

# PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

---

## EL SECTOR EXTERIOR: DESEQUILIBRIO Y TENDENCIAS EN UNA ECONOMÍA GLOBAL



PAPELES  
DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

116

---

2008

ISSN: 0210-9107



FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

#### PATRONATO

JUAN R. QUINTÁS SEOANE <i>(Presidente)</i>	JULIO FERNÁNDEZ GAYOSO
JOSÉ MARÍA MÉNDEZ ÁLVAREZ-CEDRÓN <i>(Secretario)</i>	JOSEP IBERN GALLART
JOSÉ ANTONIO ARCOS MOYA	ROBERTO LÓPEZ ABAD
JULIO FERMOSE GARCÍA	JESÚS MEDINA OCAÑA
	RICARD PAGÈS FONT
	ATILANO SOTO RÁBANOS

#### PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

##### CONSEJO DE REDACCIÓN

VICTORIO VALLE SÁNCHEZ <i>(Director)</i>	MANUEL LAGARES CALVO
JULIO ALCAIDE INCHAUSTI	JUAN ANTONIO MAROTO ACÍN
JOSÉ ANTONIO ANTÓN PÉREZ	CARMELA MARTÍN GONZÁLEZ
SANTIAGO CARBÓ VALVERDE	FERNANDO PAMPILLÓN FERNÁNDEZ <i>(Subdirector)</i>
FRANCISCO CASTELLANO REAL	JORGE PEREIRA RODRÍGUEZ
FERNANDO GONZÁLEZ OLIVARES <i>(Redactor-jefe)</i>	JOSÉ LUIS RAYMOND BARA
	JOSÉ VILLAVARDE CASTRO

##### COORDINADORA DE PUBLICACIONES

M<sup>a</sup>. Pilar López Isarría

##### PORTADA

Besana Publicidad y Comunicación, S.L.  
Ilustración: *La vista de Sevilla*  
Atribuido a Alonso Sánchez Coello (1590)  
Museo de América. Madrid (Depósito del Museo del Prado)

##### EDITA

Fundación de las Cajas de Ahorro  
Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid

##### PREIMPRESIÓN

VERSAL COMPOSICIÓN, S.L.  
Gamonal, 19, 1.º B. 28031 Madrid

##### IMPRIME

Raíz Técnicas Gráficas, S.L.  
Gamonal, 19. Polígono Industrial de Vallecas. 28031 Madrid

<i>Depósito legal:</i>	M. 402-1980
<i>ISSN:</i>	0210-9107
<i>Distribuye:</i>	G&M.-Madrid
<i>Precio del número 116:</i>	17 €
<i>Periodicidad:</i>	Trimestral
<i>Materia:</i>	Economía internacional
<i>Base de datos:</i>	<a href="http://www.funcas.es">www.funcas.es</a>

© FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS. Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, así como la edición de su contenido por medio de cualquier proceso reprográfico o fónico, electrónico o mecánico, especialmente imprenta, fotocopia, microfilm, *offset* o mimeógrafo, sin la previa autorización escrita del editor.

## SUMARIO

### INTRODUCCIÓN EDITORIAL

**Sector exterior:  
Nuevos y viejos problemas**

V

### I. EL ENTORNO EXTERIOR, LA GLOBALIZACIÓN Y LOS DESEQUILIBRIOS GLOBALES

Nuevas tendencias en los mercados internacionales:	2	<i>José Antonio Alonso</i>
Los mercados financieros y los desequilibrios globales: Sostenibilidad y ajuste:	19	<i>Juan-Ángel Jiménez-Martín y María José Moral Rincón</i>
<i>Quousque tandem...?:</i>	35	<i>Jaime Requeijo</i>

### II. EL SECTOR EXTERIOR EN ESPAÑA

Comercio y especialización de la economía española: Flujos inter-industriales, comercio de variedades y calidad de productos:	46	<i>Joan A. Martín-Montaner y Vicente Orts</i>
Competitividad y comercio internacional de servicios en España:	65	<i>Stefano Visintin, Gisela Di Meglio, Luis Rubalcaba y Juan Ramón Cuadrado</i>
Cambios en las tendencias del turismo internacional y sus implicaciones para la economía española:	79	<i>Teresa Garín Muñoz</i>
Los efectos de la inmigración sobre las balanzas de pagos: Una aplicación al caso español:	94	<i>José Vicente Blanes Cristóbal</i>
La balanza de pagos y los productos energéticos:	107	<i>Ignasi Nieto Magaldi</i>
La fiscalidad de la inversión extranjera en España:	118	<i>Manuel Gutiérrez Lousa y José Antonio Rodríguez Ondarza</i>

### III. ESTRATEGIAS EMPRESARIALES PARA LA COMPETITIVIDAD

Heterogeneidad y competitividad exterior de las empresas industriales:	140	<i>Diego Rodríguez Rodríguez</i>
<i>Outsourcing</i> y características de las empresas: Evidencia para la industria española:	152	<i>Carmen Díaz-Mora, Rosario Gandoy y Ángela Triguero</i>
Características y comportamiento de la empresa exportadora:	168	<i>Vicente Donoso Donoso y Víctor Martín Barroso</i>

### IV. TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Deslocalización de empresas e inversión extranjera directa en la industria española:	184	<i>Rafael Myro y Carlos Manuel Fernández-Otheo</i>
Internacionalización de las empresas no financieras mediante inversión exterior directa. Un análisis de los factores determinantes a nivel de empresa:	203	<i>Esther Gordo Mora, César Martín Machuca y Patry Tello Casas</i>

### V. POLÍTICA COMERCIAL

El diseño de la política de internacionalización de la empresa española en la economía global:	222	<i>Ángel Martín Acebes</i>
--	-----	----------------------------



### SECTOR EXTERIOR: NUEVOS Y VIEJOS PROBLEMAS

**E**n los últimos años, las relaciones comerciales y financieras que se producen entre las distintas economías han experimentado cambios trascendentales que se reflejan tanto en su magnitud como en su morfología. La revolución de las tecnologías del transporte, y especialmente de las comunicaciones, junto con la orientación aperturista de numerosas economías que permanecían al margen de la escena internacional, han supuesto una notable reducción de los costes de transacción al propiciar un aumento sin precedentes de los intercambios de bienes y servicios y la fragmentación espacial de los procesos productivos hasta límites que resultaban inconcebibles hace escasos años, y al fomentar la movilidad de las personas y, sobre todo, del capital. Además, a diferencia de lo sucedido en oleadas precedentes, la globalización se extiende ahora a la mayor parte del mundo, ya que viene acompañada de un notable aumento de la capacidad productiva de China y de otras economías emergentes de Asia, de Latinoamérica y del centro y Este europeo.

En general, la globalización parece haber contribuido a incrementar el potencial de crecimiento económico a través de su impacto sobre la competencia y la productividad global, facilitando que numerosas economías hayan disfrutado de un período prolongado de elevado crecimiento manteniendo tasas de inflación muy reducidas. Pero también han existido sombras en este proceso, entre las que destaca la emergencia de los denominados desequilibrios globales de las balanzas de pagos de numerosas economías, en especial el déficit por cuenta corriente de Estados Unidos, que tiene como contrapartida un superávit por cuenta corriente en algunas economías emergentes de Asia y los

países productores de petróleo. La corrección ordenada de estos desequilibrios es uno de los grandes retos a los que se enfrenta la economía global en la actualidad, sobre todo a raíz de las turbulencias financieras que comenzaron el pasado verano y en las que todavía estamos inmersos.

Bajo estas coordenadas de integración global, la economía española ha seguido profundizando su proceso de internacionalización, y en la actualidad existe bastante consenso en afirmar que el sector exterior en todas sus dimensiones constituye un potente catalizador de la convergencia real, de la modernización y del crecimiento económico. Pero, como si permaneciéramos inmersos en un bucle infinito, la expansión de la economía ha venido acompañada de la aparición y el fuerte crecimiento de un déficit por cuenta corriente que se sitúa ya por encima del 9 por 100 del PIB, una de las cifras más altas de las economías desarrolladas. Sin duda alguna, la pertenencia a la Unión Monetaria Europea ha alterado el significado de este desequilibrio, facilitando su financiación y su sostenibilidad. Pero no por ello resulta menos necesario identificar las debilidades que se han ido incubando a medida que se avanzaba en el proceso de apertura al exterior, así como los factores que podrían estar limitando la proyección internacional de las empresas españolas.

A todo ello dedica PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA este número monográfico enfocado al análisis de los retos y desafíos a que se enfrenta el sector exterior español en un entorno cambiante, caracterizado por la globalización de las relaciones económicas. Se trata de quince colaboraciones estructuradas en cinco apartados. El primero de ellos trata de describir la nueva morfología tanto del comercio como de los flujos de inversión extranjera directa surgida a medida que se avanzaba en la globalización real y financiera, el proceso de eclosión de los desequilibrios globales, de cuya corrección dependen los avances en el bienestar de la economía global, y el logro de una mayor integración económica; en definitiva, se aborda el estudio del entorno en el que se desenvuelven las relaciones de España con el exterior. En el segundo apartado se analiza la evolución de los principales componentes de las relaciones comerciales de España con el exterior, el comercio de bienes, servicios y turismo, prestando una atención especial a las ventajas competitivas que está desarrollando la economía española y a los retos a que se enfrenta. También se analizan otros aspectos de carácter más específico, como son los efectos de la inmigración sobre la balanza de pagos, el nexo entre la política energética y los déficit comerciales o la fiscalidad de las inversiones en el exterior. El tercero comprende tres trabajos de corte microeconómico que profundizan en el conocimiento de las características de las empresas exportadoras y de los factores que subyacen a sus ventajas competitivas, en especial, en lo referente a las estrategias de *outsourcing*. El cuarto se centra en el

canal de la internacionalización de los flujos recibidos y emitidos de inversión extranjera directa y el alcance del fenómeno de deslocalización. Finalmente, el número se cierra con un estudio sobre la configuración de la política comercial de España en la economía global.

El Consejo de Redacción de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA quiere dejar constancia de su gratitud a **Esther Gordo Mora**, del Servicio de Estudios del Banco de España. Su colaboración en el diseño, gestación y revisión de este número monográfico ha sido extraordinariamente fructífera. Sin su asistencia en la difícil tarea de coordinación, la realización de este nuevo volumen de PAPELES hubiera sido muy compleja. Gratitud debida también a la profesora de la UNED **María José Moral** por su eficaz ayuda en este proceso desde la propia FUNCAS.

El artículo inicial de **José Antonio Alonso** (Universidad Complutense de Madrid) analiza los cambios más trascendentales que han registrado el comercio y la inversión extranjera directa en los últimos años. En particular, el trabajo describe cómo los avances tecnológicos y los cambios políticos e institucionales que se han producido en numerosas economías han tenido implicaciones importantes no sólo en la magnitud sino también en la naturaleza y la composición del comercio mundial y de los movimientos de capital. En buena medida, estas transformaciones se encuentran vinculadas a la extensión de las estrategias de fragmentación espacial de los procesos de producción que han llevado a cabo las empresas, que, desde una perspectiva espacial, tiene como manifestación más evidente un aumento de la importancia de las economías emergentes en el comercio internacional. A su vez, las relaciones comerciales suponen un incremento en el intercambio de tareas, lo que se refleja en la participación creciente de productos semielaborados. Asimismo, la proyección internacional de las empresas se asienta cada vez más en la integración en redes empresariales de carácter supranacional que permiten alcanzar mejoras de eficiencia, al especializarse en alguna fase concreta del proceso productivo, así como reducir costes al encontrar en esas redes proveedores especializados y estables.

El trabajo discute también los retos que suponen estos nuevos desarrollos para la teoría del comercio internacional, que, en general, está concebida para explicar el intercambio de productos finales. Así, por ejemplo, todavía permanece abierto el debate sobre las consecuencias de la multilocalización sobre el empleo y los salarios. De hecho, frente a las posturas iniciales más alarmistas, que presagiaban un aumento del desempleo y un empobrecimiento relativo de los trabajadores menos cualificados en las economías desarrolladas, más recientemente, algunos estudios ilustran cómo la mejora de la productividad asociada a ese proceso de especialización puede llegar a contrarrestar el desplazamiento de la mano de obra menos cualificada. En cualquier

## EL ENTORNO EXTERIOR, LA GLOBALIZACIÓN Y LOS DESEQUILIBRIOS GLOBALES



caso, en el contexto actual, parece evidente que los avances en el proceso de globalización comercial y financiera se encuentran condicionados por cómo se resuelvan el desequilibrio de la balanza de pagos de la economía norteamericana y la actual crisis financiera.

Las tendencias de los mercados financieros y los denominados desequilibrios globales constituyen precisamente el tema central del artículo de **Juan-Ángel Jiménez-Martín** (Universidad Complutense de Madrid) y **María José Moral** (UNED). Estos autores describen cómo la liberalización de los movimientos de capital y los procesos de innovación financiera han ido configurando un nuevo sistema financiero internacional, caracterizado por la internacionalización de la actividad bancaria y la aparición de nuevos actores e instrumentos que, en principio, facilitan una asignación del ahorro y la inversión más eficiente, al tiempo que permiten distribuir y diversificar mejor el riesgo, aunque en algunas ocasiones la opacidad ha sido la característica dominante. Este proceso de integración financiera ha contribuido a la aparición de grandes desequilibrios de las balanzas por cuenta corriente que se distribuyen de manera poco convencional, ya que son precisamente las economías menos desarrolladas las que financian el exceso de gasto de las economías más ricas y desarrolladas, en especial en Estados Unidos. Como dicen los autores, son muchos los factores que contribuyen a explicar la eclosión de estos desequilibrios, entre los que destacan la caída del ahorro y el aumento del déficit público en Estados Unidos, el exceso de ahorro de las economías asiáticas, el aumento de la preferencia por los activos denominados en dólares y el sistema de cambios de los países asiáticos.

Pero, sea cual sea su origen, es evidente que el logro de una corrección ordenada de estos desequilibrios cobra mayor trascendencia en el contexto actual, por cuanto que la globalización también incrementa la posibilidad de que las inestabilidades surgidas en una economía adquieran con rapidez una dimensión global. Para ello se requeriría una actuación coordinada en diferentes ámbitos que conduzcan al aumento del ahorro americano, pero también de la inversión y del consumo en las economías emergentes, así como la modificación de los sistemas de cambio en las economías emergentes y las mejoras en la eficiencia energética por parte de las economías desarrolladas. La crisis financiera actual ha venido a añadir todavía mayor incertidumbre al escenario internacional.

El artículo de **Jaime Requeijo** comienza describiendo cómo la economía española no ha sido ajena a la aparición de estos desequilibrios globales. Muy al contrario, España es en la actualidad uno de los países más endeudados del mundo. Es verdad que la pertenencia a una unión monetaria facilita la financiación de ese desequilibrio, pero también permite posponer las necesarias medidas de ajuste, permitiendo

que ascienda hasta cotas que representan riesgos para la sostenibilidad del crecimiento. La disección que realiza el autor del desequilibrio exterior desde diversas perspectivas revela algunas conclusiones relevantes. En particular, el origen del déficit se encuentra vinculado estrechamente a la prolongada expansión que ha experimentado la demanda interna, alentada por el tono expansivo de la política monetaria. Este último elemento ha alimentado también la persistencia de unos diferenciales positivos de inflación que merman la competitividad de los productos españoles. Asimismo, el escaso contenido tecnológico de la oferta industrial de España contribuye también a explicar la magnitud que ha alcanzado este desequilibrio.

El hecho de que el aumento del déficit corriente refleje un incremento de la tasa de inversión (no compensado con incrementos en la tasa de ahorro) no debe llevar a la complacencia, por cuanto gran parte de esa inversión se ha destinado a usos residenciales que no incrementan el potencial productivo de la economía. Además, como expone el trabajo, en la actualidad la financiación del déficit corriente se realiza en buena medida mediante instrumentos de cartera que, en general, muestran un grado de compromiso menor con el sistema productivo nacional. Por ello, las turbulencias financieras añaden una mayor complejidad al proceso de corrección del déficit.

Con el sustento que proporciona este análisis, el autor urge a introducir medidas para facilitar la reconducción del desequilibrio y aumentar el atractivo de la economía española para el capital extranjero entre las que destaca la reducción del impuesto de sociedades, así como la necesidad de profundizar en la liberalización de los mercados de factores y evitar una política fiscal expansiva que pueda avivar las tensiones inflacionistas.

En este segundo apartado se analizan los principales rasgos del comercio de bienes, de servicios y de las operaciones turísticas, así como otros aspectos más específicos de la balanza de pagos de España. En primer lugar, el artículo de **Joan A. Martín-Montaner** y **Vicente Orts** (Universidad Jaume I de Castellón) indaga en los cambios acaecidos en el patrón de especialización comercial de la economía española desde mediados de los noventa. En general, sus resultados revelan que durante esos años no se han producido cambios drásticos en las características del patrón de especialización geográfica y sectorial. La geografía del comercio exterior continúa mostrando un predominio absoluto de los intercambios con la UE, si bien, recientemente, destaca el peso creciente de China como país proveedor de importaciones. Aunque tampoco hay grandes transformaciones en el ámbito sectorial, sí se percibe una corriente suave de fondo que ha permitido a la industria española seguir basculando hacia un patrón donde las capacidades organizativas y tecnológicas cobran cada vez mayor importancia, aban-

## EL SECTOR EXTERIOR EN ESPAÑA

donando definitivamente el patrón tradicional basado en la abundancia relativa de factores productivos. Así, conforme las economías en desarrollo han desplegado su potencial de oferta, los sectores tradicionales españoles han perdido peso a favor de las industrias de tecnología media. Pero, sobre todo, un aspecto positivo es la suave mejora que se aprecia en la calidad de la oferta exportadora, tal y como pone de manifiesto el análisis del comercio intra-industrial. En efecto, existe una preeminencia de los intercambios de productos diferenciados verticalmente que, de acuerdo con los desarrollos teóricos disponibles, se vinculan a las diferencias en la dotación de capital humano y tecnológico. Además, un análisis más detallado muestra que la economía española no aparece escorada hacia la exportación de variedades de menor calidad, al contrario, las exportaciones se distribuyen equitativamente entre las variedades de alta y baja calidad. Pero, como enfatizan los autores, la mejora de la calidad de la oferta exportable tiene todavía mucho recorrido, ya que no se debe olvidar que todavía una magnitud muy elevada de nuestro comercio se concentra en los países de la UE donde el patrón de especialización permanece asentado en los segmentos de menor calidad.

El sector de servicios está alcanzando una posición cada vez más relevante en la estructura de comercio de muchas economías. Esto es así porque los avances en las tecnologías de la información y las comunicaciones han relajado la exigencia de simultaneidad entre la producción y el consumo que caracterizaba a estas actividades, permitiendo el intercambio internacional de servicios que anteriormente se consideraban no comercializables y la aparición de otros que hace unos años resultaban inconcebibles. El artículo de **Stefano Visintin, Gisela Di Meglio, Luis Rubalcaba y Juan Ramón Cuadrado** (Universidad de Alcalá e Instituto de Análisis Económico y Social) analiza, en primer lugar, la evolución y los principales rasgos del comercio de servicios en la economía española. Un resultado relevante es la capacidad de la economía española para aumentar su proyección hacia el exterior a través de las actividades terciarias, tal y como se desprende del incremento de las cuotas de exportación de los servicios (sin turismo) en el mercado mundial. Además, aunque el turismo sigue siendo la actividad sobre la que gravita la balanza de servicios, entre las actividades con mayor dinamismo exportador destacan algunas intensivas en conocimiento, como los servicios informáticos, además de la construcción.

En una segunda parte del trabajo, se explora la relación entre la competitividad, medida a través de los costes laborales unitarios, y las cuotas de exportación de los distintos sectores de servicios. Los resultados confirman la influencia negativa que ejercen los costes laborales relativos sobre la evolución de las cuotas de los servicios en los mercados internacionales, aunque, como reconocen los autores, el trabajo se enfrenta a limitaciones importantes al dejar al margen aspectos rele-

vantes en la competitividad. Con todo, la investigación pone de relieve la necesidad de superar las limitaciones estadísticas para profundizar en el conocimiento de las estrategias competitivas que emplean las empresas en el sector de servicios.

El turismo es una actividad esencial en la economía española cuyos efectos (sobre el mercado de trabajo y el medio ambiente, entre otros) desbordan el ámbito de los resultados comerciales y de la balanza de pagos. Por ello, el artículo de **Teresa Garín** (UNED) está enfocado al análisis de este sector, lo que permite examinar las tendencias del turismo tanto a escala internacional como en la economía española. En concreto, el artículo analiza cómo las tendencias demográficas, la globalización, los avances tecnológicos, los cambios en las preferencias de los consumidores y otros elementos de índole política han ido modificando las pautas de comportamiento de los turistas. Como consecuencia de estos cambios, ha surgido una actividad renovada, con enorme potencial de desarrollo, donde el protagonista es un turista mucho más activo que encuentra cada vez menos satisfacción en los paquetes turísticos preestablecidos y que busca nuevas experiencias relacionadas con la salud, la cultura, el deporte y, en fin, el bienestar. Además, la irrupción de las economías asiáticas ha supuesto la incorporación de nuevos destinos al espacio turístico, pero también ha propiciado la emergencia de una población de renta creciente y, por tanto, que muestra una mayor propensión a viajar. En conjunto, todos estos cambios desafían la visión convencional del turismo como una actividad relativamente madura y poco diversificada, tanto en los mercados de destino como de origen de los turistas, y subrayan los retos a que se enfrenta la economía española para ofrecer un producto más ajustado a este nuevo modelo turístico que gravite en mayor medida sobre la diversidad cultural y la riqueza arquitectónica y paisajística del territorio español.

A continuación, se presentan otros tres artículos que tratan aspectos más específicos de las relaciones con el exterior. En concreto, el primero de ellos estudia los efectos de la inmigración sobre la balanza de pagos, el segundo analiza el comportamiento del sector energético y su influencia sobre la balanza comercial y, finalmente, el tercero ofrece una evaluación crítica sobre el tratamiento fiscal de la inversión extranjera en España.

El aumento de la inmigración constituye, sin duda, uno de los desarrollos más relevantes en la economía española en los años recientes. Como es lógico, el estudio de las implicaciones que se derivan de este fenómeno se centra en el análisis del impacto sobre el mercado de trabajo, pero la inmigración ha alcanzado tal dimensión que sus efectos también se perciben sobre otros muchos aspectos del funcionamiento económico. Partiendo de esta premisa, **José Vicente Blanes** (Uni-

versidad Pablo de Olavide) estudia las vinculaciones existentes entre la inmigración y la evolución del déficit exterior de la economía española. Como es de esperar, el reflejo más evidente se observa en las remesas de emigrantes, que, desde el año 2005, presentan un saldo negativo, contribuyendo por tanto a amplificar al déficit corriente de la economía española. Además, aunque esta partida es todavía comparativamente reducida, con un peso inferior al 0,8 por 100 del PIB, en los últimos años se aprecia un dinamismo notable que podría prolongarse y acentuarse en el futuro. Con todo, no se puede concluir que la inmigración ejerza un efecto negativo sobre la balanza de pagos, ya que los resultados de algunas investigaciones realizadas previamente por el autor, donde se estiman las implicaciones de la inmigración sobre el comercio de bienes, revelan que la inmigración tiene un impacto mayor sobre las exportaciones que sobre las importaciones (próximo al 3 y al 2 por 100, respectivamente). Este resultado es común a otros países que han registrado una afluencia masiva de inmigrantes, pero no por ello deja de ser sorprendente, ya que con frecuencia se tiende a enfatizar que la preferencia de los inmigrantes hacia los bienes y servicios producidos en su país de origen puede tener un impacto positivo sobre las importaciones, y se marginan los posibles efectos sobre la exportación que surgen por un mejor conocimiento de los mercados de procedencia de los inmigrantes.

Por su parte, el artículo de **Ignasi Nieto** (ex-Secretario General de Energía) estudia los principales rasgos del comercio internacional de energía, de elevada importancia cualitativa y cuantitativa porque su saldo representa aproximadamente un tercio del déficit comercial de la economía española. De acuerdo con el autor, en los años recientes la economía española ha introducido mejoras en la eficiencia energética, pero, aun así, el petróleo y sus derivados mantienen un predominio absoluto entre las fuentes de energía primaria y para usos finales. En este contexto, para mitigar la dependencia energética del exterior es necesario un cambio en el paradigma energético que desplace las fuentes de energía fósiles hacia las energías renovables. Sin embargo, el desarrollo de estas nuevas energías se enfrenta a importantes limitaciones asociadas a las dificultades para almacenar y comercializar los excedentes resultantes en el proceso de generación.

Finalmente, el artículo de **Manuel Gutiérrez Lousa** y **José Antonio Rodríguez Ondarza** (Universidad Complutense de Madrid) destaca la importancia que cobra la eliminación de las distorsiones de origen tributario, ya que éstas pueden afectar de manera indeseada a la distribución espacial de los flujos de capital. Esto es así porque, de acuerdo con la literatura especializada, la movilidad de capitales constituye también un potente catalizador de las mejoras de eficiencia de los países, pudiendo tener, en consecuencia, efectos importantes sobre el crecimiento económico y el bienestar a medio y largo plazo. En con-



creto, los autores describen las características que debería mantener un sistema fiscal para preservar el principio de neutralidad fiscal tanto en la exportación como en la importación de capitales, evitando la doble imposición internacional. Pero, como indican los propios autores, la soberanía tributaria y la diversidad de objetivos políticos y económicos de cada país propician que la fiscalidad acabe incidiendo en la distribución del capital. En el caso concreto de la legislación española, los autores identifican algunas lagunas y criterios discutibles bien por su ambigüedad o bien por la falta de homogeneidad en el tratamiento fiscal de los no residentes respecto a los residentes.

Los últimos desarrollos teóricos y empíricos que abordan las distintas facetas del proceso de internacionalización empresarial enfatizan el hecho de que, en un mundo complejo y cambiante, lo que caracteriza el comportamiento de los mercados es la heterogeneidad empresarial. Así, se aprecia con frecuencia, que las empresas ofrecen respuestas estratégicas muy distintas cuando se enfrentan a retos equivalentes, de modo que resulta arriesgado ofrecer soluciones o recetas válidas para todas las empresas que afrontan por primera vez la internacionalización o que tratan de profundizar en este proceso. Pero, además, profundizar en el conocimiento de las características de las empresas es fundamental, por cuanto éstas determinan que la presencia de las empresas en los mercados internacionales se incline en mayor o menor medida hacia la exportación, hacia la inversión extranjera directa o hacia una combinación de ambas. También la intensidad con que la empresa aborda estrategias de externalización o subcontratación de algunas actividades a otras empresas residentes en el exterior es condicionante del tipo de internacionalización seguida.

En este sentido, los tres trabajos incluidos en este apartado abordan diversas facetas del proceso de internacionalización empleando información de carácter microeconómico. El primero de ellos, elaborado por **Diego Rodríguez** (Universidad Complutense de Madrid), centra su interés en distintos aspectos del comportamiento de las empresas manufactureras exportadoras y de los factores sobre los que se asienta su estrategia competitiva, empleando para ello la información de la *Encuesta de estrategias empresariales*. En primer lugar, cuando se analiza la permanencia de las empresas industriales españolas en la actividad exportadora, se aprecia que un porcentaje próximo al 40 por 100 exporta de manera regular. Pero, como contrapunto, el autor encuentra que este porcentaje es equivalente al peso de las empresas que nunca han exportado. Además, la concentración empresarial de las exportaciones es muy elevada, ya que un número reducido de empresas de gran tamaño es responsable de la mayor parte de las ventas al exterior. Otro resultado interesante es la complementariedad que parece existir entre las exportaciones y otras dimensiones de la actividad internacional de las empresas. En efecto, muchas de las empresas

## ESTRATEGIAS EMPRESARIALES PARA LA COMPETITIVIDAD

exportadoras realizan de manera simultánea importaciones, presentan con mayor frecuencia una participación positiva del capital extranjero en su estructura accionarial y participan en otras empresas industriales localizadas en el exterior.

En la segunda parte del trabajo, el autor examina la distribución de los costes y los niveles de eficiencia de las empresas exportadoras en relación con las no exportadoras, y aporta también evidencia sobre el papel que desempeñan los activos intangibles en la estrategia competitiva. En este ámbito, los resultados señalan que las empresas exportadoras presentan, en general, mayores niveles de costes por trabajador, aunque éstos se ven contrarrestados sobradamente por los mayores niveles relativos de eficiencia y, por tanto, los costes laborales unitarios son comparativamente menores. Pero no sólo existen diferencias en los niveles relativos de costes, sino también en su evolución, ya que los costes laborales unitarios de las empresas exportadoras presentan un menor crecimiento que los de las no exportadoras. Este resultado tiene implicaciones de alcance sobre los análisis de la competitividad y de la rentabilidad de las empresas exportadoras que se realizan desde una perspectiva macroeconómica y que habitualmente asimilan los costes de estas empresas con los del conjunto de las empresas industriales. Con todo, es obvio que en un entorno de globalización las estrategias competitivas de las empresas deben descansar en la mejora de la calidad y en la diferenciación de la oferta exportable, proceso que, en general, mantiene una estrecha vinculación con la capacidad de innovación de la empresa. En este sentido, el trabajo revela el paralelismo existente entre las actividades de innovación y la exportación en las empresas industriales españolas.

El segundo trabajo de este conjunto, realizado por **Carmen Díaz-Mora, Rosario Gandoy y Ángela Triguero** (Universidad de Castilla-La Mancha) indaga sobre la dimensión que está alcanzando el fenómeno del *outsourcing* en la industria española, y representa un avance notable en el conocimiento de las características diferenciales de las empresas que han decidido externalizar o subcontratar parte de sus actividades. Las autoras aportan cifras que ilustran la importancia que está cobrando este proceso en la estrategia competitiva de las empresas manufactureras españolas, ya que casi la mitad de estas empresas han externalizado alguna de sus actividades. Atendiendo a las características empresariales que sitúan a las empresas en mejor posición para afrontar los costes y los riesgos que entrañan estos procesos de externalización, destaca sobre todo el tamaño y la experiencia previa, bien en el desarrollo de esta estrategia o bien por su participación en los mercados internacionales. La pertenencia a un entorno con mayores presiones competitivas incide también sobre la probabilidad de abordar este tipo de estrategias. Por otra parte, las empresas que realizan *outsourcing* presentan, en general, mayores niveles de productividad, realizan

un mayor esfuerzo en la incorporación de los avances tecnológicos y poseen una mano de obra más cualificada, lo que parece apuntar a que el *outsourcing*, en conjunción con otros activos intangibles, constituye un canal muy potente para flexibilizar la producción y alcanzar mejoras de la eficiencia y de la competitividad empresarial.

Cerrando este bloque se encuentra el trabajo de **Vicente Donoso** (Universidad Complutense de Madrid) y **Víctor Martín Barroso** (Universidad Rey Juan Carlos I), en el cual se constatan los avances que ha realizado la empresa exportadora española, en lo que se refiere tanto a su presencia relativa en el conjunto de la industria española como a la intensidad y a la regularidad con la que aborda la actividad exportadora, circunstancia que se aprecia tanto en las empresas grandes como en las de menor dimensión. Además, un porcentaje creciente de empresas realiza actividades de diferenciación y de promoción de sus productos en el exterior. Pero, aun así, el trabajo no ofrece margen para la complacencia, ya que las empresas que exportan con regularidad son todavía relativamente escasas, con pocos años de experiencia y una estructura organizativa tradicional donde apenas existen departamentos de exportación.

En el trabajo se contrasta también la incidencia de las distintas características de las empresas sobre la actividad exportadora. Los resultados revelan que el tamaño, la experiencia y la participación de capital extranjero presentan un impacto positivo y significativo sobre la actividad exportadora. El esfuerzo tecnológico y las actividades de promoción comercial favorecen asimismo la propensión a exportar. Sobre la base de estos resultados, los autores destacan la importancia de los consorcios de exportación para superar las limitaciones que impone la dimensión relativa de las empresas españolas.

Además de la exportación y de la externalización o subcontratación de las distintas etapas productivas, la inversión en el exterior constituye un elemento esencial en el proceso de internacionalización de las empresas. De todos es sabida la relevancia de la afluencia de capital extranjero en el desarrollo y modernización de la industria española. Por ello, la irrupción en la escena internacional de las economías emergentes ha suscitado temores sobre la posible huida o deslocalización de la inversión extranjera directa hacia estas áreas. El artículo de **Rafael Myro** y **Carlos Manuel Fernández-Otheo** (Universidad Complutense de Madrid) profundiza en la realidad del fenómeno de la deslocalización entre las empresas españolas y las implicaciones que ha podido tener sobre el empleo, a partir de una base de datos que resume información a nivel de empresa recopilada por los autores para este fin. Los resultados de este trabajo revelan que, en la actualidad, España se encuentra inmersa en una segunda oleada de deslocalización de empresas vinculada a la ampliación de la UE y a la

## TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

emergencia de China como potencia industrial, y que de nuevo se percibe más intensamente en los sectores de mayor contenido tecnológico. En esta ocasión, el número de empresas afectadas ha sido superior al observado en torno al año 1993; sin embargo, los efectos netos sobre el empleo han sido muy limitados debido a que la destrucción de puestos de trabajo en las empresas afectadas se ha visto compensada por la creación de empleo en otras empresas pertenecientes al mismo sector de actividad. Otra prueba de la escasa dimensión que presenta este fenómeno en la economía española es la resistencia y solidez que mantiene la presencia de capital extranjero en aquellos sectores manufactureros donde tradicionalmente ha mostrado mayor implantación. Por otra parte, mientras que la deslocalización de empresas extranjeras ha tendido a estabilizarse en 2006 y 2007, no puede afirmarse lo mismo para las empresas de capital nacional, que parecen encontrarse sólo en las fases más incipientes de este proceso. En cualquier caso, como enfatizan los autores, a pesar de los posibles costes de ajuste que conllevan estos procesos, no se debe olvidar que, en general, contribuyen a reforzar la competitividad y la eficiencia de algunas empresas que en otras circunstancias podrían no resultar viables.

La inversión de las empresas españolas en el exterior ha sido también un elemento clave del proceso de apertura al exterior, habiéndose generado en un período relativamente corto un *stock* de inversión en el exterior que se aproxima al 42 por 100 del PIB, y que supera los registros de otras economías de nuestro entorno. El trabajo de **Esther Gordo**, **César Martín** y **Patry Tello** examina los condicionantes empresariales de la inversión directa en el exterior a partir de una muestra de empresas que combina la información de la balanza de pagos y de la Central de Balances para el período 2003-2006. Los resultados que se obtienen destacan la importancia del tamaño, la capacidad organizativa de la empresa (medida a través de sus años de experiencia), la experiencia en los mercados internacionales y la presencia de capital extranjero como condicionantes fundamentales de las decisiones de inversión exterior de las empresas españolas. La evidencia existente sobre la incidencia del capital humano y de la capacidad tecnológica no es concluyente, en contraste con los resultados de otros estudios disponibles para la economía española, si bien las limitaciones de la información empleada obligan a tomar este resultado con una cautela extrema. En cualquier caso, el análisis de la inversión en el exterior revela que, así como en la segunda mitad de los noventa el proceso inversor estuvo liderado por empresas de gran tamaño y pertenecientes a las ramas de servicios, en la actualidad se aprecia una mayor dispersión de la IED española en el exterior en lo que se refiere tanto a los mercados de destino como a los sectores de actividad. También es destacable el número creciente de empresas de tamaño pequeño y mediano que han afrontado la internacionalización mediante la inversión en el exterior.

## POLÍTICA COMERCIAL

Finalmente, el artículo de **Ángel Martín Acebes** (Vicepresidente Ejecutivo del Instituto Español de Comercio Exterior) presenta las actuaciones que lleva a cabo ese Instituto para promover la internacionalización de las empresas españolas. En general, la evidencia acumulada en los distintos trabajos de este monográfico permite señalar lo acertada que resulta en sus planteamientos la política comercial actual, al tratar de subsanar las limitaciones que impone el tamaño y la falta de experiencia al logro de una mayor proyección internacional de las empresas y al abordar de manera directa algunas debilidades todavía presentes en el sector exterior español. En concreto, las grandes líneas, que se concretan en medidas o planes específicos, están orientadas, por una parte, a favorecer el aumento de la base exportadora, fomentando la salida a los mercados internacionales de las empresas pequeñas y medianas, que constituyen el eslabón más débil de las relaciones con el exterior, y por otra, a superar los reducidos niveles de acceso a las economías más dinámicas, que presentan un amplio potencial de crecimiento. También existen medidas destinadas a mejorar la capacidad competitiva de las empresas internacionalizadas, facilitando la difusión de la experiencia acumulada para promover un conocimiento más extenso de los distintos mercados y fomentando la imagen en el exterior de los bienes y servicios españoles.

Los trabajos que se presentan en este monográfico ilustran los avances que ha registrado el proceso de internacionalización de las empresas españolas y las profundas transformaciones acaecidas en nuestras relaciones comerciales con el exterior en los años recientes. La economía española es, en la actualidad, una de las más abiertas de la Europa Occidental. La cuota mundial de las exportaciones de bienes se aproxima al 2 por 100, porcentaje equivalente al peso de la economía en el PIB mundial, mientras que la registrada en los servicios supera con creces esa cota, destacando especialmente el avance de la cuota en algunos servicios empresariales. Otra de las facetas que ilustra el espectacular aumento en el grado de internacionalización de la economía es el incremento que ha registrado el número de empresas con presencia en el exterior, que ha propiciado que desde finales de los noventa España se posicione como un inversor neto en el exterior.

Pero, más allá de su cuantificación, este número 116 de PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA permite realizar una reflexión sobre las virtudes y debilidades del proceso de internacionalización en que se encuentra inmersa la economía española. La exportación cada vez está menos escorada hacia productos de escaso contenido tecnológico, especialmente en los servicios, y se aprecia una lenta pero constante diversificación de los mercados de destino. Los esfuerzos por adaptarse al nuevo entorno competitivo se concretan en un porcentaje creciente de empresas que realizan actividades de diferenciación y de promoción de sus productos, al tiempo que la externalización o sub-contrata-



tación de algunas etapas del proceso productivo, y especialmente el aumento de la presencia en el exterior, han pasado a formar una parte esencial de las estrategias empresariales.

Pero estos avances no deben ocultar la existencia de grandes retos que le quedan aún pendientes al sector exterior español. La mejora de la calidad y de la competitividad de la oferta exportable, profundizando en las estrategias de diferenciación de la producción vinculadas a la mejora del capital humano y tecnológico empresarial constituye sin duda el eje básico que permitirá superar estos retos. Pero, además, la evidencia sobre la influencia del tamaño y de la experiencia acumulada en los mercados internacionales pone de relieve la necesidad de intensificar las medidas destinadas a lograr que las pequeñas y medianas empresas inicien su actividad en el exterior mediante la participación en redes empresariales o consorcios de exportación que permitan diluir tanto los riesgos como los costes asociados a este proceso. También se sugieren en este monográfico otras medidas cuyos efectos se perciben a corto y medio plazo, como el logro de una mayor homogeneidad en el tratamiento fiscal de las empresas y de las inversiones o el cambio en el paradigma energético.

---

COLABORACIONES

**I.**  
**EL ENTORNO EXTERIOR,  
LA GLOBALIZACIÓN Y  
LOS DESEQUILIBRIOS GLOBALES**

## Resumen

A lo largo de los últimos años, la economía mundial ha vivido un proceso de intenso crecimiento que ha venido impulsado por una expansión notable de los intercambios internacionales de bienes, servicios y factores, y por un cambio en el papel que las diversas regiones tienen en el mercado mundial. La evolución futura de estos intercambios se verá condicionada por la vía que se adopte para afrontar la presente crisis financiera y por el modo en que se resuelva el importante desequilibrio que afecta a la balanza de pagos norteamericana. Al tiempo que se expanden los mercados, han emergido nuevas formas de competencia e internacionalización vinculadas a los procesos de multilocalización que el avance técnico permite. Al análisis de estos factores se orienta el presente trabajo.

*Palabras clave:* comercio internacional, inversión extranjera, saldo corriente, especialización comercial, internacionalización de la empresa, multilocalización.

## Abstract

In the course of the last few years the world economy has undergone a process of intense growth spurred on by considerable expansion in the international exchanges of goods, services and factors, and by a change in the role that the different regions play in the world market. The future trend of these exchanges will be predetermined by the path that is adopted to confront the present financial crisis and by the way that the major imbalance affecting the American balance of payments is resolved. At the same time as the markets are expanding, new forms of competition and internationalization have emerged linked to the processes of multilocation permitted by technical advance. The present study is oriented towards the analysis of these factors.

*Key words:* international trade, foreign investment, current balance, commercial specialization, company internationalization, multilocation.

*JEL classification:* F10, F32.

# NUEVAS TENDENCIAS EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

José Antonio ALONSO

*Director del ICEI*

## I. INTRODUCCIÓN

A mediados de 2007 se hicieron visibles los primeros síntomas que anunciaban un cambio en el signo del ciclo económico. Apenas nueve meses después, agotado el primer trimestre de 2008, aquellos indicios se han convertido en evidencias manifiestas. La economía internacional ha entrado definitivamente en una etapa de dificultades, que se reflejará en menores ritmos de expansión, más intensas tensiones inflacionistas, mayores restricciones a la financiación internacional y un obligado ajuste de los imponentes desequilibrios globales acumulados durante la etapa precedente. Cuál sea el alcance y la duración de esta nueva etapa de dificultades es algo difícil de predecir. La recurrente revisión a la baja de las previsiones de crecimiento por parte de los diversos organismos internacionales confirma la incertidumbre que domina el presente momento económico.

Si el inmediato futuro parece incierto, bastante más seguro es lo que cabe predicar respecto al pasado más reciente. Con el beneficio del tiempo transcurrido, es posible afirmar que la economía mundial ha vivido a lo largo de esta última década una de las etapas de más intenso y continuado crecimiento. Una etapa que ha venido acompañada de una expansión, y también una recomposición, notable de los mercados internacionales. En los últimos tres lustros, el volumen de

comercio ha crecido a una tasa cercana al 6 por 100 anual, y la inversión directa internacional, a cerca del 8 por 100. Nuevas potencias económicas, en algún caso de dimensión continental, han emergido en el mercado mundial con un peso y un dinamismo extraordinarios, dando origen a una redefinición de las condiciones de competencia internacionales. Al tiempo, el abaratamiento de los transportes y los avances en las tecnologías de la comunicación han hecho que los procesos de especialización internacional alcanzasen un nivel difícilmente concebible en el pasado. La fragmentación de los procesos productivos en tareas crecientemente especializadas y su recomposición en cadenas globales, por encima de las fronteras, ha dado origen a una nueva morfología de los procesos de internacionalización. Un proceso que afecta tanto al perfil e interpretación de los resultados comerciales de los países —sus ventajas comparativas— como a las formas de internacionalización de sus empresas.

Es difícil tratar en un único artículo este conjunto de fenómenos con el detenimiento que requieren. Lo que se hará, más modestamente, en estas páginas es un somero recorrido por alguno de los factores que ilustran y explican las nuevas tendencias en los mercados internacionales. Se confía en que los trabajos que componen este número monográfico arrojen una mirada más detenida e iluminadora sobre alguno de los factores aquí considerados.

## II. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO

A lo largo de los últimos tres lustros, el crecimiento de la economía mundial ha venido acompañado de una expansión del comercio (de bienes y servicios) y de una recomposición del peso que los diversos continentes y países tienen en los intercambios internacionales. Veamos la magnitud de estos cambios.

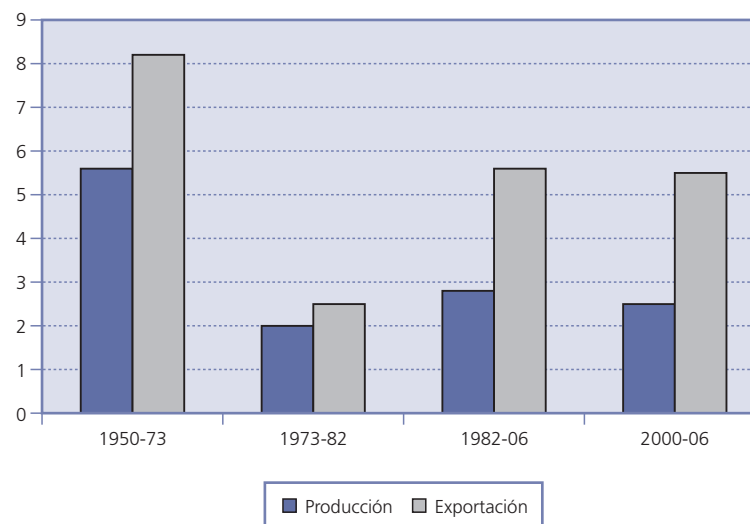
### 1. Expansión del comercio

Si se adopta una cierta perspectiva histórica, habrá de convenirse en que vivimos en una etapa de continuada expansión de los intercambios internacionales. La tasa de crecimiento del mercado mundial de bienes ha estado sistemáticamente por encima de la correspondiente al producto (gráfico 1). Sólo en el período de crisis de los años setenta ambas tasas parecieron aproximarse. En el último tramo histórico, tras mediados de los ochenta, las tasas de expansión del comercio duplican las correspondientes al producto.

Dentro del comercio de bienes, el dinamismo mayor le ha correspondido tradicionalmente a las manufacturas, que con frecuencia presentan tasas de crecimiento que duplican tanto las de los productos agrícolas como las de los mineros (incluida la energía) (gráfico 2). Acaso uno de los rasgos distintivos de la última época que estamos viviendo es un cierto incremento de la significación del comercio de bienes agrícolas, en parte como consecuencia de la demanda derivada del imponente crecimiento de países de alta dimensión poblacional (como China).

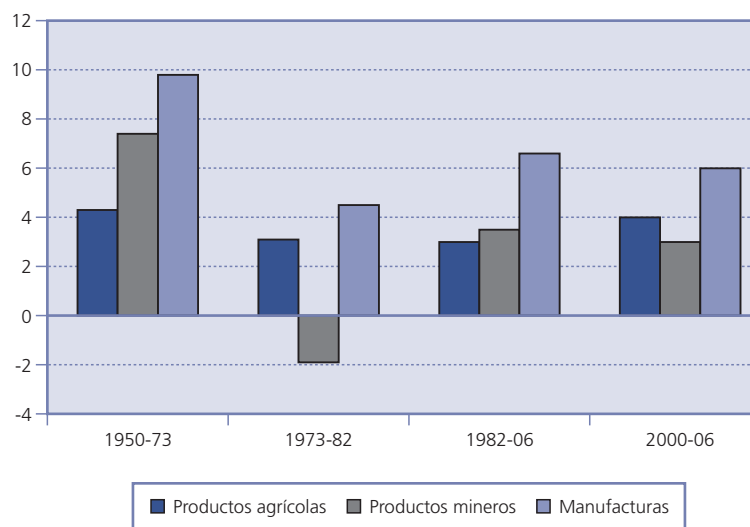
El dinamismo del comercio internacional de bienes ha estado

GRÁFICO 1  
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO Y DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL  
(TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL  
EN TÉRMINOS REALES, PORCENTAJES)



Fuente: OMC.

GRÁFICO 2  
TASAS DE CRECIMIENTO DEL COMERCIO  
(TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL  
EN TÉRMINOS REALES, PORCENTAJES)



Fuente: OMC.

acompañado, en el último tramo histórico, por una expansión igualmente intensa del comercio de servicios. En este caso, las innovaciones tecnológicas, más que el abatimiento de barreras al comercio, impulsaron el progreso de la internacionalización. Las nuevas tecnologías, en especial en el ámbito de las telecomunicaciones, han hecho que cada vez sean más los segmentos de la producción de servicios que pueden ser objeto de intercambio internacional. Si nos atenemos al último tramo histórico, las tasas de crecimiento (en términos corrientes) del comercio de servicios iguala a la propia del comercio de bienes, y supera, por tanto, a la del producto (cuadro n.º 1). No es irrelevante señalar que en el mundo desarrollado las tasas de crecimiento del comercio de servicios son incluso superiores a las propias del comercio de bienes. Este crecimiento del comercio de servicios no es sino una manifestación del cambio que se está produciendo en la morfología de los procesos de internacionalización (a lo que se dedica el apartado IV).

## 2. Reestructuración del mercado

El proceso de expansión de los intercambios ha venido acompañado de un cambio perceptible en el peso relativo que las diversas regiones tienen en el mercado mundial. Si se toma el período posterior a 1973, es en algunas regiones del mundo en desarrollo, aunque no en todas ellas, donde se localizan las potencias comerciales más dinámicas (cuadro n.º 2).

De forma más precisa, el polo más dinámico del comercio internacional se ha situado en Asia. A comienzos de los años cincuenta, el peso de Asia en el total de las exportaciones mundiales apenas alcanzaba el 10 por 100. La potencia regional más relevante era entonces Japón, cuya contribución a las exportaciones era del 1,5 por 100. A partir de ese momento, las exportaciones de Japón experimentan un intenso crecimiento, hasta llegar a suponer, a comienzos de los noventa, el 10 por 100 del comercio mundial. Desde aquellas fechas, sin em-

bargo, la economía japonesa ha vivido una profunda crisis, que tuvo su efecto también en la evolución de su cuota exportadora: de hecho, en 2006 las exportaciones japonesas se situaron en torno al 5,5 por 100 del total mundial.

Ello no supuso retroceso alguno en el peso comercial de la región, ya que seis países de reciente industrialización (Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong, Malasia y Tailandia) tomaron el relevo del impulso exportador. A comienzos de los setenta, la exportación procedente de estos países apenas suponía el 3 por 100 del total mundial; treinta años más tarde esa cuota se había multiplicado por tres, situándose en el 9,6 por 100. Por último, a este grupo de países se le ha sumado China, que a partir de la década de los noventa inicia un proceso continuado de expansión de su capacidad exportadora, hasta alcanzar algo más del 8 por 100 de las exportaciones mundiales. Como consecuencia, Asia ha multiplicado por casi tres su peso en el comercio mundial, pasando a aportar cerca del 27 por 100 del total de exportaciones en 2006.

Entre las regiones del mundo en desarrollo que siguieron el proceso inverso se encuentran América Latina y África. A comienzos de los cincuenta, la primera de estas regiones aportaba cerca del 11 por 100 del comercio mundial: en 2006 no alcanza al 6 por 100 (incluyendo a México). Una trayectoria todavía más sombría es la que siguió África, que en similar período pasó de algo más del 6 al 3 por 100 de las exportaciones mundiales. Pese a este proceso, en los últimos años se aprecia en ambas regiones una cierta contención en la caída de su cuota de mercado, en parte debido

CUADRO N.º 1

**EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS  
(TASAS DE CRECIMIENTO MEDIA ANUALES EN TÉRMINOS CORRIENTES 2000-2006)**

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	Mercancías	Servicios	Mercancías	Servicios
Mundo .....	11	11	11	10
América del Norte .....	5	6	7	7
América Centro y del Sur .....	14	8	10	7
Europa.....	11	12	11	11
UE-25 .....	11	12	11	11
CEI .....	20	19	23	20
África .....	16	13	14	14
Oriente Medio .....	16	12	15	13
Asia.....	12	12	12	10

Fuente: OMC.



CUADRO N.º 2  
EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA REGIONAL DEL COMERCIO (EXPORTACIONES DE BIENES)

	1973	1983	1993	2003	2006
Mundo (miles de millones de dólares).....	579,0	1.838,0	3.675,0	7.371,0	11.783,0
Estructura porcentual:					
América del Norte.....	17,3	16,8	18,0	15,8	14,2
Estados Unidos.....	12,3	11,2	12,6	9,8	8,8
Canadá.....	4,6	4,2	4,0	3,7	3,3
México.....	0,4	1,4	1,4	2,2	2,1
América Central y del Sur.....	4,3	4,4	3,0	3,0	3,6
Brasil.....	1,1	1,2	1,0	1,0	1,2
Argentina.....	0,6	0,4	0,4	0,4	0,4
Europa.....	50,9	43,5	45,4	45,9	42,1
Alemania.....	11,6	9,2	10,3	10,2	9,4
Francia.....	6,3	5,2	6,0	5,3	4,2
Reino Unido.....	5,1	5,0	4,9	4,1	3,8
Italia.....	3,8	4,0	4,6	4,1	3,5
España.....	0,9	1,1	1,7	2,0	1,7
Comunidad de Estados Independientes (CEI).....	—	—	1,5	2,6	3,6
África.....	4,8	4,5	2,5	2,4	3,1
Sudáfrica.....	1,0	1,0	0,7	0,5	0,5
Oriente Medio.....	4,1	6,8	3,5	4,1	5,5
Asia.....	14,9	19,1	26,1	26,2	27,8
China.....	1,0	1,2	2,5	5,9	8,2
Japón.....	6,4	8,0	9,9	6,4	5,5
India.....	0,5	0,5	0,6	0,8	1,0
Seis países de Asia Oriental.....	3,4	5,8	9,7	9,6	9,6
Oceanía (Australia y N. Zelanda).....	2,1	1,4	1,5	1,2	1,2

Fuente: OMC.

a su nuevo papel como proveedoras de materias primas y productos agrícolas.

Aunque partiendo de cuotas elevadas, virtualmente todas las regiones del mundo desarrollado han perdido peso en el mercado mundial, un fenómeno que se manifiesta de una manera inequívoca desde los años setenta. En concreto, si se hace exclusión de México, América del Norte pasó de suponer cerca de un 25 por 100 del comercio mundial a comienzos de los años cincuenta a una cuota que apenas supera el 12 por 100 en la actualidad. En el caso de Europa, la evolución es más cambiante. Hasta comienzos de los setenta, su cuota experimenta un progreso apreciable, hasta llegar a suponer el 50 por 100 del total de exporta-

ciones mundiales. A partir de aquella fecha, sin embargo, la cuota de las ventas europeas experimenta un retroceso, hasta suponer, en 2006, el 42 por 100. Aunque con matices según los casos, la cuota de mercado de las exportaciones de las principales economías europeas sigue esa misma secuencia: en este marco, España constituye una excepción (aunque no la única), ya que incrementa en el período su cuota de mercado.

### 3. La inversión directa internacional

No sólo ha crecido el comercio en el período; también la inversión directa, aunque con mayor variabilidad, ha seguido una tasa de expansión notable. En concreto, el

stock de capital extranjero creció a una tasa del 6 por 100 en primera mitad de los noventa, elevándose la tasa a cerca del 10 por 100 en la segunda mitad de esa década y situándose en el 7 por 100 en el primer tramo del nuevo milenio. Es decir, en los últimos tres lustros la inversión extranjera ha crecido tres veces más que el producto y un tercio más que el comercio.

Además de avanzar en los procesos de internacionalización, se ha producido también una cierta redefinición del peso que las regiones tienen como receptoras y emisoras de inversión directa. En ambos casos, se ha producido un cierto progreso de la cuota correspondiente a los países en desarrollo, si bien con dimensiones y motivaciones distintas.

CUADRO N.º 3

EVOLUCIÓN DEL STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA POR REGIONES (MILES DE MILLONES Y PORCENTAJES)

	ENTRADAS			SALIDAS		
	1990	2000	2006	1990	2000	2006
<b>En miles de millones de dólares:</b>						
Mundo .....	1.799	5.810	11.999	1.815	6.209	12.474
Países desarrollados .....	1.414	4.031	8.454	1.669	5.329	10.710
Países en desarrollo.....	365	1.708	3.156	146	859	1.600
<b>En porcentaje:</b>						
Países desarrollados .....	79,5	69,4	70,4	91,9	85,8	85,8
Unión Europea .....	42,1	37,5	45,3	44,5	49,1	51,5
Estados Unidos.....	22,2	21,6	14,9	23,7	21,2	19,1
Japón.....	0,5	0,8	0,8	11,1	4,5	3,6
Países en desarrollo.....	20,5	29,4	26,3	8,0	13,8	12,8
Norte de África.....	1,3	0,7	0,9	—	—	—
África Subsahariana.....	2,0	1,8	1,6	0,9	0,6	0,4
América Latina .....	5,8	8,2	7,5	3,2	3,2	3,1
Asia .....	11,1	18,4	16,1	3,6	9,8	9,2
China .....	1,1	3,3	2,4	0,2	0,4	0,5
Hong Kong.....	2,5	7,8	6,4	0,6	6,2	5,5
Corea del Sur.....	0,3	0,6	0,6	0,1	0,4	0,3
Taiwán.....	0,5	0,3	0,4	1,7	1,1	0,9
Malasia.....	0,6	0,9	0,4	—	0,2	0,2
Singapur.....	1,7	1,9	1,7	0,4	0,9	0,9
Tailandia .....	0,4	0,5	0,5	—	—	—
Oceanía .....	0,1	—	—	—	—	—
CEI y Europa del Este .....	—	1,2	3,2	—	0,3	1,3
<b>Total.....</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: UNCTAD.

Como regiones receptoras, el mundo en desarrollo ha pasado de captar el 20 al 26 por 100 del stock de capital entre 1990 y 2006. Detrás de este progreso está el crecimiento de Asia y América Latina como regiones de destino de los capitales internacionales. Son, pues, las regiones de renta media del planeta las que han logrado mejorar su atractivo para los inversores internacionales. Parte de estas inversiones responden a los procesos de multilocalización que han emprendido empresas internacionales inicialmente radicadas en los países desarrollados.

En tanto que regiones emisoras, también el mundo en desarrollo, aunque más modestamen-

te, mejora su aportación al stock de capital internacional: pasa del 8 al 12 por 100 entre 1990 y 2006. En este caso, sin embargo, sólo una región, Asia, ha mejorado su posición relativa, al haber pasado su cuota del 3,6 al 9,2 por 100 del capital extranjero emitido. Es cierto que se aprecia una mayor presencia en los mercados internacionales de empresas procedentes de países en desarrollo, especialmente de renta media. Es el caso de empresas procedentes de Chile o Brasil, de Sudáfrica o India, de Malasia o de México. No obstante, este fenómeno no es de suficiente entidad como para que quede reflejado en un cambio significativo en las cuotas correspondientes a la participación de las regiones en la emisión de inversión directa

en el extranjero. Y, de hecho, el progreso mayor en las cuotas se aprecia en el caso de aquellos países especializados en la intermediación inversora, como Singapur o Hong Kong (cuadro n.º 3).

#### 4. Los desequilibrios globales

La expansión del comercio en esta última década se ha producido en un contexto de crecientes desequilibrios entre las regiones de la economía mundial. La magnitud de esos desequilibrios y sus vías de corrección pueden condicionar la marcha futura de las transacciones internacionales. Aunque este aspecto será materia de otra colaboración, aquí se

CUADRO N.º 4

## SALDOS DE CUENTA CORRIENTE (MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Países desarrollados</b> .....	<b>18,5</b>	<b>-114,8</b>	<b>-263,3</b>	<b>-205,0</b>	<b>-208,8</b>	<b>-207,0</b>	<b>-224,2</b>	<b>-438,7</b>	<b>-525,2</b>	<b>-463,3</b>
EE.UU. ....	-213,5	-299,8	-417,4	-384,7	-459,6	-522,1	-640,2	-754,9	-811,5	-738,6
Área euro .....	49,1	23,2	-35,1	8,4	50,1	45,2	108,2	23,6	-6,4	-30,0
Japón .....	119,1	114,5	119,6	87,8	112,6	136,2	172,1	165,7	170,4	212,8
Otros .....	63,8	47,4	69,6	83,50	88,1	133,6	135,7	126,9	122,2	92,6
<b>Emergentes y en desarrollo</b> .....	<b>-113,4</b>	<b>-24,0</b>	<b>86,9</b>	<b>41,1</b>	<b>76,6</b>	<b>144,3</b>	<b>213,6</b>	<b>439,5</b>	<b>606,7</b>	<b>630,9</b>
África .....	-19,4	-15,0	8,3	1,3	-8,6	-3,9	2,0	15,8	29,6	1,6
Europa Central.....	-19,4	-26,5	-31,3	-15,8	-24,0	-37,2	-59,3	-61,3	-90,9	-121,5
CEI .....	-7,4	23,7	48,3	33,1	30,2	35,9	63,8	88,3	97,8	76,1
Asia .....	49,5	38,3	38,5	36,7	64,8	82,6	89,2	161,4	277,5	383,5
Oriente Medio .....	-26,1	12,1	71,5	39,9	30,3	59,1	97,1	200,3	247,3	274,6
América Latina.....	-90,6	-56,6	-48,3	-54,	-16,0	7,7	20,8	35,0	45,4	16,4

Fuente: FMI.

adelantarán, muy someramente, alguna de las implicaciones de este fenómeno.

Como es sabido, entre 1999 y 2007 el déficit corriente de la economía norteamericana se duplicó, pasando de 300 a 740 millardos de dólares (cerca del 6 por 100 del PIB). Se trata de un desequilibrio que pesa sobre la evolución futura de la economía internacional y que ha convertido a Estados Unidos en el principal deudor del mundo (cuadro n.º 4).

Es relevante señalar que, aunque en la financiación de este déficit participan algunas economías desarrolladas (como Japón), es a los países en desarrollo a los que corresponde la mayor contribución. Exceptuando Europa Central y Oriental, el resto de las regiones del mundo en desarrollo cierran sus cuentas externas con superávit: un rasgo que no es frecuente encontrar en la economía internacional. De forma más precisa, la principal financiación del déficit norteamericano proviene, en primer lugar, de las economías de Oriente Medio, que están viendo las consecuencias de la

acumulación de rentas que deriva del alza de los precios del crudo. A este grupo de países cabría añadir algunos otros productores de *commodities* —por ejemplo, en América Latina— que en igual medida están rentabilizando los elevados precios de sus exportaciones en los mercados internacionales. El segundo grupo de economías financiadoras está conformado por aquellas excedentarias, fundamentalmente de Asia, que han logrado mantener saldos supervitarios en virtud de su extraordinario dinamismo exportador de manufacturas. En este grupo se sitúa, de manera muy destacada, China.

Pese a su dimensión, el desequilibrio señalado no se manifiesta —en toda su intensidad— como carga para la economía norteamericana, en parte por el diferencial de rentabilidades que deriva de su posición neta con el exterior. Mientras su endeudamiento se expresa preferentemente en títulos de bajo riesgo y muy limitada rentabilidad adquiridos por las economías asiáticas, y otras en desarrollo, para nutrir sus reservas, el uso de ese ahorro

en el exterior proporciona a la economía norteamericana rentabilidades superiores.

El proceso recuerda a épocas anteriores de la economía mundial, cuando estaba en plena vigencia el sistema de Bretton Woods. Como señala Eichengreen (2006): «Hoy, como hace cuarenta años, el sistema internacional está compuesto por un centro y una periferia. El centro tiene el exorbitante privilegio de emitir divisas empleadas como reserva internacional y tiene tendencia a vivir más allá de sus posibilidades. La periferia, a la que le resta un trecho para alcanzar al centro, está comprometida en un crecimiento exportador basado en el mantenimiento de un tipo de cambio infravalorado; de lo cual se deriva como corolario la masiva acumulación de reservas internacionales en activos de bajo rendimiento, nominados en la moneda del país del centro. En los sesenta, el centro era Estados Unidos y la periferia, Europa y Japón, (...). Ahora, con la expansión de la globalización, hay una nueva periferia, los mercados emergentes de Asia, pero el mismo viejo centro, los Estados Unidos,

con la misma tendencia a vivir más allá de sus medios».

Aun cuando la semejanza es sugerente, el propio Eichengreen (2006) se ha encargado de poner límites a la comparación. Entre los factores de novedad debieran contarse: 1) la ausencia de un bloque definido que actúe de modo unitario en la actual periferia, respecto a la Europa de los sesenta; 2) la presencia de monedas alternativas de reserva, como el euro, inexistentes cuarenta años atrás; 3) la menor presencia de controles de capital, lo que hace más difíciles y costosas las políticas de esterilización, y 4) los mayores niveles de liberalización financiera existentes a escala internacional. De todos estos factores de cambio, el más relevante es, sin duda, la presencia de un nuevo bloque económico, Europa, con un comportamiento financiero relativamente equilibrado y con una moneda que puede comportarse como divisa internacional.

En suma, como algunos han sugerido, el comportamiento de Estados Unidos es muy cercano al de un gran banco global de inversión, que es capaz de captar ahorro a bajo coste y nominado en dólares y asignar esos recursos a operaciones inversoras de mayor rentabilidad, preferentemente en moneda extranjera y con alto nivel de apalancamiento (Gourinchas y Rey, 2005). Nada obliga, sin embargo, a que ese banquero incurra en recurrentes y agigantados déficit corrientes, como en realidad sucede. No fue éste, de hecho, el comportamiento del Reino Unido, antes de la Primera Guerra Mundial, o de Estados Unidos, antes de 1971, cuando realizaron similar función.

Ahora bien, ¿cuáles son las vías de salida a los actuales desajustes? Permanece como posibilidad

la corrección repentina y desestabilizadora de estos desequilibrios, con efectos altamente costosos sobre la economía internacional. Esta eventualidad sería más probable si se produjese un desplome del consumo interno de los norteamericanos o si los inversores dejaran de valorar los activos norteamericanos a los tipos de cambio e interés vigentes. La emergencia de la crisis de las «hipotecas *subprime*», y su consecuencia sobre la estructura del sistema financiero y el mercado inmobiliario, no ha hecho sino amplificar el riesgo de que esto suceda.

La otra alternativa es evitar la caída del consumo, a través de medidas fiscales, y proseguir en la reducción de los tipos de interés, alentando la actual tendencia depreciatoria del tipo de cambio del dólar. Se supone que el impacto de este proceso sobre la economía norteamericana es doblemente positivo, ya que aumenta sus exportaciones netas e incrementa (disminuye) el valor en dólares de sus activos (pasivos) en el exterior. Pero ello tiene consecuencias adversas sobre la economía internacional, tanto sobre los competidores en los mercados internacionales como sobre los inversores: no cabe olvidar que una buena parte del ahorro internacional está hoy nominado en dólares. Adicionalmente, esa tendencia tendrá como efecto indeseado un incremento de la inflación, al obligar a otros países, especialmente a aquellos que ataron su moneda al dólar, a seguir la senda de reducciones de los precios del dinero. La rápida reacción de las autoridades económicas norteamericanas, rebajando los tipos de interés, abaratando las condiciones de descuento, respaldando a las instituciones financieras en riesgo y apoyando con medidas fiscales el consumo familiar, parecieran ir en la línea

de favorecer ese proceso de suave recesión.

De forma complementaria, ayudaría a la corrección de los desequilibrios una suavización del régimen cambiario chino o un estímulo a su gasto interior. Las dificultades para exportar a los mercados europeo y norteamericano, con demandas menos expansivas en los próximos años, puede provocar que el crecimiento chino bascule en mayor medida hacia la demanda interna, pero se trata de una posibilidad remota. Los ensayos precedentes en esta vía han sido poco exitosos. La leve corrección apreciatoria que ha tenido el *remimbi*, se ha demostrado, al cabo, claramente insuficiente para corregir los desequilibrios subyacentes, y tampoco parece que se haya logrado invertir el frugal comportamiento de los agentes públicos y privados en aquel país asiático.

En suma, todo parece indicar que nos encontramos ante una opción dilemática: o se opta por gestionar una recesión suave, con limitado efecto sobre los desequilibrios de partida y riesgo de un rebrote de las tensiones inflacionistas, o, alternativamente, se opta por asumir una recesión más profunda y (supuestamente) breve, con un impacto más severo sobre el resto del mundo. De cuál sea la vía que finalmente se imponga dependerá, en gran medida, el dinamismo de los mercados en el más inmediato futuro.

### III. FRAGMENTACIÓN PRODUCTIVA Y MULTILOCALIZACIÓN

Los mercados no sólo han ampliado su dimensión, sino también han alterado las formas de competencia en su seno. Dos factores, entre sí relacionados, están

en la base de dicho proceso: la *globalización*, por una parte, y el *acelerado cambio técnico*, especialmente en el ámbito de las comunicaciones, por la otra. Si el primero de los factores ha supuesto un acortamiento de las distancias entre mercados, generando un espacio crecientemente diáfano de competencia internacional, el segundo ha permitido la fragmentación de las tareas productivas y su dispersa ubicación en la geografía internacional. Como consecuencia de ambos procesos, se ha profundizado la división internacional del trabajo, que afecta hoy no sólo a sectores o bienes acabados, sino también a *tareas* o a fragmentos de la cadena de valor de los bienes y servicios. La producción modular y la multilocalización se imponen como creciente respuesta a los cambios mencionados (1).

### 1. Naturaleza del fenómeno

Adam Smith fue el primero que asoció el progreso económico con la especialización productiva. La proclividad humana al intercambio, unida a las posibilidades que brinda un mercado cada vez más amplio y libre, propicia la progresiva división de tareas, lo que, a su vez, conduce a mejoras en la productividad, al permitir el desarrollo de las destrezas de personas y maquinaria. Cuando Adam Smith pensaba en este mecanismo de progreso aludía principalmente a la especialización de actividades en el seno de una misma fábrica: la especialización productiva debía de estar enmarcada en un proceso productivo y en un entorno físico espacialmente acotado. No podía ser de otro modo, dados los costes que la distancia geográfica imponía tanto al desplazamiento físico de los materiales como a la transmisión de órdenes y la supervisión de tareas.

Cabría decir que las condiciones de coste (de transporte y coordinación) favorecían las *economías de aglomeración*, propiciando la concentración de tareas en el seno de una unidad fabril.

Desde entonces, y hasta la actualidad, el desarrollo económico ha estado asociado a un proceso de creciente especialización no sólo de las tareas dentro de la fábrica, como suponía Adam Smith, sino también de actividades, industrias y sectores en el seno de una economía. Allyn Young fue quien primero insistió en esta segunda acepción de la especialización productiva, argumentando de forma convincente el efecto que sobre la productividad agregada tenía la relación entre la creciente división de trabajo en el seno de una economía y la expansión de la demanda agregada. El protagonismo del sector servicios en las economías maduras es, en parte, producto de este proceso, al hacer que actividades antes computadas como parte de la transformación manufacturera se hayan convertido progresivamente en servicios específicos, que se brindan desde unidades empresariales autónomas.

La senda histórica de la economía de mercado aparece guiada, en suma, por un proceso de creciente especialización para mejorar productividades y reducir costes. Lo que es nuevo y propio de la época actual es la intensidad con la que ese proceso se ha producido y el hecho de que haya venido asociado a una dislocación de las tareas o de las etapas de la cadena de valor de un producto. Son los avances tecnológicos, tanto en el ámbito de los transportes como, sobre todo, en las comunicaciones, los que han hecho posible el nuevo alcance del fenómeno. La reducción de los costes del transporte y de los costes de

coordinación ha diluido la requerida contigüidad física de las tareas en el seno de una cadena de valor. Hoy las mercancías pueden trasladarse a bajo coste por encima de las fronteras, e igualmente las órdenes e informaciones pueden transmitirse sin sujeción a las restricciones que impone la distancia. Todo ello ha permitido que la especialización alcance a crecientes etapas de la cadena de valor, propiciando el aprovisionamiento de tareas antes integradas en el proceso productivo a través de unidades empresariales especializadas, total o parcialmente autónomas (*outsourcing*). Cuando además ese proceso se extiende más allá de las fronteras nacionales y da lugar a intercambios internacionales, se asiste a lo que se ha denominado una producción multi-localizada (*off-shoring*) (2).

Este proceso ha comportado un cambio en las formas que adoptan los intercambios internacionales, requiriendo de nuevos enfoques doctrinales para su análisis. La teoría del comercio se construyó sobre la base de suponer un intercambio de bienes (y, en su caso, servicios) acabados. No importa que alguno de ellos constituyera, a su vez, un *input* intermedio para producciones ulteriores, porque se entendía que los respectivos procesos de producción eran, hasta cierto punto, autónomos y cerrados sobre sí mismos. Sobre esta base se construyeron las teorías de la ventaja comparada, tanto de Ricardo como de Heckscher y Ohlin, que explican el intercambio comercial.

El desarrollo del fenómeno de la multilocalización introduce un elemento de radical novedad en esta visión del comercio, al referir los intercambios internacionales a fases de los procesos productivos. La especialización ya no se produce entre sectores o entre bienes,



sino entre tareas que, a su vez, se integran en procesos productivos más amplios, globalmente configurados. Nacen así las que cabría denominar *ventajas comparativas fragmentadas*, o, como las definió Bhagwati, «ventajas comparativas caleidoscópicas». Sigue habiendo, por supuesto, procesos productivos completos en los países, generación de bienes finales que son objeto de comercio internacional, pero cada vez son más las empresas que se internacionalizan mediante su inserción en cadenas globales de producción a través de su contribución con tareas o servicios especializados.

## 2. Ámbitos para la multilocalización

Pese a la importancia adquirida por los procesos descritos, no cabe generalizarlos al conjunto de la actividad económica; de hecho, existen actividades en las que es difícil que estos cambios tomen cuerpo. La proximidad seguirá siendo importante cuando se requieran múltiples y simultáneas tareas, en aquellos casos en los que es crucial la relación directa y personal entre los agentes o, en fin, en aquellas operaciones que son difíciles de someter a rutina o que incorporan contenidos idiosincrásicos, contingentes o emocionales.

Es esa diferencia la que hace distinguir a Leamer y Storper (2001) entre tareas para cuyo desarrollo se requiere de información fácilmente codificable y aquellas que emplean información tácita o difícil de sistematizar. Las primeras pueden ser objeto de multilocalización sin excesivo coste, ya que la información relevante puede ser traducida a un sistema de símbolos de fácil transmisión a través de las nuevas tecnologías de la comunicación; por el contrario, las

segundas requieren de información que sólo puede ser aportada a través de la comunicación directa entre los agentes que protagonizan la transacción, lo que dificulta su prestación a distancia.

Levy y Murname (2004) ofrecen una tipología más amplia de las tareas objeto de multilocalización. Para ello sugieren cinco grandes tipos, de acuerdo a si requieren: 1) un conocimiento experto; 2) una comunicación compleja; 3) rutinas cognitivas; 4) rutinas de trabajo, y 5) actividades no rutinarias. Pues bien, todas aquellas tareas (o fases del proceso de producción) que pueden ser sometidas a rutina, sean cognitivas o manuales, son más fáciles de traducir a un sistema de símbolos, a un código transferible generado por deducción, lo que las convierte en más susceptibles de multilocalizar. Por el contrario, el resto de las tareas tienen un contenido inductivo más elevado, lo que las hace más difíciles de someter a códigos estandarizados y, con ello, de transferir a distancia.

Con idéntico propósito, Blinder (2005) se pregunta qué factores explican la proclividad de una tarea a ser multilocalizada. La causa explicativa no puede descansar en el carácter manufacturado o no manufacturado de los bienes, porque el alcance de la internacionalización afecta hoy tanto a bienes como a servicios; tampoco es pertinente la diferencia en los niveles de cualificación de la mano de obra empleada en la producción del bien, ya que entre las tareas difíciles de multilocalizar pueden encontrarse tanto las que requieren altos niveles de formación como las que emplean mano de obra no cualificada. Es, en definitiva, la capacidad de «empaquetar» la tarea en unidades fácilmente trasladables por encima de las distancias, sin apenas cos-

te económico ni de tiempo, lo que condiciona el grado de multilocalización de que es susceptible una cadena de valor.

## 3. Dimensión del fenómeno

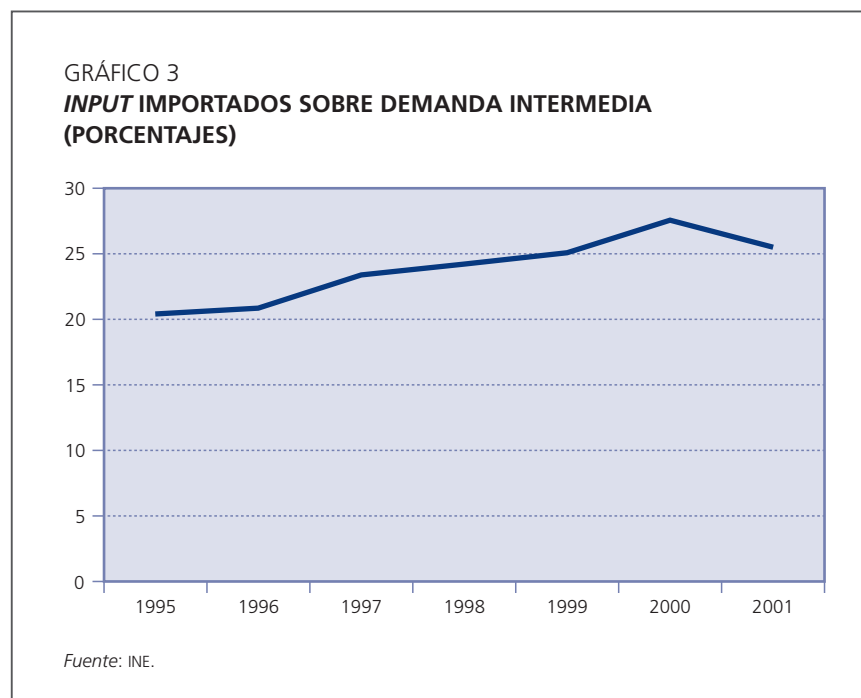
No es fácil determinar la dimensión que han adquirido los procesos de multi-localización. Varios son los factores que conspiran contra una adecuada medición del fenómeno. En primer lugar, una buena parte de las transacciones a las que se está aludiendo se realizan en el seno de grupos empresariales complejos, a través de lo que se conoce como comercio intra-empresa. En este caso el problema no es sólo que los intercambios se conozcan mal, sino también que las valoraciones aparecen distorsionadas de acuerdo con propósitos contables o fiscales del propio grupo. En segundo lugar, parte de las transacciones a las que se alude no comportan desplazamiento físico de mercancía alguna a través de fronteras, dado que lo que se transfieren son tareas o servicios que se prestan a través de soportes no tangibles, de difícil registro. Por último, las estadísticas de comercio se construyen sobre el valor final de los bienes objeto de transacción, pero para medir los efectos de la multilocalización sería necesario medir el intercambio de valores añadidos aportados en los procesos de producción; es decir, sería necesario estimar la aportación modular que se realiza desde cada país a una cadena de valor de alcance internacional. Un propósito que está lejos de los procedimientos habituales de registro del comercio.

Pese a estas dificultades, existen dos medidas que tienden a aproximar la dimensión relativa del fenómeno. La primera recurre a las tablas *input-output* para de-

terminar el peso que tienen los *inputs* importados bien sea sobre el total de los *inputs* consumidos en la producción de bienes y servicios de la economía en cuestión, bien sobre el *output* total de bienes generado. Una segunda aproximación de carácter genérico es a través de la importación (y exportación) de servicios a las empresas y servicios profesionales y técnicos, expresándolos bien en términos absolutos, bien en relación con el PIB de la economía en cuestión. Más allá de la información que provean, se trata de dos aproximaciones muy toscas a un fenómeno que se resiste a una medición más precisa.

Aplicando estos procedimientos, Grossman y Rossi-Hansberg (2006a) hablan de una elevación de los *inputs* importados en Estados Unidos para abastecer los procesos productivos de bienes, que ha pasado del 7 por 100 en 1972 al 18 por 100 en 2000 como porcentaje del total de *input*. En el caso de Estados Unidos esta tendencia es posible contrastarla, además, con la evolución del comercio intra-empresa, dado que existe información referida a los grupos empresariales y a sus filiales en el exterior. Pues bien, ese tipo de comercio suponía el 47 por 100 del total de las importaciones ejecutadas por Estados Unidos en 2005. Por último, también se aprecia un incremento en la importación de servicios a empresas, que pasó de estar ligeramente por encima de los 20 millones de dólares en 1997 a alcanzar los 35 millones en 2004, ambas cifras en dólares de 1997.

No muy distinto es el caso de España, si bien la información disponible no es ni larga en el tiempo, debido a los cambios de metodología, ni muy actualizada, debido al retraso con que esta información contable se elabora. Pero, más allá de estos problemas,



se percibe el efecto al que se alude. Así, por ejemplo, si se adopta la secuencia de tablas *input-output* de 1995 a 2001, se puede observar que el peso de las importaciones intermedias respecto a la demanda intermedia ha crecido de forma continuada en el período (gráfico 3). En concreto, ha pasado del 20,4 al 25,5 por 100, lo que da una idea del peso del abastecimiento internacional de los procesos productivos.

Alternativamente, se puede considerar la evolución que han tenido en los últimos años las importaciones y exportaciones de servicios a las empresas y su peso relativo al PIB (gráficos 4 y 5). Conviene señalar que, frente a otras economías, como Estados Unidos, en España son relevantes ambos flujos, de importación y exportación, ya que la multilocalización se produce en ambos sentidos. Es decir, hay empresas españolas que localizan más allá de las fronteras parte del proceso productivo, que posteriormente se integra en la cadena de valor (importaciones),

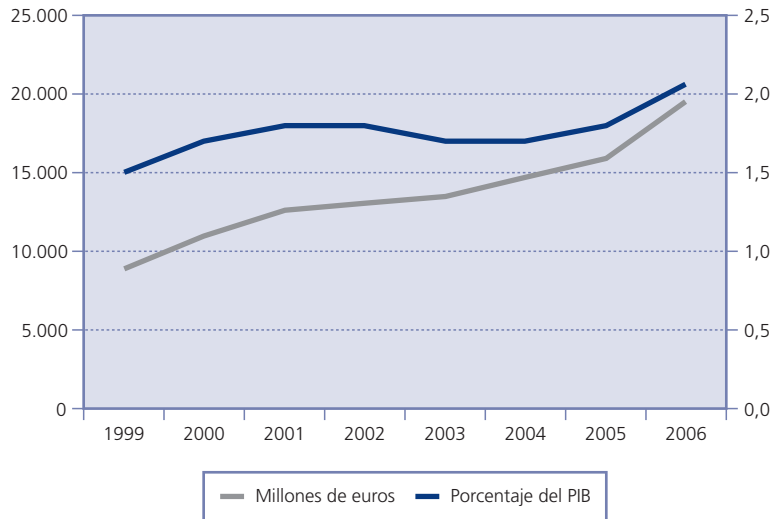
y hay empresas españolas que se conectan a cadenas de producción globales, abasteciendo con tareas especializadas a firmas internacionales (exportaciones). Pues bien, también en este caso se aprecia una cierta tendencia ascendente, que insinuaría un incremento de las dimensiones correspondientes a la multilocalización. Un fenómeno que se constata al considerar tanto el peso de las importaciones como el de las exportaciones, y sea en términos absolutos o en relación con el producto interior bruto.

#### IV. CONSECUENCIAS DE LA MULTILocalIZACIÓN

##### 1. Consecuencias agregadas

La emergencia de la multilocalización ha venido acompañada de un importante debate acerca de las consecuencias que el fenómeno tiene para el tejido productivo, las rentas y el empleo de los países desarrollados, en los que rigen más elevados costes laborales.

GRÁFICO 4  
IMPORTACIONES DE SERVICIOS A EMPRESAS

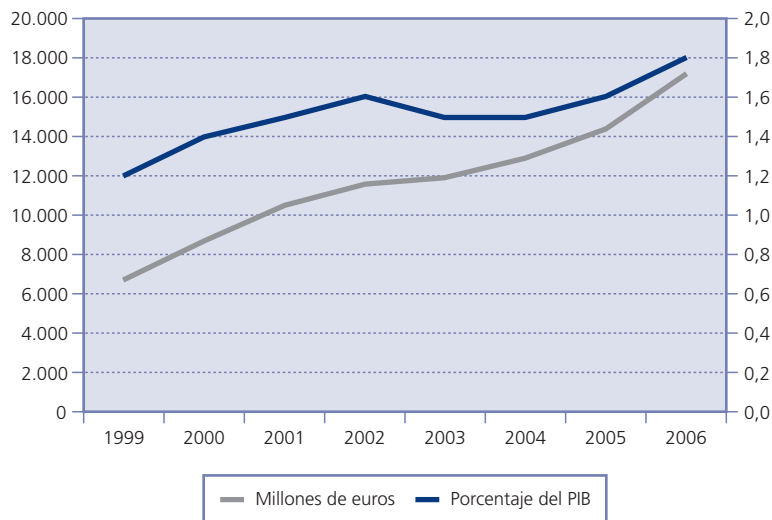


Fuente: INE.

En 2006, Blinder publicaba en la conocida revista *Foreign Affairs* un artículo en el que hacía un ejercicio de anticipación de los efectos que cabe esperar de la multiloca-

lización. Aunque advierte acerca de lo especulativo de sus consideraciones, la imagen que traslada es manifiestamente pesimista para Estados Unidos (y, por ex-

GRÁFICO 5  
EXPORTACIONES DE SERVICIOS A EMPRESAS



Fuente: INE.

tensión, a buena parte de los países industriales). Los servicios más resistentes a la multilocalización no son aquellos, como en ocasiones se presupone, de mayor contenido tecnológico o que requieren mano de obra más cualificada, sino los difíciles de estandarizar, aquellos que se resisten a ser «empaquetados» en unidades trasladables por encima de fronteras. Una parte importante de estas actividades es la que se relaciona con los servicios de tipo personal: cuidado de la casa, cuidado de ancianos, cuidado de los hijos, atención médica personalizada, escolarización, etcétera. Pero a este tipo de servicios les afecta lo que Baumol denominó en su día «enfermedad de los costes»: son actividades en las que los incrementos de productividad son difíciles o, incluso, indeseables.

Como consecuencia de su menor progreso productivo, los precios de estos servicios tenderán a elevarse tanto en relación con los propios de los bienes manufacturados como de los servicios impersonales, afectando a la estructura de la demanda relativa. La consecuencia de ese proceso es un reajuste tanto de la estructura del empleo como de los salarios de los países ricos. Se producirá un cambio en el seno de las economías desarrolladas en beneficio de actividades de bajo ritmo de incremento de la productividad. Al tiempo, como consecuencia del cambio en la estructura de la oferta laboral, descenderán los salarios relativos de los empleos relacionados con los servicios personales, salvo que la expansión de la demanda compense el bajo ritmo de su progreso productivo (algo que puede suceder en ciertos servicios de lujo, como la cirugía plástica, pero no en todos los casos).

No es fácil someter estas especulaciones a un marco analítico riguroso que contemple el con-

junto de efectos asociados a la multilocalización. Acaso el ensayo más acabado en esta dirección corresponde a Grossman y Rossi-Hansberg (2006b), que confeccionan un modelo que permite una cierta interpretación ordenada de efectos. En concreto, estos autores parten de dividir la oferta

productiva en  $i$  tareas (o segmentos de producción), que pueden ordenar de acuerdo con el nivel de cualificación de la mano de obra empleada (recuadro 1). Esa misma ordenación otorga una medida de probabilidad de multilocalización, dado que los autores suponen que ésta es más elevada

en aquellas tareas con mayor intensidad de mano de obra no cualificada (este último supuesto es prescindible, sin que afecte a las conclusiones básicas del modelo).

Pues bien, la gama de tareas que pueden desplazarse dependerá de los salarios relativos entre

RECUADRO 1

**MODELO DE DETERMINACIÓN DE LOS EFECTOS DE LA MULTILocalIZACIÓN**

Se parte de dividir la oferta productiva de una economía en  $i$  tareas (o segmentos de producción), que pueden ordenarse de acuerdo con el nivel de cualificación de la mano de obra que requieren. Esa misma ordenación otorga una medida de probabilidad de multilocalización, dado que suponen que ésta es mayor en aquellas tareas con mayor intensidad de mano de obra no cualificada. A su vez, se considera que realizar la tarea  $i$  en otro país requerirá, en términos relativos al trabajo local,  $\beta t(i) > 1$  unidades de trabajo. En este caso  $t(i)$  es una función creciente de  $i$ , ya que esta última variable expresa el nivel de cualificación de las tareas, y  $\beta$  refleja la posibilidad de la multilocalización (crece, por ejemplo, al reducirse los costes de transporte).

Para identificar las tareas que van a ser objeto de multilocalización es necesario definir los beneficios que derivan del desarrollo de las tareas en países que disfrutan de costes salariales ( $w^*$ ) inferiores a los del país objeto de análisis ( $w$ ). Así, cada empresa transferirá aquellas tareas en las que los beneficios sean superiores a los costes. Es decir, donde

$$\beta t(i) w^* < w \quad [1]$$

Y mantendrá en el interior de su economía aquellas actividades en las que la relación de desigualdad sea justamente la inversa. El punto de equilibrio se encontrará en aquella tarea  $l$  en la que se produce:

$$w = \beta t(l) w^* \quad [2]$$

Acorde con lo señalado, el coste de producir una unidad del bien será la consecuencia de sumar los costes laborales de aquellas actividades  $(1-l)$  que quedan en el mercado doméstico, los correspondientes a las  $l$  tareas que son objeto de multi-localización, los costes laborales correspondientes a las tareas de alta cualificación  $H$ , que se supone no son objeto de multi-localización, y el resto de factores  $\Phi$  que inciden sobre los costes. Es decir:

$$c = w a_L (1-l) + w^* a_H \beta t(l) + s a_H + \Phi \quad [3]$$

donde  $a_L$  y  $a_H$  expresan la cantidad de trabajo requerida en las actividades de baja y alta cualificación, respectivamente; y  $s$  alude al salario cualificado. En la expresión [3] el término  $\beta t(l)$  expresa la ratio de trabajo foráneo respecto al trabajo local que es necesario para

desarrollar todas las tareas con índices inferiores o iguales a  $l$ , que son las susceptibles de multilocalización. Sustituyendo [2] en [3] queda

$$c = w \Omega a_L + s a_H + \Phi \quad [4]$$

donde  $\Omega < 1$ . La ecuación [4] es similar a la estructura de costes de una empresa en la que el trabajo no cualificado aparece condicionado por un factor  $\Omega$ , que es la inversa de la productividad. De acuerdo con este modelo, el proceso de innovación tecnológica, aminorando los costes de coordinación y transporte, se traduce en una reducción de  $\beta$ , que hace que se incremente el número de tareas que pueden ser objeto de transferencia internacional. En ese caso,  $\Omega$  caerá también, generando un ahorro de costes a la empresa.

A partir de este planteamiento, se desarrolla un modelo de equilibrio general con una economía con dos sectores, uno que exporta y otro que compite con las importaciones, operando ambos en un marco de competencia perfecta y los dos con similares posibilidades de multilocalización. En ese caso, un cambio en los salarios internos de la mano de obra no cualificada resultante de un descenso de  $\beta$  puede descomponerse en tres componentes. En concreto:

$$\dot{W} = -\dot{\Omega} - \alpha_1 \dot{p} - \alpha_2 \frac{dl}{1-l} \quad [5]$$

donde el punto encima de las variables representa tasa de variación y  $p$  alude al precio de las exportaciones respecto de las importaciones del país que experimenta la multilocalización. En la ecuación [5] hay tres componentes: 1) el efecto de productividad (primer término de la parte derecha de la igualdad), que sugiere que el descenso de  $\Omega$  tiende a impulsar la demanda de mano de obra no cualificada y, por tanto, sus salarios; 2) el efecto sobre precios relativos (segundo componente del lado derecho), que será especialmente relevante en el caso de una economía grande al alterar los términos de intercambio internacional, y 3) el efecto de oferta de trabajo (tercer componente del lado derecho), que hace que una expansión de las tareas multilocalizadas ( $dl > 0$ ) tenga un efecto de compresión sobre los salarios de la mano de obra no cualificada. A su vez, estos dos últimos efectos (precios relativos y oferta de trabajo), por razones obvias, operarán con el signo opuesto en el caso de los salarios correspondientes a la mano de obra cualificada.

Fuente: Basado en Grossman y Rossi-Hansberg (2006b).

el país que sufre la deslocalización y los propios del mercado de destino (será tanto más amplia cuanto reducido sea este último). A su vez, el proceso de innovación tecnológica, aminorando los costes de coordinación y transporte, se traducirá, a igualdad de todo lo demás, en un incremento del número de tareas que pueden ser objeto de transferencia internacional. Como es esperable, la deslocalización genera a la empresa que la promueve un ahorro en los costes agregados al integrar fases de producción con menores costes.

Pues bien, una ampliación de las posibilidades de multi-localización tiene un efecto múltiple, que puede descomponerse en tres componentes: 1) un *efecto de productividad* positivo, que puede impulsar la demanda de mano de obra (incluida la no cualificada) y, por tanto, sus salarios; 2) un *efecto precios relativos*, al alterar los términos de intercambio: un efecto que será especialmente relevante en el caso de una economía grande, y 3) un *efecto de oferta de trabajo*, que hace que una expansión de las tareas multilocalizadas comprima los salarios de la mano de obra no cualificada.

Con base en este planteamiento, Grossman y Rossi-Hansberg (2006b) analizan las consecuencias que su modelización implica a partir de diversos supuestos. De sus resultados se extrae una imagen que apunta a que el efecto de mejora de la productividad que los procesos de multilocalización generan es de suficiente entidad como para compensar parcialmente el movimiento de precios relativos que ese mismo proceso alimenta (en especial, en los países de elevada dimensión) y el desplazamiento que promueven en la oferta de mano de obra no cualificada. Así pues, y frente a las visiones más

pesimistas, el trabajo de Grossman y Rossi-Hansberg aporta argumentos teóricos y una ilustración empírica que alienta un cierto optimismo.

Sin llegar a un resultado tan optimista, los estudios empíricos confirman que el efecto de los procesos de multilocalización está siendo, hasta el momento, relativamente limitado. En concreto, se estima que una quinta parte de los empleos europeos son potencialmente susceptibles de ser afectados por la deslocalización: un porcentaje que es relativamente similar al que ofrece el caso norteamericano. No obstante, se trata tan sólo de una potencial amenaza. Por ejemplo, en Francia de los 800.000 puestos de trabajo que pueden considerarse bajo amenaza, se considera que sólo 10.000 han sido efectivamente deslocalizados.

De forma más precisa, de acuerdo con el *European Restructuring Monitor*, del Observatorio Europeo de Reestructuraciones, entre 2002 y 2007 hubo un total de 6.000 reestructuraciones en los países para los que se hace seguimiento, de las que sólo un 6,2 por 100 estaban relacionadas con fenómenos efectivos de deslocalización. Traducido en términos de empleo, esto quiere decir que de los dos millones de puestos de trabajo perdidos como consecuencia de reestructuraciones, sólo el 5,6 por 100 se puede decir que tengan relación con deslocalizaciones. Por supuesto, este porcentaje es muy variable de acuerdo con el sector que se considere.

La imagen que arroja el caso español no discrepa de la europea. De acuerdo, de nuevo, con el *European Restructuring Monitor*, entre 2002 y 2007 ha habido en España 185 casos de reestructuraciones empresariales, pero sólo

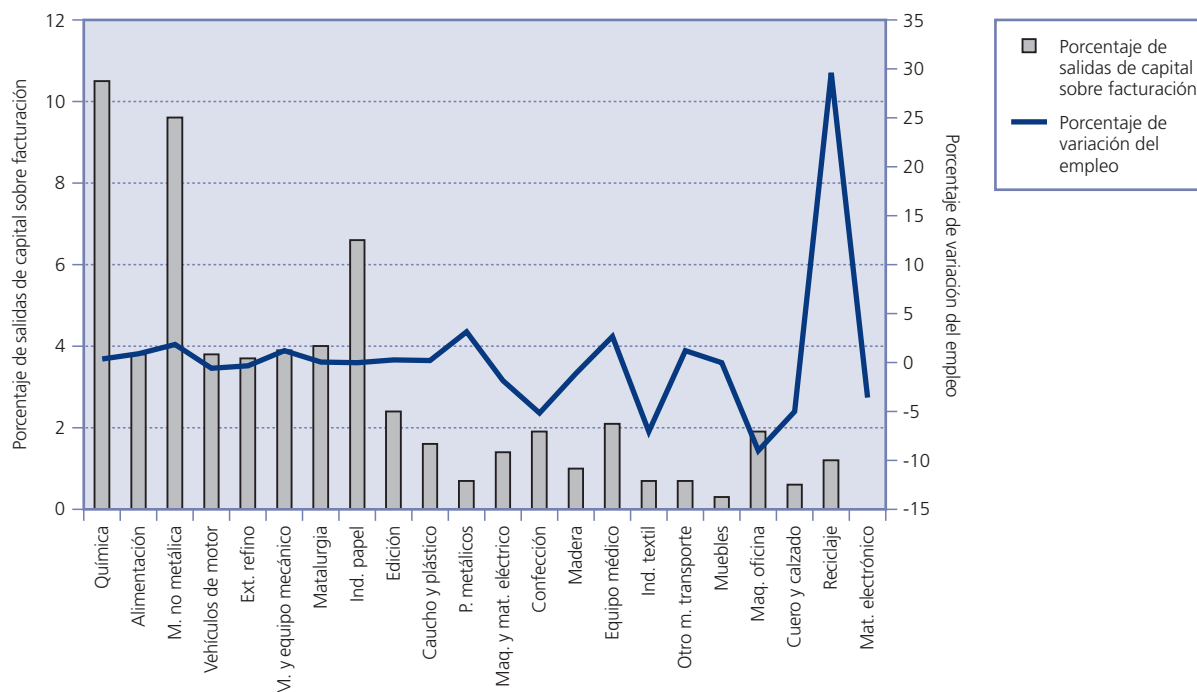
un 7 por 100 de los casos aparecen asociados a fenómenos de deslocalización. En términos de empleo, las reestructuraciones en el período citado han supuesto una pérdida de 80.000 puestos de trabajo (compensados por una creación de cerca de 10.000). No obstante, las deslocalizaciones apenas representan el 4,2 por 100 de los puestos de trabajo perdidos (en torno a 3.678 puestos de trabajo).

Esta estimación no es muy distante de la que obtuvieron en su estudio Myro y Fernández-Otheo (2006), que calcularon las pérdidas directas de empleo en España asociadas a fenómenos de deslocalización, entre 2000 y 2005, en apenas el 2 por 100. Aunque la pérdida total de empleos (directos e indirectos) sea mayor, es difícil que supere el 3 por 100; por debajo en todo caso de la estimación del *European Restructuring Monitor*.

La relación entre acción inversora en el exterior y variación del empleo puede proporcionar una aproximación, más bien tosca, al fenómeno al que aquí se alude. Cabe pensar que una parte de la inversión española en el exterior (salidas de capital) haya estado dirigida a deslocalizar una empresa, y, en principio, eso podría reflejarse en la evolución sectorial del empleo. Pues bien, no parece que exista relación alguna entre ambas variables relativas. De hecho, de los sectores con mayor propensión inversora en el exterior (*química, minería no metálica, material y equipo mecánico, alimentación, vehículos a motor y extractivas y refino*), sólo estas dos últimas industrias han sufrido una pérdida relativa de empleo (gráfico 6). Se trata, además, de una pérdida menor, que apenas llega al 0,6 por 100. Y, al contrario, los sectores con más pérdida de empleo (*maquinaria de oficina, textil,*



**GRÁFICO 6**  
**SALIDAS DE CAPITAL EN RELACIÓN CON LA FACTURACIÓN Y VARIACIÓN DEL EMPLEO (2000-2005)**



*confección y cuero y calzado*) han sido poco proclives a la inversión en el exterior. Su pérdida de empleo ha respondido más a la más intensa competencia, vía importaciones, que a fenómenos ligados a la deslocalización.

En suma, hasta donde nos pueden indicar los datos, altamente deficientes todavía, no parece que el fenómeno haya tenido un impacto significativo en el empleo. Incluso es posible que, si se midiera adecuadamente, el efecto neto fuese positivo (como señalan Grossman y Rosi-Hansberg para el caso norteamericano).

## 2. La empresa y su proceso de internacionalización

El proceso de multilocalización afecta también a las bases sobre las que se concibe el proceso de

internacionalización de la empresa. En general, la proyección internacional de una empresa ha tendido a interpretarse como un proceso de internalización de mercados —intercambios externos se convierten en internos a la organización— para permitir a la unidad empresarial un más pleno aprovechamiento de sus ventajas específicas. Se trata, por tanto, de una aventura que la empresa protagoniza, en gran medida en solitario, a partir de una adecuada evaluación de sus capacidades competitivas y de las opciones que le brinda el mercado.

Sin desconsiderar la vigencia de este enfoque, los procesos de multilocalización abren nuevas posibilidades para la internacionalización de la empresa. En este caso, la empresa no se proyecta en solitario sobre nuevos mercados, sino que se integra en una cadena interna-

cional de producción en la que participan otros agentes, localizados en espacios diversos. La internacionalización se convierte entonces en una estrategia en gran medida compartida, en la que la empresa es pieza de una estructura modular de producción que se proyecta por encima de fronteras. Este cambio comporta consecuencias múltiples, de las que aquí se considerarán solamente dos: la creciente importancia que adquieren las redes empresariales en el ejercicio competitivo y las nuevas oportunidades que se abren a las empresas para tener, desde su propio nacimiento, una naturaleza global.

En primer lugar, para que exista multilocalización es necesario que las empresas establezcan sistemas de acuerdos, explícitos o implícitos, con otras unidades empresariales para posibilitar la



coordinación de tareas a lo largo de la cadena de valor. Sólo de este modo es posible integrar bajo una lógica única un proceso productivo modular, fragmentado y multilocalizado. Al tiempo, por el mero hecho de insertarse en esa estructura de producción, la empresa estará adquiriendo rango internacional, al hacerse parte de un sistema global. Cabría decir que en este caso la empresa se internacionaliza no porque conquiste un nuevo mercado, sino porque se hace parte de una red internacional.

De acuerdo con esa nueva morfología del proceso de internacionalización, tres aspectos pasan a ser cruciales: en primer lugar, la adecuada selección de aquellas redes empresariales en las que cada unidad quiere integrarse; en segundo lugar, la precisa definición de las tareas que le corresponden en el seno de la cadena global de la que es parte, y en tercer lugar, el establecimiento de los mecanismos de coordinación necesarios para facilitar la reintegración de los procesos productivos. El trazado de alianzas, acuerdos de cooperación, relaciones de confianza de naturaleza más o menos estable se va a convertir, por tanto, en una de las vías desde las que conformar la estrategia internacional de la empresa.

