

ESPAÑA ANTE LA ECONOMÍA GLOBAL

Con el presente número de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, se da continuidad a una línea de investigación permanente en la Fundación FIES, que tiene como propósito el análisis de los principales aspectos de la inserción internacional de la economía española, ante el convencimiento de que esta óptica es un elemento imprescindible para la adecuada evaluación de las potencialidades y obstáculos que condicionan su desarrollo económico. Su antecedente más próximo se encuentra en el número 63, donde, bajo el título general de *Objetivo: Convergencia*, se hizo un balance, en términos de convergencia real, de los logros de España durante el primer decenio de su integración en Europa. Una vez efectuada esa primera exploración de las relaciones económicas con el área de países que, sin duda, constituyen el entorno económico más influyente para España, se ha considerado de interés ampliar el campo de observación, a fin de intentar comprender los desafíos que implica el proceso de globalización económica que está en marcha, y el modo en que la economía española está respondiendo a ellos.

Ciertamente, la creciente integración de la economía mundial, protagonizada por las empresas transnacionales y propiciada por la revolución tecnológica que viene teniendo lugar, entre otros, en el campo de las telecomunicaciones, está comportando cambios de gran alcance en el funcionamiento de las economías nacionales, haciéndolas cada día más vulnerables a la situación de los mercados internacionales.

Las repercusiones de este proceso de mundialización económica en los distintos países son de índole tanto real como financiera y monetaria y, en principio, implican un impulso al comercio y a la inversión internacionales, con el consiguiente estímulo al crecimiento económico. Ahora bien, es evidente que la adaptación de las economías individuales —máxime la de las que, como la española, no se encuentran entre las que lideran este proceso— es difícil, por cuanto requiere de modificaciones sustantivas en las actuaciones de las empresas y de los restantes agentes económicos y sociales.

Con ese marco de referencia, el objetivo de este número de PAPELES es contribuir al conocimiento del modo en que el proceso de internaciona-

lización de las actividades productivas a escala mundial se está plasmando en España, atendiendo preferentemente a sus aspectos reales, aunque sin olvidar la consideración de los financieros. Más concretamente, se intenta que la conjunción de sus colaboraciones permita diagnosticar la naturaleza y efectos de los principales cambios operados recientemente en las relaciones comerciales y productivas de la economía española con el exterior, así como vislumbrar su evolución futura. En consecuencia, el comercio de bienes y algunos servicios y, sobre todo, la inversión internacional directa —analizados desde la perspectiva española— constituyen los puntos centrales de las investigaciones que conforman este volumen.

**EL PROCESO
DE GLOBALIZACIÓN
ECONÓMICA:
ESTRUCTURA,
ELEMENTOS
INTEGRANTES
Y MARCO
INSTITUCIONAL
BÁSICO**

Los seis artículos que integran la primera parte del presente número ofrecen, en su conjunto, una imagen panorámica de las transformaciones que se vienen registrando durante los últimos años en el marco y operativa de las relaciones económicas que tienen lugar entre agentes que residen en distintos países. Así, se comienza con un artículo, con claras connotaciones filosóficas, donde se pone de relieve cómo el proceso de globalización económica está suponiendo una profunda alteración en aspectos tan diversos como los modos de producción y las estrategias competitivas de las empresas, los vínculos entre naciones y bloques regionales, e incluso las relaciones entre los distintos sistemas socioeconómicos. Según argumenta su autor, **Alexis Jacquemin**, Consejero de la Célula de Prospectiva del Presidente de la Comisión Europea, con ello se plantea la necesidad de remodelar también el marco institucional supranacional, sobre la base de nuevas y más ambiciosas fórmulas de cooperación que permitan contrarrestar las tensiones y costes sociales que pueda traer consigo la consolidación del proceso de mundialización de las relaciones económicas.

Los dos trabajos siguientes se concentran, precisamente, en el análisis de los principales rasgos del vigente marco institucional que regula las transacciones económicas internacionales y su relación con los procesos de integración de los mercados.

