este caso responde a los distintos tipos impositivos aplicados en los diferentes países miembros de la UE.

Fuera del ámbito de la UE llama poderosamente la atención la posición que ocupa Estados Unidos en cuanto a la recaudación del IVA, cuyo nivel (2,2%) se sitúa muy por debajo del mínimo europeo, dada la carencia en Norteamérica de un impuesto federal sobre el valor añadido.

Por último, en el caso de los Impuestos Especiales las diferencias entre los países europeos se reducen, tal y como se comprueba en la última columna del cuadro 2. El primer puesto en cuanto a la participación en el PIB de los ingresos generados por este impuesto es compartido por Dina-

marca y Portugal, con un nivel impositivo del 6%, situándose por delante de Finlandia (5,3%) y Luxemburgo (5%), que ocupan el segundo y el tercer lugar, respectivamente. Entre los países situados por debajo de la media de la UE (4,4%) se encuentra España (3,6%), siendo Alemania (3,1%) el país que ocupa el último puesto. Al igual que ocurre en el caso del IVA, los Impuestos Especiales presentan una potencia recaudatoria muy inferior en Estados Unidos a la que se observa en la media de la Unión Europea.

En resumen, según se ha descrito en los párrafos anteriores, el sistema fiscal español se sustenta fundamentalmente sobre dos figuras impositivas básicas, el IRPF y el IVA, que son los que presentan una mayor participación de sus recaudaciones en el PIB. Además, en el caso español, el gravamen sobre la actividad productiva (Impuesto sobre Sociedades, IVA e Impuestos Especiales) supera al soportado por la renta de las personas físicas (IRPF). En consecuencia, nuestro sistema fiscal se ajusta perfectamente a la estructura del modelo fiscal europeo, y se diferencia del modelo fiscal americano, cuyo pilar básico es el IRPF, y en el que se grava prioritariamente la renta de las personas físicas en lugar del beneficio y actividades de las empresas.

Además, debe subrayarse que, como consecuencia del proceso de armonización fiscal europeo, los datos anteriores revelan la aproximación del sistema fiscal español al patrón medio de los existentes en los países de la Unión Europea.

España, que inició la década de los setenta con un sistema fiscal basado en una imposición de producto más o menos refinada y depurada con un impuesto sobre la renta analítico y con impuestos sobre consumos específicos como forma principal de gravar el gasto, ha ido aproximando su cuadro tributario en la línea de los países noroccidentales, es decir hacia un impuesto unitario sobre la renta y un impuesto sobre el IVA de carácter general.

2. Algunos problemas de fiscalidad internacional

La historia de la fiscalidad internacional es la historia de la dialéctica entre competencia y coordinación fiscal. Sin embargo, el avance de la globalización económica (5) ha aportado algunas novedades en el viejo planteamiento de este debate. Nada parece oponerse a lo que la OCDE ha denominado competencia *no lesiva* que implica reajustes fiscales de un país como respuesta a

iniciativas de otros países de su entorno, buscando un menor coste para los ciudadanos obtenido por la vía de la mayor eficiencia en el uso de los recursos sin renunciar a objetivos sociales y de estabilidad presupuestaria. Así, por ejemplo, el artículo 13 de la Ley 41/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de no residentes, establece la exención en favor de los intereses y demás rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios, así como las ganancias patrimoniales derivadas de bienes muebles, obtenidos sin mediación de establecimiento permanente, por residentes de otro Estado miembro de la Unión Europea, así como de los rendimientos derivados de la deuda pública obtenidos sin mediación de establecimiento permanente en España. Una norma cuyo objetivo es evitar la deslocalización del ahorro, ante las menores retenciones de otros países, en un contexto de libertad de movimiento de capitales. Sin embargo, existe también una competencia activa o desleal, asociada a paraísos fiscales y en general a la atracción de recursos extranjeros sobre la base de prácticas fiscales poco ortodoxas y la opacidad de la información.

Por otra parte, la vieja práctica de apoyar la exportación y las inversiones en el exterior con incentivos tributarios se opone hoy frontalmente a las exigencias de la competencia en el marco de la Unión Europea.

Según el art. 87 (antiguo art. 92) del Tratado —Texto consolidado—, son incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones.

Según la respuesta de la Comisión a la cuestión número 48, de 30 de julio de 1963 (BO, núm. 125, de 1 de agosto), dentro del concepto de ayudas de Estado se incluyen tanto las subvenciones como las exenciones de impuestos y tasas, las exenciones de tasas parafiscales, bonificaciones de intereses, las garantías de préstamos en condiciones particularmente favorables, el suministro de bienes en condiciones preferentes, la cobertura de pérdidas de explotación y, en general, *cualquier otra medida de efecto equivalente*, como, por ejemplo, la fijación de tarifas inferiores a las de mercado, que se imponen obligatoriamente a los proveedores (STJ de 2 de febrero de 1988, Asuntos 65, 68 y 70/85). Es indiferente que se trate de una ayuda estatal, regional o local (SWTJ de 14 de octubre de 1987, Asunto 248/84) (6).

Estos hechos unidos a la creciente dificultad del tratamiento fiscal de transacciones económicas realizadas por medios electrónicos —de difícil control— y a la internacionalización de muchos *bienes públicos* que van exigiendo crecientemente una dimensión internacional en su prestación y financiación (la paz, la lucha contra la contaminación), están aportando nuevos argumentos a la necesidad de una coordinación fiscal internacional que desborda, con mucho, el limitado objetivo de evitar distorsiones en el comercio internacional que ha estado en el origen de la armonización fiscal europea.

Las pretensiones conceptuales aportadas por la teoría de la fiscalidad internacional, sólo tiene una traducción práctica muy limitada en los sistemas fiscales de los diferentes países. Consideraremos en este terreno dos cuestiones concretas: la corrección de la doble imposición internacional y el proceso de armonización de la fiscalidad en la Unión Europea.

2.1. La doble imposición internacional

La doble imposición surge cuando dos países utilizan diversos criterios de sujeción a un tributo, que hacen coincidir el ejercicio de dos soberanías fiscales por un mismo hecho sobre un mismo individuo. La coincidencia de dos criterios de sujeción, normalmente el de residencia y el de obtención de la renta, determina una carga tributaria adicional para la entidad que actúa en más de un país en relación con aquella que circunscribe sus actividades a un solo país.

Las vías seguidas en el tratamiento de las cuestiones que surgen como consecuencia de la doble imposición han sido dos: las *medidas unilaterales*, adoptadas por cada Estado en su legislación interna, y las *medidas convencionales*, articuladas a través de los tratados o convenios entre los países interesados. De ambos grupos de medidas es, sin duda, el segundo el que ha adquirido mayor importancia, como muestra el hecho de que, en la actualidad, España ha firmado cuarenta convenios (7) para evitar la doble imposición y que, prácticamente de modo constante, se encuentra alguno en tramitación (en estos momentos, están pendientes de autorización por las Cortes los correspondientes a Noruega, Eslovenia, Israel y Cuba, así como el protocolo por el que se modifica el Convenio de 23 de julio de 1990 relativo a la supresión de la doble imposición en caso de corrección de los beneficios de empresas asociadas, hecho en Bruselas el 25 de mayo de 1999).

A su vez, los convenios suscritos por España han tenido muy presentes las recomendaciones contenidas en el Convenio Modelo de la OCDE —cuya última versión es de 1992, aunque con posterioridad se han introducido modificaciones puntuales (8)—. La importancia de este Convenio Modelo, frente a otros como la *Convención Modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo*, de 1980, o el del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, está fuera de toda duda. La constante atención que el Comité de Asuntos Fiscales de la OCDE presta a los nuevos problemas que surgen en el ámbito de la fiscalidad internacional se materializa en los estudios que elabora sobre temas concretos que brindan posibles soluciones que se incorporan posteriormente a los comentarios que acompañan al Convenio Modelo.

En cuanto a los métodos para evitar la doble imposición sobre la renta que se contienen en el artículo 23 del Convenio Modelo son dos: el de exención con progresividad y el de imputación ordinaria. Esto supone que se rechazan los métodos de exención íntegra e imputación íntegra. Como es sabido, el método de exención con progresividad consiste en que el Estado de residencia no grava las rentas procedentes del otro Estado contratante, pero las tiene en cuenta para determinar el tipo de gravamen. Por su parte, la imputación ordinaria, que actúa sobre la cuota en lugar de sobre la base (como hace el método de exención), consiste en que el Estado de residencia computa la totalidad de la renta, cualquiera que sea su procedencia, pero deduce los impuestos exigidos por el otro Estado hasta el límite del impuesto correspondiente en el Estado de residencia.

Conviene hacer algunas precisiones en cuanto a la aplicación de estos métodos.

La primera es la posibilidad de variantes en el de exención con progresividad. En algunos países el importe de la base imponible sirve de referencia para otros fines; por ejemplo, para tener derecho a determinadas prestaciones sociales. En consecuencia, la aplicación del método de exención puede tener efectos en ámbitos distintos del estrictamente fiscal. Para evitar tales repercusiones, el método de exención puede sustituirse por otro en el que las rentas que habrían resultado exentas se incluyen en la base imponible del Estado de residencia y éste deduce de la cuota del impuesto la parte del mismo correspondiente a dichas rentas.

En segundo lugar, ha de recordarse el problema que puede surgir como consecuencia del tratamiento de las pérdidas. Algunos Estados que aplican a sus residentes el método de exención

permiten deducir las pérdidas incurridas en otro Estado de la base del impuesto. Si en el otro Estado se permiten las compensaciones de pérdidas con beneficios futuros, se produciría una doble deducción de pérdidas. En estos casos, el Estado de residencia puede incluir en la base los beneficios obtenidos en el otro Estado que no resultan gravados efectivamente como consecuencia de la deducción de pérdidas.

Por último, ha de aludirse a la posibilidad de que uno de los Estados conceda exenciones a quienes realicen determinadas actividades, usualmente para fomentarlas. Como señala González Poveda (9), cuando estas exenciones o reducciones se conceden a inversiones de no residentes, el incentivo fiscal concedido queda anulado si el Estado de residencia, al eliminar la doble imposición, emplea el método de imputación y no deduce más que el impuesto satisfecho en el país de la fuente. Para evitar este efecto se acude a imputaciones de cuotas ficticias de impuestos a través de dos modalidades: la deducción de impuestos devengados pero no satisfechos (*tax sparing*) o la deducción de cuotas ficticias o tantos alzados (*tax matching*) superiores a las satisfechas aplicando el convenio o la legislación interna.

En el ámbito de la imposición empresarial, uno de los temas más debatido es, sin duda, el de los denominados *precios de transferencia*.

La constitución de grupos empresariales transnacionales permite, en la gestión común de los negocios, traspasar beneficios de una a otra entidad de manera artificial para situar el mencionado beneficio en el país que tenga un mejor tratamiento fiscal. Si la empresa A, situada en un país de tributación baja, vende productos a la empresa B en un país de tributación alta, elevará el precio sobre el normal de mercado, de manera que A obtenga el beneficio, en tanto que B habrá de soportar un mayor coste, que reducirá su renta neta y, en consecuencia, los impuestos que deban ser satisfechos. Para evitar estas alteraciones artificiales de los precios por motivos fiscales, las autoridades nacionales recurren a la rectificación de los precios, ajustándolos, siempre a efectos tributarios, a los que serían concertados en un mercado de libre competencia entre empresas independientes.

La claridad de la formulación del principio no se corresponde, sin embargo, con las grandes dificultades que, para la práctica, supone la efectiva fijación de la cuantía de los precios entre empresas independientes. Para ello, el Comité Fiscal de la OCDE ha formulado un conjunto de recomendaciones cuya introducción en nuestro país aparece en la Ley del Impuesto de Sociedades.

El artículo 16.1 de la Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades, establece que la Administración tributaria podrá valorar por su valor normal de mercado las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas cuando la valoración convenida hubiera determinado, considerando el conjunto de las personas o entidades vinculadas, una tributación en España inferior a lo que hubiese correspondido por aplicación del valor normal de mercado o un diferimiento de dicha tributación.

El apartado 3 de este mismo artículo establece que para la determinación del valor normal de mercado, la Administración Tributaria aplicará los siguientes métodos:

1. Precio de mercado del bien o servicio de que se trate o de otras de características similares, efectuando, en este caso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia, así como para considerar las particularidades de la operación.

2. Supletoriamente, resultarán aplicables:

a) Precio de venta de bienes y servicios calculado mediante el incremento del valor de adquisición o coste de producción de los mismos en el margen que habitualmente obtiene el sujeto pasivo en operaciones equiparables concertadas con personas o entidades independientes.

b) Precio de reventa de bienes y servicios establecido por el comprador de los mismos, minorado en el margen que habitualmente obtiene el citado comprador en operaciones equiparables concertadas con personas o entidades independientes o en el margen que habitualmente obtienen las empresas que operan en el mismo sector en operaciones equiparables concertadas con personas o entidades independientes, considerando, en su caso, los costes en que hubiera incurrido el citado comprador para transformar los mencionados bienes y servicios.

c) Cuando no resulten aplicables ninguno de los métodos anteriores, se aplicará el precio derivado de la distribución del resultado conjunto de la operación de que se trate, teniendo en cuenta los riesgos asumidos, los activos implicados y las funciones desempeñadas por las partes relacionadas.

Para obviar las dificultades que estas operaciones conllevan, el apartado 6 de este artículo 16 determina que los sujetos pasivos podrán someter a la Administración Tributaria una propuesta para la valoración de operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas con carácter previo a la realización de las mismas. Dicha propuesta se fundamentará en el valor normal de mercado.

Como ya se ha indicado, con independencia de los convenios que tratan de corregir la doble

imposición y de solucionar los problemas fiscales derivados de la ampliación al ámbito internacional de las actividades económicas, existen también medidas unilaterales adoptadas por los diferentes países en su propia legislación interna.

Así, en el ámbito del Impuesto sobre Sociedades español se contiene un conjunto de medidas que tratan de facilitar la actuación internacional de las empresas españolas. Por referirnos a medidas recientes de este tipo, citemos que la Ley 6/2000 ha incorporado el artículo 20 quater a la Ley del Impuesto sobre Sociedades, en virtud del cual será deducible en la base imponible el importe de las inversiones efectivamente realizadas para la adquisición de participaciones en los fondos propios de sociedades no residentes en España para alcanzar la mayoría de los derechos de voto en ellas, que reúnan ciertos requisitos. En general no se trata de una deducción en sentido estricto, pues las cantidades deducidas se irán integrando en la base en los períodos impositivos que concluyan en los cuatro años siguientes, de tal modo que estamos ante un caso de diferimiento del impuesto.

Asimismo, tanto esta Ley 6/2000 como la 14/2000, de Medidas fiscales administrativas y del orden social, han introducido algunas modificaciones en el régimen de las entidades de tenencia de valores extranjeros, que consiste, básicamente, en excluir de la base imponible los dividendos o participaciones procedentes de entidades no residentes en territorio español, así como las obtenidas por la transmisión de la participación.

Y, por último, el artículo 32 de la ley prevé una bonificación del 99% de la parte de cuota íntegra del impuesto que corresponda a las rentas procedentes de la actividad exportadora de producciones cinematográficas o audiovisuales españolas, de libros, fascículos y de cualquier manifestación editorial de carácter didáctico.

2.2. El proceso de armonización

Como es bien sabido, el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea sólo se refirió a la armonización de la imposición indirecta.

Sería a partir de la Directiva de 24 de junio de 1988 sobre la liberalización de los movimientos de capitales y del impulso que supuso en 1992 el Mercado Único, cuando se desarrolla un creciente interés por la armonización de la fiscalidad en la imposición directa y, en concreto, en el tratamiento del ahorro en el IRPF y en la imposición sobre sociedades.

Tal como recuerda el profesor Albi en un reciente trabajo, la situación actual del proceso armonizador de la fiscalidad europea puede resumirse en los siguientes rasgos.

1. La armonización se encuentra, en términos generales en un compás de espera sin que se haya logrado un equilibrio definitivo entre competencia y coordinación fiscal en el ámbito de la UE.

2. Sigue vigente el régimen transitorio del IVA con sus consabidos defectos. Se camina hacia un sistema que combina el gravamen en el país de origen y en el país de destino, con una banda menos diversificada que la actual de tipos impositivos.

3. No se esperan avances inminentes en la armonización de los impuestos especiales (que tal vez podría verse incrementada con impuestos medioambientales).

4. Se esperan avances en la armonización de los sistemas de retenciones para las rentas del capital, así como en el intercambio de información sobre la tributación de los rendimientos del ahorro, para evitar deslocalizaciones de esta importante variable económica.

España se ajusta, en este sentido, a las directrices comunitarias en lo que a imposición indirecta se refiere.

En la imposición directa empresarial, los avances armonizadores han sido muy escasos; cite-mos por vía de ejemplo la primera actuación comunitaria es la plasmada en la Directiva 90/434/CEE del Consejo, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de acciones realizadas entre sociedades de diferentes Estados miembros. Directiva que se encuentra incorporada a nuestro ordenamiento fundamentalmente en el capítulo VIII del Título VIII (régimen tributarios especiales) de la Ley de Impuesto sobre Sociedades. Esencialmente, el régimen consiste en permitir un diferimiento de impuesto por las rentas que se generan en las entidades transmisoras como consecuencia de las operaciones enunciadas. Las entidades adquirentes han de valorar los bienes en la misma cuantía que tuvieran en la entidad transmitente de forma que quedara, en su caso, gravada esta última cuando, a su vez, los transmita.

También cabe citar el Convenio de Bruselas, de 23 de julio de 1990, relativo a la supresión de doble imposición en caso de corrección de beneficios en empresas asociadas. El convenio tiene por objeto regular un procedimiento amistoso y un procedimiento arbitral para solucionar los problemas de doble imposición que puedan suscitarse como consecuencia de la aplicación de valoraciones a

empresas vinculadas que determinan que el beneficio sea doblemente gravado.

3. A modo de conclusión

En las páginas anteriores se han planteado las relaciones básicas entre sistema impositivo e internacionalización con particular referencia a España. Cuatro principales conclusiones se extraen de su contenido:

1. El sistema fiscal español ha ido ajustando su estructura en los últimos años en clara convergencia con el patrón característico de los países de la Unión Europea.

Aunque el artículo no se ocupa de otras perspectivas, se destaca que esa aproximación se ha producido igualmente en la composición del gasto público y el nivel del déficit, dentro de las exigencias de la convergencia nominal en la UME.

2. La fiscalidad española se inscribe también en la tendencia internacional para evitar la doble imposición. España tiene en vigor cuarenta convenios de doble imposición con otros tantos países, siguiendo mayoritariamente el modelo de la OCDE, cuyos criterios se exponen y comentan.

3. La armonización de la fiscalidad europea vive una etapa de *impasse*, sin que, en los últimos años, se hayan producido avances sustanciales. El IVA sigue en régimen transitorio y en los impuestos directos apenas se aprecian algunos avances de coordinación internacional.

4. En todo caso, la utilización intensa de la fiscalidad como medio de estímulo de las exportaciones e inversiones exteriores, está en entredicho, ante la prohibición expresa de las ayudas del Estado a empresas, tanto por la vía del gasto como de reducciones fiscales, como forma de preservar la competencia. □

NOTAS

- (1) González-Páramo, J. M.: «La europeización del sector público: transformaciones y retos», en *La Investigación económica en España 1990-2000*.
- (2) Martín, C.: *España en la nueva Europa*, FUNCAS-Alianza Economía, Madrid, 1997, Cap. 11.
- (3) Anchuelo, A.: «Hacienda Pública y Unión Monetaria Europea: Efectos redistributivos de la conversión de monedas», en *CIE*, núm. 142, enero, 1999.
- (4) Castellano, F.: «El sistema impositivo español: estructura y situación comparada», *Papeles de Economía Española*, núm. 87, págs. 91 y ss.
- (5) Tanzi, V.: «La política impositiva nacional en un mundo globalizado», *Papeles de Economía Española*, núm. 87, págs. 2 y ss.

- (6) Falcón Tello, R.: *Introducción al derecho financiero y tributario de las comunidades europeas*, Civitas/Facultad de Derecho UCM, Madrid, 1998, pág. 143.
- (7) En la fecha de elaboración de este artículo, los convenios suscritos por España son: Austria (1966 y 1995), Alemania (1966), Argentina (1992), Australia (1992), Bélgica (1970), Bolivia (1997), Brasil (1974), Bulgaria (1990), Canadá (1976), Corea (1994), Checoslovaquia (1980), China (1990), Cuba (1999), Dinamarca (1972 y 1999), Ecuador (1991), EE.UU. (1990), Filipinas (1989), Finlandia (1967 y 1990), Francia (1995), Hungría (1984), India (1993), Indonesia (1995), Irlanda (1994), Israel (1999), Italia (1977), Japón (1974), Luxemburgo (1986), Marruecos (1984), México (1992), Noruega (1963 y 1999), Países Bajos (1971), Polonia (1979), Portugal (1993), Reino Unido (1975), Rumanía (1979), Rusia (1998), Suecia (1976), Suiza (1966), Tailandia (1997) y Túnez (1982).
- (8) La última edición de la versión resumida del modelo se ha publicado el 29 de abril de 2000, «Model Tax convention on income and capital», OECD, París, abril, 2000.
- (9) *Tributación de no residentes*, 2.ª edición, La Ley, Madrid, 1993, pág. 38.
- (10) Albi, E.: «Armonización Fiscal Europea: balance de situación», en *Papeles de Economía Española*, núm. 87, pág. 33 y ss.

RESUMEN

Este artículo analiza la internacionalización de la imposición española en un doble aspecto. Por una parte, muestra la convergencia del sistema fiscal español con la estructura característica de la media europea. Por otra parte, el trabajo analiza la incardinación de la fiscalidad española, en los movimientos internacionales de coordinación fiscal a través de convenios y normas para evitar la doble imposición y ofrece un balance de situación de los escasos avances producidos en la armonización fiscal europea.

Palabras clave: Sistema fiscal español, Coordinación fiscal internacional, Armonización fiscal, Doble imposición.

Si precisa insertar **PUBLICIDAD EN PRENSA**

nosotros: **Le informamos**
Le aconsejamos
Le gestionamos

EL PAIS
ABC
EL MUNDO
DIARIO 16
LA RAZÓN
CINCO DIAS
Expansión
NEGOCIOS

CUALQUIER TIPO DE ANUNCIO

- Financiero
- Oficial
- Comercial
- Pequeños anuncios

EN CUALQUIER MEDIO (PRENSA)

- Periódicos de Tirada Nacional, Regional y Local
- Boletines Oficiales (BORME, BOE, etc.)



DEBOD PUBLICIDAD, S.L.

c/ VENTURA RODRÍGUEZ, 13. 1º

28008 MADRID

TEL: 91 542 33 92 • FAX: 91 542 06 52

La contribución de las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo a la internacionalización de España

Que las Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo (ONGD) han contribuido a la internacionalización de España es un hecho que puede resultar poco familiar o sorprendente, pero es innegable. No puede decirse que las ONGD hayan sido un agente económico tradicional, pero cada vez su presencia es más amplia y ya ocupan lugares propios en los diálogos con los organismos internacionales, ya sean los de Bretton Woods o los de Naciones Unidas (1). Un reciente estudio del Banco Mundial resalta su capacidad para llegar a las comunidades más pobres y zonas remotas sin incurrir en amplios gastos, su capacidad para identificar las necesidades locales, fomentar la participación ciudadana y transferir tecnología. Frente a estas cualidades, señala como puntos débiles su limitada capacidad técnica y de gestión, incierta sostenibilidad, pequeñez de sus operaciones y débil rendición de cuentas (2). Su presencia social, como parte de la llamada *sociedad civil*, ha evolucionado de forma sorprendentemente rápida y sería arduo pensar en algún país del mundo que no cuente con la presencia activa de alguna ONGD, ya sea autóctona o exterior. Campañas como la dedicada a la erradicación de las minas antipersona les han valido el reconocimiento mundial a través de la concesión del Premio Nobel de la Paz de 1997 o, en nuestro propio país, son premio Príncipe de Asturias organizaciones como Cáritas, Médicos Sin Fronteras y la Fundación Vicente Ferrer. Su presión política contribuyó en buena medida a que la cumbre del G-7, celebrada en Colonia en junio de 1999, acordara poner en marcha la *iniciativa HIPC (Heavily Indebted Poor Countries) ampliada* para el alivio de la deuda externa de los 41 Países Pobres Altamente Endeudados.

En el artículo se pretende profundizar en la aportación de las ONGD españolas —dejamos por tanto de lado a numerosas ONG dedicadas a otros fines, como la defensa y promoción de los derechos humanos, la ecología o la atención social— a la internacionalización de España. En este sentido y para cumplir su misión, el diálogo de las ONGD con representantes y estructuras organizativas del Ministerio de Asuntos Exteriores es obligado (especialmente la Secretaría de Estado de Cooperación Internacional para Iberoamérica —SECIPI— y la Agencia Española de Cooperación Internacional —AECI—) y tampoco son infrecuentes los contactos con el Ministerio de Economía para cuestiones como la deuda externa o el Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD). Para lograr el objetivo propuesto, en primer lugar se hace un breve repaso histórico sobre el nacimiento de las

José María Larrú
Profesor de Economía Mundial,
Universidad San Pablo-CEU

heterogéneas ONGD españolas. A continuación se analiza la evolución que se ha producido en sus identidades, medios de acción y concepción sobre el proceso de desarrollo, y cómo esto ha influido en la forma de concretar la presencia española en los países del Sur. Por último, se da cuenta más detallada de cuáles son los países en los que actualmente hay presencia de ONGD españolas y cuál es el volumen de recursos y proyectos que se están empleando para lograr esa *catalización* del desarrollo que pretenden.

1. La evolución histórica de la creación de ONGD en España

El análisis diacrónico de la aparición de ONGD españolas puede presentarse enmarcado en cuatro períodos: una primera etapa —los orígenes— llevaría hasta 1980; la segunda hasta 1985; la tercera, el quinquenio 1985-1990; la cuarta, desde 1990 hasta la actualidad.

La primera organización no gubernamental que podría considerarse que comienza a representar a nuestro país en el resto del mundo con sus servicios humanitarios es Cruz Roja Española, creada en 1894 dentro de la red mundial de Cruz Roja que apareció un año antes, a raíz de las consecuencias de la batalla de Solferino. Tras este excepcional caso, ya a finales de los años cincuenta comienzan a surgir un grupo de organizaciones ligadas a la acción misionera y caritativa de la Iglesia católica, que posteriormente han evolucionado para convertirse en ONGD. Son los casos de Intermón (inicialmente llamada *Misión y Desarrollo* y vinculada a la Compañía de Jesús, en 1956), OCASHA (1957), FERE (1957), Manos Unidas-Campaña contra el Hambre (1960), Cáritas Española (1962) o Justicia y Paz (1968). Por otra parte, irán surgiendo organizaciones de carácter independiente y aconfesional, como Medicus Mundi España (1962), IEPALA (1965) o SID (1967). Durante la década de los setenta surgirán algunas más hasta completar la veintena de organizaciones que formarán el espectro —heterogéneo desde sus orígenes— de esta primera fase.

Una segunda etapa podemos acotarla en el primer lustro de la década de los ochenta. En esos cinco años, el número de ONGD se duplica y aparece otra veintena de entidades. Algunas de carácter más político, como las que surgen al hilo de la difícil situación que vive Centroamérica (Asociación Rubén Darío en 1985), o el Movimiento 0,7% en 1983; otras con una vocación investigadora y de generación de estudios rigurosos sobre las

causas y procesos del subdesarrollo (AIETI en 1981 o CIDEAL en 1983, por ejemplo).

La tercera etapa recoge la segunda mitad de la década de los ochenta y es en la que se produce el gran *boom* de creación de nuevas ONGD. Son casi cuarenta las entidades que nacen en esos cinco años con una amplia orientación: profesionales del ámbito sanitario (Médicos Sin Fronteras de España y Prosalus en 1986, Vetermon en 1987 o Médicos del Mundo en 1990), organizaciones sindicales (Paz y Solidaridad en 1988 o ISCOD en 1990), ligadas al ámbito político (Solidaridad Internacional en 1986 o IPADE en 1987), a la universidad (HEGOA en 1987) o a la paz y la defensa de los derechos humanos (Paz y Tercer Mundo en 1988, o la Organización de Solidaridad con los Pueblos de Asia, África y América Latina en 1990).

En este acelerado crecimiento es indudable que han influido muchos factores, entre los que pueden destacarse los siguientes: la mayor presencia internacional española derivada de su ingreso en la Comunidad Económica Europea en 1986; el crecimiento de los fondos disponibles para la cofinanciación de proyectos tanto en la convocatoria ordinaria nacida en 1983 como la del IRPF creada en 1989 (3); la constitución jurídica de la Coordinadora estatal de ONGD el 16 de diciembre de 1986; el establecimiento de las líneas directrices de la política española de cooperación al desarrollo en 1987 (4) o —quizá y ojalá— una mayor sensibilización ciudadana ante los problemas del subdesarrollo e inequidad mundial que se materializa en la creación de este tipo de organizaciones. También es importante el crecimiento y desarrollo del marco organizativo de la cooperación española en ese lustro con la creación de la SECIPi en agosto de 1985 (5), la Comisión Interministerial de Cooperación Internacional (CICI) en 1986 (6) y la AECl en 1988 (7).

Una cuarta y última etapa abarcaría desde 1991 hasta la actualidad. Es una etapa de consolidación, en la que los nacimientos son mucho menos numerosos (alrededor de la quincena y concentrados en los primeros años) y de camino hacia la madurez del sector. Hay una orientación predominantemente profesional en las nuevas ONGD (Farmacéuticos Mundi y Farmacéuticos Sin Fronteras en 1991, Fielso en 1992, Ingenieros Sin Fronteras en 1995 o Economistas Sin Fronteras en 1997), aunque no falten ejemplos que confirman la diversidad como Solidarios para el Desarrollo (1991) vinculada al mundo universitario, o Sotermun (1994) promovida por un sindicato (8).

En conclusión, si desde finales de los años cincuenta España cuenta con representación internacional a través de ONGD, es en la segunda mitad de los años ochenta cuando se produce el fortísimo crecimiento de estas entidades, de la mano de una mejora en la organización de la cooperación para el desarrollo española, de un aumento en la disponibilidad de fondos y de una evolución social en las formas de entender y practicar la solidaridad con los países menos desarrollados. De esta evolución social también participa de forma pasiva (es afectada por ella) y activa (promueve el cambio) el movimiento no gubernamental español, como exponemos a continuación.

2. La evolución en la identidad, instrumentos de cooperación y concepción sobre el proceso de desarrollo de las ONGD españolas

Desde la referencia que hizo la Carta de Naciones Unidas, capítulo X, artículo 71, facultando al Consejo Económico y Social a *hacer arreglos adecuados para celebrar consultas con Organizaciones No Gubernamentales que se ocupen en asuntos de la competencia del Consejo*, hasta las definiciones más actuales que expresen la identidad de las ONGD, han pasado varios años y se ha acumulado bastante experiencia en las relaciones internacionales. Entre los esfuerzos por superar la ambigüedad que aporta un sustantivo en negativo (No Gubernamental), merecen la pena destacarse la *Carta de las ONGD* aprobada en octubre de 1997 por numerosas organizaciones europeas (9), o el *Código de Conducta* aprobado por la Coordinadora Española de ONGD (CONGDE) en marzo de 1998 (10).

La *Carta de las ONGD* del Comité de Enlace de las ONGD con la Comisión de la Unión Europea, presenta a estas organizaciones fundamentadas en valores. En concreto se destacan:

- La justicia social, la equidad y el respeto por los derechos humanos.
- La participación de las distintas sociedades por las que trabajan.
- El compromiso de la sociedad civil con la cooperación al desarrollo.
- Estar al servicio de sus socios del Sur.

Además, presentan un enfoque sobre la cooperación al desarrollo basado en los siguientes principios:

- Dar un enfoque profesional a sus acciones, entendiendo por ello *el incluir estudios de monitoreo, evaluación y seguimiento de la implementación de sus acciones*.

- Desarrollar la capacidad de sus socios del Sur aprovechando sus conocimientos, la experiencia y las estructuras locales ya existentes o fomentando su constitución.

- Apoyar a los grupos especialmente desfavorecidos.

- Trabajar para reducir las desigualdades de género.

- Utilizar sistemas apropiados de captación de fondos.

- Asegurarse de que sus acciones son sostenibles a largo plazo, y que, a corto plazo, sus acciones no impiden que las instituciones locales u otros actores asuman sus funciones.

- Tomar parte en educación para el desarrollo, sensibilización e incidencia política en el Norte.

- Hacer uso de su capacidad de puente para unir diferentes sectores de la sociedad, ya que reconocen que no son más que uno de los muchos actores comprometidos en lucha contra la erradicación de la pobreza.

Por su parte, el *Código de Conducta* español, en su punto 1.1, expone las siguientes características propias para identificar una ONGD:

1. Ser una organización estable que dispone de un grado mínimo de estructura.
2. No poseer ánimo de lucro.
3. Trabajar activamente en el campo de la cooperación para el desarrollo y la solidaridad internacional.
4. Tener una voluntad de cambio o de transformación social.
5. Poseer respaldo y presencia social.
6. Tener independencia.
7. Poseer recursos propios, tanto humanos como económicos.
8. Actuar con mecanismos transparentes y participativos de elección o nombramiento de sus cargos, promoviendo la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.
9. Ser transparentes en su política, en sus prácticas y en sus presupuestos.
10. Estar basadas y articuladas en torno a los fines de solidaridad internacional y cooperación.

De esta forma, la Coordinadora estatal define a estas entidades como *organizaciones autónomas, legalmente constituidas y sin fines de lucro, que trabajan en cooperación internacional para el desarrollo. Están formadas por ciudadanos y ciudadanas que creen que, además de la ayuda entre los gobiernos, es necesaria la cooperación solidaria entre los pueblos* (11). Es importante recalcar ese además que no enfrenta la ayuda no gubernamental con la cooperación oficial bilateral para el desarrollo sino que se entiende complementaria.

Muchas de estas características han sido recogidas en la definición legal de las ONGD que contiene la Ley 23/1998, de 7 de julio, de Cooperación Internacional para el Desarrollo, que dedica los artículos 31 a 36 a este agente de internacionalización (12).

En cuanto a su manera de entender el desarrollo, la Coordinadora sintetiza su modelo en cuatro rasgos fundamentales:

- Sostenible. Entendiendo por tal aquel que garantiza el bienestar de las generaciones presentes y futuras, defendiendo el medio ambiente y los derechos humanos.

- Endógeno. Es decir, basado en la participación directa de los beneficiarios.

- Equilibrado. Incluyendo las dimensiones sociales, políticas y económicas que causan la desigualdad mundial.

- Global. Es decir, afectando a las estructuras y dependencias entre el Norte y el Sur.

Ahora bien, a este modelo no se ha llegado de repente o se tenía desde un principio, sino que se ha evolucionado a lo largo de lo que se conocen como *generaciones* de ONGD (13).

La *primera generación* se podría llamar asistencialista, ya que entiende que la ayuda al desarrollo se centra en las acciones de emergencia, en la distribución de alimentos o de bienes y servicios de primera necesidad. La beneficencia se ofrece por los países del Norte, desarrollada a cambio de nada. La parte positiva de esta manera de actuar es que, en situaciones de extrema necesidad, lo que más interesa es salvar vidas, *darles pescado para que algo puedan comer*. Además, potencian la donación y la gratuidad como un gesto valioso y valorado por los pobres que han recibido demasiadas veces el rechazo personal y social, y su baja autoestima puede conducirles a creer que su situación es irreversible, merecida y definitiva. La parte negativa, evidentemente, es que carece de visión a medio plazo, que no educa ni fomenta las capacidades personales de los pobres para intentar salir por ellos mismos de su situación y que carece de un análisis profundo de las causas, interdependencias y relaciones que provocan el subdesarrollo.

Esta generación tiende a utilizar imágenes de niños hambrientos o de situaciones catastróficas para reclamar fondos, y sus mensajes se dirigen sobre todo a la zona afectiva del hombre, a la emotividad más periférica y menos racional de la persona, y su dimensión temporal prevalente es la inmediatez, el corto plazo. El criterio de actuación es la eficacia (*salvar vidas*) y no se cuenta con una estrategia política.

De alguna manera, las primeras ONGD españolas participaron de estas características. Su vinculación religiosa las hacía ser, ante todo, caritativas. Pero en la actualidad existen organizaciones que, sin llevar a extremos estas características, tienden a funcionar así. Mucha de la ayuda humanitaria y la respuesta ante catástrofes, sobre todo en los primeros momentos, se rigen por estos principios de actuación (14).