Este énfasis en las redes y fórmulas de cooperación entre empresas obliga a proyectar una nueva mirada sobre lo que es el mercado. Es frecuente identificar al mercado con un ámbito reservado al exclusivo dominio de la competencia, donde los agentes interactúan ajenos a todo propósito que no sea el de realizar su función objetivo: máxima utilidad en el caso de los consumidores, máximo beneficio en el de los productores. Semejante concepción idealizada del mercado se funda-

menta en una poderosa sinécdoque, en la que se identifica el todo con la parte. Pues, si bien es cierto que la dinámica competitiva es parte constitutiva de todo mercado, no cabe suponer que el mercado se agote en ese componente; ni siquiera que otras conductas alejadas de la lógica de la competencia queden excluidas del comportamiento racional de los agentes. También en los mercados, como en todo espacio de interacción social, existen organizaciones, reglas, normas, acuerdos, pactos y relaciones informales de fidelidad alejadas de los códigos que se le suponen al puro ejercicio competitivo. Lo que supone admitir que el acuerdo y la cooperación interempresarial forman parte de la estrategia competitiva de una empresa. Competencia y cooperación, rivalidad y acuerdo, confrontación y confianza combinadas en la compleja realidad de los mercados.

El recurso a las fórmulas mixtas y contractuales, o a acuerdos de cooperación empresarial, ha formado parte desde antiguo de la estrategia empresarial. No obstante, estas opciones han tomado mayor relevancia en el presente como consecuencia de los profundos cambios a los que aquí se ha aludido. La fragmentación de los procesos productivos obliga a una articulación internacional de la cadena de valor a través de una estructura densa de acuerdos que llevan aparejada una cierta especialización de tareas al servicio de una lógica global. La internacionalización en este caso adquiere una mayor complejidad, ya que no sólo comporta un compromiso intraorganizacional, sino también, en ocasiones, interorganizacional, y ya no sigue necesariamente una secuencia lineal, sino múltiple y ramificada, al proyectarse a través de diversas opciones institucionales, alguna de ellas compartida. El proceso de inter-

nacionalización ha dejado de presentarse, por tanto, como una aventura en solitario para la empresa. El pretérito predominio de la relación matriz-filial que gobernó el proceso en el pasado, ha dejado paso a una amplia variedad de opciones, de nuevas fórmulas mixtas y contractuales, que permiten un despliegue más ágil y flexible de las capacidades competitivas en contextos cambiantes. Internacionalizarse es, cada vez en mayor medida, integrarse en una red de acuerdos empresariales erigida por encima de las fronteras nacionales.

Los cambios mencionados comportan también una alteración en la naturaleza de la competencia en los mercados, que parece desplazarse del ámbito propio de las empresas individualizadas al más complejo de las redes empresariales. Dicho de otro modo, admitir la presencia de acuerdos y compromisos empresariales no implica cuestionar la dinámica concurrencial del mercado, sino, acaso, alterar su lógica: la confrontación no se produce tanto entre unidades independientes como entre redes de empresas, entre conjuntos de unidades interconectadas mediante acuerdos de colaboración empresarial. De ahí que la adecuada selección de la red de colaboración empresarial en que uno se inserte constituya un factor clave de la estrategia empresarial.

Los cambios descritos tienen un segundo corolario: el carácter gradual, secuencial en el tiempo, del proceso de internacionalización está abiertamente en cuestión. Antes se pensaba que la internacionalización había de desplegarse a través de una secuencia evolutiva: la empresa ascendía hacia niveles superiores de compromiso internacional a medida que se asentaba y acu-

mulaba experiencia en los niveles previos. Fueron los autores de la Escuela de Uppsala los que de una manera más convincente argumentaron e ilustraron esta hipótesis (Johanson y Vahlne, 1977 y 1990). Un supuesto que encontraba su explicación en el carácter especializado de las capacidades requeridas para afrontar la internacionalización, en el nivel de incertidumbre que acompaña la conquista de nuevos mercados y en el grado limitado de información (y de procesamiento de esa información) con que operan los directivos (racionalidad limitada).

Ahora bien, las circunstancias son bien distintas si lo que tiene que decidir la empresa no es tanto su implantación en un nuevo mercado cuanto su forma de inserción especializada en una red empresarial ya existente. En este caso, las dificultades serán la adecuada selección del fragmento de la cadena de valor en el que quiere especializarse y la identificación de los socios con los que integra esa cadena. Si esas opciones están bien tomadas, la empresa puede alcanzar, desde su mismo origen, una naturaleza global. En este caso no importa el tamaño de la empresa, porque su aportación a la cadena global puede ser altamente especializada, y no es relevante tampoco su experiencia internacional previa, ya que la empresa se incluye en un sistema que ya opera en el mercado internacional.

Del recorrido realizado emana una pregunta obligada: ¿es entonces la especialización modular —la multilocalización, en suma— una estrategia a la que está abocada la empresa de forma obligada? La respuesta es no. La realidad de los mercados confirma que es posible encontrar empresas de un mismo sector, ambas internacionalizadas y exitosas, con estrategias abiertamente diferentes. Por

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

Una magnífica ilustración de esta tesis la proporciona el trabajo del *Industrial Performance Center* del MIT. A lo largo de un quinquenio, los especialistas del MIT, dirigidos por Suzanne Berger, se dedicaron a seguir la experiencia de 500 empresas de Norteamérica, Europa y Asia tratando de extraer conclusiones y enseñanzas. Su conclusión puede ser puesta en forma de eslogan: «modelos de éxito, muchos: receta mágica, ninguna». «Lo que descubrimos —señala Berger (2006: 30)— fue que los mismos retos económicos habían dado lugar a soluciones diferentes, y que varias de esas soluciones tenían probabilidades equivalentes de alcanzar el éxito en el mercado».

## V. CONSIDERACIÓN FINAL

A lo largo de las páginas anteriores se ha tratado de llamar la atención sobre algunas de las tendencias de cambio en los mercados internacionales. Expuestos en forma enunciativa, los principales factores subrayados son:

— En primer lugar, el intenso proceso de expansión de los mercados internacionales vivido en

los últimos años, que ha afectado tanto al intercambio de bienes y servicios como a los movimientos de factores (incluida la inversión directa).

— En segundo lugar, el proceso de expansión de los intercambios internacionales ha ido acompañado de un cambio en el peso que las diversas regiones tienen en el seno de la economía mundial. En general, se aprecia una mejora de la cuota correspondiente a las economías en desarrollo, que tiene su principal causa en la progresión experimentada por diversos países asiáticos.

— En tercer lugar, la evolución de los mercados internacionales se verá altamente condicionada en el futuro por la respuesta que se ofrezca a la actual crisis financiera; y por los modos en los que se traten de ajustar los poderosos desequilibrios que rigen los intercambios globales.

— Por último, además de aumentar la dimensión de los mercados internacionales, ha cambiado también las formas que adopta el proceso de competencia en su seno. La reducción de los costes de transporte y comunicación ha permitido la fragmentación del proceso productivo y su ubicación sobre el espacio de acuerdo con las condiciones de coste, dando lugar a la producción modular y multilocalizada que caracteriza a algunas empresas internacionales.

## NOTAS

(1) Ante la ausencia de mejores opciones, se ha traducido el término *off-shoring* por multilocalización.

(2) Como muy bien señalan GROSSMAN y ROSSI-HANSBERG (2006b), el *off-shoring* «incluye no sólo el aprovisionamiento internacional de proveedores autónomos, sino también la emigración hacia el exterior de algunas actividades dirigidas por una empresa multinacional». El efecto de ambos procesos es la producción modular y multilocalizada.

<p><b>BIBLIOGRAFÍA</b></p> <p>BERGER, S. (2006), <i>Desde las trincheras. Cómo se enfrentan empresas de todo el mundo a las fronteras de la economía global</i>, Empresa Activa, Barcelona.</p> <p>BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A., y SRINIVASAN, T. N. (2004), «The muddles over outsourcing», <i>Journal of Economic Perspectives</i>, 3, 93-112</p> <p>BLINDER, A. S. (2005), «Fear of offshoring», <i>Princeton's Center for Economic Policy Studies</i>.</p> <p>— (2006), «Offshoring: The next industrial revolution?», en <i>Foreign Affairs</i>, vol. 8, número 2: 113-128.</p> <p>EICHENGREEN, B. (2006), <i>Global Imbalances and the Lessons of Bretton Woods</i>, The MIT Press, Cambridge.</p> <p>FONTAGNÉ, L. (2005), «Faut-il avoir peur des délocalisations?», en FOTAIGNÉ, L. y Lorenzi, J. H., <i>Desindustrialisation, délocalisations</i>, La Documentation Française. Paris.</p>	<p>GOURINCHAS, P. O., y REY H. (2005), «From World banker to World venture capitalist: US external adjustment and the exorbitant privilege», <i>NBER Working Paper 11563</i>.</p> <p>GROSSMAN, G., y ROSSI-HANSBERG, E. (2006a), «The rise of offshoring: It's not wine for cloth anymore», ponencia presentada al simposio <i>The New Economic Geography: Effects and Policy Implications</i>, Jackson Hole, Wyoming.</p> <p>— (2006b), <i>Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring</i>, National Science Foundation.</p> <p>JOHANSON, J., y VAHLNE, J.-E. (1977), «The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments», <i>Journal of International Business Studies</i>, 8: 23-32.</p> <p>— (1990), «The mechanism of internationalization», <i>International Marketing Review</i>, 7: 11-24</p>	<p>LEAMER, E., y STORPER, M. (2001), «The economic geography of the Internet age», <i>Journal of International Business Studies</i>, 32, 4: 641-665.</p> <p>LEVY, F., y MURNANE, R. (2004), <i>The New Division of Labor</i>, Princeton, Princeton University Press.</p> <p>MANKIW, G., y SWAGEL, P. H. (2005), «The politics and economics of offshore outsourcing», <i>Working Paper, American Enterprise Institute for Public Policy</i>.</p> <p>MYRO, R., y FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2006), «Desinversión de capital extranjero en España: una aproximación a su dimensión y a sus determinantes sectoriales», <i>Moneda y Crédito</i>, n.º 222.</p> <p>RAJAN, R. (2006), <i>Perspectives on Global Imbalances</i>, FMI.</p> <p>TERRONES, M., y CARDARELLI, R. (2005), «Global imbalances: A saving and investment perspectives», <i>World Economic Outlook</i>.</p>
--	---	---

## Resumen

Este trabajo analiza cómo, en un contexto de globalización caracterizado por crecimiento económico global, inflación contenida y fuerte crecimiento en las economías emergentes (especialmente las asiáticas), se ha generado un fuerte déficit por cuenta corriente en Estados Unidos (6,4 por 100 de su PIB en 2006). Lo paradójico de este fenómeno, denominado *desequilibrios globales*, consiste en que los países emergentes (fundamentalmente, China y los exportadores de petróleo) financian dicho déficit. Se identifican los factores que han llevado a esta situación, y el análisis permite proponer qué actuaciones, coordinadas a escala mundial, deberían implementarse para corregir unos desequilibrios aparentemente insostenibles. Pero la eficacia de estas políticas dependerá de la profundidad de la crisis financiera que se vislumbra en el horizonte.

*Palabras clave:* globalización financiera, desequilibrios globales, déficit por cuenta corriente.

## Abstract

This study analyzes how an outsized current account deficit has been generated in the United States (6.4% of GDP in 2006), in a context of globalization characterised by global economic growth, low inflation along with intense growth in emerging economies (especially countries of Asia). The paradoxical aspect of this phenomenon, named as global imbalances, is that emerging economies (basically, China and oil producer countries) are financing this deficit. The factors that have led to this situation have been identified, and this analysis enables us to shed light on the kind of global policies that should be carried out to correct these apparently unsustainable imbalances. The effectiveness of these policies will depend on the depth of the financial crisis looming on the horizon.

*Key words:* financial globalisation, global imbalances, current account deficit.

*JEL classification:* F01, F32, F42, G15.

# LOS MERCADOS FINANCIEROS Y LOS DESEQUILIBRIOS GLOBALES: SOSTENIBILIDAD Y AJUSTE

Juan-Ángel JIMÉNEZ-MARTÍN

*Universidad Complutense de Madrid*

María José MORAL RINCÓN

*Universidad Nacional de Educación a Distancia y FUNCAS*

## I. INTRODUCCIÓN (\*)

EN los últimos treinta años, se ha asistido a importantes cambios en los mercados financieros internacionales que han propiciado un nivel de desarrollo financiero nunca visto anteriormente. Este proceso, denominado globalización financiera, ha significado la integración de los mercados de capitales y también la integración de los mercados de bienes y servicios, siendo el promotor de un ingente crecimiento económico mundial. Sin embargo, la globalización financiera ha permitido que se hayan desarrollado significativos desequilibrios globales, entendidos éstos como la persistencia de considerables déficit (superávit) en la balanza por cuenta corriente de los países.

Lo relevante de esta situación es el rápido crecimiento experimentado en el déficit por cuenta corriente de Estados Unidos, lo que ha planteado la duda sobre si será sostenible a largo plazo. Significativa es, también, la nueva naturaleza del papel desempeñado por los países involucrados. Paradójicamente, son las economías emergentes las que, con un superávit global por cuenta corriente, financian el déficit global de las economías desarrolladas más ricas. La notoriedad de este asunto es tal que en junio de 2006 se constituye una comisión de seguimiento en el Fondo Monetario Internacional con represen-

tantes de China, la zona euro, Japón, Arabia Saudita y Estados Unidos (FMI, 2008).

En este escenario, el interés se centra en conocer cómo se producirán los ajustes de los desequilibrios globales y cómo afectarán dichos ajustes tanto a las economías emergentes como a las desarrolladas. La opinión generalizada, y a la que se asigna una mayor probabilidad, es la que mantiene que se producirá una corrección suave a largo plazo favorecida por la situación de globalización financiera, junto con una política fiscal y monetaria apropiada, que amortiguarán el proceso de ajuste (Bernanke, 2005). Por el contrario, otros autores alertan sobre ajustes más bruscos basados en el supuesto de una fuerte depreciación del dólar. Los efectos serían muy perversos para la economía mundial, derivados de una caída generalizada del consumo y una devaluación de los activos denominados en dólares con repercusiones sobre la producción (véase, por ejemplo, Obstfeld y Rogoff, 2005, y Krugman, 2007). La probabilidad asignada a este escenario es muy baja, pero el impacto potencial es tan fuerte que es preciso tenerlo en cuenta.

Nuestro objetivo en este trabajo consiste en presentar y evaluar el estado de la cuestión. Así, después de definir lo que se entiende por globalización financie-

ra, revisamos los últimos datos sobre el déficit por cuenta corriente de los Estados Unidos, así como la situación de las balanzas por cuenta corriente en el resto del mundo. Aunque no existe un claro consenso sobre los principales factores que han contribuido a los desequilibrios globales, presentamos aquellos más relevantes y que permiten entender cuáles son las políticas monetarias, fiscales y cambiarias que se deberían poner en marcha para conseguir el ajuste *tranquilo* de dichos desequilibrios. Por último, reflexionamos acerca de las repercusiones que las recientes turbulencias financieras, que pueden desembocar en problemas serios de restricciones de liquidez, pueden provocar sobre los procesos de ajuste anteriormente mencionados.

El artículo se organiza de la siguiente manera: en el apartado II, se comenta brevemente el proceso de globalización financiera, sus beneficios y sus riesgos; en el III, se analiza la naturaleza de los desequilibrios globales y su evolución; en el IV, se examinan los factores explicativos de los desequilibrios; en el V, se discuten la sostenibilidad y las expectativas de futuro, para terminar, en el apartado VI, con las principales conclusiones.

## II. LOS MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES (1)

### 1. La globalización financiera

La integración mundial de los mercados financieros ha evolucionado vertiginosamente, propiciando un grado de globalización financiera sin precedentes. Esta situación se caracteriza por la alta rotación de los flujos de capitales en los mercados financieros (2), la multiplicidad de agentes que participan, el número y la compleji-

dad de los activos que se negocian y la rapidez con la que los agentes pueden reaccionar a la nueva información.

Varios son los factores que han contribuido al proceso de globalización, pero, sin duda, los *avances tecnológicos* y la *liberalización del sector financiero* han jugado un papel fundamental. Como afirma Crockett (2000), los avances en tecnología promueven el desarrollo del sector financiero mediante el uso intensivo de las instituciones financieras, la consolidación y la reestructuración del sector a escala mundial, y la aparición de bancos globales que ofrecen servicios y productos financieros en un rango amplio de mercados y países. La liberalización del sector financiero también ha potenciado estos efectos, así como una reducción de costes y un incremento en el nivel de competencia en el sector. Al relajar la regulación, los bancos pueden acceder a negocios que habían estado fuera de su alcance (acciones, seguros o gestión de activos). Por otra parte, las instituciones no bancarias han comenzado a ofrecer servicios financieros que tradicionalmente proporcionaban los bancos, aunque, debido a la creciente competencia, han tenido que adoptar métodos de evaluación del riesgo más precisos para obtener la confianza de los inversores.

Adicionalmente, en este proceso de integración financiera han jugado un papel muy importante los agentes que participan en el mercado, es decir, los gobiernos (eliminando restricciones tanto en el sector financiero nacional como internacional), las instituciones financieras (facilitando la internacionalización de los servicios financieros) y también las familias y las empresas (prestando y pidiendo prestado en instituciones nacionales e internacionales).

Es preciso señalar que la creciente internacionalización de los servicios financieros (uso por parte de prestamistas e inversores locales de intermediarios financieros internacionales), así como el movimiento de capitales extranjeros que caracteriza a la globalización financiera, se ha producido tanto en las economías desarrolladas como en las economías emergentes. De hecho, estas últimas presentan unos mercados financieros mucho más saneados que hace una década (Alonso, 2007). Prueba de la globalización financiera son, por una parte, la tendencia creciente en la proporción de activos que los bancos extranjeros poseen en países del Este de Asia, del Este de Europa y de Latinoamérica; y por otra, el aumento de la participación de compañías procedentes de países en vías de desarrollo en el mercado de acciones de EE.UU. mediante *American Depositary Receipt* —ADR (3).

Todo esto ha conducido a un escenario que proporciona un soporte vital para mejorar la eficiencia de los mercados financieros, pero, al mismo tiempo, genera una sensación de vértigo, ya que el sistema es más vulnerable a ciertas situaciones que lo era antes, puesto que todavía el sistema financiero internacional está lejos de considerarse perfectamente integrado. En consecuencia, nos hallamos inmersos en un mundo globalizado en términos financieros que presenta beneficios, pero también riesgos.

## 2. Luces y sombras en la globalización financiera

### 2.1. Beneficios

Sin duda, uno de los mayores beneficios de la globalización financiera consiste en impulsar la eficiencia del sistema financiero a



través de dos vías: 1) incrementando la disponibilidad de fondos para familias, empresas y gobiernos, y 2) contribuyendo a perfeccionar la infraestructura financiera, lo que reduce los problemas de asimetría en la información.

La globalización financiera ha permitido que aumente significativamente la *disponibilidad de fondos*. La desaparición de gran parte de las barreras comerciales y financieras ha facilitado los mecanismos de pago y crédito internacional. Prestamistas e inversores cuentan con más incentivos a canalizar fondos hacia países donde la productividad marginal de las inversiones es superior. La mayor disponibilidad de fondos, junto con la aparición de más instrumentos y servicios financieros que permiten una mejor diversificación del riesgo, contribuye a acrecentar la profundidad, liquidez y sofisticación del mercado. Todo ello favorece el recurso a la financiación por parte de los agentes locales, disminuyendo la dependencia de la inversión respecto del ahorro nacional. El hecho de vivir en un mercado financiero global y la mayor libertad de movimiento de capitales extranjeros incrementa la disciplina del mercado, tanto desde el punto de vista macroeconómico como financiero, ya que los inversores locales y extranjeros demandan mayores garantías a los prestatarios públicos y privados.

Por otro lado, la globalización financiera contribuye a perfeccionar *la infraestructura financiera*, lo que supone que los prestamistas y prestatarios operan en un mercado más transparente, competitivo y eficiente. En este contexto, los problemas de información asimétrica se minimizan y las restricciones de crédito derivadas de ellos también disminuyen. La globalización financiera enriquece la infraestructura de los mer-

cados financieros a través de diversos canales. En primer lugar, la mayor competencia en la provisión de fondos genera una mayor eficiencia. En segundo lugar, la adopción de sistemas contables estándar entre países intensifica la transparencia, mejorando el acceso a la información y la comparación entre diferentes mercados e instrumentos financieros. En tercer lugar, la entrada de bancos extranjeros desarrolla la infraestructura financiera en las economías emergentes, ya que, por una parte, se amplía el acceso a financiación procedente del exterior (mayor diversificación y menos riesgo, y por tanto menor dependencia de los *shocks* internos) y, por otra, la entrada de los bancos extranjeros incentiva la modernización en las prácticas y técnicas de gestión de riesgo, consiguiendo un sector bancario más eficiente en el que, además, el gobierno será más reacio a intervenir, obligando también a una mayor disciplina a los bancos locales y reduciendo así el azar moral.

## 2.2. Riesgos

La globalización financiera también lleva asociados riesgos, algunos de ellos no menores. Las últimas crisis financieras y los «contagios» vividos en países con un sistema financiero liberalizado y formando parte de un mercado financiero integrado sugieren que la globalización lleva asociada una mayor volatilidad, que puede acarrear efectos perjudiciales en la economía. En la historia reciente, encontramos numerosos ejemplos, como las crisis acaecidas en Asia (1997) y Argentina (2001), el caso Enron en EE.UU. (2001) o, más recientemente, la crisis de las *subprime*. Evidentemente, las condiciones locales son, en general, relevantes como factores determinantes de una crisis financiera,

pero la globalización financiera también puede ayudar a explicar una crisis mediante dos vías que comentamos a continuación.

En primer lugar, existen imperfecciones en los mercados financieros internacionales (ausencia de una supervisión rigurosa sobre los bancos en muchos países, falta de experiencia en el control y seguimiento de los prestatarios, sistemas legales ineficientes, etc.) que contribuyen a generar un problema de información asimétrica. Estas imperfecciones pueden involucrar, entre otros problemas, la presencia de burbujas financieras, comportamientos irracionales, ataques especulativos o movimientos bruscos en los mercados que podrían conducir a profundas crisis, incluso, aunque los países presenten una economía razonablemente saneada. En este sentido, las últimas crisis financieras originadas en Estados Unidos han puesto de manifiesto que la globalización financiera ha generado tal complejidad en el funcionamiento de los mercados con la utilización intensiva de la ingeniería financiera que, en muchos casos, complica la supervisión financiera de acuerdo con la normativa vigente. La creación de nuevos activos que permiten diversificar el riesgo facilitando la gestión del mismo, pero que también dificulta su correcta evaluación, en especial por parte de quienes finalmente adquieren dichos activos.

En segundo lugar, con la globalización financiera se advierte que las economías pueden sufrir crisis que se originan en otros países y que se «contagian» mediante *shocks* de fácil propagación a través del entramado financiero internacional. En la literatura se han identificado tres tipos de canales de contagio: 1) los *vínculos reales* que se asocian con el comercio internacional; 2) los *víncu-*



los financieros que surgen con la interacción entre los mercados financieros de varios países, propiciando una rápida e intensa transmisión de las externalidades, y 3) el denominado *comportamiento de «manada»*, o pánico generalizado (*Herding*), cuyo origen es la información asimétrica. Cuando algunos agentes no tienen acceso a la información, al ser ésta costosa, van a tratar de inferirla a partir de la actuación de otros agentes o mercados, lo que puede ocasionar comportamientos irracionales de pánico en situaciones de elevada incertidumbre.

En consecuencia, se puede afirmar que la globalización financiera ha planteado un nuevo escenario con importantes beneficios para el crecimiento de la economía. Si bien con algunos riesgos que son difíciles de evaluar ante una situación en la que las expectativas de crecimiento de la economía mundial empiezan a debilitarse, y con algunas perspectivas de crisis financiera, cuya profundidad está todavía por descubrir. Lo que sí parece claro es que este proceso de globalización financiera ha jugado un papel muy importante en la evolución y el mantenimiento de los denominados desequilibrios globales. Estos desequilibrios se relacionan fundamentalmente con un importante déficit por cuenta corriente en los EE.UU., que ha llegado en algún momento a equivaler a dos tercios del superávit mundial. Esta tendencia creciente de los desequilibrios globales registrada en los últimos años ha puesto en entredicho esa estabilidad del sistema, habida cuenta de los riesgos intrínsecos de la globalización. En el siguiente apartado se analizará la naturaleza de los desequilibrios globales y su evolución. Con ello, se estará en condiciones de entender mejor cuáles son los riesgos a los que se enfrenta el orden financiero internacional.

### III. LOS DESEQUILIBRIOS GLOBALES

Como ya se ha comentado, uno de los peligros a los que actualmente se enfrenta la economía mundial es la presencia de enormes desequilibrios en las balanzas por cuenta corriente de los países. El intenso crecimiento del déficit por cuenta corriente en la economía de Estados Unidos se ha compensado con un crecimiento en el superávit de regiones como China y los países exportadores de petróleo, que, en principio, no se corresponden con las economías más desarrolladas. En consecuencia, el dilema que se plantea reside en la magnitud que han alcanzado los desequilibrios, pero también en que sean, en su mayoría, economías de rentas medias las que financian con su superávit el déficit exterior de EE.UU. Estos aspectos son los que explican que, en los últimos años, los desequilibrios globales se hayan convertido en uno de los temas claves (y preocupantes) de la economía mundial. Por tanto, es necesario conocer cómo se ha llegado a esta situación en Estados Unidos y en el resto del mundo, tarea que se aborda en este apartado (Xafa, 2007).

#### 1. El desequilibrio en Estados Unidos

El problema del déficit por cuenta corriente en EE.UU. no es nuevo. El gráfico 1 muestra su evolución y la del tipo de cambio real efectivo desde 1974, cuando ya funcionaba el sistema de tipos de cambios flexibles. En la primera mitad de los ochenta se produjo un empeoramiento considerable del saldo exterior norteamericano como resultado de la fuerte apreciación iniciada a comienzos de esa década. Así, el cambio de tendencia que se produce en 1985,

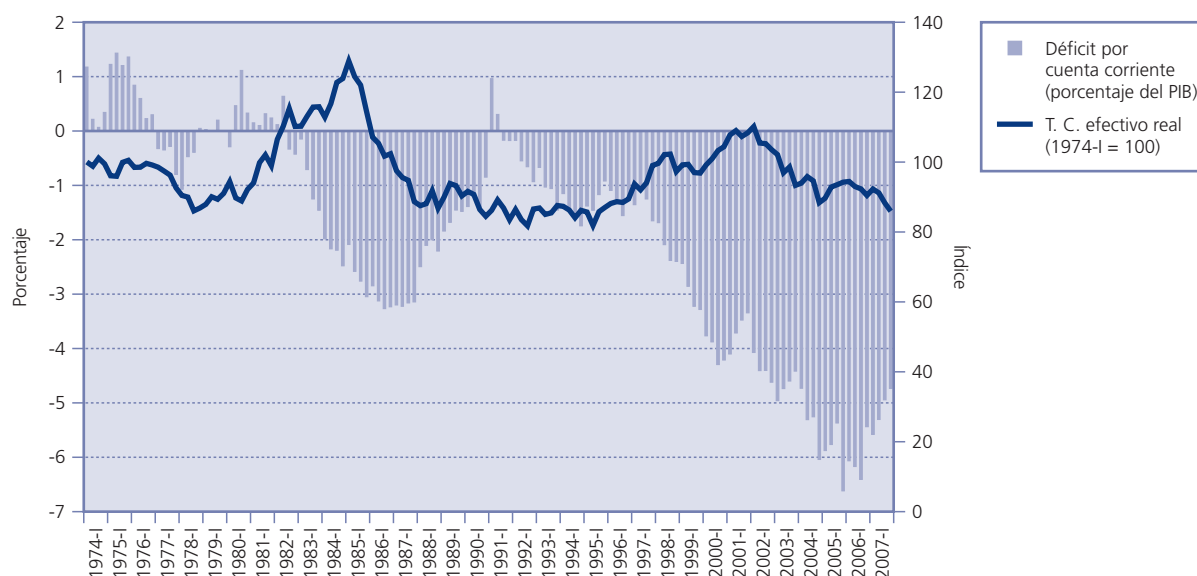
pasando a una rápida depreciación de la divisa americana, permite llegar incluso a un superávit en 1991. A partir de ese momento, se entra en una dinámica de empeoramiento del déficit por cuenta corriente (DCC) que, aunque en un primer momento es lento y se sitúa en un 1,4 por 100 del PIB de media entre 1992 y 1997, más tarde acelera el ritmo de crecimiento hasta llegar en 2006 a superar el 6 por 100 del PIB, con 811,5 miles de millones de dólares. En 2007, por el contrario, parece hacerse troncado esta tendencia alcista.

Dados estos datos, es interesante profundizar en la evolución del déficit por cuenta corriente estadounidense, particularizando en cada una de sus subbalanzas para obtener una idea clara acerca de la contribución de cada una de ellas al desequilibrio exterior. El gráfico 2 muestra la trayectoria de cada uno de estos saldos.

En primer lugar, queda patente que la balanza comercial es la componente que más contribuye y condiciona al déficit por cuenta corriente. El fuerte empeoramiento de la balanza comercial se debe a un intenso crecimiento de las importaciones (un 9 por 100 de tasa media anual, desde 1991) frente a un crecimiento más discreto de las exportaciones (un 6,5 por 100). Los motivos que explican este deterioro de la balanza comercial son varios, pero cabe mencionar el efecto negativo que han tenido la importación de petróleo (4) y el fuerte crecimiento del déficit comercial con China (5).

No obstante, los últimos datos muestran una ralentización del crecimiento del déficit comercial en 2006, cuando se mantuvo igual que en el año anterior (6,4 por 100 del PIB), consiguiendo incluso en 2007 reducir dicho déficit y

GRÁFICO 1  
DÉFICIT POR CUENTA CORRIENTE EN EE.UU. Y TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL DEL DÓLAR (a, b)



**Notas:**

(a) Se comienza en 1974 por estar ya aceptado el régimen de tipos de cambio flexibles. Los datos correspondientes del último trimestre de 2007 son previsiones a 27-3-2008.

(b) El déficit por cuenta corriente en porcentaje del PIB de EE.UU. se representa respecto al eje de la izquierda. El tipo de cambio real efectivo (tipo de cambio descontando el efecto de la inflación y el patrón del comercio) se representa en el eje de la derecha, es un índice que toma el valor 100 en 1974.

Fuente: BEA (Bureau of Economic Analysis) y BIS (Bank of International Settlements).

situarse en el 6,0 por 100 del PIB (unos 826,5 miles de millones de dólares). A primera vista, se podría pensar que esta reciente contención del déficit comercial es consecuencia de la depreciación del dólar. Sin embargo, un análisis detallado pone de manifiesto que la divisa americana está inmersa en un proceso de depreciación desde 2002. Es más, durante el período 2002-2004, el tipo de cambio real efectivo (TCRE) se depreció un 9,8 por 100 de media anual y, a pesar de ello, se produjo un aumento del déficit comercial del 17,7 por 100, mientras que en 2007 la depreciación del TCRE ha rondado el 5 por 100. Por tanto, es necesario profundizar en la búsqueda de las causas que expliquen la evolución del déficit por cuenta corriente de Estados Unidos.

En segundo lugar, la balanza por servicios presenta sistemáticamente superávit, aunque su peso en el conjunto de la balanza por cuenta corriente se ha reducido. En 1998 se inició una disminución del superávit en servicios que se debió fundamentalmente a la caída en el superávit por turismo, efecto que se agravó a partir de 2001 con el descenso en las entradas de turistas tras los atentados del 11-S. Recientemente, sin embargo, se ha observado una recuperación en el turismo, pero no está teniendo mucho efecto en el conjunto de la balanza de servicios debido al aumento del déficit en el capítulo de defensa exterior.

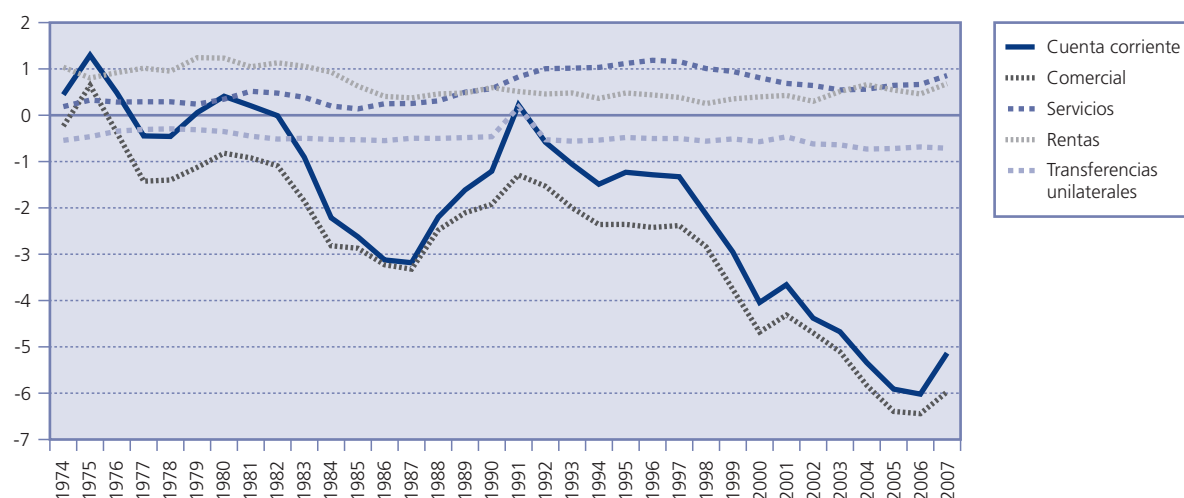
En cuanto a la balanza de rentas, se comprueba que muestra un superávit sistemático. Este superávit se sustenta fundamental-

mente en el saldo de las rentas por capital, es decir, siguen pesando más los flujos de rentas de las inversiones directas de EE.UU. en el exterior. Por último, respecto al saldo de las transferencias unilaterales, se observa un déficit continuo con excepción de 1991, cuando se produjeron importantes entradas de transferencias procedentes de los países aliados para financiar la Guerra del Golfo. En cualquier caso, el déficit en transferencias representa un porcentaje muy pequeño del desequilibrio por cuenta corriente.

## 2. Los desequilibrios globales en el mundo

Además de la controversia sobre el elevado déficit por cuenta corriente de Estados Unidos, la

GRÁFICO 2  
**SALDOS DE LAS BALANZAS POR CUENTA CORRIENTE, COMERCIAL, SERVICIOS, RENTAS Y TRANSFERENCIAS UNILATERALES DE EE.UU., 1974-2007 (\*)**  
 (Superávit (+), Déficit (-), en porcentaje del PIB)



(\*) Los datos correspondientes a 2007 son previsiones a 27-3-2008.  
 Fuente: BEA (Bureau of Economic Analysis).

otra cuestión relevante en relación con los desequilibrios globales, y quizá por lo que están teniendo mayor trascendencia, reside en qué países compensan ese desequilibrio (FMI, 2007). Tradicionalmente, el superávit por cuenta corriente de Alemania junto con el de Japón compensaba, si no en su totalidad, sí en su mayor parte el déficit estadounidense. Sin embargo, esta situación ha cambiado sensiblemente en los últimos años. Por una parte, la reunificación de Alemania ocasionó un cambio de tendencia en esta economía, que durante la década de los noventa registró un déficit por cuenta corriente. Por otra parte, el superávit de Japón creció a una tasa anual media del 3 por 100 entre 1992 y 2006, muy inferior al 22 por 100 de crecimiento medio anual del déficit estadounidense.

En consecuencia, los países que actualmente compensan el déficit

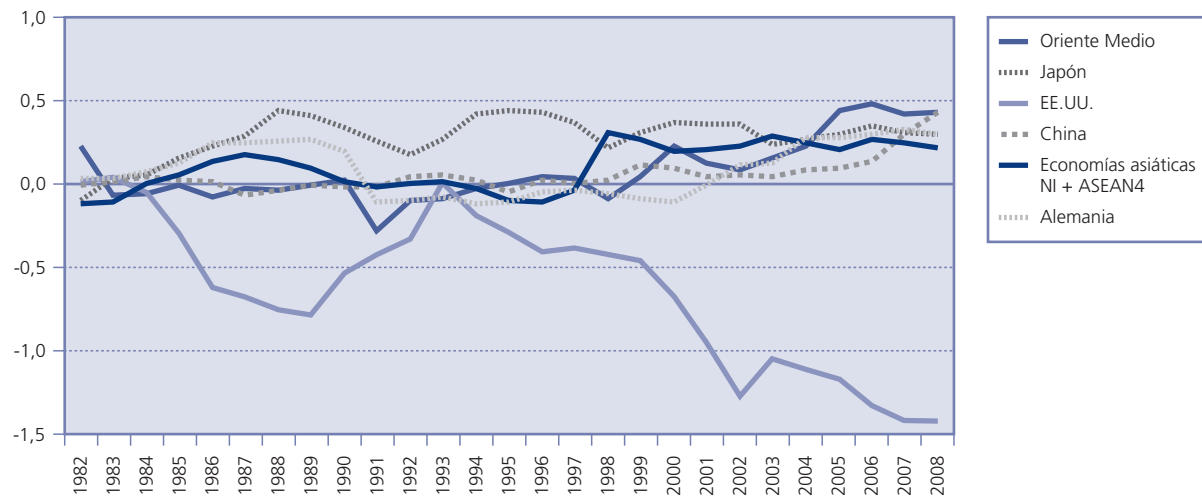
por cuenta corriente de Estados Unidos son Japón, China, los países exportadores de petróleo (la región de Oriente Medio), los países de nueva industrialización de Asia (Singapur, Taiwan, Hong Kong SAR y Corea), e incluso los países pertenecientes a ASEAN-4 (Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia), tal y como pone de manifiesto el gráfico 3. Generalmente, la zona euro no aparece en este listado, ya que su saldo agregado es próximo a cero. A pesar de que Alemania ya ha conseguido en los últimos años registrar un notorio superávit, el elevado déficit en otros estados miembros, como España, Francia e Italia, impide que la zona euro en su conjunto presente un superávit significativo. En este sentido, cabe señalar que el déficit por cuenta corriente español previsto para 2008 es de 154.849 millones de dólares, frente al superávit alemán de 174.137 millones de dólares; por ello, al sumar el déficit de Francia, Italia y

Portugal, el saldo neto por cuenta corriente previsto en la zona euro en 2007 y 2008 resulta negativo.

El cuadro n.º 1 pone de manifiesto la paradoja que plantean los desequilibrios globales en la última década. En términos agregados, las economías desarrolladas han aumentado intensamente el déficit por cuenta corriente. Por el contrario, las economías emergentes han pasado en este período de déficit a superávit, llegando incluso a superar al déficit de las economías desarrolladas (6).

Evidentemente, el saldo por cuenta corriente no ha mostrado la misma evolución en todos los países emergentes y en desarrollo debido a la amplia diversidad de las 143 economías que componen esta categoría (según el FMI). Así, el superávit por cuenta corriente de China ha crecido de forma exponencial en los últimos años: en 2005 fue tan sólo de

**GRÁFICO 3**  
**SALDOS POR CUENTA CORRIENTE**  
(En porcentaje sobre el PIB mundial)



Fuente: FMI.

CUADRO N.º 1

**EVOLUCIÓN DE LOS SALDOS DE LAS BALANZAS POR CUENTA CORRIENTE (a)**  
(En miles de millones de dólares americanos)

	1982-1989 (b)	1990-1994 (b)	1995-1999 (b)	2000-2004 (b)	2005	2006	2007	2008
<b>Economías desarrolladas (c)</b> .....	<b>-36,5</b>	<b>-17,9</b>	<b>9,8</b>	<b>-222,2</b>	<b>-431,6</b>	<b>-508,8</b>	<b>-499,8</b>	<b>-550,2</b>
Zona euro .....			58,3	34,1	27,9	0,9	-21,2	-48,8
Alemania.....	27,9	-10,2	-19,4	34,5	128,4	147,1	175,4	174,1
EE.UU. ....	-69,6	-69,4	-117,0	-355,0	-522,1	-640,2	-754,9	-811,5
Japón.....	34,8	73,4	107,2	110,7	136,2	172,1	165,7	170,4
Economías asiáticas de Nueva industrialización (d)...	16,5	14,7	25,5	61,3	79,8	87,6	90,9	87,0
<b>Economías emergentes (e)</b> .....	<b>-37,5</b>	<b>-82,6</b>	<b>-77,1</b>	<b>112,7</b>	<b>438,2</b>	<b>596,0</b>	<b>593,3</b>	<b>623,6</b>
ASEAN-4 (f) .....	-5,8	-15,4	-4,1	21,7	14,4	43,9	44,0	38,0
China.....	-0,5	4,7	8,3	24,1	45,9	68,7	160,8	249,9
Europa Central y del Este (g) .....	-3,3	-2,3	-18,5	-33,8	-61,9	-88,1	-119,2	-134,3
Oriente Medio (h) .....	-1,1	-22,0	3,4	59,5	196,7	233,8	227,0	247,1
Latinoamérica (i) .....	-12,2	-30,1	-57,9	-17,8	34,9	44,9	19,5	-0,4
Arg. + Mex. + Brasil + Chile.....	-14,2	-10,7	-38,9	-46,2	2,6	10,2	14,1	21,4
África.....	-9,6	-8,0	-11,5	0,3	16,4	28,9	-0,5	7,8

Notas:

(a) La suma de los saldos de todos los países debería ser cero, pero la dificultad para obtener información estadística en algunos de ellos explica que la magnitud de los errores y omisiones estadísticas no sea trivial.

(b) Se ofrece la media aritmética en el período.

(c) Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chipre, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hong Kong SAR, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Corea, Luxemburgo, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, Portugal, Singapur, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Taiwan (Provincia de China), Reino Unido y Estados Unidos.

(d) Hong Kong SAR, Corea, Singapur, Taiwan (Provincia de China).

(e) Las economías emergentes están formadas por 143 países.

(f) Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia.

(g) Albania, Bulgaria, Croacia, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Macedonia (Antigua República de Yugoslavia), Malta, Polonia, Rumania, República Eslovaca y Turquía.

(h) Bahrain, Egipto, República Islámica de Irán, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Omán, Qatar, Arabia Saudí, República Árabe de Siria, Emiratos Árabes Unidos y Yemen.

(i) Antigua y Barbuda, Argentina, Las Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guayana, Haití, Honduras, Jamaica, Méjico, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadas, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

Fuente: FMI.

45.900 millones de dólares, pero en 2008 se prevé que alcance casi los 250.000 millones de dólares, sobrepasando incluso el superávit de Oriente Medio. Por otra parte, América Latina, que tradicionalmente presentaba déficit por cuenta corriente, ha pasado a registrar un superávit (si bien la previsión para 2008 es de un ligero déficit). Esta variabilidad en el signo del saldo latinoamericano se debe a la gran heterogeneidad entre los países integrantes. Mientras que Venezuela es un exportador de petróleo que presenta sistemáticamente superávit por cuenta corriente, el resto de las economías grandes (Argentina, México, Brasil y Chile) se caracterizaban por su déficit, aunque desde 2004 también han registrado un incipiente superávit por cuenta corriente.

En resumen, gracias a los desequilibrios globales, Estados Unidos ha podido gastar por encima de su producción. En contrapartida, otros países han podido orientar sus economías hacia las exportaciones, logrando elevadas tasas de crecimiento real y de creación de empleo, especialmente en el caso de China. Por tanto, se puede afirmar que la economía americana no ha sido la única beneficiada de la situación de desequilibrios globales. Veamos entonces qué factores explican cómo se han alcanzado y mantenido unos desequilibrios tan intensos.

#### **IV. FACTORES QUE EXPLICAN LOS DESEQUILIBRIOS GLOBALES**

En la definición de los desequilibrios globales existe un amplio consenso, pero no ocurre lo mismo con la determinación de los factores que los han originado y potenciado. En la literatura se encuentran distintas propuestas explicativas que, como veremos,

no son excluyentes, e incluso, en ocasiones, se complementan entre sí. Algunos autores han centrado su atención en la responsabilidad de la economía de Estados Unidos como causante de los desequilibrios (Teunissen y Akkerman, 2006), mientras que otros han aportado un abanico amplio de factores explicativos que involucran a otras economías, especialmente a las emergentes (Bernanke, 2005). En nuestra opinión, los desequilibrios globales, tal y como se conocen en la actualidad, son el resultado de una compleja combinación de actuaciones de diferentes países (evidentemente, EE.UU. tiene un papel importante, pero también otros) junto con los cambios acaecidos en los mercados internacionales financieros, cambiarios y comerciales. A continuación, se comentan los distintos factores que han sido y son relevantes, en alguna medida, en la formación y expansión de los desequilibrios globales.

##### **1. La caída de la tasa de ahorro en Estados Unidos**

Es habitual que el desfase entre la inversión y el ahorro nacional, dentro de un contexto de globalización financiera, se cubra con fondos procedentes del resto del mundo. En esta situación, se registra un superávit en la balanza financiera que puede compensar un déficit por cuenta corriente (7). Por tanto, lo que ocurra con el diferencial entre la inversión y el ahorro nacional será relevante en tanto en cuanto motive el flujo de capitales necesarios para compensar el déficit por cuenta corriente. Precisamente, en EE.UU. se observa una caída en la tasa de ahorro nacional bruto con respecto a la tasa de inversión que ha propiciado una importante entrada de capitales (gráfico 4). Pero, ¿por qué ha caído la tasa

de ahorro nacional norteamericana? Para entender este proceso, estudiaremos por separado la evolución seguida por el ahorro privado y el público.

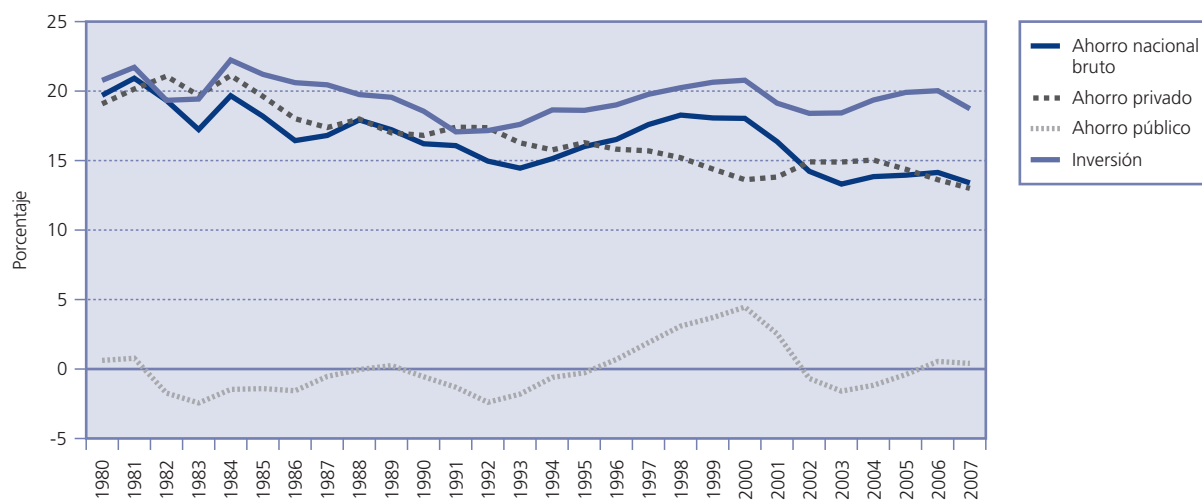
Desde 1984, cuando alcanzó un máximo, la tasa de ahorro privado norteamericano ha caído 8,1 puntos porcentuales (8). Este descenso se ha debido fundamentalmente a un efecto riqueza positivo como consecuencia de las burbujas financieras e inmobiliarias, unido a unos tipos de interés bajos que incentivaban el consumo. La tasa de ahorro público, por su parte, ha seguido una evolución más desigual. Entre 1995 y 2001 registró un superávit público que llegó a alcanzar el 4 por 100 del PIB, y que se convirtió en el eje fundamental del crecimiento en la tasa de ahorro nacional en este período (véase el gráfico 4). Desde entonces, el empeoramiento en las cuentas públicas llevó a un déficit público que tuvo su reflejo en la tasa de ahorro nacional (9).

En resumen, el desfase cada vez mayor entre el ahorro nacional y la inversión en EE.UU. justifica la necesidad de financiación exterior. Pero esto es sólo una parte de la historia, ya que, si no hubiese entrado capital extranjero, este desfase se habría corregido con un aumento en el tipo de interés. Así pues, es preciso indagar sobre las causas que han incentivado al capital extranjero a cubrir la divergencia entre el ahorro y la inversión estadounidenses.

##### **2. El exceso de ahorro de los países asiáticos y de los exportadores de petróleo**

La globalización financiera permite que los capitales se muevan fácilmente de un país a otro, pero es necesario que en alguna parte

GRÁFICO 4  
**INVERSIÓN Y AHORRO NACIONAL BRUTO EN ESTADOS UNIDOS**  
 (En porcentaje sobre el PIB) (\*)



(\*) Los datos correspondientes a 2007 son previsiones a 27-3-2008.  
 Fuente: BEA (Bureau of Economic Analysis).

del mundo exista un excedente de ahorro respecto a la inversión. En este sentido, durante la última década se ha asistido a un aumento muy intenso del ahorro excedente en el resto del mundo dispuesto a cubrir el desfase de Estados Unidos; es lo que el gobernador de la Reserva Federal americana, Bernanke, denominó *saving glut*. Pero, ¿cómo han alcanzado estas economías mundiales este excedente de ahorro? El gráfico 5 aporta información para contestar a esta pregunta mostrando la relación entre ahorro nacional e inversión para las principales regiones y países involucrados.

Comenzando por las economías que tradicionalmente financiaban el déficit americano (Japón y Alemania), se observa un comportamiento distinto. El crecimiento lento en el que está inmersa la economía japonesa desde la década de los noventa se ha reflejado en una disminución tanto de su tasa de inversión como de su

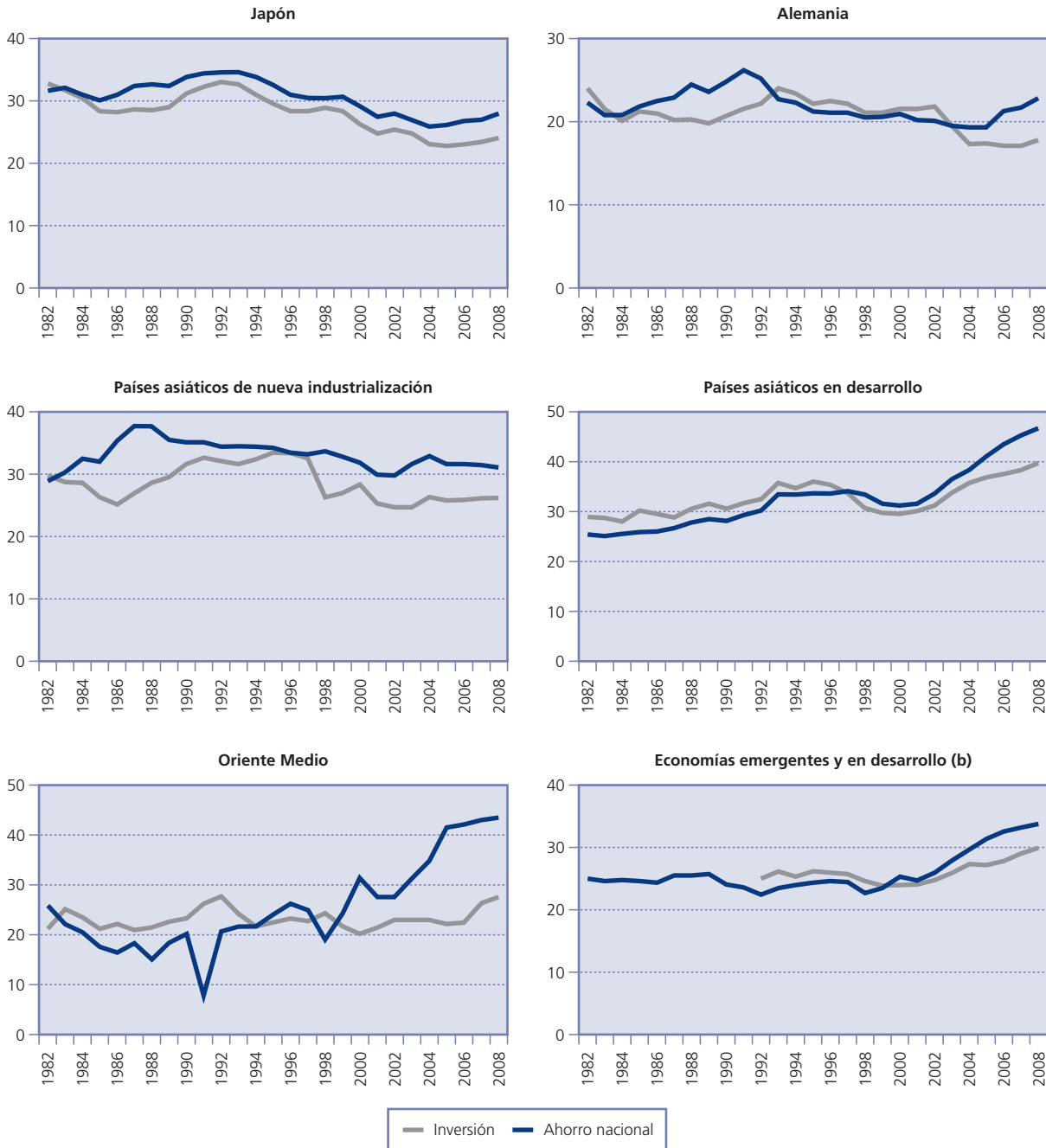
tasa de ahorro nacional. El ritmo de disminución de ambas tasas ha sido similar en los noventa (se mantiene el diferencial), aunque el mejor comportamiento del ahorro en los últimos años ha posibilitado un ligero incremento en el diferencial, y con ello una mayor disponibilidad de fondos. En cuanto a la economía alemana, se comprueba, claramente los efectos de su reunificación, que provocaron un recorte considerable en la tasa de ahorro durante la década de los noventa. Recientemente, sin embargo, se está asistiendo a un retroceso de la tasa de inversión que, unido a un aumento en la tasa de ahorro, ha vuelto a posicionar a Alemania como un país emisor de capital.

Respecto a los países asiáticos, se constata un comportamiento dispar. Por una parte, los países de nueva industrialización (Corea, Singapur, Hong Kong y Taiwan) han reducido drásticamente la tasa de inversión desde la crisis de

1998; por tanto, incluso aunque su tasa de ahorro no ha aumentado, se han encontrado con un importante volumen de fondos disponibles para invertir en el exterior. Por otra parte, el resto de países asiáticos en desarrollo muestran un fuerte crecimiento de la tasa de ahorro y un aumento algo menor de la tasa de inversión, lo que les ha situado con un volumen de capital disponible mayor. Esta situación se debe fundamentalmente a China, con una tasa de ahorro superior al 50 por 100 como consecuencia, entre otros motivos, de un débil sistema bancario, que no reúne las condiciones para financiar un mayor volumen de consumo (Brender y Pisani, 2007), y de un exiguo sistema de seguridad social, que explica que la población sea muy cauta en el consumo. A pesar de todo, el diferencial entre su tasa de ahorro y de inversión gira en torno al 10 por 100 debido a que su tasa de inversión también es muy elevada.



**GRÁFICO 5**  
**INVERSIÓN Y AHORRO NACIONAL BRUTO EN DIVERSAS REGIONES DEL MUNDO**  
 (En porcentaje sobre su propio PIB) (a)



*Notas:*  
 (a) Los países asiáticos de nueva industrialización son Hong Kong SAR, Corea, Singapur y Taiwan. Los países asiáticos en desarrollo incluyen 23 países, entre los cuales está China, India y los integrantes de ASEAN4 (Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia). La región de Oriente Medio la conforman 13 países (véase la nota del cuadro n.º 1), y la región de «Economías emergentes y en desarrollo» está formada por 143 países.  
 (b) El FMI no ofrece datos de inversión para esta región con anterioridad a 1992.  
 Fuente: FMI.

Finalmente, en el caso de los países exportadores de petróleo de la región de Oriente Medio, se observa un aumento de la tasa de ahorro como consecuencia de la evolución de los precios del petróleo. En cuanto a su tasa de inversión, se comprueba que se ha mantenido estancada. En consecuencia, se ha generado un diferencial creciente significativo que, en 2008, puede alcanzar los 16 puntos porcentuales.

### 3. Una caída del sesgo país y un aumento por la preferencia de activos en dólares

En el punto anterior se ha comprobado que los países asiáticos (especialmente China) y los países exportadores de petróleo poseen un exceso de ahorro ocioso. Pero este factor no explica por qué este ahorro se dirige hacia Estados Unidos. En este apartado se explica este fenómeno.

La globalización de los mercados financieros ha motivado que, desde comienzos de los años noventa, se experimente una caída en el sesgo país. El sesgo país o de preferencia por lo local (*home bias*, en inglés) implica que los agentes, ante dos activos financieros (uno de su país y otro extranjero) con características similares, o incluso mejores para el extranjero, prefieren el activo de su país (10). Efectivamente, la integración de los mercados financieros respalda que los agentes tengan la percepción de que las distancias y las diferencias son menores, de manera que les parece menos arriesgado invertir en el extranjero (Greenspan, 2005). En consecuencia, es claro que la reducción en el sesgo país ha sido crucial para el crecimiento de los flujos de capitales hacia inversiones de cartera en otros países.

Aunque la caída del sesgo de preferencia por lo local ha sido generalizada en el mundo, se ha observado que en Estados Unidos ha disminuido menos que en otras regiones del mundo, en especial en las economías de la zona euro. Esto favorece a la economía norteamericana. En las economías emergentes asiáticas, por su parte, este sesgo país se ha reducido sensiblemente desde la crisis financiera que sufrieron en 1998, y todavía hoy su sesgo país es mayor que en los países desarrollados de Occidente, por lo que hay margen a seguir bajando.

Al mismo tiempo que se producía la caída del sesgo país, se consolidaba una fuerte y generalizada preferencia por los activos reales y financieros denominados en dólares, lo que explica la llegada de capitales a Estados Unidos. Varias son las razones que justifican este hecho. En primer lugar, la economía estadounidense se ha caracterizado en los últimos años por unas crecientes productividad e innovación tecnológica, que han posibilitado un crecimiento muy superior al de otras economías desarrolladas, y con ello unas rentabilidades reales y financieras mayores. En segundo lugar, el propio desarrollo del sistema financiero de Estados Unidos ofrece más y mejores garantías de funcionamiento. En tercer lugar, los numerosos instrumentos financieros proporcionan una amplia gama de posibilidades tanto para invertir como para asegurar el riesgo. Todo ello, sin duda, ha incentivado al inversor extranjero.

### 4. La intervención del tipo de cambio en países asiáticos

Ya se ha visto que existe una relación difícil de explicar entre la depreciación del dólar y la evolución del déficit. Sin embargo, pue-

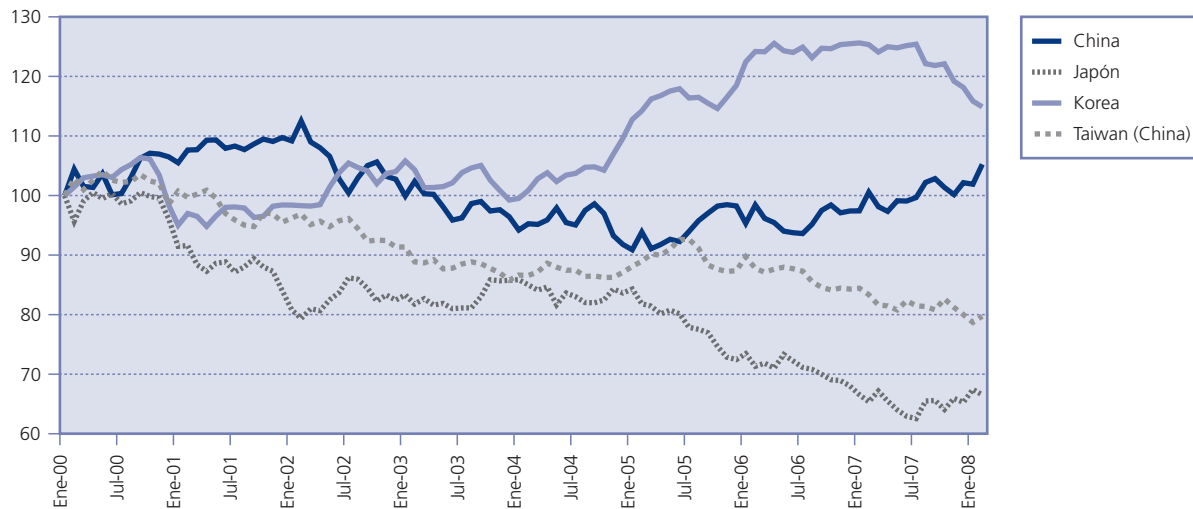
de ayudar a entender este puzzle el hecho de que la depreciación nominal ha sido muy intensa respecto a algunas monedas (en especial, el euro), pero no con otras divisas de países con los que Estados Unidos mantiene un déficit comercial importante, como China y otras economías emergentes asiáticas.

En efecto, las autoridades de estas economías asiáticas han adoptado una política cambiaria tendente a limitar la apreciación de sus monedas frente al dólar. Una de las vías que utilizan estos países para evitar que sus monedas se aprecien consiste en que los respectivos bancos centrales compran masivamente activos en dólares que pagan con las reservas que obtienen por el superávit en sus cuentas corrientes. Con ello tratan de potenciar su estrategia de crecimiento basada en la exportación, siendo China el ejemplo más relevante. En 2005, ese país inició una cierta flexibilización en el control del tipo de cambio del *renminbi* que ha significado una leve apreciación de esta moneda (gráfico 6), apreciación que, sin embargo, parece insuficiente. Por su parte, el resto de las economías de los países asiáticos de nueva industrialización y los países integrantes de ASEAN4, cuyas monedas, a excepción del dólar de Singapur, no cotizan en los mercados internacionales de divisas, siguen el tipo de cambio del *renminbi* y el yen, ya que sus relaciones comerciales con China y Japón son considerables.

### V. SOSTENIBILIDAD Y AJUSTE DE LOS DESEQUILIBRIOS

En el apartado anterior se han analizado los distintos factores que han contribuido a generar la situación que actualmente vivimos en relación con los desequilibrios globales. Este proceso se ha lle-

GRÁFICO 6  
TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO EN LAS ECONOMÍAS ASIÁTICAS



Fuente: BIS (Bank of International Settlements).

vado a cabo en un contexto de un sistema financiero integrado que ha permitido el trasvase de recursos financieros de los países con exceso de ahorro hacia los países con necesidades de financiación. La globalización financiera también ha contribuido a la reducción en la preferencia por los activos del propio país, de forma que el ahorro disponible ha buscado aquellas inversiones más rentables alrededor del mundo, independientemente de su nacionalidad.

En esta situación, se ha producido un importante flujo hacia EE.UU. de capitales atraídos por la rentabilidad de sus activos reales y financieros. EE.UU. ha disfrutado de un período caracterizado por el dinamismo de su economía, favorecido por una fuerte innovación tecnológica y financiera que ha permitido a este país alcanzar un importante crecimiento en productividad, reflejado en una mayor rentabilidad en las inversiones físicas y financieras. Todo esto ha ocurrido en un contexto de una

caída generaliza del nivel de riesgo que los agentes estaban asumiendo derivado de la «gran moderación» en la volatilidad de las variables fundamentales.

En consecuencia, se puede afirmar que la globalización financiera ha permitido disfrutar de un crecimiento económico mundial sostenido, sin fuertes tensiones inflacionistas, a pesar de los desequilibrios globales que se estaban generando (Lane y Milesi-Ferretti, 2006). Que la magnitud de dichos equilibrios no es sostenible en el largo plazo es algo ampliamente aceptado; sin embargo, el debate gira en torno a cómo se producirá el ajuste a una situación más estable con desequilibrios más moderados (11). Unos autores comparten la idea de que la corrección puede ser paulatina y suave, evitando la aparición de tensiones en los mercados internacionales, pero exige la actuación coordinada de los países involucrados (Bernanke, 2005, 2007; González-Páramo, 2006, entre

otros). Mientras, otros autores advierten que el ajuste puede ser drástico. Su análisis se basa en una depreciación brusca del dólar para corregir el déficit por cuenta corriente en Estados Unidos. Esto implicaría de una disminución de la demanda americana de bienes producidos en el extranjero, unida a una devaluación de los activos valorados en dólares. El resultado sería una fuerte contracción en la economía mundial (Obstfeld y Rogoff, 2005, y Krugman, 2007, entre otros). Una opción intermedia es la que proponen Calvo y Talvi (2006), quienes defienden la posibilidad de un ajuste suave en la economía de EE.UU., pero un ajuste drástico, o parada súbita, en las economías emergentes del Este de Asia provocado por un alto grado de vulnerabilidad financiera, debido a que su deuda está valorada en dólares. Esta situación surgiría por la incapacidad de los países asiáticos para mantener por más tiempo su moneda artificialmente depreciada.

Cualquiera que sea el escenario, no se debería olvidar que la globalización supone una mayor integración e interconexión entre países, y por lo tanto aumenta la exposición a las perturbaciones económicas. Por ello, una prioridad fundamental es tratar de posicionar a los mercados en las mejores condiciones posibles para absorber las tensiones generadas en el proceso de ajuste. Sin duda, esto implica que las actuaciones de política económica orientadas a corregir estos desequilibrios se realicen de forma coordinada entre todos los países. Las actuaciones a seguir deben ser decididas y de amplio calado, pero además deben orientarse a mantener el marco de estabilidad y disciplina económica alcanzado en los últimos años.

En este contexto, consideramos que las políticas más relevantes para llevar a cabo son las siguientes:

1) La economía americana debería incrementar su tasa de ahorro nacional. Para ello, debería seguir disminuyendo el déficit público (tal y como lo ha hecho en 2007) y debería aumentar el ahorro privado (una política fiscal expansiva sería un buen estímulo).

2) Las economías emergentes del Este asiático deberían aumentar su tasa de inversión en el interior de sus fronteras, aunque para ello es indispensable mejorar las garantías financieras de las inversiones en estos países, así como las estructuras de los sectores relacionados (banca, etc.), con el fin de incrementar la rentabilidad de la inversión interior y hacerla más atractiva en comparación con la inversión en el exterior. Igual requerimiento se precisa en los países exportadores de petróleo, ya que, además, la reinversión de los fondos disponibles en la

mejora de su estructura productiva ayudaría a reducir las tensiones inflacionistas sobre el precio del petróleo (CED, 2007).

3) China debería dejar fluctuar libremente el tipo de cambio del *renminbi*. Esto incentivaría al resto de las economías asiáticas a apreciar sus respectivas monedas y, al mismo tiempo, mitigaría el riesgo de que Estados Unidos intensifique las medidas proteccionistas frente a los productos procedentes de estos países, lo que sería perjudicial para la economía mundial (12).

4) Las economías desarrolladas, en especial Estados Unidos, deberían mejorar sus niveles de eficiencia energética para reducir su dependencia respecto del petróleo.

Cada una de estas medidas por sí solas no conseguiría reducir significativamente el déficit de Estados Unidos, pero sí lo conseguirían mediante una aplicación conjunta, complementaria y coordinada. Estas acciones requieren, por parte de los países involucrados, actuar a través de la política monetaria y cambiaria, pero también mediante la política fiscal y sectorial. En este sentido, es preciso señalar que algunas actuaciones ya se están poniendo en marcha. Por ejemplo, China, en sus compromisos adquiridos con la Organización Mundial del Comercio, liberalizará el sector bancario lo que mejorará las alternativas de financiación a las que pueden acceder las familias y las empresas, con lo cual aumentará el consumo y la inversión.

*Y ahora, la crisis financiera...*

El factor que puede agudizar la situación de inestabilidad mundial descrita hasta el momento es la crisis de liquidez, que parece

planear en estos días en los mercados financieros (13), derivada de la crisis de las hipotecas *subprime* que surgió en agosto de 2007 (14). La titulización de estas hipotecas generó nuevos productos derivados que, en muchos casos, están fuera del control de los bancos y de todo tipo de regulación, dando lugar a un nuevo sistema que se ha denominado el «sistema bancario en la sombra». Estos productos derivados son una parte muy importante de las carteras de algunos de los principales bancos de inversión y bancos comerciales de EE.UU., pero lo que resulta más preocupante es que también se han exportado al resto del mundo.

Estas circunstancias suponen una mayor dificultad para evaluar los efectos sobre la economía real del problema de liquidez provocado por la desconfianza a prestar dinero a una institución de la que se desconoce en qué medida está afectada por unos activos cuyo valor es difícil de calcular y en una clara situación de pérdida de valor. A esto hay que añadir el riesgo de contagio en el contexto de globalización financiera, que puede convertir un problema que se inició en Estados Unidos en un problema global.

El problema de liquidez es preocupante, puesto que la escasez de fondos en el mercado monetario restringe la financiación de las inversiones a corto plazo por parte de las instituciones financieras (15). Las consecuencias de esta situación sobre la actividad real de la economía pueden ser serias. La inyección de dinero por parte de los bancos centrales podría frenarla y evitar, o al menos suavizar, sus efectos negativos (16), aunque una política monetaria muy agresiva de fuerte crecimiento en la masa monetaria y bajada brusca de los tipos de in-

terés también presenta riesgos. En efecto, puede producirse una burbuja financiera, como ya ocurrió después de la crisis en el fondo de inversión *Long Term Capital Management* a finales de los años noventa, o bien puede generar problemas de inflación. No obstante, el escenario más grave se produciría en el caso, no tan remoto, de que, ante la desconfianza generalizada derivada de la imposibilidad de evaluar en qué medida el sector bancario está afectado por esta situación, se produjera una valoración a la baja de todos los activos con riesgo. Esto supondría una disminución instantánea en el grado de apalancamiento del sistema financiero, es decir, para un determinado nivel de riesgo, la financiación resultaría más costosa. Los efectos perjudiciales sobre la economía real de este encarecimiento de la financiación del proceso productivo, con efectos negativos sobre el crecimiento económico, serían inmediatos y perversos. De hecho, ya se han revisado a la baja las previsiones de crecimiento del PIB mundial en casi un punto porcentual, situando la previsión para el año 2008 en el 4 por 100 (17). En este caso, una caída severa en el crecimiento de la economía norteamericana, reduciendo su demanda externa, aunque reduciría su déficit por cuenta corriente, podría tener efectos devastadores en la economía mundial, sobre todo en el caso de las economías que han basado su crecimiento en una estrategia totalmente orientada a las exportaciones.

En definitiva, los diferentes escenarios que se aventuran para conocer cómo la crisis financiera afecta a la economía real dependerán claramente del tiempo en el que los agentes que participan en el mercado sean capaces de identificar qué agentes, y en qué medida, se encuentran afectados por

las pérdidas derivadas de esta crisis. En este contexto, la Reserva Federal de Estados Unidos va a jugar un papel muy relevante. Algunos autores han señalado que uno de los riesgos de la globalización financiera es que la Reserva Federal ya no tiene tanta influencia como antaño sobre el sistema, aunque sí sobre las expectativas que se generan en los mercados financieros. En este sentido, en esta crisis la Reserva Federal está acaparando un mayor poder y autonomía para intervenir en el sistema bancario, ya que si una cosa se aprendió de la Gran Depresión es que no se puede permitir que el sistema bancario quiebre.

## VI. CONCLUSIONES

Este trabajo analiza el resultado de un proceso de integración mundial de mercados que ha contribuido a mantener, e incluso a acelerar, los desequilibrios globales en una situación de crecimiento económico global robusto con inflación contenida y acompañado por un fuerte crecimiento en las economías emergentes. La consecuencia es un fuerte déficit por cuenta corriente en Estados Unidos, aparentemente insostenible en el largo plazo, en un contexto con un sistema financiero más flexible y eficiente, aunque con algunas deficiencias derivadas de un proceso de desregulación vertiginoso. Se ha realizado un esfuerzo por delimitar los factores económicos que han desembocado en esta situación, y basándose en ello se han propuesto las actuaciones que deben abordar los agentes públicos y privados de forma coordinada, para que el necesario ajuste hacia una situación más estable no se produzca de forma traumática.

A continuación, repasamos brevemente las principales conclusiones del estudio:

**1.** La globalización financiera implica beneficios (mayor disponibilidad de fondos e infraestructura financiera), pero también riesgos (mayor volatilidad y contagio).

**2.** El déficit por cuenta corriente de EE.UU. ha crecido de forma desmesurada desde 1990, situándose en 2006 en un 6,4 por 100 de su PIB.

**3.** En 2007, el crecimiento en la magnitud de los desequilibrios parece haberse parado, incluso muestra síntomas de retroceso.

**4.** Se da la paradoja de que las economías emergentes están financiando el déficit por cuenta corriente de las economías desarrolladas.

**5.** En EE.UU. se observa una tendencia decreciente en la tasa de ahorro nacional bruto, lo que aumenta el diferencial con respecto a la inversión.

**6.** En la última década, ha existido un aumento muy intenso del ahorro excedente en el resto del mundo dispuesto a cubrir el desfase de Estados Unidos (*saving glut*).

**7.** La globalización financiera ha motivado que se produzca una caída en el sesgo país.

**8.** La buena marcha de la economía de EE.UU. (productividad alta, baja volatilidad, etc.) ha consolidado una preferencia generalizada por los activos en dólares.

**9.** Los países del Este asiático han adoptado una política cambiaria tendente a limitar la apreciación de sus monedas frente al dólar, en especial, China.

**10.** La opinión más generalizada manifiesta que los desequilibrios no son sostenibles indefini-



damente con la magnitud que muestran en la actualidad.

**11.** El ajuste será suave o drástico dependiendo de que existan *shocks* que colapsen los mercados financieros o no.

En principio, el problema de liquidez que se vislumbra en los mercados financieros podría ser el desencadenante de una corrección, si no drástica, si considerable. Por tanto, habrá que esperar a ver si realmente esta falta de liquidez es lo suficientemente seria. En 2006, Calvo y Talvi escribían: «Una situación más seria surgiría si la burbuja inmobiliaria estallase, provocando una crisis financiera importante y una repentina pérdida de confianza en las instituciones financieras. En este caso, aunque el ahorro mundial pudiera incrementarse, la liquidez global del sistema podría contraerse, provocando una pronunciada subida de los tipos de interés mundiales. Esta posibilidad no se puede obviar, aunque es menos probable en los EE.UU., que dispone de mercados financieros sofisticados, lo que permite a los bancos difuminar los riesgos». Parece que las cosas ahora son un poco distintas, pero ¿cuánto?

#### NOTAS

(\*) Los autores agradecen a F. Arias y E. Gordo sus comentarios y sugerencias, y a V. M. Jiménez-López su ayuda en la obtención de datos. Este trabajo se ha beneficiado del apoyo económico de los proyectos SEJ2005-07913, SEJ2007-66520/ECON y SEJ2006-14354/ECON, financiados por el M<sup>o</sup> de Ciencia y Tecnología y FEDER.

(1) El capítulo 1 del libro de PEDROSA (2003) ofrece una discusión muy interesante sobre este tema.

(2) El flujo total de capitales en Estados Unidos ha pasado de representar el 2,58 por 100 en 1998 al 6,04 por 100 en 2006 de la producción mundial, es decir, un crecimiento del 133 por 100. Para el caso de la UE, el crecimiento ha sido del 97 por 100, en China el 110 por 100, en Filipinas 43 por 100 y en Chile 18 por 100.

(3) Los *ADR* son instrumentos financieros utilizados por empresas no americanas para poder cotizar en las bolsas de EE.UU. Su objetivo es captar fondos y prestigio. El propietario (inversor) de un *ADR* posee una participación en una empresa no americana que cotiza en los mercados de acciones de EE.UU. Este sistema permite a los inversores comprar acciones de empresas no americanas utilizando dólares, sin tener que asumir el riesgo del tipo de cambio, puesto que los *ADR* están valorados en dólares y sus dividendos también se pagan en dólares. Los *ADR* son emitidos por un banco (el primero que emitió *ADR* fue J. P. Morgan en 1927) que ejerce de depositario (*depository bank*). La cotización de los *ADR* es similar a la cotización de la(s) acción(es) que representa en el mercado del país en el que está domiciliada la empresa.

(4) Entre 1991 y 2007, las importaciones de petróleo y productos derivados de Estados Unidos han crecido a una tasa media anual del 12,3 por 100.

(5) En 1999 el déficit comercial con China representaba el 19,7 por 100 del total del déficit comercial de Estados Unidos, mientras que en 2007 esta cifra se sitúa en el 31 por 100. El déficit respecto a Japón no ha crecido en la misma proporción, es más, el peso del déficit con Japón se ha reducido respecto al total (en 1999 el déficit con este país suponía el 21,5 por 100 y en 2007 tan sólo representa el 10,3 por 100 del total de déficit comercial americano).

(6) Evidentemente, la suma de los saldos de las 143 economías emergentes y en desarrollo y las 30 economías desarrolladas debería ser cero. Pero la dificultad para homogeneizar y conseguir los datos en algunos países hace que las omisiones y errores estadísticos no sean despreciables.

(7) Dado que la balanza de pagos es un registro contable, será finalmente la variación de reservas la que compense el desajuste que persista después de sumar los saldos de las tres balanzas: por cuenta corriente, de capital y financiera.

(8) En otro orden de cosas, pero relevante para el tema que nos ocupa: recientemente se está discutiendo sobre la medición de la tasa de ahorro privada advirtiendo sobre la infravaloración de su valor, puesto que las estadísticas no consideran gastos de las familias en bienes duraderos y en educación, ni tampoco el gasto de las empresas en I+D. Por tanto, si se incluyeran estas partidas, la tasa de ahorro privado presentaría una caída mucho menos acusada.

(9) Aunque algunos autores consideran que este fenómeno contribuye en gran medida al déficit por cuenta corriente, en términos generales se puede cuestionar la relación directa entre el déficit público y el déficit por cuenta corriente porque su contribución a la tasa de ahorro nacional es pequeña en relación con el ahorro privado, y porque numerosos países que registran un superávit público no

han reducido el déficit por cuenta corriente (España es un claro ejemplo).

(10) Se mide como la cuota de los activos extranjeros en las carteras de los inversores de un cierto país. En WALTER y PUNZI (2007) se trata de cuantificar el impacto de la caída del *home bias* sobre los desequilibrios globales.

(11) CABALLERO *et al.* (2008), por el contrario, consideran que el escenario de fuerte crecimiento del DCC de Estados Unidos, la caída de tipos de interés a largo plazo y la mayor presencia de activos de este país en las carteras globales es el resultado de una nueva estructura económica mundial; por tanto, es estable.

(12) CALVO (2007) señala que no se debería poner tanta atención en el tipo de cambio del *renminbi*, ya que si se apreciara sensiblemente y se comprueba que los precios y los salarios son inflexibles a la baja, se podría originar una contracción de la economía mundial.

(13) A este respecto, es interesante la discusión que se realiza en los siguientes artículos: KRUGMAN (2008a, 2008b, 2008c) y SCHWARTZ y CRESWELL (2008).

(14) El problema de los impagos de estas hipotecas aparece en una situación con la economía americana desacelerándose, subidas en los tipos de interés y caída de precios en el sector inmobiliario. Pero el origen está en lo que ha ocurrido entre 2002 y 2006, cuando se genera una falsa apreciación de que el precio en el sector inmobiliario crecería indefinidamente, y que el riesgo de las inversiones había desaparecido gracias a la innovación financiera, lo que conduce a una política de préstamos desastrosa. Esto coincide con un sentimiento entre la clase política —Alan Greenspan y varios asesores económicos de la administración Bush— de que el mercado siempre funciona correctamente y de que cualquier tipo de regulación es siempre negativa. La situación de desregulación condujo a los bancos y a otros intermediarios financieros a crear una amplia variedad de nuevos productos financieros —productos derivados complejos, tales como CDO (*collateralized debt obligations*)— que los expertos ahora reconocen que son muy difíciles de entender y, peor aún, muy complicados de valorar.

(15) También existe un efecto directo sobre los agentes relacionados con los créditos hipotecarios en todos sus niveles (los bancos que realizaron los préstamos, los bancos de inversión que titulizaron esos activos y los compradores de estos últimos), pero, en principio, no parece demasiado preocupante porque el mercado monetario lo podría asumir.

(16) Desde que estalló la crisis de las *subprime* en agosto de 2007, los principales bancos centrales (Reserva Federal, el BCE, el Banco de Canadá, el Banco de Inglaterra y el Banco Nacional Suizo) han inyectado liquidez en agosto y diciembre de 2007, y recientemente en marzo. La última vez que el BCE inyectó liquidez fue el 12-09-2001 (*El Economista*, 11-3-2008).



<p>(17) Estados Unidos es una de las economías que más acusa la desaceleración (crecerá menos del 1,5 por 100 en 2008, frente al 2,2 por 100 en 2007), junto con el resto de las economías desarrolladas (excepto Japón). Las economías emergentes, por el momento, no han reducido sensiblemente sus previsiones de crecimiento (FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, 2008).</p> <p><b>BIBLIOGRAFÍA</b></p> <p>ALONSO, J. A. (2007), «Mercados financieros internacionales y desequilibrios globales», <i>Cuadernos de Información Económica</i>, 197: 81-88.</p> <p>BERNANKE, B. S. (2005), «The global saving glut and the U.S. current account deficit», Conferencia impartida en <i>Virginia Association of Economics</i>, el 10 de marzo de 2005, Richmond, Virginia.</p> <p>— (2007), «Global imbalances: Recent developments and prospects», conferencia impartida en el Bundesbank el 11 de septiembre de 2007, Berlín.</p> <p>BRENDER, A., y PISANI, F. (2007), <i>Global Imbalance: Is the World Economy Really at Risk?</i>, Dexia, Bélgica.</p> <p>CABALLERO, R.; FARHI, E., y GOURINCHAS, P. O. (2008), «An equilibrium model of "global imbalances" and low interest rates», <i>American Economic Review</i>, 98 (1): 358-393.</p> <p>CALVO, G. (2007), «Enseñanzas de la globalización financiera. Lo nuevo y lo falaz», <i>Cuadernos de Información Económica</i>, 200: 93-105.</p> <p>CALVO, G., y TALVI, E. (2006), «The resolution of global imbalances: Soft landing in the North, sudden stop in emerging markets?», <i>Journal of Policy Modelling</i>, 28: 605-613.</p>	<p>CED (Committee for Economic Development) (2007), <i>Reducing Risks From Global Imbalances</i>, disponible en: <a href="http://www.ced.org">www.ced.org</a>.</p> <p>CROCKETT, A. (2000), «Commentary: How should financial market regulator respond to the new challenges of global economic integration?», en <i>Global Economic Integration: Opportunities and challenges</i>: 121-128; proceedings of a symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyo, 24-26 de agosto.</p> <p><i>El Economista</i> (2008), «Inyección conjunta liquidez bancos centrales empuja a bolsas y arrastra euro», edición digital, 11 de marzo, <a href="http://www.economista.es">www.economista.es</a>.</p> <p>FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M. (2008), «La economía internacional: evolución reciente y perspectivas», conferencia impartida el 31 de marzo de 2008 en la Real Sociedad Económica de Amigos del País, Las Palmas.</p> <p>FONDO MONETARIO INTERNACIONAL —FMI— (2007), «The multilateral consultation on global imbalances», <i>Issues Brief</i>, 07/03.</p> <p>— (2008), «IFM sees global imbalances narrowing, but more to be done», <i>Multilateral Consultations</i>, 19 de febrero de 2008.</p> <p>GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M. (2006), «Central banks and global imbalances: Introduction to the round table», conferencia impartida el 9 de junio de 2006 en <i>Central Banks in the 21st Century</i>, organizada por el Banco de España, Madrid.</p> <p>GREENSPAN, A. (2005), «International imbalances», conferencia impartida el 2 de diciembre de 2005 en <i>Advancing Enterprise Conference</i>, Londres.</p> <p>KRUGMAN, P. (2007), «Will there be a dollar crisis?», <i>Economic Policy</i>, 22 (51): 436-467.</p>	<p>— (2008a), «Partying like it's 1929», <i>The New York Times</i>, edición digital, 21 de marzo, <a href="http://www.nytimes.com/2008/03/21/opinion/21krugman.html">http://www.nytimes.com/2008/03/21/opinion/21krugman.html</a>.</p> <p>— (2008b), «Loans and leadership», <i>The New York Times</i>, edición digital, 28 de marzo, <a href="http://www.nytimes.com/2008/03/28/opinion/28krugman.html">http://www.nytimes.com/2008/03/28/opinion/28krugman.html</a>.</p> <p>— (2008c), «Taming the beast», <i>The New York Times</i>, edición digital, 24 de marzo, <a href="http://www.nytimes.com/2008/03/24/opinion/24krugman.html">http://www.nytimes.com/2008/03/24/opinion/24krugman.html</a>.</p> <p>LANE, R., y MILES-FERRETTI, M. (2006), «Examining global imbalances», <i>Financial and Development</i>, 43 (1), FMI.</p> <p>OBSTFELD, M., y ROGOFF, K. (2005), «The unsustainable US current account revisited», <i>NBER WP</i>, 10864.</p> <p>PEDROSA, M. (2003), <i>Los mercados financieros internacionales y su globalización</i>, Ed. Thomson, Madrid.</p> <p>SCHUMKLER, S. L., y ZOIDO-LOBATÓN, P. (2001), «Financial globalization: Benefits, risks, and challenges for emerging economies, background paper for the World Bank Policy Research Report», <i>Globalization, growth and poverty</i>.</p> <p>SCHWARTZ, N. D., y CRESWELL, J. (2008), «What created this monster?», <i>The New York Times</i>, edición digital, <a href="http://www.nytimes.com/2008/03/23/business/23how.html">http://www.nytimes.com/2008/03/23/business/23how.html</a>.</p> <p>TEUNISSEN, J. J., y AKKERMAN, A. (eds.) (2006), <i>Global Imbalances and the US Debt Problem: Should Developing Countries Support the US dollar?</i>, Forum on Debt and Development (FONDAD).</p> <p>WALKER, W., y PUNZI, M. T. (2007), «Financing of global imbalances», <i>WP/07/177</i>, FMI.</p> <p>XAFA, M. (2007), «Global imbalances and financial stability», <i>WP/07/111</i>, FMI.</p>
---	---	---

## Resumen

El presente trabajo analiza, ante todo, el origen, naturaleza y sostenibilidad del dilatado déficit exterior español, déficit que, en términos relativos, se sitúa entre los más elevados del mundo. En el estudio se pone de manifiesto que el desequilibrio ha alcanzado esos niveles por la condición de escudo que caracteriza a la moneda común; que no ha sido causado por una reducción del ahorro nacional, sino por el aumento de la inversión, especialmente de la inversión en vivienda; y que su sostenibilidad plantea serios problemas que ya vienen siendo anunciados por el aumento de las primas de riesgo. Finalmente, y desde la óptica de la no sostenibilidad, se sugieren varias medidas de política económica que servirían para reducir el déficit y mejorar su financiación.

*Palabras clave:* déficit por cuenta corriente, necesidad de financiación, sostenibilidad del déficit, primas de riesgo, traslación del riesgo de crédito.

## Abstract

This paper focus on the roots, nature and sustainability of the impressive Spanish external deficit, which, right now, stands among the highest in the world. The main findings are that the disequilibrium has been nursed by the shield condition of the euro, that the primary cause of the deficit is not the reduction of national savings but the rapid increase in investment, specially in residential building, and that the gap may not be sustainable in the near future as anticipated by the increase in risk premia. Finally, and since its sustainability is jeopardized, some economic policy steps are suggested, so as to reduce the current account deficit and to improve the ways of financing it.

*Key words:* current account deficit, net borrowing, sustainability, financing the deficit, risk premia.

*JEL classification:* E62.

# QUOUSQUE TANDEM...?

Jaime REQUEIJO (\*)

Catedrático Emérito de Economía Aplicada, UNED

## I. LOS HECHOS ESCUETOS

LOS gráficos que figuran a continuación reflejan cómo han evolucionado los saldos de la balanza comercial, de la cuenta corriente exterior, de la cuenta de capital y de la posición neta de inversión internacional en el período 1999-2007, expresados los cuatro en porcentajes del producto total. El período elegido se inicia con la incorporación de España al euro y, por tanto, analiza el comportamiento del sector exterior tras haberse desnacionalizado la política cambiaria (1).

Es fácil colegir la relación de causalidad entre las tres últimas variables: los déficit por cuenta corriente necesitan del ahorro exterior, ahorro que puede canalizarse a través de la cuenta de capital-transferencias de capital o de la cuenta financiera-inversiones, en formas diversas. En el primer caso, y si las transferencias de capital son positivas, la necesidad de financiación disminuye; en el segundo caso, la apelación al ahorro externo se traducirá en un aumento de los pasivos exteriores y en un empeoramiento de la posición neta de inversión internacional. Y eso es, exactamente, lo que se refleja en los gráficos: el creciente déficit corriente, aunque ligeramente aminorado por los saldos positivos de la cuenta de capital (gráfico 1) ha dilatado la necesidad de financiación, hasta situarla, en 2007, en un 10 por 100 del producto interior bruto, con una posición neta internacional deudora que, a septiembre del 2007, equivalía al 90 por 100 de la producción total (gráfico 2).

La actual situación no resulta envidiable porque, en términos relativos, España es, en la hora presente, uno de los países más endeudados del mundo (2), y porque, aunque se forme parte de una Unión Monetaria, un endeudamiento elevado anticipa problemas futuros de crecimiento y solvencia.

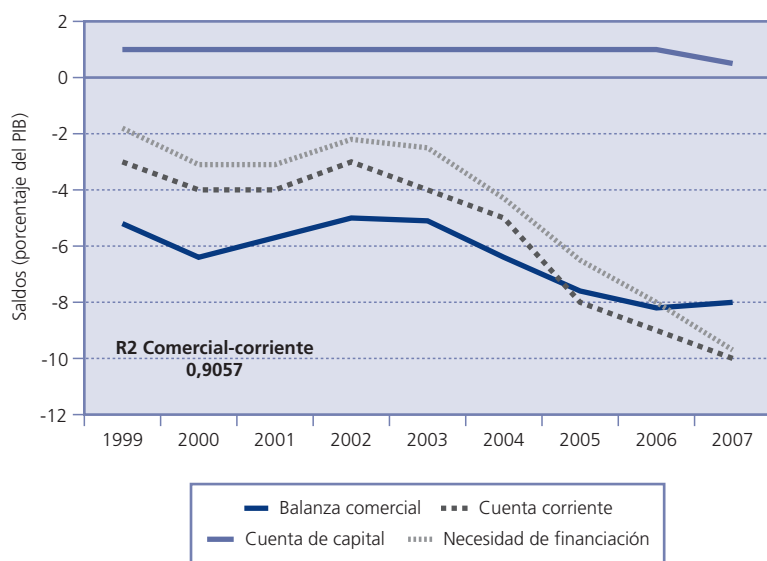
El presente trabajo se organiza de la siguiente forma. En primer lugar, busca elucidar por qué ha ocurrido: por qué la pertenencia al euro ha dado por resultado un creciente desequilibrio exterior. En segundo lugar, trata de aclarar, tanto desde la óptica global como desde el análisis de transacciones, la naturaleza del déficit. En tercer lugar, examina la financiación actual del déficit y su sostenibilidad. Por último se enumerarán algunas conclusiones y se recomendarán las posibles vías de corrección.

## II. ¿POR QUÉ HA OCURRIDO?

Son dos las razones que explican el desequilibrio de las cuentas exteriores. La primera, y más importante, es nuestra pertenencia al euro; la segunda es el dinamismo mostrado por la economía española en el período 1996-2007.

El euro actúa, a la vez, como escudo y como hipnótico. Como escudo, porque no transmite a los mercados financieros internacionales los desequilibrios de una economía de tamaño medio, como la española, pero que, en la Eurozona, supone, tan sólo, un 9 por 100 del total; y tanto más

GRÁFICO 1  
EVOLUCIÓN DEL SECTOR EXTERIOR



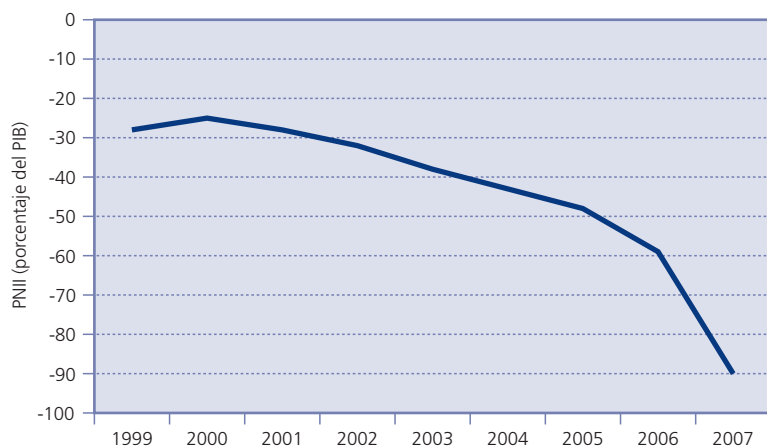
Fuente: Banco de España y Contabilidad Nacional.

cuanto que la cuenta corriente del conjunto se mantiene en un razonable equilibrio (3). La Unión Monetaria, por tanto, encubre el desequilibrio exterior de un país

que, en la Eurozona, hace las veces de una región.

De no ser por la existencia de ese escudo cambiario, la moneda

GRÁFICO 2  
EVOLUCIÓN DE LA POSICIÓN NETA DE INVERSIÓN INTERNACIONAL



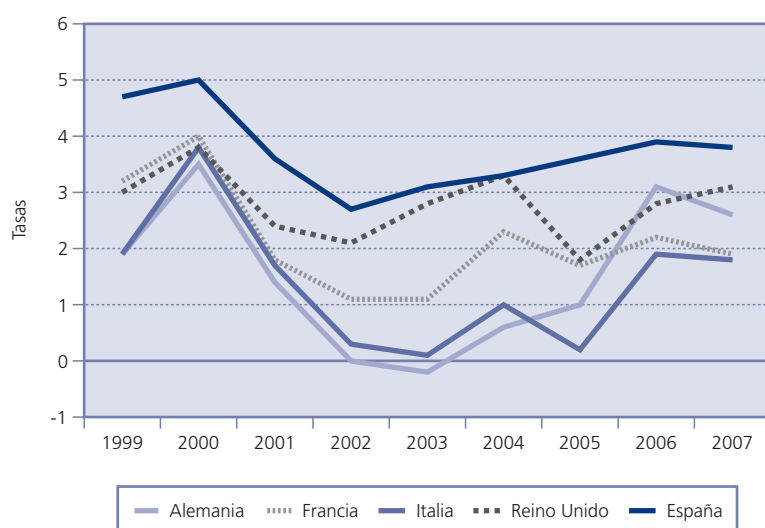
Fuente: Banco de España y Contabilidad Nacional.

española habría sufrido ya los descalabros que afectan a cualquier economía cuya situación exterior, medida a través de la cuenta corriente, empeora velozmente. Recuérdense, por ejemplo, las devaluaciones de 1977, 1982, 1992-1993 y 1995. Recuérdese, también, que toda devaluación no acompañada por un recorte de la absorción interna tiene efectos fugaces. Normalmente, pues, un persistente desequilibrio exterior, con moneda propia, desencadenaría una secuencia bien conocida: ataque frontal a la moneda, por pérdida de confianza, y devaluación como pieza del esfuerzo de estabilización, lo que supondría, a la postre, menor crecimiento y mayor desempleo durante el período de ajuste. Lo que el euro permite, por tanto, es dilatar las medidas de ajuste y permitir crecer pese al desequilibrio exterior.

De ahí que, durante el lapso considerado, la economía española haya podido crecer a una tasa media interanual del 3,74 por 100 (4), muy cerca de su producto potencial y claramente por encima del ritmo de Alemania, Francia, Italia y Reino Unido, nuestros principales socios en la Unión Europea. Las diferencias pueden observarse en el gráfico 3.

¿Todo crecimiento diferencial se traduce, siempre, en un empeoramiento de las cuentas exteriores? No necesariamente, como muestra la experiencia japonesa de los años setenta y ochenta y, en general, la de los países del Sudeste asiático antes de la crisis de 1997. En todos esos casos, el impulso a la exportación ha sido la clave del crecimiento, lo que ha supuesto que el saldo neto exterior haya resultado positivo y haya contribuido al aumento del producto total, amén de reforzar la posición exterior y generar un aumento continuado del nivel de re-

GRÁFICO 3  
TASAS DE CRECIMIENTO REAL



Fuente: OCDE, *Economic Outlook*, diciembre 2007.

servas. Aun con los recelos del caso, por tratarse de una economía dirigida, aunque permita la existencia de un sector privado boyante, la China actual sigue el mismo camino y con los mismos resultados: saldo neto exterior fuertemente excedentario, fortaleza del sector exterior y acumulación de reservas (5).

Pero en el caso español no ocurre así porque es la demanda interna la que sustenta el crecimiento y la externa la que lo frena, a consecuencia de un saldo neto exterior continuamente negativo en el período 1999-2007. Para esos años, esa contribución negativa ha sido, en media, de un punto (6). Y aún hay más: el dinamismo mostrado por la demanda interna ha facilitado la aparición de una inflación superior a la de nuestros principales competidores, lo que, a la postre, y al apreciar el tipo de cambio real, ha mermado la competitividad de la oferta exportable de bienes y servicios.

Pero, además de esa condición de escudo protector, la moneda única actúa, por añadidura, como amplificador del desequilibrio; por varias razones.

El trabajo, tantas veces citado, de Feldstein y Horioka (7) ponía en entredicho un presupuesto de la economía tradicional: que, en ausencia de barreras reguladoras, el ahorro generado en un país buscaría, dentro o fuera del mismo, la inversión más rentable, lo que difuminaría la correlación entre ahorro e inversión internos. Por tanto, y en el área OCDE, debería advertirse la ausencia de una correlación positiva entre esas dos variables. Del estudio citado se desprende lo contrario; es decir, que, para el período estudiado, 1960-1974, y en el caso de 16 países OCDE, el coeficiente de correlación era alto y, por tanto, revelaba que, en gran medida, el ahorro interno de los países se invertía en esos mismos países. La aparente contradicción fue

denominada «el enigma de Feldstein-Horioka».

Años más tarde, Blanchard y Giavazzi (8) revisaron el problema y encontraron que, para los años examinados en el trabajo inicial, la correlación seguía siendo alta, pero que en el período 1991-2001 era ya muy baja en el caso de la zona euro, sin que lo fuera en el conjunto OCDE. Conclusión: el grado de integración financiera en área de moneda única es muy elevado, lo que permite financiar la inversión nacional con ahorro procedente de otros países de la misma zona. La moneda única, por tanto, ha dado como resultado un mercado financiero único, entre otras razones porque ha eliminado el riesgo de cambio, pero también ha alumbrado un mercado de dimensiones mucho mayores, lo que lleva a que el endeudamiento exterior de un país sea menos preocupante porque resulta más fácil financiarlo.

Pero además la moneda única, que requiere una política monetaria común, genera, por definición, una perturbación asimétrica duradera, por cuanto aplica un único tipo de interés con independencia de la posición cíclica en que se encuentren los países integrantes. Y así ha ocurrido: a lo largo de los años estudiados, la política monetaria del Banco Central Europeo ha resultado ser restrictiva para países en fase de lento crecimiento, como Alemania y Francia, y expansiva para países, como España, de ritmo de crecimiento sustancialmente mayor.

El euro, por tanto, ha permitido ignorar hasta el momento el desequilibrio externo de la economía española y, además, lo ha magnificado, al facilitar, vía política monetaria expansiva, un crecimiento impulsado por la demanda interna. Ha cumplido así

su doble condición de escudo e hipnótico, sin cuya colaboración nuestra economía hubiera tropezado, años ha, con la restricción exterior.

### III. LA NATURALEZA DEL DÉFICIT EXTERIOR ESPAÑOL

Para la macroeconomía moderna, un déficit por cuenta corriente, o diferencia entre el ahorro y la inversión nacionales, constituye un fenómeno intertemporal, dado que tanto el ahorro como la inversión se basan en factores intertemporales tales como el ciclo vital o los rendimientos esperados de los proyectos de inversión (9).

A partir de esa concepción intertemporal del déficit, el hilo del razonamiento se bifurca: deben analizarse de forma distinta los desequilibrios causados por los déficit públicos y los que resultan de decisiones económicas descentralizadas, adoptadas por agentes económicos privados. En el primero de los casos, los gobiernos deben enjuagarlos lo antes posible, sobre todo si reflejan un exceso de gasto de consumo; en el caso segundo, en lo que podría denominarse un déficit corriente de carácter privado, se entiende que son los agentes los que mejor pueden calibrar el efecto de sus decisiones de ahorro e inversión, que esas decisiones pueden ser óptimas y que los mismos agentes absorberán el déficit, con el paso del tiempo, al aumentar su ahorro o reducir su inversión que, se entiende, ha buscado aumentar el flujo esperado de bienes y servicios. Esa apreciación positiva de los déficit generados por el sector privado es lo que se conoce como «doctrina Lawson», puesto que fue el por entonces ministro de Hacienda británico, Nigel Lawson, el

que, ante el Fondo Monetario Internacional y en 1988, restara importancia a los desequilibrios corrientes de la economía del Reino Unido, precisamente por no venir impulsados por déficit fiscales (10).

Sobre la base de las anteriores consideraciones, de cuestionable validez empírica, podría concluirse que si el déficit corriente no viene provocado por déficit fiscales, sino por un exceso de inversión privada que aumente la capacidad productiva de la economía, el desequilibrio no ha de ser preocupante: con los años, el exceso de inversión, sobre todo en bienes y servicios comercializables internacionalmente, generará un superávit corriente que permitirá aligerar la deuda contraída para financiar los déficit.

El gráfico 4 permite comprobar que, de 1999 a 2007, el déficit público español se ha reducido hasta convertirse en un superávit; de lo que se desprende que las cuentas públicas nada tienen que ver con los actuales déficit exteriores, déficit que, por aplicación

de la doctrina Lawson, no deberían resultar preocupantes.

El gráfico 5 refleja la evolución, para el mismo lapso de tiempo, del ahorro nacional, de la inversión nacional y, dentro de ésta, de la inversión en vivienda, es decir, en construcción residencial nueva.