Los profesores **Vicente Orts** y **Celestino Suárez** efectúan un breve resumen cronológico de las vicisitudes por las que ha pasado la configuración del marco institucional actual, para situar en perspectiva el análisis más detallado de las que, en el presente, constituyen sus piezas esenciales: los Acuerdos de la Ronda Uruguay y la Organización Mundial del Comercio (OMC). A este respecto, dos son las cuestiones tratadas con mayor atención. De una parte, la ampliación del marco regulador de las transacciones internacionales a otros ámbitos, adicionales al estricto comercio de bienes, como la protección del medio ambiente, la propiedad intelectual, el comercio de servicios o las políticas migratorias. Y, de otra parte, el grado de equidad en la distribución de las potenciales ganancias que se deriven de los avances en la liberalización de las relaciones económicas internacionales.

Por su parte, la investigación del profesor **Cecilio Tamarit** indaga en las ventajas e inconvenientes del fenómeno de proliferación de bloques regionales que viene produciéndose simultáneamente con la intensificación de las negociaciones comerciales multilaterales en el ámbito del GATT (hoy OMC). Aunque sin descartar el riesgo de que el reforzamiento de la política de formación de bloques regionales pueda inducir comportamientos no cooperativos en las negociaciones multilaterales que conduzcan a un aumento del proteccionismo, con los consiguientes perjuicios para la eficiencia y el bienestar mundiales, el autor considera que un escenario más probable es aquel en el que los distintos bloques puedan convivir con un sistema multilateral, al igual que sucediera en los años sesenta con la creación de la Comunidad Europea y las rondas Dillon y Kennedy. En todo caso, en el artículo se documenta la proposición de que los países que corren el mayor riesgo de sufrir los posibles efectos negativos de la consolidación de la política de bloques son aquellos que no pertenezcan a ninguno.

La creciente complejidad de las relaciones económicas que se entablan en los mercados internacionales crea un conjunto de problemas a los que elaboran la balanza de pagos. El artículo de **Eduardo Rodríguez** y **Ana María Sánchez**, Subjefe y Jefe de la Oficina de Balanza de Pagos del Banco de España, respectivamente, informa de los procedimientos que se están aplicando para tratar de solucionarlos, siguiendo las indicaciones establecidas al efecto en el *V Manual de Balanza de Pagos* del Fondo Monetario Internacional. Además, los autores efectúan un examen de la evolución reciente de las principales rúbricas de la balanza de pagos española, en el que, a la vez que se aporta un diagnóstico general de nuestras relaciones exteriores, se hacen algunas consideraciones metodológicas con vistas a una adecuada interpretación de los datos.

La colaboración de **Juan Antonio Ketterer**, Consejero Delegado de InterMoney, ilustra cómo, en virtud de avances tecnológicos sin precedentes en el área de la transmisión de información, se han ido superando, en gran medida, las barreras institucionales entre los distintos mercados financieros dentro de una tendencia que, según el autor, se acelerará en un futuro próximo. Así, se vislumbra un escenario con una estructura mundial de comunicaciones dando soporte a un mercado totalmente global.

Una cuestión clave en el proceso de globalización económica es, pues, la difusión de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, que se analiza por los profesores **Julio Jiménez** y **Yolanda Polo** tomando como ejemplo paradigmático el intercambio electrónico de datos (IED), que se define como: el intercambio de documentos comerciales entre empresas, de ordenador a ordenador, en un formato estandarizado y procesable. Tras argumentar la importancia del IED con vistas a la mejora de la eficiencia y competitividad de las empresas, en el estudio se lleva a cabo un detallado examen de su difusión en Europa y,

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA A TRAVÉS DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS

también, se indaga sobre los posibles factores que condicionan su dispar ritmo de implantación en los distintos países.