La *segunda generación* puede fecharse entre la década de los sesenta y los primeros setenta. La problemática y el análisis del subdesarrollo se centra en temas como la cobertura de las necesidades básicas y los efectos de la descolonización. El instrumento protagonista es el proyecto de desarrollo, destinado a cubrir deficiencias como la falta de agua potable, la ausencia de centros primarios de salud o la escasa dotación de escuelas. Se comienza a creer que la autoayuda de los propios pobres puede generar un efecto de autosuficiencia básica, al menos en las pequeñas comunidades rurales. Se apoya acompañar el fortalecimiento de la organización de estas pequeñas comunidades o pueblos. Además, se va configurando cierta estrategia política de sensibilización ciudadana sobre las penosas condiciones de vida de las poblaciones del Sur y se problematiza la escasa captación de fondos propios. Es una etapa de protesta, pero con poca capacidad de ofrecer alternativas. Se desea promover la solidaridad, entendida de forma unilateral (de Norte desarrollado a Sur subdesarrollado), *dándoles la caña para que ellos mismos puedan pescar*, superando el paternalismo propio de la primera generación. De alguna manera, se pasa de trabajar *por* los pobres a trabajar *con* los pobres.

La *tercera generación* de ONGD evoluciona desde mediados de los años setenta a principios de los ochenta. El fin de la dictadura en nuestro país y el comienzo de la democracia, con la libertad de asociación, prensa y organización, contrasta terriblemente con las difíciles condiciones políticas de muchos países de Iberoamérica. La crisis de la deuda externa obliga a plantearse temas profundos de macroeconomía y financiación del desarrollo que a muchas de las ONGD les superan. Pero otras nacen con esta vocación de análisis y estudios y se refuerzan los lazos con las universidades. La denuncia causal toma protagonismo reivindicativo y se comienza a tener claro la necesidad de afrontar la dimensión política del subdesarrollo. La actuación mediante proyectos es claramente insuficiente para afrontar las crisis financieras internacionales, las dependencias comerciales, el deterioro a largo plazo en la

relación real de intercambio, los problemas de corrupción política y la falta de libertades para la participación activa de la población del Sur en las decisiones que afectan a sus vidas y destinos. Se desea que el alcance de las actuaciones pase de ser local a nacional o regional y que el tiempo de actuación sea permanente, ya no sólo mientras dure el proyecto. En respuesta a estos deseos, algunas ONGD comienzan a elaborar programas nacionales de actuación, de mayor alcance y coordinación, para superar las limitaciones del proyecto.

Ante la magnitud de los problemas, varias ONGD se plantean una colaboración más estrecha con las organizaciones locales de los países en desarrollo, dando lugar a la concepción de la cooperación como partenariado o asociación. Muchas de esas organizaciones locales ya son capaces de formular sus propuestas y diseñar proyectos a los que las ONGD españolas tratarán de encontrar financiación. Se puede decir que se pasa de la concepción de trabajar por los pobres a trabajar *junto* a los pobres, ya que el desarrollo es siempre una experiencia vivida, nunca una experiencia recibida (15). El desarrollo se concibe como crecimiento más cambio estructural y si los beneficiarios eran simples receptores de ayuda en la primera generación y actores en la segunda, en esta tercera generación son los protagonistas. Como gráficamente se ha escrito, estas ONGD *pasan a preguntarse por qué unos tienen cañas y otros no, qué impide que los pescadores lleguen al río y por qué ya no hay peces, y quién se los llevó* (16).

La *cuarta generación* de ONGD se irá desarrollando a lo largo de la segunda mitad de los años ochenta y de los noventa. Recordemos que es el tiempo del *boom* no gubernamental español y que nuestro propio país ingresa en el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE el 3 de diciembre de 1991. El modelo de desarrollo se va enriqueciendo con la doctrina internacional generada por las cumbres de Naciones Unidas y el propio CAD, y se incorporan temas como los de equidad de género, medio ambiente y fortalecimiento político e institucional que aseguren que los países en vías de desarrollo se dotan de un buen gobierno democrático, del imperio de la ley y el respeto a los derechos humanos. Es una época en la que algunas ONGD comienzan a profesionalizarse y preocuparse por la calidad de sus servicios. Se organizan algunos departamentos de estudios que elaboran documentos que sirven de base para la crítica política, se realizan materiales didácticos de educación en el desarro-

llo para los colegios, y se organizan campañas de sensibilización ciudadana y presión política en torno a temas como el comercio justo y el consumo responsable, el comercio de armas o de diamantes y su incidencia en el subdesarrollo, la condonación de la deuda externa o la supresión de fabricación de minas antipersona. Muchas de las grandes ONGD españolas se asocian a redes internacionales para compartir esfuerzos, información, pensamiento y coordinarse en las acciones en que se irán materializando las mencionadas campañas.

Esta generación acentúa la presión política en el Norte y el *empoderamiento* de las poblaciones del Sur, ya que cree que el desarrollo es una acción prioritariamente local pero que debe pensarse, analizarse y reivindicarse globalmente. Cree que el crecimiento económico debe ser equitativo y sustentable ecológicamente y el desarrollo un proceso de largo plazo que exige la acción concertada de la comunidad internacional, ya que los problemas son globales. La estrategia de la cuarta generación es la protesta más la propuesta, la denuncia y la acción, la presión política respaldada por la investigación, la movilización ciudadana con la educación para el desarrollo, el uso de los medios de comunicación social y las telecomunicaciones.

En ese período se intenta superar el trabajar junto a los pobres para que trabajen ellos mismos, protagonizando su desarrollo endógeno. El acompañamiento, el diálogo y la verdadera asociación (*partnership*) entre las organizaciones, tratándose en plano de igualdad, son notas de identidad de esta generación, así como la preocupación por la calidad y eficacia de la ayuda, por la evaluación del impacto de las acciones y por el trabajo orientado por un plan estratégico coherente e integral de todas las dimensiones del desarrollo.

Hasta aquí la descripción de esta evolución en los modelos de ONGD españolas y de la forma en que se concreta su presencia internacional. Ahora es conveniente mirar hacia el futuro y tratar de configurar, aunque sea muy someramente, qué características pueden configurar la *quinta generación* de ONGD. Se trata de recopilar una especie de *agenda* sobre las tendencias hacia el futuro, los temas candentes que preocupan a estas organizaciones, los puntos fuertes que pueden aportar y los débiles que deben vigilar para seguir creciendo y contribuyendo a la internacionalización de nuestro país.

Uno de los retos que tendrá que superar la organización no gubernamental que quiera considerarse de quinta generación es el paso del

deseo de evaluar seriamente sus acciones a su ejecución sistemática, mediante un sistema de evaluación apropiado (en el doble sentido de pertinente e internalizado), que le permita conjugar la rendición transparente de cuentas con el aprendizaje constante sobre las causas de éxito de sus proyectos, programas, campañas y demás acciones de desarrollo. En este sistema de evaluación han de involucrarse a todos los agentes participantes: beneficiarios, organizaciones locales o contrapartes, socios y donantes, además de la propia ONGD. Como reconoce una reciente publicación del CAD, las lecciones aprendidas deberán ser concretas, relevantes y de calidad, así como adaptadas a cada agente involucrado. Es imprescindible que la evaluación se tenga en cuenta desde la identificación y formulación de las acciones hasta la retroalimentación final que oriente las nuevas programaciones y decisiones que vayan a tomarse (17). En definitiva, las ONGD deben convertirse en eficaces organizaciones de aprendizaje (18).

Un segundo reto que tienen delante muchas de las ONGD españolas es su legitimación social. Para algunas el refuerzo de esta legitimación vendrá a través del incremento del número de donantes privados y estables que financien sus trabajos, para otras será la mejora en la organización de su voluntariado, fortaleciendo aspectos como la formación interna o las relaciones con el personal contratado en aspectos como la delegación de tareas concretas que hagan crecer honradamente al voluntariado. Por último, está la legitimación social en función de la audacia de sus propuestas, campañas, métodos de denuncia y de captación de fondos, formas publicitarias y el conjunto amplio de elementos que conforman la *imagen social* de la organización. Huyendo de los tópicos, cada organización debería saber identificarse claramente en los aspectos comunes y diferenciales con otras ONGD, en el modelo de desarrollo que promueve y en los instrumentos elegidos para tal fin.

En tercer lugar, el reto de la autonomía financiera es de sobra conocido. Es necesario aumentar los recursos propios (privados) y ponderar equilibradamente la opción de recursos públicos, para alejar definitivamente la sospecha de que las ONGD no son más que un *mercado de la caridad* (19) que funciona con altas dosis de buena voluntad para las causas justas, pero que carece de la transparencia, honradez, audacia o creatividad que a menudo se les supone sin demasiado fundamento. Las ONGD de la quinta generación habrán sabido especializarse ofreciendo servicios de alta

calidad y pudiendo obtener economías de escala, o bien habrán optado por un modelo más generalista, pero que basándose en economías de alcance les permita servir a sus fines mediante una gama diferenciada de medios, bien complementados y relacionados entre sí.

En cuarto lugar, y en estrecha relación con lo anterior, las ONGD del futuro inmediato deben superar la tradición de actuar únicamente a base de pequeños proyectos, para consolidar otras áreas que a lo largo de las generaciones antes descritas se han revelado imprescindibles. En este sentido hay que destacar una preocupante tendencia a la baja en los recursos dedicados a la educación para el desarrollo (20), así como la escasez de organizaciones que cuentan con departamentos de estudios e investigaciones, o las pocas que realizan acciones de incidencia política proponiendo alternativas realistas y bien fundamentadas a las políticas públicas y multilaterales que critican.

En definitiva, las ONGD pueden evolucionar hacia un mayor equilibrio entre las acciones en el Sur y las dirigidas hacia el Norte. Es muy difícil resolver la pobreza sin un cambio de mentalidad y de modelo de desarrollo del Norte y, aunque pueda ser menos gratificante, las acciones para humanizar el mal-desarrollo del Norte son tan necesarias como las realizadas en el Sur. Esto tiene grandes consecuencias para la estructura de las organizaciones, para el perfil de su personal —tanto contratado como voluntario—, que deberá estar más formado y para su distribución presupuestaria. En definitiva, plantea una crisis de identidad que requiere cambios (no se puede crecer sin dolor) y aprovechar las oportunidades. Como dijo Gramsci, lo malo de las crisis es que lo viejo no termina de morir mientras que lo nuevo no acaba de nacer.

3. La presencia actual de las ONGD españolas en el mundo

Según los últimos datos disponibles (21), actualmente hay presencia de ONGD españolas en 115 países del mundo con la siguiente distribución regional: 45 en África, 24 en América, 22 en Asia y Oceanía, 17 en Europa y 7 en Oriente Medio. De esta forma, la aportación que hacen estas organizaciones a la internacionalización de España es muy amplia, aunque si atendemos a la cantidad de proyectos ejecutados en cada región la concentración en Iberoamérica es muy fuerte, tal como expresan el cuadro 1 y el gráfico 1.

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DE LOS PROYECTOS
DE LAS ONGD ESPAÑOLAS, 1999

Zona	N.º proyectos	Porcentaje
América	3.234	59,04
África	1.281	23,38
Asia y Oceanía	588	10,73
Europa	280	5,11
Oriente Medio	95	1,73

Fuente: Elaboración propia con los datos de CONGDE (2001).

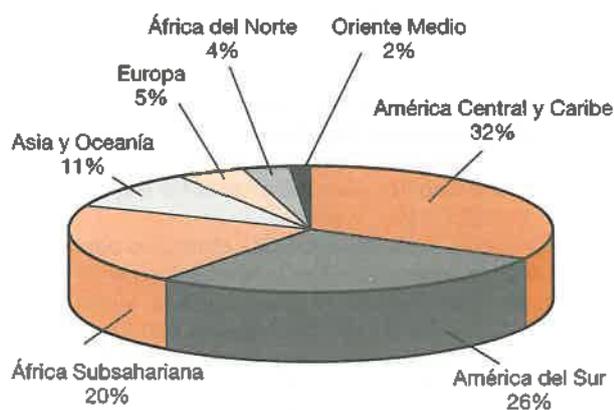
De entre los rasgos más característicos de esta distribución geográfica merecen la pena destacarse los siguientes:

— La fuerte concentración en los países iberoamericanos (casi el 60%) tiene como efecto una concentración de la ayuda en países de renta media o desarrollo humano mediano (sólo Haití pertenece al grupo de desarrollo humano bajo).

— Los países africanos que más proyectos recibieron fueron Ruanda (121) y Mozambique (111), mientras que en el mismo Mozambique y en Marruecos es donde más ONGD trabajaron: 24 y 22 organizaciones respectivamente.

— Es en Perú donde actúan mayor número de entidades (54) y el país americano donde se desarrollan más proyectos: 403. Pero existen otros países que han recibido más de 200 proyectos: Honduras, Nicaragua, Guatemala, Bolivia, Ecuador y El Salvador.

GRÁFICO 1
PRESENCIA DE ONGD ESPAÑOLAS
EN EL MUNDO, 1999



Fuente: Elaboración propia con los datos de CONGDE (2001).

— En Asia, la mayor presencia española a través de las ONGD se produce en India, con 18 organizaciones que gestionaron 406 proyectos, seguida muy a distancia de Filipinas con 16 organizaciones y 69 proyectos.

— En Europa, las acciones se concentran en la propia España, con 13 ONGD y 95 proyectos, seguida de Albania, sobre la que trabajaron 6 entidades con 55 proyectos.

— Por último, en Oriente Medio destaca la labor realizada en Palestina, en la que actuaron 16 ONGD con 55 proyectos realizados.

Aunque estos datos varían al analizarlos diacrónicamente, las diferencias son pequeñas si consideramos un marco amplio de análisis.

4. Conclusión

En conclusión, podemos afirmar que existe una extensa presencia española en el mundo a través de sus ONGD que aportan los valores asociados a sus actividades como son la solidaridad, la lucha por la justicia y la equidad, el diálogo y la transferencia intercultural, la lucha por la igualdad en el trato y las oportunidades entre los sexos, la defensa del medio ambiente, la promoción de los derechos humanos, la democracia y el fortalecimiento institucional en los países receptores de la ayuda, sobre todo en la esfera de su sociedad civil.

España cuenta con una amplia representación exterior a través de sus ONGD, que desde los años cincuenta están llevando a cabo una encomiable labor de promoción humana e impulso del desarrollo de los pueblos más pobres. Estas organizaciones, que proliferaron en la segunda década de los ochenta, están caminando por una senda difícil y compleja como es la cooperación internacional para el desarrollo. Esto ha hecho que muchas de ellas hayan evolucionado en su identidad, los instrumentos para impulsar el desarrollo y la forma de entender y practicar la ayuda. Esta evolución puede sistematizarse a través de cuatro generaciones de ONGD que cada vez han ido ampliando sus círculos de influencia y las esferas sociales donde es preciso estar presentes y actuar. Una quinta generación puede surgir pronto si se cuenta con la audacia y creatividad suficientes para superar algunos de los principales retos a los que se enfrentan en la actualidad las ONGD españolas: la evaluación sistemática y útil de sus acciones, la autonomía financiera, la legitimación social de sus propuestas y reivindicaciones y la mayor presencia e influencia en el propio país a través de la educación para el desarrollo, los estudios e

investigaciones que avalen sus campañas reivindicativas y sus propuestas políticas.

España trabaja a través de sus ONGD en prácticamente todo el planeta, con lo que su internacionalización ha sido amplia y rápida, ya que todavía en 1977 recibía préstamos del Banco Mundial y era considerado como país en desarrollo. Desde entonces se ha evolucionado, con errores y aciertos, con mayor o menor voluntad política. En este aspecto, la internacionalización a través de las ONGD no se diferencia mucho de la expansión exterior a través de otros medios y agentes.

La gran oportunidad diferencial que ofrece la internacionalización vía ONGD es la de compartir los valores humanos universales, la de extender la utopía de un mundo más justo y solidario, en definitiva, más verdaderamente humano para todos los ciudadanos del mundo que habitamos. □

NOTAS

- (1) Por ejemplo, el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000-2001 del Banco Mundial dedicado a la lucha contra la pobreza, reconoce —dentro de las tareas de reforma de la cooperación para el desarrollo— la necesidad de continuar aprendiendo sobre la manera de trabajar eficazmente con las ONG y cree que «las ONG son un cauce eficaz para la ayuda cuando participan desde los primeros momentos del proyecto (en la fase de diseño), cuando se eligen en función de su capacidad y experiencia acreditadas y cuando se las trata como asociadas más que como contratistas», Banco Mundial (2000; 200).
- (2) Gibbs y cols. (1999).
- (3) Puede verse la evolución de las distintas formas de financiación de las ONGD españolas en Larrú (2001).
- (4) Acuerdo de Consejo de Ministros de 18 de diciembre de 1987.
- (5) R. D. 1485/1985 de 28 de agosto.
- (6) R. D. 451/1986 de 21 de febrero. Esta Comisión fue derogada en esta forma jurídica por la Ley 23/1998 de Cooperación Internacional para el Desarrollo, pero mantuvo su existencia en los arts. 21 y 24. Actualmente está regida por el R. D. 23/2000 de 14 de enero.
- (7) R. D. 1527/1988 de 11 de noviembre. Tras varias modificaciones posteriores, su estatuto actual es el del R. D. 3424/2000 de 15 de diciembre.
- (8) Una relación extensa del nacimiento de ONGD afiliadas a la Coordinadora estatal en estas cuatro etapas puede consultarse en Ortega Carpio (1994: 174) o Larrú (2000: 58-59).
- (9) Véase CLONGD (Comité de Liaison avec les ONGD) (1997).
- (10) Véase CONGDE (1998).
- (11) CONGDE (1995).
- (12) Esta ley define a las ONGD como «aquellas entidades de derecho privado, legalmente constituidas y sin fines de lucro, que tengan entre sus fines o como objeto expresamente, según sus propios estatutos, la realización de actividades relacionadas con los principios y objetivos de la cooperación internacional para el desarrollo [...], habrán de gozar de plena capacidad jurídica y de obrar, y deberán disponer de una estructura susceptible de garantizar suficientemente el cumplimiento de sus objetivos».
- (13) Como toda clasificación, las generaciones de ONGD no son conceptos cerrados, sino dinámicos. Muchas de las ONGD participarán de rasgos de más de una generación y no es conveniente entenderlas como un proceso lineal de obligado cumplimiento, de forma que la última generación es mejor en todos los aspectos y escenarios de cooperación internacional. De hecho, no hay acuerdo en el número de generaciones en las que se pueden clasificar las ONGD. Mientras Ortega Carpio (1994: 133) y Kortén (1987) elaboran tres, el propio Kortén (1991) describió una cuarta generación y Senillosa (1998) ofreció rasgos para una quinta. Comentarios sobre estas generaciones los hacen Gómez Galán y Sanahuja (1999: 222-224) y Senillosa (1997).
- (14) También pueden encuadrarse aquí acciones de posible trivialización de la ayuda que únicamente pretenden recaudar fondos a base de colectas televisadas o apadrinamiento acríptico de niños.
- (15) Ake (1996: 76).
- (16) Gómez Galán y Sanahuja (1999: 223).
- (17) CAD (2001: 11-12).
- (18) Edwards (1997).
- (19) En expresión de Sogge (1998).
- (20) Según los datos aportados por las ONGD federadas en la Coordinadora y publicados en el directorio anual, el porcentaje de gasto en educación para el desarrollo sobre el gasto total se ha ido reduciendo desde el 8,7% de 1996 al 4,7% en 1999. Para poner el dato en contexto, el resto de recursos, en el ejercicio de 1999 se repartió de la siguiente manera: proyectos 58,1%; ayuda de emergencia 11,9%; administración 10,6%; acción humanitaria 8,9%; formación 3,5%; comunicación 1,8%; publicaciones 0,36%; e investigación 0,1%.
- (21) CONGDE (2001) Directorio de ONGD 2000.

BIBLIOGRAFÍA

- Ake, C. (1996): «Los fundamentos políticos del desarrollo sostenible en África», *Información Comercial Española*, núm. 755, págs. 73-84.
- Banco Mundial (2000): *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000-2001. Atacando la pobreza*. Mundi-Prensa. Madrid.
- CAD (2001): *Evaluation Feedback for Effective Learning and Accountability, Evaluation and Aid Effectiveness*, núm. 5, OECD-DAC, París.
- CLONGD (1997): *Carta de las ONGD. Principios básicos de las ONG de Desarrollo y Ayuda Humanitaria en la Unión Europea*, Coordinadora de ONGD-España, Madrid.
- CONGDE (1995): *Participar como iguales con los pueblos del mundo en la causa común del desarrollo*, Coordinadora de ONGD-España, Madrid.
- CONGDE (1998): *Código de Conducta de las la Coordinadora de ONG de Desarrollo*, Coordinadora de ONGD-España, Madrid.

- CONGDE (2001): *Directorio de ONGD 2000*, Coordinadora de ONGD-España. Madrid.
- Edwards, M. (1997): «Organizational Learning in Non-governmental Organizations. What have we learned?», *Public Administration and Development*, vol. 17, págs. 235-250.
- Gibbs, C.; Fumo, C., y Kuby, T. (1999): *Nongovernmental Organizations in World Bank-Supported Projects: A Review*, World Bank. Washington.
- Gómez Galán, M., y Sanahuja, J. A. (1999): *El sistema internacional de cooperación al desarrollo. Una aproximación a sus actores e instrumentos*, CIDEAL, Madrid.
- Korten, D. (1987): «Third Generation NGO Strategies: A Key to People-centered Development», *World Development*, núm. 15, págs. 145-159.
- Korten, D. (1991): *Getting to the 21st Century: Voluntary Action and the Global Agenda*, Kumarian Press, West Hartford.
- Larrú, J. M. (2000): «La evaluación en los proyectos de cooperación al desarrollo de las ONGD españolas», tesis doctoral, Universidad San Pablo-CEU, Madrid.
- Larrú, J. M. (2001): «¿Públicas o privadas? La financiación de las ONGD españolas», *Revista de Fomento Social*, vol. 56, núm. 221, págs. 93-127, ETEA, Córdoba.
- Ortega Carpio, M. L. (1994): *Las ONGD y la crisis del desarrollo*, IEPALA, Madrid.
- Senillosa, I. de (1997): «El papel de las ONGD en el Norte», en INTERMÓN: *Juntos para la erradicación de la pobreza*, Intermón, Barcelona, págs. 67-89.
- Senillosa, I. de (1998): «A new age of social movements: a fifth generation of non-governmental development organizations in the making», *Development in Practice*, vol. 8, núm. 1.
- Sogge, D. (ed.) (1998): *Compasión y cálculo. Un análisis crítico de la cooperación no gubernamental al desarrollo*, Icaria, Barcelona.

RESUMEN

Las organizaciones no gubernamentales de desarrollo (ONGD), con la prestación de sus servicios solidarios, han contribuido de forma notable a la internacionalización de España. Desde sus comienzos en la década de los años cincuenta, han ido apareciendo paulatinamente más organizaciones, hasta conformar un tejido asociativo muy heterogéneo y plural. En el artículo se da cuenta del proceso histórico del nacimiento de las ONGD españolas, se analiza su evolución, clasificándolas en cuatro generaciones y apuntando los rasgos de una quinta que resuelva los principales retos que tienen estas entidades en la actualidad. Se termina con la descripción actualizada de los países que cuentan con la presencia y valores que las ONGD españolas aportan.

Palabras clave: Internacionalización, ONGD, Generaciones, Cooperación, Desarrollo.

Los mercados de la Europa central y oriental: una debilidad en la estrategia de internacionalización de la economía española

Desde su integración a la entonces Comunidad Europea, y de forma más intensa desde mediados los noventa, se ha operado un cambio sustancial en la estrategia de internacionalización de España, en lo referente a la inversión directa en el exterior (IDE). En este sentido, el crecimiento cada vez más vigoroso, incluso espectacular a partir de 1996, junto con la marcada orientación de este tipo de inversiones hacia los países iberoamericanos, son los rasgos más sintomáticos de dicho cambio.

En cuanto al fuerte dinamismo de la IDE —incentivado en buena medida por una legislación más permisiva— no cabe duda de que constituye un acierto, que pone de relieve la toma de conciencia tanto por parte del gobierno como —y lo que es más importante— por las empresas de la necesidad de potenciar la IDE para competir con éxito en un contexto de mercados tendentes a la globalización. A este respecto, hay que notar que la fuerte asimetría entre la magnitud de los flujos de inversión directa recibidos (relativamente elevada) y la de los emitidos al exterior (muy reducida hasta entrados los noventa) constituía un rasgo atípico, a la par que una limitación de la economía española con relación a los países de su entorno.

Por lo que se refiere al otro rasgo definitorio del cambio de estrategia en la IED de España: su cada vez mayor concentración en Iberoamérica, también merece un juicio favorable, por cuanto supone de reforzamiento de los vínculos económicos con un área que tiene un potencial de crecimiento importante y con la que España ha mantenido tradicionalmente una especial proximidad cultural. Sin embargo, y aun sin cuestionar la prelación de los inversores españoles por este mercado, considero que existen razones para abogar por la conveniencia de prestar más atención a otros mercados emergentes, entre ellos los de los diez países de la Europa central y oriental (los denominados PECO) que se encuentran negociando su futura integración en la Unión Europea. A este respecto, el objetivo de este artículo es, precisamente, poner de relieve la limitada presencia de la inversión directa española en estos países candidatos y aportar los argumentos a favor de conceder más importancia a nuestros futuros socios en la estrategia de internacionalización de nuestra economía.

Con tal objetivo, en el apartado 1, se ofrece una descripción de algunos de los rasgos económicos de estos países, en comparación a España y al promedio de la UE, que justifican su atractivo para la realización de proyectos de inversión directa internacional. Ahí se mostrará también la presencia relativa de los futuros miembros en el marco institucional y político concebido en

Carmela Martín

Directora del Grupo de Economía Europea, UCM.

Directora del Programa de Estudios Europeos, FUNCAS

el Tratado de Niza para la UE ampliada. A continuación, en el apartado 2, se documenta —sobre la base de la depuración de los datos más recientes que se han podido obtener de diversas fuentes estadísticas— cuál es el peso que tiene España en el *stock* de inversión directa recibido por cada uno de los PECO. A partir de lo anterior, y de los resultados obtenidos en otros trabajos sobre el tema, se esgrime, a modo de conclusión, una relación de motivos que permiten abogar por una política más contundente de internacionalización en estos países.

1. Características económicas de los PECO

Empecemos por precisar que los PECO que se encuentran negociando su adhesión a la UE son los diez siguientes: por una parte, Polonia, Hungría, la República Checa, Eslovenia y Estonia (que comenzaron formalmente las negociaciones en 1998 y, por ello, denominaremos como los PECO I) y, por otra parte, Bulgaria, Letonia, Lituania, Rumania y Eslovaquia (que las empezaron un año después y designaremos como los PECO II).

Como se sabe, se trata de economías que, desde la quiebra del sistema comunista —simbolizada en la caída del muro de Berlín, acaecida a finales de 1989— inician un proceso de transición hacia el sistema económico de mercado, a la par que van poniendo las bases para su futura incorporación a la UE. A este respecto, desde los primeros momentos se hizo patente que el deseo de estrechar las relaciones económicas entre la UE y los PECO era mutuo, lo que se plasmó en la firma secuencial, desde el comienzo de los noventa, de acuerdos bilaterales con cada uno de ellos, que en conjunto se conocen bajo la denominación de Acuerdos Europeos. Éstos pueden considerarse, por tanto, como el primer paso de los numerosos que ya se han dado hacia la ampliación (1), un acontecimiento esencial para el proceso de construcción europea, que —sobre todo desde la cumbre de Niza— se vislumbra como una realidad para un futuro próximo. Así, aun cuando está establecido que la incorporación de los candidatos no tendrá lugar hasta que cada uno haya cumplido con las condiciones que se estipularon para su ingreso en el Consejo de Copenhague, a la luz del estadio en que se encuentran las negociaciones, es posible que en el año 2004 empiece a llevarse a efecto la adhesión de algunos de los PECO.

Por consiguiente, puede decirse que la elevada certidumbre que ya existe acerca de la incor-

poración de los PECO en un futuro relativamente cercano, confiere a estos países un carácter estratégico, al menos desde la perspectiva de España y del resto de los actuales miembros de la UE. A ello redunda el hecho de que en el nuevo mapa de reparto de poder político y económico que se ha perfilado —en el Tratado de Niza— para la UE ampliada, se produzca un desplazamiento del centro de gravedad hacia el Este. Efectivamente, por una parte, con la ampliación se realiza el atractivo de los candidatos que se encuentran más próximos, desde una óptica geográfica, a los centros neurálgicos de poder económico de la UE. Y, por otra parte, conforme a las reformas introducidas en Niza (2) en el sistema de adopción de decisiones para la UE de 27 miembros —junto a una complejidad añadida para llegar a acuerdos—, se otorga una significativa capacidad de influir en ellos a los futuros países miembros.

Además de por su participación creciente en la dinámica del proceso de integración de Europa, el interés de los PECO como lugar de ubicación de proyectos de inversión directa internacional viene avalado por algunos de sus rasgos económicos, que comportan un atractivo adicional para buena parte de ellos. En este sentido, cabe reiterar que la situación geográfica constituye una ventaja, que, si atendemos a lo que señalan los recientes desarrollos sobre geografía y comercio (*Geography and Trade models*) (3), tiene una importancia esencial. Ahora bien, como contrapunto de su buena ubicación, estos países parecen adolecer —véase Inforregio (1999) y BERD (2000)— de importantes deficiencias en sus dotaciones de infraestructuras de transporte. Estas deficiencias empiezan, no obstante, a subsanarse gracias a las inversiones que se están llevando a cabo con el apoyo de la financiación recibida con cargo a las Acciones Estructurales, una de las partidas más sustantivas del presupuesto de la UE.

Otro factor de interés económico de los PECO es el tamaño y dinamismo de sus mercados, sobre todo cuando éstos se contemplan con una perspectiva de medio y largo plazo, que, por lo demás, es la que debiera orientar a los proyectos de inversión directa en otros países. En efecto, como se muestra en el cuadro 1, los diez PECO suponen en conjunto un mercado de más de cien millones de personas. Aunque su capacidad adquisitiva es todavía muy reducida, ya que su nivel medio de renta *per cápita* medido en paridades de poder de compra estándar apenas asciende al 40% del promedio de los quince, su crecimiento en los últimos años ha superado al de la UE, lo que ha comportado un avance significativo en la convergencia.

CUADRO 1
INDICADORES MACROECONÓMICOS BÁSICOS DE LOS PECO Y DE LA UE (15)

	Superficie (km ²)	Población (miles) 2000	PIB per cápita en PPS 2000	Crecimiento económico (Tasas de variación) 1992-2000
PECO	1.078.227	104.728	8.600	3,4
Polonia	312.877	38.791	8.700	5,2
Hungría	93.030	10.108	11.700	3,0
República Checa	78.864	10.330	13.200	1,5
Eslovenia	20.256	1.969	16.100	4,2
Estonia	45.100	1.434	8.400	2,1
Bulgaria	110.990	8.174	5.400	-0,4
Letonia	64.589	2.401	6.600	0,8
Lituania	65.301	3.682	6.600	-1,1
Rumania	238.390	22.436	6.000	0,5
Eslovaquia	49.030	5.402	10.800	3,5
UE (15)	3.244.233	374.973	22.500	2,0
España	505.992	39.390	18.200	2,6

Fuente: UNECE, UNESCO y EUROSTAT.

Ello se explica en alguna medida por el descenso de la población y, sobre todo, por la mayor intensidad del crecimiento de la actividad económica. Más específicamente, la tasa media acumulativa de crecimiento del PIB de los diez PECO durante el período 1992-2000 fue del 3,4%, mientras que la de la UE sólo ascendió al 2%. Además, algunos candidatos, en particular Eslovenia, poseen unos niveles de renta cercanos al de los países menos desarrollados de la Unión. Por tanto, se puede sostener que los candidatos representan en la mayoría de los casos unos mercados con un gran potencial de crecimiento en los años venideros.

Prosiguiendo con los rasgos de los candidatos, que son más definitorios de su atractivo relativo para la inversión internacional, cabría mencionar a las ventajas en el coste de la mano de obra. Ciertamente, el diferencial que media entre el coste laboral por hora de cualquiera de estos países es tan abultado que, incluso cuando se corrige por su brecha de productividad, la ventaja relativa de los PECO sigue siendo notable. En concreto, según los datos más recientes, el salario por hora de trabajo promedio de los PECO no llega a representar el 40% del medio de la UE. Además, y lo que parece ser más determinante en las decisiones de localización de los proyectos de inversión internacional de las empresas, los países candidatos disponen, por lo general, de una mano de obra con unos niveles de cualificación cercanos a los de los actuales miembros, al menos cuando éstos se aproximan mediante el número de años de escolarización de la población (4). A este res-

pecto, hay un buen número de estudios, con enfoques metodológicos bien dispares, que coinciden en señalar que la disponibilidad de una mano de obra relativamente cualificada a un coste inferior constituye uno de los principales factores explicativos de la capacidad de atraer inversiones directas del exterior, que han mostrado la mayoría de los PECO desde que iniciaran su proceso de transición y apertura (5).

En suma, la relación de factores señalados, sin pretender en modo alguno ser exhaustiva, proporciona un cierto fundamento acerca del atractivo que poseen los PECO para la inversión directa. No obstante, en el apartado siguiente se aportarán algunos datos adicionales, referidos a la evolución y conducta que han seguido los inversores extranjeros en estos mercados, al objeto de poder sustanciar mejor la conveniencia de una política española de inversiones en ellos mucho más activa que la seguida en el pasado.

2. La posición relativa de la inversión española en los PECO

La mayoría de los PECO incorporaron en los acuerdos bilaterales que firmaron con la UE —los Acuerdos Europeos— una liberalización de las inversiones extranjeras con un ritmo e intensidad mayores que los acordados para la eliminación de las barreras al comercio, también estipulada en tales acuerdos. Más aún, muchos de los PECO —en especial aquellos que, como Hungría, basaron sus procesos de privatización de empresas

en el capital foráneo— pusieron en marcha políticas de incentivos de índole diversa con el fin de atraer a los inversores extranjeros. Con ello se pretendía, como así ha sucedido, que la inversión extranjera aportara no sólo una fuente de financiación sino también un apoyo a la necesaria reforma y modernización de sus sistemas productivos para adaptarlos al nuevo contexto de creciente competencia exterior.

Efectivamente, conforme avanzaban los noventa casi todos los candidatos del Este fueron recibiendo una cuantía creciente de flujos de inversión directa procedentes de los países de la OCDE, sobre todo de sus futuros socios de la Unión. Como se refleja en el gráfico 1, los inversores extranjeros han acudido especialmente a los PECO I (denominación con la que hemos designado a los cinco que iniciaron con antelación las negociaciones de adhesión), en especial a Hungría, Polonia, Estonia y la República Checa, aunque no han estado ausentes en ninguno de los diez candidatos.

En cuanto a los países de procedencia de la inversión, el cuadro 2 —elaborado sobre la base de la recopilación y depuración de los datos ofrecidos por los organismos internacionales y, sobre todo, por las fuentes estadísticas de los propios PECO—, pone de relieve la posición de cada país inversor, conforme al *ranking* que resulta de su participación en el *stock* de capital extranjero acumulado por cada uno de los candidatos. Su examen permite apreciar, entre otros rasgos de relevantes, que España tiene una posición dentro del *ranking* de inversores mucho peor a la que correspondería a nuestro nivel de desarrollo. De hecho, con la única salvedad de Bulgaria, la cuota que tiene España en el *stock* de inversión extranjera directa que han recibido los futuros países miembros es insignificante: inferior al 1%. La exigua presencia de España contrasta con la que poseen los otros países más grandes de la UE, y en particular con la de Alemania, que mantiene una posición de liderazgo en la mayoría de los PECO.

Esta casi nula penetración de nuestras empresas en los países que pronto serán socios de la Unión, es consecuencia de la escasa atención que, hasta fechas muy recientes, han prestado tanto los gobiernos como las propias empresas a las oportunidades de inversión que se abrían en estos mercados emergentes, de la mano en muchos de ellos de los procesos de privatización. En efecto, y aunque la información que se presenta en el referido cuadro 2 no permita apreciarlo, al inspeccionar los datos de las inversiones directas que España ha realizado en los PECO desde

finales de los ochenta se constata que las operaciones con alguna significación han tenido lugar en las fechas más recientes.

Llegados a este punto, cabría preguntarse acerca de los efectos negativos que puede traer consigo esta conducta diferencial de España con relación a la del grueso de sus actuales socios. A este respecto, hay una primera respuesta que parece inmediata: la pérdida de canales estables de distribución de productos españoles en estos mercados emergentes.

Pero hay, cuando menos, otras dos posibles respuestas que indican sendos problemas a considerar. Una de ellas, es la que podría formularse a la luz de la evidencia disponible acerca de las estrategias dominantes que al parecer están orientando las actuaciones de la mayoría de las multinacionales que se han instalado en los PECO: su utilización —con el objetivo de sacar provecho de sus ventajas de ubicación y de costes laborales— como centros de producción y plataformas de exportación para todo en mercado europeo (6). A este respecto, se podría argumentar, por tanto, que España está malogrando las posibilidades de mejorar su capacidad competitiva y, por ende exportadora, mediante la aplicación de la estrategia que se acaba de describir. La otra posible consecuencia negativa de la atonía inversora de España en los mercados de los candidatos a formar parte de la Unión es una mera consecuencia de la aplicación por parte de los principales países de la UE de la estrategia descrita. Así, es evidente que, si las multinacionales de nuestros socios actuales apuestan decididamente por la utilización de los PECO como centros de producción y exportación a gran escala, las oportunidades de exportación de España se pueden ver adicionalmente comprometidas.