Las conclusiones que se desprenden de este gráfico son las siguientes. En primer lugar, el ahorro nacional, suma del público y privado, se ha mantenido muy estable a lo largo del período, alrededor del 22-23 por 100 del producto interior bruto, lo que significa que el déficit corriente no proviene de una reducción del ahorro. En segundo lugar, la inversión nacional sí ha crecido sustancialmente a lo largo de esos años, a un ritmo medio del 11 por 100. Por último, el acelerador de la tasa de inversión resulta ser la inversión en vivienda, que ha pasado de significar el 22 por 100 de la formación bruta de capital fijo en 1999 al 30 por 100 en 2007. ¿Qué puede inferirse de todo ello? En principio, que el dé-

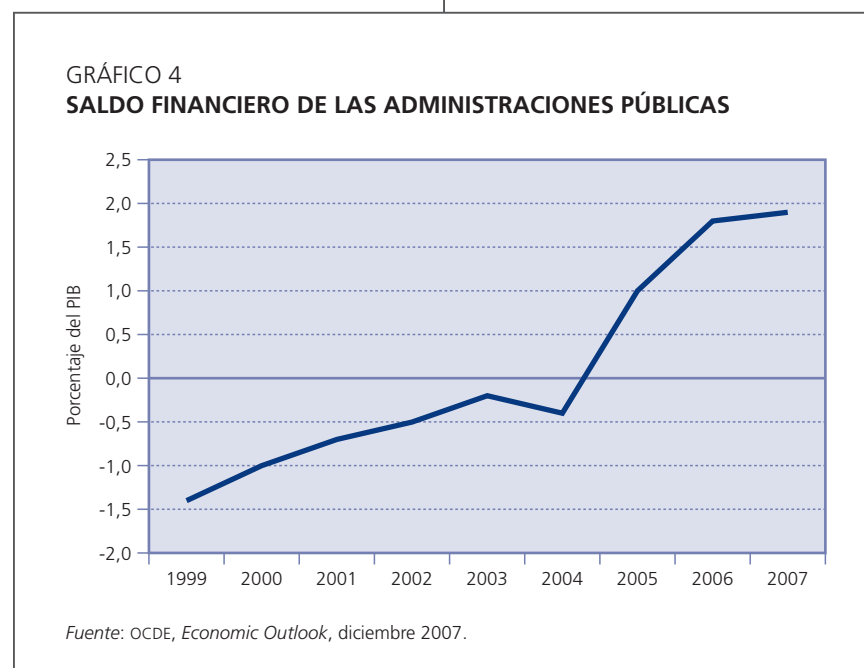
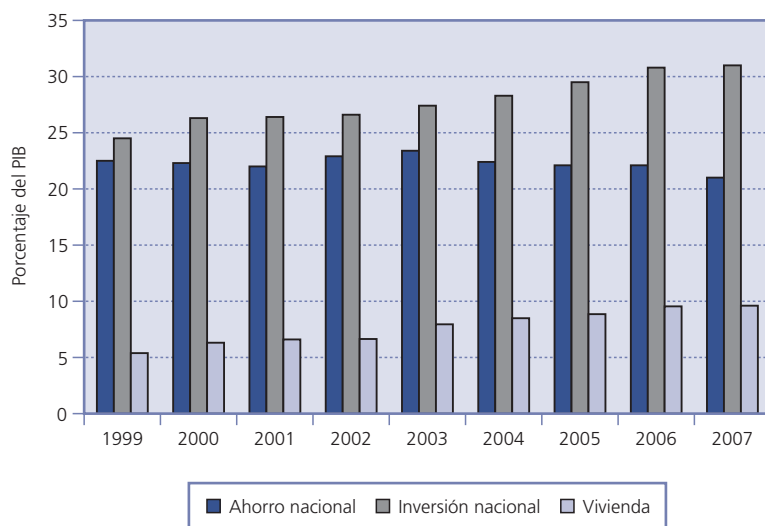




GRÁFICO 5  
**AHORRO NACIONAL, INVERSIÓN NACIONAL E INVERSIÓN EN VIVIENDA**



Fuente: Contabilidad Nacional.

ficit corriente se debe a un aumento de la tasa de inversión, sin que ese aumento anticipe la reversión futura del déficit, por incremento de la producción y exportación de bienes y servicios, porque la nueva inversión ha estado dirigida predominantemente hacia la construcción de viviendas y no a potenciar la capacidad productiva de la economía. Aun aceptando los presupuestos del déficit corriente como fenómeno intertemporal, e incluso los de la doctrina Lawson, el desequilibrio español sí parece inquietante por cuanto no parece automáticamente absorbible.

#### IV. LA FINANCIACIÓN ACTUAL DEL DÉFICIT CORRIENTE

Cualquier déficit por cuenta corriente puede ser compensado o ha de ser financiado. Como ya se ha dicho, puede ser compensado

si, a través de la cuenta de capital, se recibe un continuo flujo financiero, en forma de transferencias, que lo neutralice total o parcialmente; que, en suma, elimine o reduzca la necesidad de financiación exterior. Ha de ser financiado si esa compensación no existe, o sólo tiene efectos limitados, y en tal caso importa la forma de financiarlo, porque la permanencia y el plazo de la financiación incidirán, muy claramente, en el coste de ésta.

En la cuenta de capital de la balanza de pagos española se registran, sobre todo, las transferencias de capital que efectúan los residentes en España y las que reciben. A todos los efectos, las más importantes de las que se reciben, y las que condicionan el saldo final, son las transferencias de capital de la Unión Europea, en forma de fondos Feder, fondos de cohesión y Feoga-Orientación. En el gráfico 1, y siempre para el pe-

ríodo estudiado, puede verse en porcentaje de PIB la evolución del saldo de la cuenta de capital.

Obsérvese que entre 1999 y 2007 esa cuenta de capital arroja un saldo positivo recurrente del 1 por 100 del PIB, situación que cambia en 2007 porque en ese último año la aportación desciende al 0,5 por 100 del PIB. Cabría pensar que una única observación no debe resultar significativa y que, para años próximos, el saldo puede mejorar, pero hay una razón básica para suponer lo contrario; es decir, que hacia el futuro ese saldo empeorará. Y la razón no es otra que la ampliación de la Unión Europea. Por el doble juego del efecto estadístico —la economía española mejora su situación relativa respecto de la media europea— y de la contención presupuestaria, los fondos netos recibidos de la UE tenderán a reducirse, y probablemente, y a partir del 2013, España dejará de ser receptora neta de fondos para convertirse en contribuyente neto. Lo cual, sin duda, eliminará la aportación positiva de la cuenta de capital (11).

En la cuenta financiera de la balanza de pagos se registran los movimientos de fondos que, a la postre, van a ser la contrapartida de la capacidad (+) o necesidad (-) de financiación de la economía. Recordemos que la capacidad implica un préstamo neto al exterior a través de las rúbricas de la cuenta financiera, y la necesidad, una apelación al ahorro externo por el mismo conducto.

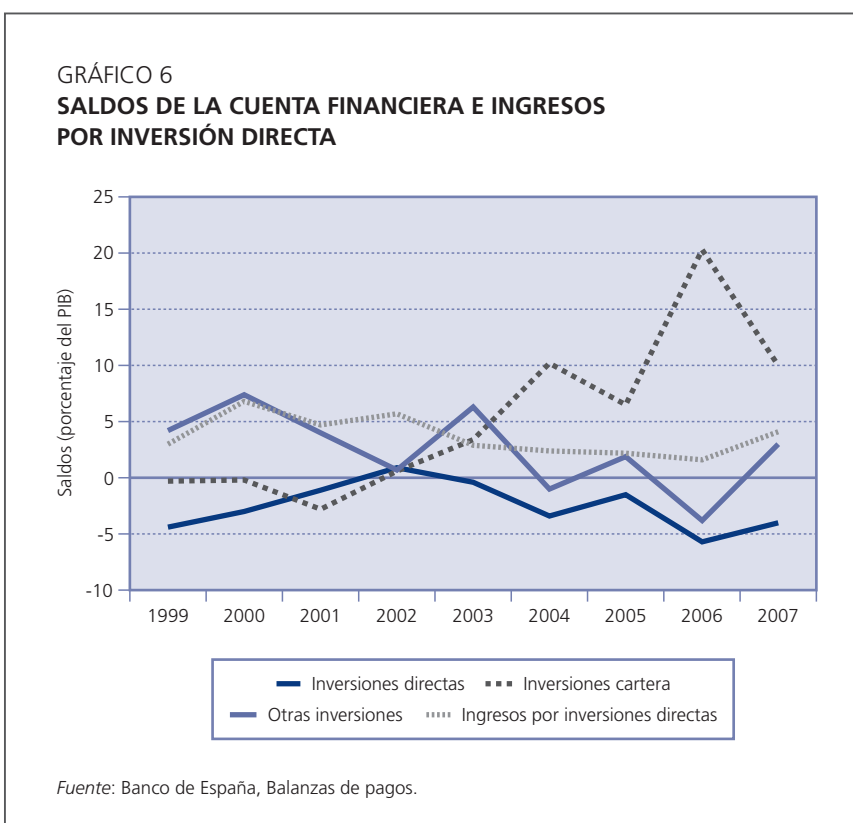
De las partidas de la cuenta financiera hay que destacar las tres primeras: inversiones directas, inversiones de cartera y otras inversiones. Aunque la distinción entre la primera y la segunda es convencional (¿quién puede asegurar que una inversión del 9 por 100 en el capital de una empresa ha



de ser menos permanente que otra del 11 por 100?), se da por sentado que la inversión directa es más estable (10 por 100 o más del capital) porque busca influir en la gestión de la compañía y, por tanto, permanecer en ella, que la inversión en cartera persigue beneficios a corto plazo (menos del 10 por 100 del capital o adquisición de renta fija) y que la tercera de las rúbricas engloba, fundamentalmente, créditos y préstamos, sobre todo de instituciones financieras, sin que sea posible calificarlos de más o menos permanentes. Conclusión: se entiende que, a los efectos de cubrir la necesidad de financiación, los flujos más estables corresponden a la inversión directa, por considerar que son más permanentes.

El gráfico 6 presenta, en porcentaje del PIB, las inversiones del exterior hacia España y los saldos de las tres formas de inversión durante el período analizado.

Nótese que desde 2002 el porcentaje correspondiente a los ingresos por inversiones directas ha experimentado una disminución tendencial, pese al dato favorable de 2007; situación extraña en una economía que ha crecido, como la española, a ritmo vivo, y que muy probablemente viene causada por la pérdida de atractivo de nuestra economía; pérdida de atractivo que requiere una doble explicación. En primer término, Asia y los países del Centro y Este de Europa ofrecen mejores oportunidades de inversión directa porque sus niveles salariales son muy inferiores a los de Europa occidental y, por ende, a los españoles. En segundo lugar, y como es bien sabido, el impuesto de sociedades español se cuenta entre los más altos de los países UE. Nada tiene, pues, de extraño que la inversión directa fluya cada vez menos hacia la economía nacional (12).



Pero, además, la capacidad financiadora de la inversión directa es negativa. Si nos fijamos en la evolución de esa rúbrica —inversiones hacia adentro y hacia fuera— el resultado ofrece ese signo. Lo cual no tiene nada de extraño porque, desde finales de los años ochenta, las empresas españolas han seguido el camino de la internacionalización en busca de economías de escala y de presencia directa en otros mercados, y a impulsos de la deslocalización productiva y comercial (13). Naturalmente, la moneda única y la integración de los mercados financieros comunitarios han ayudado mucho a ese proceso de expansión exterior. Pero, en lo que se refiere a la necesidad de financiación del déficit corriente, los ingresos por inversión directa quedan más que compensados por los pagos, puesto que, en realidad, somos inversores netos.

Situación distinta es la que presentan las rúbricas de «cartera» y «otras inversiones», cuya evolución neta, sobre todo la de la primera, demuestra que es ahí donde radica la cobertura fundamental del déficit exterior, razón por la cual viene mostrando una tendencia ascendente en los últimos años. Ahora bien, ese flujo es, por esencia, volátil si se tienen en cuenta el alcance y el dinamismo de los mercados financieros secundarios y la presencia destacada de los inversores institucionales en busca de combinaciones adecuadas de rentabilidad-riesgo, y dados, por tanto, a cambiar posiciones con cierta frecuencia. Por eso no resulta aventurado asegurar que la financiación del déficit por cuenta corriente es, hoy por hoy, lábil y sujeta a múltiples incertidumbres.

¿Qué puede ocurrir si no se invierte la tendencia actual del déficit corriente? Como ya se ha di-

cho, el saldo neto exterior, o suma de las rúbricas de mercancías y servicios, ha venido restando, en el lapso estudiado, un punto aproximado al crecimiento porcentual de la economía; y lo ha hecho con una pujante demanda interna, fruto de la cual es que el crecimiento medio se haya situado en el 3,74 por 100. Es muy improbable que la demanda interna siga manteniendo un ritmo similar al de esos años, puesto que tan sólo la crisis del sector inmobiliario será suficiente para rebajar los niveles de consumo global e incrementar el nivel de desempleo. De ahí que, sin entrar en polémica acerca de las décimas de crecimiento, no resulte inadecuado afirmar que, en los años próximos, la demanda interna española experimentará una caída sustancial. En concreto, la OCDE anticipa, para 2008 y 2009, una reducción de dos puntos respecto del crecimiento estimado para 2007, del 4,3 por 100. En esa previsión, se supone que el saldo neto exterior apenas restará capacidad de crecimiento, con lo cual la tasa de aumento para esos dos años será del 2,5 por 100 en el 2008 y del 2,4 por 100 en el 2009 (14).

Sin olvidar que, por lo general, un menor crecimiento de la demanda interna alivia el desequilibrio del saldo neto exterior, por la condición procíclica del déficit comercial y por la menor importación de servicios derivada de la caída de la renta disponible, nos parece que la previsión OCDE sobre la demanda externa peca de optimismo y que, aunque el saldo neto exterior mejore, su freno al crecimiento total dejará, para esos dos años, la tasa de expansión de la economía española en el entorno del 2 por 100 (15), perspectiva nada halagüeña porque, con esas tasas de crecimiento, el desempleo expe-

rimentará una subida muy apreciable y las tensiones económicas y sociales se multiplicarán.

Por tanto, no tomar medidas para intentar reducir ese déficit, dentro de las escasas posibilidades con que cuenta la política económica, equivale a dejar que la brecha exterior alargue el período recesivo.

Pero hay algo más que puede ocurrir si el déficit persiste a los niveles actuales y si la posición neta de inversión internacional sigue deteriorándose; porque ocurrirá que la confianza de los mercados en la economía española se deteriorará también, ya que nuestra presencia en el euro elimina el riesgo de cambio, pero no elimina el de mercado. El primero no existe para las transacciones entre los países miembros del eurosistema y, en el caso de terceros países, sólo aparecería si la situación de la balanza de pagos agregada experimentase un empeoramiento continuado; lo cual no es óbice para que los cambios entre las principales monedas oscilen sin que, a veces, sea fácil prever el signo y alcance de la oscilación, pero, en todo caso, ese riesgo puede cubrirse haciendo uso de los mecanismos habituales. El riesgo de mercado, sin embargo, definido como la posibilidad de que una inversión pierda valor por la influencia de factores varios, no desaparece. El inversor extranjero que ha adquirido acciones o bonos denominados en euros y emitidos por entidades españolas estará siempre interesado en que su activo no se deprecie, situación que puede nacer, por ejemplo, de la merma de resultados de la entidad emisora. Y, ante tal incertidumbre, ¿qué decisión adoptará? Puede no invertir o puede exigir que los rendimientos de esos activos se aseguren mediante una prima de riesgo que se instru-

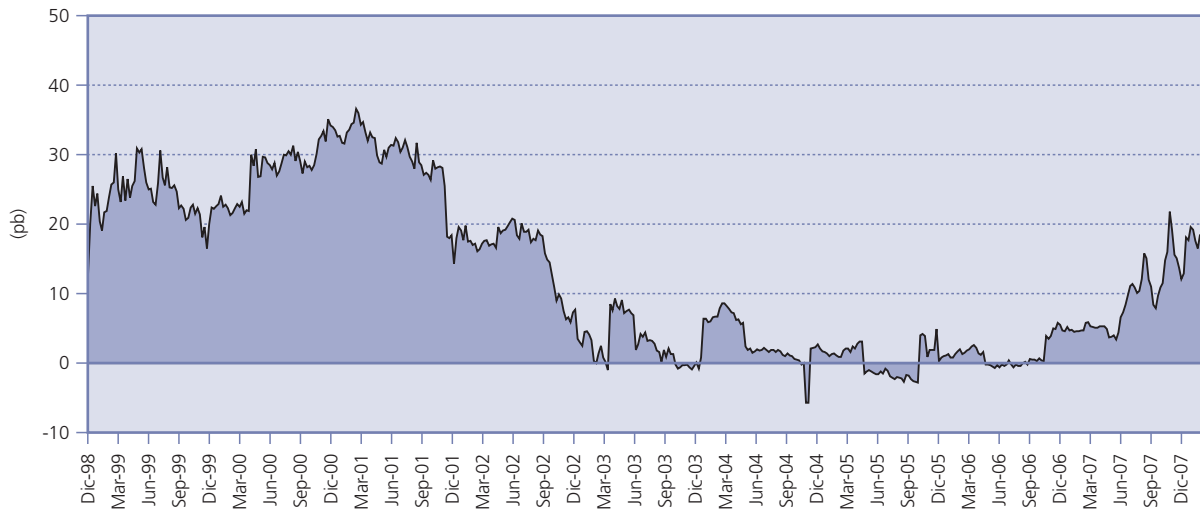
mentaría a través de un valor de adquisición menor del que tienen otros activos considerados más seguros; en suma, exigiendo un diferencial (*spread*) sobre un activo de referencia. Esa sería la respuesta tanto en renta fija como en variable, lo que equivaldría a un mayor coste de la financiación exterior y, por tanto, a una pérdida de competitividad.

Y existen ya los síntomas de desconfianza hacia la economía española. Dos de ellos, y dos importantes, aparecen en los gráficos 7 y 8.

Como puede advertirse en el primero de ellos, el diferencial del bono español a diez años sobre el bono alemán, al mismo plazo, ha evolucionado a lo largo del período examinado. En el eje de ordenadas figuran los puntos básicos (pb) y, en el de abscisas, las fechas. Lo que el gráfico muestra es lo que la deuda pública española debe ofrecer sobre la alemana para competir con ella. Descontando los cambios de referencia en las series, generadores de los saltos apreciables en el gráfico, puede advertirse que el diferencial es elevado en los años iniciales, que a mediados de 1994 la tendencia era descendente —entre 2004 y 2005 el diferencial llegó a ser negativo—, y que, desde finales de 2006, ha vuelto a ascender, tendiendo ahora a la verticalidad. Lo que el diferencial pone de manifiesto es que la desconfianza de los mercados respecto de la economía española ha aumentado, desconfianza que hunde sus raíces en la inflación diferencial, el horizonte empresarial y la situación del sector exterior.

Pasemos ahora al gráfico 8, referido al *Credit Default Swap* (CDS) para la renta fija a cinco años. El CDS se usa para trasladar el riesgo de crédito, y consiste en un con-

**GRÁFICO 7**  
**DIFERENCIAL DEL BONO RESPECTO DEL BUND**



Fuente: Bloomberg.

trato en virtud del cual el protegido paga un canon al protector porque, ocurrida la contingencia, este último soportará los costes.

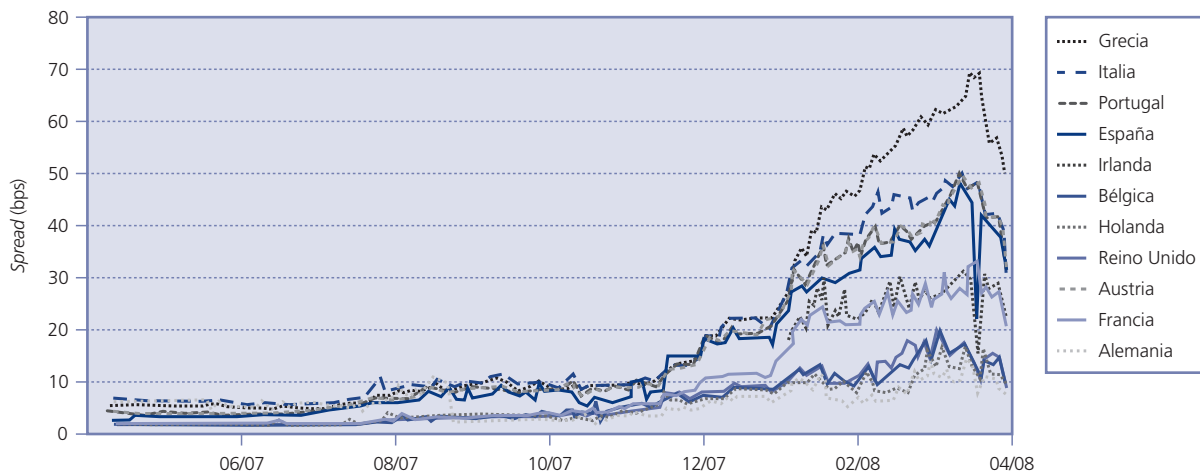
Lo que el gráfico revela es que hacia mediados de 2007 los diferenciales formaban racimo.

principios de 2008 la separación es patente, con Grecia, Portugal, Italia y España en el pelotón de cabeza, Bélgica en la zona intermedia y Reino Unido, Francia, Holanda y Alemania en la zaga. Lo que quiere decir que, a efectos de asegurar el riesgo de crédito, los ope-

radores internacionales se fían menos de los primeros países citados, entre los que se encuentra España, y más de los últimos, en especial de Alemania.

Todo lo hasta aquí reseñado pone de manifiesto que el déficit

**GRÁFICO 8**  
**CREDIT DEFAULT SWAP PARA LA RENTA FIJA A CINCO AÑOS**



corriente de la balanza de pagos española no es sostenible; y no lo es porque su financiación es problemática y porque contribuye a la pérdida de confianza internacional en la economía española. Realidades todas ellas que auguran un porvenir complicado si las tendencias observables no se corrigen.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una rápida ojeada a las rúbricas de la balanza pondrá de manifiesto que el núcleo del desequilibrio corriente radica en la balanza comercial, tal y como se desprende del gráfico 1 y del R2 entre saldos comerciales y corrientes, expresiones ambas de la estrecha correlación existente entre las dos variables. Situación que no tiene nada de extraña porque la permanencia de la brecha comercial constituye la característica más conocida de las cuentas exteriores españolas.

Durante años, el déficit comercial podía quedar compensado por los saldos de servicios y transferencias corrientes, pero desde nuestra incorporación al euro esa compensación no se produce y, como hemos advertido, el desequilibrio corriente se agrava. En primer lugar porque el déficit comercial crece, en segundo lugar porque disminuye el saldo positivo de servicios, dado que, en su renglón fundamental, el turismo, se aprecia un estancamiento de los ingresos y un aumento de los pagos, y finalmente porque, al haberse convertido España en un país de inmigrantes, la rúbrica de transferencias ha pasado a ser crecientemente negativa desde el año 2003 (16). Si a ello le añadimos lo ya dicho sobre las perspectivas a medio plazo de la cuenta de capital, no resultará

difícil concluir que para corregir el déficit corriente es preciso aménorar el comercial.

Son varias las razones que explican ese desequilibrio, pero, desde nuestro punto de vista, dos de ellas revisten especial relevancia: escasa competitividad-tecnología de la oferta exportable de manufacturas y empeoramiento de la competitividad-precio de los bienes y servicios que componen esa oferta.

Parece probado que la exportación de manufacturas de un país crece más cuanto mayor sea la proporción de bienes de alta tecnología que la configure. En primer lugar, porque la elasticidad-renta de la demanda mundial es más elevada para esos productos, y, en segundo lugar, porque la elasticidad-precio es más baja. Dicho de otra forma: los crecimientos de la renta mundial se reflejan en crecimientos altos de la demanda de ese tipo de productos mientras que la sensibilidad de esa demanda a los aumentos de precios no parece muy elevada (17).

Por otro lado, la proporción que representan esos productos en la exportación española es todavía reducida: parecida a la italiana (alrededor del 10 por 100 del total), pero notablemente inferior a la francesa, inglesa, alemana o norteamericana (18). Tal proporción, que ha venido aumentando en los últimos años, mejorará en el futuro, pero por el momento constituye un obstáculo para el aumento de la exportación española.

El otro obstáculo, el de la competitividad-precio, queda representado por los índices de competitividad de nuestro país frente a los diferentes grupos de países y, por tanto, abarca tanto bienes como servicios. Con base en 1999,

el índice, calculado con precios al consumo, muestra un empeoramiento —aumento del 10 por 100— a febrero de 2008 frente a la zona euro, debido al diferencial de inflación, puesto que la moneda es la misma; frente a países desarrollados, el empeoramiento es del 15 por 100, para el mismo período, con predominio claro del componente precios (19). En suma, lo que parece dificultar la exportación española de bienes y servicios es nuestra mayor inflación, y sobre esa variable sí se puede actuar.

Ya hemos señalado que el impuesto de sociedades español se encuentra entre los más elevados de la UE-27, y ésta es una de las razones por las que la inversión directa extranjera se ha contraído. Si la tarifa del impuesto se redujera, el cambio debería tener efectos positivos sobre la inversión directa y la de cartera. El capital exterior vería acrecentado su interés por invertir en España; en el primero de los casos, porque sus rendimientos serían superiores, y también en el segundo, porque los beneficios de las empresas también lo serían.

Son pocas, pues, las recomendaciones que pueden hacerse para mejorar la situación de las cuentas exteriores españolas porque, a corto plazo, sólo la reducción de la inflación y del impuesto de sociedades resultarán eficaces.

Con política monetaria desnationalizada, las únicas vías para reducir la inflación son la política fiscal y las reformas estructurales. Por lo que a la primera se refiere, conviene sobremanera mantener y reforzar el equilibrio presupuestario, porque cualquier política fiscal expansiva avivaría las presiones inflacionistas. La liberalización adicional de los mercados de factores y productos serviría para in-

suflar competencia en esos mercados y frenar el crecimiento de los precios. Por lo que atañe al impuesto de sociedades, una rebaja considerable de la tarifa, que nos situase en la zona intermedia de la UE-27, constituiría, sin duda, un considerable estímulo para aumentar la inversión hacia España.

Somos conscientes de que esas recomendaciones no son fáciles de aplicar, y menos aún en tiempos difíciles, pero la peor política económica posible sería la que diese la espalda a ese gran desequilibrio exterior porque cuanto más se tarde en reducir la brecha más doloroso será, con toda seguridad, el ajuste necesario. Por eso hemos repetido, en el título de este trabajo, la pregunta con la que Cicerón iniciaba su primera catilinaria: ¿hasta cuándo...?

**NOTAS**

(\*) Agradezco a Rafael Flores, Javier Lizán y Matilde Madrid la ayuda prestada para escribir este artículo. Los posibles errores son de mi exclusiva responsabilidad.

(1) Véase, sobre estos puntos, REQUEJO, J., *El euro y la economía española: esperanzas,*

*inquietudes y realidades*, Marcial Pons, 2001, capítulo 2.

(2) Consúltense el *Economic Outlook*, n.º 82 de la OCDE (cuadro 51) y el *Balance of Payments Statistics Yearbook* del FMI, enero 2008.

(3) Con superávit por encima de los 13.000 millones de euros en 2007. ECB, *Monthly Bulletin*, marzo 2008.

(4) Datos de la Contabilidad Nacional de España.

(5) Se recomienda, sobre este punto, la lectura del DINARAN, B. *et al.* «Competing with giants. Who wins, who loses?», en *Dancing with Giants. China, India and the Global Economy*, WINTERS, A., y YUSUF, S. (eds.), Institute of Policy Studies and World Bank, 2007.

(6) Cuadro 9 del anexo estadístico del OCDE, *Economic Outlook*, diciembre 2007.

(7) «Domestic saving and international capital flows», *Economic Journal*, 90, 1980.

(8) «Current account deficits in the Euro Area: The end of the Feldstein-Horioka Puzzle?», *Brooking Papers on Economic Activity*, volumen 2, 2002.

(9) Véase, por ejemplo, SACHS, J., «The current account in the macroeconomic adjustment process», *The Scandinavian Journal of Economics*, 84 (2), 1982; también SEBASTIAN, E., «Thirty years of current account imbalances, current account reversals, and sudden stops (macroeconomic analysis)», *IMF Staff Papers*, 2004.

(10) Citado, entre otros, por Helmut Reisen en «Sustainable and excessive current account deficits», OECD Development Centre, *WP* número 132, febrero 1998.

(11) Véase SERRANO, C., «El acuerdo sobre las perspectivas financieras 2007-2013: claves e implicaciones», *Análisis Financiero Internacional*, n.º 122, 2005, en especial el apartado 6.

(12) Véase CÍRCULO DE EMPRESARIOS, *Informe Círculo sobre la economía española: cómo garantizar el futuro*, Madrid, julio de 2006, cuadro 13, pág. 85.

(13) Véase REQUEJO, J., «La internacionalización de la economía española», *ICE*, diciembre 2003.

(14) Véase OCDE, *Economic Outlook*, 82, diciembre 2007, en la parte correspondiente a España.

(15) No se olvide que, para evitar el síndrome de «profecía autocumplida» —sucede así porque así lo hemos anunciado—, las instituciones, públicas y privadas, de previsión tratan de no ser demasiado pesimistas. Actitud que puede observarse dentro y fuera de España.

(16) En el *Boletín Económico de ICE*, número 2916, de julio de 2007, figura un análisis histórico de las rúbricas del sector exterior. Véase, en especial, el apartado 10 de apéndice estadístico.

(17) Véase, por ejemplo, «Export market performance of OECD countries: An empirical examination of the role of cost competitiveness», de GLYN, A.; CARLIN, W., y VAN REENEN, J. *The Economic Journal*, 111, 2001.

(18) Para más detalles, véase OECD, *Science, Technology and Industry Scoreboard 2007*, cuadros de la pág. 215.

(19) Cuadros 19.6 y 19.07 del *Boletín Estadístico* del Banco de España, abril 2008.

---

COLABORACIONES

**II.**  
**EL SECTOR EXTERIOR**  
**EN ESPAÑA**



# COMERCIO Y ESPECIALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: FLUJOS INTER-INDUSTRIALES, COMERCIO DE VARIEDADES Y CALIDAD DE PRODUCTO

Joan A. MARTÍN-MONTANER  
Vicente ORTS

*Universitat Jaume I de Castelló*

## Resumen

En este trabajo se analizan la estructura y las tendencias recientes (1995-2006) del comercio exterior de la economía española. Europa sigue siendo nuestro principal mercado, tanto de origen de nuestras importaciones como de destino de nuestras exportaciones, con claro predominio de los flujos intra-industriales y la diferenciación vertical, con una especialización relativa de España en los segmentos de calidad más bajos, aunque se observa una ligera tendencia a la mejora en las calidades exportadas. Los cambios observados parecen consistentes con la acomodación progresiva de nuestra posición competitiva en los mercados internacionales, ante la presión de las economías en desarrollo que van erosionando nuestra competitividad en los segmentos más intensivos en trabajo y capital físico de nuestros sectores tradicionales.

*Palabras clave:* comercio internacional, comercio intraindustrial, diferenciación horizontal y vertical, especialización sectorial, España.

## Abstract

In this study we analyse the structure and recent trends (1995-2006) of foreign trade in the Spanish economy. Europe continues to be our main market, both as the source of our imports and destination of our exports, with a clear predominance of intra-industrial flows and vertical differentiation, with a relative specialisation of Spain in the lower quality segments, although we may observe a slight tendency towards upgrading in the qualities exported. The changes seen appear to be consistent with the gradual accommodation of our position in the international markets in the face of the pressure of the developing economies, which are eroding our competitiveness in the more labour—and physical-capital—intensive segments of our traditional sectors.

*Key words:* international trade, intra-industrial trade, horizontal and vertical differentiation, sectorial specialisation, Spain.

*JEL classification:* F14.

## I. INTRODUCCIÓN (\*)

EL objetivo de este trabajo es revisar las tendencias recientes experimentadas por el patrón de comercio y especialización inter e intra-industrial de la economía española. Al hablar del patrón de comercio y especialización industrial, tradicionalmente se ha tenido en mente el comercio de bienes, e incluso en muchas ocasiones el análisis se ha restringido al ámbito de las manufacturas. De hecho, la mayor parte de la literatura teórica se ha dedicado a tratar de explicar las causas y efectos de este tipo de flujos comerciales. Sin embargo, tal vez, antes de abordar el objetivo específico de este trabajo, sería conveniente llamar la atención sobre la creciente importancia del comercio de servicios en el contexto internacional, especialmente entre países desarrollados, y al que la economía española no es ajena en absoluto.

Según datos de la Organización Mundial del Comercio (WTO, 2006), en 2005 el 19 por 100 de las exportaciones mundiales eran servicios comerciales, esta cifra alcanzaba el 22,7 por 100 en el caso de Europa y el 28,3 por 100 para Estados Unidos; pero en España, ese mismo año, la participación de los

servicios en las exportaciones alcanzó el 32,3 por 100. Un dato adicional revela la singular naturaleza de nuestra especialización en servicios: frente a un déficit creciente en el comercio de mercancías (la tasa de cobertura en el comercio de mercancías en 2005 fue de sólo el 67,13 por 100), en el de servicios se mantiene una posición de superávit (con una tasa de cobertura de las importaciones de servicios comerciales en 2005 del 142,31 por 100). Este rasgo significativo en nuestro patrón de comercio y especialización se traduce en que, mientras nuestra participación en las exportaciones e importaciones mundiales de bienes en 2005 fue del 1,8 y 2,6 por 100 respectivamente, la participación en las exportaciones e importaciones de servicios comerciales mundiales alcanzó el 3,8 y 2,8 por 100 respectivamente, con una clara especialización en las exportaciones de servicios turísticos (*travel services*), donde la economía española aportó el 7 por 100 de las exportaciones mundiales de este tipo de servicios. Así pues, aunque el comercio de mercancías, y particularmente de manufacturas, en España siga siendo el elemento central de nuestro comercio internacional, no debemos olvidar que una parte cada vez más significativa de nuestras relaciones comerciales con el resto de países consiste en las exportaciones e importaciones de servicios.

Sin lugar a dudas, tanto estos cambios como los que veremos a continuación, referidos al comercio de bienes, responden a variaciones en los factores explicativos de nuestro comercio exterior, que han ido transitando, como en otros países de nuestro entorno, de favorecer la especialización inter-industrial más tradicional, basada en la existencia de fuentes de ventaja comparativa (diferencias tecnológicas y en la dotación de factores), al predominio de los flujos intra-industriales y del comercio intra-empresa, basados en la presencia de economías de escala, de diferenciación de producto, vertical u horizontal, y en la posibilidad de las empresas de segmentar los año integrados procesos productivos para beneficiarse de la localización de las distintas fases o partes de éstos en aquellos países o áreas geográficas con entornos más ventajosos atendiendo a sus características productivas (intensidad factorial en sentido amplio). De este modo, el análisis de la estructura y la naturaleza de nuestros intercambios comerciales se convierte en un modo de hacer cierta inferencia sobre la naturaleza de nuestra especialización productiva y de las actuales fuentes de ventaja comparativa que la explican.

Desde los trabajos iniciales de David Ricardo, y su teoría de la ventaja comparativa, hasta los desarrollos del modelo de dotación de factores de Heckscher-Ohlin-Samuelson, ya en el siglo XX, la teoría económica fue elaborando un sofisticado marco analítico en el que las diferencias económicas entre países, especialmente en tecnología y dotación de factores, eran consideradas la base de la explicación de los flujos comerciales hasta prácticamente los años setenta. Aunque las dificultades de contrastación empírica, e incluso los resultados adversos, se iban sucediendo, este marco teórico seguía siendo la guía base en la interpretación del comercio internacional y en la elaboración de las recomendaciones de política económica. Sin embargo, desde el inicio de los años sesenta se observa un nuevo tipo de flujos comerciales con difícil acomodo en la teoría tradicional, el comercio intra-industrial (Balassa, 1965; Grubel y Lloyd, 1975). Con ellos se inicia una profunda revisión del marco teórico vigente para dar entrada, primero, a las economías de escala internas a la empresa, a la diferenciación de producto y a estructuras de mercado imperfectamente competitivas (Krugman, 1980; Helpman, 1981), y posteriormente a una síntesis de los nuevos desarrollos con los modelos tradicionales del comercio internacional (1). La síntesis se basa en dejar la explicación de los flujos inter-industriales a las diferencias entre países, atribuyendo el comercio intra-industrial a las características de determinados sectores en países similares. La po-

sibilidad de diferenciación horizontal de los bienes conduce a que distintos países, con similares características económicas, se especialice en diferentes variedades de los mismos bienes, intercambiándolas entre ellos. El incentivo a diferenciar el producto encuentra en los beneficios asociados con las economías de escala el contrapeso adecuado para estabilizar el número de variedades objeto de intercambio en cada momento, dado el tamaño del área económica considerada. Este tipo de modelos permite explicar buena parte del creciente volumen de comercio observado, así como los intercambios de productos similares entre países con el mismo nivel de desarrollo económico. Adicionalmente, este tipo de flujos comerciales tiene una ventaja importante frente al comercio inter-industrial, ya que, al restringir a ajustes intra-sectoriales los cambios necesarios para acomodar las variaciones en los flujos comerciales, se reducen drásticamente los costes de ajuste. Sin embargo, esta segmentación en la explicación de los flujos inter e intra-industriales, así como de sus efectos, descansa fundamentalmente en que la diferenciación de producto es de tipo horizontal. Si los productos pueden diferir, más que en características accesorias, en calidad, esto es, si existe diferenciación vertical de producto, las diferencias económicas entre países dejan de ser un elemento clave en la explicación sólo de los flujos inter-industriales y se convierten en un elemento importante también en la explicación del comercio intra-industrial (2). En este contexto, las diferencias económicas relativas entre países pueden afectar tanto a la estructura inter-industrial de sus flujos comerciales como a la gama de calidades intra-industriales exportadas e importadas.

Todos estos desarrollos han creado un importante cuerpo teórico que se ha ido enriqueciendo mediante su confrontación con los datos, y que nos permite tener un amplio catálogo de hipótesis posibles para explicar las variaciones en los patrones de comercio y en la especialización inter e intra-industrial de una economía (3). Evidentemente, la complejidad del fenómeno desafía el intento de dar respuestas sencillas y, en general, los cambios observados en los patrones de comercio y especialización responden a una combinación de cambios en las características económicas de los países considerados (diferencias en sus dotaciones relativas de factores productivos o en el *gap* tecnológico de cada país respecto a sus socios comerciales), a cambios en la intensidad factorial y en la eficiencia productiva inducidos por el cambio tecnológico en las diferentes actividades y sectores productivos, e incluso a cambios en la estructura de los mercados.

Por último, otro elemento relevante que se ha puesto de relieve recientemente es el rápido aumento en el comercio intra-empresa, asociado con la creciente importancia de la actividad de las empresas multinacionales, la fragmentación vertical de su actividad y la consiguiente reorganización internacional de la producción (4). Este fenómeno, ligado fundamentalmente a características de las empresas implicadas en el comercio internacional, pero también a características de los sectores y países implicados, es evidente que puede afectar a la interpretación de la estructura de nuestro comercio internacional; sin embargo, este extremo queda fuera del alcance del presente trabajo.

El resto del trabajo se ha organizado en cuatro apartados: en el II, se analiza el patrón de especialización comercial de España por sectores productivos y grandes áreas geográficas; en el III, se amplía el análisis de nuestra estructura comercial, distinguiendo entre comercio inter e intra-industrial; en el IV, nos ocupamos de la diferenciación vertical y de la caracterización de nuestras exportaciones por gamas de calidades; el trabajo concluye con un apartado de consideraciones finales.

## **II. EL PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL EN ESPAÑA. UN ANÁLISIS POR SECTORES Y GRANDES REGIONES GEOGRÁFICAS**

Para el presente trabajo hemos utilizado información sobre comercio bilateral entre España y 78 países agrupados en diez áreas geográficas (5). El comercio se ha computado a partir de datos desagregados a un nivel de seis dígitos del Sistema Armonizado, lo que da un total de 5.941 partidas arancelarias, posteriormente agrupadas en quince sectores (6).

Posiblemente, el hecho más destacable en relación con el comercio exterior español en los últimos diez años venga dado por la creciente importancia que está adquiriendo China como país proveedor de importaciones, consecuencia evidente del proceso de deslocalización internacional que, debido a los bajos costes laborales del país asiático, a las facilidades de localización en determinadas áreas del país y a sus potencialidades como uno de los mayores mercados mundiales en expansión, ha llevado a muchas empresas a trasladar allí sus actividades. Esta conclusión se deduce fácilmente al comprobar la diferencia en el patrón de importaciones y exportaciones entre 1995 y 2006 (gráficos A.1 y A.2 del apéndice,

respectivamente) con un creciente saldo negativo con el área geográfica que hemos denominado Asia. Una mirada a los porcentajes que representa cada una de las áreas geográficas (cuadro n.º 1) permite observar este fenómeno con más claridad: las importaciones de China pasan de representar en 1995 un 1,79 por 100 del total de importaciones a un 5,03 por 100 en 2006, mientras que en las exportaciones, apenas se pasa de un 1,05 a un 1,13 por 100 en el mismo período considerado.

Si bien este incremento en las importaciones procedentes de China es indudable, a lo largo del período considerado se mantiene como característica estructural fundamental del comercio internacional español el predominio que representan los intercambios con la Unión Europea, seguidos a cierta distancia por el comercio con Norteamérica (fundamentalmente, Estados Unidos) y con la ya mencionada China. La mayor parte de nuestro comercio se concentra en cinco países europeos: Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Portugal, que conjuntamente representaban ya en 1995 el 57,81 por 100 de las importaciones totales y el 66,32 por 100 de las exportaciones totales. Es verdad que en 2006 se observa una pequeña disminución en los porcentajes de comercio con la Unión, pero ésta únicamente se traduce en que el comercio con estos cinco países pase a representar «sólo» el 48,67 por 100 de las importaciones y el 62,07 por 100 de las exportaciones. No obstante, sí que se observa un descenso en la importancia de los antiguos miembros de la Unión como fuente de importaciones, compensado en pequeña medida por la mayor importancia de los países recientemente incorporados, como Polonia. Este comportamiento está probablemente reflejando un cambio a escala internacional en los patrones de ventaja comparativa, sobre todo en los casos en los que la competencia se realiza fundamentalmente vía precios. En este sentido, el peso de las importaciones procedentes de Estados Unidos también presenta una tendencia decreciente, pasando de un 5,89 por 100 de las importaciones totales en 1995 a un 2,89 por 100 en 2006. Como contrapartida, las importaciones procedentes de Sudamérica, Rusia y Ucrania, África y Asia incrementan su importancia relativa, de forma que conjuntamente pasan a representar un 28,41 por 100 en 2006, frente al 18,1 por 100 de 1995, correspondiendo el mayor incremento a Asia (sobre todo China, como ya ha sido mencionado) y Rusia-Ucrania.

Las exportaciones a la UE mantienen un peso más o menos similar durante el decenio analizado, ligeramente inferior al 80 por 100, mientras que la importancia de Sudamérica como mercado de destino

CUADRO N.º 1

## COMERCIO EXTERIOR POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (PORCENTAJE)

	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES		
	1995	2001	2006	1995	2001	2006
<b>Unión Europea</b> .....	74,26	72,88	66,99	79,55	80,86	78,75
Bélgica-Luxemburgo .....	4,17	3,88	4,16	3,34	3,29	3,36
Alemania .....	16,90	17,39	15,95	16,69	13,05	12,37
Francia.....	19,01	18,73	14,56	22,42	21,36	21,15
Reino Unido.....	8,61	7,54	5,58	8,28	9,81	8,96
Italia .....	10,06	9,69	8,97	9,90	9,88	9,57
Holanda.....	5,37	5,14	5,32	3,69	3,87	3,71
Polonia .....	0,27	0,43	0,76	0,53	0,97	1,22
Portugal.....	3,23	2,99	3,61	9,03	11,17	10,02
<b>Norteamérica</b> .....	7,28	5,14	4,19	5,554	6,64	7,32
Estados Unidos .....	5,89	3,83	2,82	4,44	4,65	4,91
<b>Sudamérica</b> .....	2,75	2,87	3,51	3,81	3,05	2,19
<b>Rusia-Ucrania</b> .....	1,35	1,52	3,21	0,54	0,71	1,17
<b>Magreb</b> .....	3,01	4,52	5,11	2,88	2,52	3,09
<b>África sub-sahariana</b> .....	1,89	2,16	2,46	0,48	0,58	0,82
<b>Oriente próximo</b> .....	0,93	1,23	1,79	1,76	1,90	2,40
<b>Oriente medio</b> .....	1,25	1,52	2,22	0,46	0,54	0,63
<b>Asia</b> .....	6,92	7,79	10,11	4,49	2,79	3,09
China .....	1,79	2,73	5,03	1,05	0,51	1,13
<b>Australia-Nueva Zelanda</b> .....	0,36	0,37	0,41	0,47	0,42	0,55

decrece ligeramente. Norteamérica también aumenta, de forma suave pero continua, igual que Rusia-Ucrania y Oriente Próximo. Asia en su conjunto pierde importancia como mercado, si bien China aumenta de forma apenas perceptible.

Un análisis de la composición por sectores del comercio exterior español en 1995 y 2006 (ver gráficos A.3 y A.4 del apéndice, respectivamente) muestra que las industrias más relevantes, tanto en términos de exportaciones como de importaciones, son *maquinaria y material eléctrico y materiales de transporte*, si bien en el segundo sector se ha pasado de una posición de exportador neto por parte de España a un ligero déficit. En el caso de *minerales*, también se ha producido un claro empeoramiento en la posición exterior, con un saldo negativo creciente. Además, el peso relativo de este sector ha crecido, tanto en los flujos de exportación como en los de importación, al contrario que *materiales de transporte*, que, como era de esperar a la vista de los gráficos, pierde peso sobre el total de exportaciones. *Maquinaria y material eléctrico* pierde algo de importancia en las importaciones, mientras que prác-

ticamente se mantiene en las exportaciones (como se puede ver en el cuadro n.º 2). Las exportaciones de la *industria química* también representan un porcentaje relevante y de importancia creciente (un 9,06 por 100 en 2006).

Evidentemente, con unos flujos exteriores tan intensamente polarizados como los españoles, con un reducido grupo de países concentrando la mayor parte de intercambios, resulta sumamente interesante analizar la estructura sectorial de los intercambios bilaterales. Esto es lo que se hace en los cuadros n.ºs 3 y 4 para las importaciones y exportaciones, respectivamente. En ambos casos se presentan únicamente los datos más recientes, correspondientes a 2006.

En general, se detecta una gran concentración de las importaciones en pocos productos en todas las áreas consideradas, independientemente de su importancia cuantitativa, pero de forma muy especial en los casos de Rusia-Ucrania, Magreb, África Subsahariana, Oriente Medio y Australia y Nueva Zelanda (en estos casos, más del 60 por 100 de

CUADRO N.º 2

## COMERCIO EXTERIOR POR SECTORES (PORCENTAJES)

	IMPORTACIONES			EXPORTACIONES		
	1995	2001	2006	1995	2001	2006
Animales .....	4,07	3,64	2,96	2,46	3,34	3,21
Vegetales .....	5,25	2,94	2,62	8,71	7,66	7,30
Industria alimentaria.....	4,17	3,76	3,26	4,57	4,77	4,45
Minerales .....	8,36	11,34	15,41	2,05	2,56	3,34
Industria química.....	9,82	9,33	8,67	6,37	7,78	9,06
Plástico y caucho .....	5,55	4,52	4,53	5,15	5,60	5,99
Cuero y piel.....	0,95	0,98	0,66	1,08	0,96	0,69
Madera y derivados .....	4,29	3,42	2,79	3,17	3,04	2,98
Industria textil .....	4,94	4,80	4,77	4,27	4,77	4,39
Calzado y complementos .....	0,43	0,51	0,75	2,27	1,82	1,18
Cerámica y vidrio.....	1,79	1,59	1,47	3,84	3,48	3,09
Metales .....	8,49	7,09	8,97	8,73	7,22	9,85
Maquinaria y material eléctrico.....	22,74	22,81	20,89	16,59	16,82	16,23
Materiales de transporte.....	14,66	18,62	17,60	27,36	26,35	25,14
Otras industrias .....	4,49	4,64	4,66	3,38	3,83	3,10
<b>Total.....</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

las importaciones procedentes de estas zonas corresponden a minerales). La diversificación en los restantes casos alcanza no obstante a unos pocos grupos de productos. En la mayoría de casos destacan las importaciones de *metales*, *maquinaria* y *material eléctrico* y *material de transporte*, es el caso de la UE, Norteamérica, Oriente Próximo y Asia, así como *animales* y *vegetales*, *industria alimenta-*

*ria* y *minerales* procedentes de Sudamérica. Si nos centramos únicamente en el origen de los principales productos importados por la economía española, también la concentración es la nota dominante en *metales*, *maquinaria* y *material eléctrico* y *material de transporte*, siendo la UE nuestro principal proveedor, seguido a mucha distancia de Asia. La única excepción son las importaciones de *mine-*

CUADRO N.º 3

 COMERCIO SECTORIAL POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (PORCENTAJE)  
 Importaciones. Año 2006

	UE	Norte- américa	Sud- américa	Rusia- Ucrania	Magreb	África Sub- sahariana	Oriente Próximo	Oriente Medio	Asia	Australia Nueva Zelanda	Total
Animales .....	1,882	0,053	0,421	0,012	0,201	0,149	0,012	0,056	0,135	0,034	<b>2,957</b>
Vegetales .....	1,417	0,244	0,504	0,094	0,145	0,016	0,046	0,031	0,092	0,030	<b>2,620</b>
Industria alimentaria.....	2,563	0,073	0,458	0,009	0,034	0,012	0,022	0,014	0,077	0,001	<b>3,261</b>
Minerales .....	2,474	1,238	1,197	2,562	3,705	1,920	0,185	1,351	0,536	0,238	<b>15,406</b>
Industria química.....	7,441	0,358	0,071	0,076	0,090	0,012	0,112	0,101	0,399	0,010	<b>8,670</b>
Plástico y caucho .....	3,869	0,075	0,046	0,009	0,024	0,010	0,066	0,023	0,407	0,001	<b>4,532</b>
Cuero y piel.....	0,303	0,007	0,026	0,003	0,019	0,008	0,009	0,068	0,214	0,001	<b>0,658</b>
Madera y derivados .....	2,297	0,188	0,137	0,016	0,006	0,013	0,003	0,004	0,122	0,004	<b>2,790</b>
Industria textil .....	2,594	0,031	0,027	0,005	0,396	0,005	0,349	0,316	1,047	0,003	<b>4,772</b>
Calzado y complementos .....	0,394	0,002	0,022	0,000	0,030	0,000	0,002	0,030	0,268	0,000	<b>0,748</b>
Cerámica y vidrio.....	1,082	0,047	0,017	0,020	0,013	0,002	0,047	0,027	0,211	0,003	<b>1,468</b>
Metales .....	6,434	0,207	0,438	0,378	0,163	0,153	0,253	0,115	0,794	0,033	<b>8,969</b>
Maquinaria y material eléctrico.....	16,452	0,741	0,071	0,005	0,225	0,136	0,312	0,036	2,886	0,022	<b>20,886</b>
Materiales de transporte.....	14,671	0,669	0,047	0,014	0,037	0,020	0,332	0,023	1,769	0,022	<b>17,605</b>
Otras industrias .....	3,121	0,252	0,032	0,003	0,023	0,005	0,039	0,028	1,153	0,003	<b>4,659</b>
<b>Total.....</b>	<b>66,991</b>	<b>4,187</b>	<b>3,515</b>	<b>3,207</b>	<b>5,112</b>	<b>2,463</b>	<b>1,788</b>	<b>2,222</b>	<b>10,111</b>	<b>0,405</b>	<b>100</b>



CUADRO N.º 4

**COMERCIO SECTORIAL POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (PORCENTAJE)**  
Exportaciones. Año 2006

	UE	Norte- américa	Sud- américa	Rusia- Ucrania	Magreb	África Sub- sahariana	Oriente Próximo	Oriente Medio	Asia	Australia Nueva Zelanda	Total
Animales .....	2,868	0,043	0,029	0,064	0,028	0,013	0,005	0,000	0,164	0,000	<b>3,215</b>
Vegetales .....	6,703	0,214	0,053	0,072	0,085	0,009	0,018	0,008	0,088	0,050	<b>7,300</b>
Industria alimentaria .....	3,475	0,482	0,044	0,138	0,083	0,032	0,050	0,005	0,118	0,027	<b>4,454</b>
Minerales .....	1,369	1,200	0,100	0,006	0,314	0,046	0,050	0,025	0,227	0,003	<b>3,340</b>
Industria química .....	6,455	0,843	0,294	0,080	0,294	0,070	0,267	0,123	0,543	0,089	<b>9,059</b>
Plástico y caucho .....	4,750	0,245	0,145	0,059	0,181	0,043	0,209	0,064	0,264	0,030	<b>5,991</b>
Cuero y piel .....	0,448	0,036	0,007	0,004	0,017	0,001	0,068	0,010	0,098	0,001	<b>0,689</b>
Madera y derivados .....	2,356	0,196	0,076	0,046	0,136	0,019	0,076	0,017	0,053	0,007	<b>2,982</b>
Industria textil .....	3,267	0,269	0,072	0,046	0,461	0,010	0,130	0,007	0,121	0,007	<b>4,389</b>
Calzado y complementos .....	0,926	0,131	0,007	0,013	0,038	0,004	0,017	0,002	0,038	0,009	<b>1,184</b>
Cerámica y vidrio .....	2,188	0,424	0,059	0,115	0,083	0,033	0,067	0,022	0,072	0,024	<b>3,088</b>
Metales .....	7,973	0,555	0,241	0,064	0,319	0,037	0,246	0,094	0,294	0,025	<b>9,848</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	11,864	1,427	0,597	0,215	0,562	0,163	0,423	0,204	0,678	0,096	<b>16,230</b>
Materiales de transporte .....	21,757	0,970	0,386	0,174	0,414	0,288	0,724	0,022	0,231	0,169	<b>25,135</b>
Otras industrias .....	2,346	0,287	0,076	0,068	0,079	0,048	0,048	0,029	0,099	0,014	<b>3,095</b>
<b>Total .....</b>	<b>78,746</b>	<b>7,321</b>	<b>2,185</b>	<b>1,167</b>	<b>3,094</b>	<b>0,816</b>	<b>2,399</b>	<b>0,633</b>	<b>3,088</b>	<b>0,551</b>	<b>100</b>

rales, donde se da una mayor diversificación por áreas de procedencia.

Las exportaciones aparentemente muestran una diversificación algo mayor, sobre todo para los principales productos exportados, aunque siempre es en la UE donde se da una mayor concentración, ya que sólo tres grupos de productos, *metales*, *maquinaria* y *material eléctrico* y *material de transporte* concentran más del 50 por 100 de las exportaciones a dicho mercado.

En el resto de zonas hay otros productos, además de los ya mencionados, con una presencia significativa: es el caso de las exportaciones de productos de la *industria química* a América, el Magreb, Oriente Medio y Asia, *caucho* y *plástico* a Oriente Medio y Asia, *minerales* a Norteamérica y el Magreb, o de la *industria alimentaria* a Rusia-Ucrania. Sin embargo, esta apariencia de diversificación se pierde rápidamente si nos fijamos en el destino de las exportaciones de nuestros principales sectores exportadores. Si consideramos, por ejemplo, aquellos sectores con unas exportaciones superiores al 5 por 100 del total, sólo estamos hablando de cinco sectores, *industria química*, *plástico* y *caucho*, *metales*, *maquinaria* y *material eléctrico* y *material de transporte*, y en todos los casos nuestro principal mercado es la UE, seguido a mucha distancia por Norteamérica, y sólo en el caso de la *industria química* con una participación significativa del mercado asiático.

### III. LOS PATRONES DE ESPECIALIZACIÓN INTER E INTRA-INDUSTRIAL

Para analizar los patrones de especialización intra-industrial se ha utilizado el *índice de Grubel-Lloyd ajustado* (7). Como es bien sabido, este índice, que es el más habitual a la hora de medir el grado de comercio intra-industrial, se obtiene a partir de la expresión:

$$CII_{ijk} = 1 - \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^j |X_{ijk} - M_{ijk}|}{\sum_{j=1}^n (X_{ijk} - M_{ijk})^2}$$

donde *i* se refiere al número de partidas arancelarias consideradas en cada sector, *j* se refiere al sector y *k* al país respecto al que estamos midiendo el comercio bilateral español. El índice está acotado entre los valores 0 (que indica ausencia de comercio intra-industrial, es decir, todo el comercio es inter-industrial) y 1 (todo el comercio es intra-industrial).

Tradicionalmente, los estudios sobre comercio intra-industrial en España han mostrado que el comercio español con los países de lo que se podría llamar el «núcleo duro» de la Unión Europea ha tenido sistemáticamente un componente intra-industrial sustancialmente más elevado que con el resto de



CUADRO N.º 5

**AGRUPAMIENTO EN CONGLOMERADOS DE LOS ÍNDICES DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL POR PAÍSES. ANÁLISIS EN K MEDIAS**

	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5
1995	Alemania, Francia, Italia, Portugal	Bélgica-Luxemburgo, Reino Unido, Holanda	Austria, República Checa, Suecia, Canadá, EE.UU., Japón	Dinamarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, Polonia, Rumanía, México, Argentina, Brasil, Marruecos, Corea del Sur, Israel, Turquía	Resto
2006	Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Portugal	Austria, Bélgica-Luxemburgo, República Checa, Dinamarca, Hungría, Holanda, Polonia, Suecia, Eslovaquia, Canadá, EE.UU.	Estonia, Egipto	Rumanía, Marruecos, Túnez, Hong Kong, Turquía	Resto

socios comerciales (8). Nuestros cálculos también constatan esta evidencia en los años considerados. Con el objetivo de identificar la estructura subyacente a las matrices de índices que hemos calculado, hemos planteado un análisis de éstos mediante técnicas de agrupamiento (9). En el cuadro n.º 5 se presenta la agrupación de países que se obtiene de la aplicación de un análisis de conglomerados de K-medias, estableciendo como criterio de agrupamiento la existencia de cinco conglomerados (10).

Se pueden identificar varios elementos de interés en los resultados obtenidos. En primer lugar, tanto en 1995 como en 2006 se identifican cuatro conglomerados (mientras que el quinto recogería todos los países con patrones no definidos, fundamentalmente porque en la mayor parte de ellos el comercio intra-industrial es prácticamente inexistente) en los que la mayor parte de los países asignados son miembros de la UE o (entonces) países candidatos al ingreso en ella, lo que destaca el marco fundamentalmente europeo en el que se desarrollan los flujos intra-industriales españoles. A este grupo básico cabe añadir Estados Unidos, Canadá, Japón, Turquía y Marruecos como países con los que España mantiene intercambios intra-industriales con un patrón identificable. Adicionalmente, tenemos una serie de países que aparecen en 1995, como son Israel, Corea del Sur y los principales socios comerciales latinoamericanos (México, Argentina, Brasil), que en los agrupamientos de 2006 se integran en el grupo general. Como contrapartida, en 2006 se destacan Egipto, Hong Kong y Túnez, con patrones similares a los de otros países anteriormente mencionados.

Pasando ya a analizar la estructura de los grupos, las combinaciones obtenidas reflejan la existencia de un grupo homogéneo integrado por Alemania, Francia, Italia y Portugal, al que en 2006 se incorpora el Reino Unido. En 1995 es difícil hablar de un patrón específicamente «europeo» en el comercio intra-industrial español más allá del que existe con este grupo de países, en la medida en que encontramos otros países europeos agrupados junto con Estados Unidos y Japón, y otros agrupados con países latinoamericanos y asiáticos. Este panorama cambia sustancialmente en 2006, ya que, si bien el grupo 1 mantiene su homogeneidad, observamos cómo se dibuja un segundo agrupamiento que incluye la mayor parte de países de la UE con los que mantenemos un comercio bilateral significativo, junto a Estados Unidos y Canadá. Merece un comentario especial el grupo integrado por Estonia y Egipto, que podría resultar sorprendente en un primer momento y que es fruto de los altísimos valores obtenidos para el comercio intra-industrial en *animales* (50 y 73 por 100, respectivamente), junto a unos valores del índice muy bajos en el resto de sectores.

Entre las características que explican los agrupamientos anteriores, podemos destacar, en el caso del grupo integrado por Francia, Alemania, Italia, Reino Unido y Portugal, unos valores uniformemente elevados para el índice de Grubel-Lloyd, por encima del 25 por 100 en promedio, con valores que en raras ocasiones bajan del 10 por 100 y que en algunos casos superan el 50 por 100 (como los casos de *plásticos* y *caucho* o *materiales de transporte* en el comercio con Francia). En este sentido, cabe destacar

que los países con un mayor comercio intra-industrial medio son Francia y Portugal (36 y 28 por 100, respectivamente), lo que nuevamente pone de relieve el importante papel que desempeña la distancia en este tipo de intercambios, y que la literatura empírica ha puesto repetidamente de manifiesto.

En un segundo nivel encontramos la mayor parte de los restantes países de la Unión Europea (Austria, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Holanda, Suecia), en los que se observarían unos índices de comercio que, en promedio, se sitúan entre un 10 y un 25 por 100. Se observa un crecimiento entre 1995 y 2006 en la proporción de comercio intra-industrial (en ocasiones de más de seis puntos porcentuales) en países de reciente incorporación a la UE como Polonia, la República Checa, Rumanía y Hungría. Este fenómeno también se observa en países no integrados en la UE, como Rusia, pero en ambos casos la principal diferencia estriba en la menor dispersión en los valores del índice para el primer grupo de países, como se puede ver en los gráficos A.5 al A.9 del apéndice, referidos al año 2006. Por ejemplo, en el caso del comercio con Francia, Alemania, Italia o, en menor medida, el Reino Unido, los índices sectoriales aparecen muy agrupados alrededor de los valores medios de 36 y 24 por 100, respectivamente; en cambio, en los índices con la República Checa o Polonia (con medias del 15 y 13 por 100, respectivamente), nos encontramos con valores de más del 40 por 100 en el caso de *materiales de transporte* junto a valores muy bajos en el caso de la *industria textil, calzado y complementos* o *maquinaria y material eléctrico*. Este patrón se acentúa todavía más en el caso de países con los que nuestro comercio presenta menor volumen y diversificación, como es el caso de Rumanía, si bien en este caso también podemos hablar de incrementos importantes tanto en el comercio total como intra-industrial (11).

A partir de este punto, una vez nos salimos del ámbito europeo, es realmente difícil hablar de patrones claros de comercio intra-industrial, ya que lo que mayoritariamente encontramos son algunos sectores en los que se obtienen índices superiores al 30 por 100 o, raramente, al 50 por 100, junto a una mayoría de industrias en las que, simplemente, no existe el comercio intra-industrial. Las excepciones a esta regla general son aquellos países que, por su riqueza o por su tamaño, exhiben una diversificación en su actividad productiva que permite el intercambio simultáneo en un número significativo de sectores, como es el caso de Estados Unidos y Canadá. En otros países, como México, Argentina y Brasil en el comercio americano, India y China en el caso de Asia,

y Marruecos y Túnez en el caso africano, nos encontramos con porcentajes de comercio intra-industrial bajos (dominando, en consecuencia, el comercio inter-industrial), con dos o tres sectores en los que se alcanzan índices entre un 20 o un 30 por 100, que constituyen valores altos en este contexto (ver gráficos A.6 al A.8 del apéndice). Es el caso del textil en Brasil, las maderas en México o los plásticos en Argentina, el calzado en Corea del Sur, los materiales de transporte en China y Sudáfrica, los plásticos en Egipto, el calzado y el sector textil en Marruecos y Túnez o el sector químico en Japón. Turquía se sitúa, como en tantas otras cosas, en una posición intermedia entre Europa y Asia, con unos niveles de comercio intra-industrial respecto a España a un nivel similar al registrado para los países miembros de la UE fuera del «núcleo duro» que no pertenecen a los recientemente incorporados a la Unión. En el caso de Marruecos y Túnez, una vez más habría que incorporar la proximidad geográfica como un factor fundamental en la explicación de unas proporciones de comercio intra-industrial relativamente elevadas en algunos sectores (con Egipto, el nivel medio de los índices es relativamente parecido, si bien en este caso responde exclusivamente al elevado valor que se obtiene en el comercio de animales).

De los datos comentados en los párrafos anteriores se desprende que, en general, es más sencillo establecer los distintos patrones observados en el comercio intra-industrial español en términos bilaterales que en términos sectoriales. Esto sucede desde el momento en que es difícil identificar sectores que sistemáticamente presenten un mayor porcentaje de comercio intra-industrial (o de comercio inter-industrial), sino que en gran medida va a estar condicionado por el tipo de país con el que estemos comerciando. Dicho esto, es cierto que los valores observados para el índice de Grubel-Lloyd en el caso del sector de *plásticos y caucho* y el de *materiales de transporte* (y, en menor medida, la *industria química* en 2006) son, en promedio, algo más elevados que para el resto de sectores.

#### IV. ESPECIALIZACIÓN POR CALIDADES: COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL VERTICAL

Un análisis habitual en los estudios sobre los patrones de comercio intra-industrial consiste en clasificar los flujos comerciales de cada industria en función de los diferenciales de calidad entre las variedades importadas y exportadas dentro de cada partida arancelaria. Para ello se suele utilizar el criterio de Abd-el-Rahman (1991), consistente en com-

parar los valores unitarios de exportación (VUX) e importación (VUM) de cada partida. La lógica del criterio es la correlación positiva existente entre el precio de producto y su nivel de calidad, de forma que mayores precios reflejarán mayores niveles de calidad.

Así, el comercio intra-industrial vertical se define a partir del cociente entre ambos valores unitarios, de forma que si el valor de dicho cociente queda comprendido en un intervalo de amplitud suficientemente reducida en torno a la unidad, se considera que los precios de exportación e importación son lo suficientemente parecidos como para asumir que la variedad importada y la exportada son de calidades similares. Es decir, si se cumple la condición

$$1 - \alpha \leq \frac{VUM_{ijk}}{VUX_{ijk}} \leq 1 + \alpha$$

para un  $\alpha$  arbitrariamente fijado, estaremos delante de comercio de variedades *horizontalmente* diferenciadas. En cambio, si el cociente es mayor o menor que los límites superior o inferior del intervalo, tendremos comercio de variedades verticalmente diferenciadas. En este caso, si se verifica que

$$\frac{VUM_{ijk}}{VUX_{ijk}} < 1 - \alpha$$

se tratará de comercio vertical en el que España exporta las variedades de mayor calidad (ya que nuestra aproximación al precio de exportación es mayor que el precio de importación). En este caso hablaremos de comercio intra-industrial vertical de *alta calidad*. Por el contrario, en el caso de que se verifique la condición

$$\frac{VUM_{ijk}}{VUX_{ijk}} > 1 + \alpha$$

tendremos comercio intra-industrial vertical de *baja calidad*.

Una vez agrupadas las variedades en alguna de las tres categorías anteriores, se procede a recalcular los índices de comercio intra-industrial para cada una de ellas, obteniendo un índice para el comercio horizontal (CIH), otro para el vertical de alta calidad (CIIVAL) y otro para el vertical de baja calidad (CIIVBA). En general, el perfil por países que se obtiene al distinguir entre comercio intra-industrial horizontal y vertical guarda bastantes semejanzas con el que hemos visto en el apartado anterior relativo al comercio intra-industrial total. Por este motivo, tiene mayor interés mostrar qué componentes (horizontal,

vertical de alta calidad y vertical de baja calidad) predomina en los intercambios intra-industriales con los países y áreas geográficas que estamos considerando en nuestro análisis. Para ello, hemos calculado el porcentaje que representa cada uno de los tres tipos de comercio sobre el valor del índice de Grubel-Lloyd en cada caso. Es decir, tomando el valor del índice de Grubel-Lloyd en cada caso (CII) como la proporción total de comercio intra-industrial, procedemos a la descomposición siguiente:

$$\frac{CIH_{jk}}{CII_{jk}} + \frac{CIIVAL_{jk}}{CII_{jk}} + \frac{CIIVBA_{jk}}{CII_{jk}} = 1$$

Un resumen de esta información es la que se presenta en el cuadro n.º 6

Se pueden destacar tres aspectos fundamentales al analizar la composición por calidades del comercio intra-industrial. En primer lugar, la estabilidad de aquella entre los dos períodos considerados, con pequeños cambios en los porcentajes salvo en el caso de Rusia-Ucrania y África Subsahariana, pero en este caso estamos hablando de países en los cuales el comercio intra-industrial es prácticamente inexistente y con una elevada volatilidad, lejos del carácter más estructural del comercio con el resto de áreas geográficas. En segundo lugar, en línea con otros trabajos anteriores (12), se observa que el comercio horizontal constituye un componente minoritario del comercio intra-industrial español, con porcentajes que nunca exceden el 30 por 100, y que en realidad únicamente superan el 25 por 100 en el caso de Francia y Portugal, países con gustos y estructuras factoriales muy similares a la española. En tercer lugar, es posible identificar con relativa claridad un patrón de especialización vertical por áreas geográficas. Así, España muestra una ligera especialización relativa en la exportación de variedades de baja calidad a Norteamérica (sobre todo a Estados Unidos) y a Australia y Nueva Zelanda (también era este el caso en el comercio con Oriente Próximo en 1995, pero en 2006 este patrón ha variado, y se aprecia un mayor peso de las exportaciones de las variedades de alta calidad).

Respecto al comercio con la UE, podríamos hablar de un patrón neutro, en el sentido de que los porcentajes que representan las exportaciones de alta y baja calidad son bastante similares en promedio, con una ligera tendencia al alza en relación con el peso de las variedades de alta calidad entre 1995 y 1996, que es más perceptible analizando los datos país a país. Este fenómeno es más acentuado en el caso del comercio con los nuevos países miembros,

CUADRO N.º 6

## COMERCIO EXTERIOR POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (PORCENTAJE)

	COMERCIO HORIZONTAL		COMERCIO VERTICAL BAJA CALIDAD		COMERCIO VERTICAL ALTA CALIDAD	
	1995	2006	1995	2006	1995	2006
<b>Unión Europea</b>	0,18	0,18	0,43	0,41	0,39	0,41
Bélgica-Luxemburgo	0,25	0,13	0,45	0,46	0,30	0,41
Alemania	0,20	0,17	0,52	0,40	0,28	0,43
Francia	0,28	0,22	0,45	0,48	0,27	0,30
Reino Unido	0,24	0,19	0,50	0,38	0,26	0,43
Italia	0,28	0,22	0,41	0,35	0,30	0,43
Holanda	0,26	0,15	0,53	0,50	0,21	0,35
Polonia	0,17	0,16	0,39	0,37	0,44	0,47
Portugal	0,29	0,25	0,26	0,35	0,45	0,40
República Checa	0,20	0,22	0,50	0,45	0,20	0,33
<b>Norteamérica</b>	0,16	0,18	0,40	0,43	0,44	0,39
Estados Unidos	0,21	0,17	0,41	0,43	0,38	0,40
<b>Sudamérica</b>	0,15	0,10	0,32	0,32	0,54	0,58
<b>Rusia-Ucrania</b>	0,20	0,06	0,13	0,17	0,66	0,77
<b>Magreb</b>	0,15	0,15	0,45	0,42	0,40	0,43
<b>África sub-sahariana</b>	0,02	0,12	0,41	0,25	0,57	0,63
<b>Oriente próximo</b>	0,11	0,13	0,49	0,43	0,40	0,44
<b>Oriente medio</b>	0,07	0,12	0,31	0,22	0,62	0,66
<b>Asia</b>	0,13	0,12	0,39	0,33	0,48	0,55
China	0,15	0,09	0,25	0,28	0,61	0,63
<b>Australia-Nueva Zelanda</b>	0,25	0,17	0,43	0,47	0,32	0,36

CUADRO N.º 7

## COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL POR CALIDADES

Datos por sectores (porcentajes)

	COMERCIO HORIZONTAL		COMERCIO VERTICAL BAJA CALIDAD		COMERCIO VERTICAL ALTA CALIDAD	
	1995	2006	1995	2006	1995	2006
Animales .....	0,12	0,14	0,48	0,51	0,40	0,36
Vegetales .....	0,22	0,20	0,27	0,31	0,51	0,50
Industria alimentaria .....	0,14	0,24	0,41	0,39	0,45	0,38
Minerales .....	0,14	0,08	0,60	0,41	0,26	0,51
Industria química .....	0,14	0,17	0,50	0,41	0,36	0,42
Plástico y caucho .....	0,24	0,27	0,32	0,34	0,44	0,39
Cuero y piel .....	0,13	0,15	0,29	0,38	0,58	0,47
Madera y derivados .....	0,17	0,18	0,38	0,37	0,45	0,46
Industria textil .....	0,16	0,12	0,30	0,35	0,55	0,53
Calzado y complementos .....	0,23	0,09	0,37	0,32	0,41	0,59
Cerámica y vidrio .....	0,10	0,11	0,38	0,45	0,52	0,45
Metales .....	0,21	0,17	0,35	0,36	0,45	0,47
Maquinaria y material eléctrico .....	0,10	0,12	0,44	0,35	0,45	0,53
Materiales de transporte .....	0,21	0,14	0,32	0,36	0,48	0,50
Otras industrias .....	0,16	0,08	0,35	0,34	0,49	0,58

de los que hemos escogido Polonia como el más representativo (en este contexto, el caso de la República Checa constituiría una excepción), ya que, respecto a los antiguos miembros de la UE, todavía predominan las exportaciones de baja calidad (excepto en el caso de Portugal). Respecto al resto de áreas geográficas, es claro el predominio de intercambios intra-industriales, en el que las exportaciones españolas están integradas por variedades de alta calidad.

El análisis por sectores (cuadro n.º 7) muestra una especialización mayoritaria en la exportación de variedades de alta calidad en el caso de *vegetales, plástico y caucho, cuero y piel, madera y derivados, industria textil, calzado y complementos, metales, maquinaria y material eléctrico, y materiales de transporte*. En el caso de *minerales* se produce un cambio entre 1995 y 2006 de una especialización relativa en bajas calidades a altas calidades, mientras que en *industria química* ambos tipos de especialización presentan pesos similares, igual que en *cerámica y vidrio*. En el resto de sectores, predomina la especialización en variedades de baja calidad.

## V. CONSIDERACIONES FINALES

Respecto a la estructura geográfica y por productos de nuestro comercio exterior de mercancías, durante el período considerado se consolidan algunas tendencias que ya se venían apuntando con anterioridad. Aunque la Unión Europea sigue siendo nuestro principal mercado, tanto de origen de nuestras importaciones como de destino de nuestras exportaciones, se observa cierto descenso relativo de su posición como suministrador de importaciones, descenso que es extensivo a otras economías desarrolladas (como Estados Unidos) y que va en beneficio de los países emergentes, especialmente de Asia (con China a la cabeza) y las economías en transición del Este de Europa (alguna de las integradas en la UE, y Rusia-Ucrania). También por productos, aunque los cambios no son radicales, se apunta un descenso relativo en las exportaciones de sectores tradicionales, como *productos vegetales, cuero y calzado, madera y derivados, material de transporte y cerámica*, mientras que mejoran las exportaciones de *productos químicos y plásticos*, manteniendo una participación relativamente estable el resto. Algo parecido sucede con las importaciones de *productos del reino animal y vegetal, industria alimentaria, química, plástico, etc.*, que pierden peso relativo frente al *material de transporte y, especialmente, los productos*

*minerales* que incrementan significativamente su participación en el total.

Ambos cambios parecen consistentes con la acomodación progresiva de nuestra posición competitiva en los mercados internacionales ante la presión de las economías en desarrollo, que van erosionando nuestra competitividad en los segmentos más intensivos en trabajo y capital físico de nuestros sectores tradicionales.

En cuanto al comercio intra-industrial, y a pesar de que existen algunas excepciones, como ya se ha mencionado, se concentra en los países desarrollados, especialmente en la Unión Europea (Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y Portugal), y con mayor intensidad en los más cercanos geográficamente. Nuestro comercio intra-industrial es de naturaleza fundamentalmente vertical. El porcentaje de comercio intra-industrial que responde a diferenciación horizontal no alcanza a representar el 20 por 100 de este tipo de flujos, mientras que el resto responde a diferenciación vertical, casi al 50 por 100 entre alta y baja calidad exportada por la economía española. También aquí se observa, aunque de forma muy tenue, cierta tendencia a la mejora en las calidades exportadas, lo que de nuevo apuntaría a los cambios mencionados en nuestras fuentes de ventaja comparativa. En este sentido, es importante destacar que las ganancias en comercio asociadas al tamaño de mercado y el aprovechamiento de la existencia de economías de escala aparecen fundamentalmente asociadas con el componente horizontal del comercio intra-industrial, mientras que el comercio intra-industrial vertical aparece asociado a la existencia de fuentes de ventaja comparativa, mayoritariamente basadas en la dotación de capital humano, la innovación tecnológica y el desarrollo de nuevas variedades, tanto de producto como de proceso. Así pues, aunque en los últimos años se detectan, de forma tenue, ciertas mejoras en la gama de calidades exportadas, que son perceptibles en los datos utilizados en el presente trabajo, no debemos olvidar que aún queda mucho camino por recorrer si queremos cambiar las pautas de especialización de la economía española y que, actualmente, todavía nuestro mayor volumen de comercio sigue concentrado en países respecto a los cuales nuestra especialización se basa en los segmentos de calidad más bajos.

## NOTAS

(\*) Los autores agradecen la financiación recibida del Ministerio de Educación y Ciencia y del FEDER, proyecto SEC 2005-08764 ECON.



(1) Un exponente de dicha síntesis lo constituye el libro de HELPMAN y KRUGMAN (1985).

(2) Ver, por ejemplo, los trabajos de FALVEY y KIERZKOWSKI (1987) o FLAM y HELPMAN (1987).

(3) En HELPMAN (1998) se puede ver una revisión sintética de la literatura teórica y empírica del comercio internacional, con especial énfasis en los desarrollos desde finales de los setenta.

(4) Con tasas de crecimiento superiores al comercio de bienes y servicios desde la década de los noventa. Ver HELPMAN (2006).

(5) Las áreas, y los países incluidos en cada una de ellas son: *Unión Europea* (Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Alemania, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Reino Unido, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Lituania, Luxemburgo, Letonia, Malta, Holanda, Polonia, Portugal, Rumania, Suecia, Eslovenia, Eslovaquia), *Rusia y Ucrania*, *Norteamérica* (Canadá, Estados Unidos, México), *Sudamérica* (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Paraguay, Uruguay, Venezuela), *Magreb* (Argelia, Egipto, Libia, Mauritania, Marruecos, Túnez), *África Subsahariana* (Angola, República Democrática del Congo, Etiopía, Malí, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Sudán, Tanzania, Sudáfrica), *Oriente Medio* (India, Irak, Irán, Pakistán), *Oriente Próximo* (Israel, Jordania, Líbano, Siria, Turquía), *Asia* (China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Filipinas, Sri Lanka, Tailandia) y *Australia y Nueva Zelanda*.

(6) Los sectores son: *Animales, Vegetales, Industria alimentaria, Minerales, Industria química, Plástico y caucho, Cuero y piel, Madera y derivados, Industria textil, Calzado y complementos, Cerámica y vidrio, Metales, Maquinaria y material eléctrico, Material de transporte y Otras industrias*.

(7) Ver GREENAWAY y MILNER (1983) para una discusión sobre la utilización de diferentes versiones del índice de Grubel-Lloyd.

(8) Ver, por ejemplo, MARTÍN-MONTANER y ORTS (1996), DÍAZ MORA (2002) y MILGRAM-BALEIX y MORO EGIDO (2005).

(9) Ver HAIR, ANDERSON, TATHAM y BLACK (1991) para una discusión sobre la utilización de técnicas de agrupamiento o técnicas *cluster*.

(10) El algoritmo de las K-medias es un procedimiento no jerárquico que parte de una configuración inicial de los grupos elegida de forma arbitraria, y, a través de diferentes iteraciones, analiza el impacto que sobre la varianza residual del grupo tiene la asignación de un caso a cada uno de los grupos, optándose por la opción que minimiza el valor de la varianza.

(11) En este último caso, es posible que la presencia de una importante población inmigrante haya tenido un efecto de estímulo sobre los flujos comerciales, tal y como han puesto recientemente de manifiesto trabajos como los de BLANES (2005) y BLANES y MARTÍN-MONTANER (2006).

(12) Ver BLANES y MARTÍN (2000), MARTÍN-MONTANER y ORTS (2002a, 2002b) y MILGRAM-BALEIX y MORO-EGIDO (2005).

## BIBLIOGRAFÍA

- ABD-EL-RAHMAN, K. S. (1991), «Firm's competitive and national comparative advantages as joint determinants of trade composition», *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 127 (1): 83-97.
- BALASSA, B. (1965), «Trade liberalization and revealed comparative advantage», *The Manchester School of Economics and Social Studies*, volumen 33: 99-123.
- BLANES, J. V. (2005), «Does immigration help to explain intra-industry trade? Evidence for Spain», *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 141 (2): 244-270.

BLANES, J. V., y MARTÍN, C. (2000), «The nature and causes of intra-industry trade: Back to the comparative advantage explanation? The case of Spain», *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 136 (3): 423-441.

BLANES, J. V., y MARTÍN-MONTANER, J. (2006), «Migration flows and intra-industry trade adjustment», *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 142 (3): 567-584.

DÍAZ MORA, C. (2002), «The role of comparative advantage in trade within industries: A panel data approach for European Union», *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 138 (2): 291-315.

FALVEY, R. E., y KIERZKOWSKI, H. (1987), «Product quality, intra-industry trade and (im)perfect competition», en KIERZKOWSKI, H. (ed.), *Protection and Competition in International Trade*, Basil Blackwell, Oxford.

FLAM, H., y HELPMAN, E. (1987), «Vertical product differentiation and North-South trade», *American Economic Review*, 77: 810-822.

GREENAWAY, D., y MILNER, C. H. (1983), «On the measurement of intra-industry trade», *The Economic Journal*, vol. 93: 900-908.

GRUBEL, H., y LLOYD, P. (1975), *Intra-Industry Trade*, The Macmillan Press Ltd., Londres.

HAIR, J. F.; ANDERSON, R. E.; TATHAM, R. L., y BLACK, W.C. (1988), *Multivariate Data Analysis*, Prentice-Hall.

HELPMAN, E. (1981), «International trade in the presence of product differentiation, economies of scale, and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach», *Journal of International Economics*, 11: 305-340.

— (1998), «Explaining the structure of foreign trade: Where do we stand?», *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 134 (4): 573-589.

— (2006), «Trade, FDI, and the organization of firms», *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV: 589-630.

HELPMAN, E., y KRUGMAN, P. R. (1985), *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, The MIT Press, Cambridge, Ma.

KRUGMAN, P. R. (1980), «Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade», *American Economic Review*, 70: 950-959.

MARTÍN-MONTANER, J. A., y ORTS, V. (1995), «Comercio intraindustrial en España: determinantes nacionales y sectoriales», *Revista de Economía Aplicada*, vol. III, n.º 7: 45-62.

— (1996), «Naturaleza y causas del comercio intra-industrial», *Ekonomiaz, Revista Vasca de Economía*, n.º 7: 78-101.

— (2001), «A two-stage analysis of monopolistic competition models of intra-industry trade», *Investigaciones Económicas*, vol. XXV (2): 315-333.

— (2002a), «Comercio intra-industrial español: especialización vertical y ventaja comparativa», *Revista de Economía Aplicada*, vol. X, número 30: 25-51.

— (2002b), «Vertical specialization and intra-industry trade: The role of factor endowments», *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 138 (2): 340-365.

MILGRAM-BALEIX, J., y MORO-EGIDO, A. I. (2005), «Intra-industry trade with emergent countries: what can we learn from Spanish data?», *Economics Bulletin*, vol. 6, n.º 12: 1-17.

WORLD TRADE ORGANIZATION —WTO— (2006), *International Trade Statistics 2006*, WTO Publications, Ginebra, Suiza.

APÉNDICE

GRÁFICO A.1  
COMERCIO POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (MILES DE MILLONES DE EUROS). 1995

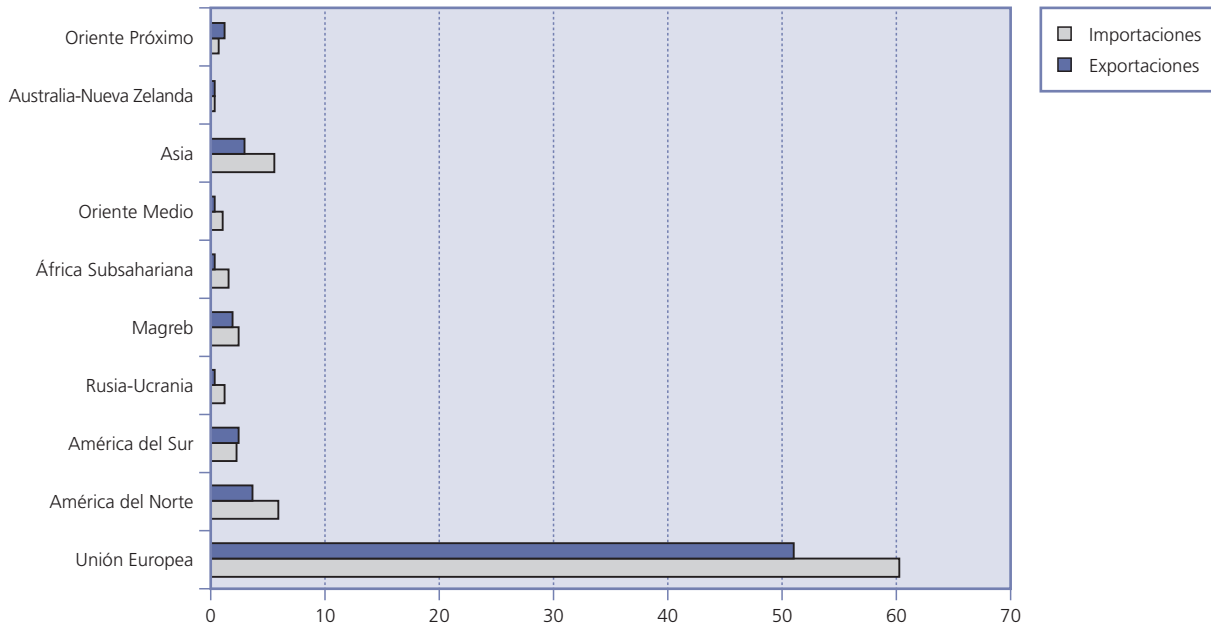
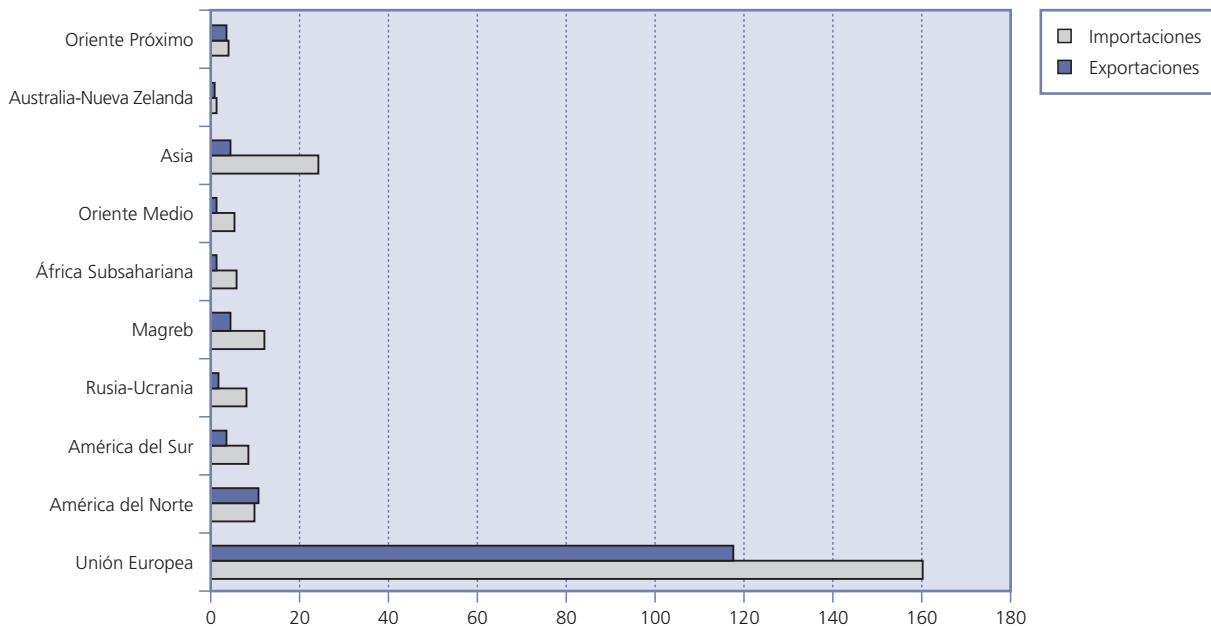


GRÁFICO A.2  
COMERCIO POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (MILES DE MILLONES DE EUROS). 2006



## APÉNDICE (continuación)

GRÁFICO A.3  
COMERCIO POR SECTORES (MILES DE MILLONES DE EUROS). 1995

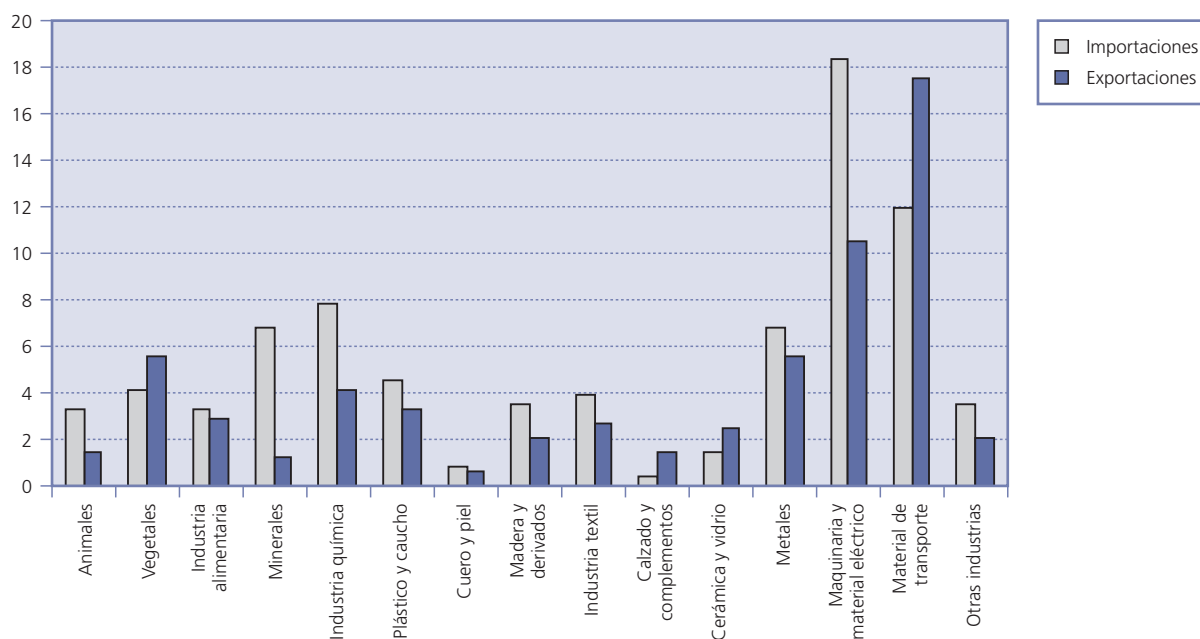
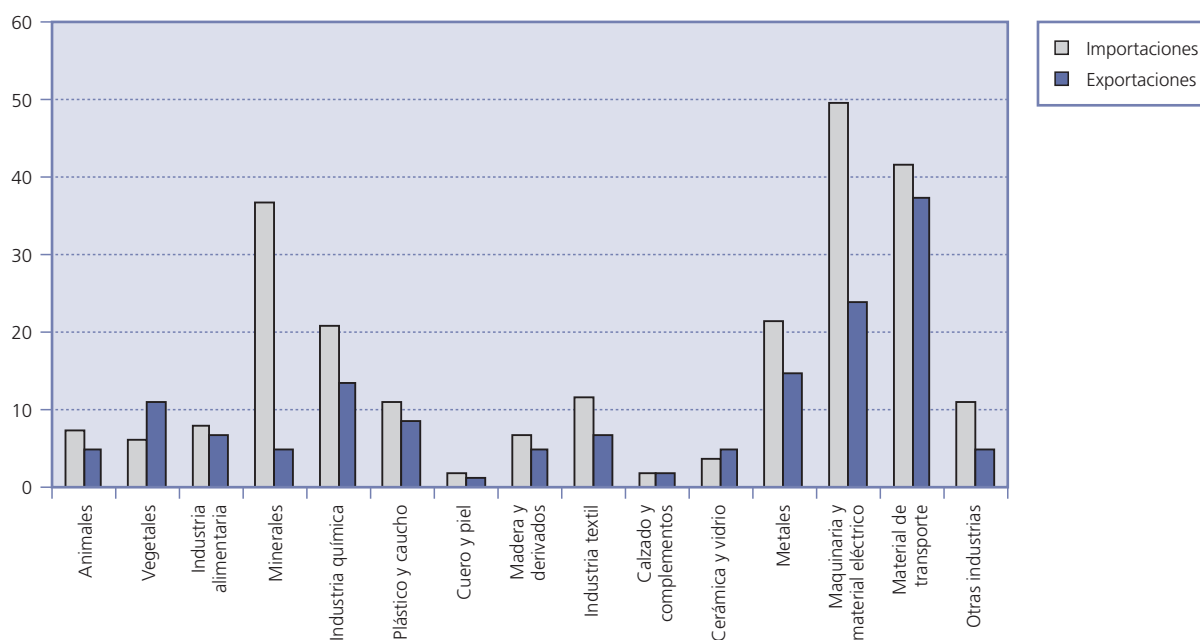
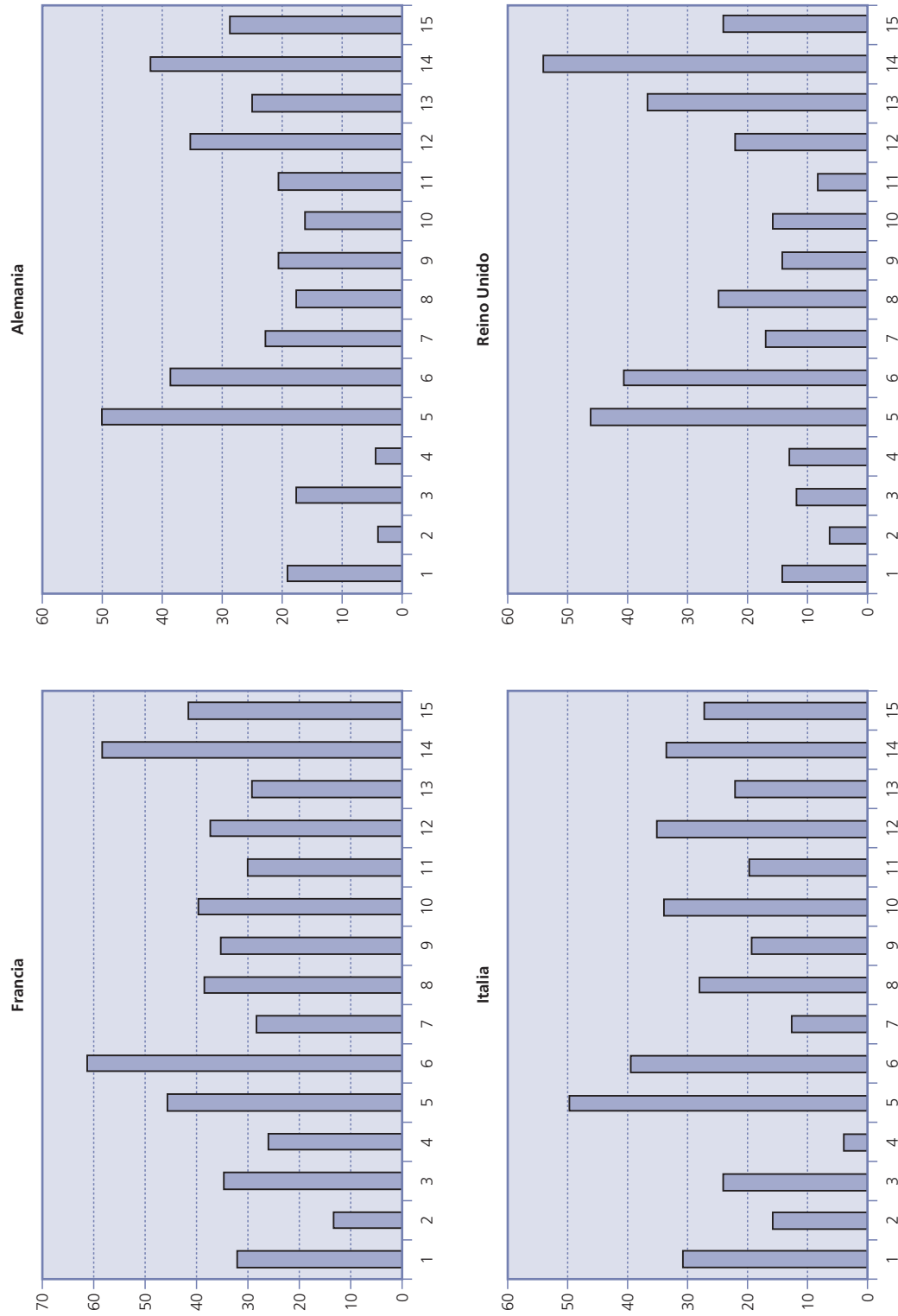


GRÁFICO A.4  
COMERCIO POR SECTORES (MILES DE MILLONES DE EUROS). 2006



APÉNDICE (continuación)

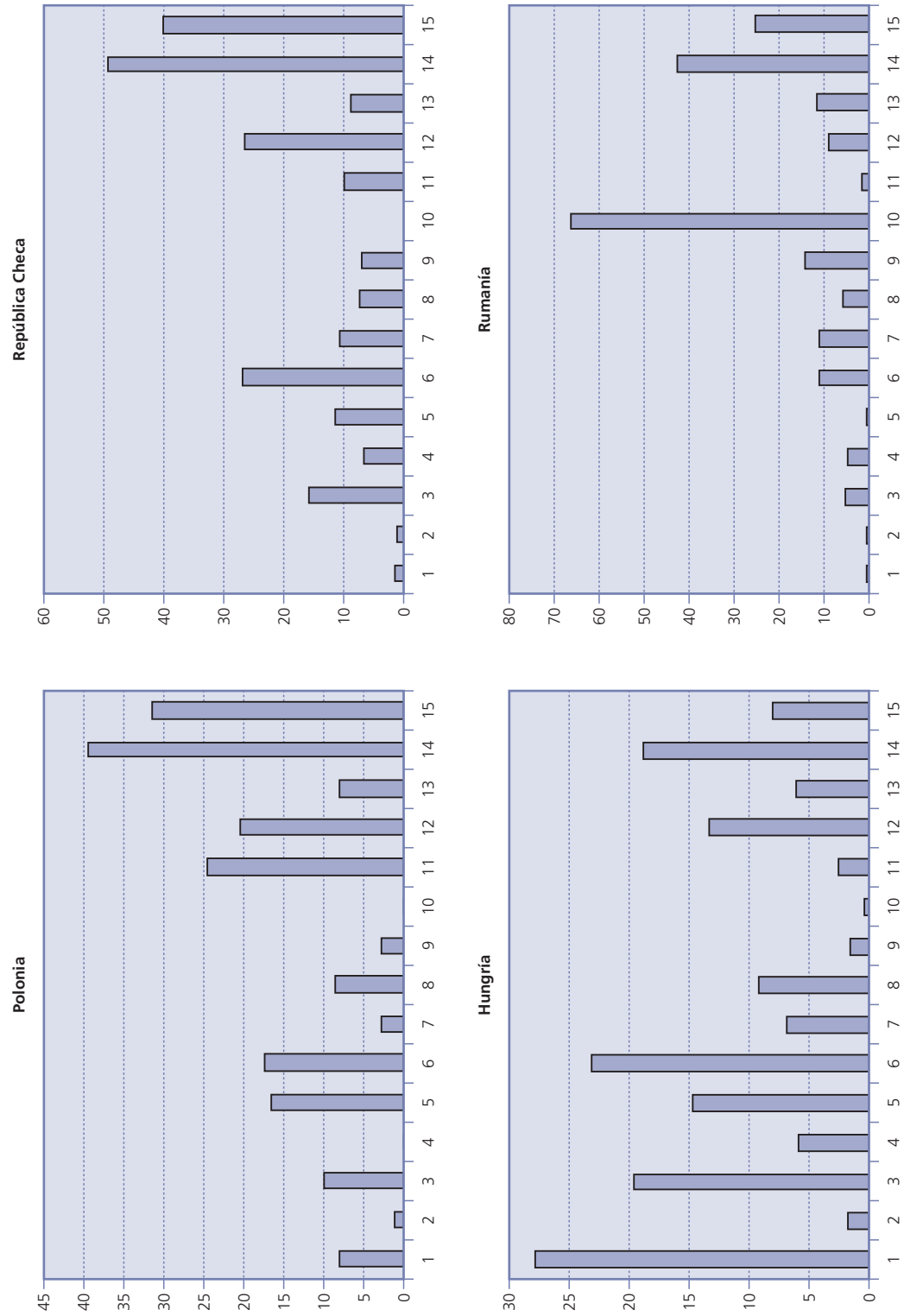
GRÁFICO A.5  
ÍNDICE DE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO (I)



Los sectores son: 1: Animales; 2: Vegetales; 3: Industria alimentaria; 4: Minerales; 5: Industria química; 6: Plásticos y caucho; 7: Cuero y piel; 8: Maderas y derivados; 9: Industria textil; 10: Calzado y complementos; 11: Cerámica y vidrio; 12: Metales; 13: Maquinaria y material eléctrico; 14: Materiales de transporte; 15: Otras industrias.