El núcleo temático de los artículos que nutren la segunda parte de este número es la evaluación de la capacidad de adaptación del comercio exterior de España al cada vez más amplio, intenso y complejo entorno competitivo que conlleva el proceso de acelerada integración de los mercados a escala mundial, cuyos rasgos más sustantivos fueron expuestos en el apartado anterior. Aunque el acento se pone en el estudio de los intercambios de bienes, sobre todo en la vertiente de la exportación, también se aborda el análisis de lo sucedido en el comercio de servicios.

Esta parte se inicia con un trabajo, realizado por el profesor **José Luis Raymond**, en el que se aporta nueva evidencia sobre la asociación positiva entre la actividad exportadora y el crecimiento económico de los países, partiendo de la estimación de un modelo econométrico con datos correspondientes a los doce países que hasta el 1 de enero del pasado año constituían la UE. Esta asociación se da en un doble sentido: el dinamismo de la actividad productiva constituye un acicate para la actividad exportadora, pero también la cuota de exportaciones sobre el PIB parece estimular el crecimiento. De ahí que el todavía inferior nivel relativo de las exportaciones españolas en comparación con la UE pueda ser considerado como un factor potencial de crecimiento que debería ser aprovechado. Ahora bien, como sugiere la evidencia empírica sobre los factores explicativos del crecimiento y, desde luego, este trabajo, la explotación de dicho potencial de crecimiento dependerá, sobre todo, de la realización eficiente de inversiones productivas.

Esa importancia de la exportación como motor del crecimiento justifica la presencia en este número de tres trabajos que analizan aspectos diferentes del comercio exterior de mercancías en España.

En la colaboración de **Esther Gordo**, investigadora del Servicio de Estudios del Banco de España, se plantea el análisis de los principales cambios acaecidos en el volumen y estructura del comercio español, teniendo como contrapunto los experimentados en el comercio mundial y como telón de fondo los ajustes habidos en el sistema institucional que regula los intercambios internacionales. Entre los resultados del trabajo, merece la pena destacar la constatación que hace la autora de la elevada y persistente interdependencia que existe en España entre el crecimiento económico y el desequilibrio comercial, como consecuencia de la insuficiente competitividad de la estructura productiva española.

Por su parte, las dos colaboraciones siguientes se centran en el estudio de la actividad exportadora, contemplada, en ambos casos, en el plano de las empresas. La primera de ellas, cuya autoría corresponde a los profesores **Fernando Merino** y **Lourdes Moreno**, se basa en la información

proporcionada por la *Encuesta de estrategias empresariales* del MINER, y está enfocada a la identificación de algunos rasgos característicos de la estructura y estrategia de las empresas exportadoras. Se destaca la existencia de una asociación positiva entre el tamaño de las empresas y la probabilidad de llevar a cabo actividades de exportación, así como la evidencia obtenida sobre la importancia que parecen tener las estrategias de diferenciación de la producción, tanto vertical (tecnológica) como horizontal (a través de la publicidad), en la realización y consolidación de actividades de exportación, como algunos de los resultados más interesantes del trabajo. A partir de una fuente distinta de datos empresariales —la *Encuesta a las empresas exportadoras* del ICEX—, los profesores **José Antonio Alonso** y **Vicente Donoso** proporcionan una información complementaria sobre los rasgos que acompañan a las empresas exportadoras españolas, acentuando el papel central que tienen los aspectos relacionados con la organización interna y las capacidades de *management*. Asimismo, los autores llevan a cabo un análisis comparativo del sistema español de apoyo público a la exportación, concluyendo que, si bien sus características y deficiencias son bastante semejantes, su peso y desarrollo institucional son inferiores en España.

Pese a que, como se dijo, esta parte se ha orientado al análisis de la internacionalización por la vía del comercio de bienes, en ella se contiene un artículo que versa sobre los servicios. En efecto, su autora, la profesora **Clara Eugenia García**, hace un examen de la conducta del comercio de servicios español durante los últimos años, utilizando los datos de las correspondientes balanzas de pagos. Pero, al hilo de ello, se discuten la multitud de problemas de orden conceptual y estadístico que condiciona la medición e interpretación del fenómeno de la internacionalización de los servicios.