3. Consideraciones finales

Para finalizar conviene hacer una recapitulación de los argumentos que se han esgrimido para abogar por la puesta en marcha de una estrategia encaminada a aumentar las inversiones directas en los PECO. Estos son, fundamentalmente, los que sintetizan los puntos siguientes:

— El elevado grado de certidumbre que hay sobre su integración en la UE, es un primer motivo que justificaría la atención de los inversores por los mercados de los PECO.

— No menos convincente al respecto es el notable potencial de crecimiento que poseen la mayoría de los PECO.

CUADRO 2

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL STOCK DE CAPITAL EXTRANJERO RECIBIDO POR LOS PAÍSES CANDIDATOS
(Datos a 31 de diciembre de 1999)

	Bulgaria		Eslovaquia		Eslovenia		Estonia		Hungria		Letonia	
	1999	%	1999	%	1999	%	1999	%	1999	%	1999	%
1	Alemania	15,3	Alemania	22,1	Austria	41,8	Suecia	41,1	Alemania	27,9	Dinamarca	14,1
2	Bélgica	13,4	Austria	17,4	Alemania	12,8	Finlandia	30,1	Holanda	16,7	Estados Unidos	10,2
3	Chipre	9,0	Holanda	14,4	Francia	11,6	Dinamarca	4,1	Estados Unidos	12,2	Alemania	8,7
4	Estados Unidos	7,1	Estados Unidos	12,2	Italia	5,9	Estados Unidos	3,9	Austria	11,1	Suecia	8,5
5	Holanda	6,0	Reino Unido	8,7	Rep. Checa	4,2	Noruega	3,4	Reino Unido	6,4	Reino Unido	7,6
6	Reino Unido	5,7	Rep. Checa	8,6	Estados Unidos	4,0	Reino Unido	2,8	Francia	5,9	Rusia	7,5
7	Rusia	5,5	Francia	4,1	Suiza	3,9	Alemania	2,5	Bélgica	3,5	Finlandia	5,3
8	Austria	4,5	Italia	1,6	Holanda	3,9	Holanda	1,6	Italia	3,2	Estonia	5,1
9	España	3,9	Hungria	1,5	Reino Unido	3,8	Liechtenstein	1,6	Suiza	2,7	Irlanda	4,0
10	Turquía	3,8	Suiza	1,3	Croacia	3,3	Suiza	1,5	Japón	1,9	Noruega	3,8
11	Suiza	3,2	Bélgica	1,2	Dinamarca	1,4	Rusia	1,4	Corea	0,7	Holanda	3,0
12	Grecia	3,1			Gibraltar	0,5	Singapur	1,3	Suecia	0,7	Singapur	2,3
13	Francia	3,0			Bosnia-Herzeg.	0,5	Austria	1,1	Finlandia	0,6	Isla de Man	2,0
14	Corea	1,8			Luxemburgo	0,4	Italia	0,6	Rusia	0,5	Liberia	1,7
15	Luxemburgo	1,5			Bélgica	0,3	Bosnia-Herzeg.	0,4	Dinamarca	0,4	Liechtenstein	1,5
16	Italia	1,2			Chipre	0,3	Irlanda	0,3	Irlanda	0,4	Suiza	1,1
17	Bahamas	1,2			Liechtenstein	0,3	Bahamas	0,2	Canadá	0,3	Islas Caimán	1,1
18	Irlanda	1,0			Hungria	0,2	Letonia	0,2	Noruega	0,3	Austria	0,9
19	Israel	0,6			Japón	0,2	Dominica	0,2	Luxemburgo	0,2	Hong-Kong	0,8
20	Hungria	0,5			Suecia	0,1	Francia	0,2	España	0,1	Panamá	0,6
	Unión Europea	59,2	Unión Europea	69,0	Unión Europea	82,2	Unión Europea	84,6	Unión Europea	76,8	Unión Europea	52,3
	OCDE	76,1	OCDE	92,1	OCDE	94,9	OCDE	93,6	OCDE	95,0	OCDE	67,7

Stock de Inversión Extranjera Directa Recibida (millones \$)

Total	2.778	Total	2.199	Total	2.684	Total	2.586	Total	20.379	Total	1.291
España	109,7	España	—	España	—	España	0,03	España	18,6	España	1,0
Cuota España	3,9	Cuota España	—	Cuota España	—	Cuota España	—	Cuota España	0,1	Cuota España	0,08

Fuentes

	Bulgarian Foreign Investment Agency (BFIA)		National Bank of Slovakia		Bank of Slovenia		Bank of Estonia		UNCTAD, National Bank of Hungary		Bank of Latvia	
	Lituania	%	Polonia	%	República Checa	%	Rumanía (*)	%	Total PECO	%		%
1	Suecia	17,5	Alemania	17,3	Holanda	30,7	Holanda	12,9	Alemania	19,4		
2	Estados Unidos	13,5	Estados Unidos	14,7	Alemania	26,6	Alemania	11,9	Holanda	13,9		
3	Finlandia	10,6	Francia	11,0	Austria	10,1	Chipre	8,5	Estados Unidos	10,7		
4	Dinamarca	9,7	Holanda	9,2	Estados Unidos	6,7	Italia	7,7	Austria	7,1		
5	Alemania	7,7	Italia	9,1	Reino Unido	5,1	Estados Unidos	7,5	Francia	7,0		
6	Reino Unido	7,1	Reino Unido	5,9	Bélgica	5,0	Francia	6,8	Reino Unido	5,5		
7	Suiza	5,5	Corea	4,6	Francia	4,4	Reino Unido	5,3	Italia	4,8		
8	Estonia	4,1	Rusia	3,2	Suiza	2,2	Austria	5,3	Suecia	2,9		
9	Noruega	3,8	Irlanda	2,3	Suecia	1,5	Corea	5,2	Bélgica	2,4		
10	Luxemburgo	3,6	Austria	2,3	Eslovaquia	1,0	Turquía	4,3	Suiza	2,2		
11	Irlanda	2,8	Suecia	2,2	Italia	1,0	Luxemburgo	3,7	Corea	2,1		
12	Polonia	2,0	Suiza	1,8	Chipre	1,0	Hungria	3,4	Rusia	1,6		
13	Holanda	1,4	Dinamarca	1,5	Dinamarca	1,0	Grecia	2,9	Finlandia	1,5		
14	Rusia	1,4	Noruega	1,3	Luxemburgo	0,7	Suiza	2,3	Dinamarca	1,4		
15	Francia	1,2	Japón	1,1	Noruega	0,6	Siria	1,3	Irlanda	1,1		
16	Letonia	0,9	Bélgica	0,8	Japón	0,3	Canadá	1,2	Noruega	0,9		
17	Austria	0,7	Portugal	0,8	Malta	0,3	Suecia	1,1	Chipre	0,9		
18	Canadá	0,6	España	0,7	Hungria	0,2	China	0,9	Liechtenstein	0,9		
19	Bélgica	0,4	Canadá	0,7	Canadá	0,2	Bélgica	0,9	Luxemburgo	0,5		
20	Turquía	0,3	Finlandia	0,6	España	0,2	Liechtenstein	0,8	España	0,5		
	Unión Europea	63,2	Unión Europea	63,8	Unión Europea	86,3	Unión Europea	50,6	Unión Europea	68,4		
	OCDE	89,2	OCDE	88,5	OCDE	97,7	OCDE	70,8	OCDE	86,9		

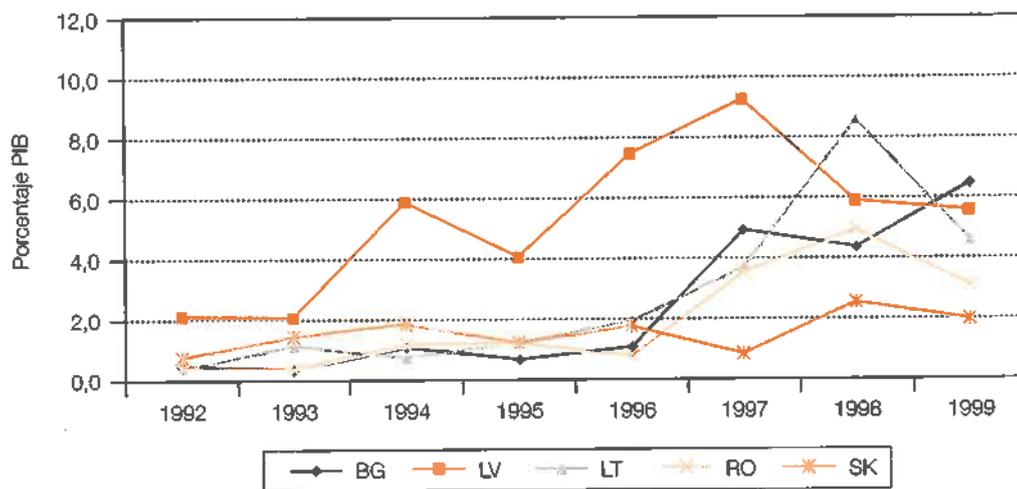
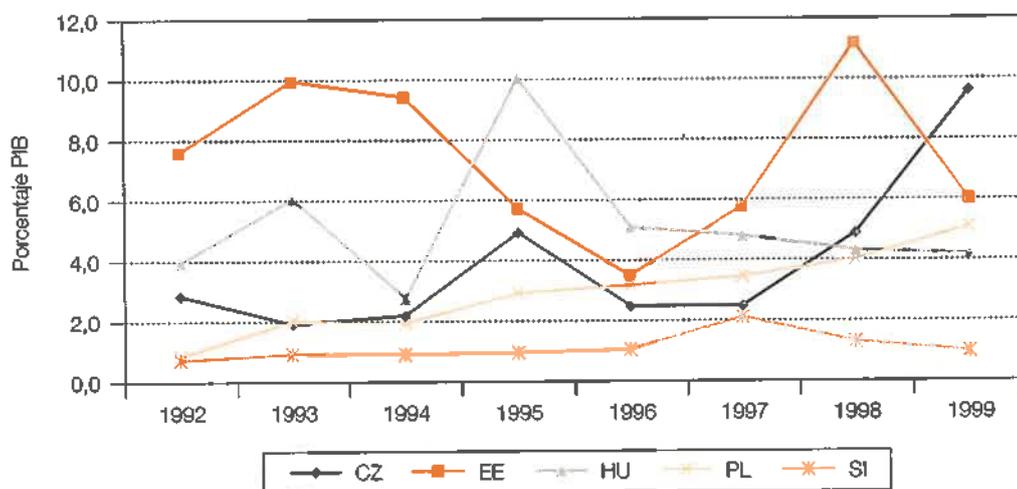
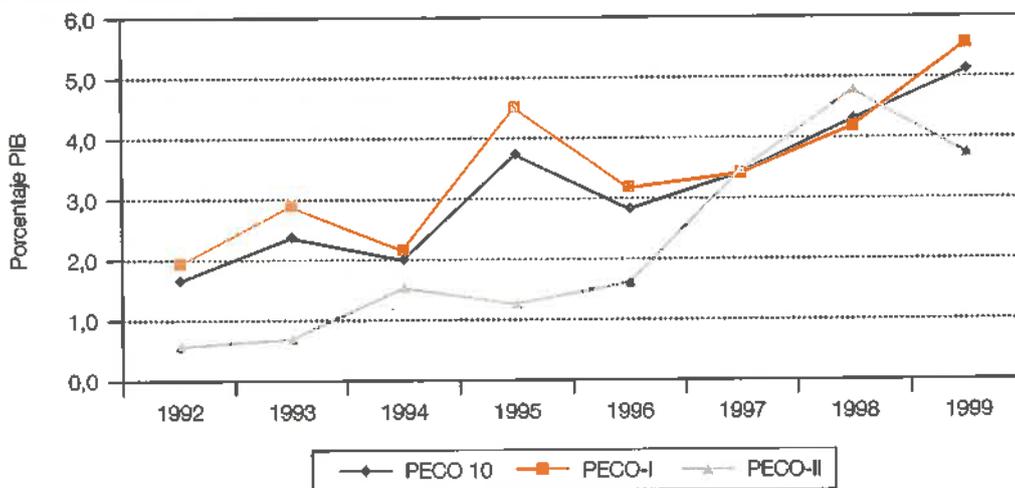
Stock de Inversión Extranjera Directa Recibida (millones \$)

Total	2.063	Total	38.913	Total	17.552	Total	5.332	Total	95.776
España	0,44	España	259,3	España	35,3	España	28,9	España	453,2
Cuota España	0,02	Cuota España	0,7	Cuota España	0,2	Cuota España	0,5	Cuota España	0,5

Fuentes

Bank of Lituania y Lithuanian Department of Statistics	Polish Agency for Foreign Investment (PAIZ)	Czech National Bank	Regional Development National Agency y FM
--	---	---------------------	---

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN RECIBIDA POR LOS PAÍSES CANDIDATOS
 (Porcentaje del PIB)



Fuente: Foreign Direct Investment Yearbook, Agencias de Inversión Nacionales, Bancos Centrales y Oficinas Estadísticas Nacionales.

— Las ventajas de costes laborales y la buena posición geográfica constituyen también razones de peso para respaldar la conveniencia de que nuestras empresas procuren un asentamiento mayor en la zona.

— La mayor penetración en los mercados de los PECO se justifica adicionalmente por el hecho de que la presencia española en los países candidatos sea tan reducida que casi no tiene parangón entre los quince.

— Con relación al punto anterior, hay que tener en cuenta que si las multinacionales de nuestros socios ubicadas en los PECO continúan con la estrategia de utilizarlos como centros de producción y plataforma de exportaciones a todo el mercado europeo, las exportaciones españolas pueden verse crecientemente amenazadas.

— Por consiguiente, en tal escenario, la internacionalización de nuestras empresas en los PECO emulando la actuación de nuestros socios en la UE resulta ser una vía conveniente —cuando no necesaria— para la consolidación de las exportaciones españolas en el mercado de la UE ampliada. □

NOTAS

- (1) En Martín (2000) el lector interesado puede conocer los principales hitos de la cronología del proceso de ampliación de la UE con la adhesión de los PECO.
- (2) En Baldwin y cols. (2001) y Martín (2001) se ofrecen sendas valoraciones de los acuerdos alcanzados en la Cumbre de Niza.
- (3) En Ottaviano y Puga (1998) y Schmutzler (1999) se ofrecen buenos panoramas acerca de las ideas que se sustentan en este tipo de modelos que enfatizan la importancia de la vertiente espacial en las decisiones de producción y de comercio.
- (4) Para un análisis más detallado de la dotación de capital humano de los PECO en comparación con los países de la UE, puede consultarse Martín, Velázquez y Funck (2001).
- (5) Véase como ilustración: Lankes y Venables (1997), Berd (2000) y los que en ellos se referencian al respecto.
- (6) Entre los estudios que documentan esta afirmación pueden considerarse: Hoekman, B. y Djankov, S. (1997).

BIBLIOGRAFÍA

- Baldwin, R., y cols. (2001): «Nice Try: Should the Treaty of Nice be Ratified?», *Monitoring European Integration*, núm. 11, CEPR, Londres.
- BERD (2000): *Transition Report*, Londres.
- Elteto, A. (2000): *Foreign direct investment in Spain and Hungary: main patterns and effects with a special regard to foreign trade*, tesis doctoral. Budapest University of Economic Sciences and Public Administration, Budapest, Hungría.

Hoekman, B., y Djankov, S. (1997): «Determinants of the Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe», *The World Bank Economic Review*, vol. 2, núm. 3, págs. 471-487.

Inforregio (1999): *Sexto Informe periódico sobre la situación y evolución socioeconómicas de las regiones de la UE*, DG XVI, Bruselas. www.inforegio.org

Kaminski, B. (2001): *How Accession to the European Union has affected External Trade and FDI in Central European Economies*, World Bank, Washington, DC.

Lankes, H. P., y Venables, A. J. (1997): «Foreign direct investment in Eastern Europe and the former Soviet Union: Results from a survey of investors», en Zecchini, S. (ed.): *Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s*, Kluwer Academic Publishers and OECD, Norwell, Massachusetts.

Martín, C. (2000): «Europa en la encrucijada», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 156, págs. 1-10.

Martín, C. (2001): «La Cumbre de Niza y la construcción europea», *Cuadernos de Información Económica*, núm. 160, págs. 31-36.

Martín, C.; Velázquez, F. J., y Funck, B. (2001): *European Integration and Income Convergence: Lessons for Central and Eastern European Countries*, World Bank.

Ottaviano, G. I. P., y Puga, D. (1998): «Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the "New Economic Geography"», *World Economy*, vol. 21, núm. 6, págs. 707-731.

Schmutzler, A. (1999): «The new Economic Geography», *Journal of Economic Surveys*, vol. 13, núm. 4, págs. 355-379.

RESUMEN

El objetivo de este artículo es, por una parte, evaluar la presencia relativa de la inversión directa española en los diez países de la Europa central y oriental (los denominados PECO) que se encuentran negociando su integración en la Unión Europea. Además, y una vez constatada la relativa insignificancia que tiene España en el stock de inversión extranjera acumulado en los países candidatos, se aportan argumentos a favor de conceder más importancia a nuestros futuros socios en la estrategia de internacionalización de nuestra economía.

Palabras clave: Inversión Directa en el Exterior, PECO, Internacionalización de la economía española.

190
2001

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

Manuel M. Varela Lafuente y Juan C. Surís Regueiro

La percepción de los agentes económicos sobre la regulación de pesquerías. Aplicación al sector pesquero de Galicia.

J. Hernando Varela

El proyecto de investigación agrícola del Banco Mundial y la modernización de la investigación agraria en España en la década de los setenta.

J. F. Jiménez Bolívar, J. Berbel Vecino y M. Torrico Herruzo

Análisis de la toma de decisiones de los agricultores ante cambios en el precio del agua. Modelos de decisión multicriterio.

Ana M.^a Aldanondo Ochoa, José Luis Sáinz Castelar y Valero Casanova

Comparaciones multilaterales de costes, productividad y precios de los factores en sectores con un factor específico: una aplicación al sector lechero de la Unión Europea.

Mercedes Sánchez, Ildefonso Grande, José M. Gil y Azucena Gracia

Diferencias entre los segmentos del mercado en la disposición a pagar por un alimento ecológico: valoración contingente y análisis conjunto.

Cruz Fernández Mariscal

Aspectos jurídicos que regulan las organizaciones interprofesionales agroalimentarias en la Unión Europea.

José Manuel Barreiro Fernández, Fernando Losada Pérez y Emilio Ruzo Sanmartín

Valor de marca, calidad percibida y calidad real: un análisis comparativo del mercado de la leche.

José M.^a Gil, B. Dhehibi y Ana M. Angulo

La demanda de carnes y pescados en Túnez: un enfoque dinámico.

CRÍTICA DE LIBROS

CURSOS

Director: Jaime Lamo de Espinosa
Director adjunto: Ramón Alonso Sebastián

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

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

Suscripción anual (4 números)

- España	8.000 ptas.
- Estudiantes	5.500 ptas.
- Extranjero	11.000 ptas.
- Número suelto	3.000 ptas.

Algunas implicaciones del euro para la economía española

La introducción de los billetes y monedas denominados en euros a partir del 1 de enero del 2002 y, con ello, la culminación de la adopción del euro por España es una operación cuya trascendencia no resulta fácil de captar si no se analiza con cierta perspectiva. Al igual que ahora ocurre en España con la reforma monetaria de 1868 de Laureano Figuerola, que introdujo la peseta, deberán ser las generaciones futuras las que ponderarán toda la importancia de la introducción del euro para la economía y la sociedad española y europea, con la ventaja que les dará disponer de una perspectiva temporal suficiente. Los europeos de hoy hemos plantado unos árboles tan frondosos que nos impiden ver el bosque en toda su extensión e importancia.

No se puede limitar el alcance de la operación de introducción de los euros a un canje de numérico, aunque dicho canje tenga la relevancia derivada del hecho de que afecta a más de trescientos millones de ciudadanos de doce países de la Unión Europea. Implica, además, una transformación más sutil pero de no menor calado como es la de que a partir del 1 de enero del 2002 se unifica la unidad de cuenta en la que se denominan las operaciones y transacciones. No es sólo que se vayan a cambiar todos los billetes y monedas en circulación, es que, además, se adopta definitiva y totalmente el euro como unidad de cuenta común a doce países de la Unión Europea para denominar todos los precios y valores, desapareciendo las unidades de cuenta nacionales hasta ahora existentes. A partir del próximo 1 de enero se acabará con la anomalía existente desde 1999 de simultanear dos unidades de cuenta en cada país y doce en el conjunto de la Unión Monetaria. La conclusión al respecto es clara: los billetes de euro no se introducen para complicarnos la vida sino por el contrario para facilitárnosla, para acabar con una anomalía que plantea inconvenientes, para perfeccionar la Unión Monetaria.

La introducción del euro también significa la desnacionalización del dinero en diversos Estados de la Unión Europea. En el caso español, en efecto, un corolario que se deriva de la sustitución de la peseta por el euro es el de que por vez primera desde la antes citada reforma y unificación monetaria española de 1868, que supuso la desaparición de unas cien monedas distintas que existían en circulación y su sustitución por la peseta, no coinciden nuestras fronteras estatales con nuestras fronteras monetarias. Dicho de otra manera, el vínculo entre Estado y moneda se ha roto. El dinero se ha desestatalizado o desnacionalizado porque se ha supranacionalizado. Pienso que el

Eugenio Domingo Solans
*Miembro del Consejo de Gobierno
y del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo*

fin del nacionalismo monetario en España es un hecho histórico de considerable importancia. La desnacionalización de la moneda es un logro al igual que lo es la despolitización de la moneda (independencia del Banco de España), que es algo que los españoles también deben al proceso que ha conducido a la introducción del euro a partir del Tratado de Maastricht de 1992.

La puesta en circulación de los euros y la adopción definitiva de una nueva unidad de cuenta común a la mayoría de europeos significará la culminación del proyecto de Unión Monetaria Europea, proyecto que una y otra vez se muestra como la mejor respuesta ante las perturbaciones económicas y financieras internacionales. ¿Hay alguien que piense seriamente que si nuestra moneda no fuera el euro y si el Banco de España no fuera una institución del Eurosistema los tipos de interés, el tipo de cambio y otras variables económicas y financieras nacionales no se hubieran visto afectadas negativamente en mayor medida a raíz de la actual inestabilidad internacional? Esto es lo más básico que el euro significa para la economía española: estabilidad macroeconómica a prueba de turbulencias y perturbaciones económicas internacionales. Ninguna economía está al abrigo de tempestades, pero sus efectos son más llevaderos a bordo de un buque transatlántico que de un barco de menor tonelaje.

Las ventajas para los agentes económicos españoles y para el público en general de la moneda única son claras. Disponer de una moneda internacional como el euro permite, por supuesto, eliminar el riesgo de cambio en las transacciones entre los países del área monetaria común. Pero es que, además, los exportadores e importadores españoles podrán también utilizarlo fuera de la Unión Monetaria facturando a sus clientes en euros o haciéndose facturar por sus proveedores en nuestra moneda siempre que tengan en el mercado internacional una posición mínimamente dominante. Facturar o ser facturado en las operaciones internacionales en la propia moneda, la misma en la que se contabilizan las operaciones de la propia empresa, constituye una ventaja nada desdeñable.

Los mercados financieros del euro son considerablemente más amplios, más líquidos, más transparentes y más sofisticados que los de la antigua peseta. Ello brinda mejores oportunidades de obtener financiación o de colocar los excedentes de tesorería o de realizar inversiones financieras sin riesgo de cambio.

El euro permite a los turistas provenientes del espacio euro o con destino al espacio euro utilizar

los mismos billetes y monedas sin necesidad de cambiarlos o de guardarlos para otro viaje. No es aventurado pronosticar que los billetes de euro también serán aceptados en muchos países de fuera de la Unión Monetaria.

El euro es, sobre todo, una moneda estable que está permitiendo a la economía española registrar unas tasas de inflación relativamente moderadas en comparación con las registradas en el pasado. Es de resaltar, además, que la estabilidad de precios se está logrando con unos tipos de interés considerablemente más bajos que los que hubiera que haber practicado en el pasado para alcanzar parecidas tasas de inflación. Las condiciones de financiación de la economía española han mejorado considerablemente con la introducción del euro.

En efecto, una de las consecuencias más importantes que los agentes económicos españoles han derivado de la puesta en funcionamiento del BCE y de su política monetaria es la considerable reducción en los tipos de interés practicados en los distintos mercados con respecto a lo que era habitual hace tan solo unos pocos años.

El MIBOR a un año, por ejemplo, que en 1995 se situó en el 10%, se encuentra actualmente en torno al 4%. Los préstamos hipotecarios se concedían en 1995 por encima del 11%, mientras que ahora se obtienen alrededor del 6%. La deuda pública a largo plazo ofrecía en 1995 rendimientos medios por encima del 10%, cuando actualmente rondan el 5%. En tan solo cuatro años, determinados tipos de interés del sistema financiero español han experimentado reducciones del orden de cinco puntos porcentuales.

Nunca llueve a gusto de todos. Para los acreditados, como los empresarios que requieren financiación ajena para sus inversiones o como quienes se hipotecan para comprar una vivienda, corren mejores tiempos. Los rentistas, aunque comprenden que el euro es una moneda estable que conserva el valor de sus ahorros y que funciona bien como depósito de valor, añoran sin duda rentabilidades nominales superiores al 10% aunque fueran acompañadas de unas tasas de inflación del orden del 5%, porque sus rendimientos reales eran entonces mayores.

A unos y a otros cabe recordarles que los tipos de interés son, en último término, el resultado de las fuerzas del mercado y no de la acción discrecional de la política monetaria del BCE. La política monetaria, ciertamente, guía los tipos de interés a muy corto plazo, el tipo día a día, y puede influir sobre los tipos de interés a plazos más largos, pero no sobre la tendencia de fondo, lo que

Wicksell llamaría el tipo de interés natural. Dicho tipo es el resultado en el mercado de la concurrencia del ahorro (esto es, de la renta no consumida) y de la inversión. Una política monetaria correcta puede y debe establecer diferencias entre los tipos de interés de intervención y los que, en caso de no actuar, existirían en los mercados, con la finalidad de asegurar la estabilidad de precios y propiciar unas condiciones monetarias favorables al crecimiento económico. Dicha estabilidad de precios es la que teóricamente resultaría del tipo de interés natural de Wicksell. La política monetaria se formula para influir en los tipos de interés. Pero es impensable que la política monetaria pueda, de forma importante y sostenida, apartar a los tipos de interés de los mercados de la tendencia resultante de la oferta y de la demanda de fondos prestables libremente decidida por los ahorradores y los inversores.

El gran cambio al que los agentes económicos españoles se enfrentan no es, por tanto, el de las reglas por las que se determinan los tipos de interés, que siguen siendo las del mercado. Lo que sí ha cambiado es la dimensión del mercado del euro, cuyo *hábitat* es una economía con un PIB que representa el 16% del total mundial y una población de 303 millones de habitantes. Este nuevo mercado integrado, con libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales, es decir, con vasos comunicantes que tienden a igualar, donde no haya obstáculos, los patrones de los diferentes mercados domésticos preexistentes, es el que ofrece sus actuales condiciones, más o menos preferidas que las de antes, a los agentes económicos españoles.

Los agentes económicos españoles tienen que cambiar sus referencias monetarias y económicas tradicionales. Nuestra moneda ya no es la peseta, que no existe, sino el euro, aunque hasta el próximo 1 de enero del 2002 haya que seguir efectuando pagos en efectivo con los antiguos billetes del Banco de España. El nivel de inflación que determina prioritariamente la formulación de la política monetaria del BCE no es, por supuesto, la española, sino la del área del euro, es decir, el 2,5% interanual, al igual que el Banco de España decidía su política monetaria en función de la inflación española y no la de Galicia, aunque el ciudadano gallego se viera afectado por la de esta tierra. La actualización de las rentas, por lo tanto, debería efectuarse teniendo en cuenta la definición de estabilidad en el mercado en el que nuestras empresas compiten, que es el europeo y una cifra del 2%, exactamente igual que antes era el objetivo de inflación española y no la gallega la que servía

de referencia para actualizar las rentas de los trabajadores de las empresas gallegas.

La retribución que puedo esperar ahora por mi ahorro es la de los mercados del euro. El coste del crédito que debo pagar a mi banco también es el del mercado del euro. Estas nuevas condiciones económicas y financieras propician más que antes la asunción de riesgo, lo que resulta positivo. A mí me parece más lógico que el que quiera una elevada rentabilidad deba arriesgar su capital y que el que requiera financiación para emprender un negocio la pueda obtener a un coste razonable, y lo que no me parecía conveniente para una economía y para una sociedad es lo que pasaba hace unos años en España, cuando sin apenas riesgo se podían obtener altas rentabilidades y, en cambio, quien decidía emprender un negocio debía pagar un precio elevado por la financiación bancaria.

Sea como fuere, este es el gran cambio a asimilar por parte de los agentes económicos españoles y cuanto antes se consiga, tanto mejor, por la sencilla razón que no existe una alternativa viable.

Los nacionalistas monetarios —siguiendo con el símil de la navegación con el que iniciaba este artículo— argumentan que la economía española ha pagado un precio excesivo en términos de autonomía monetaria y cambiaría por el billete del transatlántico que antes hemos comparado con el euro. Lo cierto es que el precio pagado es más formal que real y, desde luego, ventajoso si se compara la relación calidad-precio. La forma simplista de plantear la cuestión de la renuncia a la autonomía monetaria es afirmar que hasta 1998 el Banco de España tomaba autónomamente sus decisiones de política monetaria sin más consideraciones que los intereses de la economía española y que, en cambio, tras la integración de la peseta en el euro en 1999, las decisiones se toman por el BCE desde Francfort sin tener en cuenta las necesidades de nuestra economía e incluso, según algunos, en contra de lo más conveniente para nuestros intereses nacionales.

Este planteamiento monetario del que gustan algunos economistas españoles nacionalistas encierra tres errores. Presupone, en primer lugar, que antes de 1999 y a pesar de la pertenencia de España al Mercado Único, a pesar de estar la peseta en el mecanismo de tipos de cambio del SME y a pesar de la existencia de libre circulación de capitales, el Banco de España tenía autonomía de decisión en materia de política monetaria y que sus decisiones no estaban condicionadas por las de los bancos centrales nacionales del resto de la Unión Europea y, particularmente, por las del

Deutsche Bundesbank como regulador de la moneda que, de hecho, era el ancla del mecanismo de tipos de cambio del SME.

El argumento también es erróneo, en segundo lugar, porque implica suponer que España carece de influencia en las decisiones sobre la política monetaria europea, cuando realmente tiene al menos la misma que cualquier otro país, puesto que la presencia de españoles en los órganos de gobierno del BCE es tan alta como la de alemanes, fineses, franceses, italianos y neerlandeses y superior a la del resto de ciudadanos de otros países del área del euro. Realmente España tiene ahora presencia y más influencia que antes en las decisiones monetarias europeas puesto que dos españoles tienen voz y voto en el Consejo de Gobierno del BCE y uno, además, en el Comité Ejecutivo. La situación es bien distinta a la existente hasta 1998 en la que las decisiones monetarias que en mayor medida afectaban a toda Europa y, por lo tanto, a España se tomaban, como ahora, en Francfort, pero por el Zentralbankrat del Deutsche Bundesbank. Todo ello en el bien entendido que los miembros de los órganos de gobierno del BCE no representan ni a sus países ni a los bancos centrales donde prestan o hayan podido prestar sus servicios.

El planteamiento monetario nacionalista es, en tercer lugar, erróneo porque implicaría que el BCE adopta sus decisiones teniendo en cuenta las conveniencias de determinados países del área entre los que no se encontraría España y no atendiendo a las necesidades del conjunto. Es curioso constatar a este respecto la asimetría en la crítica que los economistas nacionalistas españoles hacen a las decisiones activas de política monetaria adoptadas por el BCE. Cuando el BCE ha decidido la reducción de los tipos de interés, algunos de ellos han afirmado que ello perjudicaba a España por su mayor nivel de inflación y se hacía en favor de los países del área que experimentan menor crecimiento económico. Pero en cambio, cuando la decisión ha sido de signo exactamente opuesto se ha dicho que no le beneficiaba y o bien era valorada como una rectificación del error cometido anteriormente o incluso, en algún caso extremo, también resultaba perjudicial para España, con lo que el BCE ni siquiera acertaría al rectificar. Es decir, para algún nacionalista monetario español extremista el prejuicio es claro: el BCE nunca acertará, haga lo que haga, cómo lo haga y cuándo lo haga.

Por supuesto no es esta la forma correcta de interpretar ninguna de las dos decisiones: ambas medidas se tomaron con la intención de benefi-

ciar al conjunto del área del euro y también, por ello, a España, cuya suerte económica está afortunadamente ligada a la del resto de países europeos. Frente al error monetario nacionalista cabe recordar que estamos en el mismo barco que el resto de países del espacio euro y que es difícil que lo que beneficie al conjunto no resulte también beneficioso para cada una de las partes. Todo ello dicho sin perjuicio de admitir que, por supuesto, el BCE puede equivocarse y que la crítica constructiva y razonada es su gran aliado para hacer las cosas mejor, cumplir con su objetivo estatutario de estabilidad de precios y ganarse la confianza de los ciudadanos europeos. □

RESUMEN

El alcance de la operación de introducción de los euros no se puede limitar a un canje de numerario. Implica, además, que se adopta definitiva y totalmente el euro como unidad de cuenta común a doce países de la Unión Europea para denominar todos los precios y valores. La introducción del euro también significa la desnacionalización del dinero en diversos Estados de la UE. Asimismo, constituye la culminación del proyecto de Unión Monetaria Europea. Los mercados financieros del euro son más amplios, líquidos y transparentes que el de la peseta. El euro es una moneda estable, que mejora las condiciones de financiación de la economía española.

Palabras clave: *Introducción del euro, Ventajas del euro, Unión Monetaria Europea.*

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 comprobará.



**Bolsa de
Trabajo**



**Colegio de
Economistas
de Madrid**

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

La inversión directa española en Marruecos

Manuel Jaén García

Catedrático de Economía Aplicada, Universidad de Almería

Leonardo Cazorla Papis

Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Almería

Manuel López Godoy

Profesor Titular de Economía Financiera y Contabilidad, Universidad de Almería

1. Introducción

En los últimos años, tanto los organismos internacionales —Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, etc.—, como los gobiernos de países industrializados y menos desarrollados, reconocen la importancia creciente del sector privado y, en especial, de la creación y consolidación de un tejido de pequeñas y medianas empresas —en adelante Pymes— como vehículo más propicio para lograr el crecimiento armónico y sostenido de los países en desarrollo de economía emergente —en adelante, PED—. Sin embargo, la puesta en marcha y desarrollo de este tipo de iniciativas demanda la disponibilidad de recursos financieros, humanos y tecnológicos, de los que, en su gran mayoría, los PED presentan grandes carencias. En consecuencia, en todo el mundo en desarrollo los gobiernos reconocen la importancia creciente del capital extranjero y, en particular, de los flujos de inversión directa —en adelante, IDE— para la formación de capital global, la creación de empleo y la transferencia de tecnología y conocimientos necesarios.

Tales circunstancias explican el cambio de actitud experimentado por la mayoría de los PED hacia la IDE. Se ha pasado así desde la actitud escéptica y hostil que caracterizó la década de los sesenta y setenta, hacia una actitud positiva y proclive que trata de crear un clima favorable capaz de atraer la entrada del capital extranjero. Este cambio de actitud, unido a las profundas reformas desarrolladas en la mayor parte de PED, tanto en el plano político —la democracia como forma de gobierno—, social —respecto de los derechos humanos—, como en el económico —la economía de mercado—, ha permitido la creciente integración de los PED en la economía global y un aumento significativo de su participación en los flujos internacionales de capital.

La mayor integración económica y financiera de estos países, aunque no está exenta de riesgos y fricciones, representa una gran oportunidad para

elevar sus niveles de bienestar. En el caso de la IDE, para el país receptor, a los beneficios directos como la creación de empleo, la entrada de recursos financieros y de capital humano cualificado, así como de aquellas relativas a la transferencia de bienes de equipo, tecnología y conocimientos, deberíamos añadir aquellos beneficios indirectos que tienen que ver con las mejoras en la productividad, eficiencia y competitividad, la generación de divisas y equilibrio de las balanzas de pago, las mejoras en el grado de capacitación y profesionalización de la mano de obra local, o las mejoras en infraestructuras, sanidad y educación.