APÉNDICE (continuación)

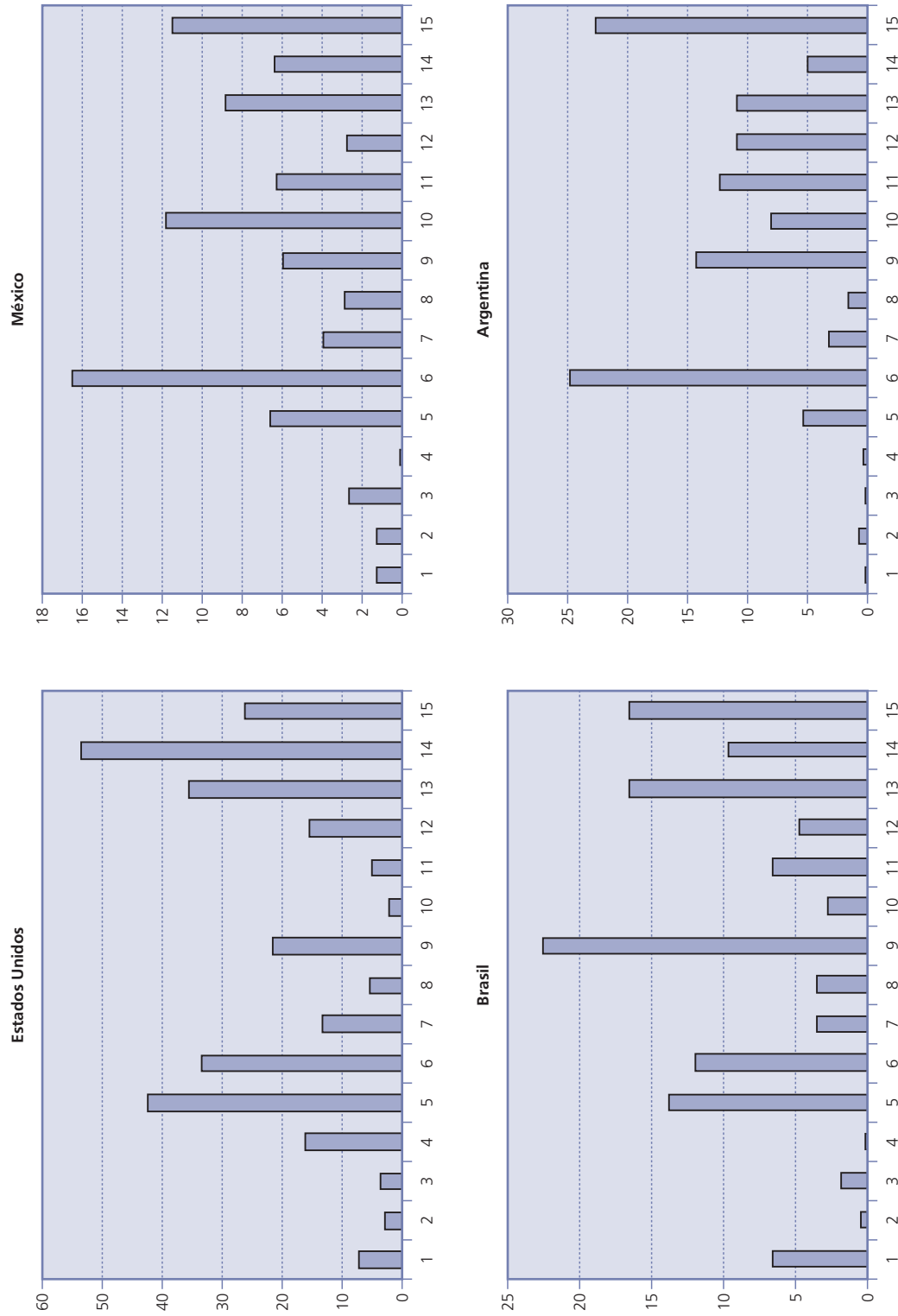
GRÁFICO A.6  
ÍNDICE DE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO (II)



Los sectores son: 1: Animales; 2: Vegetales; 3: Industria alimentaria; 4: Minerales; 5: Industria química; 6: Plásticos y caucho; 7: Cuero y piel; 8: Maderas y derivados; 9: Industria textil; 10: Calzado y complementos; 11: Cerámica y vidrio; 12: Metales; 13: Maquinaria y material eléctrico; 14: Materiales de transporte; 15: Otras industrias.

APÉNDICE (continuación)

GRÁFICO A.7  
ÍNDICE DE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO (III)

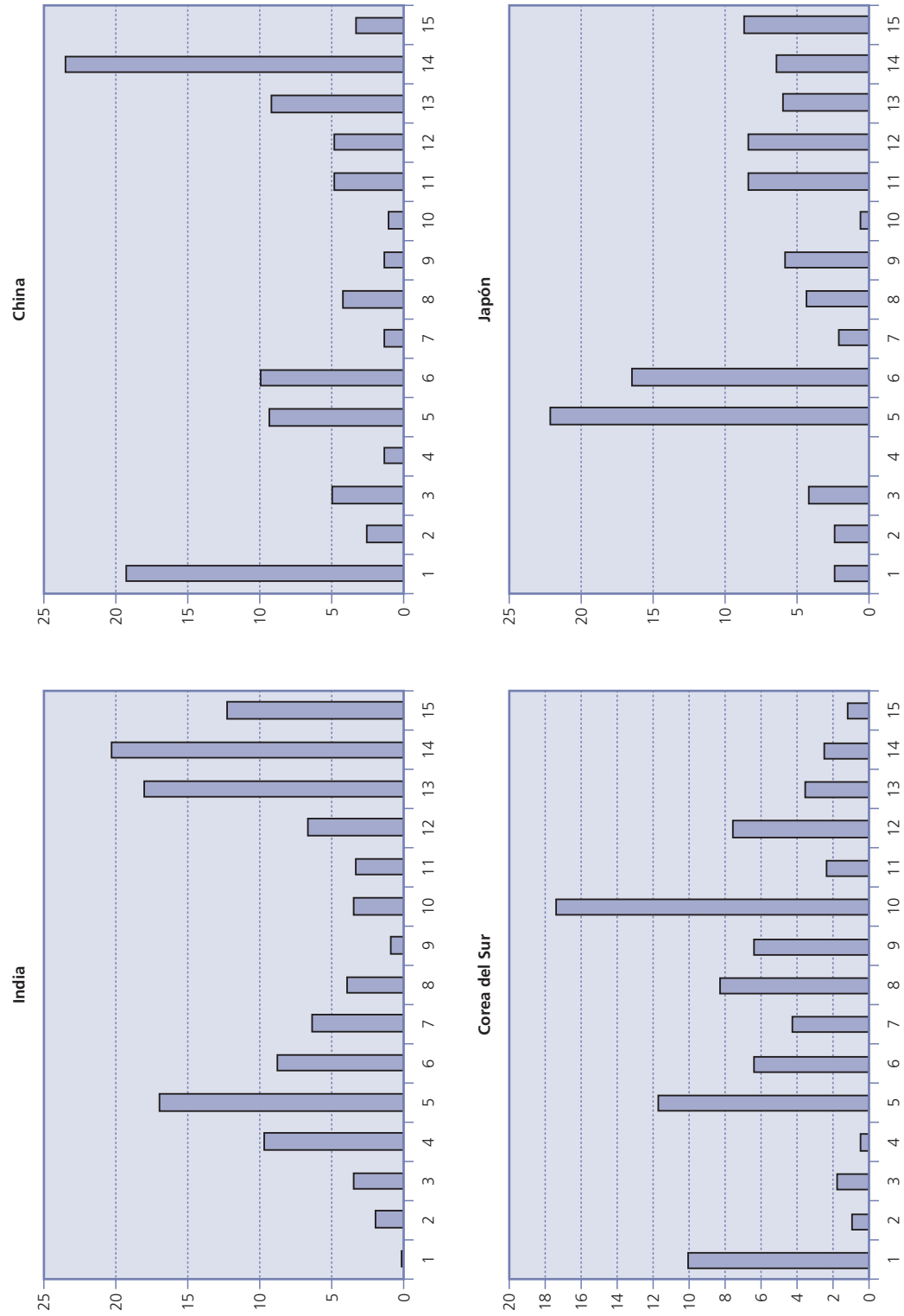


Los sectores son: 1: Animales; 2: Vegetales; 3: Industria alimentaria; 4: Minerales; 5: Industria química; 6: Plásticos y caucho; 7: Cuero y piel; 8: Maderas y derivados; 9: Industria textil; 10: Calzado y complementos; 11: Cerámica y vidrio; 12: Metales; 13: Maquinaria y material eléctrico; 14: Materiales de transporte; 15: Otras industrias.



APÉNDICE (continuación)

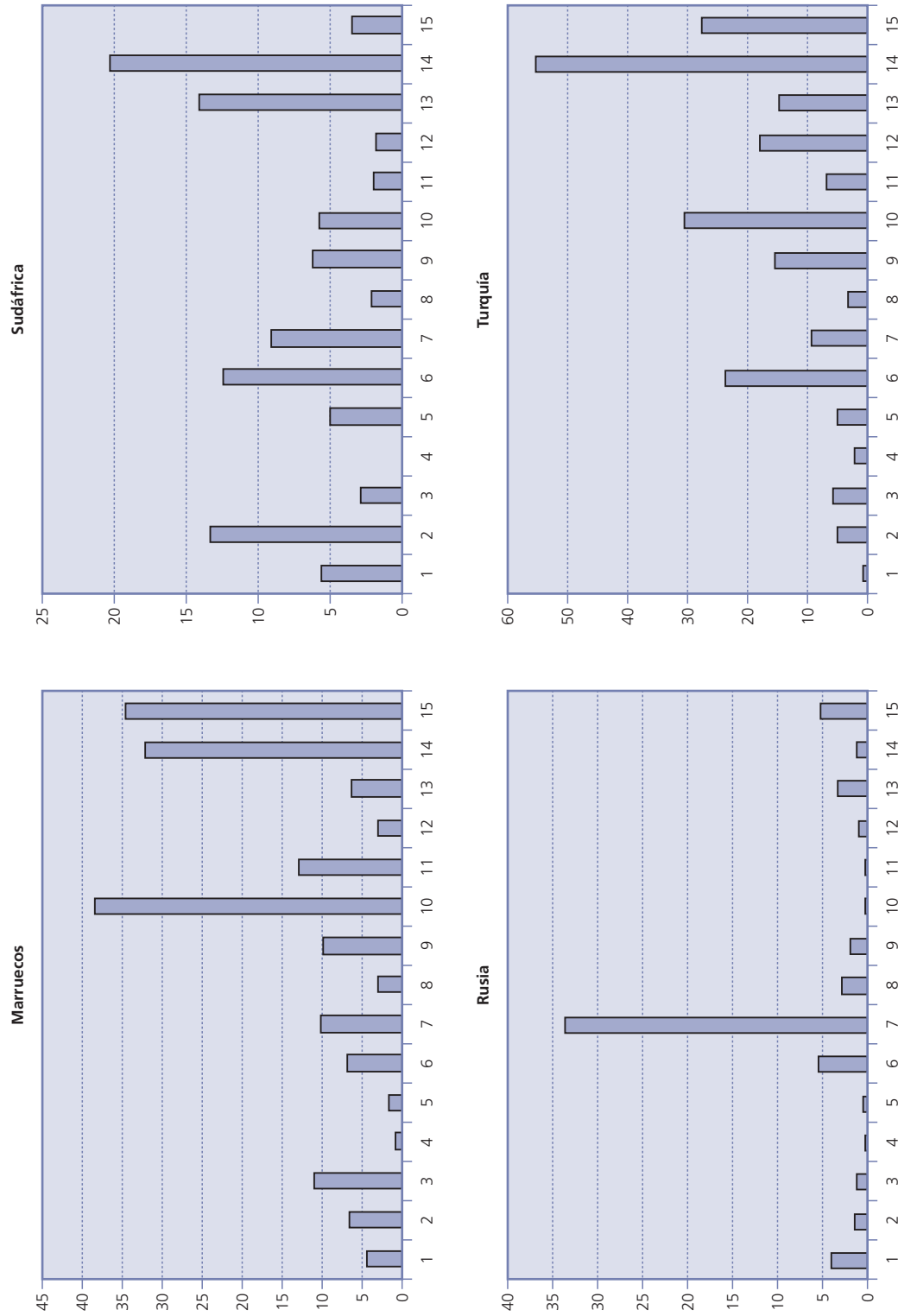
GRÁFICO A.8  
ÍNDICE DE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO (IV)



Los sectores son: 1: Animales; 2: Vegetales; 3: Industria alimentaria; 4: Minerales; 5: Industria química; 6: Plásticos y caucho; 7: Cuero y piel; 8: Maderas y derivados; 9: Industria textil; 10: Calzado y complementos; 11: Cerámica y vidrio; 12: Metales; 13: Maquinaria y material eléctrico; 14: Materiales de transporte; 15: Otras industrias.

APÉNDICE (conclusión)

GRÁFICO A.9  
ÍNDICE DE GRUBEL-LLOYD AJUSTADO (V)



Los sectores son: 1: Animales; 2: Vegetales; 3: Industria alimentaria; 4: Minerales; 5: Industria química; 6: Plásticos y caucho; 7: Cuero y piel; 8: Maderas y derivados; 9: Industria textil; 10: Calzado y complementos; 11: Cerámica y vidrio; 12: Metales; 13: Maquinaria y material eléctrico; 14: Materiales de transporte; 15: Otras industrias.

# COMPETITIVIDAD Y COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS EN ESPAÑA

Stefano VISINTIN

Gisela DI MEGLIO

Luis RUBALCABA

Juan Ramón CUADRADO

*Universidad de Alcalá e Instituto de Análisis Económico y Social*

## Resumen

En este artículo, se estudia la competitividad internacional del sector servicios español. En primer lugar, se presenta un análisis exploratorio del estado del comercio de servicios en España, con el fin de identificar su posición en el contexto internacional y cuáles son las ramas más dinámicas, entre las que destacan algunos servicios a empresas. A continuación, se explora la relación entre competitividad comercial española y factores de costes asociados al trabajo. Se efectúa un análisis empírico con regresiones y datos de panel. Los resultados indican una incidencia significativa de los factores de costes, apreciándose diferencias según sector y nivel de cualificación laboral.

*Palabras clave:* servicios, comercio internacional, competitividad, costes laborales.

## Abstract

In this article we study the international competitiveness of the Spanish service sector. Initially, the Spanish external trade in services is presented through an exploratory analysis. The aims are, first to single out its role in the international context, and then to identify its most dynamic branches, among which the business service sector outstands. The paper continues examining the relationship between the Spanish commercial competitiveness and the cost factors associated with labour. We carry out an empirical study of pool regressions and panel data analysis. The results indicate a significant impact of the cost factors. Differences may be observed according to the sector and occupational skill level.

*Key words:* services, international trade, competitiveness, labour costs.

*JEL classification:* F13, F14.

## I. INTRODUCCIÓN

EL proceso de globalización en el que están inmersas las economías modernas ha impulsado la internacionalización de muchos sectores previamente dominados por actores locales. Las actividades de servicios no han sido ajenas a este fenómeno. Si bien el sector manufacturero fue el principal protagonista en las fases iniciales de la globalización, las tendencias recientes hacia el aprovisionamiento global han permitido a los servicios superar la tradicional segmentación de sus mercados y los límites a su expansión internacional, convirtiéndose así en agentes decisivos en dicho proceso (Rubalcaba y Cuadrado, 2002).

El papel que los servicios están jugando en la internacionalización de las actividades económicas determina y define la tasa de globalización (Cuadrado *et al.*, 2002; Rubalcaba y Maroto, 2007). Pero, al propio tiempo, el proceso de avance hacia una economía cada vez más global afecta a las actividades terciarias a través del incremento de las transacciones internacionales como consecuencia de la apertura e integración de mercados, por ejemplo. Entre servicios y globalización existe, pues, una relación de doble sentido.

Ciertamente, factores como el acceso a los mercados financieros globales, la difusión de la utilización de las tecnologías de información y comunicación (TIC) y la creciente estandarización de la producción han impulsado la proyección internacional de las empresas de servicios. Por otra parte, existen ciertas barreras que han obstaculizado este proceso: la heterogeneidad presente en las regulaciones nacionales, las formalidades administrativas de los Estados, las diferencias en los sistemas de responsabilidad civil y la existencia de trabas lingüísticas o culturales, por ejemplo. Todos estos factores han supuesto, en mayor o menor medida, un freno en el avance hacia un mercado global de servicios. En este sentido, hay que señalar los límites existentes en cuanto al mercado interior de servicios en Europa, que se explican, esencialmente, por la existencia de barreras naturales y artificiales y por las reticencias políticas para abordar un ambicioso proyecto en este campo (Cuadrado y Rubalcaba, 2006a, 2006b).

Las particularidades que presentan los servicios en materia de comercialización marcan el ritmo y las posibilidades de internacionalización del sector. A fin de tomar en cuenta la especificidad y complejidad de la provisión internacional de servicios, el General Agreement on Trade in Services (GATS), apro-

bado por los países integrantes de la Organización Mundial del Comercio (OMC), definió cuatro modos diferentes de internacionalización en este sector: comercio transfronterizo, consumo en el extranjero, presencia comercial y presencia física de personas en el exterior. Si bien los diferentes modos no se presentan como mutuamente excluyentes y pueden complementarse entre sí en un mismo mercado y una misma empresa, esta definición pone en evidencia cómo la globalización de los servicios asume formas diferentes respecto a la de los bienes, razón por la cual su estudio merece especial atención (ver recuadro 1).

Dentro de la internacionalización de los servicios, un concepto está irrumpiendo como punto de referencia de la discusión económica y política: la competitividad. Definir esta noción de forma unívoca, poniendo de acuerdo a todos los economistas que han dedicado atención a este argumento, constituye un reto que sigue abierto en el ámbito de la teoría económica. Desde que se empezó a discutir sobre dicho concepto, a principios de los cuarenta, hasta hoy se pueden encontrar en la literatura más de 29 definiciones teóricas y 15 métodos de medición (Villamizar y Villamizar, 2008). Desde un punto de vis-

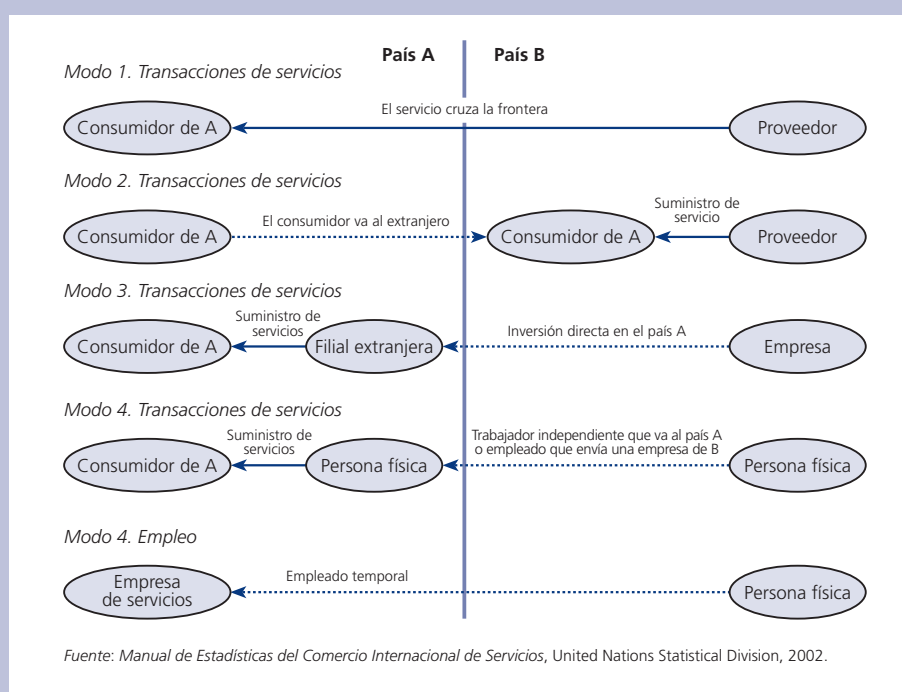
ta amplio, la competitividad puede entenderse como la capacidad de un país para mejorar e incrementar los niveles de vida de sus habitantes proporcionando más y mejor empleo y una mayor cohesión social (1). Si el discurso se mueve hacia un terreno meramente comercial, entonces puede afirmarse que la competitividad engloba a todos los factores que promueven y que obstruyen la expansión internacional. En este sentido, la competitividad comercial se vincula con el desempeño exportador e importador de los países, siendo las naciones con una mayor cuota de mercado en un determinado sector las más competitivas dentro de la economía global.

En el caso de España, el estudio de la competitividad comercial en los servicios es especialmente relevante por varias razones. Inicialmente, por la gran importancia económica que acaparan estas actividades: el 67,4 por 100 del total de los puestos de trabajo en 2006 y el 66,8 por 100 del valor añadido bruto a precios corrientes de 2007. Por otro lado, por la capacidad compensatoria de los servicios en el enorme déficit del balance por cuenta corriente de bienes y, por último, porque España es un país fuertemente inversor en el resto del mundo en materia de servicios, puesto que las cifras de los flujos de

RECUADRO 1

MODOS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS SERVICIOS

El primer modo de comercio transfronterizo contempla los casos en los cuales el proveedor del servicio está en un país y el consumidor del mismo en otro, sin que ninguno de los dos se vea obligado a desplazarse. En el modo 2, referido al consumo de un determinado servicio en el extranjero, el consumidor residente en un país se ve obligado a desplazarse a otro para poder disfrutar del servicio; algo que sucede con las actividades turísticas, los viajes o la participación en acontecimientos culturales y lúdicos, por ejemplo. El modo 3 corresponde al caso en el que las empresas de un determinado país prestan servicios en otros, bien sea a través de filiales o bien tomando participaciones en empresas locales, o estableciendo allí personal propio. Finalmente, el modo 4, que exige la presencia de personas físicas, describe aquellos casos en los que un individuo se desplaza a otro país para proporcionar un servicio al consumidor.



inversión en servicios realizados en otros países más que duplican las recibidas del exterior (Cuadrado y Visintin, 2008).

Hasta ahora, pocos estudios han prestado atención al debate de la competitividad de los servicios a nivel macroeconómico (Rubalcaba *et al.*, 2005 y 2007; Molero y Valdez, 2005, entre otros). A tal fin, este artículo se divide en dos grandes apartados. El apartado II analiza el estado, la evolución reciente y las ventajas competitivas del comercio de servicios en España, con objeto de identificar su posición en el contexto internacional. El apartado III pretende indagar sobre la relación entre competitividad comercial española y *factores de costes* asociados al trabajo. Se efectúa un análisis empírico de datos de panel para el sector servicios en su conjunto, por un lado, y regresiones simples considerando ocho ramas del terciario, por otro. Por último, el artículo se cierra con una síntesis de los resultados y algunas reflexiones finales.

Es preciso señalar que todos los análisis empíricos que se han llevado a cabo al preparar este texto están sujetos a los propios límites de las estadísticas en las que se basan. Los datos de las balanzas de pagos referidos al comercio de servicios no dejan de ser estimaciones, que pueden diferir de los intercambios reales que se producen en el ámbito del sector terciario por vías muy diversas y difíciles de registrar estadísticamente (Rubalcaba y Cuadrado, 2002).

## II. ESTADO DEL COMERCIO DE SERVICIOS EN ESPAÑA

El comercio de servicios es considerado tradicionalmente importante en España, dada la magnitud y el peso del turismo en la economía. Desde hace décadas, el turismo es el núcleo básico de la balanza de servicios. Supone la mayor inyección de ingresos y constituye uno de los pocos referentes competitivos españoles que goza de salud y reconocimiento mundial. No obstante, como se verá posteriormente, el turismo ha perdido relevancia en la balanza comercial española, ya que actualmente representa alrededor del 37 por 100 de los intercambios internacionales de actividades terciarias, frente al 46 por 100 del año 1996. El comercio de servicios es hoy bastante más que el turismo.

En materia de comercio internacional a nivel agregado, las economías desarrolladas más importantes pueden agruparse en tres grandes grupos, como indican los diferentes cuadrantes delimitados en el gráfico 1. En el primero de ellos, se hallan los esta-

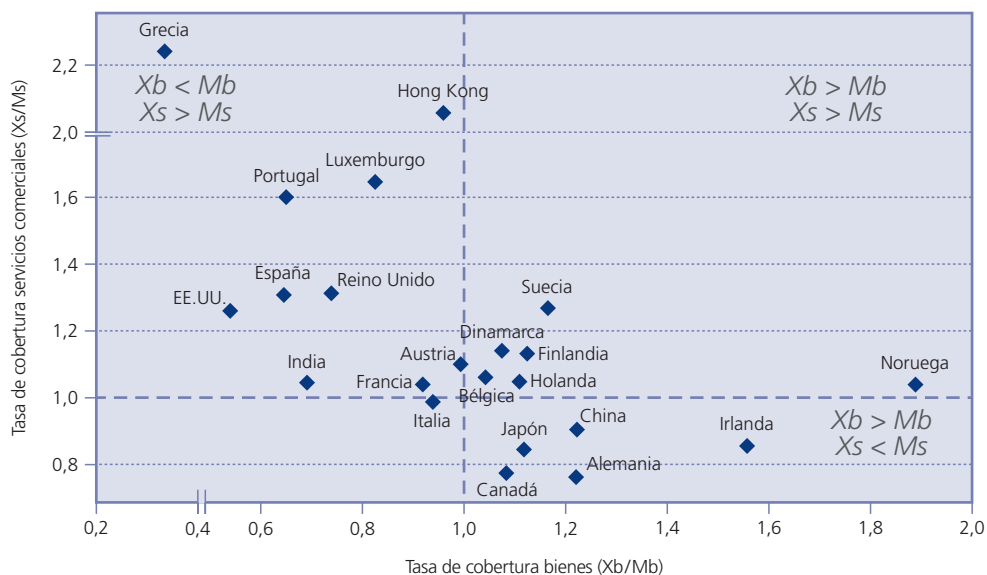
dos nórdicos, junto con Holanda y Bélgica, los cuales se caracterizan por ser exportadores netos tanto de bienes como de servicios comerciales. Este grupo se ubica en el cuadrante superior derecho del gráfico, donde las tasas de cobertura son superiores a la unidad en las dos categorías consideradas. Dentro de este grupo, Holanda ha sido la nación más dinámica en cuanto al comercio de mercancías en las últimas décadas, mientras que Dinamarca ha liderado el crecimiento de las exportaciones e importaciones de servicios comerciales. En un segundo grupo se concentran aquellos países que son exportadores netos de bienes e importadores de servicios comerciales. En él las tasas de cobertura de los bienes son superiores a uno, mientras que las correspondientes a los servicios comerciales son inferiores a este valor (cuadrante inferior derecho del gráfico 1). Se ubican aquí las economías que tradicionalmente han estado orientadas al comercio exterior de manufacturas, como Alemania, Japón y Canadá, y otras economías cuya historia comercial es relativamente más reciente, como China e Irlanda. Cabe destacar que China es el país que ha experimentado mayores tasas de crecimiento del comercio de mercancías en los últimos años.

Por otra parte, cabe diferenciar también otro gran conjunto de economías que se orienta, principalmente, a exportar servicios comerciales e importar bienes. Tal es el caso de Estados Unidos, Reino Unido, Luxemburgo, Grecia, Italia, Francia, Portugal, España, Hong Kong e India, todas las cuales aparecen ubicadas en el cuadrante superior izquierdo del gráfico 1. Si embargo, en este grupo de países las situaciones son bastante heterogéneas. Estados Unidos, Reino Unido y Luxemburgo, las potencias mundiales en materia de terciarización, aparecen como auténticos líderes del comercio de servicios. En los casos de Grecia, España y, en menor medida, Portugal, el turismo es la actividad terciaria que prevalece y eleva la ratio de la tasa de cobertura. Por último, en Hong Kong e India el avance del comercio de servicios es relativamente más reciente. En el caso concreto de la India, la expansión de la exportación de servicios guarda relación con la progresiva especialización en exportación de servicios vinculados a las tecnologías de información y comunicación.

Las tendencias en el comercio internacional de servicios muestran la existencia de diversos modelos entre los países. Tal como se ha señalado, España se sitúa en la línea del modelo anglosajón, orientando sus transacciones exteriores hacia la exportación de servicios y la importación de mercancías. De hecho, como muestra el cuadro n.º 1, la balanza de servicios es la única que compensa parcialmente el



GRÁFICO 1  
PERSPECTIVA INTERNACIONAL DEL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS COMERCIALES, 2006



Nota: Los servicios comerciales se definen como servicios menos servicios del gobierno.  
Fuente: Basado en World Trade Organization.

CUADRO N.º 1

PRINCIPALES DATOS DEL COMERCIO DE SERVICIOS, ESPAÑA Y UE-25, 2006

	ESPAÑA				UE-25			
	Balance neto (*) (X-M)	Peso en el total de servicios	Tasa de crecimiento anual X 96-06	Tasa de crecimiento anual M 96-06	Balance neto (*) (X-M)	Peso en el total de servicios	Tasa de crecimiento anual X 03-06	Tasa de crecimiento anual M 03-06
Balance corriente.....	-84.737		8,5	10,8				
Bienes .....	-80.142	2,90	7,9	10,3	-143.416	3,07	10,2	13,6
Servicios .....	22.143	1,00	9,1	11,6	67.944	1,00	8,6	7,0
Transportes .....	-1.869	0,21	9,7	10,0	13.400	0,25	11,7	10,5
Turismo y viajes .....	27.445	0,37	6,8	12,4	-14.880	0,19	4,1	4,0
Comunicaciones .....	-661	0,02	8,3	16,7	-1.528	0,02	12,5	13,5
Construcción .....	694	0,02	15,7	18,7	5.455	0,02	6,1	5,0
Seguros .....	-941	0,01	-1,4	6,3	7.122	0,03	-1,6	3,8
Servicios financieros .....	-221	0,04	16,9	21,0	24.529	0,07	17,1	16,4
Servicios informáticos .....	1.489	0,03	11,8	8,1	11.373	0,04	8,1	8,8
Franquicias y derechos .....	-1.246	0,02	15,2	5,9	-9.107	0,07	10,0	5,0
Otros servicios a empresas .....	-2.311	0,25	14,7	13,8	31.660	0,27	9,8	7,6
Servicios culturales.....	-539	0,02	16,5	6,5	-1.147	0,01	1,0	0,2
Servicios públicos.....	301	0,01	7,3	-0,5	1.059	0,02	-5,4	2,3
Rentas.....	-20.983		11,8	12,2				
Transferencias.....	-5.753		6,	12,2				

Nota: (\*) En millones de euros.  
Fuente: Basado en Eurostat.

déficit que presentan el resto de las partidas que componen la balanza por cuenta corriente. El superávit de la balanza de servicios se explica, casi exclusivamente, por la categoría de «turismo y viajes», que ha acumulado un saldo positivo de 27.445 millones de euros en 2006. Este sector, junto con los transportes y otros servicios a empresas, constituye el 83 por 100 del comercio internacional de servicios.

Los saldos netos del resto de las actividades terciarias son deficitarios, a excepción de los de la construcción (2), los servicios informáticos y los servicios públicos. Estos sectores presentan superávit de 694, 1.489 y 301 millones de euros respectivamente, muy por debajo del que ostenta el turismo. Las cifras ponen de manifiesto, en definitiva, la primacía de esta última actividad dentro de la balanza terciaria española, y que sin ella el comercio de servicios presentaría un saldo negativo. No obstante, cabe recalcar que la tasa de crecimiento de las exportaciones por el concepto del turismo ha sido una de las menores en comparación con el resto de las categorías (6,8 por 100 anual entre 1996-2006), siendo ampliamente superada por el incremento que han experimentado las importaciones (12,4 por 100 por año en el mismo período).

Esta pérdida comparativa de dinamismo de la actividad turística tiene su contrapartida en el progresivo avance de otros servicios en los que las ventas internacionales han crecido más que las compras, como sucede con las franquicias y derechos, otros servicios a empresas, servicios culturales, servicios públicos y servicios informáticos. Ésta última categoría es la que más competitividad parece haber ganado en la última década, y puede ser una de las actividades que ayude al turismo a compensar el acusado déficit de la balanza de mercancías española.

Resulta de interés notar algunas semejanzas y diferencias entre los datos de la balanza comercial española y los del bloque de los 25 países de la UE, que también figuran en la misma tabla. En ambos casos existe un saldo negativo de la balanza de bienes, compensado parcialmente por el superávit de la balanza de servicios. En el caso de la UE-25, en su conjunto, los servicios compensan un 47 por 100 de dicho déficit, cifra que, como se analizará más adelante, casi duplica el dato español. En la UE-25, el turismo acumula un déficit de 14.880 millones de euros y ocupa un lugar mucho menos relevante que en el caso español, representando un 19 por 100 del comercio internacional de servicios. Los transportes y las actividades incluidas en «otros

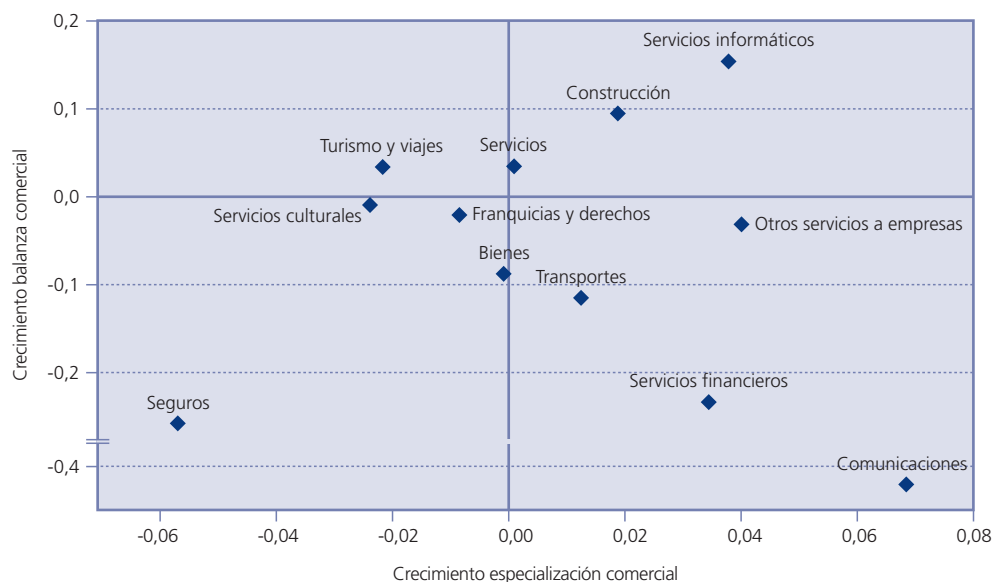
servicios a empresas», ganan peso en el caso europeo, de forma que, junto con las actividades turísticas, representan el 71 por 100 del comercio internacional de servicios. Dentro de la balanza de servicios de la UE-25, la mayoría de las categorías presentan superávit. Además del turismo, tan sólo es posible hablar de déficit en comunicaciones, franquicias y derechos y servicios culturales. Asimismo, destaca el dinamismo que muestra el comercio de servicios en el caso europeo; en casi todas las actividades la tasa de crecimiento de las exportaciones supera a la de las importaciones, si bien los datos disponibles se refieren en este caso a un período más corto: 2003-2006.

El gráfico 2 pretende mostrar un análisis dinámico de más largo plazo dentro de España, e intenta identificar aquellos sectores en los que tanto el saldo de la balanza comercial como la especialización se han incrementado en los últimos catorce años. En el eje de las ordenadas, las actividades con tasas de crecimiento positivas son aquellas que han logrado mejorar sus saldos positivos iniciales (como el total de servicios, la construcción y el turismo), o bien que han logrado pasar de una situación deficitaria a una superavitaria (como ocurre con los servicios informáticos). A su vez, el eje de abscisas muestra la evolución de la especialización comercial española en las distintas actividades con respecto al comercio total. Los sectores que han ampliado su participación en el comercio total son, en este caso: los servicios informáticos, la construcción, otros servicios a empresas, transportes, servicios financieros y comunicaciones. Por el contrario, el turismo, los servicios culturales, franquicias y derechos y los seguros son los que les han cedido terreno. Las comunicaciones han experimentado un gran dinamismo en el período analizado, aunque éste no se ha visto acompañado por saldos comerciales positivos.

A partir de esta información, los servicios informáticos, y en menor medida la construcción, surgen nuevamente como una de las ramas de actividad más dinámica dentro de la balanza de servicios. Son los que más han ganado en competitividad y los que pueden, en alguna medida, acompañar al turismo en la compensación de los crecientes saldos negativos de la balanza de mercancías.

A pesar de estos signos alentadores, hay que señalar que el poder compensatorio de los servicios en relación con el déficit de la balanza comercial española de bienes se ha debilitado en los últimos años, debido a la intensidad que ha alcanzado el incremento de dicho déficit (Di Meglio y Rubalcaba, 2007).

GRÁFICO 2  
EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL Y DE LA ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL EN ESPAÑA, 1992-2006



Fuente: Basado en Eurostat.

De hecho, en 2006, el sector terciario sólo ha compensado un 28 por 100 del mismo, lo que constituye el nivel más bajo de los últimos veinte años (gráfico 3).

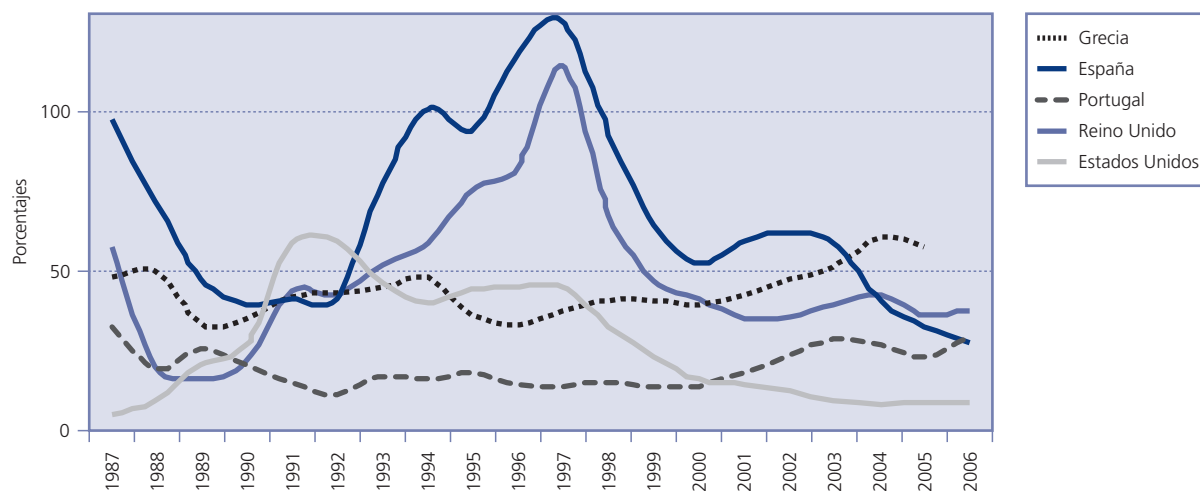
El dato de Portugal es muy similar (29 por 100), si bien lo que se observa en este caso es una capacidad compensatoria de los servicios en ascenso durante la última década. Esta situación se repite para Grecia, aunque aquí el peso del saldo positivo de los servicios sobre el balance negativo de los bienes alcanza el 57 por 100 en 2006. El Reino Unido, por su parte, ha estado por debajo de los niveles españoles durante prácticamente todo el período analizado, si bien en los últimos tres años ha superado a España en la capacidad compensativa del déficit de la balanza de bienes. En Estados Unidos, la magnitud del déficit de la balanza comercial de bienes hace que los servicios sólo puedan compensar una parte cada vez menor del mismo, la cual ha alcanzado el 9 por 100 en 2006.

Desde un punto de vista de importancia en el comercio mundial, España resulta ser más competitiva en el sector servicios que en el manufacturero. En el gráfico 4 se puede observar cómo las exportaciones españolas representan, de forma constante desde finales de los años ochenta, alrededor del 4 por 100 del total mundial, mientras el comercio de bienes es tan sólo la mitad de este valor. Esta situación es de-

bida, principalmente, a la relevancia internacional del sector turismo (cerca del 7 por 100 del total mundial). Sin embargo, la cuota de mercado internacional de esta actividad presenta una tendencia ligeramente decreciente en los últimos veinte años, compensada, por otro lado, por un paulatino incremento de la cuota de mercado internacional del agregado otros servicios comerciales, que comprende, entre otros, los ya citados servicios informáticos, financieros y a empresas.

España resulta ser un socio comercial muy importante para muchos países europeos. Sus cuotas de mercado en los países OCDE (ver gráfico 5) son relativamente bajas en los estados extra-europeos y del Este Europa, mientras que están alrededor del 5 por 100 en la mayoría de los estados del centro-Norte del continente. Razones geográficas e históricas hacen que las exportaciones hacia Portugal representen una cuota considerablemente mayor que en los demás países. En muchos casos, la importancia de los servicios españoles ha ido creciendo desde el año 2000 (Reino Unido, Holanda y Hungría), mientras que en otros se ha quedado estacionaria, por ejemplo Francia, Italia y Canadá. Alemania parece ser el único socio comercial donde los servicios españoles han mantenido una tendencia negativa constante desde principios del siglo.

**GRÁFICO 3**  
**CAPACIDAD COMPENSATORIA DEL SUPERÁVIT DE SERVICIOS**  
**SOBRE EL DÉFICIT COMERCIAL EN BIENES, 1987-2006**

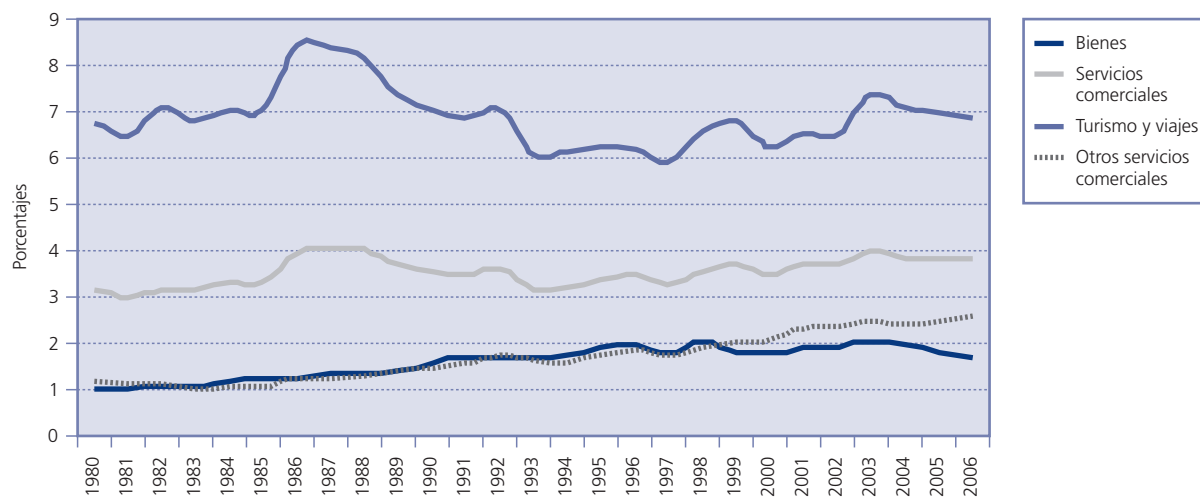


Fuente: Basado en Eurostat, *Balance of Payments by Countries*.

De lo que se ha expuesto en este apartado pueden extraerse las siguientes ideas principales. España es un país exportador de servicios comerciales y el turismo sigue siendo la actividad que predomina

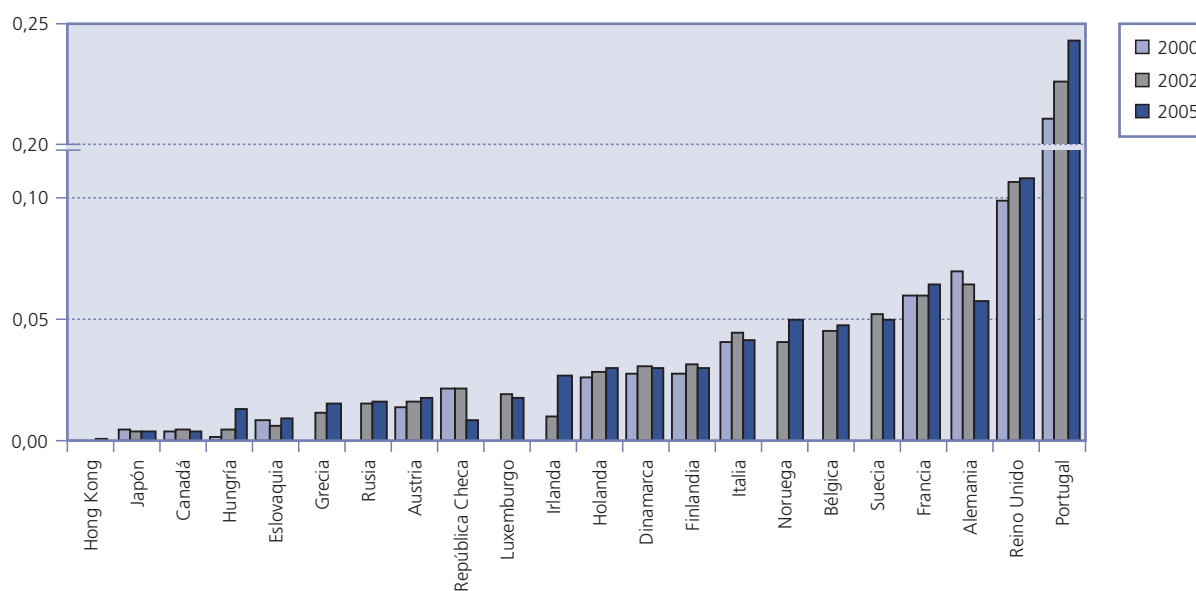
sobre el resto. Sin embargo, la economía española se está especializando progresivamente en el comercio de otros servicios, algunos de ellos intensivos en conocimiento, como los servicios informáticos.

**GRÁFICO 4**  
**CUOTAS DE MERCADO MUNDIAL DE LOS SERVICIOS ESPAÑOLES**  
**(Porcentaje sobre el total mundial de exportaciones)**



Nota: Los servicios comerciales se definen como servicios menos servicios del Gobierno.  
 Fuente: Basado en World Trade Organization.

GRÁFICO 5  
**CUOTAS DE MERCADO DE LOS SERVICIOS ESPAÑOLES EN LOS PAÍSES OCDE**  
 (Porcentaje sobre el total de importaciones de servicios)



Nota: No hay disponibilidad de datos relativos a EE.UU.  
 Fuente: Basado en OCDE.

La profundización de esta especialización y su ampliación hacia otros sectores terciarios, en línea con lo que sucede en el caso europeo, podría acrecentar la capacidad compensatoria del comercio de servicios sobre el déficit de la balanza de bienes, que se ha debilitado en los últimos años.

### III. COMERCIO DE SERVICIOS, COSTES LABORALES Y FACTORES DE NO COSTE

Los datos macroeconómicos sobre comercio internacional suelen asociarse frecuentemente al concepto de competitividad y a los factores que influyen en ella. Según propone una gran parte de la literatura, los factores de competitividad suelen dividirse actualmente entre los relacionados con la productividad (de aquí en adelante *factores de coste*) y los relacionados con el entorno productivo (marco económico, estructural e institucional), que se califican como *factores de no coste*. Los especialistas en economía aplicada han propuesto varios índices orientados a medir la competitividad, pero es difícil encontrar una medida que pueda considerarse ideal para calibrar un concepto tan amplio.

En el análisis del sector manufacturero, la mayoría de los economistas han centrado su atención en los *factores de coste*. En este contexto, la competitividad de un país depende de su capacidad para producir bienes y servicios a precios competitivos en los mercados internacionales. Los estudios empíricos llevados a cabo en esta dirección intentan vincular las causas y consecuencias de la competitividad, es decir, los *factores de coste*, y el desempeño comercial exterior. Con este propósito, los indicadores que mejor encajan con el concepto de competitividad de costes son los tipos de cambio real (TCR), contruidos utilizando diferentes índices de costes. Turner y Van't Dack (1993), por un lado, y Marsh y Tokarick (1994), por otro, elaboran diferentes TCR basándose, entre otros, en índices de precios al consumidor, precios de las exportaciones, precios relativos entre bienes comercializables y no comercializables o costes laborales. Tras analizar sus bases teóricas y confrontar los varios TCR con datos relativos a desempeños comerciales de distintos sectores manufactureros y países, ambos artículos concluyen que ninguna medida puede considerarse como el indicador exclusivo o único de la competitividad. Los TCR basados en los precios al consumidor no tienen en consideración los bienes y servicios intermedios, que



representan un componente fundamental de la balanza de pagos, mientras que los TCR que utilizan los precios de las exportaciones pueden verse distorsionados en la medida en que no consideran el total de la economía. Esta misma limitación también concierne a los índices de precios relativos entre bienes comercializables y no comercializables. Sin embargo, ambos artículos sugieren que el índice que mejor captura los aspectos básicos de la competitividad es el tipo de cambio real basado en los costes laborales unitarios. Dado que el trabajo es el principal factor de producción, este indicador parece el más apropiado para medir la competitividad.

En consecuencia, un concepto fundamental a la hora de embarcarse en un estudio empírico de la competitividad es el del coste laboral unitario (CLU). Como se profundizará más adelante, éste se define para cada país como la relación entre la compensación de los trabajadores y su productividad. La ratio del CLU del país *A* y la del país *B* se corresponden con el coste laboral unitario relativo ( $CLUR_{AB}$ ). Fagerberg (1988) proporciona un marco teórico que relaciona crecimiento económico, posiciones en la balanza de pagos e incrementos de  $CLUR$ . En el caso de las manufacturas, la mayoría de los estudios publicados sobre competitividad internacional basan sus análisis empíricos en tasas de cambio reales construidas a partir de los  $CLUR$  (Lipschitz y McDonald, 1991; Carlin *et al.*, 2001; Cerra *et al.*, 2003; Neary, 2006). No obstante, hay que tener en cuenta que, al igual que todos los demás indicadores mencionados, también éstos presentan limitaciones. Una de ellas es que, utilizando exclusivamente este índice, no se contabiliza la competitividad asociada a los costes de producción relativos al factor capital.

Hacia 1978, Kaldor observó una aparente contradicción en el comportamiento del comercio internacional de manufacturas: los países que experimentaban mayores crecimientos en sus exportaciones eran aquellos cuyos costes se habían incrementado más rápidamente. Desde entonces, el aumento de las exportaciones asociado a un incremento de los costes se conoce como la paradoja de Kaldor. Este hecho, probado empíricamente en los trabajos de Kellman (1983), Fagerberg (1988), Amendola *et al.* (1992), Meliciani (2001) y Rubalcaba y Gago (2001), pone en evidencia que el marco de estudio del impacto de los costes en el comportamiento exportador de los países requiere una cierta revisión.

Los análisis empíricos a los que hemos hecho referencia abren la puerta a la consideración de los *factores de no coste*, que también ejercen influencia

sobre la competitividad comercial. El discurso se mueve entonces hacia la consideración de los ya citados aspectos económicos, estructurales e institucionales. De acuerdo con Schumpeter (1946), los argumentos teóricos en favor de los *factores de no coste* sostienen que la competitividad internacional se encuentra fuertemente vinculada a la competencia tecnológica. Asimismo, el entorno económico, los canales de difusión de la innovación, la flexibilidad, los estándares de calidad y la difusión de las TIC son factores que también pueden afectar y afectan, evidentemente, a la competitividad. Además, ciertos aspectos institucionales, como la estructura y la funcionalidad del mercado o el marco jurídico y regulatorio, pueden considerarse asimismo como elementos determinantes de la competitividad. En este sentido, el estudio de Carlin *et al.* (2001) incluye entre los factores de la competitividad tres diferentes medidas que representan tecnología a nivel industrial (gasto en I+D, patentes e inversión en capital fijo) y tres variables descriptivas de factores institucionales (formación del capital humano, progreso técnico intangible y estructura de la propiedad corporativa). Cheptea *et al.* (2005) desagrega la aptitud comercial dividiéndola entre un efecto geográfico estructural, un efecto sectorial y otro de desempeño. La competitividad se incluye dentro del último término, mientras que el efecto geográfico representa la dotación física con la que cuentan los países en el comercio internacional, y el efecto sectorial refleja el crecimiento de la demanda externa. Es interesante señalar que el análisis de estos autores conduce a afirmar que el término competitividad explica aisladamente casi el 90 por 100 de la varianza de la tasa de crecimiento del comercio. Siguiendo la lógica neoschumpeteriana, el trabajo de Fagerberg *et al.* (2004) presenta un modelo teórico en el que el crecimiento de la cuota de mercado de un país depende de cuatro variables: factores relacionados con los costes, capacidad de explotar conocimientos generados en otros lugares, innovación y crecimiento de la capacidad de explotar el conocimiento.

#### IV. UN ANÁLISIS DE LOS EFECTOS DE LOS COSTES DEL FACTOR TRABAJO

A continuación, procederemos a analizar la competitividad correspondiente al *factor coste* del trabajo en el sector servicios español. Para ello se relacionan datos sobre la penetración comercial de actividades terciarias españolas en distintos mercados con unos índices basados en costes laborales. El objetivo es examinar si la competitividad de los servicios españoles está relacionada con la rentabi-

lidad del factor trabajo y de qué manera, o si pueden ser otras las determinantes del desempeño comercial. Trabajos empíricos en línea con el presente son los ya citados de Carlin *et al.* (2001), sobre el funcionamiento de las exportaciones de diferentes industrias manufactureras de los países OCDE, de Rubalcaba *et al.* (2007), sobre la competitividad del sector servicios en Europa, y de Rubalcaba y Maroto (2007), sobre factores explicativos de la competitividad en España, considerados desde una perspectiva de precios relativos.

El principio fundamental de la estrategia empírica es que las variaciones de los costes y la productividad del factor trabajo relativos al socio comercial se traducen en variaciones de los precios de las exportaciones, e inciden sobre la cuota de mercado de los servicios exportados en diferentes países. En el análisis llevado a cabo se estudia, en primer lugar, el comportamiento de las exportaciones españolas hacia el conjunto de la UE-15 en diez sectores distintos, relacionándolo con tipos de cambio reales basados en los costes laborales totales. En segundo lugar, se analiza la competitividad comercial del sector servicios español, a nivel agregado, considerando tipos de cambio reales basados en tres tipos de costes laborales diferentes: los de los trabajadores con alta, media y baja especialización. Con ello, se intenta capturar la importancia de las cualificaciones en la explicación de los procesos de creación de ventajas comparativas en servicios (van Welsum y Vickery, 2005a y 2005b).

En ambos casos, el indicador utilizado para medir la competitividad comercial efectiva, es decir, la consecuencia tangible de la competitividad, es la cuota de mercado calculada como el porcentaje de servicios importados desde España sobre el total de importaciones de servicios. Por otro lado, a pesar de las limitaciones ya mencionadas, se emplea el indicador de *factores de coste* de competitividad más utilizado en la literatura: el tipo de cambio real construido sobre los costes laborales unitarios relativos ( $TCR_{CLUR}$ ).

Como se ha anticipado, los CLU de un país en un sector se definen como la relación entre la compensación de los trabajadores y su productividad, es decir:

$$CLU = \frac{CLH}{\left( \frac{VA}{Emp * H} \right)}$$

donde  $CLH$  es la compensación laboral por hora,  $VA$  representa el valor añadido,  $Emp$  la fuerza trabajo y  $H$  la cantidad de horas trabajadas. La ratio de los CLU

de dos países constituye el coste laboral unitario relativo. A partir de este índice, se pueden construir los tipos de cambio reales (TCR) de España respecto a los países considerados en el análisis ( $p$ ) en diferentes sectores ( $s$ ) de la siguiente forma:

$$(TCR_{CLUR})_{Esp, p, s} = e_c * \frac{CLU_{Esp, s}}{CLU_{p, s}}$$

donde  $e$  es el tipo de cambio nominal del euro respecto a las otras monedas (3). Los  $TCR_{CLUR}$  han sido contruidos de forma tal que un aumento del indicador corresponde a un empeoramiento de la relación de costes laborales y/o a una apreciación de la moneda. Por lo tanto, un incremento del indicador representa un deterioro de la competitividad relativa del factor trabajo, y viceversa.

## 1. Análisis preliminar a escala sectorial

En primer lugar, se efectúa un análisis empírico exploratorio a escala sectorial, considerando la relación entre cuotas de mercado españolas dentro de UE-15, por un lado, y el  $TCR_{CLUR}$  total de España relativo al agregado europeo, por otro, para los bienes, los servicios y ocho ramas del terciario. Dado que en el caso de la UE-15 no se dispone de datos de compensación laboral desagregados por nivel de cualificación, no es posible construir distintos  $TCR_{CLUR}$  de acuerdo a la habilidad de la mano de obra como se hará en el epígrafe IV.2. A continuación, se detalla la función estimada en el presente apartado:

$$\ln (CME)_{st} = \alpha + \beta \ln (TCR_{CLUR})_{st} + e_{st} \quad [1]$$

donde la cuota de mercado ( $CME_{st}$ ) indica la ratio de las exportaciones españolas hacia el mercado europeo, en un determinado sector ( $s$ ) y año ( $t$ ), sobre las importaciones que la UE-15 realiza dentro del mercado europeo en ese mismo sector y año (4). Por otra parte,  $TCR_{CLURst}$  denota el tipo de cambio real con base en los costes laborales unitarios españoles totales relativos a la UE-15 en el sector ( $s$ ) y año ( $t$ ) (5). El horizonte temporal considerado es 1982-2002; no obstante, hay que tener presentes las limitaciones que la disponibilidad de datos de comercio impone al análisis empírico, fundamentalmente en el caso de bienes, servicios, servicios públicos y distribución comercial, donde las series de tiempo se restringen notablemente.

Como se mencionó previamente, un aumento en ( $TCR_{CLUR})_{st}$  se asocia con un deterioro de la posición competitiva en términos de costes de España res-

CUADRO N.º 2

## RESULTADOS DE LAS REGRESIONES POR SECTORES

	Bienes	Servicios	Distribución comercial	Turismo	Transporte	Comunicaciones	Servicios financieros	Servicios inmobiliarios	Servicios a empresas	Servicios públicos
$TCR_{CLUR}$ .....	-1,15**	-1,37***	-0,18	-0,58***	0,15	-1,01	-0,64*	3,58***	-2,55***	-3,39***
c.....	-4,26*	-4,58***	0,52	0,09	2,7*	-3,55	-1,36	17,93*	-11,08***	-16,21***
N.....	11	11	18	21	21	21	21	20	21	11
R <sup>2</sup> .....	0,52	0,81	0,005	0,63	0,01	0,06	0,13	0,53	0,34	0,76

Notas: \*, \*\*, \*\*\* Significativo al 10, 5 y 1 por 100 respectivamente.  
Fuente: Basado en datos de Eurostat y *EUKLEMS database*.

pecto a la UE-15 en un determinado sector. Ésta debería estar acompañada de una disminución de la cuota de mercado en ese mismo sector, si es que los *factores de coste* resultan ser importantes a la hora de explicar el desempeño comercial competitivo.

El cuadro n.º 2 presenta los resultados de las estimaciones realizadas. Tanto en bienes como en la mayor parte de los sectores de servicios analizados, la relación entre cuota de mercado y  $TCR_{CLUR}$  es negativa, indicando así la relevancia de los factores de coste dentro del análisis de competitividad comercial en España. Dentro del terciario, dicha relación inversa es estadísticamente significativa en turismo, servicios financieros, servicios a empresas y servicios públicos, si bien con distintos niveles de significación. En estas tres últimas actividades las cuotas de mercado parecen ser las más sensibles a los cambios ocurridos en los costes del factor trabajo, dado que presentan una elasticidad mayor.

En el caso de los servicios inmobiliarios, la relación entre las variables es positiva y estadísticamente significativa; es decir, el empeoramiento de la posición competitiva en términos de costes (vía aumentos de  $TCR_{CLUR}$ ) se asocia con el aumento de las cuotas de mercado en este sector. Este hecho podría relacionarse con el importante papel que juegan la cercanía y personalización en la prestación de este tipo de servicios, lo que hace que los costes asuman un papel secundario. Otras dimensiones, como los *factores de no coste* previamente mencionados, pueden estar ejerciendo cierta influencia sobre la competitividad comercial en esta rama del terciario.

Resulta interesante comparar estos resultados con los obtenidos por Rubalcaba y Maroto (2007), en un artículo donde el TCR se mide sobre la base de los precios relativos de España respecto a la UE-15 (6). En

este caso, la relación entre cuotas de mercado y TCR se presenta mucho más heterogénea entre sectores de servicios, si bien los datos siempre suponen un límite al análisis. Por el contrario, la utilización de los TCR partiendo de los costes laborales unitarios relativos parece poner de manifiesto más claramente la importancia de los *factores de coste* a la hora de explicar la competitividad comercial en casi todos los sectores de servicios considerados.

## 2. Modelo de panel a nivel agregado

En este epígrafe final se estudia la competitividad comercial española con referencia al agregado de las actividades terciarias. En particular, se investiga la incidencia que los CLUR de tres diferentes categorías de trabajadores tienen sobre ella.

A través del uso de datos de comercio internacional de servicios entre España y catorce países (7), se ha podido construir la cuota de mercado de las exportaciones españolas en cada uno de ellos. Por otro lado, partiendo de los datos disponibles en *EUKLEMS database* (Timmer *et al.*, 2007), se han construido tres tipos de cambios reales por cada socio comercial ( $p$ ). Por tanto, los modelos a estimar son:

$$\ln (CME)_{pt} = \alpha + \beta \ln (TCR_{CLUR,A})_{pt} + e_{pt} \quad [2]$$

$$\ln (CME)_{pt} = \alpha + \beta \ln (TCR_{CLUR,M})_{pt} + e_{pt} \quad [3]$$

$$\ln (CME)_{pt} = \alpha + \beta \ln (TCR_{CLUR,B})_{pt} + e_{pt} \quad [4]$$

donde los subíndices  $A$ ,  $M$ ,  $B$  distinguen los CLUR relativos a los empleados de alta, media y baja cualificación respectivamente. Se pretende así captar la influencia de la especialización del capital humano en la competitividad relativa a los costes de la mano de obra.

CUADRO N.º 3

RELACIONES ENTRE CUOTAS DE MERCADOS Y  $TCR_{CLUR}$  DE DISTINTOS GRUPOS DE TRABAJADORES

	[2]		[3]		[4]	
	Pool	Efectos aleatorios	Pool	Efectos aleatorios	Pool	Efectos aleatorios
Ln TCR_A .....	-0,44***	-0,45***				
Ln TCR_M.....			-0,41***	-0,41***		
Ln TCR_B.....					-0,35***	-0,32***
c.....	-2,78***	-2,76***	-3,11***	-3,11***	-2,49***	-2,58***
N.....	78	78	78	78	78	78
R <sup>2</sup> .....	0,58	0,58	0,52	0,52	0,61	0,61

\*\*\* Coeficiente significativo al 1 por 100 de nivel de confianza.

Cada ecuación ha sido estimada a través de dos métodos. El primero consiste en una estimación tipo *pool* realizada con la técnica de mínimos cuadrados ordinarios, aplicada al conjunto de datos sin distinciones temporales. La segunda estimación ha sido realizada utilizando técnicas de datos de panel. A priori, la aplicación de métodos de panel en los modelos [2], [3] y [4] presenta dos ventajas principales: se tienen en cuenta los aspectos dinámicos en el período considerado y pueden controlarse los eventuales efectos individuales relativos a los diferentes países de la muestra. A estos efectos, los modelos de datos de panel más utilizados son los de efectos fijos y los de efectos aleatorios. Los primeros representan una mejor expresión del modelo en el caso de que existan efectos individuales relacionados con la variable independiente; en caso contrario, es oportuno optar por los segundos. Se ha implementado el test de especificación de Hausman para verificar la existencia de correlaciones entre los efectos individuales y cada variable independiente. De acuerdo a los resultados, no se rechaza la hipótesis nula de no correlación. Por tanto, los modelos de estimación utilizados han sido de efectos aleatorios. Los resultados de las diferentes estimaciones aparecen resumidos en el cuadro n.º 3.

Como puede observarse, las tres variables explicativas consideradas alternativamente presentan un coeficiente estadísticamente significativo y de signo negativo. Los tipos de cambio construidos con los datos relativos a la fuerza de trabajo altamente calificada muestran un coeficiente en valor absoluto más alto (alrededor de -0,45), seguido por los coeficientes del  $TCR$  correspondiente al factor trabajo de media y baja cualificación (-0,41 y -0,34 respectivamente).

Los resultados sugieren una serie de consideraciones. En primer lugar, hay que subrayar que las

cuotas de mercado del sector servicios parece que están bastante influidas por los niveles relativos de retribución de los trabajadores. Este resultado es acorde con lo ya observado en el epígrafe IV.1. El factor trabajo resulta significativo a la hora de medir la competitividad española en servicios y, por lo tanto, mejoras de su productividad pueden llevar a incrementos de la competitividad.

La segunda consideración es que las cuotas de mercado presentan una elasticidad mayor respecto a los costes relativos de los trabajadores altamente cualificados en relación con los de media cualificación y, aún más, con los de baja cualificación. Es decir, la productividad relativa de los trabajadores altamente cualificados puede ser relativamente más importante para la competitividad de los servicios españoles.

A partir de estas consideraciones, puede concluirse que son los esfuerzos dedicados al incremento de la productividad de los trabajadores altamente cualificados, y no tanto el empeño en reducir los costes de la fuerza de trabajo poco especializada, los que pueden conducir a obtener mayores mejoras de la competitividad comercial de los servicios españoles. Estas conclusiones están en línea con lo afirmado en el apartado II, donde ya pusimos de manifiesto que los sectores con mayor dinamismo comercial a escala internacional son aquellos que emplean principalmente fuerza de trabajo cualificada.

## V. CONCLUSIONES Y COMENTARIO FINAL

El presente trabajo propone un análisis exploratorio sobre el comportamiento comercial internacional de los servicios españoles, y presenta un estudio sobre su competitividad. El sector servicios español sigue presentando un saldo positivo dentro de la balanza

por cuenta corriente y una creciente apertura comercial hacia el exterior. En este sentido, el turismo continúa siendo todavía la actividad con mayor peso absoluto y relativo dentro de la balanza de servicios, aunque su importancia relativa es decreciente debido al creciente protagonismo de otros sectores que son más intensivos en conocimiento. En este sentido, los servicios informáticos son los que muestran balances comerciales más positivos y crecientes. Por otra parte, los servicios financieros y de comunicación han ido aumentando también paulatinamente los volúmenes de intercambio comercial, si bien, en estos casos, los saldos netos muestran una tendencia deficitaria. Estos movimientos entre ramas sectoriales alteran la anterior dinámica del comercio de servicios español y abren nuevas perspectivas para su estudio y seguimiento.

En lo que se refiere a la relación entre competitividad y costes, el análisis empírico desagregado a escala sectorial muestra que los costes laborales unitarios relativos son un determinante importante de la competitividad comercial en España, fundamentalmente en bienes, servicios, turismo, servicios financieros, servicios a empresas y públicos. En estas tres últimas actividades, las cuotas de mercado parecen ser las más sensibles a los cambios ocurridos en los costes del factor trabajo. Por otra parte, en el caso de los servicios inmobiliarios, los costes laborales relativos ocupan un lugar secundario en la explicación de la evolución del comercio español, ya que, en este caso, otras dimensiones (económicas, estructurales e institucionales) parecen adquirir mayor relevancia.

Los resultados de las estimaciones de datos de panel confirman que la competitividad del sector servicios, en términos agregados, está vinculada con la relación entre costes y productividad del factor trabajo en proporción mucho mayor que la que habían sugerido otros trabajos anteriores a partir de índices diferentes. Además, el análisis realizado muestra que los cambios en las cuotas de mercado dependen en mayor medida del coste relativo de los trabajadores altamente cualificados que del coste de la fuerza de trabajo medio o poco cualificada.

No quisiéramos cerrar este artículo sin advertir que estamos ante una serie bastante compleja de problemas y cuestiones cuyo análisis se sitúa dentro de los primeros pasos de la investigación sobre la competitividad del sector servicios. Los modelos propuestos indagan solamente sobre las relaciones entre competitividad comercial y coste unitario relativo del factor trabajo. El estudio se ha centrado exclusi-

vamente en la relación entre coste del factor trabajo y competitividad, sin abordar, de momento, otros factores. Una posible línea de investigación futura debería basarse en la inclusión de algunas variables que representen o traten de aproximar los *factores de no coste* (relacionados con el entorno productivo), los cuales han de tener, y tienen necesariamente, una influencia relevante en la competitividad de las actividades terciarias.

#### NOTAS

(1) Esta definición de competitividad es la establecida en la Agenda de Lisboa del año 2000.

(2) Los servicios de construcción comprenden la preparación del emplazamiento, la edificación de edificios e infraestructuras, la construcción de instalaciones, los trabajos de ingeniería civil, las demoliciones, las reestructuraciones y el alquiler de maquinaria con operador.

(3) e representa la cantidad de moneda nacional necesaria para comprar un euro en el caso de los países que no pertenecen a la Unión Económica y Monetaria.

(4) Datos provenientes de *Eurostat*.

(5) Datos provenientes de *EUKLEMS Database, march 2007 release*.

(6) Tal como se ha señalado, éste es otro índice sobre el que se puede construir el TCR. Los autores utilizan los deflatores del valor añadido para cada sector como indicador de precios al consumidor.

(7) Los datos, provenientes de la base de comercio internacional de la OCDE, comprenden, además de España: Austria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Hungría, Italia, Japón, Holanda, Eslovaquia, Suecia, Reino Unido y Alemania, y se refieren al período 2000-2005.

#### BIBLIOGRAFÍA

- AMENDOLA, G.; GUERRIERI, P., y PADOAN, P. C. (1992), «International patterns of technological accumulation and trade», *Journal of International and Comparative Economics*, vol.1: 173-197.
- CARLIN, W.; GLYN, A., y VAN REENEN, J. (2001), «Export market performance of OECD countries: an empirical examination of the role of cost competitiveness», *The Economic Journal*, vol. 111, n.º 468: 128-162.
- CERRA, Valerie; SOIKKELI, Jarkko, y SAXENA, Sweta C. (2003), «How competitive is Irish manufacturing?», *The Economic and Social Review*, vol. 34, n.º 2: 173-192.
- CHEPTEA, A.; GAULIER, G., y ZIGNAGO, S. (2005), «World trade competitiveness: A disaggregated view by shift-share analysis», *CEPII Working Papers*, n.º 2005-2023, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales.
- CUADRADO, J. R., y RUBALCABA, L. (2006a), «La directiva Bolkenstein para el mercado interior de servicios en la UE», *Claves*, ICEI: 263-269.
- (2006b), «Comercio e integración de servicios en la UE», *Claves*, ICEI: 256-262.
- CUADRADO, J. R., y VISINTIN, S. (2008), «Internacionalización de los servicios vía inversiones», *Economistas*, n.º 116.
- CUADRADO, J. R.; RUBALCABA, L., y BRYSON, J. (eds.) (2002), *Trading Services in the Global Economy*, Cheltenham, Reino Unido, Edward Elgar.



DI MEGLIO, G., y RUBALCABA, L. (2007), «La internacionalización de los servicios en España», *Economistas*, n.º 114: 63-71.

FAGERBERG, J. (1988), «International Competitiveness», *The Economic Journal*, vol. 98, n.º 391: 355-374.

FAGERBERG, J.; KNELL, M., y SRHOLEC, M. (2004), «The competitiveness of nations: Economic growth in the ECE region», *Economic Survey of Europe*, n.º 2/2004, Ginebra, UNECE.

KELLMAN, M. (1983), «Relative prices and international competitiveness: an empirical investigation», *Empirical Economics*, vol. 8: 125-138.

LIPSCHITZ, L., y McDONALD, D. (1991), «Real exchange rates and competitiveness - A clarification of concepts, and some measurements for Europe», *IMF Working Papers 91/25*, International Monetary Fund.

MARSH, I. W., y TOKARICK, S. P. (1994), «Competitiveness indicators: A theoretical and empirical assessment», *IMF Working papers*, WP/94/29.

MELICIANI, V. (2001), *Technology, Trade and Economic Growth in OECD Countries. Does Specialisation Matter?*, Routledge, Londres.

MOLERO, J., y VALDEZ, P. (2005), «Determining factors in service competitiveness: The importance of innovation», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, julio-agosto, n.º 824: 71-91.

NEARY, J. P. (2006), «Measuring competitiveness», *IMF Working papers*, WP/06/209.

RUBALCABA, L. (2007), *The New Service Economy: Challenges and Policy Implications for Europe*, Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar.

RUBALCABA, L., y CUADRADO, J. R. (2002), «Services in the age of globalisation: explanatory interrelations and dimensions», en CUADRADO, J. R.; RUBALCABA, L., y BRYSON, J. R. (eds.), (2002).

RUBALCABA, L., y GAGO, D. (2001), «Relationships between services and competitiveness: the case of Spanish trade», *The Service Industry Journal*, vol. 21: 35-62.

RUBALCABA, L., y MAROTO, A. (2007), «La internacionalización de los servicios y factores determinantes de su comercio en España», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n.º 838: 101-123.

RUBALCABA, L.; DI MEGLIO, G.; VISINTIN, S.; MAROTO, A., y GALLEGO, J. (2007), «The competitiveness of european services», *Proceedings of the XXVII RESER Conference*, Tampere, Finlandia.

RUBALCABA, L.; GAGO, D., y MAROTO, A. (2005), «Relationship between globalization and services: Competitive advantages of European and Spanish services in international trade», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, julio-agosto, n.º 824: 93-115.

SCHUMPETER, J. (1946), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londres, Unwin.

TIMMER, M.; VAN MOERGASTEL, T.; STUIVENWOLD, E.; YPMA, G.; O'MAHONY, M., y KANGASNIEMI, M. (2007), *EU KLEMS Growth and Productivity Accounts, Version 1.0, part 1 Methodology*, Groningen Growth and Development Centre and National Institute of Economic and Social Research.

TURNER, P., y VAN'T DACK, J. (1993), «Measuring international price and cost competitiveness», *BIS Economic Papers*, n.º 39, Banco for International Settlements.

UNITED NATION STATISTICAL DIVISION (2002), *Manual on Statistics of International Trade in Services*, ST/ESA/STAT/SER.M/86, Ginebra, Luxemburgo, Nueva York, París, Washington, DC.

WELSUM, D. VAN, y VICKERY, G. (2005a), «Potential offshoring of ICT-intensive using occupations», *DSTI Information Economy Working Paper*, DSTI/CCP/IE (2004)19/FINAL, OECD, París.

— (2005b), «New perspectives on ICT skills and employment», *DSTI Information Economy Working Paper*, DSTI/CCP/IE (2004)10/FINAL, OECD, París.

VILLAMIZAR, R., y VILLAMIZAR, M. (2008), «Competitividad... un nuevo enfoque», *Economía Exterior*, Primavera, n.º 44.

## Resumen

Los flujos de turismo internacional han experimentado un importante crecimiento a escala global durante los últimos años, y es previsible que sigan creciendo en el futuro. Sin embargo, recientemente se ha observado una serie de cambios en lo que se refiere a la demanda en términos de nueva distribución tanto geográfica como temporal de los flujos. Estos cambios son consecuencia de una serie de factores (económicos, demográficos, sociales, tecnológicos, medioambientales y políticos) que se analizan con detalle en este trabajo. Las implicaciones de esas nuevas tendencias sobre el turismo internacional a escala global y sus consecuencias económicas para el caso de España son objeto del análisis que aquí se lleva a cabo.

*Palabras clave:* turismo internacional, tendencias recientes, tendencias futuras, previsiones, impacto económico en España.

## Abstract

The flows of international tourism have undergone a considerable increase on a global scale over the last few years, and they are likely to continue growing in the future. A series of changes have been observed recently, however, with regard to demand in terms of the geographical and time distribution of the flows. These changes are a result of a series of factors (economic, demographic, social, technological, environmental and political) which are examined in detail in this study. The implications of these new trends on international tourism on a global scale and their economic consequences in the case of Spain are the subject of the analysis undertaken here.

*Key words:* international tourism, recent trends, future trends, forecasts, economic impact on Spain.

*JEL classification:* L83.

# CAMBIOS EN LAS TENDENCIAS DEL TURISMO INTERNACIONAL Y SUS IMPLICACIONES PARA LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Teresa GARÍN MUÑOZ

*Universidad Nacional de Educación a Distancia*

## I. INTRODUCCIÓN

EL sector turístico es el sector económico más importante y con mayores tasas de crecimiento a escala mundial. De hecho, actualmente, y según los datos procedentes del Consejo Mundial de Turismo (WTTC) para 2007, la actividad turística generó un 9,9 por 100 del PIB mundial y dio empleo a 238 millones de personas, lo que representa un 8,4 por 100 del total de empleos en el mundo. Por otra parte, el turismo internacional representa en la actualidad el 11 por 100 de las exportaciones a escala mundial.

Esas cifras, por sí solas, justifican el interés de llevar a cabo un estudio pormenorizado del sector desde cualquiera de sus múltiples vertientes. Así, en los últimos años se han publicado multitud de trabajos teóricos y empíricos que tienen por objeto el estudio de temas tales como la demanda de turismo y los factores que la determinan, la relación entre turismo y desarrollo económico, el impacto económico del turismo en los destinos turísticos, la relación entre turismo y medio ambiente, etcétera.

En este trabajo nos vamos a concentrar en el estudio del turismo internacional y en el análisis de las tendencias futuras. Pondremos especial énfasis en ver en qué medida el cambio observado en los hábitos del consumidor tu-

rístico puede incidir en la evolución del turismo internacional en España, y con ello en su economía, que, como veremos posteriormente, es fuertemente dependiente del turismo.

En el segundo apartado del trabajo describiremos la evolución reciente de los flujos de turismo internacional y analizaremos la evolución del volumen a escala mundial, por grandes áreas geográficas y en los principales países de destino de los flujos internacionales, haciendo especial énfasis en el caso de España. El tercer apartado del trabajo presentará las previsiones de la Organización Mundial del Turismo (OMT) sobre la evolución futura de los flujos turísticos internacionales. Asimismo, se mostrará una relación de los principales trabajos publicados sobre demanda del turismo internacional, haciendo especial hincapié en los que se refieren al caso de España. En el cuarto apartado, basándonos en la previsible evolución de las fuerzas que rigen el comportamiento de los flujos turísticos, se presentarán las tendencias futuras del turismo internacional a escala global. El quinto apartado mostrará en qué medida las tendencias futuras relacionadas en el apartado anterior pueden incidir en el turismo internacional en España. Analizaremos sus potenciales efectos sobre el volumen de llegadas (y su distribución geográfica y temporal), así como sus implicaciones

económicas. En el apartado destinado a las conclusiones se presentará una síntesis de los principales resultados del trabajo.

## II. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL TURISMO INTERNACIONAL

Parece evidente que para conocer la posible evolución y el comportamiento futuro del turismo internacional es necesario apoyarse en los datos históricos existentes. Además, y dado que para realizar cualquier tipo de trabajo es necesario disponer de información estadística comparable, se han realizado grandes esfuerzos por parte de los principales organismos internacionales para generar datos homogéneos de todos los países. En este sentido, la OMT ha desempeñado un papel fundamental proponiendo los estándares que deben ser utilizados por la comunidad internacional en sus sistemas de estadísticas de turismo y en las cuentas satélite del turismo. Así pues, la información estadística que utilizaremos a lo largo de este trabajo o bien procede directamente de la OMT o de algunas bases de datos que siguen los estándares antes mencionados.

### 1. Evolución a escala mundial

El turismo emisor a escala mundial, influenciado por una mejora en las circunstancias económicas, políticas y sociales, ha experimentado un enorme crecimiento tanto en términos de volumen como de ingresos generados durante los últimos cincuenta años. Con una tasa de crecimiento medio anual del 6,5 por 100, el número de llegadas ha pasado de 25 millones en 1950 a 898 millones en 2007.

### 1.1. Evolución según áreas geográficas de destino

El turismo internacional ha estado siempre fuertemente concentrado en ciertas áreas geográficas. Europa y América han sido tradicionalmente los destinos turísticos que dominaban el mercado. De hecho, en 1950, concentraban el 95 por 100 del turismo internacional. Sin embargo, en los últimos tiempos se ha observado un crecimiento más rápido en otras áreas que ha dado lugar a que su cuota de mercado haya descendido. Esta tendencia ilustra el deseo creciente de visitar nuevos lugares y la aparición de nuevos destinos accesibles.

El gráfico 1 muestra la evolución del turismo internacional de las cinco grandes zonas geográficas que suelen utilizarse a estos efectos. Durante el período que va de 1950 hasta 2007 se observa que África y Oriente Medio han experimentado tasas de crecimiento

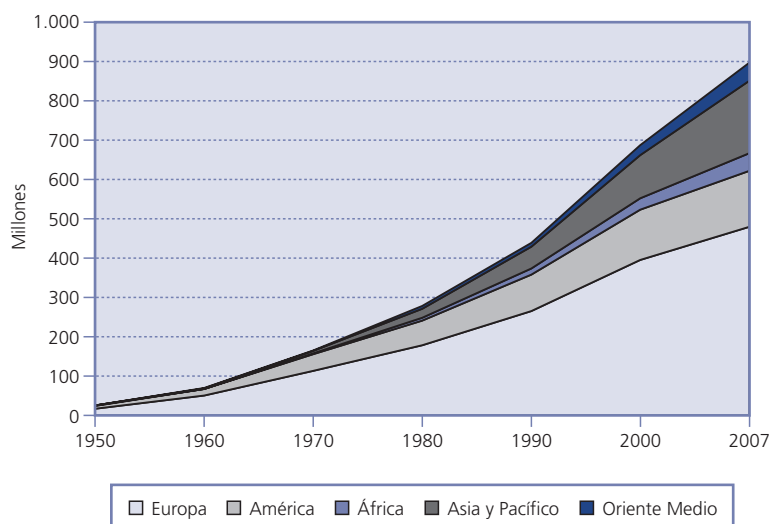
por encima de la media mundial y que, actualmente, las llegadas de turistas a Asia y el Pacífico superan las registradas en América.

A pesar de las tendencias observadas, conviene seguir muy de cerca el caso de Europa, porque continúa siendo el destino del 54 por 100 de los turistas internacionales. Además, tiene un peso aún más importante como emisor de turismo, ya que genera un 56 por 100 del total de llegadas internacionales. Y, a todo esto, hay que añadir que para cualquier estudio que quiera hacerse sobre el turismo internacional en España, es inevitable tener muy presente a Europa, ya que representa el principal mercado emisor.

### 1.2. Evolución según países de destino

En el cuadro n.º 1 se ilustra cómo se ha venido distribuyendo el turismo según los principales paí-

GRÁFICO 1  
LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES  
POR ÁREAS GEOGRÁFICAS (1950-2007)



Fuente: Organización Mundial del Turismo (OMT).

CUADRO N.º 1

## PRINCIPALES PAÍSES DE DESTINO SEGÚN NÚMERO DE LLEGADAS INTERNACIONALES

	1950		1970		1990		2006	
		Porcentaje mundial		Porcentaje mundial		Porcentaje mundial		Porcentaje mundial
1.....	EE.UU.	71	Italia	43	Francia	38	Francia	33
2.....	Canadá		Canadá		EE.UU.		España	
3.....	Italia		Francia		España		EE.UU.	
4.....	Francia		España		Italia		China	
5.....	Suiza		EE.UU.		Hungría		Italia	
6.....		17	Austria	22	Austria	19	Reino Unido	14
7.....			Alemania		Reino Unido		Alemania	
8.....			Suiza		México		México	
9.....			Yugoslavia		Alemania		Austria	
10.....			Reino Unido		Canadá		Federación Rusa	
	Otros	12	Otros	35		43		53
<b>Total .....</b>	<b>25 millones</b>		<b>166 millones</b>		<b>456 millones</b>		<b>846 millones</b>	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OMT.

ses de destino durante el período 1950-2007. En este caso también se observa que, aunque sigue existiendo una gran concentración en unos pocos países de destino, ésta tiende a ser cada vez menor. Así, por ejemplo, en 1950 los cinco principales países de destino representaban el 71 por 100 del total del mercado, mientras que en 2006 los primeros cinco países concentran tan sólo el 33 por 100.

Asimismo, merece la pena destacar la aparición de China en los primeros puestos del *ranking* de destinos turísticos. Ello ha sido posible por las elevadas tasas de crecimiento que ha experimentado la llegada de turistas internacionales durante los últimos años (un 8,5 por 100 medio anual desde 1999). Además, según las últimas previsiones de la OMT, esta tendencia continuará en los próximos años, y en 2020 China será el principal destino turístico mundial.

### 1.3. Evolución según áreas geográficas de origen

Hasta aquí nos hemos centrado en el análisis del turismo mun-

dial según mercados de destino. Pero, dado que el turismo es un flujo, conviene saber cuáles son las principales zonas generadoras de dichos flujos.

En términos de mercados de origen, el turismo internacional se concentra fundamentalmente en los países industrializados de Europa, las Américas y Asia y el Pacífico. El cuadro n.º 2 ilustra la distribución por áreas geográficas de origen de los flujos turísticos internacionales y su evolución reciente.

No obstante, al aumentar los niveles de ingresos disponibles, muchas economías emergentes han registrado un crecimiento rápido en los últimos años, en particular en Asia del Nordeste y del Sudeste, Europa Central y Occidental, Oriente Medio y África del Sur. Así pues, es muy probable que en el futuro, además de haber un crecimiento del número de turistas internacionales, haya una mayor dispersión en lo que se refiere a la procedencia de los viajeros. Asimismo, se observa que los viajes entre diferentes regiones

CUADRO N.º 2

## LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES SEGÚN ÁREAS DE PROCEDENCIA

ORIGEN	NÚMERO DE TURISTAS (MILLONES)		CUOTA MUNDIAL	
	1990	2006	1990	2006
<b>Mundo .....</b>	<b>436</b>	<b>846</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Europa.....	252,3	473,7	57,9	56,3
Asia y Pacífico.....	59,2	166,5	13,6	19,3
América.....	99,8	142,2	22,9	17,1
Oriente Medio.....	8,2	24,8	1,9	2,8
África.....	9,9	24,5	2,2	2,7
No especificado.....	6,6	14,7	1,5	1,8
Misma región.....	349,9	668,9	80,3	79,5
Otras regiones.....	79,5	162,7	18,2	18,8

CUADRO N.º 3

## PRINCIPALES PAÍSES POR GASTO EN TURISMO INTERNACIONAL EN 2006

Rango	Miles de millones de dólares EE.UU.	Cuota de mercado (porcentaje)	Gasto per cápita en dólares EE.UU.
<b>Mundo</b> .....	<b>733</b>	<b>100</b>	<b>112</b>
1 Alemania.....	74,8	10,2	908
2 Estados Unidos.....	72,0	9,8	241
3 Reino Unido.....	63,1	8,6	1.037
4 Francia.....	32,2	4,4	529
5 Japón.....	26,9	3,7	211
6 China.....	24,3	3,3	19
7 Italia.....	23,1	3,2	397
8 Canadá.....	20,5	2,8	621
9 Federación Rusa.....	18,8	2,6	132
10 Repúb. de Corea.....	18,2	2,5	373

tienden a crecer a un ritmo mayor que los viajes intrarregionales, aunque todavía en 2006 se observó que un porcentaje tan elevado como el 80 por 100 de los viajes internacionales tuvieron lugar en la misma región.

Para completar la panorámica de la distribución del turismo internacional según países de origen, en el cuadro n.º 3 se presentan los diez países de origen más importantes en términos del gasto por turismo internacional en 2006.

Cabe destacar que entre los diez mayores mercados de origen del mundo concentran más de la mitad de todos los gastos por turismo internacional. En este sentido, también es importante señalar las diferencias observadas en el gasto per cápita entre los países considerados. Dichas diferencias estarían provocadas no sólo por las diferencias de la renta disponible de las familias, sino también por las diferentes propensiones marginales al consumo turístico de sus habitantes.

Así pues, a modo de resumen de este epígrafe, podríamos concluir que:

— En la actualidad existe una elevadísima concentración de los flujos turísticos internacionales tanto por origen como por destino de los turistas.

— El volumen de turismo internacional sigue experimentando un importante crecimiento, aunque las tasas de crecimiento de los países desarrollados están por debajo de la media mundial. Así pues, actualmente son los países en desarrollo y las economías emergentes las que están impulsando el turismo internacional.

## 2. Relevancia de España en los flujos del turismo internacional

Según datos de la OMT (World Tourism Organization, 2007), España es el segundo país en importancia en el *ranking* de destinos a escala mundial. Eso es así tanto por el volumen de turistas internacionales que recibe como por el volumen de ingresos generados por los turistas. De hecho, durante 2007 representó cerca del 7 por 100 del turismo mundial y acaparó el 13 por 100 del turismo que llegaba a Europa.

La evolución del número de llegadas ha sido rápida, y desde el año 1995 hasta el 2007 experimentó un incremento de algo más del 70 por 100. Esto aleja la idea de que el modelo turístico español está obsoleto, ya que, incluso durante el año 2007, se produjo un incremento del número de turistas recibidos a pesar de la desaceleración observada de la economía, tanto a escala mundial como de nuestros principales mercados de origen.

Es importante reseñar la fuerte dependencia de los mercados europeos, que en el año 2006 fueron el origen de más del 93 por 100 de los turistas internacionales que entraron en España. Concretamente, Reino Unido, Alemania, Francia e Italia (por este orden) aportaron el 66 por 100 de los turistas. Esto pone de manifiesto dos cuestiones. En primer lugar, la necesidad de estudiar los gustos del consumidor turístico europeo para tratar de adaptar nuestra oferta turística de modo que sea capaz de satisfacer sus nuevas exigencias. Y, en segundo lugar, tratar de abrir el mercado a otros orígenes de fuera de Europa. Esta última cuestión no debería ser difícil, si tenemos en cuenta que, cada vez más, los viajes interregionales están aumentando su participación en el volumen de turismo internacional.

En términos de turismo emisor, España no ha ocupado nunca un lugar preponderante a escala internacional. Históricamente, los españoles han viajado poco, y cuando lo han hecho han sido los destinos nacionales los que han prevalecido con gran diferencia. Sin embargo, en los últimos años, se ha observado una tendencia creciente a la realización de viajes al extranjero. Las tasas de crecimiento registradas durante los últimos años han sido superiores a



las correspondientes al caso de Europa y a la media mundial.

### III. PREVISIONES Y ESTUDIOS DE DEMANDA

A la vista de las importantes cifras de ingresos que genera el turismo internacional y su fuerte impacto en la economía mundial, resulta evidente el interés de tratar de cuantificar su evolución futura. Dado que los productos turísticos no utilizados (plazas de avión, habitaciones hoteleras, etc.) no pueden ser almacenados debido a su naturaleza perecedera, las previsiones de demanda resultan ser una herramienta esencial en el proceso de toma de decisiones. Por ello, identificar el modelo óptimo de previsión de las llegadas de turistas ha recibido considerable atención.

Existen abundantes trabajos dedicados a elaborar y estimar modelos de demanda de turismo para diferentes países o grupos de países. Una buena recopilación de dichos estudios puede encontrarse en Lim (1997). Una de las conclusiones que pueden extraerse de todos los estudios considerados

(con independencia de los países estudiados) es que el turismo internacional presenta una elasticidad renta mayor que la unidad. Ello quiere decir, por un lado, que los consumidores siguen considerando el turismo internacional como un bien de lujo. Por otra parte, pone de manifiesto que los flujos de turismo internacional presentan una fuerte dependencia de las circunstancias económicas de los países que los generan.

Interesa resaltar los estudios de demanda llevados a cabo para el caso de España. Algunos se refieren al país como un todo (Garín y Pérez-Amaral, 2000). Otros se refieren a zonas turísticas especializadas en el sector sol y playa (Garín, 2006; Aguiló, Riera y Roselló, 2005, y Garín y Montero, 2007) que estudian el turismo en Canarias y Baleares, respectivamente. También existe un estudio referido a Madrid (Garín, 2004) como ejemplo de turismo cultural y urbano.

Como modelo de previsión del turismo a escala mundial, hay que destacar el realizado por la OMT y denominado *Turismo: Panorama 2020*. En dicho estudio se utiliza

como año de referencia 1995 y se facilitan pronósticos para 2010 y 2020. Aunque la evolución del turismo ha sido irregular en estos últimos años, la OMT mantiene por ahora su previsión a largo plazo. Como puede verse en el cuadro número 4, la OMT pronostica que las llegadas internacionales alcanzarán los 1.561 millones para el año 2020. De esas llegadas mundiales, 1.183 millones serán de origen intrarregional y 378 millones de larga distancia.

El desglose por regiones de estas llegadas turísticas indica que Asia Oriental y Pacífico, Asia Meridional, Oriente Medio y África registrarán, según los pronósticos, tasas de crecimiento anual superiores al 5 por 100, frente a la media mundial de 4,1 por 100. Por otro lado, se prevé que las regiones más maduras, Europa y las Américas, registren tasas de crecimiento inferiores a la media. Europa mantendrá la cuota mayor de llegadas mundiales, aunque sufrirá un descenso desde el 56 por 100 actual hasta el 46 por 100 en 2020.

La aparición de nuevos destinos ofrecerá a los viajeros más

CUADRO N.º 4

#### LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES POR REGIONES (MILLONES)

	AÑO DE REFERENCIA 1995	PREVISIONES		CRECIMIENTO MEDIO ANUAL 1995-2020	CUOTA	
		2010	2020		1995	2020
<b>Total</b> .....	<b>565</b>	<b>1.006</b>	<b>1.561</b>	<b>4,1</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
África .....	20	47	77	5,5	3,6	5,0
Américas .....	109	190	282	3,9	19,3	18,1
Asia Oriental/Pacífico .....	81	195	397	6,5	14,4	25,4
Europa .....	338	527	717	3,0	59,8	45,9
Oriente Medio .....	12	36	69	7,1	2,2	4,4
Asia Meridional .....	4	11	19	6,2	0,7	1,2
Intrarregional .....	464	791	1.183	3,8	82,1	75,8
Larga distancia .....	101	216	378	5,4	17,9	24,2

Fuente: World Tourism Organization (2002).



CUADRO N.º 5

**RANKING DE DESTINOS MUNDIALES, 2020**  
**LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES POR PAÍSES (MILLONES)**

	AÑO DE REFERENCIA 1995	PREVISIONES 2020	CRECIMIENTO MEDIO ANUAL (PORCENTAJE) 1995-2020	CUOTA DE MERCADO (PORCENTAJE)	
				1995	2020
<b>Total</b> .....	<b>273</b>	<b>716</b>	<b>3,9</b>	<b>48,3</b>	<b>45,9</b>
China.....	20,0	130,0	7,8	3,5	8,3
Francia.....	60,0	106,1	2,3	10,6	6,8
Estados Unidos.....	43,3	102,4	3,5	7,7	6,6
España.....	38,8	73,9	2,6	6,9	4,7
Hong Kong.....	10,2	56,6	7,1	1,8	3,6
Italia.....	31,1	54,5	2,1	5,5	3,4
Reino Unido.....	23,5	53,8	3,4	4,2	3,4
México.....	20,2	48,9	3,6	3,6	3,1
Federación Rusa.....	9,3	48,0	6,8	1,6	3,1
República Checa.....	16,5	44,0	4,0	2,9	2,8

Fuente: World Tourism Organization (2002).

posibilidades de elección y, en la mayoría de los casos, precios más bajos que en los destinos ya establecidos. Entre los nuevos destinos internacionales se incluyen: China, Vietnam y países situados a lo largo del río Mekong, Oriente Medio, Norte de África, Europa del Este y América Latina.

En el cuadro n.º 5 se presentan los principales países de destino del turismo internacional según las previsiones de la OMT para 2020.

Según las previsiones, se producirán cambios importantes en el *ranking* mundial de destinos. Concretamente, China pasará a ocupar la primera posición en 2020. Hong Kong (China), si se contempla como entidad separada, pasará a ser también uno de los principales destinos. También Rusia entrará a formar parte de la lista de los diez mayores destinos, ocupando la novena posición. Tailandia y Singapur subirán muchos puestos en la lista, aunque todavía quedarán fuera de los diez mayores destinos.

#### IV. PRINCIPALES TENDENCIAS DEL TURISMO

Para analizar las tendencias del turismo internacional, es importante empezar por establecer los factores que determinan la demanda y analizar en qué medida esos factores están evolucionando. Comenzaremos clasificando los factores fundamentales (Dwyer, 2003) que rigen la evolución de los flujos turísticos en seis grandes grupos: económicos, demográficos, sociales, medioambientales y energéticos, políticos y tecnológicos.

Antes de comenzar el análisis de los efectos de los principales factores sobre el turismo debemos tener en cuenta que el efecto final es el resultado de la conjunción de todos ellos. Y, como es evidente, en algunas ocasiones los efectos de distintos factores actúan en el mismo sentido, y se refuerzan, mientras en otros casos los diversos factores actúan en sentido contrario con lo que se contrarrestan los efectos. Además, cada factor tendrá un impacto distinto en diferentes regiones y países.

#### 1. Factores económicos

A este respecto, hay dos grandes temas que interesa destacar por su gran incidencia sobre el turismo. Uno es el proceso de globalización creciente que se está produciendo en el mundo. Y el otro, el crecimiento económico que previsiblemente tendrá lugar a escala mundial.

*Globalización.* La globalización, y la mayor libertad de movimientos de personas y capitales que representa, tendrá un doble efecto sobre el turismo mundial. Por un lado, la globalización dará lugar a un incremento de los flujos turísticos internacionales. Pero además incrementará la competencia entre los destinos turísticos.

*Crecimiento económico mundial.* Las previsiones a largo plazo de la mayor parte de las instituciones económicas y financieras a escala mundial coinciden en que la economía mundial seguirá creciendo a tasas entre moderadas y buenas, al menos, durante los próximos quince años. Así, por

ejemplo, las previsiones del Banco Mundial son que el PIB de los países desarrollados crecerá a una tasa media anual de 2,5 por 100, y el crecimiento en los países en desarrollo será de 4 por 100. De modo que para 2020 se espera que la producción mundial sea un 80 por 100 mayor que en 2000, y que la renta media per cápita sea aproximadamente un 50 por 100 más alta.

#### *Implicaciones para el turismo*

— El desarrollo económico previsto, combinado con un incremento del tiempo libre disponible, permitirá que un número cada vez mayor de personas tengan la oportunidad de viajar.

— Las rentas rápidamente crecientes de la clase media asiática darán lugar a un incremento de los flujos turísticos procedentes de esos países. Incluso aunque se produzcan descensos de población en los países industrializados, el crecimiento económico se espera que continúe, y las más altas productividad y renta per cápita de sus habitantes se traducirán en un mayor gasto en productos turísticos (más viajes y más caros).

— Las economías en expansión de Asia, particularmente China e India, generarán gran cantidad de viajes turísticos internacionales. También se espera que algunos países que están experimentando un rápido desarrollo, como Indonesia, Brasil, Federación de Rusia, y países del Este de Europa, contribuyan en gran medida al incremento de flujos turísticos internacionales.

## **2. Factores demográficos**

La evolución del turismo dependerá de las tendencias demográficas. Es importante conocer la evolución futura de la población

mundial y su distribución geográfica y por edades para poder prever los efectos sobre el turismo. A continuación se enumeran algunos de los cambios demográficos que se están produciendo a escala global.

*Crecimiento de la población.* La población mundial está creciendo alrededor de ochenta millones de personas por año. Este crecimiento tiende a ser cada vez menor, y se espera que para 2015 el crecimiento anual sea de cincuenta millones de habitantes por año. Sin embargo, el incremento poblacional no se va a producir de manera homogénea en todo el mundo, sino que el 95 por 100 del crecimiento tendrá lugar en los países en desarrollo.

*Descenso de la tasa de natalidad.* En los países desarrollados, que son los potenciales emisores de turismo, se viene observando un descenso de la tasa de natalidad en los últimos años.

*Aumento de la esperanza de vida.* Como consecuencia de los desarrollos científicos y la expansión de los cuidados médicos, la esperanza de vida ha aumentado en los últimos años, y es previsible que siga creciendo. Pero, además de aumentar la esperanza de vida, los nuevos tratamientos médicos también han mejorado sensiblemente la salud y calidad de vida.

*Envejecimiento de la población.* Como consecuencia de lo anterior, se ha producido un envejecimiento de la población que previsiblemente continúe en los próximos años. Actualmente, una de cada diez personas en el mundo tiene 60 o más años. Es previsible que en 2020, una de cada ocho personas sea mayor de 60 años.

*Disminución del tamaño medio de las familias.* Los tipos de fa-

milia están evolucionando para alejarse del concepto tradicional vigente hasta hace poco tiempo en las sociedades occidentales. En los países desarrollados las familias son cada vez más pequeñas y las familias de padre único y las compuestas por una única persona son cada vez más frecuentes. Ello es debido, en parte, al descenso de la tasa de natalidad y a las elevadas tasas de divorcio.

*Urbanización.* Hay una tendencia mundial hacia la urbanización. Como se ha señalado anteriormente, el 95 por 100 del aumento de la población mundial tendrá lugar en países en desarrollo y casi todo en áreas urbanas en expansión. En 2020, más del 60 por 100 de la población mundial vivirá en ciudades. El número de grandes ciudades (de más de diez millones de personas), se duplicará, hasta treinta.

#### *Implicaciones para el turismo*

Los cambios demográficos tendrán implicaciones importantes sobre los flujos turísticos en los próximos años.

— Una población en aumento, con mejor salud de las personas mayores, implicará más viajeros potenciales, especialmente si tenemos en cuenta el desarrollo económico que se espera en la mayoría de los países.

— El envejecimiento de la población tendrá implicaciones en el tipo de experiencias turísticas que se demanden y en el tipo de productos y servicios que la industria turística necesita desarrollar. Es decir, en la nueva situación, parece claro que los destinos turísticos deberían adaptarse a los gustos y necesidades del turismo de tercera edad, ya que representa un nicho de mercado con fuerte potencial de crecimiento.