La parte más amplia y característica del presente número, dedicado monográficamente a calibrar el ajuste de la economía española a los dictados de la globalización de los mercados, es la que trata de investigar lo sucedido con respecto al que, sin duda, constituye el vehículo más intenso y duradero de inserción de un país en la economía global: la inversión internacional directa. Ésta se considera en su doble faceta; esto es, se atiende tanto a la inversión extranjera recibida por España como a la que realizan las empresas españolas en el exterior. A ello se une el tratamiento de dos modalidades complementarias de internacionalización de las actividades productivas de las empresas: los acuerdos estratégicos de cooperación y las operaciones de franquicia.

Comienza el apartado con un artículo de la profesora **Carmela Martín** —directora del Departamento de Economía Industrial e Integración Económica de la Fundación FIES, de la CECA, y coordinadora de este número de PAPELES— en colaboración con **Francisco J. Velázquez**, investigador del citado departamento. En este trabajo, a modo de preámbulo, se des-

LA INVERSIÓN
DIRECTA Y OTRAS
FORMAS
DE INTERNACIONA-
LIZACIÓN

cribe la evolución y principales características del proceso de acumulación de capital extranjero, en forma de inversión directa, registrado en la economía española desde los primeros años sesenta. Se prosigue con la realización de una estimación de la presencia de socios extranjeros en el capital social de las empresas, mediante la extrapolación de la información proporcionada en la Central de Balances. La cota de participación de los no residentes, estimada en torno al 16 por 100 para el total de la economía y muy superior en el sector de manufacturas, deja pocas dudas acerca de la gran capacidad de influencia de los socios no residentes en la conducta y resultados de las empresas. De ahí que los autores dediquen el último esfuerzo de su investigación a indagar —sobre la base de la misma fuente estadística y la aplicación de un test de diferencia de medias— sobre las consecuencias económicas que implica tan elevada presencia de socios extranjeros. Los resultados sugieren que las empresas controladas por no residentes tienen una mayor propensión exportadora y, sobre todo, una intensidad importadora muy superior, muestran una mayor dedicación a las actividades de I+D, realizan más pagos en concepto de importación de tecnología, utilizan una mano de obra más cualificada y alcanzan superiores niveles de productividad. Ahora bien, el análisis demuestra también que algunos de los resultados aparentemente más favorables para el colectivo de empresas que cuentan con socios extranjeros, intensidad investigadora y productividad, no son atribuibles a esta circunstancia, sino al hecho de que los inversores extranjeros tienen concentradas sus operaciones en las ramas de actividad que, *per se*, son más intensivas en tecnología y registran niveles más altos de productividad.

Los profesores **Óscar Bajo** y **Carmen López-Pueyo** se proponen la caracterización de la asignación sectorial de los flujos de inversión directa que se han dirigido a nuestra industria manufacturera; en particular, desde la integración de España en la UE. Los resultados del análisis descriptivo y econométrico identifican como rasgos más sobresalientes de los sectores que han captado el mayor porcentaje relativo de la IED del período los siguientes: superior intensidad tecnológica, más alta cualificación laboral, peor déficit comercial relativo y mayor productividad. Por tanto, los resultados de este trabajo están en concordancia con los obtenidos en la investigación precedente, aun cuando entre ambos no existan coincidencias ni en la fuente de datos ni en el procedimiento de análisis; lo que, de algún modo, significa su reforzamiento mutuo.