En este contexto, la Unión Europea desde siempre ha mantenido una relación privilegiada con los países terceros de la cuenca mediterránea —en adelante PTM—, circunstancia esta que se ha plasmado en la firma de *acuerdos preferenciales de cooperación* que persiguen como objetivo prioritario, crear aquellos canales y mecanismos que contribuyan a su crecimiento económico y desarrollo sostenido. En la Conferencia de Barcelona celebrada en noviembre de 1995 se acordó crear un nuevo marco multilateral y duradero que, respetando las características, valores y peculiaridades de cada país, permitiera desarrollar una mayor colaboración en tres frentes: a) en el político y de seguridad; b) en el social, cultural y humano; y c) en el económico y financiero, aspecto este último cuyo objetivo consiste en la creación de una zona de prosperidad compartida mediante el establecimiento de un espacio económico común.

Centrando la atención en este último aspecto, los países participantes en la conferencia establecieron tres objetivos económicos a largo plazo: a) conseguir el ritmo de desarrollo económico sostenible; b) mejorar el nivel de empleo y reducir las disparidades de desarrollo en la región; y c) fomentar la cooperación y la integración regional. Para alcanzar estos objetivos se estableció una colaboración económica y financiera basada en: a) el establecimiento gradual de una zona de libre comercio; b) un aumento sustancial de la asistencia

financiera de la UE y de sus asociados; y c) la instrumentación de una cooperación y actuación concertada en el plano económico

España, por razones geográficas, políticas y económicas, ha apostado siempre por una política mediterránea ambiciosa. Nuestro país tiene gran interés en profundizar en las relaciones con los PTM, y en especial, con Marruecos. Marruecos, por sus características y ventajas de localización —ceranía geográfica, mercado potencial, plataforma de exportación a terceros países, factores de coste, estabilidad política y económica, la existencia de incentivos a la IDE, etc.—, constituye un destino estratégico para la empresa española con importantes posibilidades de desarrollo en el futuro. Además, la empresa española con el tiempo ha desarrollado ciertas ventajas en propiedad —capacidad empresarial, nivel tecnológico de grado medio, capacitación profesional, experiencia a nivel internacional, etc.—, que unido a la existencia de medidas de apoyo institucional, favorecen el desarrollo de procesos de internacionalización empresarial.

Por todo ello, el trabajo que presentamos tienen como principal objetivo efectuar un análisis de la IDE española en la zona y, en especial, de los flujos de IDE en Marruecos. Se analizarán las características fundamentales del flujo invertido, la naturaleza de las estrategias desarrolladas, las posibilidades de negocio, las ventajas e inconvenientes para la empresa española y marroquí, así como una descripción de los instrumentos de apoyo financiero que permiten el desarrollo de estas actividades. Para alcanzar esos objetivos el trabajo se estructurará en los siguientes apartados. En primer lugar, analizaremos los aspectos fundamentales del proceso de internacionalización empresarial, y en especial, las características que definen a la IDE como estrategia alternativa de entrada al exterior. A continuación, examinaremos las tendencias recientes que caracterizan a los flujos internacionales de IDE, resaltando las ventajas que estas operaciones tienen tanto para los PED receptores como para los países emisores y sus empresas. En tercer lugar, en el contexto de la política comunitaria euromediterránea, se analizarán la situación actual de los flujos de IDE en los PTM. En cuarto lugar, centraremos la atención en el estudio de la IDE española en la zona, con especial referencia al caso de Marruecos. En este punto, analizaremos: a) la evolución, situación actual y características del flujo inversor; b) los factores determinantes de la IDE española en Marruecos; y c) las medidas de apoyo financieras institucionales. Por último,

expondremos las conclusiones más importantes obtenidas en el desarrollo del trabajo.

2. La inversión directa en el exterior: una explicación conceptual

Tradicionalmente, la literatura sobre la internacionalización de la empresa se suele agrupar en dos bloques teóricos diferenciados: a) las *teorías sobre la inversión directa en el exterior*, y b) los *modelos gradualistas sobre el proceso de internacionalización*. Las *teorías sobre la inversión directa* engloban una variedad de aportaciones teórico-empíricas que, desde puntos de vista diferentes —*teorías de la organización industrial, teorías de los costes de transacción, modelo ecléctico, etc.*—, centran la atención en el fenómeno de multinacionalización empresarial, es decir, en la importancia adquirida por los flujos internacionales de capital y las grandes empresas multinacionales. Por su parte, los *modelos gradualistas* analizan la estrategia de internacionalización desde una perspectiva dinámica, es decir, considerando su evolución en el tiempo. Estos modelos defienden el carácter gradual y acumulativo del proceso, siendo el nivel de experiencia acumulado la variable clave que explica el avance de la empresa en la senda de la internacionalización. Estos modelos permiten, además, explicar el papel cada vez más importante que la Pyme juega en los negocios internacionales.

Ambos marcos conceptuales tratan de ofrecer una explicación científica satisfactoria a cuatro aspectos fundamentales que caracterizan cualquier proceso de internacionalización: el cómo, el porqué, en dónde, qué y cuándo internacionalizarse. *Cómo* hace referencia a la naturaleza de los modos de entrada utilizados por las empresas. *Porqué*, a la naturaleza de los factores o causas que determinan el desarrollo de este tipo de estrategias. *Dónde*, al territorio o zona geográfica determinada (extranjera) en el que la empresa está interesada desarrollar su actividad. *Qué*, hace referencia a la actividad o actividades de la cadena de valor que la empresa decide internacionalizar. Por último, *cuándo* analiza el momento del tiempo en que es conveniente tomar la decisión y llevarla a cabo. Todas estas cuestiones están estrechamente interrelacionadas y definen la naturaleza de la estrategia de internacionalización desplegada por la empresa. En el trabajo centraremos la atención en las tres primeras, analizando el tratamiento que la literatura más relevante ha dado a las mismas.

Como se ha señalado, cómo hace referencia a la naturaleza de los modos de entrada utilizados por las empresas. Aquella empresa que dispone de determinadas ventajas en propiedad y que decide explotar éstas en el extranjero cuenta con tres opciones estratégicas genéricas: exportación, IDE y cesión contractual de las mismas. En los dos primeros casos la empresa *internaliza* sus ventajas en propiedad en el seno de su organización, localizando la actividad, bien en su país de origen —en el caso de la exportación— o bien en el extranjero —en el caso de la IDE—. En el caso de cesión contractual la empresa *externaliza* su actividad, esto es, cede contractualmente a través del mercado la explotación de la totalidad o parte de sus ventajas en propiedad en favor de empresas locales del país extranjero. Tanto la IDE como la exportación pueden ser realizadas en solitario o en colaboración con otras empresas, dando lugar a una amplia variedad de fórmulas híbridas de entrada basadas en el establecimiento de acuerdos de colaboración (Durán, 1990).

Se dice que existe IDE cuando un agente —inversor— residente en un determinado país, realiza una inversión en una empresa localizada en el exterior mediante la cual obtiene una participación e influencia efectiva y estable en su gestión (Durán, 1999). Cuatro son los rasgos que definen a este tipo de operaciones: a) la presencia física del inversor en el extranjero mediante la constitución o compra de un establecimiento permanente; b) la localización en el extranjero de la totalidad o parte de las actividades primarias de la cadena de valor; c) el desplazamiento hacia el exterior de activos empresariales —recursos financieros, tecnológicos, humanos, conocimientos, etc.—, y d) la participación estable y efectiva del inversor en la gestión de la empresa extranjera (Cazorla y López Godoy, 1999). A su vez, la IDE puede adoptar diversas modalidades. Puede consistir en la creación de una nueva empresa, la creación de una sociedad mixta o *joint-venture* (1), la fusión con un socio local, o la compra total o parcial de una sociedad ya existente. Por otra parte, si es efectuada en una sociedad en la cual el inversor tienen una participación previa, ésta puede ser efectuada mediante ampliaciones de capital o instrumentos de deuda. Respecto a las formas de gobierno, el control puede ser total o parcial, si bien —como se ha comentado—, el inversor, en cualquier caso, debe ejercer una influencia significativa en la gestión (2).

En el contexto de las teorías sobre la inversión directa, el modelo ecléctico de Dunning (1977; 1988) constituye el marco conceptual de mayor

aceptación. Desde la perspectiva ecléctica, la elección de una u otra alternativa estará condicionada por la combinación de tres grupos de variables: a) los *objetivos, recursos y ventajas en propiedad de la empresa*; b) la existencia de *ventajas de internalización*; y c) la existencia de *ventajas de localización*. De acuerdo al modelo teórico, la razón necesaria para que una empresa pueda internacionalizarse, deriva de la posesión de determinadas *ventajas específicas en propiedad*. Dichas ventajas, basadas en la posesión de determinados activos físicos, y de manera muy especial, de determinados activos intangibles —capital intelectual—, debe permitir a la empresa mantener una posición competitiva a nivel internacional (3). Dichas ventajas se combinan con las *ventajas específicas de localización* —del país y del sector—, relacionadas tanto con la dotación de factores —naturales y creados—, como con la existencia de un determinado *clima de inversión*. Adicionalmente, Dunning sugiere la existencia de ciertas *ventajas de internalización* asociadas con la capacidad de la empresa para gobernar en el seno de su organización y jerarquía una red de activos —fundamentalmente intangibles— localizados en varios países. Estrategia esta, que permitiría a la empresa minimizar los costes de transacción derivados de la *externalización*, esto es, de la cesión contractual de sus ventajas a través del mercado (4). Adicionalmente, los *objetivos, el nivel de recursos disponibles* —técnicos, humanos y financieros—, el *factor riesgo*, o el *grado de control deseado sobre la actividad*, moldearán la estrategia de entrada finalmente seleccionada por la empresa.

Los *modelos gradualistas* ofrecen también una explicación sobre los modos de entrada. Desde esta perspectiva dinámica, se hace hincapié sobre la naturaleza gradual y acumulativa del proceso de internacionalización. Aquellas empresas que buscan en el extranjero nuevas oportunidades de negocio rara vez inician el proceso con una infraestructura completa, esto es, con filiales productivas o comerciales y una amplia red de sucursales y distribuidores. De acuerdo a los modelos teóricos *gradualistas* —Johanson y Wiedersheim-Paul (1975); Johanson y Valhne (1977, 1979); Root (1987), etc.—, normalmente, una empresa desarrolla su expansión internacional de forma progresiva en el tiempo. Habitualmente, el proceso se inicia lentamente mediante la realización de exportaciones esporádicas. Con posterioridad, el proceso se intensifica cuando la empresa decide desarrollar una estrategia de exportación más activa y estable a través de agentes y distribuidores. La consolidación de sus exportaciones lleva

a muchas empresas a crear en el exterior sus propias sucursales y filiales de venta. Finalmente, el grado de experiencia internacional acumulado permite a las empresas efectuar un salto cualitativo y cuantitativo en el proceso, decidiendo localizar parte de su actividad productiva en aquellos países que presentan ciertos factores de localización (5). Aunque el inicio del proceso es similar para la mayoría de las empresas no todas llegan a las etapas finales, esto es, a la realización de IDE. La IDE constituye una decisión compleja y arriesgada. Compleja, ya que son muchos los factores que intervienen y condicionan el éxito o el fracaso futuro de la operación. Arriesgada, dado que este modo de entrada supone el compromiso de gran cantidad de recursos financieros, humanos, técnicos y organizativos.

Los *modelos gradualistas* permiten también dar una explicación a la participación de las Pymes en los negocios internacionales. En teoría, la mayoría de Pymes, por su menor dimensión, no cuentan con la capacidad y los recursos necesarios para afrontar las inversiones que requiere el establecimiento de centros de producción en el extranjero (Cazorla y López Godoy, 1999). Una de las hipótesis que con mayor frecuencia se han barajado es la existencia de una relación directa y positiva entre tamaño y grado de internacionalización. Para Horst (1972), dicha relación es consecuencia de las implicaciones que la dimensión empresarial tiene sobre la competitividad internacional, y entre otras razones se explicaría por: a) un mejor aprovechamiento de las economías de escala; y b) el acceso a mejores conocimientos, tecnologías y fuentes de capital. En esta línea, Buckley (1979; 1989) sugiere que las barreras *críticas* que dificultan la internacionalización productiva de la Pyme serían: a) la escasez de recursos financieros, y b) la inexperiencia de sus cuadros directivos.

Sin embargo, en los últimos años se advierte un mayor protagonismo de la Pyme en los procesos de internacionalización. Así, la presencia física en otros mercados ha dejado de ser una estrategia reservada a las grandes empresas multinacionales para convertirse en una estrategia accesible a un amplio segmento de Pymes que, gracias a su mayor flexibilidad, pueden modular más fácilmente sus niveles de compromiso internacional de acuerdo con sus capacidades y recursos (Alonso, 1993; Cazorla, 1996). Dicho protagonismo es consecuencia directa de los cambios acaecidos en el entorno. De un lado, la intensificación de los procesos de globalización e internacionalización de la actividad económica. Actualmente, el marco internacional se ha convertido en

un componente esencial en el diseño estratégico de cualquier empresa, independientemente de su tamaño y ámbito de actuación. De otro lado, la proliferación de nuevas formas institucionales basadas en la cooperación interempresarial ha supuesto un incremento de las opciones estratégicas a disposición de la empresa para acceder a otros mercados. En consecuencia, el proceso de internacionalización ha dejado de estar sustentado en los recursos y capacidades de cada unidad empresarial, para sustentarse cada vez más, en aquellas ventajas derivadas de la pertenencia a una red contractual de empresas con presencia internacional —consorcios, *joint-ventures*, acuerdos, redes, etc.— (Alonso y Donoso, 1993). Por último, el desarrollo de un amplio conjunto de medidas de apoyo institucional —multilaterales, bilaterales, nacionales, etc.— explica el fuerte incremento experimentado por la IDE, y en especial, la activa estrategia de internacionalización desplegada por ciertas Pymes en determinados sectores y en determinadas zonas geográficas. En efecto, el apoyo institucional facilita los flujos de IDE, de un lado, al mejorar el *clima de inversión*, y de otro lado, al reducir los costes de transacción al proporcionar información especializada, asistencia técnica o facilitar la promoción, financiación y cobertura de aquellos riesgos que caracterizan cualquier operación (Durán, 1996).

Respecto al *porqué* y al *dónde*, la empresa desarrolla su estrategia de internacionalización, el *enfoque ecléctico* basa la explicación en la existencia de determinados *factores de localización* que hacen atractiva la presencia física del inversor. Cuando una empresa realiza IDE puede perseguir tres objetivos fundamentales: a) obtener recursos y factores de producción; b) ampliar su cuota de mercado; y c) mejorar sus niveles de eficiencia a escala global. En consecuencia, la IDE puede llevarse a cabo para mantener o aumentar la cuota poseída en los mercados internacionales, o bien con la finalidad de abastecer nuevos mercados en los que exista una demanda actual o potencial. De otro lado, la empresa puede valorar aquellos países que posean abundancia relativa de determinados recursos o factores de producción, así como el precio de los mismos. Al respecto, conviene diferenciar entre recursos naturales y factores creados. Los primeros engloban tanto recursos físicos —tierra, agua, minerales, madera, etc.— como la situación geográfica o el clima. Dentro de los factores creados, a su vez, podemos distinguir entre factores genéricos y específicos. Los primeros englobarían a las infraestructuras generales, la disponibilidad de suelo o el *clima de inversión*. Por

su parte, los factores específicos, que tendrían el carácter de activos estratégicos, incluirían entre otros a la tecnología, las capacidades empresariales, el capital humano especializado o la existencia de incentivos especiales. La existencia de algunos de estas variables y su combinación con las *ventajas en propiedad* de la empresa determinará la presencia física en el exterior de ID.

Por su parte, los *modelos gradualistas* consideran que la *distancia geográfica* y psicológica existente entre el país emisor y el receptor constituyen, también, factores determinantes de la localización geográfica; máxime cuando una empresa se encuentra en los estadios iniciales del proceso. De acuerdo al *enfoque gradual*, aquellas empresas que inician el proceso de internacionalización tienden a extender sus actividades en aquellos mercados más próximos desde un punto de vista cultural y/o geográfico. La *distancia psicológica* englobaría un conjunto de variables que distorsionan los flujos de información existente entre empresa y mercado. Al respecto cabría incluir aspectos tales como: diferencias socioculturales —idioma, religión, nivel cultural, costumbres, etc.—, diferencias de naturaleza económica —infraestructuras, nivel de desarrollo económico, estabilidad financiera, etc.—, y grado de desarrollo político —estabilidad política, grado de democracia, medidas de política económica, etcétera—.

3. Tendencias generales de la IDE a escala mundial. Especial referencia a los países en desarrollo

3.1. Evolución reciente y tendencias actuales

La globalización e integración de los mercados ha supuesto una intensificación de los procesos de internacionalización empresarial. Los mercados para el comercio de mercancías se expanden, los servicios se hacen cada vez más comerciables, y el capital fluye por caminos cada vez más diversos por países y regiones en la búsqueda de inversiones rentables. Las posibilidades de operar en otros mercados, tanto por la vía de la IDE como por otras vías —exportación cesión contractual—, nunca habían sido tan elevadas.

De acuerdo con el informe de 1999 elaborado por la UNCTAD, los países desarrollados concentraron el 92 y el 72%, respectivamente, de los flujos de salida y entrada de IDE (ver cuadro 1). Este fuerte crecimiento del flujo inversor ha sido consecuencia directa del ritmo vertiginoso de fusio-

nes y adquisiciones transfronterizas producidas en Estados Unidos y la UE. Para los países desarrollados en su conjunto, el valor de las ventas transfronterizas por fusiones y adquisiciones de empresas alcanzó los 468 miles de M\$ en 1998. La UE, con unos flujos de salida valorados en 386 miles de M\$, fue origen de la mayor parte de IDE de las economías desarrolladas, constituyendo el Reino Unido el principal país inversor (114 miles de M\$). Por el contrario, los flujos de salida de IDE en Japón disminuyeron desde los 26 miles de M\$ en 1997 hasta los 24 en 1998. La recesión económica que ha sufrido el país ha reducido la motivación y la capacidad de las multinacionales japonesas para invertir en el extranjero. Por su parte, las entradas de IDE se mantuvieron al mismo nivel que en 1997 (3,2 miles de M\$).

En cuanto a los PED, como grupo, tras la importancia adquirida por estos países como receptores de IDE en la primera mitad de los noventa, en la actualidad se observa cómo la inversión presenta ciertos signos de inestabilidad, descendiendo de los 173 M\$ en 1997, hasta los 166 en 1998. Está caída de la participación de los PED en los flujos mundiales de IDE —dicha participación ha pasado a ser del 25% en 1998, frente al 28% en 1997—, refleja la fuerte concentración del flujo inversor en los países industrializados. A esta circunstancia hay que añadir, además, que en los PED la distribución de la IDE es muy asimétrica presentado un elevado grado de concentración. En 1998 el 80% de los flujos de IDE en la zona se concentraron tan solo en diez países. En consecuencia, la IDE se localiza en un número muy reducido de PED en cada zona geográfica, básicamente en los denominados nuevos países industrializados (NPI) o países de economía emergente.

Por ello, el reto más inmediato para los PED en general, y en particular para los PTM, reside en crear incentivos que atraigan el capital privado, en particular de IDE y, muy especialmente, de aquella que implique la constitución de nuevas sociedades productivas, para la formación global de capital y para lograr el acceso a la tecnología, a la gestión moderna y eficaz, y las redes de distribución internacionales.

3.2. Ventajas e inconvenientes de la IDE para los países receptores y para los países emisores y sus empresas

Es evidente que la IDE, aunque no está exenta de ciertos peligros y riesgos para el país receptor, constituye una estrategia óptima que produce importantes beneficios en ambos sentidos, esto

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DEL MONTO ACUMULADO DE LAS ENTRADAS
Y SALIDAS DE IDE EN EL PERÍODO 1995-1998
(En porcentaje)

	Stock acumulado de las entradas				Stock acumulado de las salidas			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
Países desarrollados	63,4	58,7	58,9	71,6	85,4	64,2	85,6	91,6
Unión Europea	35,1	30,4	27,2	35,7	44,7	47,9	46,0	59,5
Otros países de Europa occidental	1,8	1,8	1,9	1,2	4,2	5,8	4,6	3,1
Estados Unidos	17,9	21,3	23,5	30,0	25,7	19,7	23,1	20,5
Japón	0,0	0,1	0,7	0,5	6,3	6,2	5,5	3,7
Otros países desarrollados	8,6	5,1	5,6	4,2	4,5	4,6	6,4	4,8
Países en desarrollo	32,3	37,8	37,1	25,7	14,5	15,5	13,7	8,1
África	1,3	1,6	1,6	1,2	0,1	0,0	0,3	0,1
América Latina y el Caribe	10,0	12,9	14,7	11,1	2,1	1,9	3,3	2,4
Europa en desarrollo	0,1	0,3	0,2	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0
Asia	20,7	22,9	20,6	13,2	12,3	13,6	10,0	5,6
El Pacífico	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Europa Central y Oriental	4,3	3,5	4,0	2,7	0,1	0,3	0,7	0,3
Todo el mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: UNCTAD (varios años).

es, para el país receptor el emisor y las empresas. Para el país receptor, al margen de la entrada de recursos financieros necesarios, este tipo de operaciones provee, además de un paquete adicional de aportaciones en productos, procesos, bienes de equipo, tecnología, *know-how* y técnicas de gestión empresarial. Además de los beneficios directos, la IDE —entrada de capital, creación de empleo, incremento de los ingresos fiscales, etc.— supone para los países receptores unos beneficios indirectos entre los que podemos destacar: mejoras en la productividad, eficiencia y competitividad, generación de divisas, equilibrio de la balanza de pagos, incremento de el empleo indirecto, mejora en los niveles de capacitación y profesionalización y mejoras en la infraestructuras, sanidad y educación.

Desde el punto de vista del inversor, son muchas las razones que justificarían su presencia física en el exterior, y en especial, en PED. De acuerdo a la teoría ecléctica, éste podría beneficiarse de la existencia de importantes ventajas de localización. La existencia de menores costes de producción, la disponibilidad y abundancia de determinadas materias primas, la existencia de una demanda actual o potencial, o la existencia de medidas de apoyo institucional, constituyen estímulos muy importantes para el inversor. De acuerdo con la *teoría del ciclo de vida* del producto (Vernon, 1966), la IDE en PED puede ser considerada una estrategia lógica y adecuada cuando se alcanzan las eta-

pas de madurez y/o declive. En la etapa de madurez, la pérdida de cuota de mercado en el mercado local, puede llevar a muchas empresas a extender su actividad productiva y comercial en aquellos países en los que exista una demanda potencial de su producto. En la etapa de declive, la competencia de precios puede llegar a ser muy importante. Tales circunstancias lleva a la empresa a localizar sus centros de producción en aquellos países que ofrecen bajos costes de producción. Por ello, el incremento de la integración comercial y productiva entre países industrializados y PED conllevan beneficios potencialmente superiores que los derivados de la mayor integración entre los países industrializados.

4. Los flujos de inversión directa en los PTM

4.1. Relaciones financieras entre UE y los PTM

El nacimiento en el seno de la UE de una política mediterránea renovada (PMR) en diciembre de 1990 se presenta como un intento, por parte de Bruselas, de renovar su interés por el Mediterráneo y de corregir los errores cometidos en el pasado. Esta nueva política pretendía poner el acento en la promoción de la inversión privada y en el acompañamiento a los procesos de reforma económica puestos en marcha. En esta línea se reforzaba el diálogo político, se reservaban fondos

para el apoyo a proyectos regionales, se impulsaba el lanzamiento de la cooperación descentralizada —programas MEDA— y se articulaban medidas para vincular estrechamente a estos países en la marcha del mercado único.

En la Conferencia de Barcelona (1995) se acordó crear un nuevo marco multilateral y duradero que, respetando las características, valores y peculiaridades de cada país, permitiera el desarrollo de una mayor colaboración euromediterránea en tres ejes. Primero, colaboración en el plano político y de seguridad con el objetivo de definir un espacio común de paz y estabilidad. Segundo, colaboración en el plano económico y financiero para la creación de una zona de prosperidad compartida mediante el establecimiento de un espacio económico euromediterráneo. Tercero, colaboración en el ámbito social, cultural y humano con el objetivo de desarrollar los recursos humanos y fomentar la cooperación entre culturas. Dentro del segundo apartado se establecen como objetivos prioritarios a largo plazo: a) conseguir incrementar el ritmo de desarrollo económico sostenible; b) mejorar el nivel de empleo y reducir las disparidades en el desarrollo de la región; y c) fomentar la cooperación y la integración regional. Para alcanzar dichos objetivos se establece una colaboración económica y financiera basada en: a) el establecimiento gradual de una zona de libre Comercio; b) la instrumentación de una cooperación y actuación concertada en el plano económico; y c) un incremento sustancial de la asistencia financiera de la UE y sus asociados.

La apuesta económica y financiera de la UE por la región ha alcanzado volúmenes muy significativos mediante el programa de cooperación financiera MEDA. Las ayudas MEDA I, con más de 4.400 millones de euros en donaciones y más de 4.600 millones en préstamos del BEI entre 1994-1999, están destinadas a apoyar los esfuerzos de los países mediterráneos para reformar sus estructuras económicas y sociales, y atenuar las consecuencias que en el medio ambiente y en el plano social puedan acarrear esas reformas. En el MEDA I, los compromisos financieros se centran en cuatro categorías principales de operaciones: a) apoyo al ajuste estructural (9%); b) apoyo a la transición económica y al desarrollo del sector privado (38%); c) proyectos de desarrollo tradicional tales como el apoyo al desarrollo rural, educación y agua potable (42%); y d) proyectos regionales (11%). La colaboración con el BEI se ha sustentado en subvenciones para la ejecución de proyectos de capital riesgo y la bonificación de

la tasa de interés, en préstamos del BEI, para proyectos de medio ambiente.

En la cooperación MEDA, en línea con la tendencia general en la cooperación internacional, se trata de apoyar los cambios en las principales instituciones económicas de los países beneficiarios actuando a través del apoyo sectorial, apartándose de la aproximación por proyectos. En MEDA se eligen grandes sectores y se van programando acciones de asistencia técnica. El resultado perseguido es el refuerzo y modernización de las capacidades locales. Tan importante como el resultado es el proceso a lo largo del cual se ejerce una influencia continua sobre el beneficiario, a través del diálogo entre la UE y los gobiernos, y a través de la asistencia técnica que se presta.

A pesar del fuerte apoyo a las medidas de ajuste estructural (525 millones de euros) y de haberse conseguido buenos resultados en inflación, déficit público, liberalización del mercado de capitales, desreglamentación del mercado de capitales, desreglamentación y promoción del sector privado con aumento de los gastos sociales, el PIB no ha crecido lo suficiente para reducir el paro en la zona, no se ha avanzado de forma sustancial en la privatización de empresas públicas, y la liberalización de la circulación de capitales es aún muy limitada. Tampoco se ha liberalizado el mercado de trabajo. Todo ello unido a un tipo de cambio rígido no favorece la competitividad ni alienta la inversión extranjera.

Tras la finalización en 1999 de MEDA I, el balance es ligeramente favorable pues se han abordado importantes programas de reformas que cambian las perspectivas económicas de muchos de nuestros socios mediterráneos y, si son ejecutados correctamente, les prepararán para afrontar las ZLC previstas en los acuerdos de asociación. Sin embargo, dos aspectos importantes de la declaración y los acuerdos de Barcelona no han sido casi abordados hasta el momento: la reforma de las instituciones políticas clave para el establecimiento de sistemas democráticos y la cooperación a través de la sociedad civil de ambas orillas del Mediterráneo. Asimismo, la cooperación MEDA ha tenido dos puntos débiles: el apoyo a la cooperación a través de la sociedad civil y el apoyo a proyectos intrarregionales. El acuerdo de asociación euromediterráneo y la cooperación MEDA asociada posibilitarán, a través de la zona de libre comercio, un gran cambio en la balanza comercial de los PTM a través de un aumento de las importaciones, que serán más baratas por la disminución de los aranceles, y un aumento de las exportaciones por la mejora de las condiciones de

oferta. Los efectos sobre las balanzas comerciales dependerán del ajuste estructural y del grado en que la IED ayude a mejorar la competitividad del sector exportador de los PTM.

Con objeto de seguir profundizando en las políticas de cooperación con los países de la cuenca mediterránea, la Comisión Europea ha establecido nuevas medidas en la Conferencia euromediterránea de Marsella de noviembre de 2000. La Comisión considera que los principios con los que se creó el proceso de Barcelona y los instrumentos con los que se le dotó siguen siendo válidos. Para la UE, la principal preocupación estriba en la falta de liberalización de los mercados del Sur y en la insuficiente eliminación de protecciones aduaneras en esos países, es decir, las trabas que impiden el avance de la globalización y la penetración de las grandes empresas multinacionales en la zona. Durante la reciente reunión de Marsella, los ministros de Exteriores de los países participantes delimitaron seis prioridades para impulsar el proceso de Barcelona con el objetivo final de crear la zona de libre comercio el año 2010: a) acelerar la negociación y ratificación de los acuerdos de asociación; b) fomentar la liberalización de la agricultura y el comercio en la región; c) promover el comercio Sur-Sur, dado que el porcentaje de intercambios entre los Estados del sur del Mediterráneo es el 6% del total del comercio en la región; d) avanzar en la integración de las diversas políticas relativas al mercado interior antes de 2002; e) impulsar la liberalización de las normas de exportación de los países del área; y f) explorar nuevas posibilidades para incrementar el atractivo de la región para las inversiones extranjeras.

En la reunión de Marsella también se aprobó la financiación de la segunda parte del programa, el denominado MEDA II, con vigencia para el período 2000-2006. Durante ese período, la UE destinará a la región un total de 12.750 millones de euros (700 millones de éstos durante el año 2001), 5.350 de los cuales serán fondos no reembolsables, 6.400 millones inversiones del BEI a través de créditos blandos y otros 1.000 millones más que destinará a la zona esta misma entidad en forma de créditos de alto riesgo. La Comisión Europea sigue considerando oficialmente el proceso de Barcelona como *una de sus prioridades* a la que la UE destina un 22% de su presupuesto exterior.

En este contexto, la IED será crucial para estimular el crecimiento económico y el crecimiento del empleo en los PTM. A su vez, en la medida en que se vaya dando un impulso al crecimiento y desarrollo de estos países, y las reformas generen un entor-

no de regulación más favorable, la IED se sentirá atraída por la ampliación de su mercado interior. Asimismo, la eliminación de las barreras entre los PTM incentivará los flujos de IED en los mismos.

4.2. Flujos de entrada de IDE en los PTM

En la década de los noventa los flujos de IDE en los PTM se han mantenido en niveles muy modestos. De acuerdo con datos del BM (cuadro 2), en 1997, la IDE hacia estos países alcanzó la cifra de 298.734 M\$, cifra esta muy superior a la registrada a 1990 (42.190 M\$). A pesar de este incremento se advierte que la importancia de los PTM como foco de atracción del capital extranjero es muy pequeño si lo comparamos al resto de economías en desarrollo. En 1990 la IDE en estos países representó tan solo el 4,37% de los flujos de entrada de IDE en PED, reduciéndose en 1997 hasta el 2,87%. Por países, se advierte, además, cómo la IDE sólo alcanza a unos pocos, destacando como principales receptores: Israel, Egipto y Turquía, seguidos muy de lejos por Marruecos y Túnez.

El libre acceso de sus exportaciones manufactureras a los mercados comunitarios no ha conseguido estimular, por sí solo, el incremento de la inversión extranjera productiva en la zona —a excepción del sector textil—. Tampoco su proximidad ha impedido una preferencia de la IDE europea hacia otras áreas geográficas como el sudeste asiático e Iberoamérica. Los flujos de IDE en los PTM sólo empezaron a despegar en algunos países tras las reformas económicas y administrativas puestas en marcha a finales de los ochenta. Como se observa en el cuadro, aparte

CUADRO 2
FLUJOS DE ENTRADA DE IDE EN LOS PAÍSES
TERCEROS MEDITERRÁNEOS

	1990	1997
Marruecos	165	1.200
Argelia	0	7
Túnez	76	316
Egipto	734	891
Israel	101	2.706
Jordanía	38	22
Siria	71	80
Libano	6	150
Turquía	684	805
Total países terceros mediterráneos	1.875	6.177
Total países en desarrollo	42.910	298.734
Porcentaje PTM sobre PED	4,37%	2,07%

Fuente: Bataller y Jordán (2000) a partir de datos del Banco Mundial.

de Israel, los principales PTM receptores de IDE en los últimos años han sido Egipto, Turquía, Marruecos y Túnez. Sin embargo, como zona geográfica de interés, los PTM siguen siendo un área de escaso interés para la IDE europea respecto a otras localizaciones (Bataller y Jordán, 2000).

5. Estudio de la IDE española en Marruecos

5.1. Introducción

Desde la apertura exterior de la economía española a comienzos de la década de los sesenta y hasta el año 1997, España ha sido un país receptor neto de IDE. Sin embargo, en la actualidad, España se ha convertido en el quinto país emisor de IDE a nivel internacional, con un volumen de IDE de 35.414 M\$, lo que representa un incremento del 85,97% respecto del ejercicio anterior (6). Este cambio de tendencia tiene como hito fundamental nuestra entrada en la CEE en 1986. Es a partir de esta fecha cuando las IDE de nuestras empresas creció de manera constante, motivada principalmente por el proceso de liberalización de las IDE en nuestra normativa y la entrada de capital extranjero. En consecuencia, la economía española no puede ser entendida sin un análisis del papel relevante que en ella han jugado tanto la inversión extranjera como las grandes empresas multinacionales. Es más, en la mayoría de los casos, la IDE española no es independiente de la IDE en España. Muchas empresas españolas han sido capaces de asimilar la tecnología, los conocimientos y los sistemas de gestión aportados por el capital extranjero, y han sido capaces de desarrollar una tecnología propia, susceptible de explotar por sí misma en otros mercados (Durán, 1999) (cuadro 3).

Geográficamente, el destino de la IDE española no ha sido uniforme en el tiempo. Desde comienzos de la década de los sesenta hasta inicios de los años ochenta, el principal destino geográfico de las IDE españolas fue América Latina, seguido de los países europeos. Posteriormente, en el período 1986-1991, la IDE española se orientó hacia los países de la Unión Europea, zona que recibió más del 50% de la inversión. Este fenómeno se comprende por el proceso de integración regional en la que nuestro país estaba inmerso. Es en la década de los noventa cuando se aprecia una mayor diversificación geográfica fuera de la zona OCDE, siendo América Latina otra vez el destino prioritario de nuestras inversiones.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LA IDE ESPAÑOLA
EN EL PERÍODO 1985-2000
(Miles de pesetas)

Año	Importe	Variación anual
1985	43.810.332	—
1986	66.857.889	52,61
1987	100.597.453	50,46
1988	229.707.970	128,34
1989	280.383.460	22,06
1990	454.814.369	62,21
1991	633.814.369	39,36
1992	518.057.000	-18,26
1993	442.842.750	-14,52
1994	1.019.976.030	130,32
1995	948.177.900	-7,04
1996	1.233.654.140	30,11
1997	1.957.388.380	58,67
1998	3.117.468.610	59,27
1999	10.148.134.950	225,52
2000	10.737.400.280	5,80

Fuente: Elaboración propia a partir datos DGPCIE.

5.2. Evolución, situación actual y características de la IDE española en Marruecos

El año 1989 marca un cambio en la evolución de las inversiones extranjeras en Marruecos gracias a la estabilidad de los indicadores macroeconómicos y a la política de liberalización y de fomento de la inversión extranjera aplicada por la Administración marroquí. A partir de 1983 el marco legal que amparaba las inversiones extranjeras en Marruecos fue objeto de una serie de reformas —derogación de la ley de marroquinización, modificación de los códigos desinversiones y, finalmente, la aplicación de una nueva carta de inversión a partir de enero de 1996—, mejorando de forma sustancial el clima de inversión.

La cifra de entrada de capital extranjero representaba a finales de los ochenta una media de 322,42 M.DH (30 M\$). Esta cifra se ha ido incrementando de forma notable en los últimos años, llegando a alcanzar en 1997 la cifra récord de 12.336,7 M.DH (1.200 M\$). El año 1997 representó el auge de las inversiones extranjeras en Marruecos debido en gran parte a la operación de concesión de la central térmica de Jorf Lasfar al consorcio sueco-estadounidense ABB/CMS, cuya inversión representó más de la mitad del total de las inversiones extranjeras en Marruecos. En 1998 la inversión extranjera en Marruecos vuelve a los niveles de los últimos cinco años. En efecto, según cifras provisionales del *Office des Changes*, en 1998 las inversiones extranjeras en Marruecos

alcanzaron 4.836,3 M.DH (450 M\$) frente a los 12.336,7 M.DH de 1997 (1.200 M\$). Las cifras disponibles de 1999 hasta octubre apuntan a una fuerte recuperación de la inversión extranjera este año, ya que las cifras superaban los 16.000 M.DH.—más de 1.500 M\$ aproximadamente—.