— Además, la creciente gestión urbana conducirá a una necesidad cada vez mayor de realizar viajes para el descanso y la relajación.

— Las vacaciones familiares seguirán demandándose, pero el mayor crecimiento lo experimentarán las vacaciones para jubilados y personas solteras.

### 3. Factores sociales

Paralelamente a los cambios demográficos y económicos, se producen cambios en los valores sociales predominantes y modificaciones en los estilos de vida y aspiraciones. Las tendencias sociales afectan a los valores de los individuos de diversas formas. En los países en desarrollo, algunos de los valores emergentes que se puede considerar que caracterizan a la población son los siguientes.

*Individualismo.* El comportamiento del nuevo consumidor muestra una clara tendencia hacia la auto-diferenciación. Los consumidores solicitan cada vez más la posibilidad de personalizar los productos, servicios y experiencias que compran para satisfacer sus necesidades y deseos específicos.

*Escasez de tiempo.* Hay un porcentaje creciente de población en los países desarrollados que está en una situación en la que dispone de dinero, pero tiene poco tiempo para dedicar al ocio y al turismo. Esto significa que la gente valora cada vez más el tiempo invertido en sus vacaciones, y es cada vez más exigente, no deseando perder tiempo en actividades que no sean altamente satisfactorias.

*Importancia de la auto-mejora.* Además de la tendencia cre-

ciente a las vacaciones cortas, hay una contra-tendencia hacia vacaciones largas para satisfacer deseos y necesidades relacionados con la educación, la salud, el bienestar y otros tipos de programas de mejora personal.

*Búsqueda de la mejor relación calidad/precio.* Dado que los consumidores tienen cada vez más fácil acceso a la información sobre precios y grados de satisfacción de los consumidores a través de Internet, la batalla del *marketing* probablemente se librará no sólo en el terreno de la competitividad en precios, sino también en la mejora de la calidad.

*Búsqueda de experiencias nuevas.* En los países desarrollados la gente busca especialmente experiencias nuevas, y quiere probar, cada vez más, nuevos destinos, productos, alimentos y atracciones.

*Búsqueda de experiencias seguras.* Los temas de seguridad se revelan cada vez más importantes en todos los aspectos de la vida de los individuos. La seguridad en los viajes es también un factor importante a la hora de elegir un destino turístico.

*Preocupación por los temas sociales y medioambientales.* La preocupación por los temas socioculturales y medioambientales seguirá creciendo en los próximos años. Ello será propiciado por el incremento de estos temas en los medios de comunicación y/o por la experiencia directa de los impactos del calentamiento global.

*Patrones de trabajo más flexibles.* Hay una tendencia creciente a demandar más flexibilidad en el trabajo, y ello traerá consigo mayor flexibilidad en los planes vacacionales.

### Implicaciones para el turismo:

Las modificaciones en los gustos de los consumidores y en sus estilos de vida que se han señalado más arriba tendrán los siguientes efectos sobre el turismo:

— Pérdida del peso relativo del turismo de masas.

— Pérdida del peso relativo del paquete turístico.

— Más vacaciones a lo largo del año, aunque de menor duración.

— Mayor sofisticación del producto turístico para atender las demandas de un consumidor cada vez más exigente y experimentado.

— Cuidado del medio ambiente y orientación hacia un modelo de turismo sostenible.

— Segmentación del mercado. Es prioritaria una especialización del sector para atender a clientes que buscan experiencias muy concretas.

— Como consecuencia del deseo de auto-mejora como parte de la experiencia turística, se producirá un incremento de los siguientes tipos de turismo: turismo cultural, turismo de salud, turismo gastronómico y cualquier turismo con énfasis en actividades deportivas.

### 4. Factores medioambientales y energéticos

El turismo está fuertemente vinculado al medio ambiente. El entorno natural y las condiciones climáticas determinan la viabilidad y el atractivo de una región como destino turístico (Dwyer y Kim, 2003). Es previsible que los problemas medioambientales ac-

tuales se intensifiquen en el futuro como consecuencia del aumento de la población, el desarrollo económico, las emisiones de gases de efecto invernadero y la rápida urbanización. Las mayores tendencias medioambientales que trataremos aquí son las que se relacionan en el Programa Medioambiental de Naciones Unidas (UNEP). Esas tendencias incluyen: cambio climático, agotamiento de los recursos naturales y pérdida de biodiversidad.

*Cambio climático.* La tendencia general al calentamiento global tiene muchos efectos medioambientales directos e indirectos. Algunas de las consecuencias directas de los cambios de temperatura incluyen aumento del nivel de los océanos, cambios en las corrientes marinas, deshielo de las zonas polares y pérdida de las capas de nieve y de las nieves perpetuas. Otras consecuencias incluyen alteración del patrón de las precipitaciones y aumento en la frecuencia de episodios de fuertes tormentas.

*Agotamiento de recursos naturales y pérdida de biodiversidad.* Debido principalmente al crecimiento de la población y al desarrollo económico, los recursos biológicos y físicos del planeta están siendo degradados y/o agotados. Algunos de estos recursos son: recursos agrícolas y alimenticios, energía, agua y uso de la tierra. Una de las consecuencias de esa escasez de recursos es el inevitable incremento del precio del petróleo y, por tanto, su impacto en las economías, dada su dependencia de esta fuente de energía.

#### *Implicaciones para el turismo*

— El cambio climático puede influir en los flujos turísticos. Algunas regiones pasarán a ser más atractivas, mientras que otras dejarán de serlo. Para paliar la falta

de atractivo de algunas regiones, se incrementarán los desarrollos turísticos con posibilidades de actividades en los interiores (*indoor activities*).

— Pero, además de afectar a las atracciones turísticas naturales, el cambio climático tendrá un impacto en la rentabilidad de la industria a través del aumento de la temperatura y el uso de energía. Esto se explica si tenemos en cuenta que casi el 50 por 100 del consumo de energía en los hoteles es atribuible al aire acondicionado.

— Al ser el turismo un sector con uso intensivo del transporte, está muy expuesto a la subida de los precios de los combustibles.

## 5. Factores políticos

Teniendo en cuenta la importancia creciente de la seguridad a la hora de la toma de decisiones del consumidor, cualquier circunstancia que afecte a la estabilidad política de los países tendrá su reflejo en los flujos turísticos mundiales. De hecho, la estabilidad política es una condición necesaria para la prosperidad del turismo. A continuación nos referiremos a las implicaciones sobre el turismo de factores políticos desestabilizadores, tales como el terrorismo o los conflictos regionales y étnicos.

#### *Implicaciones sobre el turismo*

— Los acontecimientos de 11 de septiembre de 2001 marcaron un punto de inflexión con respecto a las políticas, prácticas y actitudes en relación con la seguridad y el control de fronteras. Estas políticas fronterizas restrictivas tendrán un efecto negativo sobre el turismo internacional.

— Los destinos percibidos como menos seguros serán evita-

dos por los turistas. Cualquier problema que afecte a la seguridad de los turistas causará un descenso o total ausencia de turismo en el destino considerado, y además puede afectar negativamente a destinos colindantes. No obstante, puede haber otros destinos competitivos que se favorezcan de la situación.

— Los conflictos en Oriente Medio tendrán un impacto en el turismo mundial por el encarecimiento del petróleo.

— Destinos que no avancen económicamente por problemas políticos también generarán menores flujos turísticos.

## 6. Factores tecnológicos

Los desarrollos tecnológicos crean oportunidades (y también amenazas) para el turismo y la industria turística (Buhalis, 2000). Dos aspectos de la revolución tecnológica han de ser considerados especialmente por ser factores claves para el turismo: la creciente implantación de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y las mejoras en la tecnología del transporte.

*Tecnologías de la información y las comunicaciones.* Hace quince años, difícilmente se hubiera podido predecir el profundo impacto que el desarrollo de las nuevas tecnologías iba a tener a todos los niveles. Mirando al futuro, es previsible que la penetración de las nuevas tecnologías siga produciendo cambios importantes tanto en las formas de hacer negocios como en lo que se refiere a la creación de un entorno más competitivo.

El desarrollo del comercio electrónico permite el acceso a redes globales de personas, empresas,

gobiernos y otras organizaciones, superando las barreras lingüísticas y geográficas y agilizando las transacciones. Como consecuencia de la mayor transparencia y de la mejora de la información, el comercio electrónico dará lugar a un descenso de los costes de transacción.

*Tecnologías del transporte.* Las mejoras tecnológicas producidas en los últimos años han conseguido mejorar la eficiencia del transporte, con la consiguiente reducción del tiempo del viaje y de los precios reales del transporte. Es previsible que esta tendencia siga produciéndose en el futuro.

*Implicaciones para el turismo*

— El acceso interactivo a los productos vía Internet ofrece a los turistas un control sin precedentes sobre cómo gastar su tiempo y su dinero.

— Los consumidores, cada vez más, utilizan Internet para informarse, diseñarse un producto a su medida, e incluso contratar los servicios. Por ejemplo, en el caso de los europeos, ya hay un 90 por 100 de los viajeros que utilizan Internet para obtener información sobre los destinos, un 69 por 100 que lo utilizan para comprar billetes y un 68 por 100 para informarse sobre la oferta hotelera.

— Los destinos y organizaciones turísticas que no se adapten a estas nuevas tecnologías perderán competitividad.

— Unos medios de transporte más rápidos y confortables harán crecer la accesibilidad de muchos destinos mundiales.

— Las nuevas tecnologías aumentarán la velocidad y reducirán el coste real del viaje.

— El proceso de liberalización creciente del transporte aéreo seguirá dando lugar a una mayor competitividad y a un consiguiente descenso de precios.

— La fuerte implantación de las compañías aéreas de bajo coste jugará un papel decisivo en el incremento de los flujos de viajeros internacionales.

**V. IMPACTO DE LAS NUEVAS TENDENCIAS DEL TURISMO EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA**

Para analizar el impacto sobre la economía española de las nuevas tendencias del turismo, vamos a estudiar, en primer lugar, la relevancia del sector turístico a nivel de los grandes agregados económicos. Posteriormente, enumeraremos algunas de las tendencias del turismo futuro que pueden ser más relevantes para el caso español.

**1. El turismo en la economía española**

La economía española depende en gran medida del turismo. De acuerdo con los datos de la Cuenta Satélite del Turismo de España (INE, 2006a), el turismo durante 2006 generó un 10,8 por

100 del PIB y representó un 12,7 por 100 del empleo total. Asimismo, ha jugado un papel altamente integrador dando empleo al 18 por 100 del total de inmigrantes con trabajo en España.

Sin embargo, el reparto desigual de los flujos turísticos hace que la importancia del sector en las economías de las comunidades autónomas sea bien distinta. Así, por ejemplo, hay economías basadas casi de forma única en el turismo, como es el caso de Baleares, en el que el turismo genera un 48 por 100 del PIB. El cuadro número 6 presenta una comparativa de la aportación del turismo al PIB con datos procedentes de Exceltur y referidos a cinco comunidades autónomas.

En relación con el turismo receptor, su relevancia para la economía española queda patente si pensamos que los flujos de turistas procedentes del extranjero generaron un 4,8 por 100 del PIB durante el mismo año 2006.

Otra forma de calibrar la importancia del turismo internacional para la economía española en general, y para el sector hotelero en particular, se puede obtener a través de los datos de la *Encuesta de ocupación hotelera* (INE, 2006b). Según la citada encuesta, el 60 por 100 de las pernocta-

CUADRO N.º 6

**PORCENTAJE DEL PIB TURÍSTICO SOBRE EL TOTAL (COMPARACIÓN PARA DIVERSOS DESTINOS)**

Islas Baleares.....	48,0
Canarias .....	30,4
Comunidad Valenciana .....	13,8
Andalucía .....	12,1
Galicia .....	11,6
España.....	11,8

Fuente: Estudios IMPACTUR (Exceltur), CSTE (INE). Datos para España relativos a 2006. Datos para Andalucía, Canarias y Comunidad Valenciana relativos a 2005, y para Galicia a 2004, en proceso de actualización.



ciones hoteleras correspondieron a turistas procedentes del exterior. Así pues, la rentabilidad del sector hotelero está fuertemente vinculada a la evolución de los flujos turísticos internacionales.

A esto hay que añadir que, en el caso de España, los ingresos generados por el turismo receptor han sido especialmente significativos porque han permitido paliar, en parte, el saldo negativo de la balanza comercial. En el gráfico 2 se presenta la evolución reciente de los flujos generados por el turismo de España con el resto del mundo, y se observa que el saldo de la balanza turística se ha mantenido relativamente estable durante los últimos años. Ello es la consecuencia de que el incremento de los ingresos por turismo ha venido acompañado de un incremento paralelo de los gastos del turismo que los españoles realizan en el extranjero, que en los últimos años han aumentado considerablemente (la tasa media de crecimiento anual ha sido del 10,5 por 100 entre los años 2000 y 2007).

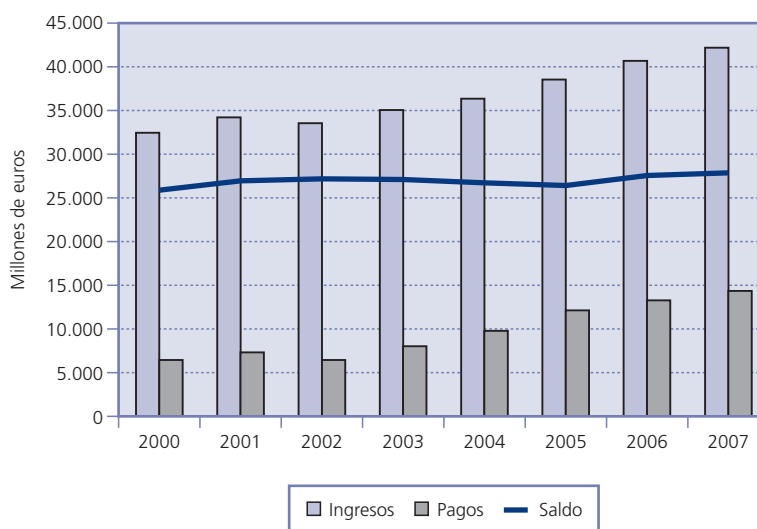
Por tanto, la estabilidad del saldo turístico durante los últimos años, unida al constante incremento del déficit comercial, ha dado lugar a un descenso de la tasa de cobertura, situándola en el entorno del 30 por 100. El gráfico 3 permite ver la evolución de la tasa de cobertura de la balanza comercial.

En lo que se refiere a la evolución futura del turismo internacional, las previsiones de la OMT para 2020 sitúan a España como cuarto destino a escala mundial, con 73,9 millones de llegadas.

## 2. Tendencias de futuro

El análisis de las tendencias futuras del turismo a escala global

GRÁFICO 2  
FLUJOS TURÍSTICOS DE ESPAÑA CON EL RESTO DEL MUNDO  
(2000-2007)

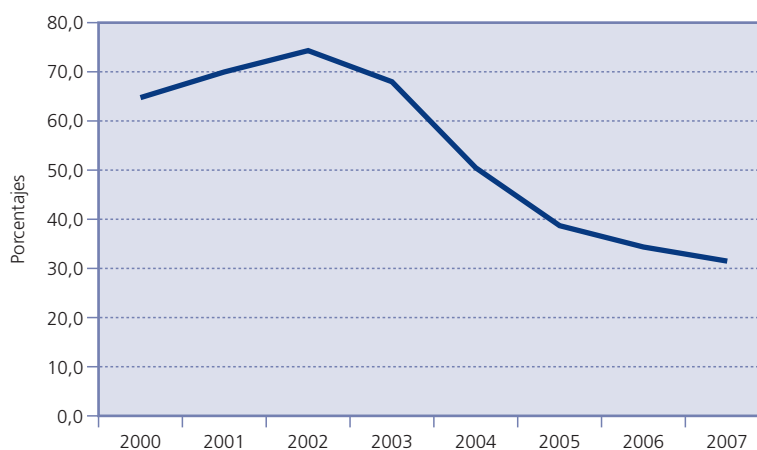


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.

que se han expuesto en el epígrafe anterior es importantísimo porque permite sacar una serie de conclusiones sobre sus efectos

para el caso de España y, sobre todo, porque permite ver cuáles son las modificaciones que el sector turístico español debería in-

GRÁFICO 3  
TASA DE COBERTURA DE LA BALANZA COMERCIAL ESPAÑOLA  
(2000-2007)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de España.



roducir para seguir manteniendo una posición relevante como destino internacional.

### 2.1. *Declive del turismo de masas y auge del turismo alternativo*

Una de las principales tendencias observadas en el ámbito mundial, como es el declive del turismo de masas, tendrá una especial incidencia en el caso de España. El modelo turístico español se ha basado en un turismo de masas que ofrecía básicamente *sol y playa*. Éste tipo de turismo, que ha sido hasta hace muy poco tiempo el protagonista absoluto de la oferta española, está experimentando en los últimos tiempos la competencia de otros tipos de turismo más activo que, poco a poco, irán ganando cuota de mercado. El *sol y playa* ya no es la única opción en la planificación de las vacaciones, aunque ello no signifique que su posición dominante en el mercado, que ronda actualmente el 80 por 100 de la oferta turística, esté en peligro.

No obstante, el modelo turístico español debería ir adaptándose a las nuevas demandas sociales en términos de turismo. En este sentido resulta necesaria la potenciación de otros segmentos de mercado. Las nuevas actividades turísticas presentan un panorama muy heterogéneo, aunque con un claro denominador común: el turista, mucho más activo, ya no se conforma únicamente con el desplazamiento a un destino vacacional o con el disfrute de un paquete turístico predefinido que no responde adecuadamente a sus expectativas. Los gustos y preferencias del nuevo perfil de turista están cambiando, de manera que su satisfacción viene dada por el máximo aprovechamiento de su tiempo y la acumulación de nue-

vas experiencias relacionadas con el culto al cuerpo, la cultura, el deporte o simplemente el bienestar, por citar sólo algunas.

Para atender a estos nuevos tipos de demanda más especializada, la oferta turística y hotelera española ha comenzado a adaptar sus productos. Así, por ejemplo, el turismo de salud y belleza está experimentando una fuerte expansión con la recuperación de algunas estaciones termales que permanecían cerradas, así como con la ampliación y mejora de instalaciones en funcionamiento.

Asimismo, en el segmento golf, el crecimiento queda patente tanto por el espectacular aumento de licencias federativas como por la afluencia cada vez mayor de turistas aficionados a este deporte, con el consecuente desarrollo inmobiliario generado alrededor de los campos de golf.

Por su parte, el turismo rural tiene unas importantes expectativas de crecimiento, consolidando la positiva evolución que ha experimentado durante los últimos años en el crecimiento tanto de la oferta como de la demanda, con incrementos de dos dígitos en ambas variables. El presente y el futuro de esta tipología de alojamiento está, en cualquier caso, condicionado por la adecuada adaptación a un entorno único, ofreciendo un producto que cubra las expectativas de una demanda muy especializada.

También el turismo cultural tiene unas buenas expectativas de desarrollo en España. A ello contribuirá especialmente, desde el lado de la oferta, la riqueza del patrimonio artístico y cultural español. Además, este tipo de destinos culturales y urbanos son cada vez más demandados por el interés por la cultura de los nuevos

turistas, así como por la proliferación de las vacaciones cortas o de fin de semana, que se adaptan especialmente a este tipo de destinos. Asimismo, la rápida expansión de las CBC contribuirán al desarrollo de estos destinos.

Estas son sólo algunas de las opciones preferentes para el turista activo, que constituye el plato más apetecible del negocio turístico actual, dado su mayor nivel de gasto per cápita. Esta diversificación del turismo permitirá ir avanzando hacia una menor concentración geográfica y temporal de los flujos internacionales. Hasta ahora, y con el modelo vigente protagonizado por el turismo de sol y playa, se ha venido produciendo una fuerte concentración de turistas en las zonas costeras. De hecho, durante el último año, en dichas zonas costeras e insulares se concentraba el 86 por 100 de los flujos turísticos. Por otro lado, los nuevos productos de turismo alternativo, que no están tan estrechamente vinculados al tiempo meteorológico, van a propiciar la desestacionalización de los flujos que hasta ahora se concentraban en la temporada estival.

Este nuevo modelo turístico es, en resumen, una alternativa al alza económicamente interesante. No sólo por el gasto medio por turista, muy superior al del modelo tradicional, sino por la economía paralela que genera y que resulta muy atractiva para otros sectores económicos de la sociedad, con un impacto directo en la construcción, la hostelería, el ocio diurno y nocturno, el comercio, etcétera.

Además, España es un país con una amplísima variedad cultural, arquitectónica, paisajística y gastronómica, por citar sólo algunos ejemplos. El sector debe encontrar en esta diversidad una oportu-

tunidad para ofrecer productos diferenciados y ajustados a la nueva demanda.

El *nuevo turismo* o *turismo activo* es, por tanto, una puerta abierta al desarrollo turístico de España. Para ello, el sector deberá adaptarse a la nueva realidad y ofrecer, en un entorno equilibrado de relación calidad-precio, el mejor producto, si quiere mantener su liderazgo.

### 2.2. Aparición de destinos competitivos

Según todas las previsiones, en los próximos años seguirán ganando peso relativo los viajes de larga distancia. Esto quiere decir que, por ejemplo, los principales mercados de origen del turismo español (países europeos) pueden orientar su demanda hacia destinos lejanos, con el consiguiente descenso de la demanda de nuestros productos. El turismo a destinos insólitos es una nueva tendencia, y está ganando muchos adeptos, cansados de viajar a sitios más convencionales. El continente africano, con destinos tan inusuales como Angola, Botswana, Costa de Marfil y Ghana, es la estrella, y será el destino que más crecerá en número de turistas en los próximos años, según los datos de la Organización Mundial de Turismo.

También los grandes gigantes asiáticos, China e India, serán lugar de destino favorito para muchos europeos. China se ha convertido en una potencia turística en poco tiempo, y amenaza con arrollar a todos sus rivales. Su historia milenaria, junto a su cultura, la han convertido en un país muy atractivo, sobre todo para los occidentales, que aún se dejan fascinar por el mito del lejano Oriente. En 2006, China recibió 129

millones de visitantes, un 3,8 por 100 más que el año anterior, y según las previsiones de la OMT, en 2020 ocupará el primer lugar en el *ranking* mundial.

Una posibilidad para tratar de paliar el descenso de la demanda procedente de Europa es abrirse a nuevos mercados ofreciendo un producto turístico que pueda resultar atractivo para los mercados concretos a los que quiera dirigirse. En este sentido, el sector turístico español no debería olvidar la promoción del turismo en países como China e India, que están experimentando elevadas tasas de crecimiento económico y empiezan a estar situados entre los principales países emisores de turismo.

Además, aun en el modelo de turismo de sol y playa, en el que España sigue siendo un destino preferente, hay que notar la creciente capacidad competitiva de los países del Mediterráneo Oriental (especialmente Egipto, Turquía y Croacia), Marruecos y Túnez. De no producirse acontecimientos geopolíticos desfavorables para estos destinos, su comportamiento en los próximos años podría mermar la capacidad de crecimiento y la cuota de mercado de algunos destinos españoles de sol y playa. Así pues, el sector debe ser consciente de la existencia de estos nuevos competidores para tratar de adaptarse diferenciándose de alguna manera (tal vez, compitiendo en calidad y/o actividades complementarias). De hecho, durante los últimos años se viene observando una adaptación del sector hacia segmentos de mayor calidad. Así, por ejemplo durante los últimos cinco años, mientras que los hoteles de tres estrellas han incrementado su número en un 22 por 100, los de cuatro y cinco estrellas lo han hecho en un 76 y 99 por 100, respectivamente.

No obstante, en el segmento de *sol y playa*, España cuenta con ciertas características que representan una ventaja comparativa: proximidad a los principales mercados emisores, accesibilidad, seguridad en destino y altos niveles de atención sanitaria son algunos de los activos estratégicos para competir con éxito.

### 2.3. Auge del turismo de tercera edad

El envejecimiento de la población es un fenómeno global, aunque sus efectos se dejan sentir de forma más contundente en Europa y, más aún, en los países que conforman la Unión Europea. Al ser los países de la UE los principales mercados emisores de turistas hacia España, es necesario estudiar detalladamente las posibilidades que este turismo representa y cuáles son sus principales demandas, para tratar de satisfacerlas.

En ese contexto, España ocupa un lugar privilegiado como destino turístico para ese grupo de edad. La búsqueda de lugares seguros y con climas benignos ha favorecido, desde hace años, auténticos flujos migratorios desde Reino Unido, Alemania y Escandinavia hacia España. Ahora, con un mayor número de potenciales clientes, el fenómeno se intensificará.

### 2.4. Importancia creciente del turismo residencial

Cada vez son más los turistas extranjeros que disponen de segunda residencia en España. Además, se avecinan nuevos cambios. Algunos de los turistas que visitan España deciden quedarse cuando llegan a la edad de la jubilación. La costa mediterránea fue segunda

residencia para estas personas, y ahora está pasando a ser primera residencia.

### 2.5. *Importancia creciente de España como emisor de turismo internacional*

En los últimos años se ha observado un crecimiento notable en el número de viajes de los españoles al extranjero. Así, por ejemplo, el turismo de ocio y vacaciones en el exterior aumentó un 18 por 100 en los últimos dos años. Esto es algo importante a tener en cuenta por los efectos que pueda tener en el saldo de la balanza turística y porque, además, buena parte del incremento de viajes al extranjero son a costa de una reducción del turismo interno.

## VI. CONCLUSIONES

Basándonos en la evolución prevista de los principales factores que determinan los flujos turísticos, hemos analizado las tendencias futuras del turismo internacional en España y sus posibles implicaciones económicas.

Una síntesis de las principales conclusiones podría ser la siguiente.

**1.** El turismo de sol y playa perderá peso relativo a favor de otros tipos de turismo (cultural y urbano, rural, salud y belleza, golf, etc.) que generalmente corresponden con un turismo de mayor capacidad adquisitiva y que, por lo tanto, generarán mayores ingresos.

**2.** En un intento por diferenciarnos de otros países competidores en el segmento de sol y playa, se apostará por la calidad, y la oferta hotelera irá adaptándose poco a poco hacia una estructura

en la que irá en aumento el peso relativo de los hoteles de cuatro y cinco estrellas. Consecuencia de ello será un incremento del ingreso medio por turista.

**3.** La proliferación de nuevos tipos de turismo (distintos al segmento de sol y playa) potenciará la aparición de nuevos destinos y permitirá una distribución geográfica más homogénea de los flujos turísticos. Esto permitirá aliviar la actual situación de algunos destinos costeros, que están al límite de la carga admisible. La redistribución de los flujos turísticos irá acompañada de una redistribución de los ingresos que generan, y puede ser de gran valor para el desarrollo de algunas zonas.

**4.** La fuerte estacionalidad del turismo en España puede ir mitigándose como consecuencia de la proliferación de algunos tipos de turismo que no están tan basados en el clima como lo está el turismo de sol y playa. Además, la generalización de vacaciones repartidas a lo largo del año también contribuirá a aliviar la carga durante el período estival. Esta distribución más homogénea del turismo a lo largo del año, además de tener efectos positivos sobre el medio ambiente, redundará en una mayor rentabilidad para el sector.

**5.** La mayor propensión de los españoles a viajar al extranjero, que se viene observando en los últimos años, seguirá previsiblemente en aumento. Consecuencia de ello será un incremento en los pagos por turismo que contrarrestará en parte el incremento de ingresos que previsiblemente tendrá lugar. Además, no hay que perder de vista que el incremento de viajes al extranjero por parte de los residentes en España se produce a costa de un descenso del turismo de interior.

Por último, interesa resaltar como contribución relevante de este estudio la descripción de las tendencias del turismo internacional a escala global. El conocimiento de estas tendencias sirve de referencia para los agentes del sector en la toma de decisiones. Esta herramienta resulta imprescindible para redefinir la estructura, posicionamiento y futuro del turismo español, con el claro objetivo de que el modelo turístico español deberá fundamentarse en el desarrollo sostenible y competitivo a medio y largo plazo.

## BIBLIOGRAFÍA

- AGUILÓ, E.; RIERA, E., y ROSELLO, J. (2005), «The short term price effect of a tourist tax through a dynamic demand model. The case of the Balearic Islands», *Tourism Management*, 26: 359-365.
- BUHALIS, D. (2000), «Tourism in an era of information technology», en FAULKNER, B.; MOSCARDO, G., y LAWS, E. (eds.), *Tourism in the 21 Century: Lessons from Experience*, Nueva York, Continuum: 163-180.
- DWYER, L., (2003), « Trends underpinning tourism to 2015: An analysis of key drivers for change», *International Journal of Tourism Sciences*, vol. 3, n.º 2: 61-77.
- DWYER, L., y KIM, C. W. (2003), «Destination competitiveness: A model and indicators», *Current Issues in Tourism*, vol. 6 (5): 369-413.
- EXCELTUR (2006), «Estudio del impacto económico del turismo sobre la economía y el empleo: Resumen de los principales efectos e indicadores», en Estudios IMPACTUR, Islas Baleares.
- GARÍN MUÑOZ, T. (2004), «Madrid as a tourist destination: Analysis and modelization of inbound tourism», *International Journal of Tourism Research*, vol. 6 (4): 289-302.
- (2006), «Inbound international tourism to Canary Islands - a dynamic panel data model», *Tourism Management*, vol. 27 (2): 281-291.
- GARÍN MUÑOZ, T., y MONTERO, L. F. (2007), «Tourism in the Balearic Islands: A dynamic model for international demand using panel data», *Tourism Management*, vol. 28 (5): 1224-1235.
- GARÍN MUÑOZ, T., y PÉREZ AMARAL, T. (2000), «An econometric model of international

<p>tourism flows to Spain», <i>Applied Economics Letters</i>, vol. 7: 525-529.</p> <p>INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA —INE— (2006a), <i>Cuentas Satélite del Turismo de España</i>, Madrid, Instituto Nacional de Estadística.</p>	<p>— (2006b), <i>Encuesta de ocupación hotelera, 2006</i>, Madrid, Instituto Nacional de Estadística.</p> <p>LIM, C. (1997), «An econometric classification and review of international tourism models», <i>Tourism Economics</i>, 3 (1): 69-82.</p>	<p>WORLD TOURISM ORGANIZATION (2002), <i>Tourism 2020. Volume 7, Vision Global Forecasts and Profiles of Market Segments</i>, Madrid, World Tourism Organization.</p> <p>— (2007), <i>Tourism Highlights</i>, Madrid, World Tourism Organization.</p>
--	--	---

## Resumen

El presente artículo examina los efectos de la inmigración internacional sobre la balanza de pagos para el caso de la economía española. El rápido crecimiento de la población extranjera residente en España se corresponde con un aumento de sus pagos por remesas que ha invertido su saldo tradicionalmente positivo, contribuyendo a su necesidad de financiación. Sin embargo, también deben considerarse los efectos positivos de la inmigración sobre los intercambios comerciales bilaterales, el comercio de servicios y los movimientos de capitales, así como otros posibles efectos indirectos más a largo plazo, como la contribución de la inmigración al crecimiento económico.

*Palabras clave:* inmigración, remesas, balanza de pagos, España.

## Abstract

This article examines the effects of international immigration on the balance of payments in the case of the Spanish economy. The rapid growth of the foreign population resident in Spain corresponds to an increase in their remittances, which have reversed their traditionally positive balance, contributing to their need for financing. However, the positive effects of immigration on bilateral commercial exchanges, the services trade and capital movements should also be considered, as well as other possible longer term indirect effects, such as the contribution of immigration to economic growth.

*Key words:* immigration, remittances, balance of payments, Spain.

*JEL classification:* F10, F22, F24, F32, J61.

# LOS EFECTOS DE LA INMIGRACIÓN SOBRE LAS BALANZAS DE PAGOS: UNA APLICACIÓN AL CASO ESPAÑOL

José Vicente BLANES CRISTÓBAL (\*)

Universidad Pablo de Olavide

## I. INTRODUCCIÓN

UNO de los principales fenómenos demográficos y económicos que ha experimentado la sociedad española en los últimos diez o quince años ha sido la llegada masiva de personas procedentes de otros países. Tanto por su cuantía como por su tasa de crecimiento, este fenómeno no tiene parangón en España en períodos anteriores, ni tampoco en la actualidad en otros países de nuestro entorno, por lo que constituye un fenómeno singular y, previsiblemente, de un impacto considerable en muy variados aspectos. Como reflejan ya diversos estudios, este significativo incremento de los flujos migratorios está teniendo efectos económicos significativos en el mercado de trabajo, en la especialización productiva y en el cambio tecnológico de la economía española, en el crecimiento de su PIB y renta por habitante, en los ingresos de las administraciones públicas y sus organismos autónomos y en las prestaciones públicas ligadas al Estado del bienestar. Sin duda, este movimiento internacional del factor trabajo está afectando también a las transacciones económicas de la economía española con el resto del mundo, especialmente con los países de origen de los inmigrantes que llegan a España. Precisamente, el objetivo de este artículo es evaluar y presentar los efectos que la inmigración está ejerciendo sobre los intercambios internacionales de la economía

española en la medida en que éstos quedan contabilizados en su balanza de pagos.

Desde el punto de vista de la balanza de pagos, es la balanza de transferencias corrientes, a través del epígrafe de *remesas de emigrantes*, la que refleja el principal impacto de la inmigración en las transacciones económicas internacionales de la economía española. Si bien este epígrafe no constituye relativamente una parte muy relevante de la balanza de pagos de España, sí que es destacable en el sentido de que recientemente, y como consecuencia principalmente de los cambios en los flujos migratorios exteriores de España, su aportación al saldo de la balanza por cuenta corriente ha cambiado del tradicional signo positivo a una aportación a su saldo deficitario. Otras rúbricas de la balanza de pagos en las que pueden contabilizarse transacciones internacionales relacionadas con la migración son *remuneración de empleados*, *otras transferencias corrientes* (como contribuciones sociales) y *transferencias de capital* (como donaciones), aunque en estos casos resulta más complicada la identificación dentro del total de aquellas realizadas por inmigrantes. Sin embargo, no pueden obviarse otros posibles efectos de la inmigración sobre la balanza de pagos. Como reflejan trabajos recientes, la inmigración también puede afectar a otros intercambios internacionales recogidos en la balanza



de pagos, como el comercio de bienes y servicios y los movimientos de capitales. Sin embargo, su identificación en la balanza de pagos respecto a aquellos intercambios no relacionados con la inmigración es menos directa que en el caso de las remesas, lo que complica y hace menos exacta su cuantificación.

En el apartado II, se describe brevemente la evolución de los flujos y *stocks* migratorios exteriores de la economía española en los últimos años; a continuación, en el apartado III, se presenta la evolución de las *remesas de emigrantes* en la balanza de pagos de España; en el IV, se analizan los efectos de la inmigración en otros flujos económicos internacionales, especialmente en el comercio de bienes entre España y los países de origen de la inmigración recibida; finalmente en el apartado V, se presentan en forma esquemática, las principales conclusiones de este trabajo.

## II. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA MIGRACIÓN EXTERIOR EN ESPAÑA

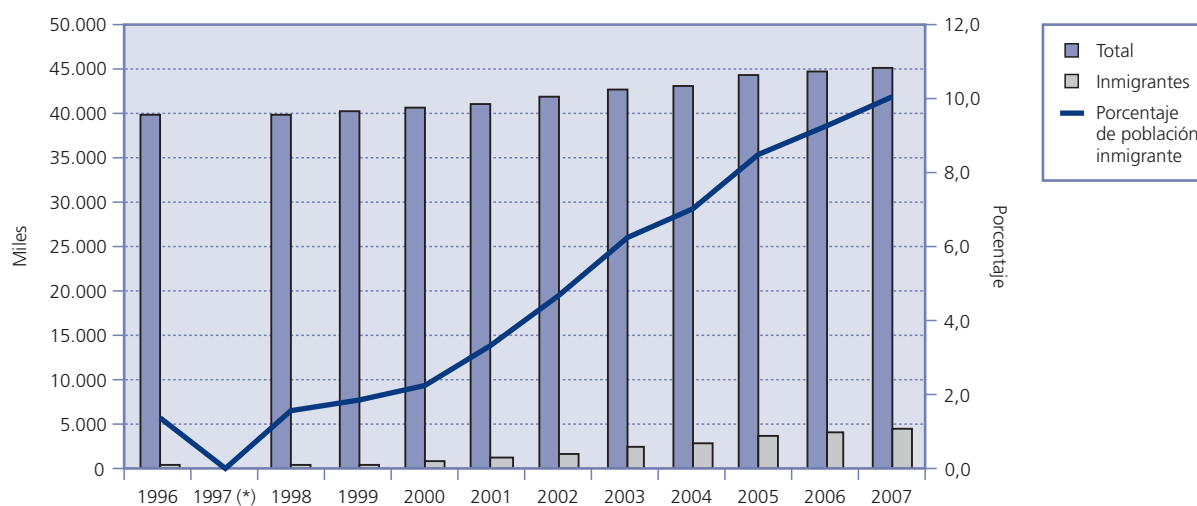
El saldo migratorio exterior de la economía española ha sido negativo tradicionalmente, en el sentido de que el flujo y el *stock* de emigración han sido superiores a los de inmigración. Sin embargo, esta situación se ha invertido recientemente. El origen de este cambio se ha debido al fuerte aumento de los flujos inmigratorios experimentado por España en los últimos años, mientras que la emigración exterior española se ha estabilizado, e incluso reducido, debido tanto a la disminución de los flujos de salida como al aumento de los flujos de retorno.

Aunque existen discrepancias en las cifras ofrecidas por las distintas fuentes de datos disponibles —Padrón Municipal, Censo de Población, *Encuesta de población activa* y *Efectivo de extranjeros residentes en España*

(Dirección General de Policía)—, todas ellas coinciden en identificar un fuerte incremento de la población extranjera residente en España desde mediados de los años noventa (1). Así, y según los datos registrados en el Padrón Municipal (gráfico 1), el número de residentes en España nacidos en el extranjero se ha incrementado rápidamente, pasando de algo más de medio millón de personas en 1996 a cuatro millones y medio en 2007. Más espectacular si cabe es el incremento del porcentaje que dicha población extranjera representa en el total de la población que reside en España, puesto que de suponer el 1,4 por 100 en 1996 ha pasado al 10 por 100 en el transcurso de tan sólo once años.

Por su parte (véanse gráficos 2 y 3), la emigración española en el extranjero se ha mantenido en torno al millón y medio de personas desde finales de los noventa, resultado de unos flujos

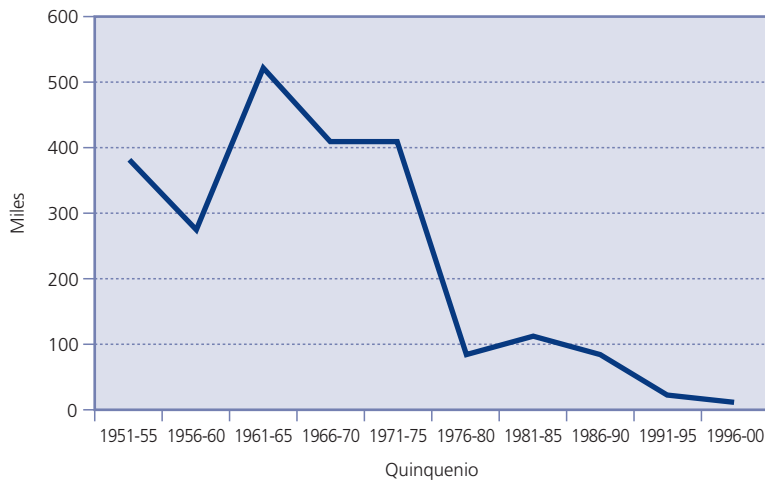
GRÁFICO 1  
POBLACIÓN INMIGRANTE EN ESPAÑA, 1996-2007



(\*) Sin datos para 1997.  
Fuente: Padrón Municipal (INE).



GRÁFICO 2  
FLUJOS MIGRATORIOS DE ESPAÑOLES AL EXTERIOR

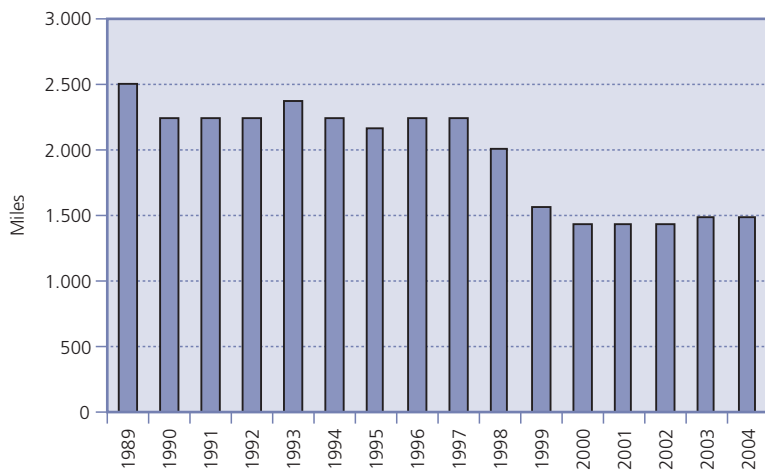


Fuente: Anuario de migraciones, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

migratorios en constante disminución desde los años setenta. De acuerdo con el *Anuario de migraciones* (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales) y el Registro de matrículas de residentes en los consulados españoles, en la dé-

cada de los cincuenta emigraron al exterior 649.039 españoles, 929.662 en los sesenta, 492.991 en los setenta, 195.944 en los ochenta, y sólo 27.683 en los noventa. Este descenso de la emigración, junto a los retornos acae-

GRÁFICO 3  
STOCK DE POBLACIÓN ESPAÑOLA EN EL EXTRANJERO

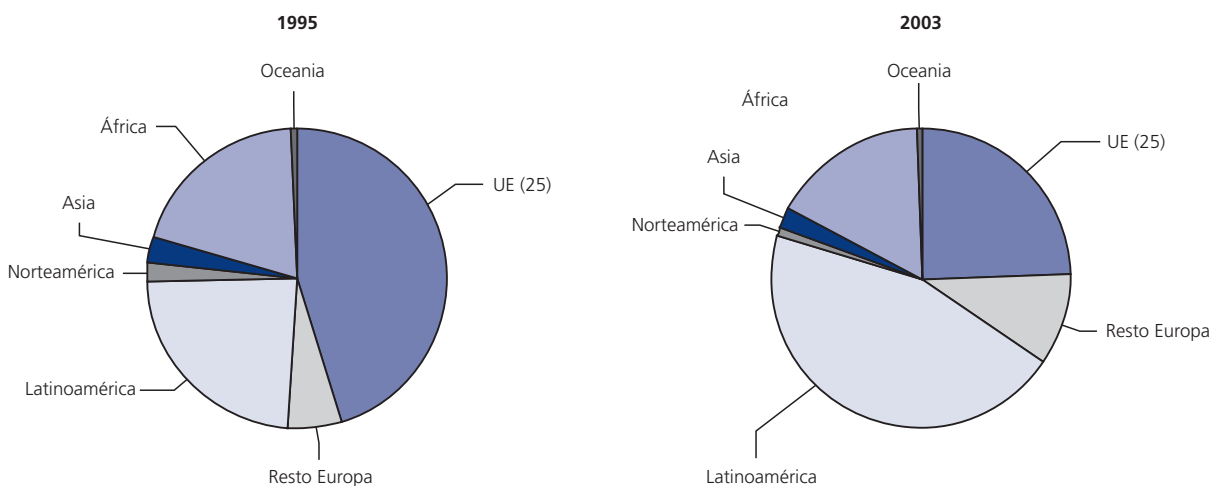


Fuente: Registro de matrícula de residentes de los consulados españoles (MAEC).

cidos desde mediados de los setenta, ha dado lugar a un descenso del *stock* de población española en el exterior, pasando de 2.327.759 personas en 1993 a 1.497.817 en 2004, coincidiendo con el mismo período en el que la población extranjera residente en España se incrementaba rápidamente (2).

Si bien el número de efectivos inmigrantes es determinante para la influencia de éstos en la balanza de pagos del país receptor, también es relevante la composición del origen geográfico y de la estructura socio-económica de la población extranjera. Inmigrantes procedentes de distintos países e inmigrantes con ocupaciones distintas pueden presentar distintas propensiones a remitir remesas o pueden ejercer efectos de diferente intensidad sobre los intercambios comerciales bilaterales. En este sentido, otra característica a destacar en el reciente fenómeno inmigratorio experimentado por la economía española es el cambio en el origen geográfico de los inmigrantes. Mientras que en los años ochenta la mayor parte de la población extranjera procedía de países de la UE, especialmente Alemania, Reino Unido y Francia (Rengifo y Oporto, 2005), desde la segunda mitad de los noventa los inmigrantes extracomunitarios, primero norteafricanos y después latinoamericanos, han pasado a representar los mayores porcentajes en el total (gráfico 4). En los últimos años se observa un repunte de la inmigración procedente de la UE, pero en este caso de los países que se han incorporado en la cuarta y la quinta ampliación, aunque esto no queda reflejado en una recuperación de su importancia relativa dado el mayor dinamismo de la inmigración procedente de América Latina.

**GRÁFICO 4  
ORIGEN GEOGRÁFICO DE LA INMIGRACIÓN EN ESPAÑA**



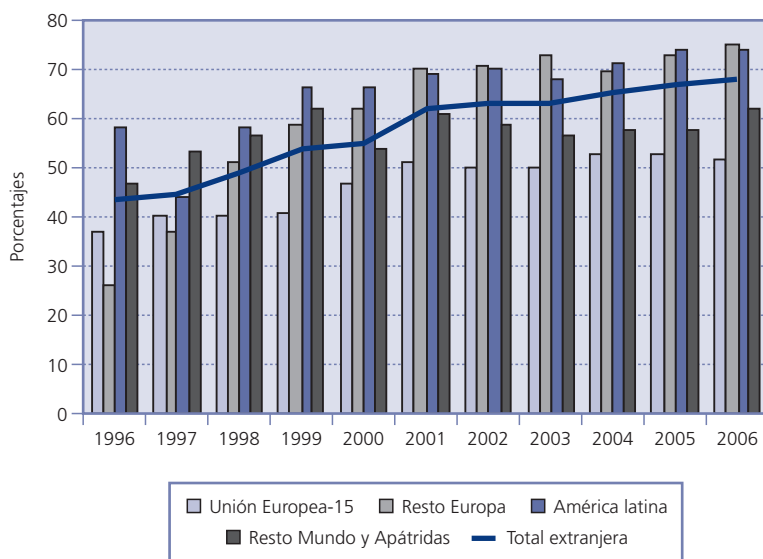
Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de población activa, Instituto Nacional de Estadística.

Por otro lado, también se observa un aumento de la tasa de ocupación de los inmigrantes del 43 al 68 por 100 entre 1996 y

2006 (gráfico 5), que es superior a la de la población española en su conjunto. Este incremento está influido por el cambio en la compo-

sición del origen geográfico señalado anteriormente, ya que los inmigrantes no procedentes de la UE-15 presentan mayores tasas de ocupación, especialmente los procedentes de las áreas geográficas que más han crecido, América Latina y Resto de Europa (en 2006, 74 y 78 por 100, respectivamente).

**GRÁFICO 5  
TASA DE OCUPACIÓN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA (\*)**



(\*) Población con nacionalidad extranjera.  
Fuente: Encuesta de población activa (INE).

El nivel educativo de los inmigrantes también varía en función de su origen geográfico. Así, aquellos que proceden de estados miembros de la UE poseen, en promedio, un mayor nivel educativo que los extracomunitarios, especialmente los norteafricanos. En este sentido, se ha producido una disminución del nivel medio de estudios de los inmigrantes a medida que el peso relativo de los inmigrantes procedentes de la UE-15 ha disminuido. Esta distribución se corresponde con la de ocupaciones, donde la proporción de trabajadores manuales es muy superior para los trabajadores de fuera de la UE-15, resultando el aumento de la población inmigrante desde 1996 en una dismi-

CUADRO N.º 1

## NIVEL DE ESTUDIOS Y OCUPACIONES DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE

		UE-15	Resto de Europa	América Latina	Resto del Mundo
<b>Nivel de estudios:</b>					
Analfabetos y primarios	1996 .....	12,1	0,0	6,7	52,9
	2004 .....	4,4	14,0	22,2	53,8
Secundarios	1996 .....	46,5	59,4	70,7	37,5
	2004 .....	41,7	54,7	59,0	34,6
Universitarios	1996 .....	41,3	40,6	22,6	9,6
	2004 .....	53,9	31,3	18,8	11,5
<b>Ocupaciones:</b>					
Manuales	1996 .....	33,9	45,2	86,3	80,8
	2006 .....	49,7	93,5	89,3	88,9
No manuales inferior	1996 .....	18,6	6,5	7,2	2,0
	2006 .....	21,6	4,9	7,2	3,1
No manuales superior	1996 .....	47,5	48,4	6,4	17,2
	2006 .....	28,7	1,7	3,6	8,1

*Manuales:* trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedor de comercio; trabajadores cualificados en agricultura y pesca; artesanos y trabajadores cualificados de industrias manufactureras, construcción y minería, excepto operadores; operadores de instalaciones y maquinaria; montadores y trabajadores no cualificados.

*No manuales inferiores:* empleados de tipo administrativo, y técnicos y profesionales de apoyo.

*No manuales superiores:* dirección de las empresas y de la administración pública, y técnicos y profesionales científicos e intelectuales.

Fuente: Encuesta de población activa (INE).

nación de los inmigrantes ocupados en actividades no manuales (cuadro n.º 1).

En conclusión, la evolución de la población inmigrante extranjera en la economía española apunta hacia una importancia creciente y significativa de dicho grupo demográfico sobre la actividad económica española en general y sobre sus transacciones económicas internacionales en particular.

### III. LAS REMESAS DE EMIGRANTES Y LA BALANZA DE PAGOS

Como se señaló en la introducción, las *remesas de emigrantes* no constituyen la única rúbrica de la balanza de pagos en la que se anotan transacciones internacionales relacionadas con las migraciones. Sin embargo, no consideraremos la *remuneración de empleados* porque no se corresponde con inmigrantes que establecen su residencia en el país de

acogida, ni tampoco *otras transferencias corrientes* o algunas *transferencias de capital* por la dificultad de distinguir aquellos flujos debidos a no residentes, a residentes nacionales o a residentes inmigrantes. Por su parte, abordaremos en el siguiente apartado los posibles efectos de la inmigración sobre la balanza comercial, la balanza de servicios y la cuenta financiera.

Centrándonos en las remesas de emigrantes internacionales, en los últimos años éstas han ido aumentando constantemente, alcanzando ya los 6.800 millones de euros en 2006 (cuadro n.º 2), de acuerdo con los datos ofrecidos por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Para algunos países menos desarrollados suponen una fuente de financiación estable y fundamental, doblando, según estimaciones del Banco Mundial, el monto de la ayuda al desarrollo, e incluso superando al de la inversión extranjera directa. En este sentido, España se ha situado en-

tre los primeros países en la clasificación mundial de emisores de remesas de trabajadores, sólo por detrás de EE.UU. y Arabia Saudí (3).

Posiblemente, las remesas constituyen la forma más directa y fácilmente observable de los efectos de la inmigración sobre la balanza de pagos, ya que, en principio, quedan contabilizadas en ella. De acuerdo con el *V Manual de balanza de pagos* del FMI, las remesas de emigrantes deben registrarse en la rúbrica *remesas de emigrantes* de la balanza por transferencias corrientes que, junto a la balanza comercial, la balanza de servicios y la balanza de rentas, conforman la balanza por cuenta corriente. Sin embargo, la medición correcta de las remesas de emigrantes no está exenta de problemas.

Estas dificultades para la contabilización correcta de las remesas se derivan, por un lado, de su identificación dentro del conjunto de transacciones internacionales relacionadas con los trabajadores

CUADRO N.º 2

## PAGOS DE REMESAS POR PAÍSES (MILES DE MILLONES DE EUROS)

	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2006
España .....	0,4	0,5	0,9	2,2	3,5	4,9	6,8
Alemania.....	4,1	3,8	3,4	3,5	3,3	2,9	2,2
Bélgica .....	—	—	—	—	0,3	0,3	0,2
Francia .....	2,4	2,5	2,7	3,2	2,5	2,6	1,8
Holanda .....	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	0,7	0,6
Italia.....	0,2	0,3	0,5	0,7	1,2	2,4	2,1
Portugal .....	0,3	0,1	0,1	0,4	0,5	0,6	0,5
Reino Unido .....	1,9	3,3	3,6	4,5	4,7	5,4	5,7
Estados Unidos.....	12,3	16,7	20,6	29,6	24,8	25,6	19,8
Suiza .....	—	—	1,8	2,0	2,4	2,5	2,0
Rusia.....	—	—	—	0,5	1,2	2,5	2,5
Arabia Saudí.....	12,8	13,3	13,1	16,9	13,1	11,5	—
Líbano.....	—	—	—	—	3,3	2,6	—
Oman.....	1,2	1,3	1,3	1,7	1,5	1,8	—
<b>Total Mundial (Pagos) .....</b>	<b>41,9</b>	<b>51,0</b>	<b>55,5</b>	<b>75,2</b>	<b>71,6</b>	<b>78,3</b>	—
<b>Total Mundial (Ingresos) .....</b>	<b>39,2</b>	<b>55,0</b>	<b>63,2</b>	<b>92,2</b>	<b>101,4</b>	<b>121,7</b>	—

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

que migran y, por otro, de los diversos problemas de medición a los que están sujetas. El *V Manual de balanza de pagos* del FMI indica que las remesas de trabajadores incluyen «las transferencias corrientes realizadas por los inmigrantes que trabajan en otra economía de la que se consideran residentes». Por ello, no incluyen los envíos de dinero que pueden efectuar los trabajadores que permanecen en una economía por un período inferior a un año, ya que no tendrían la condición de residentes en el país en el que prestan sus servicios, y los salarios y otras prestaciones que reciben se incluyen en la rúbrica de *remuneración de empleados*, perteneciente a la balanza de rentas. Finalmente, el concepto de transferencias de emigrantes se refiere al patrimonio neto de los emigrantes en el momento de la migración. Dada la dificultad de asignar correctamente este tipo de transacciones, es habitual analizarlas de forma conjunta o agruparlas en las rúbricas *remesas de trabajadores* y *remuneración de empleados*.

Aunque esta cuestión pudiera solventarse, la correcta contabilización de las remesas de emigrantes resulta afectada por los problemas de medición. Un claro indicador de estos errores de medición es la discrepancia significativa entre los ingresos y pagos mundiales, superando los ingresos en un 55,4 por 100 a los pagos en 2005. En general, los analistas y compiladores de datos de balanza de pagos consideran que se tiende a infravalorar la magnitud de las remesas mundiales. De acuerdo con el Banco Mundial (2005), esta infravaloración se estima entre el 10 y el 50 por 100 del total. Las principales causas de estos errores son: a) la canalización de una parte importante de estos envíos a través de canales informales (4), como mandar bienes en especie, la entrega en mano de billetes o el uso de empresas especializadas no registradas (remesadoras); y b) el que, en muchos países se establezcan umbrales de declaración elevados, lo que impide que se identifique una parte importante de las remesas

cuando los sistemas de información se basan en el registro de pagos y cobros exteriores. De esta manera, se ha puesto de manifiesto la necesidad de mejorar la medición de las remesas, lo cual ha llevado a que se haya desarrollado una nueva metodología de remesas por parte de Naciones Unidas, que se incorporará en el *VI Manual de balanza de pagos* del FMI, cuya publicación se espera para el año 2008.

España no es una excepción y se considera que los ingresos por remesas estaban sobredimensionados mientras que los pagos se infravaloraban. Por esta razón, el Banco de España ha procedido a la revisión de las cifras de remesas de emigrantes a partir de un trabajo de investigación realizado por la Dirección General del Servicio de Estudios del Banco de España (Álvarez *et al.*, 2006). Con anterioridad, el procedimiento de cálculo estaba basado fundamentalmente en las declaraciones de pagos y cobros exteriores realizadas a través de las entidades de

crédito. Sin embargo, la evolución dispar entre el *stock* de población española residente en el extranjero y los ingresos por remesas, -3,6 y 12,5 por 100 de tasa media de crecimiento interanual entre 1994 y 2004, respectivamente, hacían sospechar que no se estaban contabilizando correctamente (5). En lo que respecta a los pagos, las modificaciones experimentadas en el procedimiento de cálculo, basado en las declaraciones de pagos exteriores, a partir de 2001, especialmente la elevación del umbral de declaración de operaciones individuales, así como el recurso cada vez más generalizado de los inmigrantes a otros canales de envío, junto a la evolución muy dinámica de los distintos determinantes de las remesas de emigrantes, hacía pensar que la Balanza de Pagos no estaba reflejando de manera adecuada la cuantía de estos flujos. A partir de la comparación de la evolución de los pagos de remesas de la economía española con la de sus determinantes teóricos, con la información disponible sobre las transferencias emitidas a través de establecimientos de remesadoras y con los datos relativos a ingresos por remesas procedentes de España registrados en las balanzas de pagos de los principales países receptores y de su población emigrante residente en España, se estimó que la balanza de pagos de España podía estar infravalorando los pagos de remesas en un 20 por 100 en el período 2001-2005. Mediante un ejercicio econométrico, se confirmó esta estimación. Como resultado, se revisó al alza la serie original de pagos por remesas en torno al 20 por 100. Este ejercicio, realizado por el Banco de España, también ha permitido mejorar la información respecto a la desagregación geográfica de las remesas, aspecto que también presentaba importantes limitaciones. Efectivamente, los datos re-

mitidos al Banco de España por las entidades de crédito españolas, a través de las que las remesadoras liquidan sus operaciones, no reflejan en muchos casos el país de destino. Ello se debe a que en la liquidación de las operaciones participan, frecuentemente, intermediarios financieros residentes en terceros países, especialmente Estados Unidos. Utilizando los datos directos que las remesadoras envían al Banco de España se ha podido asignar de manera más acertada las remesas a su país de destino, disminuyendo el peso ficticio de Estados Unidos. En este trabajo utilizamos los datos revisados que el Banco de España publica desde la edición de la balanza de pagos de España de 2005.

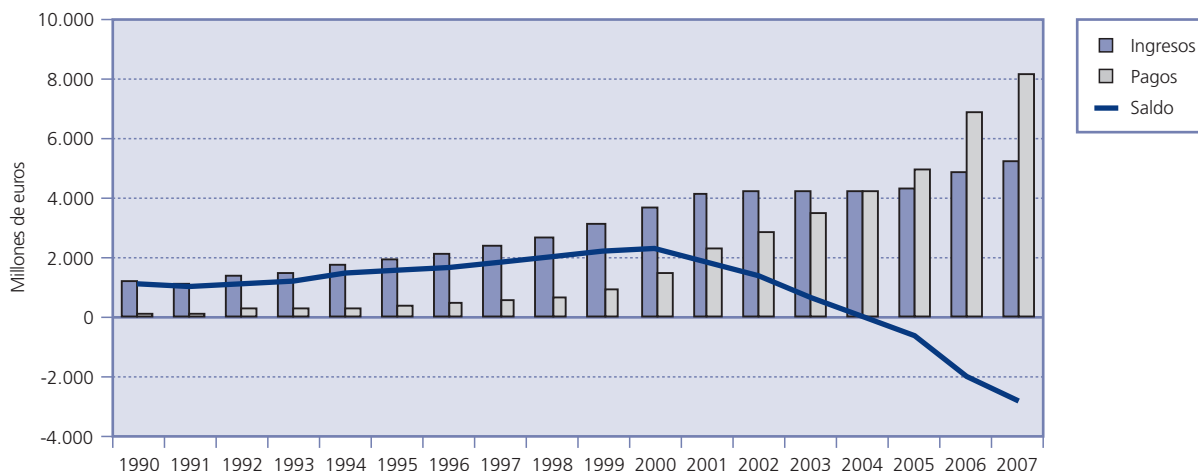
El rasgo más importante de la evolución de las remesas en España durante los últimos años es el cambio de signo en su saldo. Si bien tradicionalmente las remesas de emigrantes han contribuido a disminuir el saldo deficitario de la balanza por cuenta corriente española, o incluso han representado una fuente importante de divisas para financiar las importaciones ante un sector industrial poco competitivo (como en los sesenta), en los últimos años, y coincidiendo con el fenómeno de la llegada de elevados y crecientes contingentes de inmigrantes extranjeros, los pagos por remesas se han ido incrementando rápidamente hasta superar en 2005 a los ingresos, de manera que su saldo ha pasado a ser deficitario (véase gráfico 6).

Este resultado se debe tanto a un estancamiento de los ingresos, corregidos a la baja por las nuevas proyecciones del Banco de España, como al fuerte dinamismo de los pagos, alimentado, como se ha señalado anteriormente, por el rápido aumento desde media-

dos de los años noventa de la población extranjera residente en España. De esta manera, España se ha situado como el tercer país por la cuantía de sus pagos por remesas, superada sólo por EE.UU., una economía de un tamaño mucho mayor y con unos valores de remesas emitidas que casi triplican las cifras españolas (6,8 y 19,8 miles de millones de euros, respectivamente, en 2006) y por Arabia Saudí. Dentro del contexto europeo, únicamente el Reino Unido presenta valores de esta rúbrica próximos a los españoles, aunque inferiores. Es más, la dinámica de estos flujos, mayor en el caso de la economía española, indica que las diferencias pueden ampliarse en los próximos años.

El origen geográfico de los inmigrantes residentes en España se corresponde en gran medida con la distribución por países de destino de las remesas pagadas por España, y la evolución de esta distribución se corresponde, asimismo, con los cambios experimentados por los flujos migratorios en cuanto a los países de procedencia. Mientras que en los ochenta el principal destino de las remesas pagadas por España era la UE, en el año 2006 se sitúa en primer lugar, y con diferencia, América Latina, seguida de la Unión Europea, los países de Europa del Este y Marruecos. Entre los países de América Latina destacan Colombia, Ecuador y Bolivia: 19,7, 17 y 10,8 por 100 respectivamente (cuadro n.º 3). Para muchos de estos países, las remesas que sus emigrantes envían desde España, al igual que las recibidas desde otros países, se han convertido en una fuente de entrada de divisas muy importante, alcanzando magnitudes muy significativas en relación con el tamaño de sus economías, como el 8,6 o el 3,6 por 100 del PIB de 2006 para Bolivia y Ecuador, respectivamente, y contribu-

GRÁFICO 6  
EVOLUCIÓN DE LAS REMESAS EN ESPAÑA



Fuente: Banco de España.

CUADRO N.º 3

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS PAGOS POR REMESAS DE ESPAÑA  
(Porcentaje sobre el total)

	2004	2006
<b>América Latina y el Caribe</b> .....	<b>71,7</b>	<b>68,9</b>
Colombia .....	22,5	19,7
Ecuador.....	21,3	17,0
Bolivia .....	9,4	10,8
República Dominicana .....	6,8	5,7
Brasil .....	4,7	4,5
Perú .....	4,3	3,4
Argentina.....	1,6	1,8
Otros.....	1,0	5,9
<b>UE-15</b> .....	<b>3,9</b>	<b>10,4</b>
Alemania.....	1,7	1,8
Reino Unido .....	1,0	1,0
Francia .....	0,4	0,3
Otros.....	0,7	7,4
<b>Resto de Europa</b> .....	<b>8,0</b>	<b>8,3</b>
Rumanía.....	6,4	7,2
Ucrania.....	0,7	0,5
Bulgaria.....	0,5	0,2
Otros.....	0,4	0,4
<b>Resto del Mundo</b> .....	<b>16,4</b>	<b>12,4</b>
Marruecos.....	7,8	6,1
Filipinas .....	3,4	1,9
Senegal .....	2,4	2,1
Otros.....	2,7	2,4

Fuente: Banco de España.

yen significativamente a su crecimiento económico (Banco Mundial, 2007).

Por lo tanto, podemos concluir que desde el año 2005 las remesas de emigrantes están contribuyendo al ya de por sí elevado déficit por cuenta corriente de la economía española y a su necesidad de financiación externa. Esta situación es el resultado, principalmente, del fuerte incremento que la población extranjera residente en España ha experimentado desde mediados de los noventa. En cualquier caso, los pagos por remesas constituyen una partida de escaso monto en el conjunto de la balanza de pagos de España, especialmente si la comparamos con otras partidas como la balanza comercial, origen principal del déficit por cuenta corriente de España. En 2007, los pagos por remesas suponen el 1,83 por 100 del total de pagos de la balanza por cuenta corriente, y su saldo supone el 2,62 y el 2,81 por 100 del déficit corriente y de la necesidad de financiación de la economía española, respectivamente.



CUADRO N.º 4

## INDICADORES DE LA IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS REMESAS EN ESPAÑA

		1990	2000	2007
Porcentaje en la cuenta corriente	Ingresos .....	1,90	1,73	1,58
	Pagos.....	0,12	0,30	1,83
	Saldo .....	9,66	9,12	-2,62
Aportación a la capacidad/necesidad de financiación de la economía.....		10,53	11,52	-2,81
Porcentaje del PIB	Ingresos .....	0,38	0,50	0,59
	Pagos.....	0,03	0,23	0,77

Fuente: Banco de España e Instituto Nacional de Estadística.

En relación con el PIB de España, los pagos por remesas representan el 0,77 por 100 del total. Sin embargo, debe señalarse que aunque estas cifras son relativamente pequeñas, son muy dinámicas y están creciendo rápidamente. En 1990 los pagos por remesas representaban sólo el 0,19 por 100 del total de pagos de la balanza por cuenta corriente, y su tamaño comparado con el PIB era de tan solo el 0,03 por 100, además de que las remesas contribuían positivamente al saldo por cuenta corriente y a reducir la necesidad de financiación de la economía española (cuadro n.º 4).

Para poder realizar una previsión de la evolución futura de los pagos por remesas de la economía española, es necesario considerar cuáles son sus determinantes y la probable evolución de éstos. En la literatura sobre los determinantes del envío de remesas, podemos encontrar tres enfoques para identificar sus determinantes fundamentales: el *motivo altruista*, el *contrato implícito* y el *enfoque de cartera* (6). De acuerdo con el enfoque altruista, los envíos de remesas reflejan el interés del inmigrante por el bienestar de su familia en su país de origen. Se considera un determinante de los envíos de remesas denominadas fijas, es decir, cantidad mínima que

envía el inmigrante a su familia con el fin de satisfacer sus necesidades básicas. El diferencial de renta entre el país de origen y de residencia, el empeoramiento de la situación económica del país de origen y el *stock* de población extranjera afectarían positivamente a la cuantía de las remesas enviadas. El tiempo que lleva el inmigrante en el país de acogida afectaría de manera inversa al envío de estas transferencias. Según el enfoque del contrato implícito, el inmigrante y su familia, que permanece en el país de origen, establecen un contrato según el cual el inmigrante envía remesas a cambio de la inversión en educación y el gasto en el cambio de residencia realizado previamente por su familia. Por último, de acuerdo con el enfoque de cartera, el inmigrante ahorra y dedica una parte de ese ahorro a invertir en su país de origen. En esta decisión son determinantes el diferencial de tipos de interés, siendo mayores las remesas cuando mayor el diferencial favorable a los depósitos en la moneda del país de origen, y las expectativas acerca de movimientos futuros del tipo de cambio, con un efecto ambiguo debido a la existencia de un efecto renta y un efecto sustitución. El efecto sustitución es negativo, ya que si la moneda del país de origen se deprecia, los bie-

nes en ese país son más baratos en términos de la moneda del país de acogida, siendo necesario transferir menos renta para mantener el poder adquisitivo. El efecto renta es positivo debido a que con la depreciación la capacidad adquisitiva del inmigrante aumenta, medida en la moneda de su país de origen, incrementando la remesa enviada.

Para el caso de la economía española, Álvarez *et al.* (2006) encuentran evidencia de que las remesas enviadas dependen positivamente del *stock* de población extranjera y de la tasa de crecimiento del PIB de España, y negativamente del tipo de cambio entre la moneda del país de origen y el euro y de la tasa de crecimiento del país de origen. También se identifican diferencias entre grupos de países. Para los países en vías de desarrollo (América Latina, África y Asia), las variables de diferencial de renta entre países y la variable de *stock* de inmigrantes son significativas, mientras que no lo son, o muy poco, las variables financieras relacionadas con el *enfoque de cartera*, que son más significativas para los países desarrollados (Unión Europea y Estados Unidos).

Las expectativas sobre la continuación del aumento, en el fu-

turo próximo, de la población inmigrante residente en España, especialmente la de aquellos orígenes geográficos con mayores tasas de ocupación, hacen prever que los pagos de remesas van a continuar aumentando y, dado el moderado dinamismo de los ingresos, su déficit se va a ampliar, contribuyendo en mayor medida al déficit por cuenta corriente de la economía española y a su necesidad de financiación. Si finalmente se confirman (como parece ser el caso) los pronósticos de una desaceleración de la economía española para los años 2008 y 2009, ello se podría traducir en una moderación de los envíos de remesas en la medida en que la renta de los inmigrantes se vea afectada negativamente. En cualquier caso, ésta sería una situación coyuntural que se vería superada cuando la economía española recupere su senda de crecimiento, que, de acuerdo con las previsiones existentes, vendría acompañada de una demanda continuada de mano de obra inmigrante. Por su parte, los pagos por remesas podrían disminuir si se consolidan las expectativas de crecimiento de las economías de América Latina, al disminuir tanto los motivos para emigrar como el diferencial de renta con España, determinante de la decisión de enviar remesas según el enfoque altruista. Más a medio plazo, a medida que aumente el tiempo medio que lleven los inmigrantes en España y disminuyan sus lazos con su país de origen, los pagos por remesas podrían disminuir, tal y como indica también el enfoque altruista.

#### **IV. LOS EFECTOS DE LA INMIGRACIÓN SOBRE LA BALANZA COMERCIAL**

Además de las rúbricas de la balanza de pagos donde los organismos encargados de su me-

todología y confección señalan que se registran las transacciones internacionales relacionadas con los migrantes, la literatura reciente sobre inmigración y comercio, y sobre inmigración y movimientos de capitales, señala que la balanza de servicios (turismo y viajes, servicios financieros), las inversiones recibidas y realizadas en el exterior (tanto directas como en cartera) y la balanza comercial también pueden verse afectadas por los flujos migratorios internacionales. Algunos autores, como Taslim (1998), también han señalado que deben tenerse en cuenta otros efectos más a largo plazo, como la contribución de la población inmigrante al crecimiento económico del país receptor, que puede traducirse en una mayor ahorro nacional y en una menor necesidad de financiación internacional.

De todos esos aspectos, únicamente existe evidencia empírica para la economía española en el que relaciona la inmigración con el comercio internacional. Así, en los últimos años se ha desarrollado una literatura que investiga la posible relación positiva entre la presencia de población inmigrante en un país y las relaciones comerciales bilaterales entre ese país y los países de origen de los inmigrantes. Al contrario del modelo de las proporciones factoriales, que considera sustitutivos los movimientos internacionales de bienes y de factores, esta literatura considera que son complementarios, al existir costes de transacción asociados al comercio e información asimétrica.

En concreto, la inmigración puede favorecer los intercambios comerciales a través de dos vías. En primer lugar, los inmigrantes traen consigo una preferencia por los productos de su país (*efecto preferencia*), lo que puede contri-

buir a aumentar la demanda de importaciones en el país de destino de los inmigrantes. En segundo lugar, la inmigración puede reducir los costes de transacción asociados al comercio bien mediante la creación de redes étnicas (Rauch, 1999), bien incrementando la información sobre las instituciones socio-económicas y sobre los distintos productos, y sus características, existentes en cada mercado.

Gracias al mayor conocimiento por parte de los inmigrantes de los mercados de sus países de origen y de sus contactos empresariales, pueden tener cierta ventaja a la hora de tratar con sus paisanos allí residentes, debido a cuestiones como una mayor confianza o a compartir una misma cultura. En este sentido, Rauch y Trindade (2002) muestran que los inmigrantes incrementan la confianza entre exportadores e importadores en el cumplimiento de los contratos. De manera más general, Girma y Yu (2002) señalan que los inmigrantes pueden presentar características que no son individuales, sino comunes a un determinado colectivo en función del origen geográfico (o étnico). Las instituciones sociales, políticas y económicas de algunos países de origen de los inmigrantes pueden presentar mayores similitudes que las de otros países con las instituciones del país de destino de los inmigrantes. Éste podría ser el caso de aquellos países con lazos culturales o coloniales o de países que están implicados en un mismo proceso de integración política y económica, compartiendo las mismas instituciones. Los inmigrantes procedentes de países con instituciones más similares traerían consigo una menor información adicional que aquellos inmigrantes procedentes de otros países y, por lo tanto, contribuirían menos a reducir los costes de transacción,

mientras que en el caso de países cuyas instituciones socio-económicas sean poco conocidas en el país de destino la inmigración puede contribuir a aumentar su conocimiento mutuo, facilitando así el comercio bilateral. Por otro lado, las distintas características individuales de los inmigrantes harán que su capacidad para facilitar los intercambios sea distinta. En este sentido, Gould (1994) y Head y Ries (1998) argumentan que cuanto más elevado sea el nivel de cualificación de los inmigrantes es más probable que posean los conocimientos y los contactos necesarios para ayudar a incrementar los intercambios comerciales. Por último, la capacidad de la inmigración para reducir los costes de transacción del comercio también será distinta para distintos tipos de productos, beneficiándose en mayor grado aquellos bienes para los que la información adicional aportada por los inmigrantes sea más relevante, como los bienes de consumo o los bienes diferenciados, en contraposición a los bienes de producción o a los bienes homogéneos (Gould, 1994 y Dunlevy y Hutchinson, 1999).

Por último, Dunlevy y Hutchinson (1999) apuntan la posible existencia de un efecto de sustitución entre inmigración y comercio. Los inmigrantes pueden aplicar sus conocimientos sobre la tecnología o métodos de producción y sobre las preferencias de los inmigrantes a la actividad productiva en su país de destino, o pueden transmitirlos a productores locales de manera que productos que, previamente a la inmigración, eran importados ahora pasarían a ser substituidos por producción local.

La evidencia empírica existente para países como EE.UU., Canadá, Reino Unido o Nueva Zelanda (cuadro n.º 5) indica que el efecto de la inmigración sobre el comercio internacional es positivo y significativo (7). Para la economía española, Blanes (2004 y 2008) también encuentra evidencia empírica de que el reciente fenómeno migratorio experimentado por España está contribuyendo a incrementar su comercio bilateral con los países de origen. Para una muestra en la que se incluyen intercambios bilaterales entre España y 83 socios comerciales para el

período 1995 a 2003, Blanes (2008) concluye que un incremento del 10 por 100 de la población inmigrante contribuye, según la especificación utilizada, a un aumento de entre el 2,8 y el 3,8 por 100 de sus exportaciones y de entre un 1,8 y un 2,6 por 100 de sus importaciones. No encuentra, por lo tanto, evidencia de un *efecto preferencia*, dado que el efecto sobre las exportaciones supera al efecto que la inmigración ejerce sobre las importaciones. Este resultado, aunque inesperado desde la teoría, es frecuente en la literatura empírica.

Por el contrario, los resultados de ese trabajo indican que la inmigración contribuye a reducir los costes de transacción asociados al comercio. En primer lugar, el efecto positivo de la inmigración sobre los intercambios comerciales es mayor para bienes de consumo que para bienes de producción (8). En segundo lugar, los inmigrantes que no proceden de países con mayores similitudes culturales debido a que poseen lazos históricos o culturales más estrechos con España (como las antiguas colonias de América) ejercen un mayor efecto tanto so-

CUADRO N.º 5

EFFECTO DE LA INMIGRACIÓN SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL

Artículo	Muestra	Elasticidad exportaciones (*)	Elasticidad importaciones (*)
Gould (1994)	EE.UU. y 47 países 1970-1986 .....	0,02	0,01
Head y Ries (1998)	Canadá y 136 países 1980-1992.....	0,10	0,31
Dunlevy y Hutchinson (1999)	EE.UU. y 17 socios 1870-1910 .....	0,08	0,29
Ching y Chen (2000)	Canadá y Taiwan .....	-0,06	0,30
Girma y Yu (2002)	GB y 48 socios 1981-1993.....	0,16	0,10
Rauch y Trindade (2002)	63 países 1980, 1990 .....	0,47	0,47
Wagner, Head y Ries (2002)	5 regiones de Canadá con 160 países 1992-1995..	0,08	0,25
Blanes (2004)	España y 42 países 1991-1998.....	0,14	No significativo
Bryant, Genç y Law (2004)	Nueva Zelanda y 171 países 1981-2001 .....	0,4268	0,1246
Dunlevy (2004)	51 Estados de EE.UU. y 87 países 1990 .....	0,29-0,55	No lo estima
Blanes (2008)	España y 83 países 1995-2003.....	0,28-0,38	0,18-0,26

(\*) Incremento del flujo comercial ante un incremento del 1 por 100 del stock de inmigrantes.  
Fuente: Elaboración propia.

bre las exportaciones como sobre las importaciones. Es decir, una vez que se controla por el hecho de haber sido colonias, los inmigrantes que proceden de esos países contribuyen en menor medida que el resto a los intercambios comerciales bilaterales, de acuerdo con la hipótesis de que los inmigrantes procedentes de países con instituciones sociales y económicas más dispares favorecerán más los intercambios comerciales, al aportar mayor información sobre aquéllas, que no son conocidas en el país de destino (9). Debe señalarse, que, distinguiendo entre inmigrantes procedentes de la UE-15 y el resto, los primeros ejercen un mayor efecto positivo sobre exportaciones como sobre importaciones, especialmente las primeras.

Más allá de las características nacionales de los inmigrantes, sus características individuales también influyen sobre las relaciones comerciales de acuerdo con la hipótesis planteada, indicando la existencia de un cierto efecto de red étnica que contribuye a reducir los costes de transacción relacionados con el comercio internacional. Efectivamente, son aquellos inmigrantes relacionados con actividades empresariales, por un lado, y aquellos que poseen un nivel educativo medio o superior, por otro, los que ejercen un efecto positivo sobre los intercambios comerciales internacionales. Así, parece que los inmigrantes están aprovechando su mayor conocimiento de los mercados, respecto a los nacionales de su país de acogida, y sus contactos personales en su país de origen y que, para ello, necesitan poseer cierto nivel educativo, que asociamos a su cualificación.

Por lo tanto, y en términos de balanza de pagos, la inmigración también está contribuyendo a un aumento de las partidas de ex-

portación e importación de bienes de la balanza comercial. Dado que se estima un mayor efecto sobre las exportaciones que sobre las importaciones, la inmigración residente en España estaría contribuyendo en alguna medida, aunque pequeña, a contrarrestar el déficit comercial español y su necesidad de financiación, al contrario de lo que ocurre desde 2005 con las remesas. El aumento continuado de la población inmigrante en España con posterioridad al período para el que disponemos de evidencia empírica permite prever que este efecto sobre la balanza comercial, lejos de disminuir, puede ser incluso mayor.

## V. CONCLUSIONES

Las principales conclusiones que se desprenden del análisis realizado en este artículo respecto al impacto de la inmigración en la balanza de pagos de España son las siguientes.

**1.** La población inmigrante extranjera residente en España ha experimentado un fuerte crecimiento desde mediados de los noventa, alcanzando el 10 por 100 de su población en 2007 y situándonos, en un período muy breve de tiempo, a la altura o por encima de los países de nuestro entorno.

**2.** Esta fuerte corriente migratoria ha tenido un claro determinante económico, ya que se ha incorporado una población con una tasa de ocupación claramente superior a la de la población nativa y a la del anterior colectivo principal de inmigrantes (la UE-15).

**3.** Este fuerte *shock* de población y de oferta de trabajo está teniendo importantes repercusiones en la economía española. Las transacciones económicas entre

España y los países de origen de los inmigrantes no son una excepción a este panorama general.

**4.** Como consecuencia de este incremento de la población extranjera, las remesas de emigrantes pagadas por la economía española han crecido rápidamente, situando a España como el tercer emisor mundial y el primero de la UE. Junto al comportamiento más moderado de los ingresos, desde 2005 las remesas han invertido su saldo tradicionalmente positivo y han pasado a contribuir al déficit por cuenta corriente y a la necesidad de financiación de la economía española.

**5.** Los principales receptores de remesas procedentes de España coinciden con los principales países de origen de sus inmigrantes. América Latina concentra la mayor parte, seguida a distancia de Europa y el resto del mundo.

**6.** Sin embargo, no puede concluirse sin ninguna duda que la inmigración ejerza un efecto negativo sobre la balanza de pagos de un país, ya que puede tener otros efectos que, al ser menos directos, no están claramente identificados en aquélla. Así, la población extranjera residente en un país favorece los intercambios comerciales internacionales. En el caso de España, un aumento del 10 por 100 de la población inmigrante puede incrementar las exportaciones y las importaciones alrededor de un 3 y un 2 por 100, respectivamente. También, puede incrementar el comercio de servicios (turismo y viajes, servicios financieros) o los flujos de inversión extranjera. También deberían considerarse efectos más a largo plazo, como la contribución de la inmigración al crecimiento económico, que puede aumentar el ahorro de la economía y disminuir las necesidades de financiación.



## NOTAS

(\*) El autor agradece las ayudas económicas recibidas de los proyectos de investigación SEJ-01252 y SEJ-246 de la Junta de Andalucía.

(1) Para una discusión sobre las distintas fuentes que ofrecen datos sobre población inmigrante extranjera en España y las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas, véase ARANGO (2003).

(2) Debe mencionarse que estos datos pueden verse afectados a la baja por el cambio metodológico que supuso la creación del Padrón de Españoles Residentes en el Extranjero (PERE) y su integración con los padrones municipales de España y la actualización de los registros de matrículas consulares.

(3) Una definición más amplia de las remesas que incluya la remuneración de empleados y otras transferencias situaría a la economía española en el sexto puesto del ranking de emisores en 2006, por detrás, además de EE.UU. y Arabia Saudí, de Suiza, Alemania y Rusia, en orden descendente (BANCO MUNDIAL, 2008).

(4) Por ejemplo, FREUND y SPATAFORA (2005) estiman que las remesas enviadas por cauces informales representan entre un 35 y un 75 por 100, según la región, del total de remesas enviadas a países en desarrollo.

(5) En este sentido BRITTON *et al.* (2004) concluyen que los datos de ingresos por remesas españolas estaban sobrevalorados en aproximadamente un 80 por 100. Sin embargo, esta cifra debería corregirse a la baja, ya que utilizan una definición de remesas que incluye la remuneración de empleados y supone que la propensión de los inmigrantes en un país a enviar remesas es independiente de su nacionalidad.

(6) Véanse, entre otros, LUCAS y STARK (1985), STRAUBHAAR (1986), GLYTSOS (1988) y FAINI (1994).

(7) Véanse, por ejemplo, GOULD (1994), DUNLEVY y HUTCHINSON (1999), HUTCHINSON (2002), DUNLEVY (2004), para EE.UU.; HEAD y RIES (1998) y WAGNER, HEAD y RIES (2002), para Canadá; GIRMA y YU (2002) para el Reino Unido; BRYANT, GENÇ y LAW (2004), para Nueva Zelanda, y RAUCH y TRINDADE (2002) para un conjunto de 46 países con una importante presencia de población de origen chino.

(8) En este sentido, BLANES (2005) y BLANES y MARTÍN-MONTANER (2006) también encuentran evidencia de este efecto información al señalar que la inmigración incrementa en mayor medida los intercambios intra-industriales que, por definición, tienen lugar principalmente entre bienes diferenciados cuyo comercio se ve más afectado por los costes de transacción asociados al comercio internacional.

(9) GIRMA y YU (2002), que fueron los primeros en plantear esta hipótesis, encontraron la misma evidencia para el Reino Unido y el

comercio y la inmigración procedente de los países de la *Commonwealth*.

## BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ, F. J.; GARCÍA, M. T. y TELLO, P. (2006), «Las remesas de emigrantes en la balanza de pagos española», *Boletín Económico del Banco de España*, julio-agosto: 140-165.

ARANGO, J. (2003), «Europa, ¿Una sociedad multicultural en el Siglo XXI? El caso de España», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, 98: 2-15.

BANCO DE ESPAÑA (varios años), *Balanza de pagos y posición de Inversión Internacional de España*.

BANCO MUNDIAL (2005), *Global Economic Prospects 2006*, The World Bank, Washington.

— (2007), *Close to Home. The Development Impact of Remittances in Latin America*, The World Bank, Washington.

— (2008), *Migration and Remittances Factbook 2008*, The World Bank, Washington.

BLANES, J. V. (2004), «El nexo entre la inmigración y el comercio en España», *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 814: 39-48.

— (2005), «Does immigration Help to explain intra-industry Trade? Evidence for Spain», *Review of World Economics, Weltwirtschaftliches Archiv*, 141 (2): 244-270.

— (2008), «Characteristics of Immigrants and bilateral trade», *Revista de Economía Aplicada* (en prensa).

BLANES, J. V. y MARTÍN-MONTANER, J. A. (2006), «Migration flows and intra-industry trade adjustment», *Review of World Economics, Weltwirtschaftliches Archiv*, 142 (3): 568-585.

BRITTON, T.; HARRISON, A. y SWANSON, A. (2004), «Working abroad, the benefits flowing from nationals working in other economies», *Report of the OECD Round Table on Sustainable Development*.

BRYANT, J.; GENÇ, M., y LAW, D. (2004), «Trade and migration to New Zealand», *New Zealand Treasury, Working Paper 04/04*.

CHING, H. S., y CHEN, L. L. (2000), «Links between emigrants and the home country: the case of trade between Taiwan and Canada», en KOHNO, H., NIJKAMP, P., y POOT, J. (eds.), *Regional cohesion and competition in the age of globalization*, Cheltenham and Northampton, Elgar: 185-198.

DUNLEVY, J. A. (2004), «Interpersonal networks in international trade: Evidence on the role of immigrants in promoting exports from the American States», *Working Paper*, Department of Economics (Miami University).

DUNLEVY, J. A., y HUTCHINSON, W. (1999), «The impact of immigration on American import trade in the late nineteenth and twentieth centuries», *Journal of Economic History*, 59 (4): 1043-1062.

FAINI, R. (1994), «Workers remittances and the real exchange rate, a quantitative framework», *Journal of Population Economics*, 7: 235-245.

FREUND, C., y SPATAFORA, N. (2005), «Remittances: Transaction costs, determinants, and the informal flows», *World Bank, Policy Research Working Paper 3704*.

GIRMA, S., y YU, Z. (2002), «The link between immigration and trade: Evidence from the UK», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138 (1): 115-130.

GOULD, D. (1994), «Immigrant links to the home-country: empirical implications for US bilateral trade flows», *The Review of Economics and Statistics*, 76 (2): 302-316.

GLYTSOS, N. (1988), «Remittances in temporary migration: A theoretical model and its testing with the Greek experience», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 124: 524-548.

HEAD, K., y RIES, J. (1998), «Immigration and trade creation: Econometric evidence from Canada», *Canadian Journal of Economics*, 31 (1): 47-62.

HUTCHINSON, W. K. (2002), «Does ease of communication increase trade? Commonality of language and bilateral trade», *Scottish Journal of Political Economy*, 49 (5): 544-556.

LUCAS, R., y STARK, O. (1985), «Motivations to remit: Evidence from Botswana», *Journal of Political Economy*, 93: 901-918.

RAUCH, J. (1999), «Networks versus markets in international trade», *Journal of International Economics*, 48 (1): 7-35.

— (2001), «Business and social networks in international trade», *Journal of Economic Literature*, 39 (4): 1177-1203.

RAUCH, J. E., y TRINDADE, V. (2002), «Ethnic Chinese networks in international trade», *The Review of Economics and Statistics*, 84 (1): 116-130.

RENGIFO, A., y OPORTO, A. (2005), «Historia, presente y prospectiva de las migraciones en España», *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 826: 155-166.

STRAUBHAAR, T. (1986), «The determinants of workers' remittances: The case of Turkey», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122: 728-740.

TASLIM, A. (1998), «Do migrants worsen the current account?», *International Migration*, 36 (3): 409-426.

WAGNER, D.; HEAD, K., y RIES, J. (2002), «Immigration and trade of provinces», *Scottish Journal of Political Economy*, 49 (5): 507-525.

## Resumen

Este artículo analiza, por una parte, el comportamiento del sector energético con el exterior entre 1995 y 2007, así como su influencia en las balanzas comercial y de pagos, y por otra, explica las causas que obedecen a este comportamiento, los retos futuros y las políticas energéticas diseñadas para afrontarlos.

*Palabras clave:* energía, balanza, déficit, política, renovables, eficiencia.

## Abstract

This article analyzes, on the one hand, the performance of the energy sector in relation to the foreign energy sector between 1995 and 2007, as well as its influence on the trade balance and balance of payments, and, on the other, it explains the reasons governing this performance, the future challenges and the energy policies designed to confront them.

*Key words:* energy, balance, deficit, policy, renewable energies, efficiency.

*JEL classification:* Q42, Q43, Q48.

# LA BALANZA DE PAGOS Y LOS PRODUCTOS ENERGÉTICOS

Ignasi NIETO MAGALDI

*Ex-Secretario General de Energía*

## I. INTRODUCCIÓN

DESDE el punto de vista de la elaboración de las políticas energéticas, la balanza de pagos resulta muy útil como herramienta de diagnóstico de las debilidades y fortalezas del sistema energético. El análisis de sus saldos anuales, la evolución de éstos en el tiempo y el reparto geográfico de las diferentes partidas explican el patrón seguido por los intercambios energéticos con el exterior, pero, convenientemente empleados, cuantifican de una manera precisa las características estructurales y coyunturales del modelo económico y energético de cada país.

El presente artículo analiza, por una parte, el comportamiento del sector energético con el exterior entre 1995 y 2007, así como su influencia en las balanzas comercial y de pagos, y por otra, las causas a que obedece este comportamiento y los retos futuros a los que nos enfrentamos.

El momento es, sin duda, crítico. Estamos viviendo un cambio de paradigma energético: el modelo tradicional, basado en el uso indiscriminado de combustibles fósiles a precios estables, ya no es válido para el futuro. España debe liderar la transición de los países occidentales hacia economías de bajo carbono. La sostenibilidad medioambiental de nuestro desarrollo, pero también la competitividad de nuestras economías y la seguridad de suministro energético, hacen necesaria esta transición. Debemos ser eficientes en el

consumo, sostenibles medioambientalmente y autosuficientes en el suministro, protegiéndonos frente a las volatilidades e inestabilidades geopolíticas del exterior. Como se verá a lo largo del artículo, todos estos aspectos están relacionados entre sí, por lo que es preciso un enfoque global de las políticas energéticas que dé respuesta eficaz a los retos que se nos presentan.

Para el análisis, se ha utilizado la información de la *Estadística de comercio exterior*, que elabora el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, así como los datos del balance energético 2006, de la Secretaría General de Energía.

## II. COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL Y DEL SECTOR ENERGÉTICO EN PARTICULAR

La balanza de pagos se estructura en cuatro partes: cuenta corriente, cuenta de capital, cuenta financiera y cuenta de errores y demás omisiones.

La balanza por cuenta corriente se refiere al registro de los pagos procedentes del comercio de bienes y servicios, y de las rentas en forma de beneficios y dividendos obtenidos del capital invertido en otro país. La compraventa de bienes se registrará en la balanza comercial, los servicios en la balanza de servicios, los beneficios en la balanza de rentas y las transferencias de dinero en la ba-



lanza de transferencias. Asimismo, la balanza por cuenta corriente se divide en dos secciones: balanza visible, o balanza comercial, y balanza invisible, compuesta por la balanza de servicios y por la balanza de transferencias.

Nos centraremos exclusivamente en el análisis de la balanza comercial en el período considerado, en el cual se constata que ésta presenta saldos positivos únicamente en alimentos y otras mercancías. En el resto es deficitaria, tal y como puede observarse en el cuadro n.º 1.

Por sectores, las cifras negativas más abultadas se corresponden precisamente con los productos energéticos y los bienes de equipo, que representan dos tercios del déficit total de la balanza comercial. El peso del sector ener-

gético con respecto al resto de sectores económicos que componen la balanza comercial supone aproximadamente el 33 por 100.

Durante los años 1996 y 1997, se produjeron los déficit energéticos más altos, llegando hasta el 46 y 47 por 100 respectivamente, para pasar en 1998 y 1999 al 25 y 22 por 100. A partir del año 2000, se ha mantenido más alto y constante para representar un tercio del déficit comercial, excepto en el año 2004, en el cual bajó al 28,91 por 100.

### Productos energéticos

El reparto de la cesta energética es como sigue: el peso del petróleo y derivados representa, como término medio, el 74 por 100; a continuación le sigue el gas

con un 21 por 100 y el carbón con un 5 por 100. El peso de la electricidad es marginal, con apenas un 0,3 por 100.

En concreto, el saldo negativo del petróleo y sus derivados desde el año 2000 al año 2007 ha ido paulatinamente creciendo hasta ser más del doble en 2007, sin que esto haya modificado el porcentaje negativo del peso de la energía en el conjunto de la balanza comercial, que ha permanecido constante.

El comportamiento del gas natural ha sido similar al del petróleo, ya que, si bien las cifras de saldo negativo de 2000 a 2004 han sido parecidas, a partir del año 2005 ha comenzado a crecer claramente para, en 2007, duplicar las cifras del período antes considerado. El porcentaje del gas

CUADRO N.º 1

#### SALDOS DE LA BALANZA COMERCIAL POR SECTORES ECONÓMICOS (CIFRAS EN MILLONES DE EUROS)

Elemento	Total sectores 1995-2007	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Sectores Económicos .....	-614.869,50	-43.439,10	-42.000,19	-46.994,63	-61.485,98	-77.949,73	-92.248,56	-98.952,01
1 Alimentos.....	13.923,18	1.606,62	2.013,52	2.502,72	1.417,46	379,06	1.030,64	461,51
2 Productos energéticos.....	-205.813,49	-15.623,88	-15.493,99	-14.965,48	-17.775,54	-25.979,98	-33.394,74	-33.193,47
21 Carbón.....	-10.902,06	-834,84	-960,28	-706,97	-1.062,67	-1.341,21	-1.216,60	-1.277,04
22 Petróleo y derivados .....	-151.995,34	-11.230,20	-11.371,36	-11.160,88	-13.581,47	-19.150,41	-24.360,81	-24.487,80
23 Gas .....	-42.321,02	-3.453,31	-3.032,27	-3.084,53	-3.280,35	-5.403,53	-7.771,96	-7.467,04
24 Corriente eléctrica .....	-595,07	-105,54	-130,08	-13,09	148,95	-84,82	-45,37	38,41
3 Materias primas.....	-47.182,92	-3.137,26	-2.939,54	-3.265,72	-3.875,22	-4.465,92	-6.356,34	-6.510,45
4 Semimanufacturas.....	-105.503,78	-7.263,28	-8.075,77	-10.144,31	-11.551,96	-10.463,57	-11.786,28	-11.894,36
5 Bienes de equipo .....	-205.767,50	-16.860,62	-14.940,36	-15.984,28	-19.333,93	-23.513,47	-25.150,99	-27.286,67
6 Sector automóvil .....	-7.050,25	522,75	401,14	214,90	-2.791,45	-4.237,55	-5.864,31	-8.071,22
7 Bienes de consumo duradero..	-11.110,24	-160,03	-396,31	-907,71	-1.824,47	-2.121,17	-2.578,09	-3.155,71
8 Manufacturas de consumo .....	-58.252,98	-2.994,28	-3.140,40	-4.964,09	-6.325,38	-8.558,52	-9.805,97	-11.314,49
9 Otras mercancías .....	11.888,47	470,86	571,52	519,34	574,51	1.011,40	1.657,51	2.012,86
Porcentaje carbón.....	5,30	5,34	6,20	4,72	5,98	5,16	3,64	3,85
Porcentaje petróleo y derivados .	73,85	71,88	73,39	74,58	76,41	73,71	72,95	73,77
Porcentaje gas .....	20,56	22,10	19,57	20,61	18,45	20,80	23,27	22,50
Porcentaje corriente eléctrica .....	0,29	0,68	0,84	0,09	-0,84	0,33	0,14	-0,12
Porcentaje energía sobre total....	33,47	35,97	36,89	31,85	28,91	33,33	36,20	33,55

Fuente: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria.

natural con respecto a la cesta energética ha aumentado ligeramente en los dos últimos años, pasando a ser del 23 y 22 por 100, respectivamente.

En cuanto al carbón, los saldos negativos han subido más lentamente, llegando en 2003 a su nivel más bajo, para posteriormente proseguir una senda alcista cuyo cénit fue el año 2005 con 1.341,21 millones de euros. Representa el 5 por 100 sobre el conjunto de la energía.

### III. PRINCIPALES DESEQUILIBRIOS COMERCIALES POR ZONAS Y PROCEDENCIA MUNDIAL DE LAS IMPORTACIONES ENERGÉTICAS

Por zonas mundiales, los mayores saldos negativos de la balanza comercial se corresponden, por orden de importancia, con la Zona euro, Asia, África y resto de Europa (cuadro n.º 2).

Al analizar la procedencia de los productos energéticos, se comprueba que la mayor parte proviene, en primer lugar de África, a continuación Asia, resto de Europa, América Latina y resto de la UE, como muestra el cuadro n.º 3.

En el gráfico 1 se muestran las principales zonas geográficas suministradoras de petróleo.

— En África, los principales suministradores de petróleo son, por este orden: Libia, Nigeria, Argelia, Camerún y Angola.

— En Asia: Arabia Saudí, Irán, Irak, Siria y Kazajstán.

— En el resto de Europa, Rusia y Noruega. Como dato interesante, nuestro principal suministrador de crudo del mundo es Rusia.

— Y por último, América Latina, con México y Venezuela.

Respecto al gas natural, las principales zonas geográficas su-

ministradoras son (gráfico 2) las que se enumeran a continuación.

— África: Argelia, Nigeria, Egipto y Libia.

— Asia: Qatar, Omán, Unión de Emiratos Árabes y Arabia Saudí.

— Resto Europa: Noruega.

— Resto América: destaca principalmente Trinidad y Tobago.

— Resto UE: Reino Unido.

Del análisis global de la balanza comercial por zonas geográficas se desprende que nuestros principales desequilibrios son con la Zona euro y Asia, en primer lugar; a continuación África, resto de Europa y resto de la UE. En la Zona euro, el déficit se produce principalmente por la importación masiva de bienes de equipo, y el déficit energético tiene su reflejo en las abultadas cifras de Asia y África, si bien en Asia afecta de manera significativa el elevado déficit comercial de bienes con China.

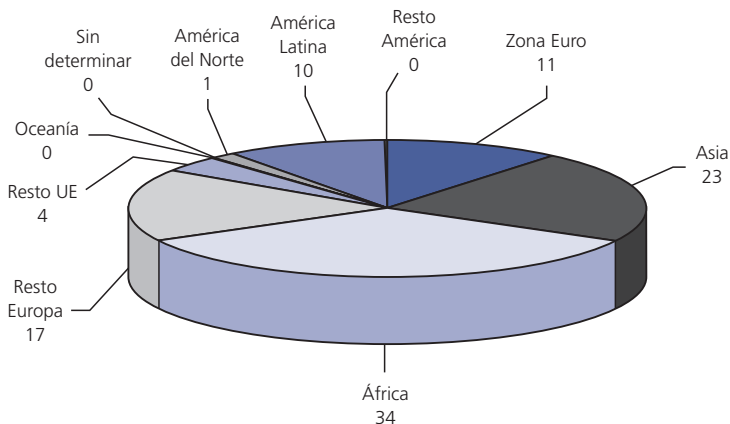
CUADRO N.º 2

#### DÉFICIT COMERCIALES POR ZONAS MUNDIALES (CIFRAS EN MILLONES DE EUROS)

ELEMENTO	TOTAL ACUMULADO PERÍODO 1995-2007 Saldo	2001 Saldo	2002 Saldo	2003 Saldo	2004 Saldo	2005 Saldo	2006 Saldo	2007 Saldo
Agrupaciones .....	-614.869,50	-43.439,10	-42.000,19	-46.994,63	-61.485,98	-77.949,73	-92.248,56	-98.952,01
Total mundo .....	-614.869,50	-43.439,10	-42.000,19	-46.994,63	-61.485,98	-77.949,73	-92.248,56	-98.952,01
Zona euro .....	-224.345,15	-16.349,56	-17.452,23	-18.387,13	-24.157,09	-27.681,62	-29.972,72	-35.539,51
Resto UE .....	-22.852,29	-940,06	839,83	-660,40	-1.749,92	-2.871,51	-3.503,77	-3.368,96
Resto Europa .....	-35.486,68	-2.523,96	-2.482,51	-3.061,70	-4.326,70	-4.877,73	-6.334,21	-6.372,48
Asia .....	-223.561,52	-14.655,24	-15.449,48	-17.333,23	-22.331,50	-27.944,63	-34.216,95	-37.057,07
África .....	-88.761,16	-8.061,57	-6.637,42	-6.918,08	-7.401,71	-11.115,11	-14.075,99	-12.553,92
América Norte .....	-29.092,56	-2.315,68	-1.505,19	-1.149,74	-1.965,33	-1.386,14	-1.050,93	-2.516,87
América Latina .....	-5.912,24	722,67	-86,69	-553,17	-1.163,58	-2.806,38	-3.884,33	-4.123,67
Resto América .....	-2.197,84	-132,61	-197,89	-167,28	-58,50	-659,00	-448,81	-507,22
Oceanía y otros .....	-615,23	-29,92	-22,38	-47,11	-34,20	-66,43	-145,19	-201,36
Sin determinar .....	15.792,96	1.082,35	995,95	1.136,72	1.283,73	1.621,02	2.181,92	3.703,93

Fuente: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria.

**GRÁFICO 1**  
**IMPORTACIÓN DE PETRÓLEO POR ZONAS GEOGRÁFICAS**  
**(PORCENTAJES)**



#### IV. EL SECTOR ENERGÉTICO Y LA BALANZA DE PAGOS

La demanda de petróleo durante los últimos años ha permanecido invariable independientemente, del precio alcanzado por el barril de petróleo. Las razones de dicho comportamiento se sus-

tentan en el crecimiento económico sostenido a lo largo de los años por la economía española y la protección del tipo de cambio, en este caso favorable, euro/dólar. Sin embargo, los aspectos económicos negativos son la importación de inflación, vía precio del petróleo, y la pérdida de compe-

titividad de nuestras exportaciones, vía tipo de cambio.