Por fortuna, no acaban aquí las coincidencias entre los resultados arrojados por los trabajos que, desde distintas perspectivas analíticas, tratan de averiguar el modo en que el control de socios extranjeros influye en la estructura y conducta de las empresas (ramas) receptoras. Efectivamente, los profesores **Fernando Merino** y **Vicente Salas** aportan una evidencia adicional, derivada, en esta ocasión, del análisis de otra fuente estadística empresarial (la *Encuesta sobre estrategias empresariales* del MINER). Su objetivo central es medir las posibles diferencias de eficien-

cia entre empresas nacionales y extranjeras y, en su caso, averiguar los motivos que las explican. Los resultados indican que la empresa extranjera que opera en España es más eficiente que la empresa que sólo cuenta con socios residentes. Sin embargo, los autores argumentan que las diferencias de eficiencia no son debidas a razones de nacionalidad sino al hecho de que las empresas que tienen socios extranjeros parecen aplicar recursos, especialmente humanos, de mayor calidad y mejores tecnologías; de manera que, una vez que se controla la incidencia de estos factores, la nacionalidad del capital de la empresa deja de ser relevante.

Del análisis de las consecuencias de la inversión directa se pasa a la investigación de sus causas. En concreto, un nuevo estudio de **Carmela Martín** y **Francisco J. Velázquez** intenta identificar los factores determinantes de los flujos bilaterales de inversión directa acaecidos entre los países de la OCDE durante el último decenio. A juzgar por los resultados de la estimación econométrica, entre los factores que más influyen en las decisiones de ubicación sectorial y geográfica de los proyectos de inversión directa por parte de los países desarrollados están: la ventaja tecnológica del país inversor, el tamaño y profundidad del mercado, la oferta de infraestructuras de transportes y la disponibilidad de mano de obra cualificada que posea el receptor. Asimismo, se confirma la idea de que la proximidad geográfica favorece la realización de operaciones de inversión directa.

Todavía dentro del tema de la inversión internacional directa, pero ahora considerada desde un ángulo bien diferente —la realizada por empresas españolas en el exterior—, se presentan otros dos trabajos. El primero de ellos, elaborado por el profesor **José M.^a Maté**, investigador del Departamento de Economía Industrial e Integración Económica de la Fundación FIES, de la CECA, ofrece un cuidadoso y muy documentado análisis descriptivo sobre la evolución y pautas de especialización sectorial y geográfica de las inversiones directas de España en el extranjero, desde una perspectiva comparada con las de los restantes países de la Unión Europea y Estados Unidos. Además de poner de manifiesto el marcado desfase con que nuestras empresas están llevando a cabo el necesario proceso de internacionalización de la producción que exige la creciente globalización de los mercados, el artículo revela la existencia de numerosas peculiaridades en las pautas inversoras españolas en el entorno de los países analizados.

El segundo de los trabajos que versan sobre la inversión directa de España en el exterior, cuyos autores son los profesores **José Manuel Campa** y **Mauro F. Guillén**, complementa las conclusiones extraídas en el anterior. Más concretamente, a partir de un análisis econométrico, explica cómo la todavía débil implantación de nuestras empresas en otros mercados se debe fundamentalmente a su limitada capacidad para generar tecnología, marcas con reputación internacional u otros tipos de activos

intangibles que les confieran una posición aventajada frente a los productores de los países de destino.

Finalmente, el presente volumen de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA concluye con dos trabajos que, como se anticipó, se ocupan de examinar otras vías alternativas de internacionalización de las empresas: los acuerdos de cooperación y las franquicias internacionales, informando sobre la medida en que son aplicadas por las empresas españolas. En lo que respecta a los acuerdos de cooperación, los profesores Alex y Josep Rialp comienzan explicando su validez como mecanismo de penetración en los mercados internacionales. El principal objetivo de su trabajo es el análisis de la información contenida en una base de datos sobre acuerdos de cooperación, donde al menos participa una empresa española, referida al período 1990-1992 y confeccionada por los propios autores basándose en la prensa económica.