Como se puede apreciar en el cuadro 4, el flujo de capitales hacia Marruecos tiene orígenes muy diversos. Así, en relación con el país de origen, destaca Francia como principal país inversor, con un total acumulado en el período 1995-99 de 9.211,2 M.DH, es decir el 20,54% del total invertido en estos años, seguido de Estados Unidos con 6.133,80 M.DH (13,68%), Portugal con 5.164,9 M.DH (13,08%); Países Bajos con 4.482,80 M.DH (10,00%); Suecia con 3.708,6 M.DH (8,27%), y en sexto lugar España con 3.175,4 M.DH (7,95%). En 1999, el primer inversor extranjero en Marruecos es Portugal con

5.051,3 M.DH, seguido de Francia con 3.764,7 M.DH, Países Bajos con 3.377,4 M.DH y España con 2.076,2 M.DH. Debemos de señalar que la Unión Europea, en conjunto, invirtió el 73,4% de la IDE en el período 1995-1999.

Respecto a la distribución sectorial, la IDE se han centrado en tres sectores fundamentales: telecomunicaciones (22,86%), sector industrial —22,85% principalmente en el sector textil— y bancos (17,18%) como se aprecia en el cuadro 5.

Por lo que respecta a la IDE española en Marruecos, en la década de los noventa, éstas presentan una evolución errática, con repuntes en determinados años como consecuencia de operaciones puntuales de elevada dimensión financiera, circunstancia esta que no permiten definir una tendencia clara. A título de ejemplo podemos citar la participación del Grupo INI en la ampliación de capital de Fos Bu Crâa, que representó

CUADRO 4
IDE EN MARRUECOS POR PAÍS DE PROCEDENCIA

País	1995	1996	1997	1998	1999	1995/1999	Total
Francia	1.014,4	1.079,4	1.607,9	1.744,8	3.764,7	9.211,20	20,54%
Portugal	9,9	652,5	18,6	132,6	5.051,3	5.864,90	13,08%
Países Bajos	337,3	225	255,3	287,8	3.377,4	4.482,80	10,00%
Suecia	70,5	22,3	3.593,1	1,9	20,8	3.708,60	8,27%
España	280,2	194,2	504,8	510	2.076,2	3.565,40	7,95%
Alemania	116	87,4	608,3	60,5	1.818,8	2.691,00	6,00%
Gran Bretaña	365,1	891,6	334,9	262	202,7	2.056,30	4,59%
Benelux	68,7	163,4	101,9	217,3	144,3	695,60	1,55%
Italia	56,1	62,8	34,6	60,6	133,8	347,90	0,78%
Irlanda	156,6	15,9		90,5	0,8	263,80	0,59%
Noruega	0,7			48	0,5	49,20	0,11%
Unión Europea	2.475,5	3.394,5	7.059,4	3.416	16.591,3	32.936,70	73,44%
Estados Unidos	486,2	385,9	3.464,7	697,9	1.099,1	6.133,80	13,68%
Suiza	514,7	111,7	85,3	309,6	294,1	1.315,40	2,93%
Japón	100,4	27,1	766,7	3,3	4,8	902,30	2,01%
Arabia Saudita	170,2	191,2	82,7	165,1	107,9	717,10	1,60%
Corea del Sur	1,4	1,5	288,7	330,2	0,4	622,20	1,39%
Libia	13,1	156,3	243,5	178,3	2,2	593,40	1,32%
Emiratos Árabes Unidos	148,2	22,7	107,3	66,1	1,6	345,90	0,77%
India	0,4	0,4	80,1	49	144,1	274,00	0,61%
Bahréin	198,1	18,4	2,1	0	0,5	219,10	0,49%
Kuwait	6,1	7,9	11,5	21,9	78,6	126,00	0,28%
Canadá	20,7	4	9	57,7	1,6	93,00	0,21%
Jordanía	2	5,7	71,7	0,1	2,9	82,40	0,18%
Singapur	12,8	0,3	4	23,6	15,5	56,20	0,13%
Irak	2,9	11,1	3,2	21,6	15,7	54,50	0,12%
República Sudafricana	0	0	0	0	50,6	50,60	0,11%
Hong Kong	36,5	0,6	8,6	0	1,3	47,00	0,10%
Turquía	0,6	0,6	30,6	13,5	0,3	45,60	0,10%
Siria	11	0,2	0	4,9	12,4	28,50	0,06%
Túnez	3,7	2,8	0,4	3,6	14,7	25,20	0,06%
Otros países	26,3	43,6	17,2	70,9	19,9	177,90	0,40%
Total	4.230,80	4.386,50	12.336,70	5.433,30	18.459,50	44.846,80	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de Office des Changes de Marruecos.

CUADRO 5
IDE EN MARRUECOS POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Sectores	1995	1996	1997	1998	1999	1995/1999	Total
Telecomunicaciones	23,7	15,9	25,3	13,3	10.174,7	10.252,9	22,86%
Industria	1.221,4	1.628,7	1.569,8	2.045,7	3.783,4	10.249,0	22,85%
Bancos	1.162,8	1.125,1	2.102,1	1.159,0	2.154,2	7.703,2	17,18%
Petróleo	19,3	134,6	3.618,0	169,4	57,0	3.998,3	8,92%
Energía y minas	189,8	130,7	2.819,8	221,4	391,1	3.752,8	8,37%
Inmobiliario	297,7	399,9	320,3	533,2	487,7	2.038,8	4,55%
Holding	484,7	366,3	560,3	281,0	218,2	1.910,5	4,26%
Otros	231,6	209,2	386,1	386,1	507,7	1.720,7	3,84%
Comercio	268,9	169,5	196,1	301,8	157,3	1.093,6	2,44%
Turismo	89,0	46,3	473,7	166,6	303,6	1.079,2	2,41%
Grandes obras	47,8	110,8	215,9	27,6	130,3	532,4	1,19%
Pesca	98,7	5,8	5,8	43,6	3,7	157,6	0,35%
Agricultura	17,1	13,7	25,2	57,8	35,4	149,2	0,33%
Transporte	61,5	22,5	16,4	8,7	33,6	142,7	0,32%
Seguros	16,8	7,5	1,9	3,0	4,5	33,7	0,08%
Estudio	0,0	0,0	0,0	15,1	17,1	32,2	0,07%
Total	4.230,8	4.386,5	12.336,7	5.433,3	18.459,5	44.846,8	100,00%

Fuente: Elaboración propia a partir de *Office des Changes* de Marruecos.

el 83% del total de la IDE española en 1991, y el *desembarco* de la banca española a partir de 1993, o las recientes operaciones de Telefónica en el sector de telecomunicaciones.

En 1999, la inversión española cuadruplicó la inversión con respecto al año 1998, alcanzando la cifra de 2.076,2 M.DH. Las razones de este incremento hay que buscarlas en la importancia que el Estado español concede a la modernización de la economía marroquí, lo que se ha traducido en un apoyo institucional decidido mediante numerosos e interesantes instrumentos financieros, entre los que podemos destacar: el Programa de Conversión de Deuda por Capital, el programa de COFIDES para Marruecos, y la financiación preferente a través del Instituto de Crédito Oficial.

5.3. Causas determinantes de la IDE española en el reino de Marruecos

De acuerdo al *modelo ecléctico* —ver apartado 2—, además de la cercanía física y de la existencia de lazos históricos, los principales factores de localización que estimulan la presencia de la IDE española en el Reino de Marruecos se pueden agrupar en dos grandes bloques: *factores de demanda y de coste*.

En cuanto a los *factores de demanda*, debemos de destacar que, en la actualidad, Marruecos representa un mercado de consumo con un gran potencial de crecimiento. Adicionalmente, Marruecos constituye una plataforma de pene-

tración en otros mercados adyacentes, en especial a los países que forman la Unión del Magreb Árabe. Por otro lado, Marruecos constituye, en la actualidad, un mercado capaz de absorber la tecnología desarrollada por las empresas españolas.

En relación con los *factores de coste*, éstos pueden ser agrupados en dos categorías: *naturales* y *creados*. En Marruecos, podemos destacar como *factores naturales* la existencia de determinados recursos naturales —pesquero, turismo, extracción de minerales, agricultura, etc.— y aquellos asociados a la existencia de menores costes laborales (7). De otro lado, dada la evolución y crecimiento de la economía marroquí debemos señalar la existencia de *factores creados*, tanto *genéricos* como *específicos*, que juegan un papel muy relevante en la atracción del capital extranjero. Entre los *factores creados genéricos*, debemos destacar la mejora notable en el nivel de infraestructuras —puertos, aeropuertos, red de carreteras, etc.—, circunstancia que constituye una condición necesaria para el desarrollo de la actividad empresarial. Igualmente se aprecia una mejora en el clima de inversión. En este sentido, en los últimos años se han desarrollado: a) medidas para incentivar la captación de IDE —Carta de Inversiones—; b) reformas económicas orientadas a la liberalización de los mercados; c) modificaciones del marco legal aplicables en aspectos tales como: la simplificación de las figuras impositivas a nivel fiscal; la adopción de un plan contable de

contenido más económico; la reforma del sector bancario; la liberalización de los tipos de interés y de los mercados de capitales. En este orden de ideas, debemos destacar que el ámbito internacional Marruecos entró a formar parte de la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde su creación en 1995, comprometiéndose a una apertura comercial progresiva y desarrollando una ley sobre comercio exterior moderna. Por otra parte, Marruecos mantiene excelentes relaciones con los organismos financieros multilaterales de los que es miembro —Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, Banco Africano de Desarrollo y todos los bancos árabes de desarrollo.

En el caso de la IDE, entre los *factores específicos* debemos destacar la existencia de importantes medidas de apoyo institucional que tienen origen en las buenas relaciones económicas y comerciales bilaterales existentes entre el reino marroquí y el español. Dichas relaciones se han plasmado en un paquete de acuerdos entre los que podemos destacar: el Acuerdo marco de Cooperación Económica y Financiera de 1996 (renovable en 2001); el Acuerdo relativo a Transportes Internacionales Terrestres de Mercancías de 1988; el Convenio Fiscal para evitar la doble imposición de 1986; el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca con Marruecos (APPRI) de 1997; y por último, el programa de conversión de deuda marroquí por inversiones privadas, en 1996.

5.4. Medidas de apoyo institucional a la IDE española en Marruecos (8)

Al margen de las medidas de apoyo institucional genéricas desarrolladas para incentivar la presencia física de la empresa española en el exterior, en este apartado centraremos la atención en aquellas que tienen como principal objetivo estimular la realización de IDE en Marruecos. En este sentido, el inversor español puede beneficiarse de un amplio conjunto de medidas tanto a escala multilateral, procedente de los organismos multilaterales y de la Unión Europea, como a escala bilateral. En el ámbito de las instituciones financieras multilaterales podemos destacar los apoyos financieros procedentes del Banco Africano de Desarrollo y del entorno del Banco Mundial a través de las Corporación Financiera Internacional (9). Por su parte, dentro del ámbito de la UE podemos destacar fundamentalmente el apoyo financiero que se ofrece a través del *European Community Investment Programme (Programa ECIP)*. Por último, a escala bilateral, al margen de las líneas de financiación preferente del Instituto

de Crédito Oficial —*Línea ICO para la internacionalización de la Pyme y el Programa PROINVEX para la financiación de grandes proyectos en el exterior*—, y de las Líneas del Instituto de Comercio Exterior, debemos destacar las grandes posibilidades que ofrece la *Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES)* y el *Programa de Conversión de deuda marroquí por inversiones privadas*.

Una gran parte de estas medidas, en realidad, sólo son accesibles a grandes proyectos de inversión desarrollados por grandes empresas, en concreto nos referimos a los apoyos procedentes de los organismos financieros multilaterales o el Programa PROINVEX del ICO. Sin embargo, dado el interés del Estado español por incentivar la presencia de la Pyme española en Marruecos, unido a la necesidad de fomentar en este país de un tejido productivo de Pymes, se han desarrollado un conjunto de medidas que tratan de fomentar la presencia física del empresario español mediante la constitución de sociedades mixtas con socios locales.

Se trata de un paquete de medidas que tratan de apoyar financieramente las distintas fases del proyecto, es decir: la *fase de preinversión, inversión y postinversión*. Por lo que se refiere a la *fase de preinversión*, el programa ECIP ofrece ayudas para financiar acciones previas a la inversión en proyectos promovidos por empresas españolas que quieran establecer empresas mixtas en Marruecos. Entre las acciones que pueden financiarse con este instrumento están: a) la realización de estudios de previabilidad, b) elección definitiva de socios, c) estudios de viabilidad y de mercado, y d) asesoramiento legal y construcción de plantas piloto. Los promotores españoles pueden obtener con cargo a este programa anticipos sin intereses para cubrir hasta el 50% de los costes elegibles relacionados con las acciones que se lleven a cabo. En determinados casos, este anticipo es transformable en subvención. En otros casos, puede llegar a cubrir el 100% de los costes elegibles. El límite máximo de esta ayuda es de 250.000 ecus. El programa ECIP se gestiona de forma descentralizada por una red de instituciones Financieras seleccionadas por la Comisión Europea, a las que deben dirigirse necesariamente las empresas interesadas en obtener los apoyos que el programa ofrece. De esta red forman parte nueve instituciones financieras españolas, entre ellas COFIDES. En aquellos casos en que por cualquier circunstancia no pueda utilizarse el programa ECIP, existe la posibilidad de obtener una ayuda para esta misma finalidad del *Progra-*

ma de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI) del Instituto de Comercio Exterior. Dicha ayuda puede alcanzar también el 50% del coste de las acciones realizadas, con un máximo de 10 millones de pesetas.

Por lo que se refiere a la *fase de inversión*, COFIDES puede cubrir parcialmente las necesidades de financiación a largo plazo de estos proyectos aportando fondos de capital riesgo. En este sentido, COFIDES cuenta con una amplia variedad de instrumentos financieros que van desde la participación en el capital social, hasta la concesión de préstamos participativos y ordinarios. Las participaciones en el capital social son siempre minoritarias y transitorias y no suponen en ningún caso compromiso de COFIDES en la gestión diaria del proyecto. En este caso la empresa beneficiaria es la sociedad mixta constituida en Marruecos y participada por el inversor español. Por su parte, los préstamos pueden ser simples con remuneración predeterminada, fija o variable; o participativos con remuneración parcialmente ligada a los resultados del proyecto. En este caso, la empresa beneficiaria es también la sociedad mixta constituida en Marruecos y participada por el inversor español, si bien, también es posible la concesión de préstamos simples al inversor español con objeto de financiar sus aportaciones al capital social de la empresa mixta.

Para financiar estas operaciones, COFIDES utiliza, según el caso, las siguientes fuentes de recursos: a) la *Línea ICO-ICEX para la internacionalización de la empresa española*. Ofrece préstamos al inversor español o a la empresa participada mayoritariamente por ella a tipos de interés fijos o variables, a plazos de cinco/siete años, con uno o dos años de carencia; b) la *Línea COFIDES-ICEX para la inversión productiva de empresas españolas en países menos desarrollados*. Con cargo a esta línea es posible financiar operaciones de inversión productiva con participación española mínima del 50% a través de participaciones en capital y préstamos ordinarios, o bien a través de préstamos participativos, a un máximo de ocho años, con un período de carencia entre uno y tres años. El máximo por operación es de 300 millones de pesetas; c) *Programa ECIP de la Unión Europea*. En la fase de inversión, este programa puede cofinanciar en los mismos términos y condiciones en que lo haga la institución financiera intermediaria las necesidades de capital de empresas conjuntas en este país, mediante participaciones en el capital social o préstamos participativos. La cuantía máxima del apoyo es de 1.000.000 de ecus por proyecto (10).

Además, COFIDES gestiona otros dos instrumentos financieros. De un lado, el *Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX)*, establecido por la Ley 66/1997 y regulado por el Real Decreto 3815/1998, que permite apoyar los proyectos de inversión española en este país a través de participaciones en capital u otros instrumentos participativos. El volumen máximo de apoyo por operación de 3.750 millones de pesetas. De otro lado, el *Fondo para Operaciones de Inversión en el Exterior de la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME)*, establecido por la citada ley y regulado por el mencionado decreto, ofrece para los proyectos de inversión de Pymes españolas en Marruecos participaciones en capital y otros instrumentos participativos, siempre en términos de cofinanciación con COFIDES. El volumen máximo por proyecto con cargo a este fondo es de 350 millones de pesetas, al que deben añadirse las cantidades que aporten en cada caso COFIDES u otros cofinanciadores. También debe mencionarse el *Programa de Financiación de Inversiones en el Exterior (PROINVEX)* del Instituto de Crédito Oficial, orientado a grandes proyectos de inversión española en el exterior. Este programa ofrece financiación para inversiones españolas en este país a través de préstamos simples —a tipo de mercado más un margen en función del riesgo del proyecto— y garantías a medio y largo plazo, con un importe mínimo de operación de 750 millones de pesetas.

Por último, en la *fase de postinversión*, el programa ECIP ofrece ayudas para financiar acciones relacionadas con el desarrollo de los recursos humanos de las empresas conjuntas promovidas por empresas españolas en este país. Entre las acciones que pueden financiarse con este instrumento están la realización de programas de formación, y la prestación de asistencia técnica y asistencia para la gestión de estos proyectos. Las empresas mixtas interesadas pueden obtener con cargo a este programa anticipos sin intereses o subvenciones —si son Pymes— para cubrir hasta el 50% de los costes elegibles relacionados con las acciones que se lleven a cabo. El límite máximo de esta ayuda es de 250.000 ecus. También en este caso las empresas interesadas en obtener las ayudas que el programa ofrece, deben dirigirse a una de las instituciones financieras que lo gestionan, entre las que se encuentra COFIDES. En los casos en que por cualquier circunstancia no pueda utilizarse el programa ECIP, también existe la posibilidad de obtener una ayuda para esta misma finalidad del *Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI)* del ICEX. Dicha ayuda puede alcanzar hasta el 50% del coste de las

acciones realizadas, con un máximo de diez millones de pesetas.

Al margen del importante apoyo financiero prestado por COFIDES, en el caso de Marruecos debemos hacer mención expresa a las posibilidades que ofrece el *Mecanismo de conversión de deuda marroquí por inversiones* —actualmente renovado por 40 M\$ EE.UU.—. Las empresas españolas que realizan inversiones en Marruecos han podido utilizar el mecanismo de conversión de deuda marroquí por inversiones, mecanismo que les ha permitido materializar sus inversiones en dicho país con un coste sustancialmente inferior a su valor nominal. En la actualidad, este instrumento es gestionado directamente desde la Dirección General de Financiación Internacional del Ministerio de Economía en su modalidad de compra de la deuda al Estado español (Cazorla y López Godoy, 2000).

Por último, podemos destacar la *Línea de partenariado con Marruecos* para los proyectos de inversión española en este país que implique la creación de empresas conjuntas. En este sentido es posible obtener recursos a través de la línea de crédito establecida por las Administraciones española y marroquí para financiar la exportación de bienes de equipo españoles y servicios relacionados que se destinen a la creación, ampliación o modernización de empresas mixtas hispano-marroquíes. En estos casos, los fondos concedidos por la Administración española son retrotraídos por la Dirección General del Tesoro marroquí a algunos bancos marroquíes, que a su vez los trasladan a los importadores de los bienes españoles, tras estudiar el riesgo de las operaciones y requerir las garantías que estimen necesarias. Las solicitudes de financiación deben, pues, dirigirse a estos bancos. El máximo por operación es de 400 millones de pesetas.

Para concluir el apartado, en los cuadros 6 y 7, se ofrecen las principales características del apoyo financiero prestado por COFIDES a la IDE española en Marruecos.

6. Conclusiones

En la actualidad existe un reconocimiento generalizado de los beneficios que representa la IDE para las economías, tanto en los países emisores como receptores. Para los países receptores, en especial los PED, estos beneficios se traducen en un incremento de la formación de capital global, la creación de empleo, la transferencia de tecnología y de conocimientos necesarios.

En cuanto a las estadísticas de los flujos de inversión directa durante la década de los noventa, se aprecia un incremento espectacular en sus cuantías. Sin embargo, se observa que estos flujos de entrada y salida están concentrados en un número limitado de países industrializados. En el caso de los PED, a pesar del incremento apreciado en comparación con décadas anteriores, los noventa presentan signos de inestabilidad —sobre todo a partir de la segunda mitad— y un elevado grado de concentración. No cabe duda que los PED deben de seguir potenciando la IDE en sus economías para así hacer frente a los retos del nuevo milenio.

A pesar de las reformas realizadas en las economías de los PTM orientadas a su liberalización, en la actualidad, la IDE tiene una importancia muy reducida. En términos absolutos y relativos, los PTM constituye un área geográfica de escaso interés para la IDE europea. Sin embargo, España, por razones geográficas, políticas y económicas, siempre ha apostado por una política mediterránea

CUADRO 6
PROYECTOS APOYADOS POR COFIDES EN MARRUECOS

Año de formalización	Empresa	Actividad	Empresa española	Inversión estimada (millones de pesetas)	Plantilla inicial
1993	Iberma	Prod. farmacéuticos	ASAC	85	37
1994	Extra Electro Menagers	Frigoríficos	Fagor	595	120
1996	Lhysa Maroc	Pañales y compresas	Lhysa	1.452	100
1996	Iberma	Prod. farmacéuticos	ASAC	97	37
1998	CUMAREX	Conservas pescado	Martínez de Ubago	160	265
1998	SETTAVEX	Textil	TAVEZ Algodonera	3.825	530
1998	Poteaux Bois Maroc	Impregnación madera	Santanusana	208	14
1999	MOUSSAHAMA	Soc. de capital riesgo	COFIDES	2.240	6
1999	Medipack	Envases de plástico	Saymopack	130	10
			Totales	8.792	1.119

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COFIDES.

CUADRO 7
AYUDAS COMUNITARIAS MOVILIZADAS
POR COFIDES PARA PROYECTOS
DE IDE ESPAÑOLA EN MARRUECOS

Instrumento	Fase del proyecto	N.º de proyectos	Importe (euros)
ECIP	Acciones de promoción	1	100.000
	Pre-inversión	9	929.392
	Inversión	3	708.582
	Post-inversión	3	255.315
Total		16	1.993.289

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COFIDES.

ambiciosa. Entre los factores que favorecen la presencia de las empresas españolas en Marruecos podemos señalar la existencia de factores de demanda y de costes. Entre los primeros factores destacamos el potencial crecimiento económico de Marruecos. Entre los segundos señalamos la existencia de importantes recursos naturales y menores costes laborales que incentivan la presencia de capital español. Por otro lado, entre los factores de costes creados destaca la mejora en el nivel de infraestructura y la existencia de un clima de inversión favorable. Entre las medidas de apoyo a las empresas españolas en Marruecos destacan las procedentes del ECIP, ICO, COFIDES y del Convenio de Conversión de Deuda por Inversión.

Los factores y las medidas de apoyo anteriormente expuestos está permitiendo que en la actualidad España se sitúe en el quinto puesto como emisor de IDE en Marruecos, con un volumen de 35.414 millones de dólares. □

NOTAS

- (1) La creación de joint-ventures en el extranjero es considerada como un tipo especial de IDE. Consiste en la creación en el extranjero de sociedades mixtas en la que existe la participación y colaboración significativa entre el inversor extranjero y uno o varios socios locales.
- (2) En contraposición con la IDE nos encontramos con las «inversiones en cartera extranjeras». Estas últimas se materializan mediante la adquisición de activos financieros emitidos por una empresa residente en el exterior. Si bien a diferencia de la IDE pueden ser clasificadas como inversiones de naturaleza estrictamente financiera, dado que persiguen como único objetivo la rentabilidad. Hasta principios de los noventa, de acuerdo al Fondo Monetario Internacional (FMI) y a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), se aceptaba que se entendía que el inversor ejercía una influencia significativa en la gestión de la empresa, cuando el porcentaje de

participación era superior al 20%. Desde la confección del quinto manual de balanza de pagos FMI (1993), ese porcentaje se sitúa en el 10%. Ahora bien, si se tiene en cuenta que con participaciones inferiores al 10%, el inversor ejerce influencia significativa en la gestión, la operación debe ser considerada como IDE.

- (3) Dichas ventajas competitivas se derivan de la posesión de recursos y capacidades que son bienes intermedios imprescindibles en la organización y desarrollo del proceso productivo (producción, distribución y comercialización). Este tipo de activos toma la forma de conocimientos y saber hacer (equipo humano, estructura y capacidad organizativa), dando lugar a derechos de propiedad, tácitos o no, que la empresa genera y posee, configurando una red de activos que la empresa es capaz de coordinar y dirigir.
- (4) Con ello la empresa puede de una manera más eficaz proteger la calidad de sus productos, preservando sus conocimientos tecnológicos y comerciales, no incurriendo en costes de búsqueda, negociación y control del cumplimiento de los contratos.
- (5) Inicialmente los modelos gradualistas defendían el carácter lineal del modelo. Así, toda empresa que avanzaba en su proceso de internacionalización pasaba por cada una de las fases comentadas. Con el tiempo, diversos trabajos empíricos demostraron que, si bien el proceso presentaba un carácter evolutivo, éste no era lineal —véase entre otros Andersen (1993)—.
- (6) De acuerdo con los datos del Informe de la UNCTAD sobre las inversiones exteriores en el mundo para el año 1999.
- (7) Aunque la productividad no es muy elevada, la relación calidad-precio es notoriamente superior a la media de los países de su entorno.
- (8) Una visión más profunda de las medidas de apoyo institucional de carácter financiero es efectuada por: Cazorla (1997), Aceña (1994; 1998), Cazorla y López Godoy (1999).
- (9) En ambos casos el apoyo se materializa a través de la participación de capital riesgo, esto es, a través de participaciones en el capital social, o bien mediante la concesión de préstamos sin garantía gubernamental.
- (10) La citada línea ICO-ICEX para la internacionalización de la empresa española es asimismo gestionada en España por otras instituciones financieras a las que pueden dirigirse las empresas interesadas en obtener financiación para sus proyectos de inversión en este país.

BIBLIOGRAFÍA

- Aceña, F. (1994): «Financiación de inversiones directas en países en desarrollo», Instituto Español de Comercio Exterior.
- Aceña, F. (1998): «La inversión en el exterior. Instrumentos de apoyo, financiación y seguro», Instituto Español de Comercio Exterior.
- Alonso, J. A. (1993): «Capacidades exportadoras y estrategia internacional de la empresa», en: Velarde, J. García Delgado y Pedreño (eds.), *Empresas y empresarios españoles en la encrucijada de los noventa*, Editorial Cívitas, Madrid.

- Alonso, J. A., y Donoso, V. (1994): «Competitividad de la empresa española exportadora», Instituto Español de Comercio Exterior, Madrid.
- Andersen, O. (1993): «On the internationalization process of the firms: A critical analysis», *Journal of International Business Studies*, (24), núm. 2, págs. 209-231.
- Bataller, F., y Jordán, J. M. (2000): «El área euromediterránea: esperanzas, logros y frustraciones del proceso de Barcelona», *Información Comercial Española, Revista de Economía*, núm. 788, noviembre.
- Buckley, P. J. (1979): «Foreign direct success for smaller firms», *Multinationals Business*, (3), págs. 12-19.
- Buckley, P. J. (1989): «Foreign direct investment by small and medium size enterprise. The theoretical background», *Small Business economics*, (2), págs. 89-100.
- Cazorla, L., y Camino, D. (1996): «La estrategia inversora de la Pyme industrial española en países en vía de desarrollo», *Economía Industrial*, (311), págs. 169-183.
- Cazorla, L. (1997): «La estrategia financiera desplegada por la Pyme industrial española en su proceso de internacionalización en países en vía de desarrollo», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, (6) núm. 1, págs. 125-142.
- Cazorla, L., y López Godoy, M. (1999): «Financiación de la inversión directa en el exterior: la experiencia de la Compañía española de Financiación al Desarrollo», *Revista europea de Dirección y Economía de la Empresa*, (8) núm. 2, págs. 63-82.
- Cazorla, L., y López Godoy, M. (2000): «Los instrumentos para la gestión activa de la deuda externa utilizados por España», *Boletín Económico ICE*, (2659), págs. 23-40.
- Dunning, J. (1977): «Trade location of economic activity and the MNE: a search for a eclectic approach». En Ohlin, B. Hesslbom, P. O. y Wiskman, P. J. (eds.), «The international allocation of economic activity», Mcamillan, Londres.
- Dunning, J. (1988): «Explaining international production», Unwin Hyman, Londres.
- Durán, J. J. (1990): «Estrategia y evaluación de inversiones en el exterior», *Información Comercial Española*, Madrid.
- Durán, J. J. (1996): «Multinacionales españolas I. Algunos casos prácticos», Editorial Pirámide, S.A., Madrid.
- Durán, J. J. (1999): «Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico», Editorial Pirámide, S.A., Madrid.
- García Suárez, P. (2001): «De Barcelona a Marsella, cinco años de proceso euromediterráneo», *Revista Nación Árabe*, núm. 43.
- Horst, J. (1972): «Firms and industry determinants of the decision to invest abroad. An empirical study», *Review of Economics and Statistics*, (54) núm. 3.
- Johanson, J., y Valhne, J. E. (1977): «The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign markets commitment», *Journal of International Business*, (8) núm. 1, págs. 23-32.
- Johanson, J., y Valhne, J. E. (1979): «The mechanism of internationalization», *International Marketing Review*, (5), págs. 11-24.
- Johanson, J., y Wierdersheim-Paul, F. (1975): «The internationalization of the firm: four swedish cases», *Journal of Management Studies*, (12), págs. 305-322.
- Oliván Hijós, L. (1997): «Proyecto Euro-Mediterráneo. Imposiciones neoliberales sin compromiso político», *Nación Árabe*, núm. 31/32, primavera-verano, págs. 9-15.
- Root, F. R. (1987): «Entry strategies for international markets». Lexington Books, Lexington, Massachusetts.
- UNCTAD (1999): «World Investment Report», *Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*.
- Vernon, R. (1966): «International investment and international trade in product cycle», *Quarterly Journal of Economics*, págs. 190-207.

RESUMEN

Son muchas las ventajas que la inversión directa extranjera (IDE) representa tanto para los países en desarrollo receptores, como para los países emisores y sus empresas. Tales circunstancias explican el interés creciente de los Estados y de los organismos multilaterales —Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, etc.— por fomentar la presencia del capital extranjero privado en los países en desarrollo (PED) como medio para lograr su desarrollo económico y sostenido en el tiempo. La IDE se ha convertido así, en la última década, en la principal fuente de financiación de las economías en desarrollo. En este orden de ideas, y en el contexto de la política de cooperación existente entre la Unión Europea y los países terceros mediterráneos (PTM), el trabajo que presentamos tiene como principal objetivo analizar las características de la IDE española en Marruecos, así como los factores que estimulan la presencia de la empresa española en el país vecino. Con este fin analizamos, en primer lugar, las características fundamentales que definen a la IDE como estrategia empresarial de entrada en mercados exteriores. A continuación, se examinan las tendencias recientes que caracterizan a los flujos mundiales de IDE, resaltando las ventajas que estas operaciones presentan para países receptores, emisores y empresas. Y por último, en el contexto de la política comunitaria euromediterránea, reflexionamos sobre la situación actual de los flujos de IDE en los PTM y, especialmente, la presencia de la empresa española en Marruecos. En el trabajo destacamos que, al margen de Iberoamérica, hoy por hoy, Marruecos constituye un mercado de gran atractivo para el empresario español. La existencia de un clima de inversión favorable, de mercado potencial con grandes oportunidades de desarrollo futuro, la existencia de importantes factores de coste, unido a la implementación de importantes medidas de apoyo financiero de carácter institucional —COFIDES, programa de conversión de deuda, etc.—, que favorecen la presencia de la empresa española en Marruecos, y fundamentalmente, de la Pyme.

Palabras clave: Inversión directa extranjera (IDE), Países en desarrollo (PED), Países terceros mediterráneos (PTM), IDE española en Marruecos.

La internacionalización de la industria hotelera española

Ana B. Ramón Rodríguez
Moisés Hidalgo Moratal
Universidad de Alicante

1. Objetivos

En este artículo, se recogen los resultados de un estudio aplicado a las empresas hoteleras españolas con presencia internacional para examinar sus principales rasgos distintivos y los del proceso de internacionalización en el que se encuentran inmersas (1). El propósito de ello ha sido, por un lado, analizar cuáles son las pautas que definen el comportamiento de las empresas españolas en su expansión internacional y estudiar si este proceso viene explicado convenientemente por los actuales cuerpos teóricos que abordan la internacionalización empresarial. Entra dentro de los objetivos del estudio investigar si las estrategias seguidas por las cadenas españolas se ajustan a los procesos de internacionalización de la industria hotelera mundial, y en su caso analizar el origen de las principales diferencias.

2. Metodología

Para la consecución de nuestros objetivos han sido varias las herramientas metodológicas utilizadas. En primer lugar se realiza una revisión de las aportaciones teóricas y empíricas que explican la internacionalización empresarial, con especial énfasis en aquellos estudios que investigan la internacionalización de las industrias de servicios y en concreto la expansión internacional del sector hotelero mundial. En la actualidad, la teoría ecléctica —también llamado paradigma OLI (Dunning, 1974, 1977, 1988)— es una de las aportaciones teóricas que goza de mayor aceptación para explicar los procesos de internacionalización debido a su carácter integrador de teorías previas (Mate Rubio, 1996).

En segundo lugar, se mantiene un contacto directo con las empresas hoteleras españolas con presencia en el exterior, fundamentalmente por medio de entrevistas de campo con los responsables de expansión de las cadenas. Esta aproxi-

mación a la realidad empresarial y a la unidad de decisión en el compromiso de recursos internacionales como fuente de información primaria nos ha permitido ahondar en los pormenores del proceso y conseguir una valiosa información cualitativa. En estas entrevistas hemos utilizado un cuestionario con preguntas abiertas en torno a diversos aspectos del proceso de internacionalización que ha servido de guión y punto de partida inicial de largas conversaciones con los responsables de expansión o directores generales de las empresas.

La opinión del empresariado hotelero se ha plasmado en la cumplimentación de un cuestionario que incorpora, como marco conceptual, la amplia gama de determinantes que recoge la teoría ecléctica, adaptado a factores específicos que pudieran afectar la dinámica de las empresas hoteleras españolas, en función tanto de los estudios analizados como de las propias opiniones de los agentes implicados.

A continuación pasamos a exponer un resumen de los principales resultados de esta investigación (2).

3. Características de las empresas hoteleras españolas internacionales

El universo de empresas hoteleras españolas con presencia internacional a finales de 1999 es de ventiseis empresas. El volumen total de entrevistas efectuadas y cuestionarios cumplimentados representa el 77% del conjunto de empresas hoteleras con presencia internacional y el 95% de los establecimientos foráneos, y comprende empresas hoteleras líderes en el sector, como Sol Meliá, Tryp, Barceló, NH, Riu o Iberostar, entre otras.

En cuanto a las características de las empresas estudiadas, el grupo de cadenas hoteleras españolas internacionales lo componen agentes que difieren tanto en el tamaño de sus operaciones como en su estructura empresarial (cuadro 1). Llama la atención la juventud de algunas empre-

CUADRO 1
OFERTA DE ALOJAMIENTO NACIONAL E INTERNACIONAL DE LAS CADENAS
ESPAÑOLAS INTERNACIONALES (1), ENERO 2000

Cadena hotelera	N.º hoteles en España	N.º habitaciones en España	N.º apartamentos en España	N.º unidades de apartamentos en España	N.º hoteles en el extranjero	N.º habitaciones en el extranjero
Barceló Hoteles	24	6.512	3	966	38	9.198
Best Hotels	12	3.569	5	1.055	2	880
Blau Hoteles	4	1.194	2	1.253	1	524
Confortel	9	1.027	3	591	7	1.019
Cotursa	8	2.319	1	87	1	400
Fiesta-Dollga	25	7.120	9	1.249	5	1.971
H10	16	5.920	1	290	1	630
Hesperia	20	4.200	0	0	5	999
Hoteles C	0	—	1	74	3	961
H. Catalonia	27	3.797	0	0	1	741
H. Globales	18	3.637	9	1.183	1	102
Hoteles Piñero	10	1.699	0	0	2	1.750
Hotetur Club	4	748	9	1.416	6	1.163
Husa	44	4.428	1	90	2	240
Iberostar	11	3.296	11	3.315	23	8.214
NH Hoteles	79	9.456	4	262	7	839
Oasis	0	—	1	229	6	2.030
Occidental	12	2.491	1	250	17	5.112
Partner Hotels	2	363	6	1.112	2	220
Renthotel	1	104	2	464	15	2.801
Riu	44	11.309	10	1.593	33	10.026
Siva Hoteles	4	788	0	0	12	2.512
Sol Meliá	105	25.859	16	3.410	142	39.508
Stabotel	2	317	0	0	2	125
Tryp	36	4.969	5	592	10	3.555
Visita Sol	1	74	2	67	2	1.095
Total	518	105.196	102	19.548	346	96.615

(1) Por implantación exterior se entiende no sólo inversión directa sino otros modos alternativos de internacionalización: franquicia, contratos de gestión, etcétera. Fuente: Elaboración propia.

sas hoteleras internacionales en relación con la planta hotelera española, generalmente suplida por la experiencia en gestión hotelera de sus ejecutivos al frente, dada la elevada rotación de profesionales observada en el sector.