Tan sólo dos sectores económicos, los *productos energéticos* y los *bienes de equipo*, han bastado para sumar dos tercios del déficit de la balanza comercial. A estos habría que adicionar el resto de sectores económicos, excepto alimentos y otras mercancías, que son partidas positivas, pero no lo suficiente como para poder corregir el déficit total.

Las previsiones en el precio de los carburantes para 2008 son inciertas y el escenario internacional también lo es, debido al comportamiento de la economía norteamericana y su futuro impacto en el resto de las economías.

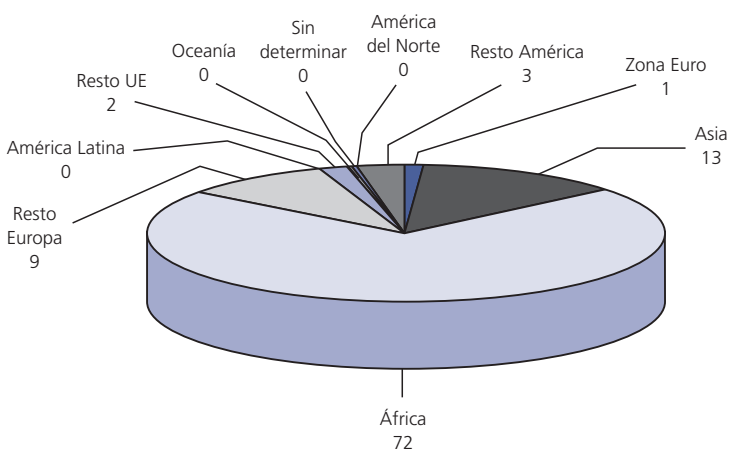
#### V. ESTRUCTURA ENERGÉTICA DE ESPAÑA, RETOS Y EJES DE LA POLÍTICA ENERGÉTICA

El análisis de la balanza comercial y las partidas relacionadas con la energía realizado hasta ahora pone de manifiesto la elevada dependencia exterior de nuestro país respecto al suministro energético.

Se trata de una debilidad que no es exclusiva de España, y que se puede extender a gran parte de los países de la UE, tal y como viene reiterando la Comisión Europea en sus propuestas regulatorias al Consejo y el Parlamento.

Tampoco tiene un carácter coyuntural. Es una consecuencia, en primer lugar, del modelo económico-energético que han desarrollado las economías occidentales en los últimos treinta años, basado en combustibles fósiles y caracterizado por una demanda en crecimiento sostenido y altamente inelástica al precio. En segundo

**GRÁFICO 2**  
**IMPORTACIÓN DE GAS POR ZONAS GEOGRÁFICAS**



CUADRO N.º 3

## DÉFICIT ENERGÉTICOS POR ZONAS MUNDIALES (CIFRAS EN MILLONES DE EUROS)

ELEMENTO	TOTAL ACUMULADO 1995-2007 Saldo	2001 Saldo	2002 Saldo	2003 Saldo	2004 Saldo	2005 Saldo	2006 Saldo	2007 Saldo
Agrupaciones .....	-411.626,98	-31.247,77	-30.987,98	-29.930,96	-35.551,08	-51.959,96	-66.789,48	-66.386,94
Total mundo .....	-411.626,98	-31.247,77	-30.987,98	-29.930,96	-35.551,08	-51.959,96	-66.789,48	-66.386,94
Zona euro .....	-3.470,75	7,21	142,96	283,55	303,84	2,23	-1.839,71	-5.761,55
Resto UE .....	-15.734,93	-1.690,18	-1.904,08	-1.801,62	-1.342,17	-1.539,23	-1.657,73	-1.978,29
Resto Europa .....	-69.063,77	-3.431,68	-4.398,21	-5.295,77	-7.062,29	-10.178,03	-13.377,60	-14.789,39
Asia .....	-102.115,46	-6.333,41	-6.649,60	-6.167,33	-9.654,21	-13.091,21	-16.491,18	-15.268,87
África .....	-195.569,98	-17.384,19	-15.004,65	-15.556,35	-16.194,90	-23.290,99	-28.671,24	-27.048,48
América Norte .....	3.280,18	411,86	189,56	396,64	44,02	276,18	1.160,36	1.197,09
América Latina .....	-38.396,85	-3.345,45	-3.578,76	-2.397,46	-2.662,31	-4.928,46	-6.564,68	-5.887,93
Resto América .....	-2.904,49	-52,06	-131,68	-23,58	-34,25	-279,98	-1.100,03	-936,74
Oceanía y otros .....	-22,06		0,05	0,02			0,01	-22,69
Sin determinar .....	17.510,01	977,65	916,20	1.089,06	1.299,76	1.806,53	2.619,14	4.900,69

Fuente: Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria.

lugar, la escasez de recursos naturales fósiles de nuestro país —como veremos más adelante, el grado de autoabastecimiento de petróleo y gas natural no alcanza el 0,5 por 100— no hace sino agravar esta circunstancia.

Sin entrar en las consecuencias puramente económicas que acarrea un elevado déficit exterior —básicamente, la necesidad de su financiación—, existen consecuencias inmediatas de política energética que merecen nuestra atención. Las principales tienen que ver con la seguridad de suministro y con la sostenibilidad medioambiental, y hablaremos con detalle de ellas a continuación. Previamente, resulta interesante analizar con detalle el balance energético español y el peso de cada uno de los componentes en la matriz de consumo de energía primaria y final.

Para ello, utilizaremos los datos del último balance energético publicado por la Secretaría General de Energía, con datos relativos al año 2006.

En el año 2006 se ha registrado un hecho insólito hasta la fecha: el consumo de energía en valores absolutos ha descendido respecto al año 2005. Es insólito porque este hecho se suele dar en países que se encuentran en ciclos de recesión o crisis económica, y no en una economía con crecimientos cercanos al 4 por 100. Pese al elevado crecimiento del PIB registrado por España en 2006 (del 3,8 por 100), el consumo en términos de energía final ha descendido un 1,2 por 100. Si bien la tendencia del consumo energético en España ya era descendente, presentando tasas de crecimiento interanual cada vez menores, este fenómeno se ha intensificado en 2006 hasta registrarse crecimientos negativos. Se trata de un dato positivo, pues indica que la economía española cada vez es más eficiente energéticamente.

No obstante, el dato anterior debe ser matizado, ya que en ese año se ha producido un efecto temperatura (las temperaturas, tanto en invierno como en verano, han sido más suaves que la me-

dia) que es responsable de parte de ese descenso en el consumo.

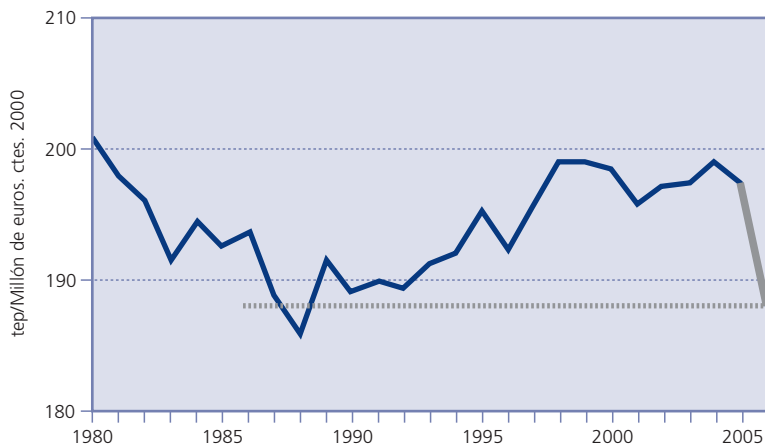
Para la representación de este concepto, se emplea la variable *intensidad energética*, esto es, el consumo energético en MWH empleado para producir un euro de PIB que, tal y como se aprecia en el gráfico 3, ha experimentado una disminución significativa.

A continuación, analizaremos la distribución de la energía primaria consumida en función de sus usos finales. El gráfico 4 ofrece una representación de estos repartos, empleando también los datos de 2006.

Se aprecia en primer lugar que los *productos petrolíferos* representan un 58 por 100 de los usos finales, con un ligero descenso respecto al año 2005. Se incluyen aquí los gasóleos, gasolinas, querosenos, naftas y todos los productos resultantes del proceso de refino.

Merece la pena destacar que el peso del petróleo y sus derivados en el consumo final es el tri-

GRÁFICO 3  
INTENSIDAD ENERGÉTICA (ENERGÍA PRIMARIA/PIB)

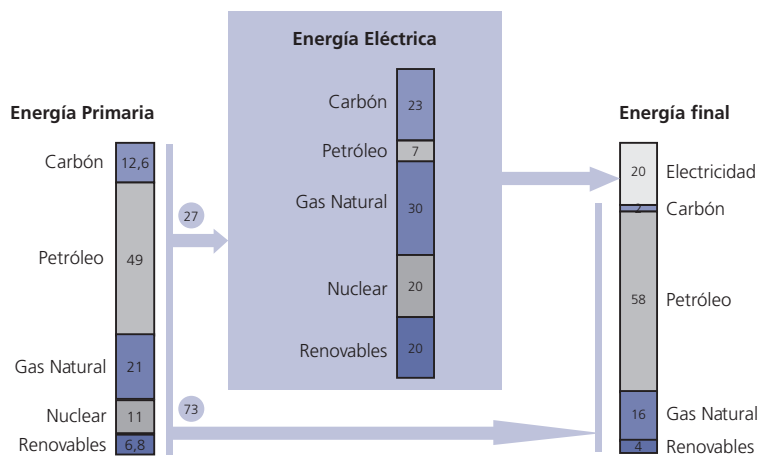


Fuente: Secretaría General de Energía, MITYC.

ple que el de la electricidad, que representa «sólo» un 20 por 100. Por lo tanto, al referirnos a políticas de sostenibilidad o lucha contra el cambio climático, se debe evitar el error de poner el foco exclusivo en la electricidad, olvidando que el peso de ésta re-

presenta únicamente el 20 por 100 del consumo final y que prácticamente el 50 por 100 de ella es no emisora (energías renovables más nuclear), mientras que los productos petrolíferos, de origen fósil, son casi un 60 por 100 del total.

GRÁFICO 4  
ENERGÍA PRIMARIA CONSUMIDA EN FUNCIÓN DE SUS USOS FINALES (PORCENTAJES)



Fuente: Secretaría General de Energía, MITYC.

Adicionalmente, a diferencia de lo que ocurre con la electricidad, y pese a la aparición de los biocombustibles, los productos petrolíferos presentan el agravante de que no existen alternativas tecnológicas claras a corto plazo que permitan pronosticar en los próximos años una reducción importante de esta parte. Éste es, por tanto, el gran reto del futuro.

Desde el punto de vista de la energía primaria, el *petróleo*, en este caso, crudo, sigue siendo el combustible principal y significa prácticamente el 50 por 100 del total, porcentaje que no ha variado en los últimos veinte años. Su consumo también ha bajado un 1,3 por 100 respecto al año 2005.

A continuación, aparece el *gas*, con un 16 por 100. Su destino como energía final es la industria y el consumo doméstico, representando aproximadamente dos tercios del consumo total de gas natural como energía primaria. Las centrales eléctricas de ciclo combinado son las receptoras del resto. El consumo final de gas en 2006 disminuyó casi un 7 por 100, lo cual también fue debido principalmente al efecto temperatura. Por el contrario, el consumo de gas natural como energía primaria se incrementó un 4 por 100, representando un 21 por 100 del total de la energía primaria consumida, que ascendió en 2006 a casi 145.000 ktep.

El gas natural se ha convertido en un combustible imprescindible para el sistema eléctrico con el desarrollo de la tecnología de ciclo combinado iniciado en los años noventa. Hasta entonces, su papel en el sistema eléctrico había sido marginal. Hoy ha pasado a ser un combustible básico, ya que cerca del 30 por 100 de la electricidad se produce con gas.



Afortunadamente, España cuenta con uno de los mejores sistemas de aprovisionamiento de gas de Europa. Existen en la actualidad seis *plantas de regasificación*, a las que hay que sumar la existente en Portugal y una octava en construcción en el Musel (Asturias). Esta capacidad de regasificación permite que dos tercios del gas que llega a España lo haga a través de buques metaneros en la forma de GNL (gas natural licuado), en lugar de por gaseoducto, lo cual confiere a España una ventaja competitiva en el actual mercado de gas. Dicho mercado está evolucionando de una manera análoga a como lo hizo el del crudo en los años setenta. En efecto, antes de la crisis energética de los setenta, los contratos en el mercado del petróleo eran de origen a destino, al igual que han sido los contratos de gas hasta ahora. En los años setenta el mercado del petróleo se globalizó y evolucionó hacia el modelo de mercado que hoy conocemos. En el mercado del GNL está ocurriendo algo parecido, lo cual significa que una gran capacidad de regasificación permite aprovisionamientos de cualquier punto del mundo, y esto otorga una mayor flexibilidad y una seguridad de abastecimiento muy elevada.

Como consecuencia de lo anterior, y así lo demuestra el análisis anterior de la balanza comercial de este producto, en España se importa gas natural de más de diez países diferentes: Qatar, Omán, Trinidad y Tobago, Nigeria, Argelia, etc., y no existen los problemas de dependencia y vulnerabilidad que tienen otros países europeos, como Alemania, que no cuenta con plantas de regasificación y recibe el 40 por 100 de su gas desde Rusia. Otro ejemplo que ilustra claramente la situación es Argelia, cuyo peso en la cesta de aprovisionamientos ha

caído desde el 60 por 100 del año 2000 hasta cerca del 30 por 100 actual, con lo que los riesgos de falta de aprovisionamiento se han minimizado mucho.

El reto más importante que debemos abordar en el sector del gas natural es el de los *almacenamientos subterráneos*. El consumo de gas es muy estacionario, los precios también lo son, y por tanto es bueno inyectar gas en verano para almacenarlo y consumirlo en invierno. Otros países están más adelantados que España en este aspecto, principalmente por las condiciones geográficas de nuestro país. No obstante, se ha dado un fuerte impulso a su desarrollo mediante la aprobación de una normativa para que los agentes tengan incentivos económicos y de seguridad jurídica para invertir en almacenamientos subterráneos, como es el caso de Yela (Guadalajara).

La *electricidad*, con un 20 por 100 en el consumo final, ha experimentado un crecimiento del 2,9 por 100. Se trata del vector energético final que más crece, lo cual es común a todas las sociedades modernas; el dato positivo es que este crecimiento es menor que el del PIB, lo cual indica que la intensidad eléctrica también presenta una senda decreciente.

A continuación aparece el *carbón*, cuya participación en los usos finales es muy pequeña, del 2,1 por 100. Ésta se limita, básicamente, a las utilizaciones en la siderurgia y en algunos usos industriales muy residuales, como, por ejemplo, en la industria cementera. Esta cifra representa aproximadamente el 12 por 100 del carbón consumido en España; el 88 por 100 restante aparece en la matriz de energía primaria destinada a la generación eléctrica. El consumo del carbón para usos fi-

nales se ha reducido un 6,5 por 100 debido a la sustitución por otros combustibles, como el gas natural para calefacción. En términos de consumo de energía primaria, el descenso ha sido mucho mayor, de casi el 13 por 100, provocado por la sustitución del parque térmico de generación, la creciente aportación de las energías renovables y la mayor aportación de la energía hidráulica en 2006 (año más húmedo).

Aunque el peso del carbón en el *mix* generador eléctrico ha seguido una senda decreciente en la última década, es importante seguir contando con todos los combustibles por la gran ventaja que reporta al sistema eléctrico español su diversificación histórica.

Los ciclos inversores que se han venido realizando en España han ido consolidado un modelo en el que todas las fuentes de energía tienen un peso equilibrado, lo cual es muy importante para un país con energías primarias autóctonas limitadas. Por lo tanto, se deben conservar las tecnologías de carbón e investigar y avanzar en las tecnologías de carbón limpio.

El gran reto al que se enfrenta Europa es desarrollar tecnologías limpias de carbón, de captura y almacenamiento de CO<sub>2</sub> (CAC), a un coste adecuado para poder autoabastecerse y al tiempo suministrar a los países emergentes, permitiendo que estos puedan seguir creciendo a los ritmos actuales de forma limpia. Debemos dar una solución tecnológica, y esto representa una oportunidad para la lucha contra el cambio climático y una oportunidad tecnológica para la industria europea.

España está apostando por el carbón limpio; las inversiones en I+D son elevadas, priorizándolas en las zonas tradicionalmente mi-



neras como Asturias, León y Aragón. Recientemente, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio ha firmado un convenio, a través del Instituto para la Reestructuración de la Minería del Carbón y Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras, para apoyar las líneas de investigación en carbonatación-calcinación. La Fundación Ciudad de la Energía (Ciudén), en León, trabaja en un proyecto de demostración de diferentes tecnologías de combustión con captura de CO<sub>2</sub>. Por último, se ha firmado un convenio con el Instituto Geológico y Minero de España para ubicar e identificar posibles almacenamientos geológicos de CO<sub>2</sub> en el territorio español.

Finalmente, analizando la matriz de consumo energético, aparece la parte de *energías renovables* destinada a consumo final, un 3,9 por 100. Se trata principalmente de biomasa, como la madera para usos térmicos. La aportación de los *bio carburantes* aún no es significativa (un 0,5 por 100) pero el Gobierno está desarrollando en la actualidad la normativa que regula las obligaciones de la mezcla de bio carburantes en los combustibles de automoción, lo cual incrementará ese porcentaje. Por último, encontramos una parte también muy pequeña de energía *solar térmica*. De nuevo, aquí, el Gobierno ha aprobado un código técnico de edificación que obliga a los nuevos edificios a instalar placas solares térmicas de baja temperatura para los usos de agua caliente sanitaria. Por lo tanto, existe una apuesta clara por fomentar la participación de las energías renovables en los usos finales energéticos.

La *energía nuclear*, que no tiene usos finales en nuestro país, supone cerca del 11 por 100 del

consumo de energía primaria, con un aumento de un 4,5 por 100 respecto al año 2005, provocado por la mayor disponibilidad de los grupos nucleares. Así pues, la subida de la aportación hidráulica y nuclear en 2006 ha sido amortiguada por las bajadas del carbón y el gas natural para electricidad.

Por último, las *energías renovables* aportan con 6,8 por 100 de la energía primaria, principalmente la hidráulica y la eólica, que ya supone un porcentaje significativo, mientras que el resto de tecnologías tienen por el momento una participación residual. No obstante, gracias al nuevo marco retributivo fijado en 2007 (Real Decreto 661/2007), especialmente la biomasa y la solar termoeléctrica de alta temperatura, centrales que funcionan con radiación directa, van a sufrir un fuerte impulso en los próximos años.

### 1. Fomento de las energías renovables

A la vista de las cifras anteriores, resulta claro que el fomento de las energías renovables, tanto para usos finales como en su empleo para la generación eléctrica, es uno de los instrumentos principales para mitigar la dependencia energética exterior que se manifiesta de manera palpable en la balanza comercial.

Adicionalmente, el desplazamiento de las fuentes fósiles por otras renovables autóctonas tiene efectos adicionales a los de la independencia y seguridad de suministro ya mencionados, e igualmente beneficiosos para el país. Se trata de los beneficios medioambientales, aspectos que en el paradigma actual van indisolublemente unidos a las políticas energéticas.

Recientemente, los jefes de Estado y de Gobierno de la UE han pactado el compromiso de llegar en el año 2020 al objetivo del 20 por 100 de energías renovables en la energía primaria. Es un compromiso firme y ambicioso y, en consecuencia, todas las políticas energéticas de los próximos años deben ir encaminadas a su consecución.

El esfuerzo que debemos realizar es de gran magnitud, ya que la situación de partida para la media de los países europeos refleja cifras de participación de las renovables en el consumo primario aún bajas. Aunque las renovables se han desarrollado en la última década, el gran incremento del consumo energético hace que su peso relativo prácticamente no se haya movido.

Adicionalmente, elevar al 20 por 100 el peso de las renovables en la energía primaria implica, asumiendo un porcentaje del 12 por 100 de bio carburantes, bastante elevado de por sí, elevar consecuentemente la participación de las energías renovables en el sistema eléctrico hasta una cifra cercana al 40 por 100. Se trata de un objetivo posible, pero que requiere dos condiciones: por un lado, mejorar las prestaciones y la gestionabilidad de las energías renovables, y por otro, aumentar las interconexiones, especialmente con Europa a través de Francia.

En efecto, al hecho conocido de que la electricidad como energía final no pueda ser almacenada en cantidades significativas, debiendo respetarse un equilibrio instantáneo entre generación y demanda, se une la circunstancia de que la mayor parte de las fuentes renovables de generación de electricidad sean fluyentes en la actualidad. Esto provoca, a modo

de ejemplo, que una caída instantánea de la generación renovable deba estar cubierta por grupos térmicos disponibles para poder suplir esa bajada.

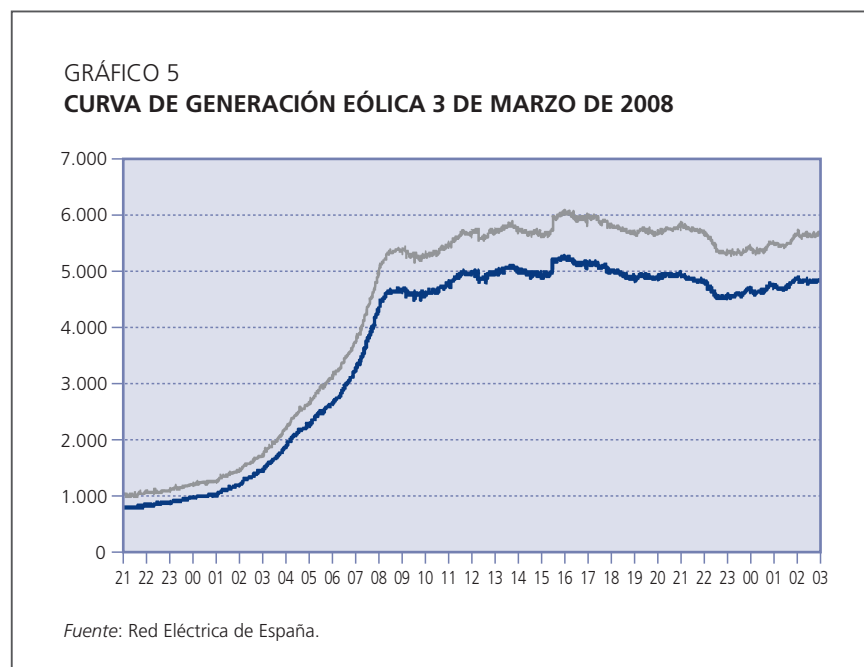
Lo anterior, lejos de ser una hipótesis poco probable, ocurre a menudo con la generación eólica, en la que se producen variaciones espectaculares en la producción instantánea en períodos de tiempo muy reducidos.

El gráfico 5 ilustra a la perfección el fenómeno referido, representando la curva de producción eólica del día 3 de marzo de 2008. La potencia eólica instalada en ese momento, de unos 15.000 MW, multiplicó por cinco su producción en apenas ocho horas.

Al día siguiente, 4 de marzo de 2008, se batió el récord histórico de generación eólica instantánea, con 10.032 MW (equivalente a diez centrales nucleares). El mismo efecto se da con frecuencia en sentido contrario (gráfico 6):

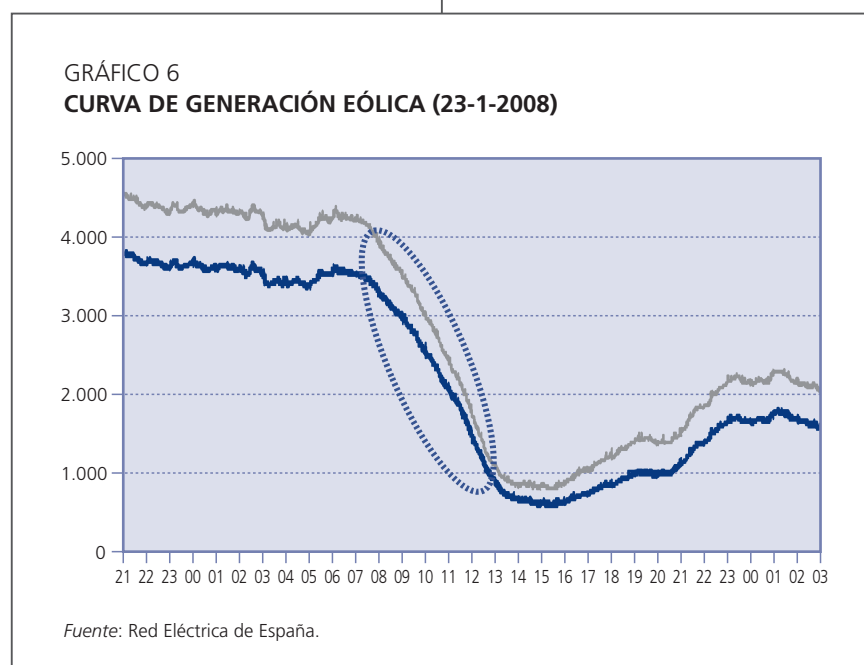
Esta volatilidad tan enorme necesita una capacidad térmica gestionable de *back up*, lo cual implica un sobredimensionamiento del parque generador y la necesidad de retribuir instalaciones con bajas horas de funcionamiento, que sólo funcionan en los momentos de estrechamiento de la cobertura de la demanda, lo cual encarece el sistema. Por lo tanto, hay que impulsar significativamente la I+D para aumentar la *gestionabilidad* y permitir que las tecnologías renovables puedan participar de una manera creciente en el sector eléctrico.

En lo que se refiere a las *interconexiones*, España apenas llega al 3 por 100 de la capacidad de interconexión con el resto de Europa. Prueba de esta limitación física es el escaso peso de la par-



tida de electricidad en la balanza comercial, comparada con el resto de productos energéticos. Se puede decir que España es una isla eléctrica; aumentar el grado de integración en el mercado interior de la energía de la UE, prácticamente nulo en la actualidad, es otro de los retos para el futuro.

El Gobierno español está trabajando, junto con Bruselas y Francia, para conseguir que la interconexión por Gerona sea resuelta en un plazo corto de tiempo. Con ella se alcanzará casi al 5 por 100 de capacidad de interconexión, cifra que, aunque mejor que la actual, sigue siendo insuficiente. El objetivo para



el medio plazo es poder llegar al 10 por 100 de capacidad de interconexión. Con esta cifra, se puede hablar de un mercado único europeo de la energía, lo cual, además de los indudables beneficios que acarrea para la competitividad de los mercados, permitirá incrementar el peso las energías renovables en el sistema eléctrico.

Una elevada capacidad de interconexión permite exportar los excedentes de la generación renovable cuando la demanda local es insuficiente para agotarla (así ocurre en países como Dinamarca y Noruega) al tiempo que proporciona inyecciones de potencia de apoyo ante caídas bruscas en la generación eólica, optimizando el parque generador y aumentando la eficiencia económica del sistema.

## 2. Políticas de eficiencia energética

La segunda de las formas de afrontar la dependencia energética es mediante las políticas de *eficiencia energética*, esto es: actuar desde el punto de vista de la demanda. El Gobierno ha elaborado y puesto en marcha el Plan de Acción 2005-2007, al cual se han dedicado más de 300 millones de euros en programas de eficiencia energética en todos los sectores. Se encuentra en estos momentos en elaboración el plan de acción 2008-2012.

Estas medidas coadyuvarán al cumplimiento de los objetivos de reducción de emisiones derivados del Protocolo de Kyoto, actuando en todos los sectores, pero de una manera especial en los denominados difusos (transporte y edificación) y en el eléctrico.

El Gobierno está fomentando la instalación de contadores con

capacidad de discriminación horaria en la medida, de manera que los consumidores domésticos también puedan gestionar su demanda, desplazando a las horas valle, cuando la electricidad es más barata, parte de su consumo más intensivo, y obteniendo descuentos en las tarifas. Para ello se han definido tarifas con discriminación horaria, se ha impuesto la obligación de instalar estos equipos en los nuevos puntos de suministro y se ha aprobado recientemente un Plan de Sustitución de Contadores, que reemplazará en un plazo de diez años todo el parque actual.

Adicionalmente, mejorar la eficiencia del *sector eléctrico* en la actividad de generación pasa por intentar corregir, por ejemplo, los desequilibrios existentes entre generación y demanda en la actualidad. La generación en España se ubica principalmente en la zona Noroeste y Levante, mientras que la demanda está especialmente en Madrid y Barcelona, que se convierten en auténticos sumideros eléctricos. Lo anterior provoca que sean necesarias más líneas de transporte, con un rechazo social cada vez mayor, y que se incrementen las pérdidas por transporte y distribución, que rondan el 10 por 100. Por ello, es importante desarrollar mecanismos de ubicación racional de la generación para minimizar ese desarrollo de líneas.

La actividad de distribución también ha sido incentivada recientemente para incrementar su eficiencia. El nuevo modelo retributivo incorpora un componente que busca la reducción de las pérdidas en la red de distribución, penalizando o premiando a las empresas en función de la consecución de unos valores objetivos establecidos a priori.

## VI. CONCLUSIONES

**1.** El momento actual es crítico; el cambio de paradigma energético nos obliga a migrar hacia una economía baja en carbono garantizando la sostenibilidad medioambiental, la competitividad de nuestras economías y la seguridad de suministro energético.

**2.** Desde el punto de vista de la elaboración de las políticas energéticas, la balanza de pagos resulta muy útil como herramienta de diagnóstico de las debilidades y fortalezas del sistema energético.

**3.** El sector energético es responsable de aproximadamente un tercio del déficit de la balanza comercial española. El petróleo y sus derivados, con cerca del 75 por 100, son la partida más importante, seguidos del gas natural y el carbón. El peso de la electricidad en la balanza comercial es insignificante, principalmente por la baja capacidad de interconexión con los países vecinos, especialmente con Europa a través de Francia.

**4.** Como elemento positivo, los aprovisionamientos de gas natural y crudo se encuentran muy diversificados geográficamente, tal y como refleja la balanza comercial por áreas geográficas. Lo anterior, unido a la elevada capacidad de regasificación de España, nos hace menos vulnerables que muchos de nuestros países vecinos ante inestabilidades geopolíticas.

**5.** La economía española está mostrando una mejora significativa en términos de eficiencia energética en los últimos años. No obstante, el balance energético del país sigue reflejando un excesivo peso del crudo y sus derivados en los consumos de energía primaria y energía para usos finales, respectivamente.

<p><b>6.</b> Desde el lado de la oferta, el esfuerzo de las políticas energéticas se centra en la sustitución de las fuentes de energía fósiles por energías renovables y autóctonas, tanto para usos primarios (para producir electricidad) como</p>	<p> finales (biocombustibles o solar térmica). Sin embargo, el desarrollo de las energías renovables requiere una mejora en su gestionabilidad y en el nivel de interconexión eléctrica con el mercado interior de la Unión Europea.</p>	<p><b>7.</b> Desde el lado de la demanda, los programas de eficiencia energética son cada vez más ambiciosos, actuando sobre los sectores difusos (residencial, transporte, etc.), el industrial y el eléctrico.</p>
---	--	--

## Resumen

En este trabajo se analiza el proceso de internacionalización de la economía española, con especial referencia a los flujos de inversión española en el extranjero y de inversión extranjera en España. Este proceso puede provocar problemas de doble imposición internacional; por ello, se aportan posibles soluciones de coordinación fiscal para evitar esta distorsión. Finalmente, se analizan la fiscalidad de las inversiones extranjeras en España, las complejas reglas que determinan el hecho imponible y los supuestos de exención, resaltando las ventajas e inconvenientes para localizar inversiones en nuestro territorio.

*Palabras clave:* internacionalización de la economía española, inversiones extranjeras, doble imposición internacional, fiscalidad internacional, fiscalidad del no residente.

## Abstract

In this study we analyse the process of internationalization of the Spanish economy, with special reference to the flows of Spanish investment abroad and of foreign investment in Spain. This process may lead to problems of international double taxation; we therefore put forward possible solutions for fiscal coordination to prevent this distortion. Finally, we examine the taxability of foreign investments in Spain, the complex rules determining the taxable event and the cases of exemption, while pointing out the advantages and disadvantages of locating investments in our country.

*Key words:* internationalization of the Spanish economy, foreign investments, double international taxation, international taxability, taxability of the non-resident.

*JEL classification:* E61, F21, H20, H87.

# LA FISCALIDAD DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA

Manuel GUTIÉRREZ LOUSA

José Antonio RODRÍGUEZ ONDARZA

*Universidad Complutense de Madrid*

## I. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La economía mundial se ha caracterizado desde los años ochenta del siglo XX por una creciente apertura e internacionalización. En este proceso han incidido, por una parte, la desregulación y la liberalización de amplios sectores económicos y la rápida difusión de la tecnología y la información; por otra, una estrategia de globalización, de origen empresarial y completamente nueva, que implica una división del trabajo en ámbitos nacionales distintos y que se aplica a un proceso de producción de la empresa contemplado como único.

Asimismo, en el ámbito financiero, el fenómeno de la globalización es, si cabe, mucho más importante, apoyado en la libertad de movimiento de capitales, en los extensos procesos de titulización y, en especial, en la cobertura de riesgos que ofrecen los denominados productos derivados, aunque estos últimos se estén utilizando hoy más para la pura especulación que para esa importante función de cobertura.

Los efectos de la globalización son muy variados. El primero de ellos es, sin duda, el de un considerable aumento de la producción mundial, aumento que no se habría producido jamás sin la aparición de este fenómeno.

El segundo es la generación de fuertes efectos de reasigna-

ción, a corto plazo, derivados de la necesidad de reconvertir sectores productivos enteros en algunos países desarrollados para que esas actividades se lleven a cabo en otros países menos desarrollados, donde los costes resultan más reducidos.

La tercera y última consecuencia de este fenómeno es la de que sus efectos se difunden con rapidez por la economía mundial, lo cual hace que crisis nacidas en un extremo del mundo puedan afectar casi de forma inmediata a economías muy distantes. Pero también esta última característica hace prever con esperanza que una economía globalizada corregirá más rápidamente también sus desequilibrios, evitando la persistencia de las situaciones de crisis.

La globalización además —y esto tiene gran importancia, porque suele habitualmente desconocerse u olvidarse— concede grandes oportunidades de progreso a los países en vías de desarrollo y permite una mejora sustancial en los niveles de vida de sus habitantes (Rubio y Gutiérrez Lousa, 2002, Rodríguez Ondarza, 2003).

Por otra parte, la globalización económica se ha concretado, respecto a la movilidad de capitales, en las siguientes tendencias (1):

1) Un crecimiento del flujo de capitales en los mayores países industriales, lo que implica una



participación cada vez mayor de los inversores extranjeros en los mercados financieros nacionales.

2) Una eliminación paulatina de la legislación de control de los movimientos de capital y una amplia liberalización financiera en los países industriales, lo que ha provocado una mayor competencia y, consecuentemente, una creciente integración de sus mercados financieros nacionales. Esto permite afirmar que existe prácticamente movilidad perfecta para la mayor parte de las transacciones financieras entre países (Bajo y Montávez, 1998).

3) Los importantes desequilibrios fiscales y por cuenta corriente experimentados por los países industriales se han financiado por flujos de capital privado, predominando la emisión de títulos sobre la financiación bancaria.

4) Finalmente, los graves problemas de endeudamiento que sufren los países en desarrollo han provocado los flujos de capitales hacia estos países, invirtiéndose fundamentalmente en las fuentes de financiación de carácter oficial.

Otra tendencia, menos destacada por los analistas pero tan importante como las anteriores, es que la inversión directa forma parte de las estrategias competitivas internacionales de las empresas. En este sentido, es significativo que durante la última década las grandes potencias económicas hayan realizado importantes inversiones en el exterior, lo que demuestra que su capacidad tecnológica y organizativa les permite competir eficazmente en otros países. Esta estrategia competitiva implica que las empresas reasignan su inversión hacia activos reales extranjeros y que la competencia en la exportación de ca-

pitales está desplazando la forma tradicional de competir a través de la exportación de bienes y servicios (Vallejo y Gutiérrez Lousa, 2002).

Siguiendo la teoría ecléctica de la producción internacional (Dunning, 1988), una empresa invertirá en el exterior si se dan tres condiciones: que se posean ventajas de propiedad sobre las empresas locales, que existan imperfecciones de mercado que hagan más rentable la explotación de dichas ventajas a través de la inversión directa y, finalmente, que haya ventajas de localización que conviertan en más productiva esta combinación.

A través de la inversión directa internacional, los capitales de las empresas se movilizan a escala internacional y se combinan con factores de localización que no son movilizables. La productividad de esta combinación está condicionada por los costes de transacción derivados de la propia inversión en otras alternativas o modos de entrada en el exterior. Es decir, cuando el cálculo económico avala la realización de la inversión directa internacional, la empresa internacionaliza su ventaja al transnacionalizarla y se hace multinacional (Durán, 2001a y 2002).

La economía española no ha sido ajena a esta tendencia. Así, tiene un coeficiente de apertura que la coloca entre las más abiertas del mundo y, lo más significativo, en un plazo de tiempo muy breve (2). En efecto, desde 1986, coincidiendo con la integración en la Unión Europea, nuestras relaciones comerciales dentro del mercado comunitario han crecido considerablemente, lo que ha aumentado el grado de competencia de nuestro mercado interno y la competitividad de nuestras empresas (Requeijo, 2001).

Desde la perspectiva de la inversión directa, la economía española fue tradicionalmente receptora neta de inversión directa internacional por las ventajas de localización que ofrecía (tamaño y crecimiento del mercado, costes reducidos, mano de obra cualificada y alta rentabilidad). Dicha inversión tuvo, sin duda, una incidencia muy positiva en el crecimiento económico, y no sólo por la financiación estable que permitía, sino también por la transferencia de tecnología y *know-how* que recibieron numerosos sectores económicos.

Desde 1997 la economía española cambia su tendencia y ha pasado a ser emisora neta de inversión directa internacional (véanse cuadro n.º 1 y gráfico 1), canalizando principalmente sus inversiones a América Latina y la Unión Europea (3). La explicación a este comportamiento tiene componentes estratégicos y financieros (Feás y Verdeguer, 2002). Desde el punto de vista estratégico, gran parte del crecimiento de la inversión directa española en el exterior hay que atribuirlo a la liberalización y al aumento de la competencia en los mercados nacionales de los sectores tradicionalmente monopolistas (telecomunicaciones y energía) que, por otra parte, se encontraban especialmente maduros tecnológicamente para competir en el ámbito internacional. Desde el punto de vista financiero, el esfuerzo realizado por la sociedad española para cumplir los criterios de convergencia y acceder a la moneda única redujo el déficit público, la inflación y los tipos de interés. Estos efectos, sobre todo la liberación de recursos al sector privado por la reducción del déficit público, así como la mayor integración de los mercados interbancarios y financieros, ha facilitado considerablemente la financiación em-



CUADRO N.º 1

**FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA, 1990-2006**  
(Millones de euros)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Inversión directa extranjera en España.....	8.478,8	7.773,8	8.216,4	7.319,8	7.468,1	6.048,0	7.334,0	7.864,2	12.725,9
Inversión directa española en el exterior.....	2.108,7	2.763,6	1.336,1	2.427,0	3.309,7	3.499,5	5.388,6	12.695,0	18.175,1
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Inversión directa extranjera en España.....	17.593,0	42.954,8	31.746,4	41.675,9	22.876,8	19.941,4	20.119,2	15.955,4	
Inversión directa española en el exterior.....	41.658,4	63.184,7	36.996,7	34.761,0	25.444,6	48.750,1	33.635,9	71.486,5	

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (2007).

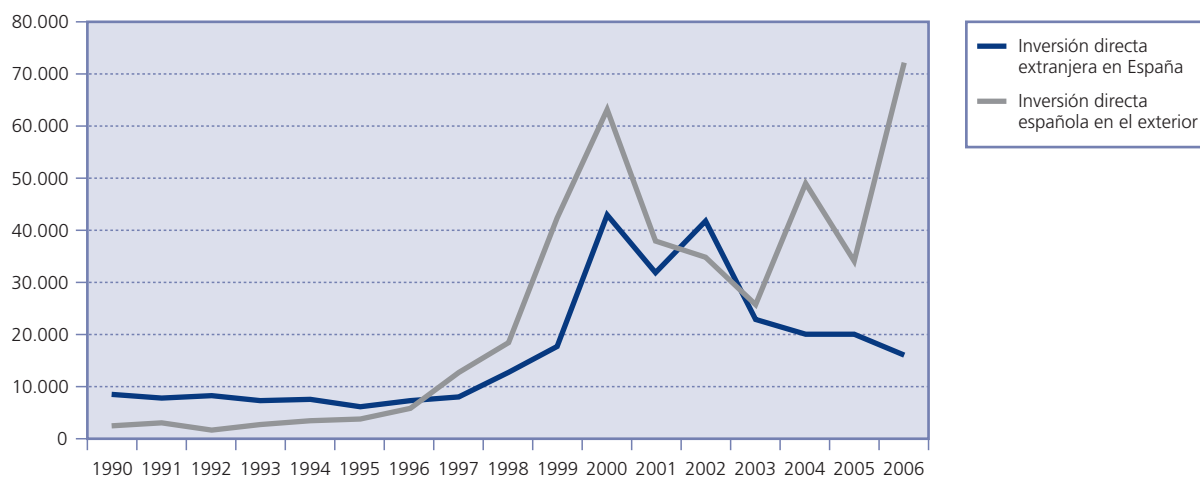
presarial de la inversión en el exterior. En este sentido, es conveniente destacar que la implantación de la moneda única ha hecho desaparecer el riesgo de cambio entre los países integrados en la Unión Económica y Monetaria, y ha impulsado un gran mercado financiero europeo que ha permitido financiar la internacionalización de las empresas europeas en general, y españolas en particular.

Podríamos afirmar que este cambio estructural de la econo-

mía española coincide con la evolución propia de la senda de desarrollo de la inversión directa extranjera a escala internacional (4). En efecto, la economía española en los años sesenta era receptora neta de inversión exterior, especialmente en los sectores químico, eléctrico, maquinaria pesada y automoción, siendo en los años setenta la octava economía receptora de inversión directa internacional y encontrándose, por sus características, en la tercera etapa de desarrollo de la menciona-

da senda. Desde 1986 crece la inversión exterior recibida, en los años noventa es la cuarta economía receptora de inversión y comienza la salida de inversión directa, encontrándose desde finales de los años noventa entre las diez principales economías inversoras (5). La liberalización y la desregulación, antes apuntadas, de amplios sectores protegidos, la modernización del sistema financiero y la mayor dotación de activos estratégicos de las empresas más emprendedoras multinacionalizan

GRÁFICO 1  
**FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA, 1990-2006**



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (2007).

CUADRO N.º 2

## EVOLUCIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS (1996-2006)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Balanza comercial.....	-2,6	-2,5	-3,6	-5,2	-6,4	-5,7	-5,0	-5,1	-6,4	-7,6	-8,2
Balanza de servicios.....	3,0	3,2	3,3	3,3	3,3	3,4	3,1	3,0	2,6	2,4	2,3
Balanza de rentas.....	-1,2	-1,3	-1,4	-1,5	-1,2	-1,8	-1,7	-1,3	-1,4	-1,9	-2,1
Balanza de transferencias.....	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3	0,2	0,3	-0,1	0,0	-0,4	-0,6
Balanza por cuenta corriente.....	-0,3	-0,1	-1,2	-2,9	-4,0	-3,9	-3,3	-3,5	-5,2	-7,4	-8,6
Balanza de capital.....	1,1	1,1	1,1	1,1	0,8	0,8	1,1	1,0	1,0	0,9	0,6
Necesidad/capacidad de financiación.....	0,8	1	-0,1	-1,8	-3,2	-3,1	-2,2	-2,5	-4,2	-6,5	-8,0

Fuente: Hinojo González (2007).

la empresa española y nos colocan en la cuarta etapa de desarrollo (6). Sólo nos queda avanzar en superar la brecha tecnológica que nos separa de las economías más avanzadas. En consecuencia, se impone un esfuerzo, tanto empresarial como de los poderes públicos, para incentivar la investigación y desarrollo, la educación superior y las infraestructuras (Durán, 2003) para alcanzar la última etapa de desarrollo.

Por otra parte, la tradicional necesidad de financiación del exterior de la economía española se ha agudizado en los últimos años (véase cuadro n.º 2). El deterioro tradicional de la balanza comercial (7), unido al carácter menos compensador de la balanza de ser-

vicios y al déficit de la balanza de transferencias y rentas, han disparado las necesidades de financiación de la economía española a niveles históricos (8).

La balanza comercial es la partida que explica más claramente el deterioro de la balanza por cuenta corriente, a causa del impulso de las importaciones en un contexto de elevado crecimiento y nuestra incapacidad para mejorar nuestras exportaciones con un euro fuerte y una elevada inflación, que provocan inevitablemente un deterioro de la competitividad de nuestros productos. La balanza de servicios ha moderado su superávit por los mayores pagos por turismo. La balanza de transferencias ha pasado a ser de-

ficitaria por las remesas de los inmigrantes residentes en España. Finalmente, la balanza de rentas sufre un importante deterioro relacionado con la financiación de la economía española. Es decir, el déficit de rentas se debe a la mayor acumulación de pasivos exteriores, que propicia un mayor pago de intereses al exterior.

En los últimos años, la financiación del déficit por cuenta corriente se ha financiado casi exclusivamente a través de la inversión en cartera (véanse cuadro n.º 3 y gráfico 2) (9), siendo protagonista el sector privado en la apelación al ahorro externo, ya sea a través de las instituciones financieras monetarias o de otros sectores residentes (instituciones financieras

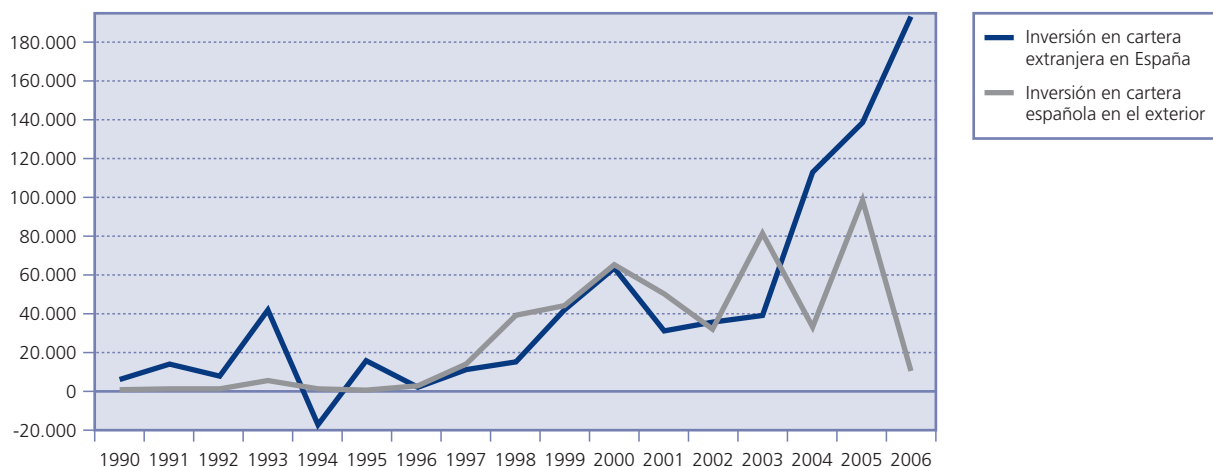
CUADRO N.º 3

FLUJOS DE INVERSIÓN EN CARTERA DE LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA, 1990-2006  
(Millones de euros)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Inversión en cartera extranjera en España.....	6.151,8	13.698,1	7.501,9	41.624,3	-16.996,6	15.874,8	2.356,2	11.066,7	15.399,8
Inversión en cartera española en el exterior...	822,1	1.455,2	1.668,4	5.076,3	1.236,8	328,0	2.806,1	14.401,2	39.070,9
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Inversión en cartera extranjera en España.....	42.094,1	63.644,4	31.302,5	35.896,9	39.041,7	112.753,9	138.475,0	193.210,1	
Inversión en cartera española en el exterior...	44.089,9	65.029,5	50.227,0	31.659,6	80.842,9	31.964,2	97.030,2	8.640,3	

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (2007).

GRÁFICO 2  
FLUJOS DE INVERSIÓN EN CARTERA DE LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA, 1990-2006



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (2007).

no monetarias, empresas, hogares e instituciones sin ánimo de lucro). La captación de pasivos se produce especialmente mediante bonos y obligaciones, a través de la titulización de activos subyacentes; en especial, a través de cédulas hipotecarias (Hinojo, 2007).

La otra inversión ha dejado poco a poco de captar pasivos (véanse cuadro n.º 4 y gráfico 3) para financiar el déficit, convirtiéndose en 2006 en prestamista neto.

## II. LA DOBLE IMPOSICIÓN INTERNACIONAL COMO DISTORSIÓN DE LA INVERSIÓN INTERNACIONAL

### 1. La doble imposición internacional desde la perspectiva jurídica

En la medida en que las economías se abren al exterior, se produce la movilidad de los factores productivos y, consecuentemente,

la obtención de rentas o tenencia de bienes en distintos Estados, que, a su vez, quedan sujetas a la imposición de distintas soberanías fiscales.

Esta problemática se presenta fundamentalmente en el ámbito de la imposición directa. En efecto, en la imposición indirecta, fundamentalmente en los impuestos sobre ventas o sobre volumen de negocios, la propia naturaleza de la materia imponible sobre la que

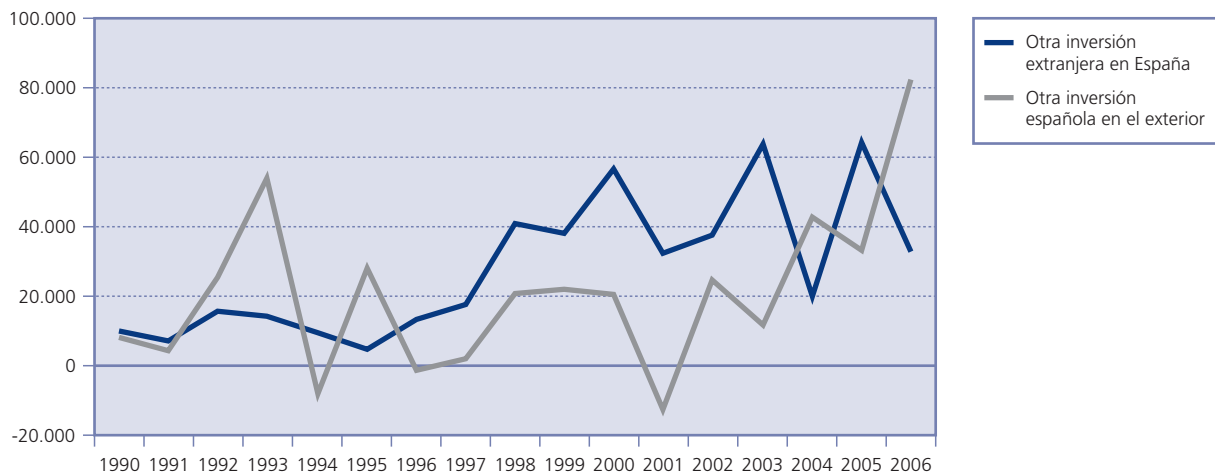
CUADRO N.º 4

FLUJOS DE OTRAS INVERSIONES EN LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA, 1990-2006  
(Millones de euros)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Otra inversión extranjera en España .....	10.173,6	7.125,0	15.745,4	14.294,2	9.559,1	4.735,1	13.616,4	17.829,1	41.065,0
Otra inversión española en el exterior .....	8.023,2	4.369,1	24.715,6	53.992,4	-7.977,5	27.820,6	-1.227,2	1.766,7	20.874,7
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Otra inversión extranjera en España .....	38.130,0	56.659,3	32.269,1	37.693,4	63.523,1	20.133,6	64.710,5	32.702,2	
Otra inversión española en el exterior .....	21.985,4	20.786,1	-12.427,7	24.921,2	11.519,7	42.484,8	33.626,3	81.833,6	

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (2007).

GRÁFICO 3  
FLUJOS DE OTRAS INVERSIONES EN LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA, 1990-2006



Fuente: Secretaría de Estado de Comercio y Turismo (2007).

recaen estos gravámenes permite eliminar la sobrecarga impositiva y conseguir la neutralidad fiscal mediante la adopción del sistema de gravamen en el país de destino. En definitiva, mediante la desgravación de las exportaciones con devolución de la carga interna soportada y el sometimiento de las importaciones a una carga equivalente a la que habrían soportado los productos importados de haberse obtenido en el interior del país.

En la imposición directa no existe un criterio de asignación impositiva único seguido por los distintos ordenamientos jurídicos, sino que en esta materia se contraponen radicalmente los sistemas de gravamen en la fuente de la renta y de gravamen en la residencia del perceptor de la renta. De acuerdo con estos criterios, se establecen básicamente dos principios:

— El principio de territorialidad (gravamen en el Estado de la fuente), que atribuye el poder

de imposición al Estado en que se encuentran situados los bienes sujetos a imposición o donde se haya realizado la actividad de la que deriven los beneficios imponibles (10).

— El principio personalista (gravamen en el Estado de residencia), que entiende que el poder de imposición corresponde al Estado al que pertenece el titular de los bienes o el perceptor de las rentas, por cuanto que en dicho Estado se han generado los capitales que, invertidos en el Estado de la fuente, han permitido la creación de rentas en este último país (11).

El solapamiento de ambos criterios provoca conflictos positivos y negativos en el ámbito de la soberanía fiscal (Niboyet, 1930). Así, los conflictos positivos se plantean cuando cada Estado puede determinar libremente cuáles son los supuestos que quedan sometidos a su soberanía fiscal, aunque no pueda inmiscuirse en la soberanía fiscal de los demás Estados,

pero nada impide que tenga en cuenta los hechos imponibles producidos en otro país desde el momento en que éstos tengan algún tipo de conexión con su Estado; o bien grave los hechos imponibles ocurridos en su territorio en los casos en que la persona que percibe una renta reside en el extranjero. En estos casos, lo más probable es que el otro país (lugar donde ocurre el hecho imponible o lugar de residencia) también exija el impuesto. Por el contrario, los conflictos negativos se plantean cuando por el juego de los puntos de conexión fiscal, ninguna de las soberanías fiscales potencialmente competentes entendiera serlo para exigir el impuesto.

Los fenómenos de doble imposición jurídica internacional se producirán, en consecuencia, sólo en los supuestos de conflictos positivos donde exista solapamiento de criterios sobre una misma persona y objeto tributario por el ejercicio de la soberanía fiscal de distintos Estados (12).

Los países altamente industrializados, en general exportadores de capital, mantienen el principio personalista, defendiendo el gravamen sobre la renta mundial de los sujetos que tienen conexión con el Estado mediante un vínculo de naturaleza personal. Por el contrario, son los países en vías de desarrollo, especialmente en la doctrina y las instituciones latinoamericanas, los defensores del criterio de territorialidad, hasta el punto de considerarlo como un principio inmutable.

En realidad, laten en el distinto enfoque razones no sólo puramente jurídicas y técnicas, sino de carácter político y social. Así, el principio de la fuente no sólo se concibe en estos países como medio de evitar la doble imposición, única preocupación de los países desarrollados, sino también la de servir de instrumento para propiciar el desarrollo económico y social de los países en vías de desarrollo, facilitando la utilización de los capitales y la tecnología a través de incentivos tributarios manejados por los países interesados. En cambio, desde la perspectiva opuesta, en los países desarrollados se observa que la tributación en el Estado de la fuente puede desalentar o encarecer las inversiones extranjeras, por lo que los países necesitados de capital deben hacer frente al dilema de incentivar la llegada de capitales procedentes de los países industrializados, sacrificando parte de su soberanía fiscal (de Juan, 1972).

En términos generales, cada una de las soberanías estatales encuentra sus propios límites en las soberanías de los restantes estados. En el ámbito internacional tributario no existe un principio de *non bis in idem* que impida la doble imposición, ni cualquier otro que se oponga a la

aplicación de la ley particular de un Estado sobre situaciones producidas en otros territorios o que, habiendo tenido lugar en el propio territorio, hayan de surtir efectos en otros países, siempre a condición de que exista un vínculo con la soberanía de aquel Estado. El único principio consistente a este respecto es, por el contrario, la coexistencia de legislaciones nacionales cuyo ámbito de aplicación no exceda de su propia soberanía, se encuentre ésta definida por un estricto criterio de territorialidad (*lex rei sitae* o *lex loci* de los bienes u operaciones) o basándose en criterios de conexión personal (nacionalidad o residencia).

## 2. La doble imposición internacional desde la perspectiva económica

Desde la perspectiva económica, la doble imposición internacional constituye un obstáculo o distorsión de la inversión internacional, en cuanto introduce una cuña fiscal que modifica la rentabilidad y las decisiones de inversión, por lo que se hace necesario analizar qué medidas, desde la perspectiva de la eficiencia, permiten unos mejores resultados.

El concepto de neutralidad fiscal supone que el impuesto ha de perjudicar lo menos posible la eficiencia en la asignación de los recursos. Así, ante una situación de movilidad internacional del capital, el sistema fiscal no debería incidir en la localización internacional de una inversión. Dentro del concepto de neutralidad fiscal en el campo internacional, es preciso distinguir la neutralidad en la exportación del capital de la neutralidad en la importación del capital.

### 2.1. Neutralidad en la exportación de capitales

La neutralidad en la exportación del capital (NEC), desde el punto de vista mundial, se basa en que los rendimientos marginales brutos de las inversiones en los diversos Estados sean iguales; en que el capital fluya libremente hacia el lugar donde el rendimiento sea más alto, sin distorsiones fiscales, para que, con la mayor abundancia del capital, el rendimiento baje y se iguale la rentabilidad en todos los países. Esto exigiría, estricta e idealmente, el mismo tratamiento fiscal en todos los países del mundo. Sin embargo, desde un punto de vista nacional, puede considerarse que esta situación de eficiencia mundial provoca unos flujos excesivos de capital hacia el exterior. Esto explica que la neutralidad en la exportación del capital, desde un punto de vista nacional, contemple que la rentabilidad marginal bruta de la inversión interior se iguale a la rentabilidad marginal de la inversión exterior neta de impuestos, es decir, que el rendimiento en el exterior pueda ser más alto, pero que, con medidas fiscales, se prevengan las lógicas salidas de capitales, ya que en el interior no se tendrán en cuenta, al menos totalmente, los impuestos extranjeros, que serán una carga adicional del rendimiento (Albi y otros, 1989).

Por tanto, para lograr la eficiencia en la localización internacional del capital es necesario analizarla desde la perspectiva de la exportación del capital en su versión mundial. Consecuentemente, la responsabilidad inicial de no impedir fiscalmente la consecución de la eficiencia en las localizaciones internacionales del capital radica en los países de residencia, ya que éstos deberían asegurar que las inversiones de

sus residentes se dirijan a su mejor localización económica sin verse afectadas por razones fiscales.

Una localización eficiente del capital a escala mundial, por otra parte, exige que los impuestos no interfieran en la elección entre inversión interior y exterior, o la distribución de la inversión exterior entre diversos países. Si, estrictamente, contemplamos el tema no en cuanto a la inversión de un país interiormente o en el exterior, sino en cuanto a la localización mundial del capital entre diversos países, el requisito de neutralidad fiscal supone la aplicación en los diferentes países de un tratamiento fiscal idéntico para la totalidad de los rendimientos del capital.

En consecuencia, el logro de la eficiencia a escala mundial hace necesario que el rendimiento, antes de impuestos, de la última unidad monetaria invertida en cualquier país (productividad marginal del capital) sea idéntico, y que no haya cuña fiscal que lo modifique. Esta exigencia de igualdad de trato fiscal en todos los países del mundo es claramente utópica. La soberanía tributaria y la diversidad de objetivos políticos y económicos de cada país la impiden, aunque el proceso de globalización ha producido un acercamiento gradual de los modelos fiscales, que aún resulta insuficiente. En definitiva, la neutralidad en la exportación del capital desde un punto de vista mundial es inalcanzable en la actualidad.

Sin embargo, la neutralidad fiscal es alcanzable, al menos en cuanto a la elección entre la inversión interior o exterior desde un país, siempre que la renta procedente de una inversión en el extranjero se grave de acuerdo con la tributación aplicable en el país

de residencia del inversor y este país conceda un crédito fiscal pleno (sin tope máximo) por el impuesto pagado en el país de origen de la renta. Esto implica la devolución del exceso del impuesto extranjero sobre el nacional por parte del país de residencia, si aquél es superior a éste, o admitir un crédito por el impuesto extranjero no compensado.

No obstante, la práctica habitual es que el país inversor sólo permita un crédito fiscal que cubra la cuantía de los impuestos que hubieran pagado en ese país inversor los ingresos obtenido en el exterior. Con esta limitación del crédito fiscal a la menor de estas dos cantidades: impuesto efectivamente pagado en el extranjero o el que resultaría de la aplicación de un impuesto de análoga naturaleza en el país inversor, se pretende evitar que este mecanismo se convierta en una fórmula de transferir recursos tributarios desde el país inversor hacia los otros países. Esta limitación del crédito fiscal por parte del país inversor puede generar perturbaciones en la eficiencia mundial de los flujos de capital si el país receptor de la inversión aplica tipos impositivos superiores a los del inversor.

Por todo ello, resulta, evidente que el mecanismo del crédito fiscal pleno, con la devolución de cualquier exceso de impuesto extranjero sobre el nacional, perjudica al país de residencia del inversor en su recaudación tributaria. Al inversor le puede resultar indiferente quién reciba sus impuestos, pero es obvio que los recaudados en el país de la fuente de renta son recaudación cedida por el país de residencia (Albi, 1994).

Alternativamente, si se desea alcanzar la neutralidad a la ex-

portación de capital (NEC) y se aplica un principio de territorialidad puro, será necesario que todos los países apliquen los mismos tipos impositivos y dichas rentas no tributen en residencia. Si, por otro lado, se aplica el principio personalista puro, sólo será necesario que los países intercambien información. Finalmente si se aplica un principio mixto, será necesario que los tipos impositivos se armonicen a un nivel no demasiado elevado y que se intercambie información entre países (Zubiri, 1997).

## 2.2. Neutralidad en la importación de capitales

La neutralidad en la importación del capital (NIC) supone, por el contrario, un gravamen igual para todos los inversores en el Estado importador de capitales, con independencia de cuál sea el país de origen de las inversiones y de destino, y por tanto de sus rendimientos. La neutralidad en la importación del capital exige la aplicación del mismo régimen fiscal a todos los sujetos que operan en la misma localización, con lo cual se pretende evitar que una empresa tenga una desventaja competitiva para operar en un mercado determinado como consecuencia de las diferencias fiscales existentes en sus países de residencia.

La NIC exige que se exonere de gravamen en el país de residencia la renta obtenida en el exterior y se aplique el principio territorial puro (Zubiri, 1997; Izquierdo, 1997). Esta neutralidad intenta que el agente que invierta sea aquel que produce bienes y servicios de forma más eficiente (Deveraux y Pearson, 1989). Por último, la NIC asegura una asignación internacional eficiente del ahorro (Albi y otros, 2000).



### 2.3. ¿Neutralidad en la exportación o en la importación de capitales?

Una posible propuesta, que recogiese el principio de neutralidad en la importación de capitales y buscara la asignación internacional eficiente del ahorro (Albi y otros, 1989), sería que las inversiones directas realizadas en el exterior de la Unión Europea sólo tributasen en la fuente. Para ello, el Estado de residencia del inversor debería articular un sistema de exención pleno o de exención con progresividad, lo que permitiría evitar la doble imposición internacional, estimularía la repatriación de beneficios, favorecería la exportación e incidiría favorablemente en el crecimiento y la creación de empleo (Rubio y Gutiérrez Lousa, 2002; Rodríguez Ondarza, 2003). No olvidemos, si queremos que haya eficiencia en la asignación del capital a nivel mundial, que en la inversión directa internacional el inversor compite con las empresas locales de acuerdo con sus reglas, entre las que se encuentran sus impuestos. Si, tras competir con dichas reglas, el beneficio se grava nuevamente en residencia y no se corrige adecuadamente la doble imposición internacional, lo más probable es que no se repatrie jamás el beneficio o se deslocalice la residencia del inversor para evitar la distorsión de origen fiscal.

La inversión directa realizada dentro de la Unión Europea, de acuerdo con la Directiva matriz-filial, que recoge el principio de neutralidad en la exportación de capitales porque estamos ante un mercado interior donde el Derecho Comunitario garantiza la movilidad de los factores productivos y rige el principio de no discriminación, sólo tributaría en residencia, lo que evita distorsiones fiscales y la doble imposición internacional.

La fiscalidad de la inversión en cartera u otra inversión, por el contrario, es más compleja. La mayoría de los trabajos sobre inversión directa internacional reconocen que la variable fiscal es un factor muy débil de localización de la inversión. Por el contrario, en la inversión en cartera u otra inversión se buscan mercados seguros y prácticamente idénticos a los domésticos, y a la rentabilidad financiera se une el mejor tratamiento fiscal posible. La variable fiscal, en estos casos, es muy significativa para la localización de la inversión.

En estos supuestos, el criterio más correcto sería, de acuerdo con el principio de neutralidad en la exportación de capitales, que sólo tributaran en residencia las inversiones tanto en la Unión Europea como en terceros países (Gutiérrez Lousa y Rodríguez Ondarza, 2007). No obstante, este planteamiento requiere o bien articular un sistema de retenciones en la fuente o un eficaz mecanismo de intercambio de información. Articular un sistema de retenciones dentro de la Unión Europea distorsiona los mercados financieros, que miden rentabilidades financiero-fiscales, provoca problemas de doble imposición y puede estimular la salida de capitales a terceros países (Giovannini y Hines, 1990). Por su parte, el intercambio de información dentro de la Unión Europea es complejo y con terceros países, muy difícil (13).

En consecuencia, el principio de residencia y el efectivo gravamen de la renta mundial, como parámetro de la capacidad económica en las rentas del capital especulativo, requiere la articulación de un eficaz instrumento de intercambio de información que además limite las posibilidades de elusión y evasión fiscal internacional (Paredes, 1993; Owens, 1997).

Si bien es preciso reconocer que este instrumento de cooperación sólo puede ser efectivo en un área integrada o entre países que dispongan de convenios para evitar la doble imposición con cláusula de intercambio de información.

### III. LA FISCALIDAD ESPAÑOLA DEL NO RESIDENTE

En el análisis de la fiscalidad de las rentas obtenidas en España por no residentes concurren, según los casos, tres normativas: la española, la comunitaria y la derivada de los convenios para evitar la doble imposición (CDI) suscritos por España.

La aplicación de una u otra de las normas enumeradas depende de la residencia del perceptor de las rentas, según las siguientes posibilidades:

1) Residentes en Estados miembros de la Unión Europea.

La mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea tienen suscritos CDI con España. En consecuencia, les serán aplicables tanto las normas comunitarias como las derivadas del CDI suscrito con España. Ambas normas son de rango jurídico superior a la norma interna, de acuerdo con lo dispuesto en el art. 7 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.

Por lo que se refiere a las normas comunitarias, algunas pueden ser de aplicación directa en los Estados miembros —reglamentos— en tanto que otras requieren su transposición al Derecho interno de cada Estado —directivas (14).

Por otra parte, los CDI, una vez cumplidos los trámites correspondientes —ratificación y publicación

en el *Boletín Oficial del Estado*—, constituyen parte del ordenamiento interno, conforme al art. 96.1 de la Constitución Española (15).

En cuanto a la prioridad o preferencia en la aplicación de una u otra norma a los residentes en los Estados miembros de la Unión Europea, reconocido su derecho a la aplicación de ambas, la mayoría de la doctrina considera que se aplicará siempre la que sea más favorable al contribuyente (Maroto, 2007). Sin embargo, debe recordarse que no es competencia del Derecho Comunitario la solución de la doble imposición internacional, si bien es cierto que las legislaciones internas de los Estados miembros, incluso en las materias que sean de su competencia exclusiva, no pueden contradecir el ordenamiento comunitario, que está dotado de eficacia directa y primacía.

Esta disyuntiva no se plantea en relación con los residentes en Estados miembros de la Unión Europea que no tienen suscrito CDI con España, caso de Chipre, al que únicamente puede ser de aplicación la normativa comunitaria. Sin embargo, en este caso surge una peculiaridad, pues Chipre aparece en la relación de paraísos fiscales contenida en el Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio. Estatuto penalizado del que sólo se sale por la firma de un CDI con cláusula de intercambio de información o a través de un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria (16).

2) Residentes en Estados con CDI.

En estos supuestos se aplica el CDI. No obstante, como los CDI tienen como objetivo el reparto de la potestad tributaria entre los Estados firmantes, será muy frecuente, una vez reconocida la po-

testad tributaria de España, acudir a la normativa interna para configurar el gravamen de dichas rentas.

3) Residentes en Estados sin CDI.

A estos contribuyentes se les aplicará la normativa interna (17).

### 1. Hecho imponible y supuestos de exención de la fiscalidad española del no residente

La norma interna que regula la fiscalidad en España de las rentas obtenidas por no residentes es, en la actualidad, el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido del Impuesto sobre la Renta de No Residentes (TRLIRNR), modificado por las Leyes 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de Modificación Parcial de las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades, Renta de no Residentes y Patrimonio, y 36/2006, de 29 de noviembre, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal. Esta norma es el fruto de la delegación legislativa para refundir en un texto único la Ley 41/1998 y las múltiples reformas que se habían producido hasta el año 2004 (18).

La Ley 41/1998 constituyó un hito fundamental en este proceso legislativo, pues era la primera vez que en una norma autónoma se regulaba la fiscalidad del no residente, la denominada tradicionalmente obligación real de contribuir para toda clase de contribuyentes no residentes, fueran personas físicas o jurídicas.

Sin embargo, la norma no es del todo autónoma. Así, se complementa y coordina con otras

que regulan la fiscalidad directa. En este sentido, por razones de economía legislativa, el TRLIRNR ordena que se interpretará en concordancia con la normativa del IRPF y del IS. De esta forma, se evitan interpretaciones dispares sin justificación y posibles lagunas. Asimismo, la calificación jurídica de las rentas sometidas a tributación por el IRNR requerirá acudir, con carácter general, a los conceptos y reglas contenidos en el IRPF o el IS. En muchos casos, la remisión a la regulación del IRPF o del IS se señala expresamente, como en el apartado 3 del art. 13 y apartados 1 y 2 del art. 18 del TRLIRNR.

El hecho imponible es la obtención de renta, dineraria o en especie, en territorio español por los contribuyentes no residentes, conforme a los puntos de conexión establecidos en el art. 13 del TRLIRNR.

El artículo 13 del TRLIRNR es un catálogo de puntos de conexión que permite delimitar qué rentas se consideran obtenidas en el territorio español y configurar el hecho imponible del Impuesto sobre la Renta de No Residentes.

Los puntos de conexión son:

1) Actividades o explotaciones económicas realizadas mediante *establecimiento permanente (EP)* situado en territorio español. El TRLIRNR considera como punto de conexión *el EP* para gravar las rentas de las actividades económicas, entendidas como actividades empresariales y profesionales.

Se entenderá que una persona física o entidad opera mediante *EP* en territorio español cuando por cualquier título disponga en éste, de forma continuada o habitual, de instalaciones o lugares de trabajo de cualquier índole, en

los que realice toda o parte de su actividad, o actúe en él por medio de un agente autorizado para contratar, en nombre y por cuenta del contribuyente, que ejerza con habitualidad dichos poderes.

En particular, se entenderá que constituyen *EP* las sedes de dirección, las sucursales, las oficinas, las fábricas, los talleres, los almacenes, tiendas u otros establecimientos, las minas, los pozos de petróleo o de gas, las canteras, las explotaciones agrícolas, forestales o pecuarias, o cualquier otro lugar de exploración o de extracción de recursos naturales, y las obras de construcción, instalación o montaje cuya duración exceda de seis meses.

2) Las rentas de actividades o explotaciones económicas realizadas sin mediación de *EP* situado en territorio español, en los siguientes casos:

a) Cuando las actividades económicas sean *realizadas en territorio español*. No se considerarán obtenidos en territorio español los rendimientos derivados de la instalación o montaje de maquinaria o instalaciones procedentes del extranjero cuando tales operaciones se realicen por el proveedor de la maquinaria o instalaciones y su importe no exceda del 20 por 100 del precio de adquisición de dichos elementos. En este supuesto, el punto de conexión es que la *actividad sea realizada* en territorio español.

No obstante, el art. 13, apartado 2, del TRLIRNR declara que no se consideran obtenidos en territorio español los rendimientos satisfechos por razón de compraventas internacionales de mercancías, incluidas las comisiones de mediación en éstas, así como los gastos accesorios y conexos.

b) Cuando se trate de *prestaciones de servicios utilizadas* en territorio español, en particular las referidas a la realización de estudios, proyectos, asistencia técnica o apoyo a la gestión. Se entenderán utilizadas en territorio español aquellas que sirvan a actividades económicas realizadas en territorio español o se refieran a bienes situados en éste. Cuando tales prestaciones sirvan parcialmente a actividades económicas realizadas en territorio español, se considerarán obtenidas en España sólo por la parte que sirva a la actividad desarrollada en España. En este supuesto, el punto de conexión es la *utilización* en territorio español de las prestaciones de servicios.

No obstante, el art. 13, apartado 2, del TRLIRNR declara que no se consideran obtenidos en territorio español los rendimientos satisfechos a personas o entidades no residentes por *EP* situados en el extranjero, con cargo a éstos, cuando las prestaciones correspondientes estén vinculadas con la actividad del *EP* en el extranjero. En este supuesto no hay utilización de los servicios en territorio español, pues están vinculadas a la actividad fuera de nuestro territorio.

c) Cuando deriven, directa o indirectamente, de la *actuación personal* en territorio español de artistas y deportistas, o de cualquier otra actividad relacionada con dicha actuación, aun cuando se perciban por persona o entidad distinta del artista o deportista. En este caso, el punto de conexión es la *actuación personal* en territorio español, incluso cuando la percepción sea a través de una persona o entidad interpuesta.

3) Los rendimientos del trabajo se consideran obtenidos en territorio español:

a) Cuando deriven, directa o indirectamente, de una actividad personal *desarrollada en territorio español*. El punto de conexión es la relación laboral *desarrollada* en España.

b) Cuando se trate de retribuciones públicas *satisfechas por la Administración española*. En este supuesto, el punto de conexión es el pago realizado por la Administración española.

No obstante, no será de aplicación este criterio cuando el trabajo se preste íntegramente en el extranjero y tales rendimientos estén sujetos a un impuesto de naturaleza personal en el extranjero.

c) Cuando se trate de remuneraciones *satisfechas* por personas físicas que realicen actividades económicas, en el ejercicio de sus actividades, o entidades residentes en territorio español o por establecimientos permanentes situados en éste por razón de un empleo ejercido a bordo de un buque o aeronave en tráfico internacional. En este caso, el punto de conexión es el *pago* realizado.

No obstante, no será de aplicación este criterio cuando el trabajo se preste íntegramente en el extranjero y tales rendimientos estén sujetos a un impuesto de naturaleza personal en el extranjero.

4) Las pensiones y demás prestaciones similares se consideran obtenidas en territorio español cuando deriven de un *empleo* prestado en territorio español o cuando se *satisfagan* por una persona o entidad residente en territorio español o por un establecimiento permanente situado en éste. En este supuesto, nos encontramos con dos posibles puntos de conexión: el *lugar de realización del empleo* que ha generado la pensión y el criterio de

<p><i>pago</i> por residentes o EP situados en España.</p> <p>Se consideran pensiones las remuneraciones satisfechas por razón de un empleo anterior, con independencia de que se perciban por el propio trabajador o por otra persona.</p> <p>Se consideran prestaciones similares, en particular, las previstas en el art. 17, apartado 2, letras a y f, de la LIRPF. En definitiva, tanto pensiones públicas como privadas. En efecto, la mencionada norma incluye:</p> <p>a) Las pensiones y haberes pasivos percibidos de los regímenes públicos de la seguridad social y clases pasivas, y demás prestaciones públicas por situaciones de incapacidad, jubilación, accidente, enfermedad, viudedad, o similares.</p> <p>b) Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de mutualidades generales obligatorias de funcionarios, colegios de huérfanos y otras entidades similares.</p> <p>c) Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de planes de pensiones y las percibidas de los planes de pensiones regulados en la Directiva 2003/41/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a las actividades y la supervisión de fondos de pensiones de empleo.</p> <p>d) Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de contratos de seguros concertados con mutualidades de previsión social, cuyas aportaciones hayan podido ser, al menos en parte, gasto deducible para la determinación del rendimiento neto de actividades económicas, u objeto de reducción en la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.</p>	<p>e) Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de los planes de previsión social empresarial.</p> <p>f) Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de los planes de previsión asegurados.</p> <p>g) Las prestaciones percibidas por los beneficiarios de los seguros de dependencia conforme a lo dispuesto en la Ley de promoción de la autonomía personal y atención a las personas en situación de dependencia.</p> <p>h) Las pensiones compensatorias recibidas del cónyuge y las anualidades por alimentos.</p> <p>5) Se consideran obtenidas en territorio español las <i>retribuciones</i> de los administradores y miembros de los consejos de administración, de las juntas que hagan sus veces o de órganos representativos de una entidad residente en territorio español. El punto de conexión en este caso es el <i>pago</i> por una entidad residente.</p> <p>6) Se consideran obtenidas en territorio español, los siguientes rendimientos de capital mobiliario:</p> <p>a) Los dividendos y otros rendimientos derivados de la participación en los fondos propios de entidades <i>residentes</i> en España, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 118 del TRLIS (los beneficios distribuidos por las entidades de tenencia de valores extranjeros o <i>holdings</i>, con cargo a rentas exentas, a personas o entidades no residentes se consideran no obtenidos en España). El punto de conexión es el <i>lugar de residencia de la entidad</i> que distribuye el dividendo.</p> <p>b) Los intereses y otros rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios <i>satisfechos</i> por personas o entida-</p>	<p>des residentes en territorio español, o por EP situados en éste, o que retribuyan prestaciones de capital <i>utilizadas</i> en territorio español. En este supuesto existen dos puntos de conexión. Por una parte, el criterio de <i>pago</i> por personas o entidades residentes o por EP situado en España. Por otro, el que el capital prestado se <i>utilice</i> en territorio español.</p> <p>c) Los cánones o regalías <i>satisfechos</i> por personas o entidades residentes en territorio español o por EP situados en éste, o que se <i>utilicen</i> en territorio español. En este supuesto existen dos puntos de conexión. Por una parte, el criterio de <i>pago</i> por personas o entidades residentes o por EP situado en España. Por otro lado, que los cánones se <i>utilicen</i> en territorio español.</p> <p>El concepto de canon resulta especialmente complejo. Por ello, a partir de 2003, el TRLIRNR relaciona un conjunto de supuestos que responden a dicha categoría. Así, señala el texto legal que tienen la consideración de cánones o regalías las cantidades de cualquier clase pagadas por el uso, o la concesión de uso de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Derechos sobre obras literarias, artísticas o científicas, incluidas las películas cinematográficas.</li> <li>— Patentes, marcas de fábrica o de comercio, dibujos o modelos, planos, fórmulas o procedimientos secretos.</li> <li>— Derechos sobre programas informáticos.</li> <li>— Informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas.</li> <li>— Derechos personales susceptibles de cesión, tales como los derechos de imagen.</li> </ul>
---	--	--



<p>— Equipos industriales, comerciales o científicos.</p> <p>— Cualquier derecho similar a los anteriores.</p> <p>— En particular, tienen esa consideración las cantidades pagadas por el uso o la concesión de uso de los derechos amparados por el Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, la Ley 11/1986, de 20 de marzo, de Patentes, y la Ley 17/2001, de 7 de diciembre, de Marcas.</p> <p>d) Otros rendimientos de capital mobiliario no mencionados en las letras anteriores, <i>satisfechos</i> por personas físicas que realicen actividades económicas, en el ejercicio de sus actividades, o entidades residentes en territorio español o por EP situados en éste. El punto de conexión es el pago por personas o entidades residentes o por EP situado en España.</p> <p>7) Se consideran obtenidos en territorio español los rendimientos derivados, directa o indirectamente, de bienes <i>inmuebles situados en territorio español</i> o de derechos relativos a éstos. Como es tradicional en el Derecho Internacional, el punto de conexión es el <i>lugar de situación de los inmuebles</i>.</p> <p>8) Se consideran obtenidas en territorio español las rentas imputadas a los contribuyentes personas físicas titulares de bienes <i>inmuebles urbanos situados en territorio español</i> no afectos a actividades económicas. Igualmente, el punto de conexión es el <i>lugar de situación de los inmuebles</i>.</p> <p>9) Se consideran obtenidas en España las ganancias patrimoniales:</p>	<p>a) Cuando se deriven de valores <i>emitidos por personas o entidades residentes</i> en territorio español. El punto de conexión es, como en el supuesto de los dividendos, el lugar de <i>residencia de la persona o entidad que emite los títulos</i>.</p> <p>b) Cuando se deriven de otros bienes muebles, distintos de los valores, <i>situados en territorio español</i> o de derechos que deban <i>cumplirse o se ejerciten</i> en territorio español. En este supuesto nos encontramos con dos posibles puntos de conexión. Por una parte, el lugar de <i>situación del bien</i>, y por otra, el lugar donde se <i>cumplan o ejerciten</i> los derechos.</p> <p>c) Cuando procedan, directa o indirectamente, de bienes <i>inmuebles situados en territorio español</i> o de derechos relativos a éstos. Nuevamente el punto de conexión de los inmuebles es su lugar de <i>situación</i>. En particular, se consideran incluidas:</p> <p>— Las ganancias patrimoniales derivadas de derechos o participaciones en una entidad, residente o no, cuyo activo esté constituido principalmente, de forma directa o indirecta, por bienes inmuebles situados en territorio español. En este caso, aunque en apariencia se transmiten valores, se transmiten indirectamente inmuebles y, en consecuencia, prevalece el fondo sobre la forma del negocio jurídico.</p> <p>— Las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de derechos o participaciones en una entidad, residente o no, que atribuyan a su titular el derecho de disfrute sobre bienes inmuebles situados en territorio español. En este caso, aunque en apariencia se transmiten valores, se transmiten indirectamente derechos de disfrute sobre bienes inmuebles</p>	<p>y, en consecuencia, prevalece el fondo sobre la forma del negocio jurídico.</p> <p>d) Cuando se incorporen al patrimonio del contribuyente bienes situados en territorio español o <i>derechos que deban cumplirse o se ejerciten</i> en dicho territorio, aun cuando no deriven de una transmisión previa, como las ganancias en el juego. En este supuesto nos encontramos con dos posibles puntos de conexión. Por una parte, el lugar de <i>situación del bien</i>, y por otra, el lugar donde se <i>cumplan o ejerciten</i> los derechos.</p> <p>El hecho imponible se completa con el listado de exenciones. El artículo 14 del TRLIRNR recoge un conjunto de rentas que se encuentran exentas:</p> <p>1) Las rentas mencionadas en el art. 7 de la LIRPF, salvo las mencionadas en la letra y, percibidas por personas físicas, así como las pensiones asistenciales por ancianidad reconocidas al amparo del Real Decreto 728/1993, de 14 de mayo, por el que se establecen pensiones asistenciales por ancianidad en favor de los emigrantes españoles.</p> <p>2) Las becas y otras cantidades percibidas por personas físicas, satisfechas por las Administraciones públicas, en virtud de acuerdos y convenios internacionales de cooperación cultural, educativa y científica, o en virtud del plan anual de cooperación internacional aprobado en Consejo de Ministros.</p> <p>3) Los intereses y demás rendimientos obtenidos por la cesión a terceros de capitales propios a que se refiere el art. 25, apartado 2 de la LIRPF, así como las ganancias patrimoniales derivadas de bienes muebles, obtenidos sin mediación de EP, por residentes en</p>
--	--	--

otro Estado miembro de la Unión Europea o por EP de dichos residentes situados en otro Estado miembro de la Unión Europea.

Lo dispuesto no será de aplicación a las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de acciones, participaciones u otros derechos en una entidad en los siguientes casos:

a) Cuando el activo de dicha entidad consista principalmente, directa o indirectamente, en bienes inmuebles situados en territorio español.

b) Cuando, en algún momento, durante el período de doce meses precedente a la transmisión, el contribuyente haya participado, directa o indirectamente, en al menos el 25 por 100 del capital o patrimonio de dicha entidad.

Asimismo, lo dispuesto no será de aplicación a los rendimientos y ganancias patrimoniales obtenidos a través de los países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales.

4) Los rendimientos derivados de la deuda pública, obtenidos sin mediación de EP en España.

5) Las rentas derivadas de valores emitidos en España por personas físicas o entidades no residentes sin mediación de EP, cualquiera que sea el lugar de residencia de las instituciones financieras que actúen como agentes de pago o medien en la emisión o transmisión de los valores.

No obstante, cuando el titular de los valores sea un EP en territorio español, dichas rentas quedarán sujetas al IRNR y, en su caso, al sistema de retención a cuenta, que se practicará por la institución financiera residente que actúe como depositaria de los valores.

6) Los rendimientos de las cuentas de no residentes que se satisfagan a contribuyentes por del IRNR, salvo que el pago se realice a un EP situado en territorio español por el Banco de España o por las entidades registradas a que se refiere la normativa de transacciones económicas con el exterior.

7) Las rentas obtenidas en territorio español, sin mediación de EP en éste, procedentes del arrendamiento, cesión, o transmisión de contenedores o de buques y aeronaves a casco desnudo, utilizados en la navegación marítima o aérea internacional.

8) Los beneficios distribuidos por las sociedades filiales residentes en territorio español a sus sociedades matrices residentes en otros estados miembros de la Unión Europea o a los EP de estas últimas situados en otros estados miembros, cuando concurren los siguientes requisitos:

a) Que ambas sociedades estén sujetas, y no exentas, a alguno de los tributos que gravan los beneficios de las entidades jurídicas en los Estados miembros de la Unión Europea, mencionados en el art. 2.c) de la Directiva 90/435/CEE, del Consejo, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes y los establecimientos permanentes estén sujetos y no exentos a imposición en el Estado en el que estén situados.

b) Que la distribución del beneficio no sea consecuencia de la liquidación de la sociedad filial.

c) Que ambas sociedades revistan alguna de las formas previstas en el anexo de la Directiva 90/435/CEE, del Consejo, de 23 de julio de 1990, relativa al régimen

aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes, modificada por la Directiva 2003/123/CE, del Consejo, de 22 de diciembre de 2003.

Tendrá la consideración de sociedad matriz aquella entidad que posea en el capital de otra sociedad una participación directa de, al menos, el 20 por 100. Esta última entidad tendrá la consideración de sociedad filial. Dicho porcentaje será el 15 por 100 a partir del 1 de enero de 2007, y el 10 por 100 a partir del 1 de enero de 2009.

La mencionada participación deberá haberse mantenido de forma ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, que se mantenga durante el tiempo que sea necesario para completar un año. En este último caso, la cuota tributaria ingresada será devuelta una vez cumplido dicho plazo.

La residencia se determinará con arreglo a la legislación del Estado miembro que corresponda, sin perjuicio de lo establecido en los convenios para evitar la doble imposición.

No obstante lo previsto anteriormente, el Ministro de Economía y Hacienda podrá declarar, a condición de reciprocidad, que lo establecido sea de aplicación a las sociedades filiales que revistan una forma jurídica diferente de las previstas en el anexo de la Directiva, y a los dividendos distribuidos a una sociedad matriz que posea en el capital de una sociedad filial residente en España una participación directa de, al menos, el 10 por 100, siempre que se cumplan las restantes condiciones establecidas en esta letra h.

Lo establecido no será de aplicación cuando la mayoría de los



derechos de voto de la sociedad matriz se posea, directa o indirectamente, por personas físicas o jurídicas que no residan en Estados miembros de la Unión Europea, excepto cuando aquélla realice efectivamente una actividad empresarial directamente relacionada con la actividad empresarial desarrollada por la sociedad filial o tenga por objeto la dirección y gestión de la sociedad filial mediante la adecuada organización de medios materiales y personales, o pruebe que se ha constituido por motivos económicos válidos y no para disfrutar indebidamente de este régimen.

Tampoco será de aplicación lo previsto cuando la sociedad matriz tenga su residencia fiscal, o el establecimiento permanente esté situado, en un país o territorio considerado como paraíso fiscal.

9) Las rentas derivadas de las transmisiones de valores o el reembolso de participaciones en fondos de inversión realizados en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores españoles, obtenidas por personas físicas o entidades no residentes sin mediación de EP en territorio español, que sean residentes en un Estado que tenga suscrito con España un CDI con cláusula de intercambio de información.

Lo dispuesto no será de aplicación a los rendimientos y ganancias patrimoniales obtenidos a través de los países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales.

10) Los dividendos y participaciones en beneficios a que se refiere el párrafo y del art. 7 de la LIRPF, obtenidos, sin mediación de EP, por personas físicas residentes en otro Estado miembro de la Unión Europea o en países o territorios con los que exista un efec-

tivo intercambio de información tributaria, de acuerdo con lo dispuesto en el apartado 3 de la disposición adicional primera de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal, con el límite de 1.500 euros, que será aplicable sobre la totalidad de los rendimientos obtenidos durante el año natural.

Lo dispuesto no será de aplicación a los rendimientos y ganancias patrimoniales obtenidos a través de los países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales.

11) Los beneficios distribuidos por las *holdings* españolas con cargo a las rentas exentas (las entidades *holdings* gozan, a su vez, de exención por los dividendos y ganancias por la participación en las entidades no residentes en España con determinadas condiciones), cuando el perceptor sea una entidad o persona física no residente en España, se consideran no obtenidos en España. Por su parte, en cuanto a las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de la participación en la *holding* española, cuando el perceptor sea una entidad o persona física no residente en España, se entenderán no obtenidas en España las rentas que se correspondan con las reservas dotadas con cargo a las rentas exentas.

## 2. Características de la fiscalidad del no residente sin establecimiento permanente

La importancia de la inversión en cartera por los no residentes aconseja reducir nuestro análisis a las características de la fiscalidad del no residente sin establecimiento permanente.

Las características más relevantes son:

1) Es un impuesto de naturaleza real y objetiva. Para determinar la cuota tributaria prescinde de las circunstancias personales y familiares del contribuyente.

2) Es un impuesto de devengo separado o instantáneo. Es decir, cada operación de un no residente, al carecer de vínculo temporal con el territorio español, tributa de manera separada y diferenciada. En consecuencia, deberá tributar operación por operación, sin permitirse la acumulación de rentas generadas en un determinado período de tiempo, tal como sucede en el caso de los residentes. Asimismo, no será posible compensar rentas negativas con positivas ni pérdidas de capital con ganancias de capital, de acuerdo con el art. 15, apartado 1, del TRLIRNR.

3) Es un impuesto que recae sobre cuantías íntegras. La base imponible del impuesto, como regla general, se hace coincidir con la cuantía íntegra de la renta. Ello se justifica porque el legislador pretende liberar al contribuyente no residente de las obligaciones de conservación de facturas y llevanza de contabilidad, medios de prueba necesarios para acreditar gastos correlacionados con la renta obtenida en España. Obligaciones a las que están sometidos los contribuyentes residentes y, asimismo, los EP situados en España por los gastos que tengan la consideración de deducibles.

No obstante, esta regla general de determinación de la base imponible tiene sus excepciones. Así, cuando se trata de cuantificar la base imponible de rendimientos de actividades o explotaciones económicas sin EP y de rendimientos derivados de bie-

nes inmuebles, el TRLIRNR permite deducir del rendimiento íntegro determinados gastos, en tanto que en el supuesto de ganancias de capital la base imponible es un neto, producto de enfrentar el precio de enajenación del bien en cuestión con el precio de adquisición del mismo.

4) Se trata de un impuesto que opera con tipos efectivos. Se califica tradicionalmente a los tipos que se aplican en el ámbito de la fiscalidad internacional como tipos efectivos de gravamen, y ello con el argumento de que se trata de tipos inferiores a los que se aplican en el ámbito de la fiscalidad de los contribuyentes residentes, precisamente porque se trata de tipos que recaen sobre rentas íntegras.

Los tipos de las distintas rentas responden al esquema que recoge el cuadro n.º 5.

5) Es un impuesto que permite tasadas deducciones sobre la cuota íntegra. Efectivamente, sobre la cuota obtenida cabría aplicar únicamente dos tipos de deducciones (artículo 26 TRLIRNR):

a) Donativos, en los términos regulados en el artículo 68.3 de la LIRPF.

b) Retenciones e ingresos a cuenta que se hubieran practicado sobre las rentas del contribuyente.

#### IV. EVALUACIÓN DE LA FISCALIDAD DEL NO RESIDENTE

Tras la exposición de forma esquemática de la fiscalidad del no residente, haremos un análisis y evaluación de dicha normativa.

En primer lugar, la normativa española sobre fiscalidad del no residente adolece de una correcta coordinación con la correspondiente en materia de inversiones exteriores. Lo cual resulta especialmente sorprendente teniendo en cuenta la cercanía temporal de la promulgación de ambas normas. En concreto, la noción de residente que se recoge en el art. 2. del Real Decreto 664/1999, de 23 de abril, sobre inversiones exteriores, es muy diferente de la recogida en la Ley 40/1998 y, actualmente, en la Ley 35/2006, así como en el TRLIS de 2004. En efecto, el mencionado Real Decreto considera sujetos de la inversión extranjera en España a:

a) Las personas físicas no residentes en España, entendiéndose

por tales los españoles o extranjeros domiciliados en el extranjero, o que tengan allí su residencia principal.

b) Las personas jurídicas domiciliadas en el extranjero, así como las entidades públicas de soberanía extranjera.

Las personas físicas de nacionalidad española y las personas jurídicas domiciliadas en España se presumirán residentes en España, salvo prueba en contrario.

Esta redacción nos acerca a un concepto administrativo o civil para las personas físicas, y mercantil para las personas jurídicas, que provocará dudas en la práctica. Así, una persona física domiciliada en el extranjero con el núcleo principal de sus intereses económicos en territorio español será residente fiscal en España y no residente para la normativa de inversiones exteriores. Asimismo, una entidad con domicilio social en el extranjero y con la sede de su dirección efectiva en territorio español será residente fiscal en España y no residente para la normativa de inversiones exteriores.

En segundo lugar, algunos puntos de conexión establecidos para determinar el hecho imponible resultan discutibles. Algunos, por fundamentarse en el criterio de pago, que resulta ciertamente eficaz, pero arcaico, y puede provocar el gravamen de rentas que carezcan de conexión económica con España. Otros, por fundamentarse en criterios que abundan en la extraterritorialidad, como en el supuesto de las prestaciones de servicios utilizados en territorio español, que pueden llevar a que pequeños e irrelevantes servicios puedan teóricamente ser gravados por este impuesto.

CUADRO N.º 5

Rentas	Tipos 2006 (porcentaje)	Tipos 2007/2008 (porcentaje)
Tipo general.....	25	24
Pensiones.....	8/30/40	8/30/40
Empleados misiones diplomáticas.....	8	8
Trabajadores de temporada.....	2	2
Operaciones de reaseguro.....	1,5	1,5
Entidades de navegación marítima o aérea.....	4	4
Intereses.....	15	18
Dividendos.....	15	18
Cánones.....	10/25	10/24
Ganancias patrimoniales.....	15/35	18

En tercer lugar, debe destacarse que, a pesar de tan amplio catálogo de puntos de conexión, el régimen fiscal de los intereses y ganancias patrimoniales derivado de los bienes muebles y de la deuda pública resulta especialmente atractivo para los perceptores no residentes sin *EP* que residan en otros estados de la Unión Europea. Si bien podría ampliarse la exención a los dividendos, superando el límite de los primeros 1.500 euros, a los perceptores residentes en la Unión Europea, que constituyen un importante capítulo de las retribuciones de las inversiones directas y de cartera que podría suplirse por los mecanismos de intercambio de información previstos en los CDI. Por otra parte, las limitaciones derivadas de la obtención de rentas a través de paraísos fiscales, aunque elogiadas, serán de difícil control por la mera interposición de complejas estructuras de sociedades instrumentales sitas en la Unión Europea.

En cuarto lugar, considerar que constituyen la base imponible del impuesto los rendimientos íntegros provocará en algún momento una declaración del Tribunal de Justicia de Luxemburgo considerando la norma española como discriminatoria y contraria al Derecho Comunitario. Desde la sentencia de 12 de junio de 2003, en el *Asunto Gerritse*, el Tribunal consideró contrario al Derecho Comunitario gravar los rendimientos íntegros de los no residentes si los residentes tributan por los rendimientos netos.

En quinto lugar, y por los mismos motivos señalados anteriormente, es posible que resulte contraria al Derecho Comunitario la imposibilidad de compensar pérdidas con las ganancias patrimoniales cuando los residentes pueden realizar dicha compensación.

En sexto lugar, en el caso de transmisiones de bienes inmuebles situados en España efectuadas por no residentes que actúen sin *EP*, el adquirente estará obligado a retener e ingresar el 3 por 100 del precio acordado en concepto de pago a cuenta. Este mecanismo es claramente perturbador por las siguientes razones:

a) En la medida en que la base de la retención viene constituida por el precio de la transmisión, puede ocurrir que la retención pueda superar la cuota tributaria del no residente, siendo, consecuentemente, una restricción a la movilidad de capitales y una clara pérdida de la rentabilidad de la inversión.

b) En la medida en que la transmisión del bien inmueble puede generar una disminución patrimonial, la retención de parte del precio resulta un mecanismo distorsionador.

Por todo ello, en el supuesto de transmitente y adquirente de inmuebles residentes en la Unión Europea bastaría con un correcto intercambio de información en desarrollo de los CDI para conocer y controlar estas transmisiones.

En séptimo lugar, las entidades no residentes que sean propietarias de inmuebles en España tienen un gravamen específico creado por la disposición adicional sexta de la Ley 18/1991, de 6 de junio, y que hoy se regula en los arts. 40 a 45 del TRLIRNR. Dicho gravamen especial sobre bienes inmuebles de entidades no residentes tiene por finalidad desincentivar la utilización de sociedades domiciliadas en paraísos fiscales por residentes en España para eludir el pago de impuestos por la tenencia y transmisión de inmuebles sitos en España (19). La norma, desde una perspectiva comunitaria, resulta claramente

discriminatoria, si bien salva dicha circunstancia por la exención amplia a favor de las entidades con derecho a la aplicación de un CDI que contenga cláusula de intercambio de información, en la medida en que todos los Estados miembros de la Unión Europea, salvo Chipre, tienen con España suscritos CDI. En definitiva, sería más correcto exceptuar de este gravamen a las entidades comunitarias y articular un eficaz instrumento de intercambio de información en esta materia.

En octavo y último lugar, tras la sentencia de 12 de diciembre de 2002, en el *Asunto Lankhorst*, del Tribunal de Luxemburgo, que declaró incompatible la norma sobre subcapitalización alemana con el Derecho Comunitario, el legislador español reformó la norma española excluyendo de su aplicación a los prestamistas comunitarios, lo que aparentemente salvaba nuestra norma de subcapitalización de incompatibilidad con el Derecho Comunitario. Sin embargo, debe recordarse que la Directiva 88/361/CEE, que establece la libre circulación de capitales con una interpretación extensiva del Tratado, declara su aplicación no sólo a los movimientos de capitales intracomunitarios, sino también al movimiento de capitales con terceros países, lo que nos obliga a preguntarnos en qué medida el Derecho Comunitario permite una diferencia de trato en relación con el principio de libre circulación de capitales y terceros países (20).

#### NOTAS

(1) Para un análisis más extenso sobre este tema, véase GOLDSTEIN y otros (1991).

(2) El coeficiente de apertura de la economía española, suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios respecto al producto interior bruto, ha crecido del 36,1 al 58,7 por 100 en el período 1986-2006; véase PAÚL GUTIÉRREZ (2006).

(3) Esta tendencia sólo se rompe en el año 2002, como consecuencia de la crisis financiera argentina. El avance del Banco de España (2008) confirma para 2007 este escenario al establecer la entrada de inversión directa extranjera en 43.349 millones y la salida de inversión directa española en 84.243,1 millones de euros.

(4) DURÁN (2001b), siguiendo a DUNNING (1988) y DUNNING y NARULA (1996), y DURÁN y ÚBEDA (2001), señalan que esta teoría permite definir cinco etapas de desarrollo en función de la inversión directa internacional recibida y emitida por un país. Las economías de la *primera etapa* de desarrollo sólo reciben capital extranjero para la obtención de recursos naturales y carecen de ventajas de localización. La *segunda etapa* de desarrollo se caracteriza por ofrecer un mercado con condiciones estructurales e institucionales para atraer inversión directa internacional, si bien las empresas locales carecen de competitividad internacional, aunque realizan pequeñas inversiones en el exterior para obtener recursos naturales. La *tercera etapa* de desarrollo se caracteriza por ofrecer un mercado atractivo y poseer activos competitivos para la localización y, a su vez, emitir inversión directa con ventajas en activos inmateriales que surgen en los sectores penetrados por el capital extranjero. La *cuarta etapa* de desarrollo se caracteriza por economías desarrolladas con importantes inversiones en el exterior, pero que aún presentan un diferencial tecnológico respecto a los países más desarrollados. Finalmente, la *quinta etapa* está caracterizada por economías muy desarrolladas que poseen una importante dotación de activos intensivos en conocimiento (capital tecnológico, comercial y directivo). Sus empresas compiten en un entorno global por los mismos mercados y sectores, lo que presionará hacia una convergencia gradual entre los volúmenes de entrada y salida de la inversión directa internacional.

(5) De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2004, 2005, 2006 y 2007) España era en 2003 la sexta economía receptora de inversión directa internacional y la undécima inversora internacional; en 2004 era la novena receptora de inversión directa y la cuarta inversora internacional; en 2005 era la décima receptora de la inversión directa internacional y octava inversora internacional y en 2006 era la decimoséptima receptora de inversión directa internacional y tercera inversora internacional, lo que confirma el cambio estructural antes mencionado.