Por último, el artículo de los profesores José Miguel Múgica y M.^a Jesús Yagüe relata y documenta el proceso de clara expansión experimentado por las franquicias internacionales durante las últimas décadas. Además de poner de relieve las características de este proceso y las ventajas que el sistema de franquicias posee frente a otras vías de internacionalización (menor riesgo y necesidades de capital, y mayor rapidez para disponer de una amplia red de locales comerciales, entre otras) los autores ofrecen algunos indicadores ilustrativos sobre la participación de España.

TRES REFLEXIONES FINALES A MODO DE SÍNTESIS

Las enseñanzas que se desprenden del conjunto de los trabajos contenidos en este volumen son muchas y ricas en matices. Por ello, sin pretensión alguna de exhaustividad, nos limitaremos a destacar tres reflexiones finales para orientar y estimular la lectura detallada que, sin duda, merece su contenido:

1. En respuesta a la confluencia de un conjunto de hechos —entre los que cabe destacar, básicamente, la acumulación de innovaciones radicales en el área de las tecnologías de la información, los avances liberalizadores de las últimas rondas del GATT y la pujanza de las economías emergentes—, las empresas están llevando a cabo profundas transformaciones en sus modos de gestión y estrategias competitivas dentro de una tendencia hacia la internacionalización creciente de sus actividades productivas. De manera que el comercio, la inversión directa, los acuerdos estratégicos de cooperación entre empresas de distintos países y las franquicias internacionales se han incrementado a un ritmo extraordinario y alcanzado cotas sin precedentes, dando forma a lo que se ha dado en llamar la *economía global*.

Una economía denominada *global* porque las unidades productivas que lideran el proceso —las empresas multinacionales— están expandiendo su ámbito de actuación a una escala planetaria, segmentando, cada vez

en mayor medida, sus procesos de producción y comercialización en distintos lugares a fin de aprovechar las ventajas comparativas de cada uno de ellos, en virtud de las nuevas posibilidades y costes decrecientes que propician los avances técnicos en las comunicaciones y en la transmisión de la información y, por tanto, para la gestión integrada de establecimientos ubicados en países diferentes.

De este modo, en las transacciones efectuadas tanto en los mercados reales como, y sobre todo, en los financieros, se están logrando importantes ahorros en tiempo y costes, llevándose a cabo una parte significativa y creciente de ellas en el interior de las propias empresas (transacciones intrafirma), y muchas incluso, en particular las financieras, en tiempo real. Mediante la internacionalización, las empresas pueden adaptarse (o influir) mejor y más rápidamente a los gustos de los consumidores en los distintos mercados.

Estas transformaciones están restando funcionalidad a buena parte de las acciones de los gobiernos nacionales, ya que su poder de influencia y control de las actuaciones de empresas de tan amplia escala geográfica de operaciones está viéndose progresivamente menguado. No es extraño, por tanto, que, ante estas circunstancias, estemos asistiendo en los últimos años a una proliferación de procesos de integración regional (como UE, NAFTA, MERCOSUR) y al reforzamiento de tres bloques hegemónicos en torno a EE.UU., Japón y la Unión Europea.

Todo ello está configurando un marco en el cual —como se ilustra con más detalle en buena parte de las colaboraciones de este número de PAPELES— las empresas se ven sometidas a fuertes y cada vez más intensas presiones competitivas. Un marco en el que los gobiernos nacionales, a la par que se afanan por desarrollar sus infraestructuras y mejorar su capacidad tecnológica y de capital humano para atraer inversiones extranjeras y potenciar la internacionalización de sus empresas, se encuentran envueltos en un número creciente de conflictos y negociaciones internacionales, en foros donde es muy problemático tener voz, —y no digamos voto— sin el respaldo que brinda la pertenencia a uno de los mencionados bloques económicos regionales. Este último parece un interesante «aviso para navegantes» que habría de ser tenido en cuenta en los debates sobre la deseabilidad de la pertenencia de España a la unión económica y monetaria.

2. La economía española está participando en todo este proceso, aunque con las limitaciones que impone su pasado proteccionista y las consiguientes secuelas de ineficacia en su aparato productivo y rigideces en sus mercados de bienes, servicios y factores; en particular, en el mercado de trabajo.