En lo que respecta a su estructura empresarial, sólo el 42% de las empresas son estrictamente hoteleras, y en el resto los hoteles ocupan una división dentro de un grupo de empresas con intereses turísticos y no turísticos. Asimismo, se constata que el peso de la demanda extranjera en sus establecimientos nacionales es superior al resto de la industria y cómo algunos de los agentes hoteleros adoptan una vertiente meramente gestora y exportadora de *know-how* de hoteles vacacionales.

Un aspecto relevante, por su peculiaridad frente a los estudios de la industria hotelera internacional, fundamentalmente estadounidense (Contractor y Kundu, 1995), es la no existencia de correlación entre el tamaño de la empresa y el

grado de internacionalización que presenta. Ello se explica, por un lado, porque las empresas nuevas se encuentran con un mercado doméstico muy saturado, pero principalmente, porque por medio de la internalización de activos intermedios tan esenciales para la industria de alojamiento como el capital o la comercialización y transporte de pasajeros, las empresas consiguen ventajas competitivas específicas que les permite incrementar su presencia en el exterior. Cabría mencionar que esta diferencia no la presenta sólo la industria hotelera española, sino también la europea (Beattie, 1991), adquiriendo significado los argumentos que otorgan a la experiencia nacional capacidad explicativa en la evolución internacional de una industria. Indudablemente, el volumen de mercado doméstico estadounidense, no sólo en lo que respecta a su cuota de demanda sino también su extensión territorial, conforman uno de los principales orígenes de las diferencias en los patrones de crecimiento e

internacionalización entre los distintos sectores regionales de la industria hotelera.

Se estima conveniente un tamaño mínimo, no tanto para entrar a la escena internacional, sino para permitir a la empresa beneficiarse en mayor medida de las ventajas que ofrece la internacionalización y minimizar los riesgos inherentes a las participaciones de terceros en el capital y decisiones de la empresa, dotando sin duda a la internacionalización de la industria hotelera de un carácter dinámico y secuencial. En la medida en que algunas de las empresas hoteleras internacionales presentan una escasa dimensión empresarial y se observa un elevado coste de oportunidad en su expansión internacional, se valora la aplicabilidad de políticas activas de internacionalización que amortigüen las dificultades a las que empresas de menor tamaño se enfrentan en su proceso de expansión internacional.

4. Tipología de la oferta hotelera española de ámbito internacional

La oferta hotelera española de ámbito internacional se orienta en más de un 90% al mercado de sol y playa, canalizado a través del operador turístico, y destaca su implantación y comercialización bajo la fórmula todo incluido y su ubicación en países en vías de desarrollo. El proceso de internacionalización presenta una escasa madurez para la mayoría de las empresas, de forma que la salida al exterior del 77% de la muestra tiene lugar en la década de los noventa y el 45% tiene una experiencia internacional de menos de cuatro años. Es importante señalar que el crecimiento de la industria hotelera experimenta un espectacular volumen de aperturas de establecimientos al año, que en algunas cadenas puede llegar a la veintena de proyectos anuales y su crecimiento es paralelo en España y en el exterior. En las pautas de localización de la industria hotelera se observa la generación de economías de aglomeración en localizaciones que ofrecen infraestructuras de carretera y aeroportuarias, actividades complementarias, ubicación cercana de proveedores y ventajas en la comercialización.

La ubicación de la oferta hotelera española en destinos turísticos emergentes perpetúa la relación hotelero-agente mayorista no sólo porque la aventura internacional se lleva a cabo muchas veces de forma conjunta con operadores turísticos foráneos, actuando España como plataforma de inversión internacional, sino por el alto grado de sustitución entre destinos y la dependencia del

transporte aéreo y su disponibilidad de plazas para la comercialización y rentabilidad del producto hotelero en el exterior. Otra reflexión requerirían los posicionamientos en el extranjero en destinos que presentan mayores posibilidades de extensión de los canales de comercialización como Egipto, México o Portugal, bien por su posición geográfica, como por su singularidad o la posibilidad de captar demanda local (cuadro 2).

5. Adecuación de las aportaciones teóricas sobre la internacionalización empresarial a la industria hotelera española

5.1. Causas que conducen a la expansión internacional

En relación a la adecuación de las aportaciones teóricas del proceso de internacionalización a los determinantes de expansión y causas que la motivan en la empresa hotelera española, a continuación clasificamos las principales conclusiones. Las hipótesis principales de la teoría ecléctica son que la inversión directa en el extranjero tendrá lugar si la empresa posee ventajas competitivas específicas o en propiedad, si el destino presenta ventajas de localización y si es más beneficioso para la empresa hacer uso de estas ventajas mediante una extensión de sus propias actividades antes que externalizarlas a través de transacciones de mercado con empresas independientes.

5.1.1. Teoría de la organización industrial

En primer lugar, y de acuerdo con las más tradicionales teorías del ámbito de la organización industrial que explican la internacionalización empresarial, para que una empresa se internacionalice debe poseer ventajas competitivas específicas (Hymer, 1976). Efectivamente, la industria hotelera española se expansiona a nivel internacional porque dispone de ventajas de propiedad que le permiten competir con sus rivales en el exterior, provenientes fundamentalmente de la experiencia que ha desarrollado en España abasteciendo a un turismo organizado en paquete turístico y comercializado a través de los principales operadores turísticos europeos. Esta especialización de las cadenas hoteleras españolas, sus conocimientos de gestión y del mercado al que se dirigen, la posibilidad de disminuir los costes medios de producción, y fundamentalmente los de comercialización, les confiere, sin duda, un acceso preferente a los

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES DE LA OFERTA
HOTELERA ASOCIADA A HOTELES ESPAÑOLES,
ENERO 2000

Países	N.º hoteles	N.º habitaciones
República Dominicana	53	21.408
México	34	12.921
Cuba	31	10.161
Túnez	31	9.818
Croacia	24	11.005
Venezuela	18	3.108
Costa rica	17	2.871
Portugal	15	2.388
Turquía	14	2.944
Francia	11	656
Brasil	10	1.444
Alemania	9	1.103
Egipto	7	1.798
Colombia	7	987
Indonesia	7	1.885
Grecia	6	1.649
Bélgica	6	575
Bulgaria	5	1.259
Marruecos	4	684
Italia	5	659
Maldivas	3	236
Estados Unidos	4	1.052
Argentina	7	824
Uruguay	3	323
Guatemala	2	294
Tailandia	2	995
Gambia	2	347
Tanzania	2	308
Reino Unido	1	722
Vietnam	1	308
Malasia	1	302
Chipre	1	239
República Checa	1	213
Nicaragua	1	202
Cabo Verde	1	250
Total	346	95.936

Fuente: Elaboración propia.

mercados y constituyen incentivos a la internacionalización del sector hotelero.

Asimismo, estas ventajas para la industria hotelera española se manifiestan en muchos casos por la posibilidad de extraer mayores rentas como consecuencia de la integración vertical de las operaciones de alojamiento con las de comercialización o receptivo en el destino de los turistas, permitiendo a las empresas disfrutar de sinergias o economías de gestión común en su expansión internacional. Por otro lado, la obtención de economías de escala también se ve beneficiada por la expansión

empresarial de la industria y principalmente por el uso generalizado de la fórmula *todo incluido* que predomina en la oferta hotelera española.

No obstante, la empresa hotelera española presenta cierta carencia de uno de los activos intangibles más valorados para la competitividad internacional de las empresas, y principalmente para los sectores de servicios que ofrecen bienes de experiencia como el hotelero. Nos referimos al valor estratégico que adquiere la imagen de marca como punto de referencia del consumidor. Es cierto que el reconocimiento de las marcas hoteleras por parte del cliente final presenta más dificultad en el mercado vacacional, fundamentalmente por el papel que ocupa el intermediario en la comunicación con el cliente final. También podemos afirmar cómo la internacionalización incrementa el reconocimiento que adquiere la marca ante el intermediario, al que se le permite ofrecer un mayor rango de destinos, pero no consigue por sí misma, más que un pequeño avance en cuanto al cliente final si no es apoyando la imagen de marca intensamente por parte del hotelero. Con estas reflexiones se pretende incitar a la industria al empleo de mayores esfuerzos en la aplicación de los avances tecnológicos a los sistemas de información para lograr una comunicación directa con el cliente final, independientemente de que éste adquiera un paquete turístico para acudir al destino; y no confiar exclusivamente esta cuestión a los operadores turísticos.

5.1.2. Teoría del ciclo de vida

El avanzado ciclo de vida en el que se encuentran los paquetes turísticos en los destinos tradicionales actúa como fuerza motor en la internacionalización de la industria de alojamiento e imprime cierto grado de flexibilidad e innovación a los productos ofrecidos por el operador turístico. Todo ello, tal y como la teoría del ciclo de vida promulgaba Vernon (1966, 1971), gracias a un crecimiento estable de la demanda turística mundial, tendencia que induce a muchas cadenas hoteleras a ubicar su expansión en el extranjero para mantener su posición competitiva en el mercado.

Sin embargo, el proceso de deslocalización de la planta hotelera española, parece haberse saltado una de las fases que Vernon defendía, y que sí se cumple para la industria hotelera internacional, como es la localización inicial de los hoteles foráneos en aquellos países cuyos niveles de renta son similares a los de España. Esta peculiaridad obedece a que la producción de la industria de alojamiento vacacional no se orienta a una demanda local, sino al abastecimiento de una clientela

internacional que viaja por motivos de ocio. Por esta razón, y por tratarse de actividades caracterizadas por altos requerimientos de trabajo, la evolución de las actividades turísticas se desplaza directamente hacia destinos que presentan costes inferiores, tal y como la teoría del ciclo de vida defendía para la fase de estandarización del producto.

A la luz de esta teoría del ciclo de vida, las inversiones buscan beneficiarse del análisis comparativo de los costes, mano de obra y terreno fundamentalmente para el caso de la industria hotelera, un nivel de desarrollo de la industria hotelera autóctona menor que el de la nación de origen, si bien la competencia en el exterior de las cadenas españolas es básicamente internacional, y menores gravámenes impositivos de la actividad, conseguidos en ocasiones a través de localizaciones puente en paraísos fiscales.

Entre los factores de localización que afectan a la decisión de ubicación de la oferta española en el exterior destaca por su clara y evidente vinculación al fenómeno vacacional, el atractivo turístico que presenta el país. Este atractivo no sólo reside en la belleza de sus playas o sus recursos naturales e históricos, sino que ocupa un papel esencial el sector público del destino, en tanto en cuanto de su actuación depende el desarrollo de infraestructuras en el país, la estabilidad política, social y económica del mismo, la política hacia la inversión extranjera y en cierto modo también la cualificación de los recursos humanos.

5.1.3. *La internacionalización como forma de diversificación*

Las teorías que consideran la inversión directa en el extranjero como una forma de diversificar, y por tanto reducir el riesgo implícito de cualquier actividad empresarial (Rugman, 1981, 1982), presentan gran capacidad explicativa para la internacionalización de la industria hotelera española. A través de la diversificación de destinos y por tanto de la temporada turística, y un mayor tamaño de la multinacional, se reducen los riesgos de fluctuaciones en los beneficios que conlleva la actividad vacacional cuando se ubica en un solo destino, ya experimentada por la industria hotelera española durante la crisis o agotamiento del modelo tradicional del turismo de masas de finales de la década de los ochenta.

En su expansión internacional, la industria no sólo pretende diversificar sus destinos y en consecuencia el producto ofrecido, sino también la procedencia de su demanda y una ampliación y menor dependencia de los agentes mayoristas

europeos. Por tanto, la expansión al Caribe recoge, además, un intento de captar el mercado vacacional estadounidense y el de países incipientemente emisores como Chile o Argentina.

Por otro lado, al hilo de las teorías de la industria hotelera que defienden la internacionalización como variante a la diferenciación productiva, nuestras conclusiones apuntan que ciertamente constituye una vía de diferenciar el producto hotelero, si bien debería considerarse complementaria a la segmentación del mismo bajo distintas marcas y la especialización en nichos concretos de demanda que doten a la empresa hotelera de cierta clientela cautiva y, por tanto, una mayor capacidad de reacción ante posibles crisis y guerras de precios en la industria vacacional.

5.1.4. *Teorías del comportamiento oligopólico*

Asimismo, la teoría que defiende la internacionalización como una reacción oligopolística (Knickerbocker, 1973; Flowers, 1976, y Graham, 1978) explica también gran parte del proceso analizado. La industria hotelera se compone de un conjunto de grandes, medianas y pequeñas empresas, formando una industria altamente fragmentada que tiende a la concentración en grandes cadenas, pero muy lejos de formar un oligopolio de oferta. Sin embargo, son estas grandes cadenas las que inician el proceso de internacionalización y las que concentran el grueso de la oferta hotelera española en el exterior, mostrando además cierta concentración tanto geográfica como temporal de las inversiones. Por consiguiente, se pone de manifiesto que la deslocalización productiva de las empresas líderes genera en la industria una considerable presión sobre el resto de los agentes hoteleros, al afectar a su posición relativa en el mercado y a su capacidad de negociación con los agentes mayoristas, provocando una reacción oligopolística.

Dicha reacción oligopólica adquiere mayor significado si tenemos en cuenta la limitada diversidad productiva que presenta el mercado hotelero vacacional español, pero principalmente si analizamos la naturaleza escasamente competitiva de los primeros clientes a los que se dirige el producto hotelero, los operadores turísticos. Los movimientos estratégicos hacia la concentración horizontal que lleva experimentando el sector de la distribución de viajes organizados desde hace más de dos décadas, incentivado por los avances tecnológicos y las amenazas en el sector de la intermediación turística, intensifican la competitividad y en consecuencia la reacción oligopólica de las compañías hoteleras españolas.

5.1.5. *Vertiente inmobiliaria de la internacionalización*

La internacionalización de la industria hotelera también puede ser parcialmente explicada desde su vertiente inmobiliaria. Las revalorizaciones de las monedas del país donde se invierte ofrecen la oportunidad de conseguir grandes plusvalías por el negocio inmobiliario. No obstante, en nuestra opinión, el negocio inmobiliario en la industria hotelera es más atractivo en su vertiente urbana y más arriesgado en la vacacional, donde la posibilidad de que un destino turístico entre en crisis incrementa considerablemente los riesgos de la operación exclusivamente inmobiliaria, tanto más cuanto menos consolidado y más inestable sea el destino. Por esta razón, los principales inversores en la internacionalización de la industria hotelera vacacional, parecen más interesados por la rentabilidad del negocio de alojamiento que actúa a modo de producto financiero, que por las posibles plusvalías que se obtengan de la futura venta. No ocurre lo mismo en el negocio hotelero urbano y su expansión internacional, donde la ubicación estratégica de algunos inmuebles en centros urbanos e históricos de grandes capitales suscita más el interés de la industria inmobiliaria.

Sin perjuicio del razonamiento anterior, la coyuntura económica actual de bajos tipos de interés en el mercado financiero de renta fija, los pingües beneficios generados por la industria hotelera española, unido a la inminente llegada del euro y la revalorización del dólar, puede provocar que se desvíe ahorro hacia países que presentan una mayor estabilidad de sus monedas con el dólar como México o República Dominicana, dotando de una explicación parcial a la inversión directa de la industria hotelera en el exterior.

5.2. *Determinantes de la modalidad de entrada a destinos foráneos*

La internacionalización de la industria hotelera presenta una considerable proporción de establecimientos operados por cadenas hoteleras españolas mediante contratos de gestión, y en menor medida por franquicias o *joint-ventures*. Este aspecto ha conducido la investigación al análisis de las aportaciones teóricas que explican los determinantes que influyen en las decisiones de la modalidad de entrada a un país extranjero, abordando el proceso de internacionalización desde una vertiente más amplia (3).

5.2.1. *La teoría de la internalización*

La teoría de la internalización (Buckley y Casson, 1976) como cuerpo teórico más importante desarrollado para explicar las diferentes modalidades de salida al exterior, atribuye estas diferencias a las imperfecciones de los mercados y en consecuencia a los elevados costes que conlleva la transacción de activos intermedios. Para el caso de la industria hotelera española, dichos costes vienen asociados fundamentalmente a la incertidumbre sobre el comportamiento del comprador de la licencia, problemas de transferencia de información y a la dificultad de vigilar el cumplimiento de lo pactado, y por tanto desconfianza en cuanto al nivel de prestación del servicio.

La industria hotelera española, a diferencia de la internacional, mantiene una fuerte dosis de conocimiento tácito en su *know-how* y presenta una acusada carencia de activos estratégicos codificados. Ello deriva principalmente de su carácter vacacional que imprime cierta complejidad a la definición de los estándares a seguir, pero también del apoyo de la industria en agentes externos para la distribución y comercialización de su producto y de su reciente experiencia internacional. Todo ello realza los riesgos y la dificultad la transmisión del conocimiento de forma contractual a terceros, que cabe esperar vaya reduciéndose al tiempo que se consolida tanto la expansión internacional, como la aplicación a la industria de los avances tecnológicos orientados a la gestión y comercialización empresarial y la potencialidad de España como país emisor de turistas.

Estas reflexiones nos conducen a refutar la afirmación de estudios previos de la industria hotelera mundial acerca de que los modos cooperativos en el sector hotelero sugieren que los fallos de mercado no son comunes (Contractor y Kundu, 1998b) y a resaltar la aplicabilidad de la teoría coste transacción para la industria hotelera española. Estos aspectos encajan perfectamente en las razones por las cuales el crecimiento de la industria hotelera española apenas se ha materializado mediante la fórmula de franquicia, al menos hasta la actualidad. Asimismo, incrementa la importancia que presenta la consolidación de la fase actual en la que se encuentra la expansión internacional de la gran mayoría de cadenas hoteleras españolas dotando de mayor valor estratégico a la imagen de marca, y la necesidad de codificar, madurar y estructurar sus conocimientos técnicos de gestión que permita a la industria desarrollar un sistema de control de calidad y auditoría de sus actividades de servicios que facilite su cesión a terceros.

Por otro lado, en cuanto al espectacular uso de los contratos de gestión, nuestra investigación nos indica cómo esta modalidad de entrada permite a la empresa un seguimiento diario de las operaciones y la perfecta supervisión del nivel de calidad, ejerciendo un *control de facto* sobre las instalaciones en el exterior y constituyendo la fórmula preferida de presencia en destinos foráneos no sólo para las empresas hoteleras españolas sino también para la industria hotelera internacional. Ello conduce, de acuerdo con estudios previos de la industria hotelera de Dunning y McQueen (1982), a la necesidad de extender el marco teórico de la internalización, que tradicionalmente se ha basado en el control de la actividad foránea mediante fórmulas accionariales que aportan el control *de jure*, para adaptarlo a la peculiaridad del sector hotelero que consigue el control *de facto* de la actividad y de los activos intermedios por medio de un contrato de gestión.

No obstante, no se puede simplificar la decisión acerca de la forma de entrada a un país de un establecimiento determinado, a un análisis del coste de esa transacción en particular aislada del resto de los objetivos, estrategias y naturaleza de la empresa y el sector al que pertenecen (Contractor y Kundu, 1998a). En efecto, en dicha decisión ocupa una posición relevante las características estructurales y estratégicas de la empresa, su experiencia internacional, sus objetivos de crecimiento a medio y largo plazo o el papel de su imagen de marca. De acuerdo con los resultados del análisis logístico, las características del país de destino, fundamentalmente la distancia cultural que presenta con España, el riesgo que supongan las inversiones en el mismo y por tanto su nivel de desarrollo e incluso la presencia en él de inversiones extranjeras directas, también son factores explicativos del modo de entrada. En definitiva, se constata que tanto las características del país de destino, como los relativos a factores estructurales de la empresa o a los objetivos estratégicos de la misma, se constituyen en determinantes de la elección del modo de entrada a destinos foráneos, reafirmando la aplicabilidad de la denominada teoría sincrética para la industria hotelera (Contractor y Kundu, 1998a), si bien con determinadas adaptaciones o ampliaciones a especificidades concretas de la industria.

Además, el contacto directo con el sector nos permite confirmar las oportunidades que ofrece el proceso de formación de redes y su enfoque del comportamiento de la empresa en un contexto de relaciones y contactos empresariales y sociales desarrollado por ella misma (Johanson y Matts-

son, 1988), para explicar no sólo la modalidad de entrada, sino en ocasiones también el destino de la inversión. En consecuencia, cabría tanto extender la teoría de la internalización para explicar los modos de entrada de la industria hotelera, enfatizando el papel que suponen los objetivos estratégicos de la empresa, la experiencia de la misma; como ampliar el marco de análisis de la teoría sincrética a las relaciones que la empresa sea capaz de establecer con el entorno y la naturaleza de la industria autóctona del destino y en consecuencia el nivel de *know-how* hotelero, y el conocimiento del mercado al que se dirige la producción.

Cabe resaltar no sólo la fuerza que adquiere el sector de distribución de viajes para explicar la internacionalización de la industria de alojamiento, manifestada de una forma clara porque son precisamente aquellas cadenas integradas verticalmente con los grupos mayoristas nacionales o internacionales las que mayor velocidad imprimen a su proceso de expansión internacional, sino la adecuación de los postulados de la teoría de la internalización a la integración vertical en las actividades turísticas. En efecto, con la integración vertical se disminuye la incertidumbre, asegura la ocupación del establecimiento y facilita la información a lo largo del proceso de internacionalización (Bote Gómez y Sinclair, 1993).

5.2.2. *La internacionalización como un proceso secuencial*

Por último, una serie de teorías consideran la internacionalización como un proceso secuencial en el que la empresa va reduciendo la incertidumbre implícita en la expansión al exterior (Johanson y Vanhle, 1977). Este estudio demuestra que, efectivamente, el proceso de internacionalización presenta un manifiesto componente dinámico en función de la experiencia internacional que adquiere la empresa. Sin embargo, la aplicación de esta teoría a la industria hotelera requiere ciertas adaptaciones, ya apuntadas en estudios anteriores de empresas de servicios.

En efecto, una de las características que resalta del análisis y que contribuye a soportar la gradualidad del proceso, es el papel que ocupa la experiencia internacional en el afianzamiento de la marca y los sistemas de control de calidad y, en consecuencia, en la decisión de la modalidad elegida para salir al exterior, conduciendo a los grupos más experimentados a externalizar el uso de sus activos intangibles a empresas franquiciadas. Es precisamente esta cuestión la que contrasta con las teorías tradicionales, las cuales defienden

que el comportamiento de la empresa va evolucionando en su proceso de internacionalización hacia estrategias que requieren un mayor compromiso de recursos. Las peculiaridades en la intermediación de la venta de habitaciones en la industria hotelera vacacional, unido a la escasa utilización de la franquicia en España y a lo reciente del proceso de internacionalización, nos explican las principales diferencias que la industria hotelera española exhibe frente a los análisis de la industria hotelera internacional que sí demuestra una relación inversa con la experiencia internacional de las multinacionales.

Por tanto, dado que analizamos empresas del mismo sector pero con peculiaridades propias y que se encuentran en otra fase de su ciclo de vida, nuestra investigación puede considerarse complementaria al resto de estudios centrados en la industria hotelera internacional, y nos impide considerar éstos como válidos para toda la industria hotelera, especialmente para la vacacional orientada a un turismo organizado. Concluiríamos, pues, afirmando que la diferente relación hallada entre el deseo de control de la empresa y la incertidumbre que rodea el proceso, bien por una escasa experiencia o por la distancia cultural, confirma las teorías aplicadas al sector servicios que defienden una relación en forma de U entre la propensión de la empresa a emplear modos de entrada que garanticen un control completo de la operación y la experiencia de la misma (Erramilli, 1991) (gráfico 1).

Dicha relación presentaría un primer tramo, donde se encuentran la mayoría de las empresas hoteleras españolas, en el que la elevada incertidumbre conduce a la empresa a internalizar los activos intermedios y ejercer un mayor control sobre los mismos para evitar las dificultades de auditar o supervisar a los agentes locales. En una segunda fase, adquirirían relevancia los resultados obtenidos por otros autores (Contractor y Kundu, 1998a) y las teorías más tradicionales (Johanson y Vanlthe, 1977) que entienden que el proceso de internacionalización dota a la empresa de un aprendizaje acumulado que le llevará a comprometer mayores recursos en el proceso (4).

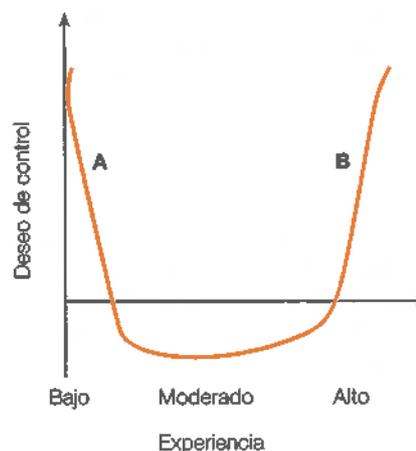
6. Principales conclusiones

Los diferentes cuerpos teóricos que explican la internacionalización empresarial, dotan de explicación las distintas vertientes del proceso llevado a cabo por la industria hotelera española. De acuerdo con otros autores, como Graham (1992)

o Coviello y Martín (1999), entendemos la inversión directa al exterior como un fenómeno complejo que dificulta el desarrollo de un cuerpo teórico unificado capaz de explicar todos los casos, realzando la complementariedad de las teorías que abordan el proceso de internacionalización.

El análisis de los determinantes que rodea el proceso de internacionalización de la industria hotelera española ha verificado cómo éstos abarcan una amplio rango de criterios a tener en cuenta para entender la complejidad del proceso. En definitiva, para la internacionalización de la empresa hotelera influyen factores o causas que podemos clasificar en comunes a toda actividad multinacional como la globalización de los mercados, ganar economías de escala, aumentos en la cuota de mercado, búsqueda de *inputs* de producción a bajo precio y saturación del mercado interno; una serie de características específicas derivadas de su naturaleza de empresa de servicios de alojamiento, como el seguimiento de los clientes, incrementar la imagen de marca, surgimientos de nuevos destinos turísticos o diversificar la producción; y las que responden a la propia idiosincrasia de las cadenas hoteleras españolas, principalmente a causa de su especialización vacacional, como el estado de madurez de los paquetes de vacaciones, el proceso de consolidación en la industria de viajes organizados, desestacionalizar la actividad, fortalecer la posición de negociación frente

GRÁFICO 1
EFFECTOS DE LA EXPERIENCIA EN EL DESEO DE CONTROL DE LA EMPRESA HOTELERA



Fuente: Adaptado de Erramilli (1991): «Experience factor in foreign market entry behavior of service firms», *Journal of International Business Studies*, third quarter.

CUADRO 3

Comunes a todas las multinacionales	Específicas de la industria hotelera	Específicas de la industria hotelera Española
<ul style="list-style-type: none"> — Globalización de los mercados — Incremento de beneficios — Reacción oligopólica — Política hacia las inversiones extranjeras directas — Búsqueda de <i>inputs</i> de producción a bajo precio — Ganar economías de escala — Aumentos en la cuota de mercado — Saturación del mercado interno — Precios de transferencia — Ventajas fiscales 	<ul style="list-style-type: none"> — Seguimiento de los clientes nacionales — Incrementar la imagen de marca — Surgimiento de nuevos destinos turísticos y centros de negocios — Incremento de los viajes por motivos de negocios — Nuevas necesidades de la demanda — Vía de diversificación productiva — Plusvalías por la transacción de los activos físicos — Amortización de la inversión es menor en determinados países 	<ul style="list-style-type: none"> — Estado de madurez de los paquetes de vacaciones — Consolidación en la estructura de distribución de viajes organizados — Desestacionalizar la actividad — Fortalecer la posición comercial ante el intermediador turístico — Seguimiento de clientes europeos

al intermediario turístico o el seguimiento de los clientes europeos. Todo ello, unido a especificidades propias derivadas tanto de características específicas de la empresa, como del desarrollo del sector del que provienen en su país de origen, explican a su vez los diferentes patrones seguidos en el proceso internacional.

El estudio ha abordado aspectos enmarcados en diversas teorías, si bien gran parte del análisis se ha centrado en el marco de la teoría ecléctica por la generalidad que ésta demuestra. Aceptando que los determinantes de la inversión pueden ser explicados usando el paradigma ecléctico de la producción internacional, los elevados volúmenes de capital que requiere la industria hotelera demandan la necesidad de otorgar más relevancia a la vertiente financiera de la inversión exterior. En la medida en que dicho recurso es común obtenerlo en el sector hotelero vía integración empresarial con entidades financieras y mayoristas de viajes fundamentalmente, se corrobora la modificación y extensión que el propio Dunning hace de su paradigma ecléctico, donde defiende que las ventajas o posición competitiva de la empresa ya no depende sólo de su capacidad interna, sino también del tipo de relaciones que sea capaz de establecer con otras empresas (cuadro 3). □

NOTAS

- (1) Esta ponencia pertenece a una investigación más amplia que da lugar a la tesis doctoral de la autora y que fue becada por la Secretaría de Comercio, Turismo y Pymes, en su convocatoria de Becas Turismo de España para tesis doctorales.
- (2) Las conclusiones se centran, principalmente, en la especialización vacacional de la oferta hotelera española en el exterior. Algunas de las reflexiones no necesariamente se hacen extensivas a la reciente expansión internacional de

cadena como NH, la cual en nuestra opinión requeriría de un análisis específico.

- (3) Estos resultados provienen de la elaboración de un modelo de regresión logística ordinal desarrollado para tal fin. Para una mayor profundización en dicho modelo, consultar Ramón, A. (2000): *La internacionalización de la industria hotelera española*, Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes www.ua.es/cervantesvirtual/tesis.
- (4) Cabría hacer un análisis específico del caso Meliá como susceptible de haber pasado el punto de inflexión en esta relación.

BIBLIOGRAFÍA

Beattie, R. (1991): «Hospitality internationalization: an empirical investigation», *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, vol. 3, núm. 4, págs.14-20 MCB University Press.

Bote Gómez, V., y Sinclair, M. T. (1993): «Integration in the tourism industry: a case study approach», en: Sinclair, T. M.; Stabler, M. J. *The tourism industry: an international analysis*. CAB International.

Buckley, P., y Casson, M. C. (1976): *The future of multinational enterprises*, MacMillan, segunda edición (última versión de 1991).

Buckley, P., y Casson, M. C. (1998): «Analyzing foreign market entry strategies: extending the internalization approach», *Journal of International Business Studies*, vol. 29, núm. 3. págs. 539-562.

Contractor, F., y Kundu, K. (1995): «Explaining variation in the degree of internationalization across firms: the case of the hotel industry», *Journal of International Management*, spring, vol. 1, núm. 1, págs.87-123. John Wiley & sons.

Contractor, F. J., y Kundu, S. K. (1998a): «Modal Choice in a world of alliances: analyzing organizational forms in International Hotel Sector.», *Journal of International Business Studies*, vol. 29, núm. 2, págs. 325-357.

Contractor, F., y Kundu, S. K. (1998b): «Franchising versus company-run operations: modal choice in the global hotel sector», *Journal of International Marketing*, vol. 6, núm. 2, págs. 28-53. John Wiley & Sons.

- Coviello, C., y Martín, (1999): «Internationalization of service SMEs: an integrated perspective from the engineering consulting sector», *Journal of International Marketing*, vol. 7, núm. 4, págs. 42-66. John Wiley & sons.
- Dunning, J. (1974): *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, London George Allen and Unwin.
- Dunning, J. (1977): «Trade location of economic activity and multinationals: a search for an eclectic approach», en: Ohlin, P. O.; Hesselborn y Wijkman, P. M. (eds.), *The International Allocation of economic activity*, Macmillan, Londres.
- Dunning, J. H. (1988): *Explaining international production*, Unwin Hyman, Londres.
- Dunning, J., y McQueen, M. (1981): *Transnational Corporations in the International Tourism*, UNCTC, Nueva York.
- Dunning, J., y McQueen, M. (1982): «Multinational Corporations in the International hotel industry», *Annals of Tourism Research*, vol. 9, págs. 69-90.
- Durán Herrera, J. J. (1996): «La empresa multinacional española: estrategias de localización», en: Durán Herrera J. J.: *Multinacionales españolas I*, Ed. Pirámide, Madrid.
- Eramilli, M. K. (1991): «The experience factor in foreign markets entry behavior of services firms», *Journal of International Business studies*, vol. 22, núm. 3, págs. 479-502.
- Flowers, B. E. (1976): «Oligopolistic reactions in European and Canadian direct investment in the United States», *Journal of International Business Studies*, vol. 7, núm. 2, págs. 43-55.
- Graham, E. (1978): «Transatlantic Investment by Multinational Firms: a rivalistic phenomenon», *Journal of Post Keynesian Economics*, núm. 1, págs. 82-99.
- Graham, E. M. (1992): «Los determinantes de la inversión extranjera directa: teorías alternativas y evidencia internacional», *Moneda y Crédito*, núm. 194, págs. 13-49.
- Hennart, J. F. (1989): «Can the "new forms of investment" substitute for the "old forms"? A transaction costs perspective», *Journal of International Business Studies*, núm. 20, págs. 211-34.
- Horst, T. (1972): «Firm and industry determinants of the decision to investment abroad: an empirical study», *The review of economics and statistics*, vol. 54, núm. 3, págs. 258-66.
- Hymer, S. H. (1976): *The international operations of national firms: a study of direct foreign investment*, the MIT Press, Cambridge.
- Johanson, J., y Vahlne (1977): «The internationalization process of firms. A model of knowledge development and increasing foreign market commitments.», *Journal of International Business Studies*, núm. 8, págs. 23-32.
- Johanson, J., y Mattsson, L. G. (1988): «Internationalization in industrial systems-a network approach», en: Hood, N.; Vahlne, J. E. (eds), *Strategies in global competition*, Londres, Croom Helm, págs. 287-314.
- Kim, C., y Hwang, P. (1992): «Global Strategy and multinationals entry mode choice», *Journal of International Business Studies*, vol. 23, núm. 1, págs. 29-53.
- Knickerbocker, F. (1973): *Oligopolistic reaction and multinational enterprises*, Division of Research Graduate School of Business Administration, Boston.
- Kogut, B., y Singh, H. (1988): «The effect of national culture on the choice of entry mode», *Journal of International Business Studies*, fall, págs. 411-433.
- Mate Rubio, J. M. (1996): «Factores determinantes del comportamiento diferencial de las empresas industriales españolas que invierten en el extranjero», *Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social*, Documento de trabajo núm. 129. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.
- Porter, M. E. (1990): *The competitive advantage of the nations*, Free Press, Nueva York.
- Ramón, A. (2000): *La internacionalización de la industria hotelera española*, Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes www.ua.es/cervantesvirtual/tesis.
- Rugman, A. (1981): *Inside the Multinationals. The Economics Internal Markets*, Nueva York Columbia University Press.
- Rugman, A. (1982): *New Theories of the multinational enterprise*, Croom Helm, Londres.
- Teece, D. (1987): *The competitive challenge: strategies for the industrial innovation and renewal*, Cambridge, M. A.: Ballinger.
- Vernon, R. (1966): «International investment and international trade in the product cycle», *Quarterly Journal of Economic*, vol. 83, núm. 1, págs. 190-207.
- Vernon, R. (1971): *Sovereignty at Bay: The mne spread of U.S. Enterprises*, Basic Books, Inc.

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es analizar los factores que determinan la internacionalización de la industria hotelera española y delimitar la aplicación de las principales teorías de inversión directa al extranjero a este sector de servicios de alojamiento. Se trata, por tanto, de profundizar en el conocimiento de los determinantes que rodean las decisiones de exportación del know-how hotelero fuera de nuestras fronteras. Entra dentro de los objetivos del estudio investigar si las estrategias seguidas por las cadenas españolas se ajustan a los procesos de internacionalización de la industria hotelera mundial, y en su caso analizar el origen de las principales diferencias. El análisis ahondará en las singularidades que pudieran derivarse del carácter vacacional de la industria hotelera española y las implicaciones que dicha especialización pudiera estar imprimiendo a su proceso de internacionalización.

Palabras clave: Industria hotelera española, Internacionalización empresarial, Internacionalización de la industria hotelera.



El comercio internacional

Luis Fernando Lobejón Herrero

AKAL, Economía Actual, Madrid, 2001. 164 págs.

El libro que aquí se reseña pretende, entre otras cuestiones, analizar las transformaciones que ha experimentado el comercio internacional en los últimos años, derivadas, entre otras cosas, por el crecimiento intenso del mismo, por los procesos de interdependencia, por la regionalización de los intercambios, por los cambios en la división internacional del trabajo, así como por la propia composición de mismo. Todos estos factores han ido caracterizando al comercio internacional de tal manera que, en la actualidad, tal y como nos indica el autor, se presenta como *una realidad harto compleja* de estudiar.

Con el fin de abordar esta realidad, el autor ha dividido el texto en seis capítulos. En los dos primeros se trata, por un lado, de recordar la evolución histórica del comercio internacional y, por otro, del marco institucional en el que el comercio internacional se desarrolla.