(6) Véase DURÁN (2001b). Sin embargo, es conveniente destacar que, en la actualidad, España compite, en determinados aspectos, con lugares tradicionales de localización de la inversión internacional a través de sociedades *holding*. Esta nueva situación demuestra la madurez de nuestra economía como centro financiero internacional, si bien obliga a analizar la inversión directa recibida y emitida con cautela pues resulta un producto híbrido, como señala FERNÁNDEZ-OTHEO (2003). Así, mucha in-

versión directa extranjera recibida sale nuevamente al exterior, ahora como inversión directa española, lo que demuestra la creciente complejidad de los movimientos financieros internacionales.

(7) La balanza comercial en 2007 continúa su deterioro, de acuerdo con el avance del Banco de España (2008), situándose en 88.459,2 millones de euros, frente a los 80.142,2 millones de euros en 2006.

(8) La necesidad de financiación en 2007 continúa su deterioro, de acuerdo con el avance del Banco de España (2008), situándose en 101.388,9 millones de euros, frente a los 78.561,7 millones de euros en 2006.

(9) La inversión en cartera se desagrega en acciones, con una participación en el capital inferior al 10 por 100, bonos y obligaciones e instrumentos del mercado monetario. La inversión directa incluye las acciones y otras formas de participación en empresas que superen el 10 por 100 del capital, aparte de la reinversión de beneficios, la financiación entre empresas relacionadas, salvo que se trate de instituciones financieras monetarias, en cuyo caso se contabiliza como otra inversión, y la inversión en inmuebles. Por último, la otra inversión incluye, esencialmente, préstamos y depósitos.

(10) El fundamento de este criterio se encuentra en que, conforme a la concepción clásica de la teoría de la Hacienda, la imposición en la fuente ofrece la cobertura financiera de los servicios públicos indivisibles. En consecuencia, es en el Estado en el que se obtienen aquellos ingresos, o se encuentran los bienes o los factores de producción, donde el sujeto pasivo ha realizado el consumo de tales servicios públicos cuyo coste debe financiar. Esta argumentación conecta claramente por el principio de beneficio que establece una equivalencia financiera entre lo que se recibe y lo que se paga.

(11) Igualmente, el fundamento de la imposición en residencia se puede argumentar por la correlación entre los beneficios que obtiene el residente y la contrapartida de las cargas fiscales para el sostenimiento de los servicios del país. Sin embargo, el verdadero fundamento de la imposición en residencia es, siguiendo el principio de capacidad económica, la equidad. En consecuencia, sólo es posible gravar la capacidad económica real del contribuyente sometiendo a gravamen su renta mundial en el lugar en que reside.

(12) Son muchas las definiciones sobre la doble imposición jurídica internacional, quizá tantas como autores. No obstante, la doctrina ha conseguido una confluencia en el concepto y en sus elementos esenciales. Así, para DORN (1927), se produce siempre que varios países soberanos ejercen su soberanía para someter a una misma persona a impuestos de naturaleza similar por el mismo objeto impositivo. Para UDINA (1949), cuando el mismo presupuesto de hecho da lugar a obligaciones tributarias en varios países, por el mismo o

análogo título y por el mismo período de tiempo o acontecimiento. Para BÜHLER (1968), cuando el mismo o semejante impuesto se percibe por varios Estados, en virtud de un mismo presupuesto de hecho, para un mismo período de tiempo y de la misma persona. BORRÁS RODRÍGUEZ (1974) considera que es la situación por la cual una misma renta o un mismo bien resulta sujeto a imposición en dos o más países, por su totalidad o parte de su importe, durante un mismo período imponible (si se trata de impuestos periódicos) y por una misma causa. La OCDE (1963, 1977 y 2000), por su parte, considera que es el resultado de la aplicación de impuestos similares, en dos o más estados, a un mismo contribuyente respecto de la misma materia imponible y por el mismo período de tiempo. CALDERÓN CARRERO (1997), finalmente, considera que es un fenómeno jurídico-tributario de carácter internacional que estriba en la exacción por dos (o más) estados diferentes, de dos (o más) impuestos idénticos o análogos, sobre un mismo objeto imponible, recayendo sobre el mismo sujeto pasivo y en relación con el mismo período de tiempo. Es conveniente señalar que, junto a este concepto, se ha desarrollado el concepto de doble imposición económica internacional que se produce cuando un mismo presupuesto de hecho provoca el nacimiento de varias obligaciones tributarias por el mismo o análogo tributo, por dos o más estados, por el mismo período, pero en diferentes sujetos gravados. En definitiva, en la doble imposición económica internacional falta el requisito de la identidad subjetiva propio de la doble imposición jurídica internacional.

(13) En este sentido, la Directiva 2003/48/CE constituye un importante avance en la coordinación fiscal para evitar la doble imposición internacional, pues recoge, como regla general, un mecanismo de intercambio automático de información sin retenciones en la fuente para los pagos de intereses por los Estados miembros a personas físicas residentes en la Unión Europea. Sin embargo, la Directiva no pudo vencer la resistencia de tres Estados (Austria, Bélgica y Luxemburgo), que durante un período transitorio mantendrán retenciones no liberatorias que repartirán con el Estado de residencia del beneficiario efectivo de los intereses. Sobre la negociación de esta Directiva y su contenido, véase DELMAS GONZÁLEZ (2002), CALDERÓN CARRERO (2003), POZA CID (2003), PÉREZ ROYO (2004), CHICO DE LA CÁMARA (2006), GUTIÉRREZ LOUSA (2006) y HERRERA MOLINA (2006).

(14) En este punto inciden las directivas de armonización de la fiscalidad directa que forman parte del ordenamiento interno. En concreto, las directivas 90/435/CEE, relativa al régimen fiscal de las sociedades matrices y filiales comunitarias, modificada por la 123/2003/CE; 90/434/CEE, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones escisiones, aportaciones de activos y canje de acciones, modificada por la 19/2005/CE; 48/2003/CE, relativa a la fiscalidad e los rendimientos del ahorro; 49/2003/CE, relativa a un régimen fiscal común aplicable a los pagos de intereses y



cánones, modificada por la 76/2004/CE, y el Convenio 90/436/CEE, relativo a la supresión de la doble imposición a través de un procedimiento amistoso y, en su caso, de un procedimiento arbitral. Este pobre resultado se complementa con la importante aportación de la jurisprudencia comunitaria, que realiza un proceso de armonización negativa, al limitar la política tributaria de los Estados considerando discriminatorias y contrarias al Derecho Comunitario las diferencias que limiten la libertad de establecimiento, de circulación de capitales y trabajadores y de prestación de servicios dentro del mercado común.

(15) En este apartado se encuentran los tratados y convenios internacionales para evitar la doble imposición en materia de Renta suscritos por España. Estos convenios tienen una jerarquía normativa superior al ordenamiento interno y reparten la potestad tributaria de los Estados firmantes sobre las distintas rentas. Es necesario destacar que para la correcta interpretación y aplicación de estos convenios es necesario conocer el Modelo Convenio de la OCDE, fuente de la negociación de los mismos, que permite realizar una interpretación común de criterios uniformes para los problemas más comunes que surgen en el ámbito de la doble imposición jurídica internacional.

(16) Véanse la disposición adicional primera de la Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal, y la resolución de la Dirección General de Tributos, de 31 de agosto de 2006 —consulta vinculante 0027-06—, en la que se ratifica el carácter de paraíso fiscal de Chipre.

(17) En concreto, las normas básicas del Derecho interno son: El Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido del Impuesto sobre la Renta de No Residentes (TRLIRNR), modificado por las leyes 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y de Modificación Parcial de las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades (IS), Renta de no Residentes y Patrimonio, y 36/2006, de 29 de noviembre, de Medidas para la Prevención del Fraude Fiscal. Asimismo, se desarrolla el mencionado TRLIRNR por el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de No Residentes aprobado por Real Decreto 1776/2004, de 30 de julio.

(18) En efecto, la disposición adicional cuarta de la Ley 46/2002, de 18 de diciembre, estableció que el Gobierno elaborase en el plazo de 15 meses, entre otros, un texto refundido del IRNR. Las normas refundidas en este proceso fueron las leyes 43/1995, 41/1998, 50/1998, 6/2000, 14/2000, 24/2001, 34/2003 y 62/2003.

(19) Véase, sobre las finalidades de este gravamen, PÉREZ RODILLA (1991).

(20) Es conveniente recordar que la norma de subcapitalización española permite recalificar los intereses como dividendos cuando el prestamista no residente esté vinculado

con el prestatario residente y exista determinada proporción entre los préstamos de esta naturaleza y la cifra de capital fiscal. Lo que implica que la prestataria no podrá deducir dichos intereses, y los intereses reconvertidos sufrirán problemas de doble imposición económica internacional, pues el Estado de residencia del prestamista no necesariamente reconocerá esta reconversión. Véase, sobre esta materia, CORDÓN EZQUERRO y GUTIÉRREZ LOUSA (2007).

#### BIBLIOGRAFÍA

ALBI IBÁÑEZ, E. (1994), «Hacienda pública internacional: un panorama», en *Monografía de Hacienda Pública Española sobre el sector público español: una panorámica actual. Homenaje al profesor D. Enrique Fuentes Quintana*: 253-266.

ALBI IBÁÑEZ, E.; GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M., y ZUBIRI ORIA, I. (2000), *Economía Pública II*, Ariel, Barcelona.

ALBI IBÁÑEZ, E.; RODRÍGUEZ ONDARZA, J. A., y RUBIO GUERRERO, J. J. (1989), *Tributación de los no residentes en España*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

BANCO DE ESPAÑA (2008), «Balanza de pagos en diciembre 2007», *Nota informativa* de 14 de marzo.

BAJO RUBIO, O., y MONTÁVEZ GARCÉS, M. D. (1998), «Los movimientos de capitales en la economía española (1990-1998)», *Cuadernos Aragoneses de Economía*, vol. 8, número 2.

BORRÁS RODRÍGUEZ, A. (1974), *La doble imposición internacional: problemas jurídico-internacionales*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

BÜHLER, O. (1968), *Principios de Derecho Internacional Tributario*, Editorial de Derecho Financiero, Madrid.

CALDERÓN CARRERO, J. M. (1997), *La doble imposición internacional y los métodos para su eliminación*, Mc Graw-Hill, Madrid.

— (2003), «El intercambio de información entre Administraciones Tributarias como instrumento de control fiscal en una economía globalizada», en RODRÍGUEZ ONDARZA, J. A., y FERNÁNDEZ PRIETO, A., *Fiscalidad y planificación fiscal internacional*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid: 429-465.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO (UNCTAD) (2004), *Informe sobre las inversiones en el mundo. El giro hacia los servicios. Panorama general*. Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

— (2005), *Informe sobre las inversiones en el mundo. Las empresas transnacionales y la internacionalización de la investigación y desarrollo. Panorama general*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

— (2006), *Informe sobre las inversiones en el mundo. La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición: consecuencias para el desarrollo*. *Panorama General*. Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

— (2007), *Informe sobre las inversiones en el mundo. Empresas transnacionales, industrias extractivas y desarrollo*. *Panorama General*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

CORDÓN EZQUERRO, T., y GUTIÉRREZ LOUSA, M. (2007), «La subcapitalización: tratamiento jurídico-tributario y su compatibilidad con el principio de no discriminación», en CORDÓN EZQUERRO, T. (dir.), *Manual de fiscalidad internacional*, Instituto de Estudios Fiscales, 3ª edición, Madrid: 979-1021.

CHICO DE LA CÁMARA, P. (2006), «Los agujeros negros de la Directiva sobre fiscalidad del ahorro», *Noticias de la Unión Europea*, número 254: 3-9.

DELMAS GONZÁLEZ, F. J. (2002), «La Directiva sobre fiscalidad del ahorro», *Documentos de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales*, número 19.

DEVERAUX, M., y PEARSON, M. (1989), «Corporate tax harmonisation and economic efficiency», *Report Series*, n.º 35, The Institute for Fiscal Studies.

DORN, H. (1927), «Das Recht der Internationalen Doppelbesteuerung», *Zeitschrift für Steuer Finanzrecht*, vol. 1, n.º 4.

DUNNING, J. H. (1988), «The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions», *Journal of International Business Studies*, número 19: 1-32.

DUNNING, J. H., y Narula, R. (1996), *Foreign Direct Investment and Governments*, Routledge, Londres y Nueva York.

DURÁN HERRERA, J. J. (2001a), «La expansión de la empresa multinacional española», *Economistas*, n.º 87: 319-324.

— (2001b), «Evolución de la inversión directa en el exterior en la economía española. Una tendencia hacia el desarrollo», *Economistas*, n.º 90: 63-73.

— (2002), «Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n.º 799: 41-53.

— (2003), «Venticinco años de inversión directa española en el exterior. 1978-2003. Una senda de crecimiento», *Economía Industrial*, n.º 349-350: 147-154.

DURÁN, J. J., y ÚBEDA, F. (2001), «The international development path: A new empirical approach and some theoretical issues», *Transnational Corporations*, Naciones Unidas, vol. 10: 1-34.



<p>FEÁS COSTILLA, E., y VERDEGUER PUIG, E. (2002), «El sector exterior español en diez preguntas», <i>Economistas</i>, n.º 91: 36-47.</p> <p>FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2003), «Inversión directa extranjera y sistema productivo: una disociación creciente», <i>Economistas</i>, número 96: 68-73.</p> <p>GIOVANNINI, A., y HINES, J. R. (1990), «Capital flight and tax competition. Are there viable solutions to both problems?», <i>Working Paper</i> del National Bureau of Economic Research, n.º 3.333.</p> <p>GOLDSTEIN, M.; MATHIESON, D., y LANE, T. (1991), «Determinants and systemic consequences of international capital flows», <i>Occasional Paper n.º 77</i>, Fondo Monetario Internacional.</p> <p>GUTIÉRREZ LOUSA, M. (2006), «La Directiva 48/2003/CE sobre fiscalidad del ahorro: la coordinación fiscal del capital en la Comunidad Europea», <i>Noticias de la Unión Europea</i>, n.º 254: 59-71.</p> <p>GUTIÉRREZ LOUSA, M., y RODRÍGUEZ ONDARZA, J. A. (2007), «Consecuencias fiscales de la globalización», <i>Documentos de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales</i>, n.º 8.</p> <p>HERRERA MOLINA, P. M. (2006), «Los prisioneros y la mina de diamantes (avances y limitaciones de la Directiva del ahorro)», <i>Noticias de la Unión Europea</i>, n.º 254: 35-45.</p> <p>HINOJO GONZÁLEZ, P. (2007), «Financiación del déficit exterior», <i>Boletín Económico de Información Comercial Española</i>, n.º 2920: 3-16.</p> <p>IZQUIERDO LLANES, G. (1997), «La armonización y la competencia fiscal: eficiencia frente a equidad», en <i>Monografía de Hacienda Pública Española sobre la armonización fiscal en la Unión Europea</i>: 47-59.</p> <p>JUAN PEÑALOSA, J. L. de (1972), «Prólogo», en VV. AA., <i>Doble imposición internacional</i>, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid: 15-44.</p>	<p>MAROTO SÁEZ, A. (2007), «La fiscalidad de los no residentes en España (IV), rentas obtenidas sin establecimiento permanente», en CORDÓN EZQUERRO, T. (dir.), <i>Manual de fiscalidad internacional</i>, Instituto de Estudios Fiscales, 3.ª edición, Madrid: 337-423.</p> <p>NIBOYET, J. P. (1930), «Les doubles impositions au point de vue juridique», <i>Recueil des Cours de l'Academie de Droit International</i>, vol. 31: 5-105.</p> <p>OCDE (1963), «El Convenio Modelo de la OCDE para evitar la doble imposición en materia de impuestos sobre la Renta y el Patrimonio», en VV.AA. (1972), <i>Doble imposición internacional</i>, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid: 45-198.</p> <p>— (1977), <i>Modelo de convenio de doble imposición sobre la Renta y el Patrimonio</i>, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1978.</p> <p>— (2000), <i>Modelo de convenio fiscal sobre la Renta y sobre el Patrimonio</i>, Instituto de Estudios Fiscales-OCDE, París, 2002.</p> <p>OWENS, J. (1997), «Nuevos temas en materia de reforma fiscal. El punto de vista de un administrador internacional», <i>Hacienda Pública Española</i>, n.º 143: 71-106.</p> <p>PAREDES GÓMEZ, R. (1993), «La liberalización de los movimientos de capitales en la CEE: análisis de las propuestas para la corrección de las distorsiones generadas por la diversidad fiscal», <i>Hacienda Pública Española</i>, n.º 124: 95-113.</p> <p>PAÚL GUTIÉRREZ, J. (2006), «Dos décadas de apertura comercial y financiera de la economía española», <i>CLM Economía Revista Económica de Castilla-La Mancha</i>, n.º 9: 119-153.</p> <p>PÉREZ RODILLA, G. (1991), «El impuesto especial sobre bienes inmuebles de entidades no residentes», <i>Cuadernos de Actualidad de Hacienda Pública Española</i>, n.º 10.</p>	<p>PÉREZ ROYO, F. (2004), «La Directiva 2003/48/CE, sobre fiscalidad del ahorro y su transposición al ordenamiento español», <i>Quincena Fiscal</i>, n.º 21.</p> <p>POZA CID, R. (2003), «Fiscalidad de las rentas de capital en el marco de la Unión Europea», en RODRÍGUEZ ONDARZA, J. A., y FERNÁNDEZ PRIETO, A., <i>Fiscalidad y planificación fiscal internacional</i>, Instituto de Estudios Económicos, Madrid: 245-264.</p> <p>REQUEJO, J. (2001), «Internacionalización e integración de la economía española», <i>Economistas</i>, n.º 90: 13-18.</p> <p>RODRÍGUEZ ONDARZA, J. A. (2003), «La importancia de la fiscalidad internacional en un escenario económico globalizado», en RODRÍGUEZ ONDARZA, J. A., y FERNÁNDEZ PRIETO, A., <i>Fiscalidad y planificación fiscal internacional</i>, Instituto de Estudios Económicos, Madrid: 15-58.</p> <p>RUBIO GUERRERO, J. J., y GUTIÉRREZ LOUSA, M. (2002), «La reforma del Impuesto sobre Sociedades y la internacionalización de la economía española», <i>Revista del Instituto de Estudios Económicos</i>, n.º 1 y 2: 3-39.</p> <p>SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO Y TURISMO (2007), «El sector exterior en 2006», <i>Boletín Económico de Información Comercial Española</i>, n.º 2916.</p> <p>UDINA, M. (1949), <i>Il Diritto Internazionale Tributario</i>, Cedam, Padua.</p> <p>VALLEJO CHAMORRO, J. M., y GUTIÉRREZ LOUSA, M. (2002), «Convenios para evitar la doble imposición: análisis de sus ventajas e inconvenientes», <i>Documentos del Instituto de Estudios Fiscales</i>, n.º 6.</p> <p>ZUBIRI ORIA, I. (1997), «La fiscalidad de los rendimientos del ahorro con movilidad de capital», <i>Monografía de Hacienda Pública Española sobre la armonización fiscal en la Unión Europea</i>: 109-123.</p>
--	--	---



---

COLABORACIONES

**III.**  
**ESTRATEGIAS EMPRESARIALES  
PARA LA COMPETITIVIDAD**

# HETEROGENEIDAD Y COMPETITIVIDAD EXTERIOR DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES

Diego RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ

Universidad Complutense de Madrid y GRIPICO

## Resumen

En este trabajo se analiza el comportamiento exportador de las empresas industriales españolas en el período 1990-2006 haciendo uso de los microdatos procedentes de la *Encuesta sobre estrategias empresariales*. El trabajo tiene dos partes diferenciadas. En primer lugar, se estudia la aportación al crecimiento de las ventas, la dinámica de entrada y salida de los mercados de exportación, y la conexión entre la actividad exportadora y otras facetas de la internacionalización empresarial. En segundo lugar, se analiza la relación entre actividad exportadora y competitividad. Esta última se examina primeramente desde la perspectiva de la evolución de los costes unitarios relativos. Posteriormente se amplía el análisis para integrar estrategias de diferenciación de producto relacionadas con la competitividad no precio.

*Palabras clave:* exportaciones, competitividad, costes unitarios.

## Abstract

In this study we examine the exporting performance of the Spanish industrial countries in the period 1990-2006 using of the microdata from the *Business Strategies Survey*. The study has two differentiated parts. First of all, we study the contribution to the growth of sales, the input and output dynamics of the export markets, and the connection between exporting activity and other facets of business internationalization. Secondly, we analyze the relation between exporting activity and competitiveness. The latter is examined first of all from the viewpoint of the trend in relative unit costs. Subsequently, we broaden the analysis to include product differentiation strategies related to non-price competitiveness.

*Key words:* exports, competitiveness, unit costs.

*JEL classification:* F12, L13, L60.

## I. INTRODUCCIÓN

ES lugar común señalar que el crecimiento de la actividad exportadora y, en general, del grado de internacionalización de las empresas ha sido uno de los rasgos más destacables de la evolución de la economía española en el transcurso de las dos últimas décadas. En ese contexto, parece conveniente poder disponer de un diagnóstico sobre las características diferenciales de las empresas exportadoras que permita orientar sobre las políticas públicas de apoyo a la internacionalización empresarial. Sin embargo, la obtención de evidencia empírica sólida sobre los rasgos diferenciales de las empresas exportadoras españolas se enfrenta con las limitaciones derivadas de una información estadística bastante escasa. Resulta difícil hacer un diagnóstico preciso cuando no existen, o no son accesibles para los investigadores, bases de datos que permitirían responder a múltiples preguntas en este ámbito. Por ejemplo, baste señalar que los datos individuales disponibles en la base SABI, crecientemente utilizada en distintos campos del estudio aplicado con microdatos empresariales, no proporcionan información sobre los volúmenes de comercio, o que la última encuesta global realizada por el Instituto de Comercio Exterior data de 1996 (véase Alonso y Donoso, 1998).

La escasa información estadística disponible con microdatos contrasta notablemente con la preocu-

pación por la magnitud del déficit comercial, que, como es bien sabido, alcanza en los últimos años niveles récord para la economía española, tanto en términos temporales como en comparación con la magnitud relativa del saldo comercial en otros países desarrollados. El resultado es que realmente conocemos poco sobre características relevantes de la actividad exterior de las empresas, tales como la rotación en los mercados de exportación o la relación dinámica con las actividades de innovación, por citar tan sólo dos ejemplos.

Esa situación se produce, además, en un contexto en el que la literatura sobre comercio internacional ha registrado una evolución muy notable en los últimos años. Frente al supuesto tradicional de empresa representativa que estaba en la base de los modelos a la *Krugman*, las aproximaciones teóricas que surgen desde comienzos de esta década se apoyan en la heterogeneidad observada en los resultados de las empresas y, de forma destacada, en los niveles de eficiencia para explicar la entrada en los mercados de exportación. El lector interesado debe acudir al trabajo de Helpman (2006) como referencia básica.

En este contexto, el objetivo de este trabajo es doble. Por un lado, se proporciona evidencia sobre los aspectos básicos de la heterogeneidad empresarial en lo referente a la actividad exterior de las empresas, en particular en su actividad exportadora.

Para ello se abordan tres cuestiones básicas: la aportación al crecimiento de las ventas, la dinámica de entrada y salida de los mercados de exportación y, por último, la conexión entre la actividad exportadora y otras facetas de la internacionalización empresarial. El segundo objetivo que se plantea es el análisis de la competitividad empresarial, desde una doble perspectiva: por un lado, poniéndola en relación con las ventajas de costes unitarios de las empresas exportadoras; por otro, enfatizando la conexión de la actividad exportadora con algunos aspectos de la competitividad no precio. Para ello se estudia la relación con las estrategias de diferenciación de producto, tanto de carácter vertical como horizontal.

Con ese doble objetivo, se hace un uso intensivo de la *Encuesta sobre estrategias empresariales* (ESEE) para el período 1990-2006. Aunque la ESEE no está diseñada para analizar con detalle la actividad exterior de las empresas, se ha convertido en el referente casi obligado cuando se desea hacer análisis sobre esta cuestión con microdatos. De hecho, existen ya diversos trabajos que han utilizado esta fuente de datos para estudiar la actividad exterior de las empresas industriales españolas (1). Sin embargo, la información que aquí se proporciona no sólo está más actualizada, sino que también ofrece una visión más global de la actividad exterior que las explotaciones previas, que habitualmente se concentran en aspectos específicos.

El trabajo está dividido en tres partes claramente diferenciadas: en el apartado II, se describen las principales características de las empresas exportadoras españolas que se derivan de la fuente de datos utilizada; en el III, se analizan las diferencias en los niveles y la evolución de los costes unitarios entre las empresas exportadoras y no exportadoras; en el IV, se describe la conexión entre algunos indicadores de competitividad no precio y el resultado exportador. Finalmente, el apartado V recoge las conclusiones más relevantes.

## II. HETEROGENEIDAD Y CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

En este apartado se describen algunos hechos estilizados sobre el comportamiento exportador de las empresas manufactureras españolas desde comienzos de la década de los noventa hasta la actualidad. Como en el resto del artículo, los datos proceden de la *Encuesta sobre estrategias empresariales* (ESEE) para el período 1990-2006. Esta encuesta es realizada con carácter anual por la Fundación SEPI, por convenio con el Ministerio de Industria, Turismo y Comer-

cio. Conviene previamente indicar que el diseño estadístico de la ESEE diferencia entre dos grandes conjuntos de empresas, a las que confiere muy distinto grado de representatividad. Por un lado, las empresas de 200 y menos trabajadores, que son investigadas con carácter muestral. La cobertura media de este colectivo varía desde el 2-3 por 100 para las empresas de menor tamaño hasta el 15 por 100, aproximadamente, para las que se encuentran cerca del valor máximo de este rango. Por otro lado, las empresas con más de 200 trabajadores son investigadas con carácter exhaustivo. La cobertura media que se alcanza para este grupo oscila entre el 50 y el 60 por 100 de la población de referencia. En ambos casos, el segundo criterio de estratificación se corresponde con el del sector de actividad, definido a dos dígitos de la clasificación CNAE.

La muestra inicial disponible para el período 1990-2006 es de 30.828 observaciones, correspondientes a 4.357 empresas. Aunque la encuesta tiene carácter de panel, muchas empresas han ido desapareciendo con el tiempo debido a su cierre o a la pérdida de su colaboración. El reemplazo de esas empresas en el panel se ha realizado atendiendo a los dos criterios de estratificación de la encuesta citados anteriormente (sector de actividad a dos dígitos y tramos de tamaño). Por ello, cuando el análisis se realiza sobre cortes transversales, la comparación de valores medios no ofrece dificultad. Sin embargo, para poder comparar tasas interanuales, el procedimiento que se ha seguido consiste en obtener muestras pareadas de empresas que existen en los dos años sobre los que se calcula la tasa. Así, la tasa de crecimiento de una variable en  $t$  sobre  $t-1$  se calcula para las empresas que aportan información en los dos años de referencia. Ese conjunto diferirá con carácter general del utilizado, por ejemplo, para calcular la tasa de variación de  $t+1$  sobre  $t$ . Este procedimiento permite realizar el análisis de tasas sobre una muestra común de empresas en los dos años de referencia. Al mismo tiempo, evita tener que hacerlo sobre una muestra constante para el conjunto del período (los diecisiete años disponibles), lo que obligaría a una reducción sustancial de la muestra disponible y a un sesgo notable hacia las empresas más eficientes.

Aunque la información procedente de la ESEE permite realizar un análisis profundo sobre distintos aspectos de la actividad exterior de las empresas manufactureras españolas, en este apartado tan sólo pretendo responder a tres preguntas básicas sobre la actividad exterior de las empresas industriales: su contribución al crecimiento de las ventas de las empresas, la dinámica de entrada y salida de los mer-



cados de exportación, y la relación que existe entre la actividad exportadora y otras facetas de la internacionalización empresarial. El que se trate de cuestiones básicas no debe llevar a pensar que conocemos con claridad su respuesta. Por el contrario, como se señaló en la introducción, la evidencia empírica disponible sobre estas cuestiones es escasa, debido, obviamente, a la carencia de fuentes de información. En ese sentido, las características de panel de la ESEE y el largo período temporal para el que se dispone de información proporcionan una información extremadamente valiosa.

La primera cuestión de interés a resolver es, pues, cuál ha sido la contribución de las exportaciones al crecimiento de las ventas totales de las empresas industriales españolas a lo largo del período analizado. Una forma sencilla de abordarlo consiste en descomponer la tasa de crecimiento de las ventas como:

$$\Delta V_t = w_{t-1}^x \Delta V_t^x + w_{t-1}^d \Delta V_t^d \quad [1]$$

donde  $\Delta V_t$  es la tasa de variación de las ventas totales, exportaciones ( $x$ ) o ventas internas ( $d$ ) y  $w_{t-1}$  es la participación en  $t-1$  de las exportaciones ( $x$ ) o ventas dirigidas al mercado doméstico ( $d$ ) en el total de las ventas de las empresas. El cuadro n.º 1 sintetiza los resultados mostrando las medias correspondientes a los quinquenios 1991-1995, 1996-2000, 2001-2005, más una última columna referida al último año disponible (2006). En todos los casos, las muestras de referencia sobre las que se han calculado las tasas son constantes para los dos años de referencia, tal y

como se indicó con anterioridad. Además, los resultados se muestran para los dos tramos de tamaño considerados, esto es, para las empresas de 200 y menos trabajadores y para las de mayor tamaño. Como puede comprobarse, en la década de los noventa la contribución anual de las exportaciones al crecimiento de las ventas totales fue de aproximadamente dos puntos porcentuales en las empresas de 200 y menos trabajadores. Esa contribución fue superior en las empresas de mayor tamaño, donde alcanzó casi cinco puntos porcentuales. En términos relativos al crecimiento total de las ventas, la contribución fue también superior en las empresas de mayor tamaño, donde llegó casi a alcanzar el 70 por 100 del crecimiento agregado en la primera mitad de la década. Sin embargo, en los dos grupos de empresas se produjo una caída de la contribución relativa en la segunda mitad de la década de los noventa, aunque las exportaciones continuaron aportando casi el 60 por 100 del crecimiento de las ventas para las empresas de mayor tamaño, y aproximadamente una tercera parte del total para las de 200 y menos trabajadores. En ese sentido, parece claro que, a medida que transcurría la década de los noventa, se fue diluyendo el *shock* de competitividad que produjeron las devaluaciones de la peseta en el contexto de la crisis del Sistema Monetario Europeo.

Los años más recientes se han caracterizado, en un contexto de clara desaceleración del crecimiento industrial, por una notable caída de la contribución relativa de las exportaciones al crecimiento de las ventas totales de las empresas manufactureras

CUADRO N.º 1

**CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A LA EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS TOTALES DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS**  
(Participaciones y tasas medias anuales, en porcentajes)

	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006
<b>Empresas de 200 y menos trabajadores:</b>				
Crecimiento de las ventas totales (*) ( $\Delta V_t$ ) .....	4,6	6,2	2,2	6,6
Crecimiento de las exportaciones (*) ( $\Delta V_t^x$ ) .....	13,7	10,0	2,8	6,7
Participación de las exportaciones en las ventas totales ( $w_{t-1}^x$ ) .....	15,9	22,8	23,8	23,7
Contribución de las exportaciones .....	2,2	2,2	0,7	1,6
Contribución relativa de las exportaciones (porcentaje sobre el crecimiento de las ventas totales) ..	47,1	34,7	30,9	24,1
<b>Empresas de más de 200 trabajadores:</b>				
Crecimiento de las ventas totales (*) ( $\Delta V_t$ ) .....	7,2	7,6	4,3	9,2
Crecimiento de las exportaciones (*) ( $\Delta V_t^x$ ) .....	20,9	12,8	3,1	12,1
Participación de las exportaciones en las ventas totales ( $w_{t-1}^x$ ) .....	28,0	37,3	38,8	40,2
Contribución de las exportaciones .....	4,9	4,5	1,2	4,8
Contribución relativa de las exportaciones (porcentaje sobre el crecimiento de las ventas totales) ..	67,3	58,5	28,3	51,5

(\*) Variaciones porcentuales en términos nominales, media ponderada.

españolas. Esta caída es especialmente relevante entre las empresas de mayor tamaño. En otros términos, la atonía de la actividad exportadora es una de las causas que explica el mal comportamiento del sector industrial en el quinquenio 2001-2005. En 2006, sin embargo, parece registrarse un claro cambio respecto a la situación anterior, especialmente entre las empresas de más de 200 trabajadores. En ese año, y por primera vez desde comienzos de la presente década, la contribución relativa de las exportaciones al crecimiento agregado de las ventas vuelve a situarse por encima del 50 por 100.

Naturalmente, las diferencias en la contribución de las exportaciones al crecimiento global de las ventas dependen de la importancia relativa que éstas tengan en las ventas totales de las empresas, es decir, de  $w_{t-1}$  en la expresión [1]. Como puede comprobarse, esa participación, a la que comúnmente se denomina propensión (o intensidad) exportadora, creció de forma notable hasta finales de la década de los noventa, para estancarse a partir de entonces. Los resultados mostrados en el cuadro n.º 1 proporcionan valores medios para cada grupo de tamaño considerado. Ahora bien, ¿cuál es el valor medio para el total de la industria española? A tal respecto, conviene recordar que la ESEE no está diseñada específicamente para la elaboración de agregados poblacionales. Sin embargo, puede proporcionar alguna información utilizando las tasas de cobertura calculadas en relación con el número de empresas (por estratos de tamaño y grupos de actividad) que figuran en el directorio de cotización a la seguridad social, que es el directorio de base para el muestreo. Utilizando esa información, se obtiene que para 2005 la producción obtenida por las empresas exportadoras representaba el 85 por 100 de la producción total manufacturera y el 72 por 100 del empleo total de las empresas de diez o más empleados, que son las investigadas en la ESEE. Ese alto porcentaje se debe, lógicamente, al hecho de que prácticamente la totalidad de las empresas de mayor tamaño son a su vez empresas exportadoras. Para ese mismo año, el porcentaje medio (poblacional) de empresas exportadoras es del 43 por 100 y la propensión exportadora media (poblacional) es del 30 por 100. Por supuesto, si se incluyesen las empresas de menos de diez trabajadores, que no son investigadas en la encuesta de referencia, ambas cifras caerían de forma notable, dada la estructura de tamaños del sector industrial.

Los resultados anteriores aportan una valiosa información sobre la importancia relativa de la actividad exterior en el volumen de negocio de las em-

CUADRO N.º 2

**DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS, 2005 (\*)**

	Número	Porcentaje de las exportaciones totales
Top 1 por 100.....	176	60,9
Top 5 por 100.....	887	80,0
Top 10 por 100.....	1.774	87,9
<b>Total .....</b>	<b>17.740</b>	<b>100</b>

(\*) Valores poblacionales calculados usando tasas de cobertura por sectores y tramos de tamaño.

presas. Sin embargo, ocultan una enorme heterogeneidad en el comportamiento exportador. Tanto el porcentaje de empresas que exportan como la relevancia de estos flujos en el total de ventas varían notablemente en función de diversas características de las empresas. Entre ellas hay dos de especial importancia: el sector de actividad y, sobre todo, el tamaño. Aunque la propensión exportadora media no difiere sustancialmente por empresas cuando éstas exportan (es decir, cuando no se consideran los «cerros» vinculados a la «no exportación»), el volumen de la exportación total está fuertemente concentrado en un porcentaje muy reducido de empresas. Ello es consecuencia de la asociación positiva entre el tamaño de la empresa y la probabilidad de exportar y, sobre todo, de la lógica relación creciente entre el volumen exportado y el propio tamaño de la empresa. En el cuadro n.º 2 se muestran los resultados para el año 2005, para los que nuevamente se ha procedido a elaborar variables poblacionales teniendo en cuenta las características de representatividad sectorial y por tramos de tamaño de la ESEE. Como puede observarse, el 1 por 100 de las empresas que más exportan acumulan el 60,9 por 100 de las exportaciones totales de la industria española. Este resultado puede parecer alto, pero es muy similar al obtenido para otros países de nuestro entorno. Obviamente, ese reducido número de empresas, que no llega a las dos centenas, encuadra, por ejemplo, a las empresas del sector automovilístico.

La segunda cuestión de interés se refiere a la dinámica de entrada y salida en los mercados de exportación. A ese respecto, la heterogeneidad exportadora no sólo se circunscribe a las diferencias transversales entre empresas, sino también a los cambios en el comportamiento exportador de cada empresa a lo largo del tiempo. Aparentemente, la decisión de entrada en los mercados de exportación tiene características vinculadas a la presencia de cos-

CUADRO N.º 3

DINÁMICA DE LA ACTIVIDAD EXPORTADORA (1990-2006)

	No exportadoras	Entrantes	Salientes	Entrantes-salientes	Exportadoras
Porcentaje de empresas.....	37,5	6,4	3,0	11,0	42,1
Propensión exportadora (porcentaje).....	0	8,6	8,5	7,9	34,6
Propensión exportadora (sólo empresas exportadoras) (porcentaje).....	0	13,9	16,3	14,7	33,7
Tamaño (ventas, en miles de euros).....	18.954	42.429	47.318	67.303	98.490
<b>Total de observaciones.....</b>	<b>8.279</b>	<b>2.958</b>	<b>1.041</b>	<b>5.583</b>	<b>12.879</b>

tes fijos, que le dotarían de cierto carácter de irreversibilidad. Sin embargo, también es cierto que, si bien existe un importante grupo de empresas que, o bien nunca exportan o bien lo hacen de forma persistente, junto a ellas existen otros colectivos de empresas que entran y/o salen de los mercados de exportación con cierta asiduidad

La disponibilidad de series de microdatos con mayor dimensión temporal ha permitido ir analizando esta cuestión para diversos países en los últimos años. En el cuadro n.º 3 se proporciona información sobre la dinámica de las empresas industriales españolas en relación con su grado de persistencia en la actividad exportadora. Para ello, se distinguen cinco grupos de empresas en función del comportamiento observado a lo largo del período en el que se encuentran en la muestra: las que siempre exportan (exportadoras) o nunca lo hacen (no exportadoras), las que han mantenido un comportamiento exportador persistente hasta un momento en el que han dejado de exportar (salientes) o viceversa (entrantes), más un último grupo de situaciones heterogéneas de entrada y salida (con cualquier combinación) de los mercados de exportación.

Como puede observarse, hay un alto porcentaje de empresas situadas en las dos posiciones extremas: nunca exportan o siempre exportan. Respecto a las situaciones intermedias, es muy infrecuente observar entradas y, sobre todo, salidas de la actividad. Por ejemplo, este último caso sólo se observa en un 3 por 100 del total de empresas analizadas. Recuérdese que una salida se entiende como valores positivos seguidos de valores nulos (no exportación), por lo que no se trata de salidas del mercado (cierres), sino propiamente de cese de la actividad exportadora. Otra cuestión es que ese cese anteceda a un cierre definitivo. En ambos grupos de empresas (entrantes y salientes) la propensión exportadora media es, como es razonable, sustancialmente inferior a la de

las empresas persistentemente exportadoras. Por último, las empresas en las que se observa más de una entrada y/o salida en los mercados de exportación constituyen aproximadamente un 11 por 100 del total. Como en las anteriores, se trata de empresas más pequeñas que las que exportan de forma continua, aunque son sustancialmente mayores que aquellas que nunca realizan actividad exportadora.

La tercera característica a resaltar aquí se centra en la complementariedad entre la actividad exportadora y otras dimensiones de la internacionalización de la empresa. Habitualmente los investigadores ponemos el énfasis en los flujos de exportación, ya que éstos han constituido tradicionalmente la vía prioritaria de internacionalización. Sin embargo, la actividad exportadora aparece muy frecuentemente de forma complementaria con la realización de importaciones. Como puede observarse en el cuadro n.º 4, el 80 por 100 de las empresas realizan (o no realizan) simultáneamente ambas actividades. Sólo en uno de cada cinco casos hay flujos de exportación pero no de importación, o viceversa. Es más, esos casos están normalmente asociados a empresas con escasa e intermitente actividad exportadora (o importadora). Hay una razón que explica, al menos en parte, esa simultaneidad. Como también puede apreciarse en el cuadro n.º 4, la ratio entre empresas de capital extranjero que exportan y no exportan es de 11,9. Esa ratio es de 1,3 para las empresas sin participación de capital extranjero (2). Evidentemente, la asociación positiva entre actividad exportadora y participación de capital extranjero se extiende a la actividad importadora debido, en buena medida, al comercio intraempresa, de enorme importancia en la explicación actual de los flujos de comercio internacionales. De hecho, en Moreno y Rodríguez (1998) obteníamos que ese doble efecto de la participación de capital extranjero sobre los flujos tanto de exportación como de importación tiene, en muchos casos, efectos negativos sobre el saldo comercial global.

CUADRO N.º 4

## EXPORTACIÓN, IMPORTACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE CAPITAL (2005)

	EMPRESAS IMPORTADORAS		EMPRESAS DE PROPIEDAD EXTRANJERA		PARTICIPACIÓN EN OTRAS EMPRESAS EN EL EXTRANJERO		TOTAL
	No	Sí	No	Sí	No	Sí	
No exportadoras (porcentajes).....	26,5	10,9	36,0	1,4	37,1	0,3	714
Exportadoras (porcentajes).....	10,1	52,5	45,9	16,7	49,6	13,0	1.195
<b>Total .....</b>	<b>697</b>	<b>1.212</b>	<b>1.563</b>	<b>346</b>	<b>1,654</b>	<b>255</b>	<b>1.909</b>

Por último, el cuadro n.º 4 también manifiesta que, contrariamente a lo predicho por los modelos neoclásicos de inversión extranjera, existe una clara complementariedad entre los flujos de exportación y de presencia en el exterior. La ESEE, que dispone de esa información desde el año 2000, indica que prácticamente la totalidad de empresas con participación en otras empresas industriales localizadas en el extranjero son, a su vez, empresas exportadoras.

### III. ACTIVIDAD EXPORTADORA Y COMPETENCIA EN COSTES

En el apartado anterior se ofreció un diagnóstico sobre algunas características básicas de las empresas exportadoras españolas. Ese diagnóstico se complementa en este apartado con un análisis de la heterogeneidad en términos de eficiencia y costes relativos. Aunque se sigue basando en la utilización de datos individuales de empresas, conviene ponerlo previamente en una perspectiva más amplia. A ese respecto, cuando se analiza la evolución de la competitividad exterior con información de carácter macroeconómico, el indicador más utilizado es sin duda el índice de precios relativos (nacionales/extranjeros) en moneda común. Como es bien sabido, aunque el resultado preciso varía en función del indicador de precios o costes que se utilice, la tendencia a largo plazo de la economía española se caracteriza por una pérdida casi constante de competitividad precio. Además, en los últimos años, a la pérdida derivada del diferencial en el crecimiento de los precios se ha unido la notable apreciación del euro respecto al resto de monedas relevantes en nuestro comercio internacional, en particular en relación con el dólar estadounidense y la libra esterlina. Incluso escogiendo el índice de precios de exportación, que refleja una menor pérdida de competitividad, por ejemplo, que el IPC, no cabe duda de que el diagnóstico es difícil de conciliar con la evidencia sobre el mantenimiento de las cuotas de mercado internacionales

de las exportaciones españolas. Efectivamente, pese a que la entrada de China en la OMC ha revolucionado la evolución de las cuotas de mercado internacionales en los últimos años, los resultados relativos de la industria española no han sido malos (véase Gordo, 2007).

Aunque útiles para delinear tendencias, los índices de competitividad definidos a partir de índices agregados de precios o de costes relativos en una moneda común presentan limitaciones importantes. Las críticas habituales a estos índices son de dos tipos. En primer lugar, como es natural, al tratarse de indicadores de naturaleza macroeconómica, no consideran que, como se observó en el apartado anterior, existe una enorme heterogeneidad en los comportamientos y estrategias de las empresas. Esa heterogeneidad persiste aunque se consideren sectores de actividad con mayor desagregación haciendo uso, por ejemplo, del índice de precios industriales por ramas de actividad. De hecho, como se comentó anteriormente, la literatura sobre comercio internacional ha enfatizado desde finales de la década de los noventa la conexión existente entre la heterogeneidad en los niveles de eficiencia con los que operan las empresas y las diferencias observadas en la salida a los mercados exteriores. A partir del influyente trabajo de Melitz (2003), diversos autores han profundizado en esa relación, proporcionando un sólido sustrato teórico a la conocida asociación positiva entre eficiencia y actividad exportadora. La idea es que, en un contexto en el que existen costes fijos de entrada en los mercados y en el que las empresas operan con incertidumbre *ex-ante* acerca de los niveles efectivos de eficiencia, cabe esperar que sean las empresas más eficientes no sólo las que sobrevivan, sino también las que accedan a los mercados de exportación. Por su parte, las empresas con niveles medios de eficiencia consiguen también sobrevivir, pero abastecen exclusivamente a los mercados domésticos. Por último, las empresas con menores niveles

relativos de eficiencia terminarán saliendo del mercado. Esta conexión teórica entre los niveles relativos de eficiencia y la presencia en los mercados de exportación ha sido posteriormente ampliada, considerando otras características del proceso de internacionalización. En particular, se ha analizado el carácter multinacional de las empresas y la externalización/adquisición de *inputs* a empresas localizadas en terceros países (*offshoring*) —véase, por ejemplo, Antràs y Helpman (2004).

En este contexto, parece razonable esperar que un indicador agregado de costes laborales unitarios como el que se utiliza habitualmente en los índices de competitividad no capte adecuadamente el mayor nivel de eficiencia relativa de las empresas exportadoras. La utilización de información individual sí permite, obviamente, introducir esas diferencias. En este apartado analizo esta cuestión. Previamente, conviene diferenciar entre los niveles y las variaciones de las variables objeto de interés. Por lo que se refiere a los niveles, las empresas exportadoras suelen tener mayores costes laborales medios que las empresas no exportadoras, pero, al mismo tiempo, son también más productivas. Para ver esta cuestión con mayor claridad, el cuadro n.º 5 ofrece los resultados del parámetro  $\beta$  de un conjunto de regresiones para el período 1990-2005 del tipo:

$$\ln X_{it} = \alpha + \beta \text{Dexp}_{it} + \gamma \text{Lnd}_{it} + \eta \text{Year}_{it} + \lambda \text{Size}_{it} + \varepsilon_{it} \quad [2]$$

donde la variable a explicar ( $X$ ) es la recogida en cada fila del cuadro n.º 5 y se han incluido, además de la variable dicotómica que indica si la empresa es o no

exportadora (*exp*), un amplio conjunto de variables de control referidas a los sectores de actividad (veinte industrias), los años (dieciséis) y los tramos de tamaño según el número de trabajadores (cinco tramos). Los parámetros estimados de estas variables de control adicionales, que no se muestran, son significativamente distintos de cero. Esta regresión, que sigue a la planteada por Bernard y Jensen (1999), pone de manifiesto las diferencias entre las empresas exportadoras y no exportadoras en el conjunto de variables analizadas. Como es esperable, las empresas exportadoras son mayores que las no exportadoras tanto en términos de empleo como de producción. Además, son más intensas en capital, con independencia de si la intensidad se mide en términos de la relación capital/trabajador o capital/horas trabajadas. De forma más significativa, la parte baja del cuadro n.º 5 indica que las empresas exportadoras tienen mayores costes laborales medios por trabajador, y al mismo tiempo son también más productivas que las empresas no exportadoras. Estas diferencias son, además, especialmente significativas cuando la muestra se restringe a las empresas de menor tamaño.

Los resultados anteriores muestran las diferencias en los valores medios. Una forma complementaria de analizar estas diferencias consiste en comparar las distribuciones de los costes por trabajador y la productividad aparente. El panel izquierdo del gráfico 1 muestra las distribuciones correspondientes a los costes laborales medios por trabajador en las empresas exportadoras y no exportadoras. El número de trabajadores se ha calculado teniendo en cuenta a los eventuales y a los trabajadores a tiempo parcial (3). El panel derecho muestra la productividad media

CUADRO N.º 5

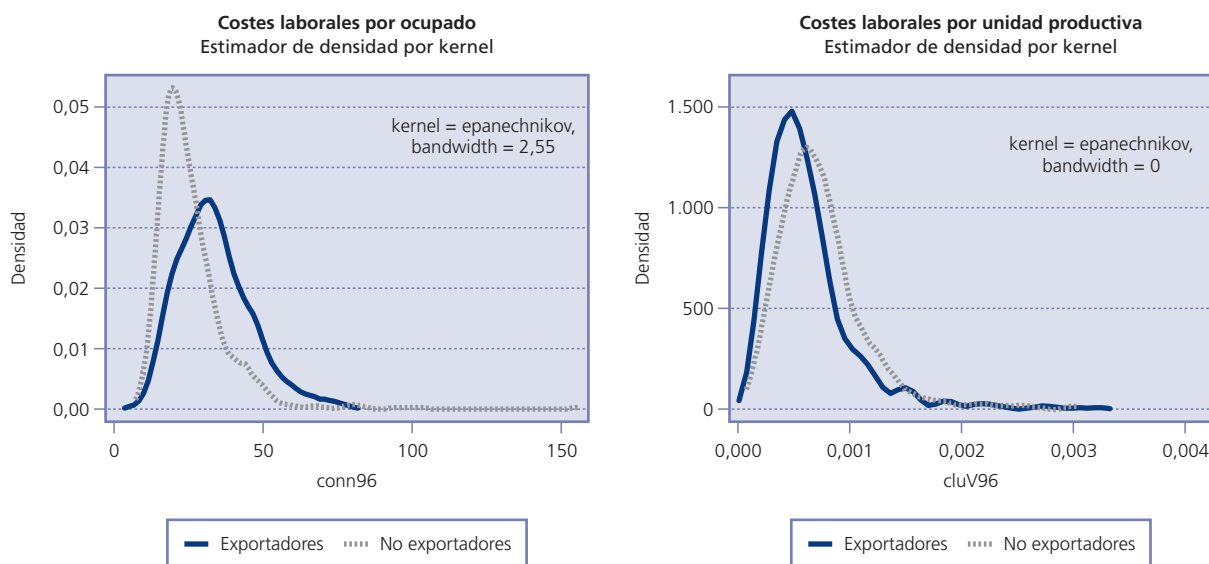
**PREMIA EXPORTADOR (1990-2006)**

Variable a explicar (X):	Todas las empresas	Empresas de 200 y menos trabajadores	Empresas de más de 200 trabajadores
Producción .....	0,461 (39,6)	1,197 (64,7)	0,341 (8,8)
Empleo.....	1,631 (94,3)	0,707 (52,2)	0,136 (5,7)
Capital por trabajador .....	0,253 (18,2)	0,496 (32,7)	0,122 (3,6)
Capital por hora .....	0,255 (17,9)	0,503 (32,5)	0,118 (3,4)
<b>Resultados:</b>			
Salario por trabajador .....	0,084 (17,6)	0,189 (34,0)	0,037 (3,6)
Producción por trabajador.....	0,356 (36,1)	0,486 (46,3)	0,109 (4,7)
Producción por hora .....	0,367 (36,1)	0,500 (46,3)	0,110 (4,5)
<b>Número de observaciones .....</b>	<b>24,944</b>	<b>15,216</b>	<b>7,331</b>

Notas: Los t-ratios (entre paréntesis) son robustos a heterocedasticidad. El número de observaciones se refiere a las estimaciones con la producción como variable dependiente.



GRÁFICO 1  
DISTRIBUCIÓN DE LOS COSTES LABORALES POR OCUPADO Y LOS COSTES LABORALES POR UNIDAD  
(EMPRESAS EXPORTADORAS Y NO EXPORTADORAS)



por trabajador, calculada con el valor añadido real. Para su cálculo se ha utilizado un método de doble deflación. Por un lado, se ha deflactado la producción de bienes y servicios de las empresas mediante el indicador de variaciones de precios de venta que ellas mismas proporcionan. Por otro, se han deflactado los consumos intermedios haciendo uso de las variables individuales de variación de precios de la energía, las materias primas y los servicios exteriores adquiridos, información que también proporcionan las empresas investigadas.

Como se puede observar, la distribución de los costes por ocupado de las empresas exportadoras se encuentra claramente a la derecha de la que presentan las empresas no exportadoras. Los mayores costes por trabajador se compensan con mayores niveles relativos de eficiencia, medidos éstos de forma sencilla mediante la producción real por trabajador. Como consecuencia, según se observa en la parte derecha del gráfico 1, la distribución correspondiente a las empresas exportadoras se sitúa claramente a la izquierda de la que presentan las empresas no exportadoras.

Los resultados anteriores coinciden con una amplia evidencia internacional que manifiesta diferencias robustas entre ambos grupos de empresas. Sin

embargo, la cuestión relevante que interesa poner de manifiesto aquí, y que es menos conocida, no es sólo que hay diferencias en el nivel relativo de costes existente, sino también que la evolución de los costes laborales unitarios es peor entre las empresas no exportadoras que entre las exportadoras. De hecho, como se muestra en el cuadro n.º 6, la inclusión de una variable dicotómica de actividad exportadora en una regresión en la que, como variable dependiente, aparece la tasa de variación de los costes laborales unitarios indica que las empresas exportadoras han tendido a tener menores crecimientos de costes unitarios que las no exportadoras a lo largo del período 1991-2006.

CUADRO N.º 6

**EVOLUCIÓN DE COSTES LABORALES UNITARIOS Y ACTIVIDAD EXPORTADORA (1991-2006)**

	Parámetro	t-ratio
Empresa exportadora .....	-0,010	-1,93
Constante .....	0,105	7,02

N. de observaciones = 22.494

Efectos temporales: F (14, 22459) = 19,92

Efectos sectoriales: F (19, 22459) = 3,11

#### IV. COMPETITIVIDAD Y DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTO

En el apartado III se ha señalado que una primera crítica habitual a los indicadores tradicionales de competitividad exterior es que éstos no tienen en cuenta la circunstancia de que los costes unitarios crecen con distinta intensidad en función, entre otras características, de la actividad exterior de las empresas. Esta limitación es compatible con una segunda crítica: el hecho de que los indicadores de competitividad basados en costes o precios relativos sólo contemplan, por definición, una parte de la capacidad competitiva de las empresas, precisamente aquella basada en las estrategias de fijación de precios. Sin embargo, como es bien conocido, las empresas compiten habitualmente en un contexto de productos diferenciados, donde los atributos de los bienes o servicios producidos, o la calidad percibida por los demandantes, son variables básicas para explicar su resultado competitivo. Aunque se trata de un diagnóstico ampliamente compartido, los problemas de medición empírica en este caso son notablemente superiores a los asociados a la medición de la variación de los precios o costes.

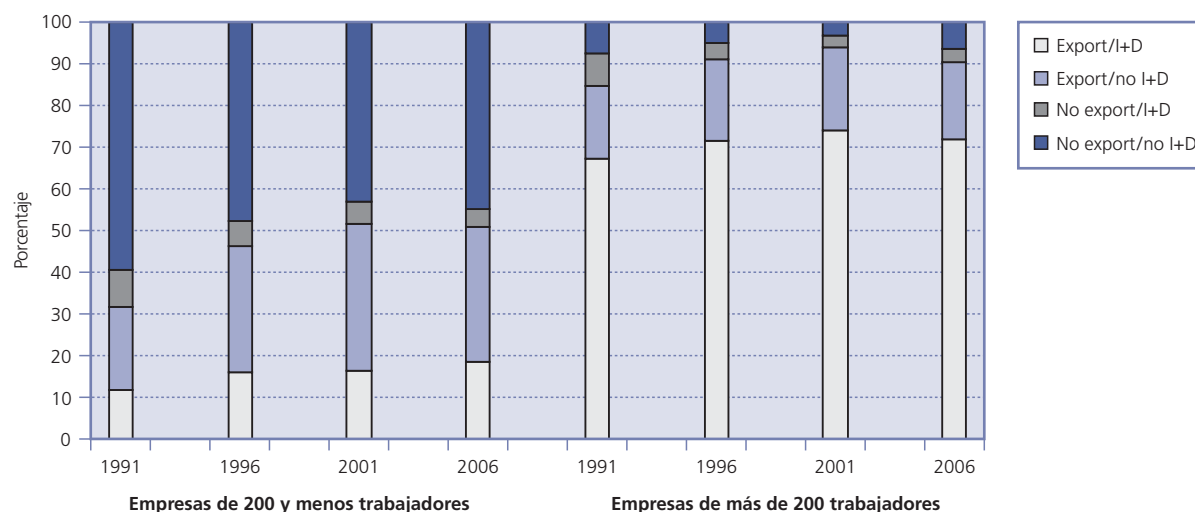
Una forma tradicional de abordar las estrategias de diferenciación del producto consiste en distinguir entre diferenciación vertical y horizontal. La primera se identifica con la diferenciación basada en la calidad de los productos, por lo que las variables utilizadas para aproximarla se refieren a características técnicas del bien. Por su parte, la diferenciación horizontal se identifica como aquella que no implica necesariamente distintos niveles de calidad, sino distintas percepciones del bien desde la demanda. De ahí que sean aquellas variables vinculadas con aspectos de publicidad del producto las más utilizadas para su aproximación empírica. Hay que señalar que esta distinción entre ambos tipos de diferenciación —vertical y horizontal— implica sin duda una cierta simplificación, y no está exenta de problemas. Sin embargo, proporciona un buen punto de partida, ampliamente utilizado, para distinguir entre distintas estrategias de diferenciación del producto.

La ESEE no es una encuesta diseñada específicamente para el análisis del colectivo de empresas exportadoras, por lo que las posibilidades para poder aproximar con detalle las estrategias de diferenciación de producto diferenciando entre mercados son limitadas. Lo que sí es posible es caracterizar a los colectivos de empresas exportadoras y no exportadoras en relación con la intensidad en el uso de es-

trategias de diferenciación. Con ese objetivo, la diferenciación vertical se ha aproximado a través de cuatro variables. La primera es la variable habitualmente utilizada, y recoge los gastos en I+D más los gastos en importaciones de tecnología (pagos por licencia y asistencia técnica en el extranjero) llevados a cabo por las empresas en relación con sus ventas, configurando lo que habitualmente se denomina esfuerzo tecnológico. Como ocurre con frecuencia, esta variable se caracteriza por un estado de «no acción» en un porcentaje elevado de empresas. De hecho, al igual que ocurre con la actividad exportadora, se manifiesta un efecto distinto del tamaño sobre la decisión de realizar gastos en innovación y desarrollo (y/o comprar tecnología al exterior) y sobre la intensidad con la que se efectúan los gastos. En ese sentido, la relación positiva que se observa entre el esfuerzo tecnológico medio de todas las empresas y el tamaño es consecuencia exclusivamente del fuerte impacto que la dimensión de las empresas tiene sobre la probabilidad de que una empresa realice gastos en I+D, pues cuando se analiza el esfuerzo tecnológico de las empresas que hacen I+D la intensidad de las empresas de menor tamaño es muy similar a las de más de 200 trabajadores.

La medición de las actividades tecnológicas se completa con otras dos variables que aproximan los *outputs* o resultados de los procesos de innovación tecnológica. En concreto, se trata del número de patentes registradas y de la obtención de innovaciones de proceso por parte de las empresas. Si bien el número de patentes registradas es muy escaso, y además presenta notables diferencias entre sectores, una cuarta parte de las empresas de menor tamaño, y algo más de la mitad de las de más de 200 trabajadores, declaran obtener innovaciones de proceso. Por lo que se refiere a las estrategias de diferenciación horizontal, éstas se han aproximado por el gasto en publicidad en relación con las ventas totales de la empresa (que aquí denominamos intensidad publicitaria), la realización de estudios de mercado y *marketing* y la realización de actividades de promoción de los productos según la finalidad de las actividades de promoción —productos y marcas y/o imagen de la empresa (4). Adicionalmente, se utiliza la realización de innovaciones de producto como indicador de diferenciación. En este caso es difícil conocer si va más asociada a la diferenciación de carácter vertical o a la horizontal, ya que comparte características de ambas. Por ejemplo, hasta la ESEE 2006 se consideraban cambios en el diseño como una estrategia de diferenciación de producto.

GRÁFICO 2  
ACTIVIDAD EXPORTADORA Y ACTIVIDADES TECNOLÓGICAS (1991-2006)



El gráfico 2 muestra la conexión entre las actividades de exportación y las del indicador más tradicional, el de realización de gastos en I+D, para ambos grupos de empresas en el período 1991-2006. Como se puede observar, ambas actividades se presentan de modo simultáneo entre las empresas de mayor tamaño: la inmensa mayoría de empresas con más de 200 trabajadores que son exportadoras también realizan gastos en I+D (internos y/o externos). Por el contrario, entre el reducido porcentaje que no realizan exportaciones lo más frecuente es observar que se trata de empresas que no realizan actividades tecnológicas medidas de este modo. Con respecto a las empresas de 200 y menos trabajadores, se observa también una fuerte simultaneidad entre ambas estrategias. Entre las empresas exportadoras de este estrato de tamaño se constata que la relación entre las que no realizan y realizan actividades de I+D no se ha modificado de forma sustancial a lo largo del período, pues la ratio ha pasado de 1,69 veces a 1,72. Sin embargo, esa proporción ha aumentado de forma sustancial entre las que no realizan exportaciones, para las que ha pasado de 6,8 a 10,4. Dicho de otro modo, a lo largo del período se asiste a una intensificación de la relación entre la actividad exportadora y la realización de gastos en I+D, especialmente entre las empresas de menor tamaño. Esa intensificación se ha producido porque las empresas no exportadoras, que ahora representan un menor porcentaje del total, son empresas «peores» desde el punto de vista de la realización de gastos en innovación y desarrollo.

Para profundizar en la relación entre actividad exportadora y estrategias de diferenciación, el cuadro número 7 muestra los resultados de un amplio conjunto de regresiones con dos variables a explicar: la variable (dicotómica) exportar/no exportar y la variable (continua) intensidad exportadora. En el primer caso, se utiliza una especificación logística y se muestran los efectos marginales asociados, mientras que en el segundo se muestran los p-valores asociados a estimadores robustos a heterocedasticidad. En ambos casos, se ha incluido también un amplio conjunto de variables adicionales de control (edad, sector de actividad, tamaño, año, etc.) cuyos resultados no se muestran, pero que resultan significativas. El número de observaciones se sitúa en torno a las 30.300, aunque varía ligeramente en cada regresión en función del grado de completitud de la variable explicativa analizada.

Los resultados apoyan la hipótesis inicial sobre la relevancia de las estrategias de diferenciación de producto. En general, se observa una clara relación positiva entre la realización de actividades de innovación y las de exportación. Esa relación se mantiene tanto en términos de probabilidades como de intensidades de las variables explicativas, así como para las dos definiciones de la variable explicativa (dicotómica y continua). Esto último resulta especialmente interesante, pues sugiere que no sólo hay simultaneidad en la realización de estrategias —que es lo que mostraba el gráfico 2, y que viene a indicar que las empresas «buenas» realizan, de forma simultánea y

CUADRO N.º 7

## EXPORTACIÓN Y ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTO

	PROBABILIDAD DE EXPORTAR		PROPENSIÓN EXPORTADORA	
	Parámetro (efectos marginales)	z-ratio	Parámetro	t-ratio
Realización de gastos en I+D (0/1).....	4,351	42,2	0,096	27,4
Esfuerzo tecnológico.....	1,152	14,0	0,767	9,3
Patentes.....	1,121	7,3	0,007	2,6
Innovaciones de producto.....	2,633	27,3	0,041	12,2
Innovaciones de proceso.....	1,778	18,7	0,032	10,7
Esfuerzos de asimilación de tecnología importada.....	1,530	10,1	0,007	1,8
Intensidad publicitaria (0/1).....	2,348	28,3	0,009	3,1
Estudios de mercado y marketing.....	2,486	22,6	0,005	1,5

recurrente, un conjunto de estrategias competitivas, entre las que están la realización de exportaciones y de actividades de diferenciación—, sino que hay también una conexión entre las intensidades, de forma que una política que no se limite a incentivar que la empresa realice «alguna» actividad de innovación o de diferenciación horizontal, sino que la impulse a hacerlo con mayor intensidad, va acompañada de un mayor éxito en su actividad exterior, entendiéndose como tal un aumento en su intensidad exportadora.

## V. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha analizado la actividad exterior de las empresas industriales españolas utilizando información individual (microdatos). La disponibilidad de un largo período temporal (diecisiete años), y la estructura de panel de la base de datos utilizada permiten poner de manifiesto que, junto a una enorme heterogeneidad en el comportamiento empresarial, existen notables diferencias en las estrategias (y en su evolución) entre las empresas exportadoras y no exportadoras. Entre los resultados alcanzados cabe destacar los siguientes.

En primer lugar, se constata que el impulso que se derivó del crecimiento de la actividad exportadora a comienzos de la década de los noventa se fue debilitando a medida que transcurría aquella. Además, en los años más recientes, la caída de la contribución relativa de las exportaciones ha podido explicar parcialmente la atonía en el crecimiento global del sector industrial. Sólo los datos para 2006, últimos disponibles parecen sugerir una recuperación del patrón anterior, aunque aún es pronto para conocer si esta mejoría se consolidará o no.

En segundo lugar, cuando se analiza la actividad exportadora hay que tener presente la enorme heterogeneidad implícita en la distribución. Los resultados que se aportan en este trabajo analizan esa heterogeneidad desde dos perspectivas. Por un lado, se observa que un porcentaje muy reducido de las empresas exportadoras dan cuenta de una proporción muy considerable de las exportaciones totales. Por otro, se constata que, junto a los dos colectivos de empresas que exportan o no de forma persistente, existe una importante dinámica de entrada y salida en los mercados de exportación. Como es esperable, esta dinámica se encuentra asociada a empresas con menor tamaño medio y en las que las exportaciones suponen una parte más reducida de las ventas totales que en el caso de las empresas que exportan de forma continua.

En tercer lugar, se observa el mejor resultado de las empresas exportadoras en términos de los indicadores tradicionales de medición de la competitividad. En concreto, se obtiene que el mayor nivel relativo de costes laborales por trabajador de las empresas exportadoras es compatible con mayores niveles de eficiencia relativa. Este *premia* ligado a la actividad exportadora se traduce no sólo en menores costes unitarios, sino también en la mejor evolución relativa de éstos a lo largo del período estudiado.

En cuarto lugar, cuando el análisis de competitividad se extiende integrando un amplio conjunto de variables vinculadas a estrategias de diferenciación de los productos, vuelve a ponerse de manifiesto que la actividad exportadora aparece de forma simultánea con aquéllas. Además, se observa una asociación positiva no sólo con la realización (o no) de esas estrategias de diferenciación, sino también con la intensidad relativa con la que se llevan a cabo.

**NOTAS**

(1) Sin ánimo de exhaustividad, pueden señalarse los trabajos de MORENO y RODRÍGUEZ (1998, 2004), DELGADO *et al.* (2003) y ESTEVE *et al.* (2008).

(2) En el cuadro n.º 4 no se distingue entre empresas por tramos de tamaño. Ello explica también esa diferencia, debido a la conexión existente entre la participación de capital extranjero y el tamaño de las empresas.

(3) Personal fijo a tiempo completo, más la mitad del personal fijo a tiempo parcial (ambos conceptos a 31 de diciembre), más los eventuales medios. Estos últimos se calculan como la media simple de los eventuales de cada trimestre, cuando este número ha variado significativamente, o como el número de eventuales a fin de año, cuando la empresa dice que ese número no ha variado de forma significativa.

(4) La promoción de la imagen de la empresa se encuentra fuertemente asociada con una baja estandarización del producto, por lo que, de hecho, es una variable que también podría estar captando, al menos en parte, estrategias de diferenciación vertical del producto.

**BIBLIOGRAFÍA**

ALONSO, J. A., y DONOSO, V. (1998), *Competir en el exterior: la empresa española y los mercados internacionales*, ICEX, Madrid.

ANTRÁS, P., y HELPMAN, E. (2004), «Global sourcing», *Journal of Political Economy*, 112 (3): 552-580.

BERNARD, A., y JENSEN, J. B. (1999), «Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both?», *Journal of International Economics*, 47 (1): 1-25.

DELGADO, M.; FARIÑAS, Jose C., y RUANO, S. (2003), «Firm productivity and export markets: a nonparametric approach», *Journal of International Economics*, 57: 397-422.

ESTEVE, S.; MAÑEZ, J. A., y SANCHIS, J. A. (2008), «Does a "survival-by-exporting" effect exist for SMEs?», *Empirica*, 35: 81-104.

GORDO, E. (2007), «La competitividad internacional de la industria», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, 112: 156-169.

HELPMAN, E. (2006), «Trade, FDI, and the organization of firms», *Journal of Economic Literature*, XLIV: 589-630.

MELTZ, M. J. (2003), «The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity», *Econometrica*, 71 (6): 1695-1725.

MORENO, L., y RODRÍGUEZ, D. (1998), «Efectos de la participación de capital extranjero en los flujos comerciales de las empresas», *Investigaciones Económicas*, 22: 179-199.

— (2004), «Domestic and foreign price-marginal cost margins: An application to Spanish manufacturing firms», *Review of International Economics*, 12 (1): 60-80.



## Resumen

El objeto de este artículo es establecer una tipología de empresas que realizan *outsourcing* tratando de discernir, a partir de la literatura teórica y empírica disponible, los rasgos empresariales que distinguen a las empresas *outsourcers* de las no *outsourcers*. La evidencia empírica aportada confirma la existencia de ciertas características empresariales que, de no poseerse, pueden obstaculizar el acceso a estrategias de externalización. Éstas, junto con las que derivan de la propia aplicación del *outsourcing*, configuran los rasgos que diferencian a las empresas *outsourcers* de las que no utilizan dicha forma de organización de la producción.

*Palabras clave:* *outsourcing*, estrategia competitiva, tipología de empresas, manufacturas españolas.

## Abstract

The aim of this paper is to establish a typology of firms that outsource production. We want to identify, according to the available theoretical and empirical literature, characteristics in which *outsourcers* and non *outsourcers* differ. The empirical evidence founded in this investigation confirms the existence of certain firm's characteristics which, by one hand, seem to be prerequisites to *outsourcing* and, by other hand, are influenced by the adoption of this strategy.

*Key words:* *outsourcing*, competitive strategy, typology of firms, Spanish manufacturing industries.

*JEL classification:* D21, L23, L60.

# OUTSOURCING Y CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS: EVIDENCIA PARA LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Carmen DÍAZ-MORA

Rosario GANDOY

Ángela TRIGUERO

Universidad de Castilla-La Mancha

## I. INTRODUCCIÓN (\*)

EL *outsourcing* es una estrategia empresarial que consiste en segmentar la cadena de valor de un producto con objeto de encargar partes específicas de ella a otras empresas. La empresa deja de producir determinadas fases del proceso de elaboración de un bien, concretamente aquellas en las que es menos eficiente, que pasan a ser suministradas por terceros. No obstante, como señalan Grossman y Helpman (2005), el *outsourcing* va más allá de la mera compra de materias primas y componentes estandarizados en el mercado; implica el establecimiento de vínculos a largo plazo entre la empresa que externaliza producción y el proveedor, así como una transmisión fluida de información detallada sobre el producto.

La externalización de producción es una estrategia bien conocida por las empresas españolas, de profusa utilización en sectores como la fabricación de vehículos de motor, la industria electrónica, la aeronáutica o el textil-confeción. No obstante, el interés por esta forma de organización de la producción se ha acrecentado en los últimos años por dos motivos. El primero de ellos es su notable expansión. El uso del *outsourcing* no sólo se ha extendido a un amplio porcentaje de empresas y sectores, sino que además abarca un

número mayor de tareas de la cadena de valor. El segundo es que la externalización hacia empresas localizadas en el extranjero ha ido ganando peso, propiciando el desarrollo de redes productivas de dimensión global. Los avances tecnológicos en el campo concreto de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) han tenido un papel muy relevante tanto en la intensificación como en la internacionalización de la estrategia. En palabras de Grossman y Helpman (2002): «*we live in an age of outsourcing*».

El recurso al *outsourcing* se justifica porque es una estrategia fundamental para mejorar la eficiencia de las empresas en el cambiante y competitivo entorno en el que actúan. El *outsourcing* constituye una herramienta para reducir costes, bien sea por un mejor aprovechamiento de las economías de escala por parte de los proveedores, por los inferiores costes laborales del suministrador y/o por la transformación de costes fijos en variables. Entendida como un proceso de desintegración vertical, esta forma de organización de la producción permite a las empresas concentrarse en aquellas parcelas del proceso productivo donde residen sus capacidades básicas y externalizar el resto. De esta manera, la empresa se concentra en las fases en las que goza de ventajas competitivas, que pasan a constituir el «núcleo duro» de su actividad, y apro-

vecha la mayor eficiencia de los proveedores especializados en las fases segmentadas. Las ventajas de especialización y de recorte en los costes de producción no son las únicas derivadas de la adopción de estrategias de *outsourcing*. La empresa consigue, adicionalmente, ganar en flexibilidad y en capacidad de reacción, una característica cada vez más necesaria ante frecuentes alteraciones en la demanda, ciclos de vida de los productos más cortos, exigencias de productos personalizados y continuos cambios tecnológicos.

Pero, además de los potenciales beneficios, la empresa debe evaluar los costes y los riesgos en los que incurre al ceder al mercado la provisión de partes de su proceso productivo. En primer lugar, se exige un proceso de autoevaluación que permita detectar cuáles son las capacidades básicas de la empresa frente a sus competidores. Una vez tomada la decisión sobre qué fases se externalizan, entran en juego factores asociados a los costes de transacción, como son la búsqueda y selección de los suministradores adecuados, la negociación de los contratos, y los riesgos en la transferencia de activos y conocimientos a los proveedores. La evaluación de la estrategia del *outsourcing* debe realizarse con sumo cuidado, teniendo en cuenta sus costes y, especialmente, que es una decisión difícil de revertir. Únicamente cuando la balanza se incline nítidamente del lado de los beneficios la empresa apostará por el *outsourcing*.

Naturalmente, no todas las empresas tienen las mismas posibilidades de acometer con éxito esta estrategia. Las características del mercado en que operan, el tipo de producto que generan y los rasgos que definen el comportamiento empresarial condicionan

el balance coste-beneficio de adoptar la estrategia. De tal manera que, previsiblemente, las empresas que realizan *outsourcing* se distinguirán del resto por los atributos requeridos para la puesta en marcha de dicha forma organizativa. La literatura teórica y empírica permite avanzar en la delimitación de estos rasgos empresariales que caracterizan a las empresas *outsourcers*, pero, lógicamente, no son los únicos. El propio desarrollo de la estrategia condiciona el comportamiento y los resultados empresariales, añadiendo nuevos rasgos diferenciadores entre las empresas que abordan la estrategia y las que no lo hacen. El presente trabajo no busca discernir entre variables que son causa y efecto del *outsourcing*. El objeto de la investigación es establecer una tipología de empresas que realizan *outsourcing* tratando de delimitar los rasgos empresariales que distinguen a las empresas *outsourcers* de las no *outsourcers*. Aunque la entidad del *outsourcing* en las manufacturas españolas ha sido abordada en trabajos previos (Holl, 2007; Díaz-Mora, 2007), no existen análisis encaminados a estudiar las características de las empresas que lo acometen (1).

La estructura del trabajo es la siguiente. Tras esta introducción, en el apartado II se analiza la entidad del *outsourcing* en las empresas manufactureras españolas. En el III, se formulan, a la luz de los modelos teóricos, algunas hipótesis sobre las características empresariales que pueden estar asociadas a una mayor propensión a externalizar producción. El análisis empírico de contrastación de las relaciones planteadas entre rasgos empresariales y *outsourcing* se acomete en el apartado IV. En último lugar, se presentan las conclusiones y algunas consideraciones finales.

## II. DIMENSIÓN DEL OUTSOURCING

La fuente básica de análisis es la *Encuesta sobre estrategias empresariales* (ESEE, en adelante), que, elaborada por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, y la Fundación SEPI, proporciona anualmente, desde 1990, información sobre las empresas manufactureras españolas con diez o más empleados (2). El período de estudio comprende de 1991 a 2002 (3).

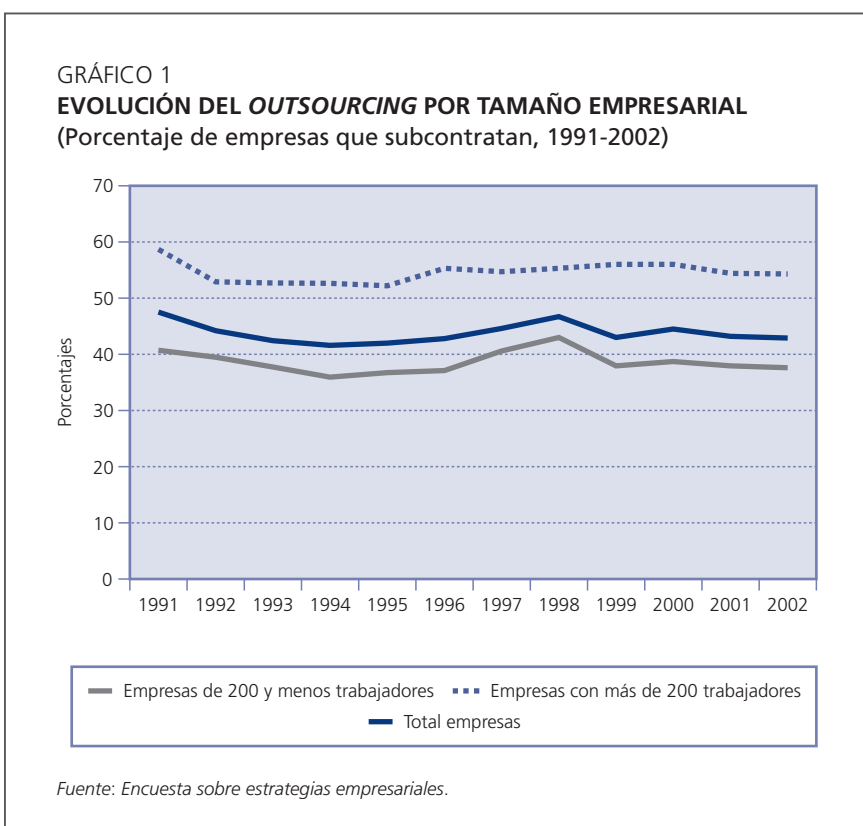
La ESEE es especialmente apropiada para el estudio del *outsourcing*, dado que incluye una pregunta específica a las empresas sobre si contratan con terceros la fabricación de productos terminados o componentes a medida para su firma y, en caso afirmativo, cuál es el valor de esa producción subcontratada. En tanto que específicamente se habla de fabricación a medida, y por consiguiente de una producción que se lleva a cabo siguiendo las especificaciones del contratista, y no de una mera compra de componentes estandarizados, puede hablarse propiamente de *outsourcing*. Además, dado que la fase segmentada es la manufactura del producto terminado o del componente, y no de servicios, se trata concretamente de *outsourcing* de materiales o de producción.

Su principal limitación es que no distingue la dimensión geográfica de la subcontratación, de modo que el análisis se refiere al *outsourcing* total, tanto doméstico como internacional. Si bien, dada la relevancia que adquieren los costes laborales entre los determinantes de la estrategia de *outsourcing* en las manufacturas españolas (Díaz-Mora, 2007), en un contexto de progresiva liberalización de los intercambios internacionales, puede suponerse

que la estrategia se orienta cada vez con mayor intensidad hacia mercados foráneos, particularmente hacia aquellos países con menores niveles de renta y salarios en los que existen indudables ventajas laborales. Así ocurre en otras economías desarrolladas, donde el aumento en el comercio de bienes intermedios, especialmente de partes y componentes, expresa claramente la creciente internacionalización de los procesos productivos y la extensión de redes internacionales de producción.

La industria española no se ha mantenido al margen de este proceso de extensión geográfica de los procesos productivos; recientes estudios que tratan de evaluar el desarrollo de estrategias de fragmentación de la producción a partir de las tablas *input-output* (TIO) confirman la creciente relevancia de la segmentación hacia economías foráneas, lo que parece apuntar que el *outsourcing* internacional ha ido cobrando una paulatina importancia (Canals, 2006; Gómez *et al.*, 2006; Díaz-Mora *et al.*, 2007). En este sentido, aunque nuestro análisis no considera específicamente la orientación internacional del *outsourcing*, sus resultados reflejan en gran medida su desarrollo.

El gráfico 1 muestra cómo casi la mitad de las empresas manufactureras españolas hacen uso de estrategias de *outsourcing* en la etapa de estudio. El porcentaje de empresas se mantiene bastante estable, en torno al 45 por 100 a lo largo del período. En tanto que la representatividad de la muestra difiere según la dimensión de la empresa, el gráfico 1 incorpora la propensión a subcontratar según el tamaño empresarial. Las empresas grandes (aquellas con más de 200 trabajadores) utilizan más intensivamente el *outsourcing* que la me-



dia; en torno al 55 por 100 de ellas externalizan producción, frente al 40 por 100 de las empresas con menos de 200 trabajadores. Esta relación positiva entre tamaño empresarial y subcontratación ya había sido destacada en trabajos empíricos previos tanto para la economía española (Holl, 2007; Díaz-Mora y Triguero, 2007) como para economías foráneas (Kimura, 2001; Tomiura, 2005, 2006). Son dos los argumentos que explican esta relación. Por un lado, el proceso de búsqueda de socios adecuados puede ser relativamente menos costoso para las grandes empresas, en tanto que gozan de un poder de mercado superior y mantienen contactos con un mayor número de empresas; por otro lado, las mayores dificultades de la gran empresa para adaptarse a entornos muy dinámicos propiciaría el uso del *outsourcing* como estrategia potenciadora de la flexibilidad.

Desde la óptica sectorial, el uso del *outsourcing* difiere ampliamente entre las industrias manufactureras (cuadro n.º 1). Las ramas con empresas más activas en el uso de la estrategia son: *otro material de transporte, material eléctrico y electrónico y maquinaria y equipo mecánico*; todas ellas con más de un 60 por 100 de sus empresas involucradas. Con más de la mitad de las empresas externalizando producción, se encuentran los sectores de *edición y artes gráficas, equipos de oficina, vehículos de motor, textil y confección y otras manufacturas*. Así pues, salvo en estas dos últimas ramas, el *outsourcing* predomina entre las empresas pertenecientes a sectores de alto y medio contenido tecnológico; los mismos que destacan en la evidencia empírica internacional (4). La elevada apertura externa que caracteriza a los mercados de estas producciones hace que se encuentren muy ex-

CUADRO N.º 1

## OUTSOURCING POR SECTORES Y TAMAÑO EMPRESARIAL (MEDIA 1991-2002)

	Porcentaje de empresas que subcontratan	Porcentaje de empresas < 200 trab. que subcontratan	Porcentaje de empresas > 200 trab. que subcontratan	Porcentaje de producción de la rama que corresponde a empresas que subcontratan
Otro material de transporte.....	67,4	58,0	75,3	83,2
Maquinaria y equipo mecánico.....	63,7	62,7	65,5	67,1
Material eléctrico y electrónico.....	63,4	60,5	66,6	64,2
Equipos de oficina e informáticos.....	58,6	60,6	55,9	66,1
Edición y artes gráficas.....	58,2	54,6	71,1	77,1
Otras industrias manufactureras.....	54,4	51,1	68,4	72,7
Vehículo de motor.....	54,0	44,7	60,8	73,6
Textiles.....	50,5	45,4	67,2	66,2
Productos de caucho y plástico.....	48,0	40,0	69,1	57,7
Productos metálicos.....	48,0	45,1	58,8	60,3
Productos químicos.....	42,3	26,9	56,7	53,0
Cuero y calzado.....	40,5	39,3	73,1	54,1
Muebles.....	37,7	34,9	58,3	50,4
Papel.....	34,1	33,2	35,5	33,6
Metalurgia.....	32,5	39,0	27,8	20,6
Industria de la madera.....	27,6	25,4	41,2	32,0
Productos de minerales no metálicos.....	26,9	22,1	36,7	31,5
Productos alimenticios y tabaco.....	23,5	13,4	47,0	60,5
Industria cárnica.....	19,5	13,3	32,0	34,4
Bebidas.....	17,7	11,9	23,2	26,6

Fuente: Encuesta sobre estrategias empresariales.

puestas a la competencia externa y, en consecuencia, sean más proclives a la adopción de estrategias competitivas tendentes a reforzar su posición en los mercados. El *outsourcing*, aparece como una forma de organización de la producción especialmente apropiada, que les permite desprenderse de las fases productivas más rutinarias, especialmente si además son intensivas en mano de obra, como el ensamblaje, y beneficiarse de las ventajas de especialización.

La desintegración de fases del proceso productivo es mucho menos frecuente en industrias intensivas en recursos naturales: *productos cárnicos, otros alimentos, bebidas, industria de la madera, industria del papel, productos minerales y metálicas básicas*. A la vista de estos resultados, es razonable pensar que existen características sectoriales que favorecen la fragmentación de los procesos

productivos y la adopción de estrategias de *outsourcing*.

El elevado porcentaje de la producción que corresponde a las empresas que subcontratan corrobora la apuesta firme por el *outsourcing* en la industria manufacturera española. En catorce de los veinte sectores para los que se ofrece información desagregada, las empresas contratistas generan más de la mitad de la producción de la rama, destacando los sectores de *edición y artes gráficas, vehículos de motor, otro material de transporte y otras industrias manufactureras*, donde en torno a tres cuartas partes de la producción del sector está vinculada a actividades de subcontratación.

Excepto en *maquinaria de oficina y metalurgia*, la empresa contratista domina claramente entre las empresas de mayor tamaño (más de 200 trabajadores), de ahí

los elevados porcentajes de producción correspondientes a empresas *outsourcers*. Estos resultados inducen a pensar en industrias con grandes empresas subcontratando producción a empresas del sector con menor dimensión (5). Este parece ser el caso de *alimentación*, donde el porcentaje de grandes empresas que subcontratan triplica al correspondiente a las de menor dimensión, de modo que, aunque el peso relativo de las empresas contratistas sea muy reducido, su participación en la producción sectorial supera el 60 por 100.

### III. OUTSOURCING Y CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS: PREDICCIONES TEÓRICAS

En este apartado se establecen las características empresariales que pueden asociarse al *outsour-*



cing como forma de organización de la producción de acuerdo con los modelos teóricos y con la literatura empírica previa. Para ordenar la exposición, se partirá de las predicciones que se postulan a partir de los análisis sobre los determinantes del *outsourcing*, incorporándose en dicho esquema las hipótesis acerca de los resultados, dado que, como se verá más adelante, algunas de las previsiones sobre el comportamiento derivado de la estrategia afectan a variables que, a su vez, son determinantes de su adopción.

El estudio de los factores que influyen en la estrategia de *outsourcing* ha sido objeto de diversas investigaciones recientemente. En la literatura teórica destaca el trabajo de Grossman y Helpman (2002), quienes analizan la decisión de la empresa entre la integración vertical de la cadena de valor y la externalización (*make or buy decision*). Para la elección han de evaluarse los beneficios de convertirse en una organización más pequeña, especializada y flexible (lo que redundará en menores costes de producción y de gestión) y los costes derivados de acudir al mercado, los costes de transacción. Trabajos posteriores, como los de Antras y Helpman (2004), incorporan en sus modelos la dimensión geográfica de la estrategia; esto es, las empresas optan entre integrar todo el proceso productivo o encargar partes de él a proveedores especializados y, adicionalmente, deciden sobre la localización de la producción segmentada en territorio nacional o en el extranjero. Ambos trabajos constituyen la referencia teórica para delimitar la selección de variables a analizar en el apartado empírico.

Para ordenar la exposición, se clasifican los rasgos empresariales en tres grupos, según predomine

su relación con los costes de transacción, los costes de producción y el resto de beneficios y costes vinculados al *outsourcing*.

### 1. *Outsourcing* y costes de transacción

Siguiendo la teoría de los costes de transacción (Williamson, 1975) y la teoría de los derechos de propiedad (Grossman y Hart, 1986), Grossman y Helpman destacan, en la elección del *outsourcing* como forma organizativa, la relevancia de los costes de búsqueda de un proveedor adecuado y de los costes asociados a contratos incompletos.

La literatura teórica enfatiza que la búsqueda de proveedores especializados es un proceso costoso, difícil de revertir y que además no siempre culmina con éxito (6). Ello implica que parte de estos costes de transacción sean de naturaleza hundida, de forma que no puedan recuperarse en caso de dar marcha atrás en la decisión de externalizar producción o de que la colaboración con el socio-suministrador no haya sido satisfactoria y haya que buscar nuevos proveedores. El carácter irrecuperable de estos costes representa una barrera de entrada a la hora de adoptar estrategias de *outsourcing*; de tal manera que aquellas empresas que ya hayan afrontado esos costes de búsqueda en ejercicios anteriores y además hayan adquirido cierta experiencia en la gestión y coordinación de esa producción segmentada (7) gozarán de una mejor posición para emprender nuevos procesos de *outsourcing*. Así, la utilización de la estrategia del *outsourcing*, en ejercicios anteriores aumentará la probabilidad de externalizar producción.

Otros rasgos que pueden incidir en la cuantía de los costes de

búsqueda de proveedores adecuados son la edad, la internacionalización y la productividad de la empresa. En relación con el primero de ellos, la madurez de la empresa puede utilizarse como indicador de experiencia. En este sentido, las empresas con mayor antigüedad probablemente dispondrán de una red de contactos más amplia, y podrán encontrar socios con mayor facilidad, debido a un «efecto aprendizaje» (Ono, 2003). Asimismo, en tanto que disponen de esa mayor experiencia, pueden estar en mejores condiciones para identificar cuáles son sus competencias principales, aquellas en las que residen sus ventajas competitivas, y optar por trasladar al mercado el resto de tareas. Por tanto, es de esperar una mayor experiencia, antigüedad, en las empresas que adoptan estrategias de *outsourcing*.

El grado de internacionalización de la empresa incide sobre la probabilidad de realizar estrategias de *outsourcing*, en este caso de carácter internacional, en tanto que favorece el contacto con proveedores foráneos especializados. Su relación con la decisión de externalizar se establece a través de sus efectos sobre la densidad del mercado. Cuanto más denso sea éste, mayor será la posibilidad de encontrar un socio adecuado y, por tanto, la facilidad para acometer la estrategia de *outsourcing*. Puesto que la apertura al comercio internacional supone un aumento en la dimensión del mercado, puede argumentarse que el *outsourcing* será más viable en empresas que operan en mercados y en sectores abiertos al comercio internacional (McLaren, 2000). Atendiendo al mismo argumento, las empresas importadoras podrían, a priori, disfrutar de una mejor posición para establecer lazos con proveedores especializados



al disponer de una red de contactos en el exterior más amplia. Cabe pensar, en consecuencia, que las empresas que hacen *outsourcing*, particularmente si éste es de carácter internacional, posean una mayor orientación exterior de su actividad.

Adicionalmente, desde la perspectiva de efectos del *outsourcing* también se espera una mayor intensidad en los intercambios con el exterior. En el caso de las importaciones, porque si la externalización es de carácter internacional, se acompañará de mayores *inputs* importados. En el de las exportaciones, porque es de prever que las mejoras en la eficiencia productiva derivadas de la implantación de la estrategia se manifiesten en una mejor posición competitiva en los mercados internacionales; en este caso, es de esperar que el sesgo al exterior tenga lugar en las empresas que fragmentan hacia otras economías, pero también en las que hacen *outsourcing* doméstico.

La internacionalización de la empresa también puede aproximarse por la presencia de capital extranjero en el accionariado de las empresas y por la existencia de filiales en el extranjero por parte de las empresas españolas. El argumento de que es mucho más probable que las empresas multinacionales se impliquen en estrategias de *outsourcing* porque, al estar implantadas en diversos países, suelen tener acceso a un mayor volumen de información sobre proveedores adecuados, principalmente foráneos, ha sido ampliamente utilizado en la literatura empírica (Kimura, 2001; Girma y Görg, 2004). Por consiguiente, cabe esperar una estrecha relación entre las empresas que realizan *outsourcing* y la internacionalización a través de capital extranjero.

La productividad de la empresa cierra este apartado sobre características empresariales relacionadas con el *outsourcing* y los costes de transacción. Desde la literatura teórica (Antras y Helpman, 2004), se asume que los costes fijos de gestión son superiores para la opción de integración vertical frente al *outsourcing*, donde dichos costes fijos de gestión se limitan al coste de búsqueda de un proveedor y la negociación del contrato. Pero además existen costes de gestión variables como los de supervisión y coordinación de la producción que, con amplio consenso, se estiman superiores cuando la empresa opta por el *outsourcing* que cuando la producción la realiza la propia empresa. En aras de obtener los beneficios derivados del *outsourcing*, la empresa habrá de hacer frente a los costes de gestión fijos y variables, y únicamente las empresas más productivas serán capaces de hacerlo y optarán por la desintegración vertical (8). Por otra parte, uno de los objetivos básicos de la adopción de estrategias de *outsourcing* es la mejora en la eficiencia productiva como medio de estimular la capacidad competitiva de la empresa. Así, se espera que las empresas que hacen *outsourcing* posean mayores niveles de productividad.

## 2. *Outsourcing* y costes de producción

Entre los beneficios esperados del *outsourcing*, la reducción de costes de producción es uno de los más citados. Este recorte tiene lugar a través de diferentes vías, pero, sin duda alguna, una de las razones más argumentadas desde el mundo empresarial para la externalización de partes del proceso productivo es la reducción de costes laborales. Por ello, el nivel salarial de los trabajadores de la

empresa es una de las variables que se relacionan con el uso del *outsourcing* por parte de la empresa. Siguiendo a Abraham y Taylor (1996), las empresas tratan de pagar mayores salarios a sus trabajadores más valiosos, más cualificados, que realizan las tareas que constituyen el núcleo duro de la actividad de la empresa, mientras que intentan remunerar con un salario inferior a la mano de obra ocupada en otras actividades, generalmente más vinculadas a tareas de producción más rutinarias, con menores requerimientos de cualificación. En este sentido, el *outsourcing* abre la posibilidad de discriminación salarial entre los trabajadores que participan en el proceso productivo de la empresa y, en tanto que posibilita aprovechar la menor remuneración de los trabajadores externos, la estrategia permite un recorte de los costes laborales. Desde la óptica de los efectos, el nivel salarial medio de las empresas que hacen *outsourcing* tenderá a ser relativamente elevado, dado que éstas tienden a desprenderse de las fases de producción más intensivas en mano de obra de baja cualificación y concentrarse en las más productivas, donde radican sus ventajas competitivas y, por tanto, las de mayor nivel retributivo. En consecuencia, cabe esperar que, respecto a las empresas integradas que abordan todo el proceso de fabricación, sus salarios sean mayores, así como el porcentaje de trabajadores de alta cualificación.

## 3. *Outsourcing* y factores externos

Los enfoques teóricos tradicionales sobre la decisión empresarial de comprar o fabricar uno mismo se basan principalmente en el *trade-off* entre los mayores costes de organización de la produc-

ción de la empresa integrada verticalmente y los mayores costes de transacción del *outsourcing*. Son planteamientos adecuados para explicar un tipo de *outsourcing* muy sesgado hacia la perspectiva de los costes, que buscaría fundamentalmente mantener la posición competitiva de la empresa. Sin embargo, estas teorías adolecen, como señala Mol (2007), de dificultades a la hora de explicar la inclinación de las empresas por el *outsourcing* en industrias muy dinámicas, requiriéndose la utilización de argumentos adicionales (9). Así, por ejemplo, este autor señala cómo, a pesar de que la literatura más ortodoxa ha defendido el efecto negativo de la incertidumbre tecnológica sobre el *outsourcing*, recientes trabajos muestran que, bajo condiciones de rápido cambio tecnológico, la búsqueda de proveedores exteriores resulta mejor opción frente a la producción integrada, y que una mayor intensidad en I+D está vinculada positivamente con el *outsourcing*.

Se trata de resaltar la estrategia de *outsourcing* como instrumento para conseguir ventajas competitivas adicionales. Los nuevos razonamientos empleados en la explicación del *outsourcing* destacan que las empresas se enfrentan a cambios cada vez más rápidos en el mercado en que operan (10): modificaciones en los gustos de los consumidores que alteran la demanda, ciclos de vida de los productos más cortos, aparición de nuevos productos o nuevos competidores, exigencias de productos personalizados, continuos cambios tecnológicos, etc. Y en este entorno tan cambiante es primordial para las empresas dotarse de una alta flexibilidad y una gran capacidad de reacción, así como de determinadas capacidades específicas que poseen los proveedores especializados y que

posibilitan la conquista de nuevas ventajas competitivas además de la consolidación de las ya existentes. Es más probable que las empresas acometan estrategias de *outsourcing* cuando se enfrentan a frecuentes y relevantes cambios en las condiciones de mercado.

En tanto que una mayor capacidad de reacción ante un entorno muy variable es más necesaria para aquellas empresas donde la innovación y una rápida respuesta a los deseos de los consumidores son una fuente clara de ventaja competitiva, es de prever un uso más extensivo del *outsourcing* por parte de este tipo de empresas (Lin y Tsai, 2005). Se utiliza el *outsourcing* como una herramienta para flexibilizar la producción permitiendo a las empresas productoras de bienes de mayor contenido tecnológico centrarse, precisamente, en aquellas actividades que constituyen su núcleo duro, y externalizar el resto. De hecho, en sectores como el automóvil y la electrónica, una de las motivaciones principales para la subcontratación es la consecución de flexibilidad en términos de volumen de producción, dada la innovación constante en estos sectores (11). De ahí que se espere que, en la medida en que el *outsourcing* pueda ser la respuesta ante la preocupación empresarial por mantener y ampliar su posición competitiva en un entorno en constante evolución, el grado de innovación y esfuerzo tecnológico de las firmas que lo acometen sea superior que en las restantes.

Los directivos de las empresas citan frecuentemente las presiones competitivas como uno de los motivos que los impulsan al *outsourcing*. En un marco tan competitivo como el actual, las probables rebajas de costes de producción y mejoras de flexibilidad obtenidos por las empresas

competidoras a través de la externalización de partes de proceso productivo, y la consiguiente concentración en las etapas más estratégicas, constituyen un verdadero incentivo al *outsourcing* para el resto de empresas del sector. Así, si la lógica dominante en una industria concreta es que el *outsourcing* es una vía para mejorar la eficiencia empresarial, las empresas se inclinarán por él incluso cuando las circunstancias particulares de la empresa determinen que no es la mejor elección en ese momento (Mol, 2007). Es más, las empresas pueden optar estratégicamente por el *outsourcing* para influir sobre el comportamiento de sus competidores. La subcontratación de producción se convierte, por tanto, en un instrumento estratégico para la empresa en la competencia con sus rivales en la industria en la que opera. La motivación estratégica del *outsourcing* es introducida en trabajos teóricos recientes como los de Shy y Stenbacka (2003), Buehler y Haucap (2006) y Leahy y Montagna (2007). A partir de estos argumentos, puede plantearse que las empresas que emprenden estrategias de *outsourcing* se enfrentan a mayores presiones competitivas.

#### IV. CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS QUE HACEN *OUTSOURCING*

Tras haber puesto de manifiesto, desde una óptica teórica, los rasgos que previsiblemente caracterizan a las empresas que desarrollan estrategias de *outsourcing*, en este apartado se acomete el análisis empírico que permitirá contrastar su vigencia en las manufacturas españolas. Para ello, se realiza una comparación entre el colectivo de empresas que realizan *outsourcing* y el correspondiente a las empresas que no lo

CUADRO N.º 2

CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS: MEDICIÓN Y RELACIÓN ESPERADA CON EL *OUTSOURCING*

	Variable	Medición	Correlación esperada	
<b>Costes de transacción</b>	Comportamiento previo respecto al <i>outsourcing</i>	Probabilidad de transición al <i>outsourcing</i>	+	
	Antigüedad	Número de años desde su creación	+	
	Internacionalización	Porcentaje de empresas exportadoras	Exportaciones/Ventas (porcentaje)	+
			Porcentaje de empresas importadoras	+
		Importaciones/Ventas (porcentaje)	+	
		Porcentaje de empresas con participación de capital extranjero	+	
		Porcentaje de empresas con filiales en el extranjero	+	
	Productividad laboral	(Ventas-Consumos intermedios)/Número trabajadores	+	
<b>Costes de producción</b>	Nivel salarial	Gastos de personal/Número trabajadores	+	
	Cualificación de la mano de obra	Número empleos cualificados (por titulación o categoría profesional)/Número trabajadores (porcentaje)	+	
<b>Factores externos</b>	Cambios significativos en el mercado	Porcentaje de empresas enfrentadas a cambios significativos en el mercado	+	
	Exigencias de innovación	Porcentaje de empresas que realizan actividades de innovación (de producto y de proceso)	+	
		Porcentaje de empresas que realizan actividades de I+D	+	
	Grado de competencia en el sector	Porcentaje de empresas con competidores con cuota de mercado significativa	+	
		Porcentaje de empresas cuyo mercado de referencia es el nacional e internacional	+	

hacen, atendiendo a cada una de las características empresariales señaladas en el apartado anterior y recogidas en el cuadro n.º 2, donde también se incluye el indicador utilizado para medir las variables y el signo esperado en su relación con el *outsourcing*.

Las probabilidades de transición al *outsourcing* para el total de la industria manufacturera y para cada una de las ramas se presentan en el cuadro n.º 3. Los cálculos ponen de manifiesto una alta persistencia en el comportamiento «externalizador» de las empresas manufactureras españolas: el 82 por 100 de las empresas que optaron por el *outsourcing* en un año concreto (y el 14 por 100 de las que no lo hicieron) decidieron subcontratar producción en el año siguiente;

es decir, una empresa que realiza *outsourcing* en el presente ejercicio tiene casi seis veces más probabilidades de repetir la estrategia en el ejercicio posterior que una empresa que no lo realice. Por su parte, el 86 por 100 de las empresas que no subcontrataron producción en el ejercicio *t*, siguieron sin hacerlo un año después. La elevada probabilidad de repetir la actitud frente al *outsourcing* se generaliza, sin excepción, para cada una de las industrias consideradas. Esta elevada persistencia en el *outsourcing* es un resultado realmente innovador, pues apenas se encuentra evidencia en la literatura empírica y refleja, al menos para las manufacturas españolas, la importancia que suponen los costes hundidos para el desarrollo de actividades de *outsourcing*.