El ritmo de apertura al comercio de bienes ha sido muy intenso, especialmente tras la adhesión a la UE, y parece que por fin las empresas se van adaptando, aunque tardíamente y con importantes costes de ajuste,

a las nuevas formas de competencia que imperan en los mercados internacionales. Así, cada vez son más capaces de aplicar estrategias de diferenciación vertical (tecnológica) y horizontal para situarse en los segmentos del mercado de mayor calidad, a fin de afrontar las ventajas competitivas de costes de los países menos desarrollados. También, con el apoyo de las políticas de fomento público a la exportación, las empresas españolas están consiguiendo unos canales de comercialización más consolidados. Con todo, el espectacular crecimiento de las importaciones, la alta elasticidad renta de su demanda y, en última instancia, el importante nivel del déficit comercial y su marcado empeoramiento durante las fases alcistas del ciclo, son síntomas bien elocuentes de la todavía débil capacidad de adaptación de una buena parte de las empresas españolas a las nuevas y difíciles características del actual entorno internacional antes aludidas.

En los servicios también se observa una incorporación a la tendencia creciente de intercambios comerciales que están impulsando el cambio técnico y las políticas de desregulación. No obstante, si exceptuamos el caso del turismo, que ha continuado con sus resultados tradicionalmente buenos (incluso mejorados en estos últimos años), en la mayoría de las restantes rúbricas el balance es más bien modesto.

3. Finalmente, en lo que concierne a la vía esencial de internacionalización, la inversión directa, son igualmente notorios los progresos realizados. De cualquier modo, la asimetría entre la recepción de inversiones extranjeras y la emisión de flujos de inversión en el exterior continúa siendo uno de los desequilibrios más acusados de nuestra economía en el contexto de la UE. Un desequilibrio que revela la limitada capacidad de las empresas españolas para generar activos intangibles que permitan su implantación en otros mercados en igual medida en que lo hacen sus competidoras de los otros países de la UE. Eso sí, la economía española sigue concitando un gran interés para los inversores foráneos, que, tras varias décadas, han alcanzado un importante control en el capital social de las empresas. La evidencia aportada por diversos trabajos contenidos en este número certifica el importante papel que juegan las filiales extranjeras en la modernización técnica, en la formación de mano de obra y en las actividades de exportación de las empresas. Ahora bien, también contiene advertencias sobre las restricciones que puede comportar el control de socios extranjeros en el crecimiento de la producción y el empleo del país receptor, habida cuenta de la mayor propensión importadora, tanto de bienes como de servicios tecnológicos, de las empresas con capital extranjero.

Por consiguiente, de los resultados de los trabajos aquí presentados se infiere la conveniencia de seguir potenciando el atractivo de nuestra economía para los inversores extranjeros y, además, se fundamenta empíricamente que la provisión de mano de obra cualificada y buenas infraestructuras de transporte es clave para tal propósito.

De cualquier modo, lo esencial es aumentar las inversiones españolas en el exterior pues, al tiempo que un imperativo para la consolidación y ampliación de los mercados de exportación, ésta es la vía que están utilizando con profusión las empresas de los países más industrializados con objeto de mejorar su eficiencia y competitividad mediante el aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada lugar de ubicación de sus filiales. A este respecto, la prescripción es clara y contundente: la mejor, si no única, estrategia para implantarse con éxito en otros mercados es desarrollar tecnologías, capital humano, capital comercial asociado a marcas de gran reputación u otro tipo de activo intangible que proporcione una ventaja frente a los competidores.

Enseñanzas variadas y bien asentadas empíricamente que constituyen puntos importantes de meditación para los empresarios españoles, y para los gestores de la economía nacional, en la necesaria búsqueda del crecimiento y del bienestar económicos. PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA ha tratado, una vez más, de ofrecer elementos útiles para una reflexión necesaria.