De forma más detallada, el capítulo primero, *El desarrollo del comercio mundial hasta la segunda guerra mundial*, recoge la evolución, a través de tres etapas, del comercio internacional desde 1820 hasta 1945. La primera, desde 1820 a 1870, en la que hechos como la mejora de los transportes, así como el avance de las ideas librecambistas, influyeron inicialmente en su desarrollo; la segunda, desde 1870 hasta 1913, en donde destaca la importancia del avance técnico en la consolidación del comercio internacional, y la tercera, desde 1913 hasta 1945, período de desintegración del comercio internacional como consecuencia de las dos guerras mundiales. Finaliza este primer capítulo, con un epígrafe sobre las primeras aportaciones teóricas al comercio internacional. El segundo capítulo, *El marco institucional del comercio internacional a partir de la segunda guerra mundial*,

nos acerca al origen y funciones del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) entre las que destacan la liberalización y multilateralización de los intercambios comerciales para terminar con un análisis más detallado de la Ronda Uruguay que planteó el nacimiento de la Organización Mundial del Comercio, que constituye el actual marco institucional en el que se desenvuelve el comercio internacional. El resto de los capítulos se centran en el estudio de los factores, anteriormente indicados, que determinan o caracterizan el presente del comercio internacional. Así, en el capítulo tercero, *El aumento de la interdependencia comercial internacional a partir de la segunda guerra mundial*, se recoge la evolución experimentada por el comercio desde 1945 y las transformaciones derivadas como consecuencia de la formación de bloques comerciales regionales, así como la influencia de los procesos de integración comercial sobre las tres regiones comerciales (bloque europeo, bloque norteamericano y asiático) más relevantes en la economía mundial. Por último, se incluye también un análisis teórico sobre los efectos de la integración comercial frente a los del multilateralismo.

La evolución reciente de la composición del comercio internacional es el título del capítulo cuarto. En él, el autor plantea la transformación de la división internacional del trabajo, la incorporación de los servicios al comercio internacional, el origen y evolución del comercio intraindustrial recogiendo, además, un epígrafe sobre el pensamiento económico ante los cambios en la especialización. El capítulo quinto, *El comercio internacional y desarrollo económico*, se inicia con un planteamiento teórico-político del comercio, crecimiento y desarrollo para, posteriormente, pasar al análisis, por un lado, del problema de los precios de los bienes y servicios de las exportaciones de los países subdesarrollados que constituye lo que el autor denomina el desafío tradicional del comercio internacional y, por otro, de los nuevos desafíos comerciales

que han adquirido una gran importancia en los últimos años y una gran influencia en el futuro como son el *dumping* social que surge de la relación entre el comercio internacional y las condiciones de trabajo y el *dumping* ecológico derivado de los intercambios comerciales y la conservación del medio ambiente.

Por último, el capítulo sexto se dedica a *El comercio internacional y las empresas multinacionales* en el que, en primer lugar, se establece las relaciones entre ambas desde un punto de vista teórico, concretamente a partir del enfoque de la economía neoclásica, de competencia imperfecta como desde las explicaciones aportadas por el concepto de internalización. En segundo lugar, en este capítulo se profundiza tanto en la orientación como en la naturaleza del comercio realizado por estas empresas.

Es importante destacar que el autor incluye un capítulo de conclusiones en el que, a modo de resumen, se recogen algunas de las ideas desarrolladas a lo largo del libro destacándose la influencia de los procesos de regionalización en las transacciones, el papel de los países subdesarrollados en este nuevo marco de relaciones y las nuevas aportaciones teóricas al análisis del comercio internacional en ausencia de un régimen de competencia perfecta. Para concluir, es importante destacar que este libro, siguiendo el objetivo que el autor ya marca en la presentación, hace un análisis sencillo de las cuestiones planteadas evitando el exceso de formalización aunque, en la mayoría de los capítulos, se ayuda de epígrafes teóricos, recuadros de texto y cuadros de datos que sirven de apoyo a la descripción del problema sin que ello complique la exposición del mismo. Todo ello da como resultado un texto de fácil acceso incluso para aquellos lectores no familiarizados con este tipo de temas.

Gemma Durán Romero



La protección de las inversiones españolas en el exterior

Hermenegildo Altozano
García-Figueras

Ed. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX),
Madrid, 2001. 168 págs.

Uno de los componentes más importantes a la hora de determinar la posición que un país posee en el entramado económico internacional, es el nivel de las inversiones realizadas fuera de sus propias fronteras. Con esta premisa, el lector del presente libro podrá encontrar, un amplio y detallado estudio encaminado a aclarar multitud de aspectos relacionados con la problemática que acompaña a las inversiones españolas en el exterior. Tan sólo tres capítulos son suficientes para que el autor analice con detenimiento la situación por la que atraviesa en la actualidad el sistema de inversiones nacionales en el extranjero. Las explicaciones que componen el eje central de la obra se encuentran acompañadas por varios anexos. En ellos se despliegan actualizados los acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones en vigor, los convenios internacionales para evitar la doble imposición, así como un exhaustivo listado de Estados contratantes y signatarios del convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados. En un mundo cada vez más globalizado, las interrelaciones capitalistas son crecientemente más frecuentes. Los intereses empresariales, con asiduidad, traspasan los límites geográficos propios para adentrarse en economías donde se espera obtener una rentabilidad. A partir de esta decisión, el inversionista debe cumplir una serie de implicaciones jurídicas inherentes al proceso de movimientos internacionales de capitales, tanto en el ámbito del propio Estado como en lo que se refiere a la legislación vigente en el país de

destino. De este modo, Hermenegildo Altozano, experto de reconocido prestigio en Derecho internacional, difunde en esta obra todas las claves que deben ser tenidas en cuenta por aquellas sociedades que han decidido movilizar recursos financieros hacia terceros países. El Derecho interno español, en sus vertientes pública y privada, y el Derecho internacional público se convierten en los pilares básicos en los que apoyarse para que estas aventuras financieras consigan llegar felizmente a las metas propuestas. La acción exterior no corresponde en exclusiva a los poderes públicos mediante la actuación de la red diplomática, sino que cada vez en mayor medida y, a consecuencia de la internacionalización de las empresas, la denominada diplomacia económica impulsa fuertes avances en política y relaciones exteriores. El primer bloque desglosa los instrumentos jurídicos fundamentales sobre control de cambios, explicando posteriormente, de manera concisa, el concepto de inversión española en el exterior, sin olvidar que aunque está amparada la libre circulación de capitales para los países miembros de la Unión Europea, también existen limitaciones legales que restringen de modo efectivo estos movimientos monetarios. Uno de los mayores logros explicativos alcanzados en esta sección es el de no dejar lugar a dudas sobre ciertas dificultades con relación a la protección diplomática de este tipo de inversiones, sin tener una influencia decisiva la inclusión o no en el Registro de Inversiones Exteriores, pero sí siendo determinante para beneficiarse de este amparo jurídico que la titularidad recaiga en una persona física o jurídica de nacionalidad española que haya adquirido cualesquiera bienes y derechos en el exterior. Los riesgos existentes en el ámbito internacional para las inversiones españolas en el exterior son analizados cuidadosamente en el segundo capítulo. Buscando la máxima protección a estas transacciones capitalistas, se enumeran los efectos que podrían

tener los denominados riesgos políticos, objeto de tratamiento específico en los acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI). Siguiendo esta idea, las amenazas se centran en dos vías: por una parte, las temidas nacionalizaciones y expropiaciones y, de otra parte, los cambios de circunstancias que puedan producirse en los países destino de las inversiones. Las explicaciones vertidas sobre las primeras, descubren al lector el peculiar equilibrio que debe reinar entre el principio de soberanía permanente del Estado sobre sus recursos naturales y la carta de derechos y deberes económicos de los Estados, ambos amparados por la legalidad internacional. Tras establecer las amenazas a las que los inversores pudieran tener que enfrentarse, la tercera parte del escrito está destinada a examinar las medidas específicas de protección. Al demandar seguridad en esta actividad inversora, hay que acudir a herramientas de salvaguardia diversas. Se hace distinción entre las disposiciones directas incluidas en los acuerdos, la posibilidad de acogerse al convenio de arbitraje suscrito internacionalmente, o la utilización de la póliza de seguro de inversiones en el exterior. Las referencias a la Ley Helms-Burton, la Ley D'Amato-Kennedy, o el Asunto Barcelona Traction, por nombrar algunos escenarios reales, confieren a la obra un interés primordial para todos aquellos inversionistas que hayan determinado emprender esta apuesta empresarial. Otras fuentes de ayuda en caso de notoria dificultad, se encuentran suficientemente descritas en las últimas páginas de este módulo. En definitiva, el libro dispensa a los interesados que se acerquen a su lectura las claves fundamentales que rodean a los mecanismos jurídicos empleados en la protección de las inversiones españolas en el exterior.

Jesús Domínguez Rojas



Diccionario de Pensamiento Económico en España

Luis Perdices y John Reeder

Editorial Síntesis-Fundación ICO,
Madrid, 2000. 415 págs.

El interés por la Historia del Pensamiento Económico en general y, más concretamente, el surgido en España está ganando día a día mayores adeptos. Como disciplina, los autores nos recuerdan el impulso dado por los profesores Argemí, Almenar, Anes, Astigarraga, Barrenechea, Beltrán, Cabrillo, Dopico, Estapé, Fuentes Quintana, Gómez Camacho, González, Grice-Hutchinson, Lombart, el tristemente desaparecido Ernest Lluch, Martín, Sánchez Hornigo, Schwartz, Serrano, Tedde o Velarde y a los que sin duda habría que añadir muchos otros como Victoriano Martín, Rodríguez Braun, Tamames o los mismos autores del libro. Este esfuerzo, reciente, ha tenido una manifestación importantísima en la ingente obra dirigida por el profesor Fuentes Quintana sobre la *Economía y los economistas españoles* donde tienen cabida algunas de las mejores aportaciones de los más destacados estudiosos de la economía española. Por otro lado, hay que sumar el esfuerzo de gran parte de las editoriales por acercar el pensamiento económico al investigador y al público en general. En esta tarea es muy loable el trabajo de la editorial Síntesis en su proyecto sobre la Historia del Pensamiento Económico, coordinado por uno de los autores de la obra que se reseña, el doctor Perdices de Blas, y que quiere mostrar las escuelas y tendencias más destacadas del pensamiento económico. Esta editorial, de la mano de la Fundación ICO, publicó a finales del año pasado este *Diccionario de Pensamiento Económico* que ha resultado ser una de las obras de mayor interés, por su amenidad y pragmatismo, que han llegado a las librerías especializadas. Este diccionario es la respuesta a un amplio deseo manifestado por las

nuevas generaciones de investigadores que buscaban una obra actualizada que recogiera y referenciara la literatura económica española durante los siglos XVI, XVII y XVIII y que, de alguna manera, tomase el testigo de la inmortal *Biblioteca de los economistas españoles de los siglos XVI, XVII y XVIII* de Manuel Colmeiro. Bien es cierto que este deseo se hubiese cumplido al completo, si el espacio temporal recogido en él se hubiera ampliado tanto a tiempos medievales como a los siglos XIX y XX y que, sin duda, está en la mente de los autores emprenderlo algún día. No obstante, la delimitación temporal es justificada por los autores *por considerar que son los siglos en los que floreció una tradición de pensamiento económico propiamente autóctona y en los que los escritores españoles realizaron aportaciones singulares a la Historia del pensamiento [...]. La fecha límite del diccionario, 1812, de obvio significado político, también es la de la publicación de un nuevo tipo de análisis económico, las reflexiones sobre la variación del precio del trigo de Juan López de Peñalver.* No es un diccionario exclusivamente biográfico ya que se recogen no sólo voces sino que, además, tienen cabida las aportaciones más importantes de la literatura económica de ese período, como son la teoría y la política monetaria, la teoría de los precios relativos, la teoría del crecimiento económico, la política fiscal y agraria o el análisis de las instituciones económicas. La particularización de muchas de estas cuestiones como *debates (sobre el comercio colonial, el establecimiento de una ley agraria, el socorro a los pobres, la decadencia de Castilla, la contribución única, sobre la moneda de vellón...)* enriquece la mera descripción de las voces con la contrastación de diversas opiniones. Esto puede ser una novedad al primarse la propia existencia del término o del problema a buscarse definiciones unidireccionales que aportan el concepto pero no el debate del mismo. Sin duda se cumple el objetivo marcado por sus autores de

no ser meramente un catálogo de autores sino una guía de aportaciones y tendencias más relevantes. Otra interesante aportación de este diccionario es el estudio de la influencia de la literatura económica extranjera (sobre todo inglesa y francesa) en la configuración del pensamiento económico español, sin dejar de lado la influencia inversa de las letras económicas españolas en todo el mundo de las ideas económicas europeas. De este modo, aparecerán las aportaciones de la escuela de Salamanca, de los arbitristas, de los memorialistas o de los proyectistas. Sin duda una de las aportaciones más importantes es el tratamiento de los autores, en los que se incorpora su nombre completo, las fechas de nacimiento y muerte, una breve biografía, relación de sus obras, fuentes de su pensamiento, síntesis de sus ideas económicas y propuestas de política económica e influencia ejercida. Al igual que en las voces temáticas, se acompaña una bibliografía que, para el caso de los autores, se complementan con las ediciones clásicas y las reediciones actualizadas. Facilita el estudio tanto de autores como de los temas la interrelación existente entre los mismos. Cada voz se concluye con una relación de términos que guardan algún tipo de relación con la voz objeto de estudio. El diccionario finaliza con dos apartados de gran utilidad. Por una parte, una bibliografía general sobre la Historia del Pensamiento Económico en España y, por otra, un índice temático y de autores. De este modo se puede concluir que el presente trabajo es una de las aportaciones más útiles no sólo para estudiosos del pensamiento económico, sino para todo investigador de la ciencia económica que busque el origen de su disciplina, o para el lector curioso e interesado por la historia de la economía y la de sus protagonistas y creadores.

José Antonio Negrín de la Peña



La escuela austriaca. Mercado y creatividad empresarial

Jesús Huerta de Soto

Editorial Síntesis, Madrid, 2000. 203 págs.

Este libro viene a cubrir un importante vacío existente en el actual panorama de las publicaciones de pensamiento económico en lengua española. Si bien el esfuerzo de su autor y de Unión Editorial por editar las grandes obras de los pensadores austriacos probablemente no tiene parangón en el mundo académico internacional, sí se echaba en falta un volumen de un nivel asequible para el estudioso que por primera vez se va a introducir en el pensamiento de los grandes autores del pensamiento austriaco. Y es que, para el lector actual, el enfrentamiento directo con *La teoría positiva del capital* de Böhm-Bawerk, *La acción humana* de Ludwig von Mises o *Man, Economy and State* de Rothbard, puede resultar un ejercicio bastante exigente desde el punto de vista teórico. Incluso estudiantes de los doctorados de análisis económico pueden encontrarlos difíciles, debido a que utilizan no sólo teorías, sino también conceptos filosóficos y epistemológicos distintos de los que están habituados a utilizar en sus cursos de licenciatura y doctorado. Por cubrir esta necesidad, y por poner a disposición del público una serie completa de monografías que cubren todo el panorama de la historia del pensamiento económico, hemos de aplaudir la feliz iniciativa del proyecto editorial de Luis Perdiges de Blas y de Editorial Síntesis.

El lector se va a encontrar con una monografía en la que se identifican claramente dos partes: la primera, que incluye los capítulos 1 y 2, presenta los fundamentos teóricos del pensamiento económico austriaco tal y como son entendidos hoy en día. La segunda, que incluye el resto del libro, y donde se desgana la historia del pensamiento austriaco desde su fundación hasta nuestros días.

Si estuviésemos tratando con una escuela de pensamiento perteneciente a

la corriente principal vigente en nuestros días, o con una larga tradición de estudio dentro de la historia del pensamiento, parecería ocioso dedicar dos capítulos a la exposición de sus fundamentos. Sería algo así como iniciar un estudio sobre la obra de Marshall o Walras con un repaso de microeconomía superior. Pero no es este el caso. A pesar de contar con una larga tradición de pensamiento económico y ser su fundador, Carl Menger, uno de los padres de la revolución marginalista, la escuela austriaca es una de las grandes desconocidas del pensamiento económico actual (la otra es la economía evolutiva). De ahí que comenzar por repasar los fundamentos no constituya un exceso de celo didáctico por parte del autor sino que, por el contrario, una gran ayuda para aquel que por primera vez se acerca al pensamiento de esta escuela. Pero si bien esta breve propedéutica resulta todo un acierto, resulta ya más discutible su presentación. El autor, lejos de concentrarse en un análisis pormenorizado de los fundamentos metodológicos, antropológicos y epistemológicos de la escuela austriaca, nos ofrece un análisis comparativo con los fundamentos de la variante del pensamiento neoclásico vigente en la actualidad. Esta presentación tiene sus ventajas y sus inconvenientes: para los habituados al pensamiento neoclásico, es todo un lujo disponer de una descripción completa de las diferencias que existen entre ambas escuelas en el espacio de veinte páginas (capítulo 1); sin embargo, para un lector no especializado, esta presentación le puede llevar a inducir la errónea conclusión de que, en realidad, la escuela austriaca nace como una reacción contra la neoclásica. Y no es así: ambas escuelas han sido responsables a partes iguales de la revolución marginalista y del pensamiento económico producido con anterioridad a 1930. Pero, en conjunto, podemos decir que es un acierto iniciar el libro con esta presentación (en particular el cuadro 1.1), aunque no exento de

riesgos para una monografía de este tipo.

La parte de fundamentos se cierra con un capítulo dedicado a lo que para Jesús Huerta de Soto es la característica distintiva más importante de la escuela austriaca: la función empresarial y los procesos de creación, adquisición y transmisión de conocimiento en las sociedades. El lector se va a enfrentar a una interpretación de la teoría austriaca de la función empresarial propia de Jesús Huerta de Soto, que incorpora nuevos elementos que no estaban presentes en la obra de los clásicos austriacos, como el análisis del conocimiento que se crea y transmite a través de la función empresarial o la formulación del *principio esencial*. Pero desde la perspectiva de este libro, quizá no sea esto tan importante como la claridad con que se expone una teoría enormemente compleja y que tiene implicaciones de extraordinaria importancia. Por mencionar sólo dos de ellas, señalaremos que es precisamente esta teoría la que posiciona políticamente a los autores austriacos en el liberalismo clásico, y la que fundamenta su concepto de sociedad. Terminada esta parte introductoria al pensamiento austriaco, el resto del libro responde ya a lo que se espera de una monografía de historia del pensamiento. Se dedica un capítulo a cada uno de los autores más importantes de esta escuela: Menger, Böhm-Bawerk, Mises y Hayek, sin olvidar un capítulo final dedicado al momento actual y a los autores neoaustriacos ya de origen norteamericano y un apéndice con una breve selección de textos que pueden ser de utilidad para estudiantes de cursos de doctorado.

El estudio dedicado a la escolástica del Siglo de Oro español y su papel como precursores de la escuela de pensamiento que nos ocupa es de un enorme interés. El tema, siempre apasionante para los economistas españoles, de la Escuela de Salamanca, aparece aquí presentado bajo un nuevo prisma. Dejando a un lado el obligado reconocimiento a Hayek por animar las investigaciones de Grice-Hutchinson y

la posterior aceptación de las tesis de ésta (1), llaman poderosamente la atención los argumentos presentados por Jesús Huerta de Soto en relación con la similitud entre ciertas proposiciones enunciadas ya por los escolásticos españoles y las enunciadas por Mises y Hayek casi cuatrocientos años después, teniendo en cuenta que estos autores, hasta la publicación del trabajo de Grice-Hutchinson, declaran desconocer la existencia de la Escuela de Salamanca. A partir del hecho objetivo, Jesús Huerta elabora una arriesgada hipótesis sobre la transmisión del pensamiento económico de nuestros escolásticos de Salamanca hasta los de Viena, debido a la influencia ejercida por España en la corte austríaca a partir de la entronización de Fernando I, hermano de Carlos I, como rey de Austria, llegando a afirmar que «el principal mérito de Carl Menger consistió en redescubrir e impulsar esta tradición católica continental de origen español» (pág. 60). Una lectura más modesta de este hecho objetivo podría interpretarse a partir de la común raíz tomista del pensamiento escolástico y del de Menger. En cualquier caso, es una investigación abierta y destinada a desafiar el talento de futuras generaciones de historiadores del pensamiento.

Llamamos la atención del lector sobre el apartado dedicado a la *Methodenstreit* o polémica del método. Por dos razones: en primer lugar porque las *Investigaciones sobre el método* de Menger, libro con que dio comienzo la polémica, es la gran obra de madurez de este autor y ha sido injustamente olvidada incluso dentro de la propia tradición austríaca. La riqueza y profundidad de esta obra difícilmente se podrá encontrar en otro tratado de la época sobre temas metodológicos (probablemente con la sola excepción de Vilfredo Pareto, otro gran olvidado) y debería ser un libro de lectura obligada para todos aquellos interesados en los aspectos metodológicos de nuestra ciencia. En segundo lugar, porque la llamada «economía ética» del profesor Peter Koslowski, y que tanto interés empieza a despertar dentro y fuera del

Alemania (2), no es sino una versión actualizada del pensamiento de la escuela histórica alemana del siglo XIX, contra cuyo método va dirigido el libro de Menger. Así que, lejos de ser un episodio olvidado de la historia del pensamiento y «sólo apta para catedráticos alemanes», es muy posible que en los próximos años asistamos a una rehabilitación de la Escuela Histórica en los círculos académicos de influencia alemana. La aportación de Eugen von Böhm-Bawerk a la teoría del capital constituye la base de todas las investigaciones posteriores sobre el ciclo y el crecimiento económico, así como de importantes aspectos de la teoría monetaria austríaca. Sin embargo, la obra en la cual se expone, *Capital e interés*, a diferencia de los *Principios*, es un obra difícil, llena de sutilezas y rara vez estudiada por los especialistas. Por fortuna para los lectores de habla hispana, Jesús Huerta de Soto ha hecho de nuevo un magnífico trabajo de exégesis, preparando dos estudios sobre la misma: el más extenso se puede encontrar en su obra *Dinero, crédito bancario y ciclos económicos*; el otro, más resumido, es el que aparece en este capítulo.

Sin ningún género de dudas, Mises es el autor más destacado de la escuela austríaca, no sólo por su valiosa y prolífica obra, sino quizá por ser el teórico más completo y sistemático. Entre otras muchas cosas, porque Mises es el primer teórico que de forma sistemática «localiza» la esencia del comportamiento económico dentro de la acción humana, elevando hasta límites quizá hoy todavía no alcanzados el pensamiento acerca de naturaleza de lo que se ha venido en llamar «economía». Jesús Huerta de Soto es un consumado especialista en la obra de Mises y, por tanto, la exposición del pensamiento de este autor central en la tradición es de lectura imprescindible.

En el capítulo 6 se nos presenta el pensamiento del otro gran «clásico» del pensamiento austríaco, F. A. Hayek. De nuevo Jesús Huerta de Soto nos introduce de forma panorámica a la prolífica obra de este autor, más diversa

y en ciertos aspectos más desafiante que la de Mises aunque, quizá por estas mismas razones, menos sistemática. La evolución intelectual de Hayek se puede contemplar por un paulatino abandono de la teoría económica pura (sus primeros escritos y libros sobre el ciclo económico y la teoría del capital) hacia una serie de temas que terminarían desembocando en algo que, en última instancia, también es teoría económica (aunque no exclusivamente), como es la naturaleza del orden social. Finalmente, hay que resaltar la importante novedad que supone la incorporación de un capítulo dedicado al pensamiento neoaustriaco que se centrará no sólo en el pensamiento de Kirzner y Rothbard, que son los pilares del resurgir actual, sino en la activa polémica que se mantiene vigente respecto al método y a la influencia de éste en los resultados obtenidos por los pensadores neoclásicos y sus recomendaciones de política económica. En definitiva, podemos decir a los lectores que este libro está destinado a convertirse en una monografía de referencia para todo aquel que pretenda introducirse en el pensamiento austríaco y que constituye un excelente texto para estudiantes de doctorado que, en un momento u otro de su formación, tengan que enfrentarse al pensamiento de autores como Mises o Hayek.

Ángel Rodríguez García-Brazales

NOTAS

- (1) En realidad, fue el reconocimiento internacional de algo que ya se sabía. Véase si no los artículos de Alberto Ullastres publicados en 1941 y 1942 y las referencias de Wilhelm Erdemann y André E. Sanyous citados en Santos Redondo, M. «Album» en Fuentes Quintana, E. (director), *Economía y economistas españoles 2. De los orígenes al mercantilismo*, Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, Barcelona 1999, pág. xxvii.
- (2) Apoyado por Michael Hutter y Hans Albert. La obra de Koslowski se empieza a traducir al castellano, aunque al lector interesado en este tema le remitimos a su *The Theory of Ethical Economy in the Historical School*, Springer-Verlag, Berlín, 1996.



Informe sobre desarrollo humano 2001

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

Ediciones Mundi-Prensa, 2001. 266 págs.

De nuevo el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publica su informe sobre la situación social del planeta. Como ya se dio constancia en esta revista, en su sección de libros, el Informe posee una tradición desde 1990, centrándose cada año en un tema prioritario por su relación con el desarrollo humano. En esta ocasión, el Informe 2001 se nomina «Poner el adelanto tecnológico al servicio del desarrollo humano», y, tras analizar la situación actual del mismo, expone las transformaciones tecnológicas de hoy, la gestión de los riesgos del cambio tecnológico, las estrategias nacionales para liberar la creatividad humana, así como las iniciativas mundiales para crear tecnologías que favorezcan el desarrollo humano.

Siguiendo su estructura tradicional, el informe consta de una parte expositiva, en la que se incluyen separadamente contribuciones especiales de expertos y personalidades. En el texto se incrustan cuadros, recuadros, gráficos y figuras que ilustran con evidencia los comentarios. Al final se incluye un anexo estadístico muy detallado de los indicadores de desarrollo humano (cien páginas), para terminar con las notas técnicas que explican la metodología empleada, acompañadas de las definiciones de términos estadísticos, cerrando el informe con una interesante lista clasificatoria de los países según su nivel de desarrollo. El informe posee una enorme relevancia. Condensa una gran cantidad de información que, por su calidad y tratamiento, puede considerarse única en el mundo, y es el resultado de una ingente labor recopilatoria de datos en la que han participado la mayor parte de los países del mundo —incluso los más subdesarrollados— asesorados por

un extenso equipo de expertos del PNUD.

La mayor aportación del informe, aparte la actualización de la situación social del mundo, consiste en que analiza un aspecto concreto de la más vigente actualidad, en este caso el adelanto tecnológico al servicio del desarrollo humano, tema de la máxima relevancia en los últimos años, del que todo el mundo opina, generalmente con elogios, pero cuya repercusión no ha sido suficientemente evaluada. De esta forma, los informes del PNUD no constituyen meras actualizaciones estadísticas, sino que poseen una entidad propia, monográfica, y por ello merecen un comentario anual sobre el contenido de cada uno de ellos.

Como siempre, el informe goza de la mayor objetividad y mantiene una línea crítica, siempre positiva, alejada de cualquier tendencia demagógica, centrada en una actitud de alerta sobre las posibles consecuencias indeseables de algunos adelantos tecnológicos —los alimentos transgénicos, por ejemplo— y recaba la necesaria intervención de las autoridades e instituciones en la permanente vigilancia de la producción y uso de los nuevos bienes y servicios.

Es evidente que el desarrollo tecnológico está beneficiando a la humanidad, pero la pregunta clave está en la distribución de esos beneficios, en la capacidad de acceso de la población a los nuevos servicios y en el uso que se hace de los mismos. En último término, las tres preguntas clave en la economía: ¿qué?, ¿cómo?, y ¿para quién?

A estas preguntas responde detalladamente el informe: se reconocen los adelantos sin precedentes registrados en el siglo XX en la promoción del desarrollo humano y en la radicación de la pobreza como consecuencia, en gran parte, de los grandes adelantos tecnológicos, pero, al mismo tiempo, se apunta que la tecnología se crea en respuesta a las presiones del mercado y no a las necesidades de los pobres, que tienen escaso poder de compra. La revolución tecnológica y la

mundialización están creando la era de las redes, lo cual está cambiando la manera en que se crea y se difunde la tecnología, pero ha de permitirse y fomentarse que cada país cuente con capacidad para comprender las tecnologías mundiales y para adaptarlas a las necesidades locales. Según el Informe, serán las políticas y no los actos caritativos, las que **determinarán en última instancia si** las nuevas tecnologías se han de transformar en un instrumento de desarrollo humano en todo el mundo. Pero las políticas nacionales no serán suficientes para compensar los fallos de los mercados mundiales y, por ello, se necesitan nuevas iniciativas internacionales y una aplicación equitativa de las normas mundiales, a fin de encauzar las nuevas tecnologías hacia las necesidades más urgentes de los pobres del mundo. Un camino podría consistir en segmentar el mercado mundial, de modo que los productos tecnológicos clave puedan ser vendidos a bajo precio en los países en desarrollo. Pero, desgraciadamente, los compromisos adquiridos hasta ahora en este sentido se han visto generalmente incumplidos en la práctica y resulta necesario volver a poner en marcha los acuerdos alcanzados y promover otros nuevos. Al exponer el pasado, presente y futuro del desarrollo humano en su capítulo 1, se constata el largo camino que aún queda por recorrer a pesar de los avances alcanzados en el pasado reciente. Para ello se ofrecen datos de las carencias existentes que resultan impresionantes: en la salud, casi 1.000 millones de personas carecen de acceso a fuentes de agua mejorada, 2.400 millones no tienen acceso al saneamiento básico, 34 millones viven con VIH/sida; en la educación, hay 834 millones de adultos analfabetos, de los que 543 millones son mujeres, y hay 325 millones de niños sin escolarizar; en el ingreso, 1.200 millones de personas viven con menos de un dólar diario, y 2.800 millones con menos de dos dólares diarios.

Las disparidades no sólo existen entre los países ricos y países pobres. Las diferencias se agudizan por regiones (destacan el África subsahariana y el Asia meridional por su retroceso relativo), se manifiestan por género (las privaciones de la mujer son mucho mayores que las masculinas, tanto en tasa de alfabetización como en la mortalidad infantil) y se observan enormes diferencias entre las condiciones en el medio urbano y en el medio rural, tanto en alfabetización como en el acceso al saneamiento adecuado y a la vida por debajo de la línea de pobreza. Son muchos los otros indicadores que revelan la desigualdad. Baste uno de ellos; el 1% más rico de la población mundial recibió tanto ingreso como el 57% más pobre. Cuando el Informe contempla la era de las redes como la mayor transformación tecnológica de hoy, se centra en la correlación de aquéllas con la globalización pero advierte de la necesidad de preservar las identidades. La enorme expansión de las redes, consecuencia de los avances tecnológicos, se ha debido al abaratamiento de los precios de los servicios y de los equipos, y a la multiplicación de la velocidad y las prestaciones en forma exponencial. La expansión de las nuevas tecnologías ha sido promovida, fundamentalmente, por el sector privado, y las sociedades de capital riesgo se han multiplicado por cien en muchos países, destacando Estados Unidos, el Reino Unido y Japón, pero la distribución de su implantación es radicalmente desigual. La media mundial de usuarios de Internet en porcentaje de la población en el año 2000, era del 6,7%; en Estados Unidos es del 54,3%; en la OCDE (excluido Estados Unidos) del 28,2%; en Asia meridional y el África subsahariana, del 0,4%. El informe se centra en el capítulo 3 en la gestión de los riesgos del cambio tecnológico, señalando que para hacer una evaluación íntegra de los riesgos es necesario ponderar los daños previstos de una nueva tecnología respecto a los beneficios esperados.

Se trataría de aplicar el principio de precaución, pero se desconoce qué precauciones aplicar, como en el caso de los alimentos transgénicos, a los que se alude en un recuadro con humor «¿semillas milagrosas o alimentos *frankenstein*?», enumerándose los daños indeseados provocados por estos cultivos. En este proceso, los países subdesarrollados están más expuestos, al poseer menos controles, que los avanzados, por lo que, como seguidores tecnológicos deben aprender de las experiencias y mejores prácticas de los pioneros. El capítulo 4 expresa la necesidad de «liberar la creatividad humana con estrategias nacionales» y enumera múltiples casos de países que han alcanzado avances casi milagrosos gracias a políticas propias de investigación, formación e integración que, en muchos casos, se han basado en la utilización de la web. Por último, el capítulo 5 expone las iniciativas mundiales para crear tecnologías a favor del desarrollo humano. Entre ellos destacan las vacunas, las cepas de cultivos básicos, las computadoras a bajo costo, las pilas de combustible más eficientes para transporte y generación de electricidad, etc. Con iniciativas innovadoras limitadas pueden resolverse estos problemas básicos. Pero los bienes públicos están elaborados por empresas privadas y el problema de los derechos de propiedad intelectual no está resuelto (he ahí el caso de la vacunación antisida). Por todo ello se trata de lograr coordinaciones a nivel mundial, regional (aunando esfuerzos y fondos nacionales) y local. Una de las principales deficiencias del sistema mundial que rige el cambio tecnológico es la inadecuada atención acerca del papel de la ciencia y la tecnología en el desarrollo humano. Respecto a nuestro país, si buscamos su ubicación en las diferentes clasificaciones, observamos que no posee una situación precisamente favorable ni en cuanto a desarrollo humano ni en cuanto a avance

tecnológico. España, que es considerada la undécima potencia industrial del mundo, se ve calificada como «líder potencial» y no como «país líder», en cuanto a innovación y avance tecnológico, ocupando el lugar decimonoveno. En inversión en creación tecnológica ocupa el lugar veintiuno, así como en difusión de la tecnología. Los indicadores sociales siguen distando mucho de los de los países más avanzados, sobre todo en lo que respecta a la salud, la educación, la esperanza de vida y la desigualdad en la distribución de la renta. También resulta escasa nuestra generosidad en la asistencia oficial al desarrollo (0,23% del PIB en 1999 cuando otros países se acercan al mítico 0,7% o incluso lo sobrepasan). En resumen, el informe es una obra seria e imprescindible para el conocimiento de la realidad. Debería estar en bibliotecas de colegios, institutos y universidades, ser recomendado por los docentes para que estudiantes y curiosos conozcan cuál es la auténtica realidad social del planeta y sus tremendas desigualdades y carencias, lo cual nos ayudaría, sin duda, a interpretar mejor las grandes crisis políticas por las que estamos atravesando en este momento, con un cambio, histórico, de las relaciones sociales y de dependencia.

Víctor Simancas



ATTAC - Contra la dictadura de los mercados

Varios autores

Icaria, 2001. 159 págs.

Los fenómenos de la globalización, los grandes movimientos especulativos de capitales financieros y las posibles réplicas, como la tasa Tobin, la espiral de la deuda de los países en vías de desarrollo, los paraísos fiscales y tantos otros problemas contemporáneos, han sido considerados y tratados convencionalmente, desde la ortodoxia del sistema, por la mayor parte de los gobernantes y políticos y por los *lobbies* que los rodean, bajo una óptica ultraliberal, en base a las ventajas del mercado, deificado, y en aras de la supuesta defensa de las libertades. Pero esta actitud oficial se ha visto recientemente contestada en forma activa por aquéllos que no comparten los mismos planteamientos. Contestación desde los centros de pensamiento por intelectuales, investigadores, profesores y especialistas, tanto en economía como en sociología. Sin embargo, la respuesta a los postulados ultraliberales y globalizadores no ha trascendido con amplitud hasta que se han organizado grupos de protesta que han manifestado su oposición espectacularmente —a veces con una violencia inusitada por parte de grupos minoritarios— en todos y cada uno de los foros organizados por los representantes del *establishment*, Davos, Washington, Seattle, Génova, Niza... Hasta tal punto llegaron las repercusiones de estas actuaciones que muchos pensadores, temerosos, se distanciaron de dichas protestas, Tobin el primero, señalando otros caminos para enfrentarse a los planteamientos imperantes. Este libro es un ejemplo de aportaciones en él que un grupo de intelectuales, académicos e investigadores, la mayor parte pertenecientes al mundo de la economía y también de la sociología, contribuyen a una reflexión en defensa

de un mundo alternativo, más justo y más equitativo.

Como es sabido, ATTAC (Asociación por una Tasa sobre las Transacciones especulativas para Ayuda a los Ciudadanos) está integrada por múltiples talleres, seminarios y foros de debate, así como por una universidad de verano a escala europea. Los participantes en este libro son todos profesores universitarios e investigadores y, en su mayor parte, han publicado obras sobre estos problemas, por lo que se les puede considerar expertos en los mismos.

Por la vigencia del tema y el nivel de los autores, la obra resulta sumamente interesante, pues, al ofrecer alternativas al discurso oficial, es susceptible, al menos, de polémica y al margen de que se esté de acuerdo o no con los planteamientos por razones normativas o ideológicas, ha de reconocerse que los análisis realizados poseen una base científica y que las afirmaciones se soportan en ejemplos reales con datos y cifras que corroboran la mayor parte de los asertos.

El libro consta de tres partes. La primera de ellas, *En la jungla de la mundialización económica y financiera*, se compone de cinco aportaciones. La primera, *Tiranía de la globalización*, pertenece a Dominique Plihon, profesor de la Universidad de París, y en ella se sostiene que la globalización de los recursos financieros ha sido mucho más importante que la mundialización de los bienes y servicios. La globalización financiera se rige por la regla de las tres D: desintermediación, los operadores y los mercados prescinden de los intermediarios tradicionales indirectos y bancarios; la desparcelación, o abolición de las fronteras entre mercados (financiero, de cambios, de opciones, de futuros...) que son subconjuntos de un mercado financiero global; desregulación, que llega a suprimir los sistemas nacionales de control y que se ha extendido de Japón a la Unión Europea y a los países *emergentes* de América Central y del Sur y al Sudeste Asiático. La expansión de los productos derivados,

que son un mecanismo eficaz de gestión de los riesgos de cambio y de los tipos de interés, constituye, sin embargo, un factor de alta inestabilidad. En general parece existir una impotencia de las autoridades monetarias frente a la especulación, como lo demuestran las caídas en picado del peso mexicano en 1994, de las monedas asiáticas en 1997-1998, del real brasileño en 1999... El autor finaliza cuestionando las supuestas ventajas de la globalización financiera actual —el importe de las transacciones financieras internacionales es cincuenta veces mayor que el valor del comercio internacional de bienes y servicios— y, citando a Keynes, advierte que la excesiva importancia de los mercados financieros deviene en que las finanzas especulativas se convierten en un parásito de la actividad productiva. En coincidencia con el autor se han pronunciado autoridades tan poco sospechosas como Joseph Stiglitz, Nobel de Economía y Vicepresidente del Banco Mundial.

Una segunda aportación, de Luis de Sebastián, Catedrático de Economía de ESADE, se centra sobre *La globalización: ¿es incontrolable? ¿qué podemos hacer?* basando su análisis en cuatro pares de contrarios, a saber: globalización versus localización, defendiendo las ventajas de ésta en base al *Informe de Desarrollo Mundial* del Banco Mundial; inclusión versus exclusión, remarcando a aquéllos que son expulsados de los procesos globales; concentración versus dispersión, la primera del control de gestión, la segunda de la propiedad mediante el capitalismo popular y, por último, estímulos locales versus crisis globales, de cómo las crisis económicas locales se transforman rápidamente en problemas mundiales. Para cada una de estas situaciones el autor aporta soluciones según su propio criterio.

François Chesnais, profesor de economía internacional de la Universidad de París, escribe sobre *Los mecanismos de una crisis de*

repercusiones planetarias, insistiendo en la precariedad del sistema financiero, acosado por repetidas crisis que se han extendido desde el punto de origen a un nivel global y resaltando la permanente transferencia de riquezas desde los países en vías de desarrollo hacia los más desarrollados. Pierre-André Imbert, en *¿Todo el poder a los fondos de pensiones?*, se plantea que la acumulación de recursos financieros por los fondos de pensiones, 25.000 billones de dólares en 1996, casi el montante del PIB mundial, les otorga un poder tan grande que son capaces de manejar las finanzas mundiales e incluso de hacer tambalearse a los gobiernos a través de los mecanismos de la deuda pública, de cuyos intereses, más elevados que el crecimiento real de la economía, se benefician y de cuya conocida espiral o efecto *bola de nieve* surge el déficit endémico de los países más desfavorecidos. Su poder también alcanza a las empresas, ya que llegan a poseer entre el 35% y el 40% de las acciones de las empresas que cotizan en Bolsa en algunos países europeos, pudiendo de esta forma intervenir en la gestión de las mismas. Susan George (autora del *Informe Lugano*, best seller a nivel mundial) y Ellen Gould (directora de investigación del Transnational Institute) reflexionan sobre *Liberalizar a escondidas, para entregar la salud y la educación a las multinacionales*, cuestionando las decisiones de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y especialmente del Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (AGCS) y, citando las propias resoluciones de ambos, denuncian la progresiva liberalización y privatización de servicios de naturaleza colectiva esenciales.

En la segunda parte *Especulación, el reverso de la medalla*, Bruno Jetin, profesor de la Universidad de París, en *Controlar los flujos de capitales... ¡sí es posible!* defiende la tasación de las transacciones financieras y plantea un conjunto de medidas, ya aplicadas en algunos países (Chile, Malasia, China...), para evitar la especulación

y los ataques a las monedas nacionales. Un apartado de Jean de Maillard, magistrado, autor de *Une monde sans loi*, titulado *Cuando las mafias prosperan en los paraísos judiciales*, revela hechos de gran interés sobre el peligro de permitir la existencia de los mal llamados paraísos fiscales. En principio constituye una contradicción que en un mundo desregulado y sin fronteras aparezcan pequeños países con fronteras virtuales, jurídicas, que acojan operaciones financieras carentes de escrúpulos. Denuncia a Rusia por el desvío de créditos del FMI hacia estos países, a las mafias japonesas, y estima que diariamente se blanquean en el mundo mil millones de dólares. Ante la imposibilidad de la represión del fraude defiende la creación, al menos, de un espacio jurídico europeo que considere y limite este tipo de actividades.

Jose Manuel Naredo, investigador, Premio Nacional de Economía y Medio Ambiente 2000, y autor de múltiples obras, aporta unas magníficas consideraciones de carácter estrictamente económico en *Poder y dinero en la era de la globalización: dinero bancario y dinero financiero*. Es un artículo muy pedagógico que explica la evolución del dinero desde su origen hasta la actualidad y su papel a lo largo del tiempo. Sostiene que los nuevos operadores y los nuevos instrumentos, lo que denomina *dinero financiero*, han desbordado la función bancaria tradicional —las reservas de todos los bancos centrales del mundo equivalen a las transacciones de un día en la Bolsa de Nueva York— y las instituciones mundiales, el Fondo Monetario Internacional, parecen no tener capacidad, ni voluntad, de frenar la expansión de esa burbuja financiera que constituye un peligro para la estabilidad económica mundial. En la tercera parte, *Respuestas Ciudadanas*, colaboran Eric Toussaint, experto en deuda externa y autor de varias obras, con *Atajar la infernal espiral de la deuda*; José Vidal-Beneyto, catedrático de la Universidad Complutense y Director del Colegio

de Altos Estudios de París, sobre *Mercosur y la otra mundialización*; y Carlos Frade, profesor de Sociología de la Universitat Oberta de Catalunya, con *Poder global y sociedad civil: el Foro Social Mundial de Porto Alegre*. Tres colaboraciones centradas en las repercusiones sociales de la globalización y en los instrumentos y cauces de respuesta a los efectos perniciosos derivados de ella. En resumen, se trata de un compendio de ensayos que resulta de sumo interés para el lector, en donde se expone un pensamiento heterodoxo, alternativo, que cuestiona el estado actual de las cosas y que, por ello, al menos propone la polémica frente a los postulados y la información que habitualmente se recibe. Naturalmente que el rigor de las aportaciones no es homogéneo, pero el nivel medio es muy elevado y, para los economistas, son especialmente relevantes las ideas de P. A. Imbert sobre los flujos de capitales, el capítulo de E. Toussaint sobre la deuda externa y, sobre todo, la brillante exposición de J. M. Naredo sobre el dinero financiero. Una obra de fácil lectura, didáctica y comprometida, que nos ofrece una visión distinta de la realidad económica mundial.

Víctor Simancas



Finanzas autonómicas

*Ignacio Ezquiaga Domínguez
Felicidad García de Bustos*

Consultores de las Administraciones Públicas,
Escuela de Finanzas Aplicadas, Madrid, 2001.
230 págs.

Las comunidades autónomas se encuentran a las puertas de una nueva y decisiva etapa. Completar el mapa de competencias con el traspaso de los servicios sanitarios, afrontar un nuevo modelo de financiación más «corresponsable» y restringir su actividad presupuestaria al estrecho corsé que marca la Unión Europea y el Gobierno central, con su exigencia de equilibrio en las cuentas anuales, son acontecimientos suficientemente relevantes como para realizar una reflexión profunda acerca de lo que ha sido la historia financiera de las Administraciones regionales españolas y advertir de este modo la posición de partida en la que cada una de ellas se enfrenta a los nuevos tiempos. La experiencia de Consultores de las Administraciones Públicas, adquirida a través de su colaboración continuada con las comunidades autónomas en materia financiera, es la que ha permitido a los autores, Ignacio Ezquiaga y Felicidad García, aportar en esta obra sus cualificados puntos de vista sobre las finanzas autonómicas.

En la presentación del libro, los autores recuerdan que las Administraciones regionales gestionan un volumen de gasto público anual cercano a los 15 billones de pesetas, superior incluso al del propio Estado.

La naturaleza de sus competencias requiere, a juicio de los autores, que las comunidades cuenten con un mecanismo de financiación estable y suficientemente flexible como para soportar en el futuro las tensiones que sobre el gasto puedan originar algunas prestaciones. Cabe pensar que en los próximos años se generarán una serie de cambios en el comportamiento de las Administraciones públicas que irán desde la implantación de una contabilidad de costes hasta la

modernización de las técnicas presupuestarias, con el objetivo último de garantizar la prestación a los ciudadanos de servicios públicos de calidad de la manera más eficiente posible.

El libro se estructura en seis capítulos.

El primero de ellos analiza el marco jurídico y administrativo de las comunidades autónomas.

La Constitución consagra el modelo de organización territorial del Estado, del que las CCAA son, junto con los ayuntamientos, la figura básica.

A principios de los ochenta se completó el marco legal de las comunidades con la promulgación de los estatutos de autonomía.

Tras explicar detenidamente estos y otros elementos del marco legal, los autores describen la organización institucional de las comunidades.

Los capítulos 2 y 3 se ocupan de la financiación de las competencias autonómicas, distinguiendo los dos modelos de financiación autonómica existentes: el denominado «régimen común» y el régimen foral de las diputaciones vascas y navarra, reconocido por la Constitución.

Se analizan detenidamente las características y elementos de ambos regímenes, así como su desarrollo, desde la promulgación de la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA), en 1980, hasta la actualidad, momento en el que finaliza la aplicación del modelo del quinquenio 1996-2001. En las consideraciones finales al capítulo 2, los autores plantean que la financiación autonómica debe avanzar en la profundización de la autonomía de las comunidades.

Los siguientes dos capítulos tratan el endeudamiento autonómico.

En el capítulo 4 se aclaran algunas cuestiones sobre su definición estadística y conceptual, mientras que el capítulo 5 analiza la aritmética presupuestaria, así como los límites y restricciones que impone la LOFCA al endeudamiento de las comunidades y la figura de los Escenarios de Consolidación Presupuestaria. Los

autores concluyen que la disciplina del mercado es de suma importancia para la contención del endeudamiento.

Finalmente, el capítulo 6 examina las distintas alternativas al endeudamiento público presupuestario que han aparecido en los últimos años y que permiten a las Administraciones públicas seguir invirtiendo en un contexto de restricciones financieras. El libro se completa con la reproducción, en el Anexo, de la norma básica que rige las finanzas autonómicas: la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas.

María Eugenia Callejón



Economía y finanzas 2001

Francisco Calero, Rosa M.^a
Lorenzo y Sandra Morini (coord.)

Dirección General de Universidades e Investigación
del Gobierno de Canarias, 2001. 719 págs.

Esta publicación es un homenaje a Francisco Pérez Calatayud, catedrático de la Universidad de La Laguna recientemente fallecido, cuya labor docente e investigadora le proporcionaron un amplio reconocimiento en el mundo académico y profesional, al que se suma *Economistas*.

El libro se compone de treinta y cinco contribuciones, además de un prólogo del director general de Universidades e Investigación del Gobierno de Canarias, Urbano Medina, y las palabras de los participantes en el acto homenaje al profesor Pérez Calatayud celebrado en la Universidad de La Laguna en mayo de 2000. Las contribuciones que componen este libro corresponden a más de sesenta profesores universitarios que tuvieron relación con Francisco Pérez Calatayud, ya sea como profesores suyos, alumnos, colaboradores o compañeros. La mayoría de ellos pertenecen a la Universidad de La Laguna, a la que estaba vinculado Pérez Calatayud desde hacía casi veinte años, pero también hay trabajos de profesores de las universidades de Valencia, Valladolid, Barcelona, Jaime I o de la Autónoma de Madrid. Todos ellos, con sus aportaciones, han hecho posible la realización de este libro-homenaje.

La gama temática de los trabajos que aparecen en esta voluminosa obra colectiva es muy amplia, si bien la gran mayoría entrarían dentro de la disciplina a la que el profesor Pérez Calatayud había prestado mayor atención: la *economía financiera*. Así, por ejemplo, hay trabajos sobre valoración de activos (Acosta, J.; Lorenzo, R. M.; Osorno, M. P., y Rodríguez, O.: «Un estudio de los componentes de la horquilla de precios: el caso de Telefónica»; Azofra, V., y de la Fuente, G.: «Extensión de los modelos de opciones financieras a la valoración de

opciones reales: problemas y soluciones»; Fernández Blanco, M., y Rodrigo, A.: «El enfoque de opciones reales en la decisión clásica de abandono»; Lucía, J., y Meneveu, V.: «El arbitraje y la teoría de valoración de activos»); sobre la estructura temporal de tipos de interés (Fontanals, H., y Galisteo, M.: «Dinámica de la estructura temporal de tipos de interés: un modelo de tres factores»; Giner, J., y Morini, S.: «La modelización de la curva cupón-cero como *input* de los modelos consistentes»).

Otro gran núcleo de este libro está compuesto por investigaciones sobre distintos aspectos y sectores de la economía canaria, como «La innovación tecnológica en Canarias: un enfoque microeconómico», de Acosta, M.; Calero F. J.; Correa, A., y González, A.; «Los puertos canarios a finales del siglo XX. Un análisis económico», de Cabrera, L., y de León J.; «La renovación del modelo turístico. El caso del sur de Tenerife», de Carrillo, M.; «¿De dónde venimos y a dónde vamos? El mercado europeo de plátanos», de Nuez, J.; «La materialización de la Reserva para Inversiones en Canarias», de Pérez, V.; y «Las decisiones de localización en las empresas industriales de Tenerife: una aplicación de la técnica Electre», de Ravelo, T., y Moreno, M. Tampoco podían faltar en este volumen los estudios sobre nuestro sistema financiero, como «Las cajas de ahorro en los noventa», de Berges, A.; Ontiveros, E., y Valero, F.; «Relaciones a corto y largo plazo entre las bolsas europeas en un contexto internacional», de Fernández, A., y Nieto, L.; «Los seguros de fondos en el mercado financiero español», de Francisco, C. G., y Martín, J.; o «Desregulación financiera y competencia bancaria: implicaciones para el desarrollo regional», de Rodríguez, C., y Dow, S. Asimismo, se incluyen trabajos de economía internacional, como el de Tugores, J.: «Una nota sobre la globalización y el bienestar»; e investigaciones econométricas, como las de Afonso, J.; Cano, V., y Guirao, G.: «Observaciones atípicas y contrastes de no linealidad; y Aplicaciones de la

z-transformada a la economía», de Moreno, J. C., y Cruz, D. I. Otros artículos tratan sobre temas como el coste del uso del capital residencial en España (Barrios, J.); la financiación de la innovación (Calero, F.; Correa, A.; González, A., y Acosta, M.), los sistemas de cuentas nacionales en la UE (Gutiérrez, P.), la armonización contable (Hernández, M. C., y Rodríguez, T.); los indicadores para el análisis del comercio internacional (Hernández, R.), ventajas competitivas en la empresa (Arbelo, A., y Pérez, P.); fiscalización del sector público local (González, J. M.), entre otros. La obra incluye también trabajos de análisis político, concretamente de las instituciones canarias: uno sobre el sistema electoral del Parlamento de Canarias (García Rojas, J., y García, J.) y el otro sobre la actividad legislativa del parlamento autonómico en el período 1983-1991 (Peraza, S., y García, J.). El libro se cierra con una relación de los trabajos de investigación realizados por Francisco Pérez Calatayud.

M.^a Eugenia Callejón



Las tecnologías de la información en la Nueva Economía

Leandro Pérez Manzanera

Ed. Díaz de Santos, Madrid, 2001. 131 págs.

Esta obra aparece con el propósito de contribuir a la comprensión de los fundamentos tecnológicos, los principios económicos, las infraestructuras y las estrategias competitivas de la Nueva Economía, y para ello incorpora información de instituciones de reconocido prestigio, aportando una gran riqueza al desarrollo de la misma. El espectacular avance que se ha producido en las tecnologías de la información, la revolución en las telecomunicaciones y el creciente uso de Internet, junto con la imparable globalización y desregulación de los mercados, provocan el afianzamiento de la denominada Nueva Economía. A causa de estas prácticas, se crean nuevas oportunidades en los negocios, provocando reducciones en los costes de transacción para las empresas y, por, ende, alcanzando niveles de precios más atractivos. Esta forma de hacer negocios está mutando los criterios seguidos al crear, comercializar y distribuir productos y servicios. Seis capítulos son los encargados de difundir los postulados básicos de las tecnologías de la información en la Nueva Economía, donde Internet aparece como el pavimento sobre el que se asienta la era de la información, caracterizada ésta por la enorme facilidad para acceder a los nacientes niveles de conocimiento. El lector puede encontrar una eficaz ayuda en cada una de las secciones gracias al gran número de referencias a notas de prensa, tablas, figuras y ejemplos reales explicativos que acompañan al texto. Las primeras secciones facilitan las claves principales para entender conceptos tan decisivos como *e-business*, elemento central de la Nueva Economía. Ahondando en este sentido, el autor comienza abordando nociones esenciales, para posteriormente realizar un exhaustivo análisis de los rasgos

distintivos de esta nueva era en la que se encuentra inmerso el sistema económico, preferentemente caracterizado por la importancia del trabajo intelectual frente al manual, modificándose el orden económico productivo establecido. De este modo, se estructuran estos componentes como los pilares básicos del crecimiento económico, en el que la competencia aumenta en el ámbito mundial debido primordialmente a la libertad de mercado, alcanzándose en este escenario incrementos de la productividad no atribuibles directamente al capital y al trabajo. El consumidor, aún más si cabe, se encuentra en el eje central del mercado, determinando, con su creciente libertad de elección, toda la actividad empresarial. Los aspectos mencionados se apoyan tanto en fundamentos tecnológicos como económicos que sirven para potenciar el cambio progresivo en la arquitectura socioeconómica de la nueva sociedad. La infraestructura que se encuentra detrás de este nuevo paradigma permite desplegar un sinfín de aplicaciones y servicios ventajosos tanto para los departamentos internos como los agentes externos. El responsable del presente volumen brinda la oportunidad de conocer las últimas tendencias emergentes sobre aspectos técnicos (procesadores, servidores, comunicaciones mediante fibra óptica) y de aplicaciones que la componen (CRM, EAI, gestión del conocimiento). Además de ofrecer un repaso sobre los principios en los que se basa Internet y las plataformas para el desarrollo del negocio electrónico (*e-business*), se profundiza en conceptos tan actuales e importantes como el *value web* o la seguridad que debe acompañar al progreso de la red de redes, certificada con una adecuada autenticación, una privacidad y confidencialidad que garanticen la seguridad en las transmisiones. Leandro Pérez se adentra en la compleja tarea de atisbar la evolución a corto plazo de Internet, a la par que expone comparativamente las situaciones de una serie de países y de distintos sectores industriales, observando las

diferencias acaecidas en ellos con la utilización de las nuevas tecnologías en sus respectivos ámbitos de actuación. El cambio que se ha manifestado en la estrategia empresarial ha suscitado que se pase de planificar utilizando herramientas estructuradas a una situación en la que la flexibilidad aparece como esqueleto central aglutinador de las nuevas tácticas a emplear. En este marco, las nuevas fuerzas emergentes potencian diferentes relaciones entre compradores, proveedores, competidores y la propia empresa, encaminando a ésta a una mejora en la competitividad, ineludiblemente encuadrada en los constantes procesos de desregulación, amén de la marcada influencia decisiva de la digitalización en el terreno empresarial. Surgen así los nuevos modelos de negocios, enfocados a la utilización de un menor número de activos tangibles, y tendentes a crear nuevos mercados, donde esté presente la realidad del comercio electrónico. Las compañías *dot-coms*, las híbridas, las centrales de compras, las *market killers* son algunos ejemplos que se pueden encontrar para clarificar las trayectorias actuales en la realidad social y económica de este comienzo del tercer milenio. Los comentarios adicionales que aparecen en las notas a la presente edición, y que han sido incluidos en el lapso de tiempo desde el final de la redacción hasta su publicación, añaden al texto la cualidad de novedoso. Las diferentes opiniones que se vierten en estos párrafos no deben resultar contradictorias con el desarrollo del libro, sino como una actualizada aportación que inyecta mayor viveza a la problemática tratada. Aquellos que se acerquen a la lectura de la obra, imprescindible para entender las claves en los cambios que se están produciendo en el mundo empresarial, encontrarán observaciones acerca tanto del fracaso que se ha ocasionado en compañías del tipo B2C, como de la aparición de fructíferos negocios entre firmas de marcada base tecnológica.

Elena García Rojo



En busca de un mercado competitivo de gas natural en España

Javier de Quinto Romero

Editorial Comares, Madrid, 2001. 219 págs.

En busca de un mercado competitivo de gas natural en España hace su aparición en un momento acertado, donde los acontecimientos que se están sucediendo a nivel mundial en el sector energético ocupan un lugar destacado en el panorama de la actualidad económica y política. En los últimos años las actividades consideradas como monopolios naturales o negocios de redes, entre los que se encuentra el sector del gas, han sufrido importantes cambios. Los avances tecnológicos, la globalización de la economía y la introducción de novedosos mecanismos de competencia han impulsado nuevas formas de producir, vender y comprar energía. Paralelamente a estos hechos los gobiernos han flexibilizado los marcos regulatorios y han incluido en sus programas de privatización a las empresas energéticas. Además, en la Unión Europea los avances en la integración se han extendido al sector energético, desarrollándose el mercado interior de la electricidad y del gas, que han forzado a los Estados miembros a introducir elementos de desregulación y competencia en sus actividades. En España, el sector del gas ha seguido la tendencia general y las decisiones de desregulación y liberalización de las actividades han provocado la reestructuración y reorganización de las actividades gasistas. Los cambios que se han venido sucediendo en las últimas décadas hacen especialmente valiosa la aparición de una publicación donde queden recogidos todos estos hechos. Algunos libros publicados hasta la fecha incluían capítulos dedicados al sector del gas, entre ellos, el clásico de García Alonso e Iranzo Martín *La energía en la economía mundial y en España*, y más recientemente la publicación de Miguel Ángel Lasheras

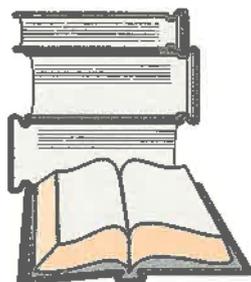
sobre *La regulación económica de los servicios públicos*. Sin embargo, no contábamos con un documento que tratara en exclusiva esta fuente de energía, por lo tanto la aparición del título aquí propuesto se añade a la lista de publicaciones energéticas pero es pionero en estudios monográficos sobre el gas en España. El libro va dirigido tanto a profesionales del ámbito energético como a todos aquellos lectores interesados en los temas de actualidad y economía. El lector gradualmente se va sumergiendo en el mundo del gas partiendo desde un primer capítulo descriptivo que hace referencia al panorama del gas a nivel mundial, y que recoge los datos estadísticos y los aspectos históricos más relevantes. A continuación se desciende al detalle de las características y regulación de este hidrocarburo en España y en la Unión Europea.

Los primeros capítulos nos conducen a la cuestión que el autor plantea inicialmente en el título: *El establecimiento de un mercado competitivo de gas natural en España*. En este capítulo central se hace un minucioso análisis sobre cuál es la situación actual del mercado del gas, identificando cuáles son las dificultades que está encontrando en su desarrollo y explicando con detalles el porqué de tales conflictos y obstáculos en su funcionamiento.

El libro vislumbra de forma acertada algunas razones que pueden explicar los problemas que están surgiendo a la hora de poner en funcionamiento el mercado del gas que aún no ha iniciado su andadura, tres años después de aprobarse las medidas de competencia contenidas en la Ley de Hidrocarburos. Entre los argumentos explicativos de este retraso se apunta el escaso desarrollo de la reglamentación, la falta de adecuación de los mecanismos de competencia a las condiciones y particularidades que presenta el sector en España, y en última instancia se aboga a la voluntad política. Es de agradecer el esfuerzo que ha hecho el autor por cerrar su reflexión

sobre la creación de un mercado competitivo de gas en España, no sin antes sugerir algunas medidas que facilitarían considerablemente el desarrollo del mismo. En este sentido hace referencia, fundamentalmente, a dos tipos de acciones: por un lado se requiere del establecimiento de unas reglas de juego transparentes, comprensibles y predecibles que contribuyan a flexibilizar el comportamiento de la oferta y demanda; y por otro señala como condición necesaria, aunque no suficiente, el completo desarrollo de la red de infraestructuras gasistas. Por último, Javier de Quinto ofrece una interesante visión de futuro donde señala y justifica las tendencias del sector. En esta línea resulta especialmente acertada la idea de la integración económica del gas y la electricidad, planteando una **situación donde el precio marginal** del gas pueda corresponder a un consumidor con capacidad de variar a corto plazo su alternativa energética, hecho que mejoraría su capacidad de elección redundando en su propio beneficio. Como conclusión, se puede decir que la lectura de *En busca de un mercado competitivo de gas natural en España*, resulta no sólo interesante y sugerente, sino casi de obligada referencia para entender aunque sea de forma somera los acontecimientos que en estos últimos meses convulsionan al sector energético mundial y nacional, donde la integración del sector del gas y la electricidad, las concentraciones empresariales y las perspectivas de un nuevo cambio regulatorio acaparan justificadamente la atención de los organismos de competencia, consumidores y autoridades políticas.

Yolanda García Mezquita



Libros

Se relacionan a continuación los libros y publicaciones periódicas recibidos en el Servicio de Documentación del Colegio de Economistas de Madrid desde el 16 de agosto hasta el 15 de octubre de 2001.

- ACODI: *Terminología oficial de contabilidad directiva*. Pearson Educación, Madrid, 2001.
- Altozano, H.: *La protección de las inversiones españolas en el exterior*. ICEX, Madrid, 2001.
- Briz, J., y Laso, I.: *Internet y comercio electrónico. Características, estrategias, desarrollo y aplicaciones*. Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, 2001.
- Chowdhury, S.: *El poder del Sels Sigma*. Pearson Educación, Madrid, 2001.
- Embajada de España en Pekín: *Propiedad intelectual y transferencia de tecnología en China*. ICEX, Madrid, 2001.
- Fina, L.: *Mercado de trabajo y políticas de empleo*. CES, Madrid, 2001.
- Garrigues & Andersen: *A guide to business in Spain*. ICEX, Madrid, 2001.
- Garrigues & Andersen: *Guía de negocios en España*. ICEX, Madrid, 2001.
- Herce, J. A. (coor.): *Financiación autonómica. Descentralización, eficiencia y unidad de mercado. Ponencias presentadas en Sevilla el día 20 de marzo de 2001*. Fedea, Madrid, 2001.
- Herce, J. A., y Jimeno, J. F. (coors.): *Mercado de trabajo, inmigración y estado del bienestar. Ponencias de las jornadas celebradas en Sevilla los días 23 y 24 de octubre de 2000*. Fedea, Madrid, 2001.
- Langdon, K., y Bonham, A.: *Smart. Lo fundamental y lo más efectivo acerca de las finanzas en los negocios*. McGraw-Hill Interamericana, Colombia, 2001.
- Lobejón, L. F.: *El comercio internacional*. Ediciones Akal, Madrid, 2001.
- Lladó, J. M.^º: *El administrador judicial*. José María Lladó León, Barcelona, 2001.
- Moreno, M.^º C., y Paredes, R.: *Fiscalidad individual y empresarial. Ejercicios resueltos*. Civitas Ediciones, Madrid, 2001.
- Navarro, E., y Nave, J.: *Fundamentos de matemáticas financieras*. Antoni Bosch, Barcelona, 2001.
- OCDE: *Estudios económicos de la OCDE. España 2000-2001*. Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, 2001.
- Ontiveros, E.: *La economía en la red. Nueva economía, nuevas finanzas*. Grupo Santillana de Ediciones, Madrid, 2001.
- Perdices, L., y Reeder, J.: *Diccionario del Pensamiento Económico de España 1500-1812*. Editorial Síntesis, Madrid, 2000.
- PNUD: *Informe sobre el desarrollo humano 2001. Poner el adelanto tecnológico al servicio del desarrollo humano*. Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, 2001.
- Prado, J., y Pateiro, C.: *Interrelaciones de precios en los mercados financieros actuales, ahorro e inversión*. Universidad da Coruña, 2001.
- VV.AA.: *La auditoría y la contabilidad en el siglo XXI*. Grupo20, Barcelona, 2001.

Publicaciones periódicas

- Actualidad Económica*, núm. 2255-2261. Recoletos Cía. Editorial, 2001.
- Actualidad Financiera*, núm. 7 y monográfico 2/01: «Innovación, crecimiento empresarial y creación de valor». La Ley-Actualidad, 2001.
- Actuarios*, núm. 19. Instituto de Actuarios Españoles, 2001.
- Aeca*, núm. 55-56. Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, 2001.
- Ahorro*, núm. 364-365. CECA, 2001.
- Anales*, núm. 5. Instituto de Actuarios Españoles, 1999.
- Análisis financiero*, núm. 84. Instituto Español de Analistas Financieros, 2001.
- Anuario estadístico de la Comunidad de Madrid. 1985-2001*. Comunidad de Madrid, 2001.
- Balances y Estadísticas de la Banca en España*, julio, agosto. Asociación Española de Banca, 2001.
- Balanza de Pagos de España 2000*. Banco de España, 2001.
- Boletín de coyuntura*, núm. 68. CAM, 2001.
- Boletín de coyuntura y previsión económica de Castilla-La Mancha*, núm. 10. Universidad de Castilla-La Mancha, 2001.
- Boletín de Estudios Económicos*, núm. 173: «Nueva Economía». Universidad Comercial de Deusto, 2001.
- Boletín de Población Activa Comunidad de Madrid*, núm. 13. CAM, 2001.
- Boletín Económico*, julio, agosto, septiembre. Banco de España, 2001.
- Boletín Estadístico*, julio, agosto. Banco de España, 2001.
- Boletín ICE Económico*, núm. 2697-2701. Ministerio de Economía, 2001.
- Boletín Informativo de la Seguridad Social. Gestión Económica*, junio, julio y agosto. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 2001.
- Boletín Mensual*, agosto. Banco Central Europeo, 2001.
- Boletín Mensual de Estadística*, núm. 6. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 2001.
- Bolsa. Informe Mensual*, agosto, septiembre, octubre. Urquijo Bolsa y Valores, 2001.

- Bolsa de Madrid*, núm. 101. Sociedad Rectora de la Bolsa de Valores de Madrid, 2001.
- Carta Local*, núm. 129-130. Federación Española de Municipios y Provincias, 2001.
- Casos, Estudios y Normativa*, núm. 9. REA, 2001.
- Catastro*, núm. 41. Ministerio de Hacienda, 2001.
- Comentario de Coyuntura Económica*, núm. 1. IESE, 2001.
- Coyuntura Económica*, núm. 126-127. Cámara Madrid, 2001.
- Coyuntura Económica de Andalucía*, núm. 43. Junta de Andalucía, 2001.
- Coyuntura Económica de Navarra*, núm. 42. Gobierno de Navarra, 2001.
- Coyuntura Económica y Laboral*, núm. 63-64. Confemetal, 2001.
- Demografía y Salud*, núm. 53. Comunidad de Madrid, 2001.
- Dictamen*, núm. 3/2001: «Sobre el anteproyecto de Ley de medidas fiscales, administrativas y del orden social» Sesión ordinaria del Pleno de 3 de octubre de 2001. Consejo Económico y Social, 2001.
- Documento*, núm. 6: «Sobre control de la calidad de la auditoría legal en la Unión Europea: requisitos mínimos» recomendación de la comisión 15 de noviembre de 2000. REA, 2001.
- Documento de trabajo*, 2001-2004: «Assessing the credibility of a target zone: Evidence from the EMS» VVAA; 2001-12: «Explaining Firms' Export Behaviour: The Role of R&D and Spillovers» S. Barrios, H. Görg y E. Strobl; 2001-13: «The Reduction of Dimension in the Study of Economic Growth Models» Ruiz-Tamarit, J. R. y Ventura-Marcom M.; 2001-2014: «Optimisation of technical rules by genetic algorithms: Evidence from the Madrid stock market» Fernández-Rodríguez, F.; C. González-Martel, C. y Sosvilla-Rivero, S.; 2001-15: «Measurement of Inequity in the Delivery of Public Health Care: Evidence from Spain 1997» Urbanos, R. M.; 2001-16: «An empirical evaluation of non-linear trading rules» J. Andrada-Félix, J.; Fernández-Rodríguez, F.; García-Artiles, M.ª D. y Sosvilla-Rivero, S. FEDEA, 2001.
- Documento de trabajo*, núm. 3: «El sistema español de garantías recíprocas» García Tabuenca, A.; núm. 4: «Internationalisation of service industries: a comparative approach» L. Rubalcaba, L. y Cuadrado Roura, J. R. Servilab, 2001.
- Documentos Aeca. Contabilidad y administración del sector público*, núm. 1: «Marco conceptual para la información financiera de las entidades públicas». Principios de contabilidad de gestión, núm. 24: «La contabilidad de gestión en las entidades sin fines de lucro». AECA, 2001.
- Documentos de trabajo*, 2001-2003: «The effect of public infrastructures on the private productive sector of Spanish regions». Dirección General de Presupuestos, 2001.
- La Economía Navarra en 2000*. Gobierno de Navarra, 2001.
- El Economista*, núm. 5720-5725. Publico, 2001.
- Estudios Empresariales*, núm. 106. Universidad de Deusto San Sebastián, 2001.
- Estudios Financieros. Revista de Contabilidad y Tributación*, núm. 221-223. Centro de Estudios Financieros, 2001.
- Estudios Financieros. Revista de Trabajo y Seguridad Social*, núm. 221-223. Centro de Estudios Financieros, 2001.
- El Exportador*, núm. 45-46. ICEX, 2001.
- FMI Boletín*, núm. 16-18. Fondo monetario Internacional, 2001.
- Información de Medio Ambiente*, núm. 97-98. Ministerio de Medio Ambiente, 2001.
- Informe anual 2000*. Unicaja, 2001.
- Informe de coyuntura del comercio de Madrid*, mayo. Cámara Madrid, 2001.
- Informe de coyuntura de la industria de Madrid*, junio. Cámara Madrid, 2001.
- Informe Económico de Andalucía 2000*. Junta de Andalucía, 2001.
- Informe Económico 2000*. BBVA, 2001.
- Informe mensual*, núm. 239-240. La Caixa, 2001.
- Informe sobre la coyuntura económica*, núm. 78-79. Caixa Catalunya, 2001.
- Informe sobre el sector del turismo en España*. CEOE, septiembre 2001.
- Informes y Estudios de CEOE*, núm. 86: «La inflación en España». CEOE, 2001.
- Investigación y Marketing*, núm. 72. AEDEMO, 2001.
- Koijunturaz. Boletín de coyuntura económica vasca*, núm. 36. Gobierno Vasco, 2001.
- Memoria Anual 2000*. Fundación Confemetal, 2001.
- Memoria 2000*. Instituto de Estudios Fiscales, 2001.
- Memoria 2000*. SEOPAN, 2001.
- Movimientos migratorios de la Región de Murcia 1999*. Región de Murcia, 2000.
- Movimiento natural de la población de la Región de Murcia 1999*. Región de Murcia, 2000.
- Observatorio de Relaciones Industriales*, núm. 42-43. CES, 2001.
- Otrosí. Publicación informativa del Colegio de Abogados de Madrid*, núm. 29-30. Colegio de Abogados de Madrid, 2001.
- Panorama Económico-Social de España*, núm. 86. CES, 2001.
- Panorama sociolaboral de la mujer en España*, núm. 25. CES, 2001.
- Papeles de Economía Española*, núm. 88: «Distribución de la renta en España». FUNCAS, 2001.
- Perspectivas del Sistema Financiero*, núm. 71: «Jurisprudencia Constitucional sobre Cajas de Ahorros»; núm. 72: «El control del riesgo de la actividad financiera». FUNCAS, 2001.
- Política Exterior*, núm. 83. Estudios de política Exterior, 2001.
- RAE. Revista Asturiana de Economía*, núm. 20: «Temas de Economía Regional». Asociación Asturiana de Estudios Económicos, 2001.
- Revista de Occidente*, núm. 244: «la Cataluña real». Fundación José Ortega y Gasset, 2001.
- Revista del Reaf*, núm. 244-245. REAF, 2001.
- Revista Iberoamericana de Mercados de Valores*, núm. 3. Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores, Madrid, 2001.
- Situación Socioeconómica*, núm. 8-9. CEOE, 2001.
- Tribuna Fiscal*, núm. 130-132. CISS Praxis, 2001.