Para el resto de rasgos empresariales asociados a la estrategia del *outsourcing*, los resultados del análisis comparativo entre el colectivo de empresas *outsourcers* y no *outsourcers* se presentan en los cuadros n.ºs 4, 5 y 6. Por razones de espacio, se presentan los resultados sectoriales tomando la media del período 1991-2002. En la última fila se muestran, para el agregado de manufacturas, los resultados del test de diferencias de medias que evalúa la significatividad estadística de las diferencias entre ambos colectivos en cada una de las características empresariales analizadas (12).

En cuanto al primer grupo de rasgos empresariales previsiblemente relacionados con los costes de transacción del *outsourcing* (antigüedad, internacionalización

CUADRO N.º 3

## PROBABILIDADES DE TRANSICIÓN A LA SUBCONTRATACIÓN POR INDUSTRIAS

	SUBCONTRATA EN t		NO SUBCONTRATA EN t	
	Probabilidades t + 1		Probabilidades t + 1	
	Subc. t + 1	No-Subc. t + 1	Subc. t + 1	No-Subc. t + 1
Industria cárnica .....	66,7	33,3	8,1	91,9
Productos alimenticios y tabaco .....	76,2	23,8	7,4	92,6
Bebidas .....	64,2	35,8	7,6	92,5
Textiles .....	85,7	14,3	13,9	86,1
Cuero y calzado.....	77,9	22,1	14,0	86,0
Industria de la madera .....	65,1	34,9	12,8	87,2
Papel.....	79,4	20,7	9,8	90,2
Edición y artes gráficas .....	82,5	17,5	23,5	76,5
Productos químicos .....	83,5	16,5	11,6	88,4
Productos de caucho y plástico .....	83,1	16,9	15,7	84,3
Productos de minerales no metálicos .....	71,5	28,5	10,5	89,5
Metalurgia.....	77,1	22,9	10,5	89,5
Productos metálicos.....	77,8	22,2	18,1	82,0
Maquinaria y equipo mecánico .....	86,5	13,5	21,7	78,3
Equipos de oficina e informáticos .....	85,9	14,1	19,2	80,8
Material eléctrico y electrónico .....	88,1	11,9	22,1	77,9
Vehículo de motor .....	84,1	15,9	17,4	82,6
Otro material de transporte .....	83,9	16,1	28,0	72,0
Muebles .....	73,8	26,2	16,9	83,2
Otras industrias manufactureras .....	87,3	12,7	14,2	85,8
<b>Total manufacturas.....</b>	<b>81,7</b>	<b>18,4</b>	<b>13,7</b>	<b>86,3</b>

Fuente: Encuesta sobre estrategias empresariales.

y productividad laboral de la empresa), los resultados obtenidos son los esperados para todos ellos. Las empresas manufactureras españolas que adoptan estrategias de *outsourcing* son, como media, más maduras que las que no lo hacen. Esta correlación positiva entre edad de la empresa y comportamiento «externalizador» se cumple para la mayoría de las industrias manufactureras. La antigüedad de la empresa parece ser especialmente relevante a la hora de subcontratar producción en *productos alimenticios, textil y confección y equipos de oficina*. Constituyen una excepción los sectores de *cuero y calzado, productos minerales y vehículos de motor*, donde no se observa una mayor edad de las empresas contratistas (cuadro n.º 4).

Las manufacturas españolas que acometen estrategias de *outsourcing* están más internacionalizadas que las que no lo hacen, sea cual sea el indicador elegido para aproximar el grado de internacionalización: utilizan más extensiva e intensivamente el comercio exterior, se encuentran participadas en mayor medida por capital extranjero y poseen en un superior porcentaje filiales en el exterior (cuadro n.º 5). Esta conexión entre *outsourcing* e internacionalización de la empresa permite intuir la importancia de la dimensión internacional de la estrategia, puesto que el vínculo entre ambas será más nítido cuando exista *outsourcing* internacional. Como se ha señalado anteriormente, las empresas con un contacto más intenso con los

mercados exteriores gozarán de un espectro más amplio de relaciones con empresas foráneas, así como de un mejor conocimiento sobre cómo se desarrolla la actividad productiva y empresarial en los mercados exteriores, lo que, sin duda, puede facilitar la incorporación al proceso productivo de proveedores externos especializados. Pero la mayor propensión a comerciar de las empresas que externalizan su producción no sólo es un requisito que facilita la estrategia, sino que ha de entenderse también como el resultado de la forma de organización productiva, reforzando el resultado de un trabajo previo (Díaz-Mora *et al.*, 2007) en el que, a escala sectorial, se constataba la elevada correlación entre aumentos en la fragmentación in-

CUADRO N.º 4

**OUTSOURCING Y CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES POR RAMAS DE MANUFACTURAS:  
(MEDIAS PARA EMPRESAS OUTSOURCERS Y NO OUTSOURCERS)**

SECTORES (MEDIA 1991-2002)	ANTIGÜEDAD DE LA EMPRESA		PRODUCTIVIDAD LABORAL (EUROS/TRABAJADOR)		CUALIFICACIÓN DE LA MANO DE OBRA (*)				SALARIO ANUAL (EUROS POR TRABAJADOR)	
					Porcentaje de empleados/Personal total		Porcentaje de titulados/Personal total			
	No-out	Out	No-out	Out	No-out	Out	No-out	Out	No-out	Out
Industria cárnica.....	17,7	26,7	38.367	58.575	27,2	34,1	4,9	7,9	17.120	21.991
Productos alimenticios y tabaco.....	23,2	34,7	48.045	86.304	33,5	38,5	7,3	12,2	21.863	26.500
Bebidas.....	49,0	53,8	88.148	122.000	48,5	53,3	9,9	14,9	29.677	34.674
Textiles.....	17,2	25,4	33.234	36.058	18,7	28,9	4,3	6,1	17.317	17.192
Cuero y calzado.....	13,0	11,2	28.538	32.568	18,3	17,8	2,4	3,6	14.383	14.568
Industria de la madera.....	10,5	17,1	31.558	34.795	16,4	21,7	3,3	5,0	15.009	16.582
Papel.....	24,8	24,9	72.304	64.396	26,9	28,3	9,5	8,2	25.983	24.469
Edición y artes gráficas.....	22,9	23,9	45.385	54.345	37,1	39,9	9,3	13,7	23.311	26.119
Productos químicos.....	31,7	36,6	82.816	97.666	47,6	63,0	20,9	28,3	30.588	36.297
Productos de caucho y plástico.....	18,1	20,9	50.150	47.935	27,7	28,7	8,9	10,8	22.164	22.664
Productos minerales no metálicos.....	24,1	21,8	56.520	59.530	23,6	25,1	7,4	7,5	22.040	24.354
Metalurgia.....	24,4	24,6	84.605	64.449	26,6	27,7	9,2	11,0	29.353	27.227
Productos metálicos.....	17,7	20,8	38.652	47.613	22,5	26,0	8,0	10,0	21.493	24.285
Maquinaria y equipo mecánico.....	22,5	24,3	43.071	48.192	27,9	33,8	10,3	14,5	26.097	27.003
Equipos de oficina e informáticos.....	20,3	29,8	50.363	59.652	42,6	45,8	30,8	23,8	28.082	30.088
Material eléctrico y electrónico.....	22,5	22,6	47.895	50.057	35,2	37,7	17,1	15,7	25.476	26.506
Vehículo de motor.....	22,0	21,7	48.220	52.965	23,6	28,2	7,0	11,5	24.679	27.550
Otro material de transporte.....	33,1	36,3	37.805	44.226	25,8	32,1	10,9	15,3	24.193	29.366
Muebles.....	15,1	15,8	27.626	33.065	20,5	26,4	4,5	7,2	16.091	17.294
Otras industrias manufactureras.....	17,8	20,6	41.390	41.744	22,8	31,7	4,7	6,5	19.078	19.193
<b>Total manufacturas.....</b>	<b>21,9</b>	<b>24,7</b>	<b>49.427</b>	<b>53.506</b>	<b>28,1</b>	<b>33,5</b>	<b>8,6</b>	<b>12,1</b>	<b>22.284</b>	<b>24.591</b>
<b>P-valor.....</b>	<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>	

Nota: El valor P indica la probabilidad de que la hipótesis respecto a que existen diferencias significativas en las medias entre las características empresariales de las empresas *outsourcers* y las no *outsourcers* no se rechace. (Ho: Media (no *outsourcers*) - Media (*outsourcers*) ≠ 0).

(\*) Las variables referidas a la cualificación de la mano de obra son cuatrienales, por lo que la media está calculada con los años 1994, 1998 y 2002.

Fuente: Encuesta sobre estrategias empresariales.

ternacional de la producción y en la propensión a exportar, reflejo de la creciente orientación de la producción hacia mercados exteriores de las ramas que llevan a cabo la estrategia.

La mayor internacionalización de las empresas que hacen *outsourcing* se mantiene, prácticamente sin excepciones, a escala sectorial, especialmente cuando se considera la participación de empresas que comercian con el exterior y las que tienen filiales en el extranjero. No ocurre lo mismo cuando el indicador utilizado es la presencia de capital extranjero. En este caso, la *industria cárnica, del textil, del papel, metalurgia, equi-*

*pos de oficina y otras manufacturas* contradicen la predicción teórica respecto al mayor protagonismo de la estrategia en las empresas con capital extranjero. Parece que en este ámbito entran en juego consideraciones específicas para el caso español que actúan en sentido inverso en la relación entre capital extranjero y *outsourcing*. Así se confirma en estudios que, con técnicas econométricas, tratan de estimar cuáles son los determinantes de la decisión de subcontratar producción para la economía española, y que obtienen un coeficiente negativo (aunque débilmente significativo) para la variable capital extranjero (Díaz-Mora y Triguero, 2007) frente al signo

positivo obtenido en trabajos para economías avanzadas como Japón o Reino Unido (Kimura, 2001; Girma y Görg, 2004). Una posible explicación reside en que si las filiales han sido localizadas en España precisamente para llevar a cabo tareas de producción segmentadas desde la matriz, buscando obtener ventajas de costes, y pertenecen a redes de producción establecidas por la multinacional, la posibilidad de que estas filiales subcontraten a su vez a otras empresas podría ser menor que en el caso de empresas nacionales.

Cerrando este grupo de rasgos empresariales vinculados al *outsourcing*, puede observarse cómo



CUADRO N.º 5

**OUTSOURCING Y CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES POR RAMAS DE MANUFACTURAS:  
(MEDIAS PARA EMPRESAS OUTSOURCERS Y NO OUTSOURCERS)**

SECTORES (MEDIA 1991-2002)	INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA											
	Porcentaje de empresas exportadoras		Intensidad exportación		Porcentaje de empresas importadoras		Intensidad importación		Porcentaje de empresas con capital extranjero		Porcentaje de empresas con filiales en el extranjero (*)	
	No-out	Out	No-out	Out	No-out	Out	No-out	Out	No-out	Out	No-out	Out
Industria cárnica.....	47,0	74,4	5,0	8,0	41,8	69,4	2,5	3,9	9,9	9,1	7,3	20,7
Productos alimenticios y tabaco.....	41,2	75,6	10,5	12,1	39,5	78,6	5,3	7,6	17,0	41,3	6,9	28,8
Bebidas.....	57,1	46,3	6,7	12,8	60,1	75,0	5,4	5,2	24,9	27,5	24,3	46,2
Textiles.....	35,0	68,6	9,5	14,4	40,2	76,1	5,9	10,4	11,0	10,8	2,7	8,9
Cuero y calzado.....	51,5	66,9	16,5	24,2	49,0	61,6	4,4	6,7	2,2	3,6	1,2	6,2
Industria de la madera.....	39,7	44,5	6,5	8,3	45,1	58,7	6,8	8,3	6,3	11,6	8,0	7,4
Papel.....	66,2	72,4	17,4	16,4	78,0	79,0	11,1	13,4	31,9	26,7	22,8	24,0
Edición y artes gráficas.....	29,2	42,1	3,6	5,4	29,0	44,1	3,3	3,9	6,7	10,1	5,1	10,5
Productos químicos.....	72,2	88,1	20,1	18,0	79,1	94,2	16,1	19,2	40,4	56,9	9,5	29,3
Productos de caucho y plástico.....	55,6	73,7	13,5	17,3	58,3	71,9	8,7	10,5	26,3	37,4	7,9	16,9
Productos minerales no metálicos.....	44,2	68,3	13,1	24,1	42,0	60,2	3,5	4,8	16,2	25,4	10,4	26,2
Metalurgia.....	82,7	84,3	28,7	31,8	79,5	78,5	14,4	14,2	28,3	22,9	19,5	21,4
Productos metálicos.....	43,4	63,5	12,1	16,1	39,4	59,4	5,1	6,5	13,2	18,0	9,2	10,0
Maquinaria y equipo mecánico.....	65,8	81,4	24,3	26,5	59,9	75,5	10,8	10,7	26,3	29,3	11,3	21,5
Equipos de oficina e informáticos.....	66,2	85,4	24,0	26,2	80,7	90,2	18,2	17,9	51,4	40,6	18,9	20,0
Material eléctrico y electrónico.....	69,9	77,4	23,3	23,1	71,6	85,8	16,5	17,5	38,8	44,9	12,4	13,5
Vehículo de motor.....	75,5	86,5	31,7	33,8	73,6	85,8	14,4	16,0	46,0	51,6	7,0	17,3
Otro material de transporte.....	52,1	84,3	23,2	40,5	56,3	83,3	8,9	18,7	13,6	28,2	10,3	19,1
Muebles.....	40,6	65,0	7,7	13,0	34,8	52,0	2,9	3,7	2,7	9,7	4,3	13,9
Otras industrias manufactureras.....	70,4	77,4	20,2	32,0	51,8	75,6	7,7	8,7	17,4	10,2	7,3	30,4
<b>Total manufacturas.....</b>	<b>51,5</b>	<b>72,2</b>	<b>14,3</b>	<b>19,8</b>	<b>51,4</b>	<b>72,8</b>	<b>7,6</b>	<b>10,7</b>	<b>19,9</b>	<b>27,4</b>	<b>9,2</b>	<b>17,1</b>
<b>P-valor.....</b>	<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>	

Nota: El valor P indica la probabilidad de que la hipótesis respecto a que existen diferencias significativas en las medias entre las características empresariales de las empresas *outsourcers* y las no *outsourcers* no se rechace. (Ho: Media (no *outsourcers*) - Media (*outsourcers*) # 0).

(\*) La cuestión sobre la participación en el capital social de otras empresas localizadas en el extranjero no fue incorporada a la ESEE hasta el año 2000, por lo que la media está calculada con los años 2000, 2001 y 2002.

Fuente: Encuesta sobre estrategias empresariales.

las empresas que subcontratan producción muestran una mayor productividad laboral que las que no subcontratan. A tenor de este resultado, parece verificarse que, efectivamente, el *outsourcing* facilita mejoras en la eficiencia productiva, cumpliéndose de este modo uno de los principales objetivos de la estrategia; pero también puede interpretarse como la verificación de uno de los requisitos para desarrollar su vertiente internacional: el ser más productivas permite a las empresas hacer frente a los costes de gestión de la producción externalizada y, por consiguiente, a los costes de acudir al

mercado (13). La desagregación por sectores no arroja apenas dudas sobre esta conexión positiva entre *outsourcing* y productividad laboral en tanto que únicamente no se cumple en tres de los veinte sectores (cuadro n.º 4).

Respecto a las variables relacionadas con los costes de producción (nivel salarial y cualificación de la mano de obra), de nuevo los resultados obtenidos se ajustan a las premisas de la literatura teórica. Las empresas que subcontratan hacen frente a mayores salarios medios por trabajador y poseen un mayor peso del

empleo de elevada cualificación (cuadro n.º 4). Puede considerarse que ambos rasgos son, en gran medida, consecuencia de la estrategia adoptada, dado que las empresas que subcontratan tareas de producción pueden centrarse en las fases más competitivas, que generalmente serán las de diseño, control de calidad, financiación, etc., abandonando las fases más rutinarias y más intensivas en mano de obra poco cualificada. Las aproximaciones empíricas para distintas economías constatan que esas tareas con menores requerimientos de mano de obra cualificada han sido, hasta el momento,

CUADRO N.º 6

**OUTSOURCING Y CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES POR RAMAS DE MANUFACTURAS:  
(MEDIAS PARA EMPRESAS *OUTSOURCERS* Y NO *OUTSOURCERS*)**

SECTORES (MEDIA 1991-2002)	EXIGENCIAS DE INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN						PORCENTAJE DE EMPRESAS CON CAMBIOS SIGNIFICATIVOS EN EL MERCADO		GRADO DE COMPETENCIA EN EL SECTOR			
	Porcentaje de empresas con innovación de producto		Porcentaje de empresas con innovación de proceso		Porcentaje de empresas con actividades de I+D		No-out	Out	Porcentaje de empresas con competidores fuertes		Porcentaje de empresas volcadas al mercado global	
	No-out	Out	No-out	Out	No-out	Out			No-out	Out	No-out	Out
Industria cárnica.....	15,9	35,5	28,3	37,2	16,3	46,3	36,8	42,1	84,5	87,6	7,4	23,1
Productos alimenticios y tabaco.....	18,5	42,1	26,9	42,1	19,7	55,8	29,3	39,5	81,8	94,0	10,6	23,4
Bebidas.....	24,5	37,5	32,3	50,0	33,4	42,5	39,5	50,0	93,8	87,3	12,1	5,0
Textiles.....	13,9	31,8	22,6	30,4	19,8	32,3	21,8	30,2	67,4	78,1	13,3	24,9
Cuero y calzado.....	17,7	25,3	17,5	23,8	16,7	31,7	17,5	25,4	61,5	68,6	9,7	7,5
Industria de la madera.....	10,3	19,4	26,8	36,1	10,6	18,7	24,4	32,0	69,6	83,0	7,6	4,5
Papel.....	15,8	27,3	38,8	43,5	34,3	38,1	46,7	28,8	84,4	88,5	19,3	25,2
Edición y artes gráficas.....	6,7	15,6	23,4	33,7	9,7	12,5	19,3	31,3	70,3	81,9	8,2	10,3
Productos químicos.....	31,1	48,2	36,1	51,8	59,3	82,2	36,4	36,4	90,8	91,8	30,7	31,1
Productos de caucho y plástico.....	22,8	32,5	33,0	48,5	25,6	46,3	27,6	35,6	80,1	82,7	24,0	34,1
Productos minerales no metálicos.....	16,8	28,7	26,1	41,3	27,3	44,1	35,1	35,1	77,1	82,3	11,3	17,1
Metalurgia.....	22,5	36,8	44,9	53,4	56,8	54,3	54,4	41,4	82,6	91,4	40,2	34,1
Productos metálicos.....	11,4	25,3	28,0	45,1	20,1	34,9	24,2	32,3	76,1	80,3	18,3	25,0
Maquinaria y equipo mecánico.....	30,8	45,5	37,3	41,0	48,6	61,6	23,3	31,3	74,7	85,8	26,3	32,8
Equipos de oficina e informáticos.....	38,2	55,1	36,8	39,0	53,8	68,8	36,2	32,7	84,0	78,8	22,8	43,4
Material eléctrico y electrónico.....	34,1	48,1	39,3	49,7	56,1	68,0	37,7	38,3	82,3	88,0	27,5	29,5
Vehículo de motor.....	26,6	40,0	48,5	59,3	47,2	65,9	25,4	40,6	81,1	89,1	39,8	39,6
Otro material de transporte.....	26,8	45,4	35,2	52,9	31,7	60,4	27,7	29,3	73,2	79,8	30,3	40,3
Muebles.....	27,1	43,0	22,6	35,2	15,9	27,0	17,8	33,1	64,1	68,8	11,4	21,8
Otras industrias manufactureras.....	28,3	40,7	34,1	35,2	19,9	34,8	25,0	27,4	68,6	64,3	14,6	23,7
<b>Total manufacturas.....</b>	<b>20,3</b>	<b>36,3</b>	<b>30,2</b>	<b>42,3</b>	<b>29,1</b>	<b>47,4</b>	<b>29,6</b>	<b>33,8</b>	<b>77,5</b>	<b>82,9</b>	<b>17,9</b>	<b>26,6</b>
<b>P-valor.....</b>	<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>		<b>0,000</b>	

Nota: El valor P indica la probabilidad de que la hipótesis respecto a que existen diferencias significativas en las medias entre las características empresariales de las empresas *outsourcers* y las no *outsourcers* no se rechace. (Ho: Media (no *outsourcers*) - Media (*outsourcers*) = 0).  
Fuente: Encuesta sobre estrategias empresariales.

el principal objeto del *outsourcing* en los países desarrollados, modificándose substancialmente la estructura del empleo a favor de los trabajadores más formados, que habitualmente desempeñan tareas menos vinculadas a la producción física. Además, la mayor demanda relativa de los trabajadores más cualificados provoca cambios en los precios relativos de ambos tipos de mano de obra a favor de los trabajadores con mayor formación, de manera que el *outsourcing* deriva en una ampliación de la brecha salarial entre ambos grupos de trabajadores (14).

El que las manufacturas españolas que externalizan parte de su actividad se caractericen por mayores niveles salariales y formativos de su mano de obra parece indicar que los efectos del *outsourcing* sobre la composición del empleo y la brecha salarial son comunes a los de otras economías desarrolladas. El único trabajo que estudia la incidencia del *outsourcing* internacional sobre la composición del empleo en la economía española, a partir de información sectorial, concluye que el *outsourcing* internacional alienta un aumento en el empleo de los trabajadores más forma-

dos (Minondo y Rubert, 2006). Los resultados del análisis confirman que, cuando el ámbito de estudio son las empresas, también parece verificarse este efecto del *outsourcing*.

En último lugar, se presentan los resultados de la relación entre el *outsourcing* y los rasgos empresariales que recogen factores externos asociados a esta estrategia (cuadro n.º 6). Las empresas que acometen estrategias de *outsourcing* se enfrentan a alteraciones importantes en el mercado en el que operan en mayor medida que las que optan por mantener la

producción integrada verticalmente, cumpliéndose la premisa para una amplia mayoría de sectores industriales.

Asimismo, y como cabía esperar, el porcentaje de empresas que realizan innovaciones, ya sea de producto o de proceso (15), es nítidamente superior en el colectivo de empresas contratistas que en el colectivo de las que no subcontratan, lo que ocurre para todos y cada uno de los sectores manufactureros considerados. De igual manera, el porcentaje de empresas que efectúan gastos en I+D es claramente superior entre las que externalizan producción, siendo, además, un resultado generalizado a las diversas industrias de manufacturas (16). Resulta, por consiguiente, evidente que la necesidad de identificar las principales competencias de la empresa, aquellas en las que residen sus ventajas frente a sus adversarios, y trasladar al mercado el resto de funciones es aún más acuciante para empresas innovadoras y volcadas en actividades tecnológicas.

A tenor de los resultados obtenidos, también parece confirmarse la última de las características empresariales previstas: para el conjunto de empresas manufactureras contratistas, el porcentaje de empresas que se enfrentan a competidores con cuota de mercado significativa está por encima del de las empresas que no hacen *outsourcing*. Es un resultado extensible a todas las industrias salvo *bebidas, equipos de oficina y otras manufacturas*. Una forma adicional de aproximar la competencia a la que se enfrenta la empresa es analizar cuál es su mercado de referencia, previendo que cuanto mayor es la dimensión de dicho mercado, mayor será la competencia. Así lo constatan nuestros datos, que muestran cómo el porcentaje de empresas cuyos mer-

cados de referencia son conjuntamente el nacional y el extranjero es perceptiblemente superior entre las empresas contratistas que entre las que no lo son. O, visto de otra forma, para las empresas que no subcontratan producción el mercado principal es de ámbito local, provincial o regional en mayor medida que para las empresas contratistas, si bien no se cumple para la totalidad de ramas manufactureras. Esta conexión positiva entre *outsourcing* y tamaño del mercado principal encuentra apoyo en un argumento adicional: el mayor tamaño del mercado en el que opera la empresa puede ayudarle en la búsqueda de socios adecuados a los que encargar partes del proceso productivo y, por tanto, reducir los costes de transacción del *outsourcing*.

## V. CONSIDERACIONES FINALES

El análisis realizado pone de manifiesto el elevado recurso al *outsourcing* de producción en las empresas manufactureras españolas. A lo largo del período 1991-2002, casi la mitad de las empresas han adoptado estrategias de externalización de partes de proceso productivo hacia empresas independientes, si bien existe una alta heterogeneidad sectorial. La inclinación hacia el *outsourcing* es mayor en las ramas *productoras de bienes de equipo, en la edición y artes gráficas y en la industria del textil y la confección*.

A partir de la literatura teórica y empírica, se han identificado una serie de rasgos empresariales que sitúan a las compañías en una mejor posición para afrontar las dificultades ligadas al desarrollo de la estrategia del *outsourcing* y aprovecharse de sus beneficios. Se defiende, así, la existencia de ciertas capacidades empresariales

que, de no poseerse, pueden obstaculizar el acceso a estrategias de externalización. Éstas, junto con las que derivan de la propia aplicación del *outsourcing*, configuran las características que diferencian a las empresas *outsourcers* de las que no utilizan dicha forma organizativa.

La tipología efectuada ha puesto de manifiesto que las empresas que utilizan el *outsourcing* se enfrentan a un marco competitivo más agresivo que el resto, como denotan los mayores cambios en las condiciones de los mercados en que operan, la superior presencia de competidores con cuotas de mercado significativas y su más marcada orientación hacia mercados globales. Ello parece indicar que en entornos cambiantes el *outsourcing* constituye una interesante herramienta estratégica para flexibilizar la producción y ganar capacidad de reacción, permitiendo a las empresas afianzar y ampliar sus ventajas competitivas, máxime cuando el grado de competencia en el sector es elevado y las presiones para mejorar la eficiencia y la competitividad empresarial son crecientes.

Sin embargo, no todas las empresas se encuentran en igualdad de condiciones para iniciar procesos de *outsourcing*. La falta de experiencia previa en el desarrollo de la estrategia, la menor antigüedad e internacionalización de la empresa, la inferior productividad o el menor tamaño pueden convertirse, a tenor de nuestros resultados, en impedimentos para la adopción de estrategias de *outsourcing*.

Por otro lado, las empresas que acometen procesos de *outsourcing* son las más dinámicas, poseen mayores niveles de productividad y están más internacionalizadas y volcadas en la in-

novación tecnológica. También son las que poseen mayores niveles salariales y una mano de obra más cualificada. Estas empresas, además de disponer de los requisitos necesarios para acceder a la estrategia, especialmente en su vertiente internacional, donde los requerimientos son mayores, dados los elevados costes de transacción que implica, pueden beneficiarse de su práctica, reforzándose su mejor posición de partida.

Así, si, como reconoce la Comisión Europea, el *outsourcing* es una vía apropiada para mejorar la eficiencia y la competitividad industrial en un contexto de creciente competencia externa, existe un margen para la política industrial que puede favorecer la extensión de la estrategia en las empresas que encuentran más dificultades. Este es el objetivo de iniciativas como las adoptadas por la Comisión Europea durante los años noventa para facilitar las relaciones de subcontratación entre empresas de diferentes estados miembros, en un claro apoyo a la subcontratación transnacional de naturaleza europea. O como la creación de «bolsas de subcontratación industrial», puesta en marcha por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España con la finalidad de asesorar, informar, proporcionar formación y promocionar, tanto en el ámbito nacional como internacional, a las empresas españolas de subcontratación industrial. Especialmente, se trata de favorecer el contacto de las empresas contratistas con las subcontratistas, facilitando la búsqueda y la selección de socios, así como la internacionalización. De este modo se persigue la reducción de los costes de transacción asociados al *outsourcing*, que, como se ha puesto de manifiesto en las páginas anteriores, constituyen im-

portantes barreras de entrada para las empresas a la hora de acometer dicha estrategia.

La tipología de empresas *outsourcers* efectuada no permite, sin embargo, discernir la relación de causalidad que se establece entre las empresas que hacen *outsourcing* y algunas características, que pueden ser indistintamente requisitos previos para su desarrollo y consecuencia de éste, dejando, por tanto, una puerta abierta a posteriores investigaciones acerca de la naturaleza e incidencia del *outsourcing* en las manufacturas españolas.

#### NOTAS

(\*) Las autoras agradecen el apoyo financiero prestado por la Consejería de Educación y Ciencia de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha (proyecto PAI08-0111-2700).

(1) Una excepción es el trabajo del Consejo Superior de Cámaras de Comercio y la Fundación INCYDE (2003), que realiza un exhaustivo estudio sectorial de la subcontratación industrial en España desde una doble perspectiva (empresa contratista y empresa subcontratista) con datos de la *Encuesta industrial* del INE en el bienio 1999-2000. Al inconveniente del corto horizonte temporal del análisis se añade que la fuente de información utilizada no contempla empresas de menos de veinte personas empleadas.

(2) Desde su puesta en marcha, se han encuestado una media anual aproximada de 1.800 empresas, seleccionando exhaustivamente a las empresas de más de 200 trabajadores y, por muestreo aleatorio, las de menos de 200 trabajadores. Se trata de un panel no equilibrado, pues cada año tienen lugar incorporaciones de empresas de nueva creación y salidas de empresas de la encuesta. Para un análisis detallado de la ESEE, véase [www.funep.es/esee/esee.asp](http://www.funep.es/esee/esee.asp).

(3) Se ha prescindido de la información correspondiente al primer año de realización de la encuesta, 1990, debido a la elevada omisión de datos sobre la variable objeto de estudio en ese año. Por otro lado, la encuesta, que había sido de forma continuada hasta 2002, se vio interrumpida durante varios años y sólo recientemente ha sido reanudada; de ahí que el año final de estudio sea 2002.

(4) Según la Comisión Europea (1997), en la UE la subcontratación representa entre el 70 y el 80 por 100 de las compras realizadas por las empresas fabricantes de automóviles, y en torno al 50 por 100 en la industria electróni-

ca y en la aeronáutica. Esas mismas industrias destacan como las más activas en el *outsourcing* en la economía japonesa (TOMIURA, 2006).

(5) El estudio del Consejo Superior de Cámaras de Comercio y la Fundación INCYDE (2003) señala que la empresa subcontratada tiene, como media, diez empleos menos que la empresa contratista.

(6) McIVOR (2005) utiliza para ilustrar esta dificultad el estudio de BARTHELEMY y GEYER (2000), que señala que si la estrategia de *outsourcing* no obtiene los resultados esperados, encontrar otro proveedor o que la empresa retome la producción de esa fase segmentada puede llevar entre ocho y nueve meses. Además, habría que añadir los costes asociados a reestructuraciones sucesivas de organización del proceso de producción.

(7) Según un estudio de Price Waterhouse Coopers de 1998, en torno al 40 por 100 de las empresas contratistas consultadas consideran la falta de experiencia previa en la subcontratación como un obstáculo esencial para llevar a cabo dicha estrategia (tomado de Consejo Superior de Cámaras de Comercio y Fundación INCYDE, 2003).

(8) En el trabajo teórico de ANTRAS y HELPMAN (2004) se establece una conexión entre la productividad de la empresa y las diversas formas de organización de la producción. Consideran que los costes fijos de gestión son superiores, por un lado, para la opción de integración vertical respecto al *outsourcing*, independientemente de la localización de la producción, y por otro, para la opción de localización en el extranjero respecto a la producción en el interior, independientemente de quién ostente la propiedad. Por tanto, sólo serán capaces de hacer frente a los costes fijos más elevados asociados a producción en el extranjero las empresas más productivas, mientras que las empresas de menor productividad habrán de optar por formas de organización con menores costes fijos.

(9) MOL (2007) incluso defiende que el marco teórico tradicional explica únicamente en torno al 30 por 100 de la varianza del comportamiento actual «externalizador» de la empresa, siendo necesario ampliar, por un lado, el campo de las explicaciones teóricas y, por otro, el número de estudios empíricos que permitan arrojar luz sobre qué otras variables empresariales puedan estar determinando la forma organizativa de la empresa.

(10) ABRAHAM y TAYLOR (1996), SHY y STENBACKA (2003) y BUEHLER y HAUCAP (2006).

(11) Para el caso del automóvil, véase PELIGROS (2005).

(12) En el apéndice estadístico pueden consultarse los p-valores del test calculados para el agregado de manufacturas en cada uno de los años del período analizado (cuadro n.º A.1), que ponen de manifiesto la elevada significatividad de las diferencias entre *outsourcers* y no *outsourcers* para cada año en prácticamente la totalidad de los rasgos empresariales.



(13) Esta interpretación del papel de la productividad como elemento que posibilita el *outsourcing* se confirma con los resultados de un reciente trabajo de FARIÑAS y MARTÍN-MARCOS (2008) que estudia las relaciones entre empresas que hacen *outsourcing* internacional y productividad total de los factores, y pone de manifiesto cómo la superior productividad de las empresas que hacen *outsourcing* ya tenía lugar antes de llevarse a cabo la estrategia, tal y como predicen los modelos teóricos.

(14) Algunas de las aportaciones empíricas que constatan esta incidencia del *offshoring* sobre la brecha salarial y la composición del empleo son FEENSTRA y HANSON (1996; 1999), STRAUSS-KAHN (2002), HIJZEN *et al.* (2005), GEISHECKER y GÖRG (2004) o HIJZEN (2007).

(15) Esto es así para cada una de innovaciones de producto (incorporación de nuevos materiales, de nuevos componentes, de nuevos diseños y de nuevas funciones del producto) y para cada una de las innovaciones de proceso (introducción de nuevas máquinas, de nuevos métodos de organización y otras) incluidas en la ESEE. Por razones de ahorro de espacio no se han incluido los resultados.

(16) Se ha calculado como indicador adicional el porcentaje de empleados dedicados a tareas de I+D, obteniéndose igualmente un mayor peso entre las empresas inmersas en estrategias de *outsourcing* que entre las que no lo están.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ABRAHAM, K., y TAYLOR, S. (1996), «Firm's use of outside contractors: theory and evidence», *Journal of Labour Economics*, 14: 394-424.
- ANTRAS, P., y HELPMAN, E. (2004), «Global sourcing», *Journal of Political Economy*, volumen 112: 552-580.
- BARTHELEMY, J., y GEYER, D. (2000), «IT outsourcing: evidence from France and Germany», *European Management Journal*, 19 (2): 195-202.
- BUEHLER, S., y HAUCAP, J. (2006), «Strategic outsourcing revisited», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, vol. 61 (3): 325-338.
- COMISIÓN EUROPEA (1997), *New industrial subcontracting in Europe*, Luxemburgo.
- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO Y FUNDACIÓN INCYDE (2003), *La subcontratación industrial en España y sus repercusiones en el empleo y en la creación de empresas*, Madrid.
- CANALS, C. (2006), «Offshoring y deslocalización: nuevas tendencias de la economía internacional», *Documentos de Economía «La Caixa»*, n.º 3.
- DÍAZ-MORA, C. (2007), «What factors determine the outsourcing intensity? A dynamic

panel data approach for manufacturing industries», *Applied Economics*, DOI: 010.1080700036840600970211 (31 de agosto).

DÍAZ-MORA, C.; GANDOY, R., y GONZÁLEZ, B. (2007), «Fragmentación internacional de la producción en las manufacturas españolas», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 112: 74-88.

DÍAZ-MORA, C., y TRIGUERO, A. (2007), «Why do some firms contract out production? Evidence from firm-level panel data», *Studies on the Spanish Economy*, 232, FEDEA.

FARIÑAS, J. C., y MARTÍN-MARCOS, A. (2008), «Foreign outsourcing and productivity: evidence at the firm-level», mimeo (disponible en [www.ucm.es/info/ecap2/farinjas\\_j/farinjas\\_jc.html](http://www.ucm.es/info/ecap2/farinjas_j/farinjas_jc.html)).

FEENSTRA, R. C., y HANSON, G. H. (1996), «Globalization, outsourcing and wage inequality», *American Economic Review*, vol. 86, número 2: 31-50.

— (1999), «The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: Estimates for the United States, 1979-1990», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, número 3: 907-940.

GANDOY, R., y DÍAZ-MORA, C. (2007), «El *offshoring* en la industria española: una revisión de la evidencia empírica», *Información Comercial Española*, 837: 195-210.

GEISHECKER, I., y GÖRG, H. (2004), «Winners and losers: Fragmentation, trade and wages revisited», *IZA Discussion Paper n.º 982*.

GIRMA, S., y GÖRG, H. (2004), «Outsourcing, foreign ownership and productivity: evidence from UK establishment level data», *Review of International Economics*, 12: 817-832.

GÓMEZ, N.; LÓPEZ, L. A., y TOBARRA, M. A. (2006), «Pautas de deslocalización de la industria española en el entorno europeo (1995-2000)», *Boletín Económico de ICE*, n.º 2884: 25-41.

GÖRG, H., y HANLEY, A. (2004), «Does outsourcing increase profitability?», *The Economic and Social Review*, 35 (3): 367-387.

GROSSMAN, S. J., y HART, O. D. (1986), «The cost and benefit of ownership: A theory of lateral and vertical integration», *Journal of Political Economy*, 94: 691-719.

GROSSMAN, G.M., y HELPMAN, E. (2002), «Integration versus outsourcing in industry equilibrium», *Quarterly Journal of Economics*, 117 (1): 85-120.

— (2005), «Outsourcing in a global economy», *The Review of Economic Studies*, 72 (1): 135-160.

HIJZEN, A. (2007), «International outsourcing, technological change and wage inequality», *Review of International Economics*, vol. 15 (1): 188-205.

HIJZEN, A.; GÖRG, H., y HINE, R.C. (2005), «International outsourcing and the skill structure of labour demand in the United King-

dom», *The Economic Journal*, vol. 115, número 506: 860-878.

HOLL, A. (2007), «Production subcontracting and location», *Working Paper 17*, FEDEA.

KIMURA, F. (2001), «Fragmentation, internalization, and inter-firm linkages: Evidence from the micro data of Japanese manufacturing firms», en CHENG, L. K., y KIERZKOWSKI, H. (eds.), *Global production and trade in East Asia*, Kluwer Academic Publishers, Boston.

LEAHY, D., y MONTAGNA, C. (2007), «Make or buy in international oligopoly and the role of competitive pressure», *GEP Research Paper 2007/05*, University of Nottingham.

LIN, J. Y., y TSAI, Y. (2005), «What's new about outsourcing?», ponencia presentada en la *Pacific Asia Free Trade and Development 30<sup>th</sup> Conference*, Honolulu, 19-21 de febrero.

MINONDO, A., y RUBERT, G. (2006), «The effect of outsourcing on the demand for skills in Spanish manufacturing industry», *Applied Economics Letters*, vol. 13 (9): 599-604.

McIVOR, R. (2005), *The outsourcing process*, Cambridge University Press, Nueva York.

McLAREN, J. (2000), «Globalization and vertical structure», *American Economic Review*, 90: 1239-1254.

MOL, M. (2007), *Outsourcing: Design, Process and Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

ONO, Y. (2003), «Outsourcing business services and the role of central administrative offices», *Journal of Urban Economics*, 53: 377-395.

PELIGROS, C. (2005), «El proceso de externalización productiva en la industria española del automóvil», *Economía Industrial*, 358: 87-98.

SHY, O., y STENBACKA, R. (2003), «Strategic outsourcing», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 50: 203-224.

STRAUSS-KAHN, V. (2002), «The impact of globalization through vertical specialization on the labor market: The French case», en BALDWIN, R. E., y WINTERS, L. A. (eds.), *Challenges to Globalization*, NBER, University of Chicago Press.

TOMIURA, E. (2005), «Foreign outsourcing and firm-level characteristics: evidence from Japanese manufacturers», *Journal of the Japanese and International Economics*, 19: 255-271.

— (2006), «Foreign versus domestic outsourcing: firm-level evidence on the role of technology», *Eighth ETSG Conference*, ponencia presentada en el 7-9 de septiembre, Viena, Austria.

WILLIAMSON, O. (1975), *Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications*, Macmillan, Nueva York.



## APÉNDICE ESTADÍSTICO

CUADRO A.1

TEST DE DIFERENCIAS DE MEDIAS ENTRE EMPRESAS *OUTSOURCERS* Y NO *OUTSOURCERS* PARA EL AGREGADO DE EMPRESAS MANUFACTURERAS ESPAÑOLAS (P-VALOR)

Variables		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Antigüedad (número de años)		0,88	0,76	0,02	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Internacionalización	Porcentaje de empresas exportadoras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Exportaciones /Ventas (porcentaje)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Porcentaje de empresas importadoras	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Importaciones /Ventas (porcentaje)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Porcentaje de empresas con capital extranjero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,17	0,02	0,00	0,00	0,00
	Porcentaje de empresas con filiales en el extranjero	—	—	—	—	—	—	—	—	0,00	0,00	0,00	0,00
Productividad laboral (euros/trabajador)		0,01	0,00	0,00	0,00	0,72	0,00	0,00	0,20	0,45	0,12	0,18	0,12
Salario anual (euros por trabajador)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,91	0,76	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cualificación	Empleados / Personal total (porcentaje)	—	—	—	0,00	—	—	—	0,00	—	—	—	0,00
	Titulados / Personal total (porcentaje)	—	—	—	0,00	—	—	—	0,00	—	—	—	0,00
Porcentaje de empresas enfrentadas a cambios significativos en el mercado		0,03	0,29	0,01	0,02	0,00	0,05	0,02	0,76	0,12	0,02	0,06	0,46
Innovación	Porcentaje de empresas con innovación de producto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Porcentaje de empresas con innovación de proceso	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Porcentaje de empresas con actividades de I+D	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Competencia	Porcentaje de empresas con competidores con cuota de mercado significativa	0,01	0,18	0,14	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01
	Porcentaje de empresas cuyo mercado de referencia es global	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Nota: El valor P indica la probabilidad de que la hipótesis respecto a que existen diferencias significativas en las medias entre las características empresariales de las empresas *outsourcers* y las no *outsourcers* no se rechace. (Ho: Media (no *outsourcers*) - Media (*outsourcers*) # 0).

# CARACTERÍSTICAS Y COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA EXPORTADORA

Vicente DONOSO DONOSO

*Universidad Complutense*

Víctor MARTÍN BARROSO

*Universidad Rey Juan Carlos I*

## Resumen

El presente artículo describe las características y comportamientos de la empresa exportadora española. En el trabajo se comprueba que la empresa exportadora ha realizado avances significativos en magnitudes tan relevantes como la probabilidad, la propensión y la regularidad exportadoras desde 1990; pero también se advierte que está necesitada de reforzar aspectos fundamentales de la organización, el *marketing* y la dirección internacional. Un breve ejercicio econométrico permite comprobar con mayor robustez aquellas variables que mejor se asocian con el éxito exportador, entre las que destaca la realización de actividades en investigación y desarrollo.

*Palabras clave:* empresa exportadora española, organización, *marketing*, probabilidad exportadora, propensión exportadora, regularidad exportadora.

## Abstract

The present article describes the features behaviour patterns of the Spanish exporting company. In the study we find that the exporting company has made significant advances in such important magnitudes as exporting probability, propensity and regularity since 1990; but we also point out that there is a need to strengthen basic aspects of the organization, marketing and international management. A short econometric exercise enables us to confirm more reliably those variables that are best associated with exporting success, prominent amongst which is the fact of carrying out research and development activities.

*Key words:* Spanish exporting company, organization, marketing, exporting probability, exporting propensity, exporting regularity.

*JEL classification:* F23, M21.

## I. EMPRESA Y COMERCIO EXTERIOR

PARA un país como España, de déficit comercial crónico y, en la última década, creciente, el fomento de las exportaciones es un asunto de importancia crucial, hacia el que debe confluir el esfuerzo de la política económica. Para analizar esta cuestión, se pueden adoptar diversos puntos de vista, no excluyentes, sino complementarios, que contribuyen a un mejor entendimiento del problema y al diseño de políticas más completas. Un primer nivel importante consiste en analizar los determinantes de las ventajas/desventajas comparativas del comercio español, ya que esta perspectiva fundamenta el contenido y orientación geográfica del comercio. Conceptos como la diferencia tecnológica de los países o la diferente dotación de trabajo y capital son básicos en este enfoque. Si lo que se desea es contrastar cuáles son las principales magnitudes que gobiernan la tasa de variación de las corrientes comerciales, en concreto de las exportaciones, las funciones de comercio ofrecen un instrumento idóneo para ello, donde destaca el influjo de la renta mundial y de los precios relativos como factores de dicha evolución; la inclusión de otras variables, como el nivel tecnológico o el nivel de utilización de la capacidad productiva, son un buen complemento para afinar el diagnóstico y fundamentar políticas. Es

igualmente un instrumento muy utilizado, que además ha sido reivindicado y refinado en sus fundamentos teóricos y econométricos en tiempos recientes, la ecuación de gravedad, que nos permite conocer la evolución bilateral de los flujos comerciales a partir de variables cruciales como el valor de los PIB, la distancia o el tamaño de las poblaciones, aparte de otras variables que, como se ha comentado en las funciones de comercio, se pueden introducir de acuerdo con los fines de la investigación.

La breve exposición anterior ofrece dos reflexiones útiles para encuadrar el presente trabajo: la primera, los instrumentos sólidos con que cuenta la política exterior para trazar y contrastar sus medidas, y la segunda, la ausencia de una reflexión explícita sobre la función de la empresa. Una ausencia especialmente sentida en estos tiempos, cuando se cuenta con modelos de comportamiento en competencia imperfecta en los cuales la acción estratégica de la empresa resulta fundamental para la obtención de resultados. Y cuando, de una manera más específica, la teoría ha avanzado en la formalización y contrastación del comportamiento de las firmas ante cuestiones tales como invertir/exportar, o internalizar/externalizar sus operaciones; es decir, cuestiones cruciales para comprender la forma, la orientación geográfica y el contenido de las operaciones inter-

CUADRO N.º 1

## EMPRESA Y VENTAJAS COMPARATIVAS

Empresas *competitivas* internacionalmente en sectores con *ventaja comparativa*

Empresas *competitivas* internacionalmente en sectores con *desventaja comparativa*

Empresas *no competitivas* internacionalmente en sectores con *ventaja comparativa*

Empresas *no competitivas* internacionalmente en sectores con *desventaja comparativa*

nacionales de un país. O, dicho de otra manera, para analizar y comprender el éxito o fracaso de un país en la escena internacional no basta con los enfoques agregados a los que se ha aludido al comienzo, sino que es preciso descender a la conducta de las empresas. Empíricamente, se comprueba que en cualquier país, y desde luego en España, se dan las cuatro situaciones que se recogen en el cuadro n.º 1.

En concreto, los enfoques recientes tratan de responder a ciertas cuestiones. ¿Qué forma de presencia elegirá la empresa para estar en los mercados internacionales? Las elecciones puras son tres: exportar, invertir, cooperar mediante contratos. Pero, además, se trata de fundamentar la elección organizativa entre internalizar las operaciones en la estructura de la empresa o externalizarla en el mercado. De estas decisiones se desprenderán consecuencias para el volumen y el contenido de las corrientes de comercio y de inversión, que no resultan explicadas en el nivel agregado.

A título de ejemplo, puramente ilustrativo, véase la siguiente desigualdad, a la que se llega desde supuestos razonables, a partir de Brainard (1997) (1), donde se deduce que la empresa elegirá invertir en vez de exportar, si se cumple lo siguiente:

$$\frac{A^F}{\varepsilon} \left( \frac{\varepsilon a w}{\varepsilon - 1} \right)^{1-\varepsilon} (1 - \tau^{1-\varepsilon}) - w (f_D - f_X) > 0$$

Lo que nos depara un conjunto de parámetros y variables importantes en la decisión de la empresa para abordar los mercados exteriores:

Cuanto mayor sea el mercado extranjero ( $A^F$ ); cuanto más productiva sea la empresa ( $a$ ); cuanto mayor sean los costes de transporte ( $\tau$ ); y cuanto mayores los costes fijos que a la empresa le supone el exportar ( $f_X$ ) en relación con las economías de escala de la planta en el extranjero ( $f_D$ ), más inclinada se sentirá la empresa a invertir en vez de exportar. O, dicho de otra manera, bajo esa configuración empre-

sarial y sectorial, la inversión aparecerá como un sustituto de las corrientes comerciales que sólo puede explicarse desde la perspectiva del comportamiento empresarial, y no de las magnitudes agregadas.

Las consideraciones anteriores son suficientes para fundamentar la importancia del conocimiento de la empresa exportadora, y no sólo en lo que es evidente: para saber sobre las empresas individuales y los motivos de sus acciones, sino, como se ha comentado, para justificar de forma rigurosa el contenido, el volumen y la orientación geográfica de los flujos comerciales de un país.

Por tanto, la finalidad de este trabajo es conocer las características y comportamientos de la empresa exportadora española de una forma descriptiva, y además tratar de comprobar, a través de un ejercicio econométrico de datos de panel, su rendimiento exportador con el objeto de contribuir a la formulación de algunas líneas de política económica que ayuden a la corrección del tradicional déficit comercial de España.

Para ello, se ha dividido la exposición en los siguientes apartados, además de este primero a modo de introducción: en el II, una descripción de las características y conductas más generales del parque exportador español; en el III, organización, producción y *marketing*; en el IV, rasgos de su dotación tecnológica; en el V, una breve consideración respecto a la conducta inversora en el exterior; en el VI, análisis econométrico de la propensión exportadora, como un ejercicio para comprobar las bases del éxito comercial de la empresa en el exterior; por último, en el VII, se extraen algunas conclusiones y se realizan algunas propuestas de política comercial de acuerdo con lo expuesto en el trabajo.

## II. RASGOS GENERALES

En el cuadro n.º 2 se resume la demografía de la empresa española.

CUADRO N.º 2

## NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN NÚMERO DE ASALARIADOS, 2005 Y 2006

	2005		2006	
	Número de empresas	Porcentaje	Número de empresas	Porcentaje
Sin asalariados.....	1.572.256	51,4	1.616.883	50,9
Uno a cinco asalariados.....	1.160.222	37,9	1.210.568	38,1
Más de seis asalariados.....	327.932	10,7	346.942	10,9
<b>Total.....</b>	<b>3.060.410</b>	<b>100,0</b>	<b>3.174.393</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaborado con datos de DIRCE (INE).

De los datos ofrecidos, pueden destacarse los siguientes para encuadrar a la empresa exportadora: de los más de tres millones de empresas, el 51 por 100 carece de asalariados, un 38 por 100 más son microempresas con cinco o menos asalariados, y el 11 por 100 restante tiene seis o más asalariados.

Desde el punto de vista de la actividad, la inmensa mayoría (en torno al 78 por 100) pertenecen al sector servicios, frente a un 14 por 100 de construcción y un 8 por 100 de la industria, sector éste último que cuenta con las características técnicas y productivas más adecuadas para la internacionalización, y sobre el que se apoyarán varios de nuestros comentarios posteriores.

En este contexto demográfico empresarial, las unidades registradas como exportadoras han superado, desde 2003, las 93.000 empresas, habiendo alcanzado las 100.177 en 2006 (2); un colectivo que, no obstante los matices que se indicarán, muestra un buen dinamismo de crecimiento, puesto que en el período 2003-2006 se incrementó en un 7,4 por 100. Con todo, el porcentaje sobre el total sigue siendo bajo, en torno al 6,4 por 100 de las empresas que cuentan con uno o más empleados.

Estas cifras sólo pretenden ilustrar el enorme potencial de internacionalización que aún resta en la empresa española, cuya juventud queda reflejada en el dato de que la mayoría de estas empresas se ha fundado con posterioridad al ingreso de España en la Comunidad Europea en 1986. En concreto, el 65 por 100 de las PYME de 250 y menos empleados, es decir, 48.140 empresas, son posteriores a esa fecha, y, por lo que respecta a los mercados internacionales, la experiencia es aún más limitada, como era de esperar. Este hecho se corrobora por la comprobación de que un 69 por 100 de las empresas llevan siete o menos años exportando. Más allá del dato puramente

descriptivo, la antigüedad tiene su importancia, ya que actúa de *proxy* de la obtención de economías de escala dinámicas fundadas en la experiencia acumulada por la empresa, realidad que, a la luz de la información empírica, parece lejos del grueso de las unidades exportadoras de España. Tanto en este aspecto como en otros muy destacados que se comentarán a continuación, el tamaño parece desempeñar un papel crucial, si se tiene en cuenta que las empresas con ocho y más años en la exportación rebasan el 50 por 100 en las empresas de más de cincuenta empleados, y se mantiene en 16,5 por 100 en las microempresas con diez y menos empleados.

Sin embargo, los matices anteriores no pueden ocultar otros rasgos que muestran la creciente consolidación del proceso de apertura de la empresa española. Uno destacado es el de la *regularidad exportadora*, entendiéndose por tal el porcentaje de empresas que se han mantenido exportando a lo largo del cuatrienio 2003-2006, que ha subido desde un 36 por 100 en 2003, hasta un 39 por 100 en 2006, o en números absolutos, hasta un total de 38.750 empresas, lo que significa que se han añadido al colectivo exportador regular un total de 5.461 empresas, desde 2003. Un dato a valorar si se contrasta con la información de que el 65 por 100 de las exportadoras abandonan la actividad al año de iniciarla, y que el 9,7 por 100 de ellas cierran (3).

Otro rasgo general de interés a añadir a los anteriores es la elevada *concentración del valor de las exportaciones*, que sin duda supera la correspondiente a la producción y ventas internas. Pues, en efecto, se comprueba en la información empírica que la concentración de exportaciones es grande, puesto que las diez mayores empresas concentraron un 16,8 por 100 de las exportaciones en 2006 (17,7 por 100 en 2003). Sin embargo, esta leve caída en la concentración de las diez mayores no ha impedido que otros colecti-

vos, por ejemplo, de las veinticinco primeras en adelante, aumenten su porcentaje de exportaciones sobre el total (4). Paralelamente, como cabía esperar por las cifras agregadas, se registra una importante *concentración geográfica* de las empresas en la zona de la Unión Europea, donde operan el 52 por 100 de las empresas exportadoras regulares, y, como era también de esperar, son países como Portugal (31,2 por 100), Francia (29,7 por 100), Alemania (19,3 por 100) e Italia (18,8 por 100) o, fuera de la Unión Europea, los Estados Unidos (15,2 por 100) quienes concentran un mayor porcentaje de exportadoras regulares.

Entre las características generales más importantes que quedan por reseñar, destaca la *probabilidad exportadora*, es decir, la proporción de empresas que venden en el exterior en relación con el total de empresas consideradas. Pues bien, la información empírica (5) muestra lo siguiente (cuadro n.º 3). La probabilidad del conjunto del parque empresarial español parece haber descendido, a lo largo del quinquenio 2001-2005, en torno a los dos puntos y medio (desde el 65,1 hasta el 62,6 por 100); un descenso que ha afectado tanto a las menores como a las mayores empresas.

Estas últimas superan en más de cuarenta puntos a las PYME (200 o menos empleados) en probabilidad de exportar, lo que prueba de forma concluyente en España (igual que en numerosos países) la gran asociación entre tamaño de la empresa y frecuencia exportadora, una relación que se mantiene con regularidad para los diversos tramos de tamaño (Alonso y Donoso, 1998: 16 y ss.). En los momentos actuales, la probabilidad de las empresas grandes se sitúa en el 91 por 100 (83 por 100 en 1990), mientras que la de las PYME llega al 50 por 100 (31 por 100 en 1990). Por último, hay que señalar que las diferencias en probabilidad exportadora por sectores son grandes, especialmente entre las PYME, si bien se aprecia que en todos ellos el avance en la vinculación exterior de sus empresas ha sido notable, desde comienzos de los años noventa.

El progreso en la internacionalización de la economía española se advierte igualmente en el aumento de la *propensión o intensidad exportadora*, es decir, la proporción que representan las exportaciones sobre el total de ventas de la empresa. Si se considera desde 1990, se puede hablar de un incremento promedio de ocho puntos, desde un entorno

CUADRO N.º 3

## PROBABILIDAD DE EXPORTAR POR SECTORES Y TAMAÑO (\*), 2001 Y 2005

SECTOR	2001			2005		
	Total	≤ 200	> 200	Total	≤ 200	> 200
Industria cárnica .....	66,7	54,8	92,3	56,3	40,6	87,5
Productos alimenticios y tabaco .....	57,3	37,0	98,0	55	33,9	91,9
Bebidas .....	69,2	61,5	76,9	67,4	74,1	56,3
Textiles y vestido .....	56,5	46,9	93,9	56,7	49,6	92,3
Cuero y calzado .....	59,2	57,4	100,0	58	57,1	—
Industria de la madera .....	50,9	38,1	86,7	53	46,3	83,3
Industria del papel .....	78,6	66,7	95,7	68,4	55,9	87,0
Edición y artes gráficas .....	42,7	33,8	63,0	48,5	42,1	68,0
Productos químicos .....	86,1	76,8	96,1	82,6	70,1	95,4
Productos de caucho y plástico .....	65,7	53,4	96,6	73,1	62,7	100,0
Productos minerales no metálicos .....	50	31,2	87,2	48	33,7	80,4
Metales féreos y no féreos .....	86,7	73,1	97,1	73	51,7	91,2
Productos metálicos .....	58,5	47,3	95,6	48,5	37,6	95,6
Máquinas agrícolas e industriales .....	75	64,0	100,0	74,1	64,2	97,5
Máquinas de oficina, etc. ....	76,9	66,7	90,9	80	75,0	90,0
Maquinaria y material eléctrico .....	70,6	53,6	100,0	72,5	55,4	97,7
Vehículos de motor .....	83,7	61,5	100,0	88,5	71,4	98,4
Otro material de transporte .....	75	63,2	92,3	68,8	58,3	100,0
Industria del mueble .....	59,5	52,8	100,0	54,4	48,7	91,7
Otras industrias manufactureras .....	82,4	77,8	100,0	75,8	74,1	83,3
<b>Total .....</b>	<b>65,1</b>	<b>51,5</b>	<b>94,0</b>	<b>62,6</b>	<b>50,2</b>	<b>91,1</b>

(\*) Empresas con 200 o menos trabajadores (≤ 200) frente a empresas con más de 200 trabajadores (> 200).  
Fuente: Elaborado a partir de la ESEE (Fundación SEPI).



CUADRO N.º 4

## PROPENSIÓN A EXPORTAR POR SECTORES Y TAMAÑO (\*), 2001 Y 2005

SECTOR	2001			2005		
	Total	≤ 200	> 200	Total	≤ 200	> 200
Industria cárnica .....	14,2	15,7	13,2	17,2	17	17,4
Productos alimenticios y tabaco .....	24,0	26,1	20,7	20,6	16,9	23
Bebidas .....	16,3	19,0	14,2	21,7	22,8	19,4
Textiles y vestido .....	25,3	22,3	31,2	24,8	22,4	31,3
Cuero y calzado .....	34,4	33,1	51,8	33,1	33,4	—
Industria de la madera .....	18,4	21,2	15,1	13,9	16,6	7,2
Industria del papel .....	24,7	14,2	35,8	28,0	18,9	36,7
Edición y artes gráficas .....	17,6	14,5	22,9	11,8	8,1	18,6
Productos químicos .....	29,8	34,4	26,1	27,7	23,7	30,8
Productos de caucho y plástico .....	27,9	19,8	38,8	32,3	25,5	43,1
Productos minerales no metálicos .....	37,8	30,1	43,2	28,3	20,6	35,6
Metales férreos y no férreos .....	35,3	28,1	39,4	44,5	40,5	46,5
Productos metálicos .....	30,3	23,3	41,7	32,1	22,8	47,7
Máquinas agrícolas e industriales .....	35,0	26,5	48,1	37,9	31,7	47,4
Máquinas de oficina, etc. ....	37,1	33,7	40,5	34,3	29	43
Maquinaria y material eléctrico .....	33,4	25,2	41,0	38,0	21,2	52
Vehículos de motor .....	45,3	31,9	51,4	46,4	29,4	53,2
Otro material de transporte .....	45,1	40,7	49,4	47,6	51,3	41
Industria del mueble .....	18,7	18,9	18,2	18,6	19,2	16,7
Otras industrias manufactureras .....	35,6	29,4	54,1	32,1	28,5	46,4
<b>Total .....</b>	<b>30,0</b>	<b>25,0</b>	<b>35,9</b>	<b>30,2</b>	<b>24,2</b>	<b>37,8</b>

(\*) Empresas con 200 o menos trabajadores (≤ 200) frente a empresas con más de 200 trabajadores (> 200).  
Fuente: Elaborado a partir de la ESEE (Fundación SEPI).

del 22 hasta el 30 por 100 de años recientes. Esta subida ha sido notablemente más acentuada entre las empresas grandes (en torno a los quince puntos, hasta el 37,8 por 100) y mucho más modesta (unos tres puntos porcentuales) para las unidades de 200 y menos empleados. De todos modos, conviene señalar el hecho de que en el quinquenio 2001-2005 la evolución de esta magnitud se ha detenido, especialmente en las empresas de 200 y menos empleados (cuadro n.º 4).

El análisis sectorial indica que la variación ha sido dispar según las industrias. Así, el auge de la propensión en sectores como bebidas, caucho y plástico, metales férreos y no férreos y maquinaria y material eléctrico, contrasta con el descenso en productos alimenticios y tabaco, industria de la madera, productos de minerales no metálicos o máquinas de oficina y proceso de datos.

Con respecto a la propensión, también merece la pena resaltar otra regularidad que España comparte con otros países: no existe una relación monótona y creciente de la propensión con el tamaño como era el caso, muy generalmente observado, de

la probabilidad (6). Por el contrario, cuando se la relaciona con diversos tramos de tamaño, la propensión parece que presenta una forma de U invertida, donde, a partir de cierto límite, la intensidad exportadora declina; o, dicho de otra manera, parecen ser los tamaños en torno a los 200-250 empleados los más intensamente exportadores. Quizás el incremento de tamaño y de posibilidades financieras mueve a las mayores empresas a buscar con mayor intensidad relativa formas diferentes de abordar los mercados internacionales, como puede ser la inversión directa de tipo horizontal.

### III. ORGANIZACIÓN, PRODUCCIÓN Y MARKETING

Entrando en mayor detalle, se pueden avanzar algunos *aspectos organizativos* que repercuten en la actividad internacional (7). Probablemente como reflejo del modesto tamaño de una gran mayoría de unidades exportadoras, se advierte que la organización interna de la empresa se mueve entre la ausencia de forma perceptible y la organización funcional en casi el 50 por 100 de las empresas.

CUADRO N.º 5

## PORCENTAJE DE EMPRESAS CON PRODUCTO ESTANDARIZADO Y DIFERENCIADO SEGÚN SECTORES Y TAMAÑO (\*), CUATRIENIO 2002-2005

SECTOR	TOTAL		≤ 200		> 200	
	Prod. est.	Prod. dif.	Prod. est.	Prod. dif.	Prod. est.	Prod. dif.
Industria cárnica .....	90,0	10,0	100,0	0,0	81,8	18,2
Productos alimenticios y tabaco .....	91,8	8,2	91,7	8,3	91,9	8,1
Bebidas .....	100,0	0,0	100,0	0,0	100,0	0,0
Textiles y vestido .....	79,7	20,3	75,6	24,4	88,9	11,1
Cuero y calzado .....	64,7	35,3	62,5	37,5	100,0	0,0
Industria de la madera .....	81,0	19,0	83,3	16,7	77,8	22,2
Industria del papel .....	70,8	29,2	70,0	30,0	71,4	28,6
Edición y artes gráficas .....	43,3	56,7	47,1	52,9	38,5	61,5
Productos químicos .....	85,7	14,3	76,9	23,1	90,9	9,1
Productos de caucho y plástico .....	55,8	44,2	64,5	35,5	42,9	57,1
Productos minerales no metálicos .....	69,0	31,0	44,4	55,6	87,5	12,5
Metales féreos y no féreos .....	58,5	41,5	46,2	53,8	64,3	35,7
Productos metálicos .....	40,5	59,5	43,2	56,8	37,1	62,9
Máquinas agrícolas e industriales .....	41,5	58,5	29,7	70,3	57,1	42,9
Máquinas de oficina, etc. ....	58,3	41,7	62,5	37,5	50,0	50,0
Maquinaria y material eléctrico .....	42,9	57,1	50,0	50,0	36,0	64,0
Vehículos de motor .....	30,5	69,5	27,8	72,2	31,7	68,3
Otro material de transporte .....	35,7	64,3	37,5	62,5	33,3	66,7
Industria del mueble .....	81,8	18,2	82,6	17,4	80,0	20,0
Otras industrias manufactureras .....	81,3	18,8	72,7	27,3	100,0	0,0
<b>Total .....</b>	<b>62,2</b>	<b>37,8</b>	<b>60,3</b>	<b>39,7</b>	<b>64,3</b>	<b>35,7</b>

(\*) Empresas con 200 o menos trabajadores (≤ 200) frente a empresas con más de 200 trabajadores (> 200).  
Fuente: Elaborado a partir de los datos de la ESEE.

Sin embargo, también debe señalarse que un porcentaje similar de empresas cuenta con un departamento, aunque sea frecuentemente de modesta entidad, dedicado a gestionar las ventas internacionales, y donde el nivel de preparación de los responsables, medido por el porcentaje de estudios superiores, sobrepasa claramente el del promedio de la plantilla. En cualquier caso, se trata de una de las áreas donde la tradición y una cierta inercia del pasado está presente, y donde se necesitan esfuerzos para modernizar el funcionamiento de las organizaciones, superando el obstáculo que supone el reducido tamaño (8).

Una de las alternativas más cruciales con que se enfrenta la empresa en los mercados exteriores es la de *estandarizar el producto* y competir con precio bajo, *diferenciarlo* y competir con precio más elevado o *especializarse* en un nicho de consumidores. Existe evidencia que muestra que, en las dos últimas décadas, las empresas españolas han evolucionado de forma sensible en sus estrategias básicas de producto/precio. En efecto, si hacia 1984 la estrategia claramente dominante era la de producto poco diferenciado y precio bajo (37 por 100 de los casos) frente

a producto diferenciado de elevado precio (15 por 100), a la altura de 2004 los porcentajes han evolucionado hasta el 24 por 100 en el primer caso (pérdida de trece puntos) y hasta el 23 por 100 en el segundo (ganancia de ocho puntos). Al mismo tiempo, el progreso en la focalización o especialización también se ha hecho palpable con un ascenso de dieciséis puntos, desde el 6 hasta el 22 por 100 (Camisón Zornoza, 2006: 95).

Los datos de la ESEE permiten completar de modo más preciso esta información para las empresas industriales (cuadro n.º 5), con dos apreciaciones: una primera es que sigue ascendiendo el porcentaje de exportadoras que optan por diferenciar sus productos en los mercados internacionales (37,8 por 100); y otra, que las diferencias según tamaño, que suelen ser muy importantes en rasgos esenciales que se han mencionado en párrafos anteriores, son prácticamente inexistentes (apenas un par de puntos) y levemente a favor de las empresas menores de 200 empleados.

El *marketing internacional* se ha convertido, en un mundo crecientemente integrado y abierto, en un

CUADRO N.º 6

**PORCENTAJE DE EMPRESAS EXPORTADORAS CON ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN (PROMOCIÓN, PRODUCTO, MARCA, IMAGEN)  
CUATRIENIO 2002-2005**

SECTOR	ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN	PROMOCIÓN DE		
		Producto	Marca	Imagen
Industria cárnica .....	95,0	40,0	5,0	50,0
Productos alimenticios y tabaco .....	95,1	42,6	16,4	36,1
Bebidas .....	100,0	58,3	16,7	25,0
Textiles y vestido .....	91,5	27,1	20,3	44,1
Cuero y calzado .....	94,1	17,6	23,5	52,9
Industria de la madera .....	90,5	28,6	0,0	61,9
Industria del papel .....	83,3	29,2	16,7	37,5
Edición y artes gráficas .....	96,7	33,3	13,3	50,0
Productos químicos .....	100,0	47,1	7,1	45,7
Productos de caucho y plástico .....	90,4	23,1	3,8	63,5
Productos minerales no metálicos .....	90,5	33,3	9,5	47,6
Metales féreos y no féreos .....	90,2	14,6	4,9	70,7
Productos metálicos .....	96,2	17,7	5,1	73,4
Máquinas agrícolas e industriales .....	95,4	30,8	4,6	60,0
Máquinas de oficina, etc. ....	100,0	50,0	16,7	33,3
Maquinaria y material eléctrico .....	89,8	30,6	4,1	55,1
Vehículos de motor .....	84,7	27,1	0,0	57,6
Otro material de transporte .....	92,9	35,7	0,0	57,1
Industria del mueble .....	93,9	39,4	3,0	51,5
Otras industrias manufactureras .....	100,0	37,5	6,3	56,3
<b>Total .....</b>	<b>93,2</b>	<b>31,3</b>	<b>8,1</b>	<b>53,7</b>

Fuente: Elaborado a partir de datos de la ESEE.

conjunto de actividades de alcance estratégico y complejo.

Por razones de solvencia financiera y potencial económico, dichas actividades tienen una evidente relación con el tamaño empresarial; sin embargo, en mayor o menor escala, todas las empresas presentes en los mercados exteriores deben desarrollar algunas actividades de este tipo, puesto que responden a cuestiones cruciales para el éxito de la empresa. Uno de estos aspectos fundamentales es el de la *comunicación*, que cumple varias funciones. Una evidente es dar a conocer el producto a los consumidores, lo que se lleva a cabo a través de actividades de *promoción* como campañas sectoriales, ferias, muestras, misiones empresariales y acciones comerciales de oferta y descuento; otro conjunto de actividades de comunicación tiene que ver con la *publicidad* a través de los medios de comunicación de masas (Internet, televisión, radio, periódicos...), de medios especializados como revistas científicas y profesionales o de propaganda postal. El caso de la publicidad es particularmente interesante porque constituye una de las principales armas para diferenciar al producto en el mer-

cado, haciendo que el cliente se fije en atributos singulares o en la marca comercial que respalda al bien. La información empírica indica lo siguiente (cuadro n.º 6). En promedio, más del 93 por 100 de las empresas industriales realizaron algún tipo de actividad de promoción exterior, lo que, de acuerdo con las informaciones de una década atrás, representa un importante ascenso en esta actividad tan relevante en cualquier tipo de actividad comercial (9). Respecto al tipo de promoción, una mayoría relevante (53,7 por 100) promueve la imagen de la empresa, seguida (31,3 por 100) de la promoción de los productos. Resulta significativo, y coherente con otras informaciones, que un porcentaje exiguo (8,1 por 100) sea el que promocioe la marca, porque, a pesar de que la gran mayoría de productos exportados lo es bajo marca comercial, se trata de un atributo necesitado de un fuerte apoyo para su consolidación tanto en el nivel empresarial, donde las marcas españolas renombradas son escasas, como en el nivel de la imagen y la *marca España*, igualmente necesitada de potenciación, especialmente en referencia a los productos de calidad y de alta tecnología (Casilda Béjar y González Silvestre, 2002).

También se dispone de alguna información reciente en torno a las estrategias comerciales de *penetración de productos/mercados* de la empresa española. Como se sabe, optar por una estrategia de penetración dispersa o concentrada es una elección básica para la empresa. Pues bien, el 39 por 100 de las empresas exportadoras concentran sus actividades de exportación en un solo país, lo que indica una estrategia muy limitada de presencia internacional, que en su gran mayoría concierne a las microempresas, proporcionalmente más representadas en este tipo de conducta (54,4 por 100) que en la muestra total (43,8 por 100), al contrario de lo que ocurre con los otros tres tamaños empresariales considerados (10). De lo dicho se infiere que el 61 por 100 restante está implicado en una estrategia de penetración en dos o más mercados internacionales, y que, al contrario de lo que ocurre con la microempresa de diez o menos empleados, su representación en esta estrategia excede, especialmente en el caso de las empresas grandes, su peso en la muestra total. En paralelo con lo que se acaba de comentar, la otra gran cuestión —comercializar uno o varios productos—, arroja resultados cualitativa y cuantitativamente iguales. En conjunto, asciende al

39 por 100 el número de empresas que centran sus exportaciones en un sólo producto, y si se desciende a la distribución por tamaños, son las microempresas las que en su mayoría venden un sólo producto (52,8 por 100), mientras que los otros tres tamaños están mejor representados en una estrategia comercial más diversificada, acorde con su creciente potencial económico.

#### IV. TECNOLOGÍA

Considerando la cuestión tecnológica en su conjunto, parece desprenderse una visión más bien optimista de las informaciones empíricas disponibles para la empresa española (11).

La información empírica (cuadro n.º 7) muestra cómo más de la mitad de las empresas exportadoras realizan algún tipo de actividad de I+D, un porcentaje que además ha crecido unos cuatro puntos en el quinquenio de referencia. De estas empresas, una mayoría relativa, que ha variado poco (se sitúa en torno al 26 por 100 en 2005), realiza estas actividades combinando recursos internos a la propia em-

CUADRO N.º 7

#### PORCENTAJE DE EMPRESAS QUE REALIZAN ACTIVIDADES DE I+D POR SECTORES, 2001 Y 2005

SECTOR	2001				2005			
	I+D	Inter.	Exter.	Ambas	I+D	Inter.	Exter.	Ambas
Industria cárnica .....	30,0	13,3	0,0	16,7	37,0	14,8	3,7	18,5
Productos alimenticios y tabaco .....	50,0	17,4	4,7	27,9	57,4	16,0	11,7	29,8
Bebidas .....	66,7	33,3	22,2	11,1	58,6	17,2	17,2	24,1
Textiles y vestido .....	42,9	16,5	7,7	18,7	37,1	19,1	3,4	14,6
Cuero y calzado .....	34,5	3,4	17,2	13,8	44,8	10,3	20,7	13,8
Industria de la madera .....	37,9	6,9	17,2	13,8	37,1	8,6	14,3	14,3
Industria del papel .....	43,2	11,4	9,1	22,7	33,3	12,8	2,6	17,9
Edición y artes gráficas .....	9,8	2,4	2,4	4,9	12,2	2,0	8,2	2,0
Productos químicos .....	75,3	23,7	5,4	46,2	78,9	28,4	5,5	45,0
Productos de caucho y plástico .....	44,8	20,9	4,5	19,4	55,9	19,1	11,8	25,0
Productos minerales no metálicos .....	46,6	15,5	5,2	25,9	48,6	20,8	9,7	18,1
Metales féreos y no féreos .....	59,6	32,7	1,9	25,0	60,9	23,9	4,3	32,6
Productos metálicos .....	39,8	15,0	5,3	19,5	49,1	14,7	12,1	22,4
Máquinas agrícolas e industria .....	59,4	22,9	8,3	28,1	68,0	23,0	7,0	38,0
Máquinas de oficina, etc. ....	65,0	30,0	0,0	35,0	66,7	12,5	0,0	54,2
Maquinaria y material eléctrico .....	67,5	29,9	7,8	29,9	68,4	30,4	5,1	32,9
Vehículos de motor .....	63,6	14,3	9,1	40,3	64,7	10,6	18,8	35,3
Otro material de transporte .....	62,5	4,2	4,2	54,2	60,6	9,1	6,1	45,5
Industria del mueble .....	36,0	10,0	4,0	22,0	32,7	10,2	10,2	12,2
Otras industrias manufacturas .....	14,3	10,7	3,6	0,0	16,0	12,0	0,0	4,0
<b>Total .....</b>	<b>49,7</b>	<b>17,7</b>	<b>6,5</b>	<b>25,5</b>	<b>53,1</b>	<b>17,5</b>	<b>8,9</b>	<b>26,6</b>

Fuente: Elaborado a partir de datos de la ESEE.

CUADRO N.º 8

## PORCENTAJE DE GASTOS EN I+D SOBRE VENTAS TOTALES, POR SECTORES Y TAMAÑOS (\*), 2001 Y 2005

SECTOR	2001			2005		
	Total	≤ 200	> 200	Total	≤ 200	> 200
Industria cárnica .....	0,6	0,8	0,5	0,8	1,0	0,6
Productos alimenticios y tabaco .....	0,8	1,0	0,7	0,8	0,7	0,9
Bebidas .....	0,2	0,1	0,2	0,8	1,2	0,3
Textiles y vestido .....	1,8	1,9	1,6	2,3	3,1	1,1
Cuero y calzado .....	1,2	1,2	1,2	1,8	1,8	1,7
Industria de la madera .....	0,8	1,5	0,4	0,5	0,6	0,3
Industria del papel .....	0,5	0,7	0,4	0,6	1,1	0,4
Edición y artes gráficas .....	1,8	1,9	1,7	1,6	3,5	0,7
Productos químicos .....	2,6	2,2	2,8	2,7	2,1	3,1
Productos de caucho y plástico .....	1,5	0,8	1,8	1,5	1,1	1,8
Productos minerales no metálicos .....	1,1	0,4	1,2	1,5	0,7	1,7
Metales férreos y no férreos .....	0,6	0,5	0,6	0,6	1,0	0,6
Productos metálicos .....	1,3	0,8	1,4	1,5	1,4	1,7
Máquinas agrícolas e industriales .....	2,6	2,8	2,4	2,7	3,9	1,5
Máquinas de oficina, etc. ....	2,6	2,7	2,6	7,1	7,2	6,8
Maquinaria y material eléctrico .....	2,8	3,2	2,6	2,6	4,4	1,8
Vehículos de motor .....	1,6	2,5	1,4	2,2	4,1	1,9
Otro material de transporte .....	7,7	2,2	10,5	8,2	9,8	5,9
Industria del mueble .....	0,9	1,1	0,8	0,9	1,0	0,8
Otras industrias manufactureras .....	0,6	1,7	0,3	0,7	1,1	0,3
<b>Total .....</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>2,2</b>	<b>2,8</b>	<b>1,8</b>

(\*) Empresas con 200 o menos trabajadores (≤ 200) frente a empresas con más de 200 trabajadores (> 200).  
Fuente: Elaborado a partir de datos de la ESEE.

presa y externos contratados, mientras que la siguiente mayoría relativa (17 por 100) sólo utiliza recursos propios de la empresa. Como era previsible, las empresas mayores de 200 empleados realizan mucho más frecuentemente estas actividades (74 por 100) que las menores de esa plantilla (36 por 100), aunque resulta esperanzador que uno y otro tamaño hayan incrementado el porcentaje de las empresas con actividades de I+D a lo largo del quinquenio.

También resulta coherente con las expectativas teóricas que sean, en general, los sectores más intensivos en tecnología (por ejemplo, productos químicos, las diversas clases de maquinaria y vehículos) quienes cuenten con los mayores porcentajes de empresas que realizan investigación y desarrollo, aunque no faltan excepciones positivas, como bebidas. Con respecto al volumen de gastos, se pueden resaltar los siguientes aspectos: en primer lugar, el ascenso de cuatro décimas del porcentaje dedicado a I+D en relación con las ventas (de 1,8 en 2001 a 2,2 en 2005); en segundo lugar, que han sido las empresas de menos de 200 trabajadores las protagonistas de la citada subida, pues las mayores han mantenido su proporción, lo que es un indicio de que el parque empresarial espa-

ñol está mejorando prácticamente en todos sus escalones; y en tercer lugar que, como era previsible, los mayores porcentajes de gastos se registran en aquellos sectores, enumerados antes, donde es mayor la intensidad tecnológica (cuadro n.º 8).

## V. INVERSIÓN EXTERIOR

Aunque es frecuente tratar como alternativas la inversión y las exportaciones, en cuanto forma de abordar la internacionalización, lo cierto es que cada vez se es más consciente del carácter complementario, por ejemplo en la inversión de tipo vertical, más que sustitutivo, de ambas actividades, al tiempo que también cobran fuerza otras vías (que igualmente se pueden instrumentalizar de forma más complementaria que exclusiva) de carácter cooperativo (asociación, redes de cooperación, consorcio comercial) y contractual (licencias, franquicias, contratos de suministro, subcontratación...) (12). Para nuestro propósito, que se ciñe a la actividad de las empresas exportadoras, es suficiente con trazar las líneas generales del comportamiento internacional en relación con la inversión y los contratos (13).



La primera observación concierne a la relación entre el *tamaño y la implantación exterior*, acreditándose una vez más que el tamaño no determina, pero sí condiciona, muchas de las actividades exteriores. Así, mientras que sólo el 4,5 por 100 de las empresas industriales de menos de 200 empleados participa en el capital de empresas en el extranjero, tal porcentaje asciende a un significativo 34 por 100 para el segmento de empresas de más de 200 empleados. Una información que se completa con el dato de que las empresas de menos de 200 no llegan a una participación media de dos empresas, mientras que las mayores alcanzan casi cinco. Como era de esperar por los datos agregados, la gran mayoría de radicaciones se da en la Unión Europea (71,8 por 100), seguida de Iberoamérica (40,2 por 100).

Respecto a las *actividades* desarrolladas en el exterior, hay que comenzar subrayando el carácter muy notablemente comercial de estas implantaciones, puesto que un porcentaje que supera el 40 por 100 se dedica exclusivamente a actividades de comercialización o distribución, dato que muestra de forma clara la estrecha relación que, en numerosas ocasiones, existe entre comercio e inversión, como se señaló al principio de este apartado. Sin embargo, las cifras recogen que un porcentaje que, según los tramos de tamaño, oscila entre el 51,4 y el 57,7 por 100 desarrolla actividades productivas similares a las de la matriz española, es decir, inversión horizontal, pero que no excluye la comercialización.

¿Cómo hay que juzgar la implantación de la empresa española en el contexto europeo? (14). Se calcula que el porcentaje de empresas españolas implantadas mediante inversión exterior (sucursal, filial, *joint venture*...) oscila entre 0,96 y 1,17 del total de empresas, un porcentaje que en la UE se sitúa en un nivel del 3 por 100 para el conjunto de la Unión; esto es, el progreso evidente de la empresa española en los mercados exteriores aún no es suficiente para igualar el grado medio de implantación exterior en la Europa comunitaria.

## VI. ANÁLISIS DE LA PROPENSIÓN EXPORTADORA

Con el propósito de analizar los posibles factores explicativos de la actividad exportadora de las empresas españolas, se han realizado diversas estimaciones econométricas de datos de panel, cuyos resultados se presentan a continuación.

Los datos empleados proceden de la Encuesta *sobre estrategias empresariales* (ESEE), elaborada por el Ministerio de Ciencia y Tecnología y la Fundación SEPI, para el período 2001-2005. En el presente estudio, se ha empleado la información disponible para aquellas empresas acerca de las que se dispone de datos para las variables relevantes y que se mantienen dentro de la muestra encuestada a lo largo de los cinco años analizados. Una vez excluidas las empresas que salen o entran en la muestra y controlada la ausencia de datos, se dispone de un conjunto de 1.196 empresas.

En la literatura empírica existente en este campo se han empleado diversas variables expresivas del esfuerzo exportador de la empresa, tales como el volumen de exportación realizado por unidad empresarial, la probabilidad de exportar y la propensión exportadora. Esta última, definida como el cociente entre las ventas exteriores y el total de ventas de la empresa, es la variable dependiente utilizada en las estimaciones de este trabajo. El conjunto de variables explicativas que han sido empleadas como posibles determinantes del comportamiento exportador se recogen, por su parte, en el cuadro n.º 9. La elección de estas variables se ha realizado en función de su disponibilidad y atendiendo a los resultados obtenidos en estudios previos para el caso de España, principalmente los trabajos de Alonso y Donoso (1989; 1994; 1998), Merino y Moreno (1996), Merino (1998), Moreno y Rodríguez (1998) y Barrios *et al* (2003). En total se presentan quince posibles variables explicativas.

En primer lugar, se incluyen la edad y el tamaño (medido en términos de número de trabajadores) de la empresa. De esta forma, se intenta recoger la opinión generalizada de que las empresas con mayor edad y tamaño presentan una mayor capacidad exportadora, consecuencia de un mejor aprovechamiento de las economías de escala, facilidad de absorción de costes derivados de la actividad exportadora y mayor poder negociador en los mercados (Alonso y Donoso, 1989, cap. 1).

En segundo lugar, se utiliza la participación de capital extranjero en la empresa, puesto que las empresas multinacionales presentan ciertas ventajas al competir frente a las empresas locales (Alonso y Donoso, 1989; cap. 4), como consecuencia de mayores conocimientos (tecnología, organización empresarial, mercados exteriores, etc.), posibilidades productivas (economías de escala, obtención de materias primas, etc.) y ciertas ventajas institucionales.

CUADRO N.º 9

DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES EXPLICATIVAS

Variable	Descripción
Tamaño .....	Variable <i>dummy</i> : 1 si número de trabajadores > 200
Edad .....	Edad de la empresa medida en número de años
Capital extranjero .....	Participación de capital extranjero en la empresa (tanto por uno)
Concentración ventas .....	Ventas primer mercado sobre el total (tanto por uno)
Estandarización de producto .....	Variable <i>dummy</i> : 1 si producto estandarizado
Gastos I+D .....	Gastos en I+D sobre ventas (tanto por uno)
Empleo en I+D .....	Número de trabajadores en I+D sobre el total (tanto por uno)
Actividades de I+D .....	Variable <i>dummy</i> : 1 si la empresa realiza actividades de I+D
I+D interna .....	Variable <i>dummy</i> : 1 si realiza actividades de I+D de forma interna
I+D externa .....	Variable <i>dummy</i> : 1 si realiza actividades de I+D de forma externa
I+D interna y externa .....	Variable <i>dummy</i> : 1 si actividades de I+D de forma interna y externa
Actividades de promoción .....	Variable <i>dummy</i> : 1 si la empresa realiza actividades de promoción
Promoción productos .....	Variable <i>dummy</i> : 1 si promociona productos concretos
Promoción marcas .....	Variable <i>dummy</i> : 1 si promociona marcas
Promoción imagen empresa .....	Variable <i>dummy</i> : 1 si promociona imagen de la empresa

En tercer lugar, se emplea una variable indicativa del nivel de concentración de las ventas, y una variable que permite distinguir entre empresas con productos muy estandarizados y empresas con productos diferenciados.

En cuarto lugar, se incluyen tres variables en relación con los esfuerzos en I+D realizados por la empresa: los gastos realizados en actividades de I+D sobre las ventas totales, el número de trabajadores que realizan actividades de I+D sobre el total de personal y una variable que distingue entre empresas que realizan y no realizan actividades de I+D. Asimismo, dentro de las empresas que realizan algún tipo de actividad de I+D, se diferencia entre empresas que realizan dichas actividades de forma interna, de forma externa y de forma interna y externa.

Por último, con el fin de analizar el efecto de las actividades de promoción y publicidad sobre la actividad exportadora, se introduce una variable que permite distinguir entre las empresas que realizan y no realizan algún tipo de actividad de promoción, además de tres variables *dummy* que diferencian entre promoción de productos, marcas e imagen de empresa.

Los modelos estimados para explicar las diferencias en propensión exportadora han sido dos. El primero de ellos consiste en un modelo de datos de panel, especificado exclusivamente para aquellas empresas que realizan exportaciones a lo largo del período analizado. Con el fin de incorporar la posible existencia de efectos individuales y específicos para

cada una de las empresas, se ha estimado un modelo de efectos aleatorios (EA) (15), mediante mínimos cuadrados generalizados (MCG). En segundo lugar, debido a que la propensión a exportar (en tanto por uno) por definición está censurada, puesto que varía entre cero y uno, se ha estimado un modelo Tobit con datos de panel de EA. El modelo Tobit permite así incluir en la estimación tanto a las empresas que exportan como a las empresas que no realizan ventas al exterior y que, por tanto, presentan una propensión exportadora nula. De esta forma se evitan problemas asociados a un posible sesgo en la selección de la muestra en el caso en el que se incluyen sólo empresas exportadoras. En ambos modelos, aparte de las variables explicativas descritas previamente, se han incluido variables *dummy* para los años 2001 a 2004, y variables *dummy* sectoriales, una para cada uno de los 19 sectores de la clasificación CNAE-93, excluido el sector de otras industrias manufactureras para evitar multicolinealidad perfecta. Estas últimas resultan útiles para controlar la posible existencia de características no observadas de los mercados en los que compiten las empresas.

Los resultados de la estimación se presentan en el cuadro n.º 10. Las columnas [1] y [2] recogen los resultados del modelo de EA, mientras que los resultados del modelo Tobit se muestran en las columnas [3] y [4]. En el caso del modelo de EA, los resultados ponen de manifiesto que aquellas empresas con productos estandarizados presentan una menor propensión a exportar frente a las empresas en las que los productos se diseñan en su mayoría de forma específica para cada cliente.

CUADRO N.º 10

## RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN DEL MODELO DE EA Y DEL MODELO TOBIT

VARIABLE EXPLICATIVA	MODELO DE EA		MODELO TOBIT DE EA	
	[1]	[2]	[3]	[4]
Constante .....	0,4342* (0,0640)	0,4291* (0,0637)	-0,0740 (0,0617)	-0,0643 (0,0617)
Tamaño .....	0,0131 (0,0114)	0,0148 (0,0114)	0,0507* (0,0118)	0,0484* (0,0118)
Edad .....	-0,0002 (0,0004)	-0,0002 (0,0004)	0,0021* (0,0005)	0,0020* (0,0005)
Capital extranjero .....	0,0189 (0,0119)	0,0188 (0,0119)	0,0722* (0,0125)	0,0714* (0,0125)
Concentración ventas .....	-0,0242 (0,0170)	-0,0235 (0,0170)	-0,0008* (0,0002)	-0,0008* (0,0002)
Estandarización de producto .....	-0,0477* (0,0201)	-0,0394* (0,0204)	0,0217 (0,0213)	0,0137 (0,0215)
Gastos I+D .....	-0,1086 (-0,0864)	-0,0943 (0,0867)	-0,1430 (0,0853)	-0,1382 (0,0853)
Empleo en I+D .....	0,4594* (0,2140)	0,4692* (0,2144)	1,0207* (0,2424)	0,9639* (0,2438)
Actividades de I+D .....	0,0296* (0,0075)	—	0,0531* (0,0074)	—
I+D interna .....	—	0,0411* (0,0090)	—	0,0634* (0,0090)
I+D externa .....	—	0,0125 (0,0104)	—	0,0357* (0,0102)
I+D interna y externa .....	—	0,0319* (0,0094)	—	0,0582 (0,0094)
Actividades de promoción .....	-0,0503 (0,0356)	—	0,1833* (0,0259)	—
Promoción productos .....	—	-0,0808* (0,0380)	—	0,1929* (0,0312)
Promoción marcas .....	—	-0,0515 (0,0471)	—	0,2672* (0,0465)
Promoción imagen empresa .....	—	-0,0339 (0,0361)	—	0,1703* (0,0268)
<b>Número de observaciones</b> .....	<b>3.645</b>	<b>3.645</b>	<b>5.980</b>	<b>5.980</b>
<b>Número de empresas</b> .....	<b>729</b>	<b>729</b>	<b>1.196</b>	<b>1.196</b>

(\*) Parámetro significativo al 5 por 100.  
Desviaciones típicas, entre paréntesis.

A su vez, se observa que los esfuerzos en I+D permiten una actividad exportadora más intensa, dado el valor positivo y estadísticamente significativo de los parámetros asociados a las variables de empleo en I+D y actividades en I+D. En lo que se refiere a esta última variable, aquellas empresas que realizan actividades en I+D internamente arrojan un mejor resultado exportador frente a las empresas que, o bien desarrollan las actividades de forma externa, o bien no realizan ningún tipo de actividad en I+D. En cuanto a las actividades de promoción, aunque el parámetro asociado a dicha variable resulta no significativo (columna [1]), el parámetro asociado a la promoción de productos (columna [2]) es negativo y significativo. Este último resultado, que se intentará interpretar más adelante, sugiere que las empresas que realizan actividades de promoción de productos concretos presentan una cierta desventaja, en lo que se refiere a propensión exportadora, frente al resto de empresas. El resto de variables explicativas incluidas en la estimación no resultan significativas al explicar diferencias en la propensión exportadora entre empresas.

Los resultados de la estimación del modelo Tobit, por su parte, presentan ciertas diferencias respecto del modelo de EA. En este caso, el tamaño, la edad y la participación de capital extranjero tienen un efec-

to positivo y significativo sobre la actividad exportadora. El parámetro asociado a la variable concentración de ventas es también significativo, pero con signo negativo. Así, aquellas empresas que tienen sus ventas muy concentradas presentan menor propensión a exportar que las empresas cuyas ventas muestran un mayor grado de diversificación por mercados. De nuevo, los parámetros asociados a las variables de empleo en I+D y actividades en I+D son significativos y positivos, lo cual reafirma la existencia de un nexo favorable entre el esfuerzo en I+D y el éxito exportador. En este caso, las empresas que realizan actividades en I+D de forma interna y las que las realizan de forma externa muestran mayores propensiones a exportar. Por último, la realización de actividades de promoción, tanto de productos como de marcas o de imagen de empresa, favorece la actividad exportadora. Este resultado, de signo contrario al obtenido en el modelo de EA, podría estar indicando que las actividades de promoción ayudan a empezar a exportar, aunque, una vez que la empresa se inicia en la exportación, no garantizan una mayor actividad exportadora.

## VII. CONCLUSIONES Y POLÍTICAS

La exposición que se ha llevado a cabo en las páginas anteriores permite decantar un conjunto de

rasgos definitorios de la empresa exportadora española. Eligiendo únicamente los más destacados, hay que mencionar el notable aumento de la probabilidad exportadora, en las empresas grandes y en las pequeñas, desde 1990. Igualmente, la intensidad de las ventas exteriores ha experimentado un buen avance desde comienzos del citado año, aunque se observa en el quinquenio 2001-2005 una clara tendencia a la amortiguación de ese crecimiento, e incluso al estancamiento, en el colectivo de empresas menores de 200 empleados, que son las más necesitadas del estímulo exportador, especialmente en los tramos inferiores a cincuenta trabajadores de plantilla. Se ha detectado también una alta concentración de las exportaciones, tanto por empresas cuanto por áreas geográficas, con particular fuerza en la Unión Europea. En estas y otras propiedades se advierte que el tamaño desempeña una función relevante, favorecedora del éxito en los mercados internacionales, aunque no es un obstáculo insalvable para que se registre una nutrida presencia de empresas PYME de buen rendimiento.

Otra característica a destacar es la forma organizativa tradicional, e incluso poco definida. Y, por lo que atañe a las capacidades productivas, se ha apreciado el progreso en las actividades de I+D y de desarrollo tecnológico, si bien continúa siendo un ámbito en el que seguir profundizando.

Se ha advertido también un notable avance en determinadas parcelas del *marketing*, especialmente las relacionadas con la promoción de la calidad, así como el desplazamiento desde el precio bajo hacia productos diferenciados de mayor valor añadido y de mayor nivel de especialización de la demanda. Pero subsiste una apreciable debilidad tanto de la marca España, en relación con sectores de mayor complejidad tecnológica, como de marcas comerciales renombradas internacionalmente. Y es también perceptible la endeblez de las redes comerciales de una mayoría de empresas, necesitadas de una fuerza de ventas más potente y desarrollada.

No existen muchos datos, pero la calidad de los recursos humanos parece claramente por encima de la media entre los responsables del ámbito exterior, si bien sigue siendo necesaria una profundización en diversas capacidades, desde la idiomática hasta la formativa en asuntos de economía y empresa internacional.

Sobre la base de estos resultados, puede procederse a trazar algunas líneas muy básicas de política económica que contribuyan, microeconómicamente,

a la presencia exterior de la empresa española y, macroeconómicamente, a la mejora de los resultados comerciales del país.

Desde el punto de vista de la empresa, que es el que concierne a este trabajo, existen tres vías para que un país pueda equilibrar sus resultados: incrementar la probabilidad de exportar, incrementar la propensión o una combinación de ambas. A largo plazo, parece claro que la capacidad de competir más intensamente en los mercados internacionales pasa por conseguir la superioridad tecnológica. Pero, a corto plazo, la política debe considerar otro tipo de restricciones a la actividad exportadora, cuyo fundamento es muy diferente del tecnológico y productivo, como se argumenta a continuación.

Al hablar de la probabilidad exportadora, la información empírica muestra que son las empresas con menos de cincuenta empleados aquellas donde la debilidad exportadora de España se hace más patente, si se las compara por ejemplo con las empresas equivalentes de Italia (Alonso y Donoso, 1998: 19). La posibilidad de estimular la inclinación a salir a los mercados internacionales tropieza en estas organizaciones pequeñas con dos tipos de dificultades: uno primero se relaciona con la *distancia psicológica* que supone la exportación; es decir, con el desconocimiento y la incertidumbre comparativa que los mercados exteriores tienen respecto al regional y nacional. Tanto los modelos de gravedad, cuanto los modelos procesuales de la internacionalización, que se originan en el enfoque de Uppsala (16), subrayan este elemento de la distancia (con diversos matices) como disuasorio de la internacionalización. Por tanto, una línea prometedora de actuación pasa por intentar reducir en las empresas pequeñas este efecto de la distancia mediante políticas de información (de riesgos, de oportunidades, de estrategias) y también de formación, puesto que los responsables empresariales españoles dedicados al ámbito internacional necesitan elevar su cualificación profesional, no obstante su evidente progreso en idiomas y otras barreras formativas.

El otro ámbito de dificultades para las pequeñas empresas procede de la *capacidad financiera*; es comprensible que empresas pequeñas, de modesto volumen de ventas, tengan dificultades para hacer frente a los desembolsos que implica abordar los mercados internacionales. En particular, en dos ámbitos absolutamente necesarios en un mundo crecientemente competitivo: la promoción y la distribución. La promoción (que engloba toda la estrategia de comunicación y publicidad) supone dedicar una

cantidad de recursos que, debido a los umbrales mínimos de eficacia de la publicidad y a la volatilidad de sus efectos, supone unos gastos relativos notablemente más elevados en las empresas pequeñas que en las grandes. Así que las líneas de apoyo a la asistencia a ferias y muestras, la instalación de pabellones oficiales, y las campañas de promoción por sectores y productos, pueden ser un medio idóneo para fomentar la inclinación de la pequeña empresa a salir a los mercados exteriores.

Por lo que respecta a la distribución internacional, se trata de un eslabón fundamental en la venta exterior y, al tiempo, de una restricción importante para una empresa pequeña, que ni por recursos ni por poder de mercado puede contar con redes potentes. Como se ha comentado en párrafos anteriores, las grandes empresas cuentan de modo notablemente superior con redes propias, en tanto que las PYME se apoyan en forma relativamente más intensa en medios colectivos. Y ésta parece ser la solución más viable y donde el apoyo de la política pública puede ser más eficaz: contribuir a la constitución y buen funcionamiento de consorcios de exportadores a fin de abordar con mayor fuerza los mercados internacionales.

La otra vertiente de la política a corto plazo podría centrarse en el fomento de *la intensidad exportadora* de las unidades que ya exportan. A diferencia de lo que ocurre con la probabilidad, en este aspecto la relación con el tamaño no es tan firme y, de hecho, como se ha comentado, hay evidencia para afirmar que son las medianas empresas las más intensamente involucradas en los mercados internacionales. Éstas y otras evidencias empíricas prueban que, de nuevo, son las empresas pequeñas, en torno a los cincuenta empleados, las más necesitadas del apoyo público. Sin embargo, a diferencia de las firmas que no exportan, aquí cabe presuponer que la inferior propensión de estas empresas no se relaciona (o, al menos, no de forma decisiva) con el efecto de la distancia psicológica o con otras restricciones de carencia de redes de distribución, puesto que ya están exportando en torno al 25 por 100 de sus ventas. Más probablemente, cabría pensar en que su producción más limitada encuentra proporcionalmente menos obstáculos en la saturación del mercado regional o nacional que lo que puede ser el caso de las grandes empresas. Si esto es así, es decir, si nos encontramos con un planteamiento reactivo de las exportaciones, concebidas como una alternativa a la baja coyuntura interna, la política económica debería insistir en las ventajas para la empresa de salir a los mercados exteriores: asegurarse

una demanda estable en un mercado mucho más amplio, aprender de los rivales, reforzar la exigencia de calidad, defender mejor su cuota de mercado interno... En cualquier caso, y como se ha observado en los análisis empíricos, parece un camino prometedor el de emplear recursos en trabajar con los empresarios directamente para reforzar su compromiso internacional, y ayudar a vencer algunos obstáculos objetivos, que ya se han comentado, para las PYME que quieren exportar o que quieren exportar más.

#### NOTAS

(1) Véanse las exposiciones de ANTRÁS (2006) y BARBA-NAVARETTI y VENABLES (2004, cap. 3), del modelo de BRAINARD (1997).

(2) Según datos del recién aparecido estudio del Servicio de Estudios del Consejo Superior de Cámaras de Comercio (2008: 7).

(3) Datos ofrecidos por Javier Gómez-Navarro, presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, en la presentación de un informe sobre las empresas exportadoras, recogido en *elmundo.es*, el 16 de enero de 2007.

(4) En concreto, las 100 mayores han pasado de exportar el 35,2 por 100 en 2003, al 38,9 en 2006. Véase Servicio de Estudios (2008: 7).

(5) La información procede de la ESEE de 2006. La ESEE consiste en una encuesta anual a un panel de empresas manufactureras españolas (excluidas empresas con menos de diez trabajadores), sobre distintos aspectos de su comportamiento estratégico y sus resultados. Su cobertura está en torno al 22 por 100 del total del empleo en la industria manufacturera española, si bien presenta un cierto sesgo hacia las empresas grandes, dado que están incluidas la mayoría de empresas con más de 200 trabajadores (en torno al 70 por 100 de la población) y sólo una muestra representativa de las empresas con 200 o menos trabajadores (en torno al 5 por 100 de la población).

(6) EUROPEAN COMMISSION (2004: 8): la probabilidad va con el tamaño, pero no la propensión.

(7) Con la cautela de que se carece de información amplia y más actual sobre estos aspectos tan fundamentales.

(8) Un buen análisis teórico y empírico en HUERTA ARRIBAS y GARCÍA OLAVERRI (2006).

(9) En ALONSO y DONOSO (1998: 259 y 265), se recoge que el 49 por 100 de las empresas exportadoras tienen actividades de publicidad exterior; pero sólo un 54 por 100 de ellas (esto es, en torno al 26 por 100 del total) realizan dichas actividades de forma regular.

(10) Se trata de pequeña empresa (11-50 empleados), mediana (51-250) y grande (más de 250).

(11) ALONSO y DONOSO (1998). Un dato que corrobora esta afirmación es que el 66 por 100 de las empresas declaraban emplear tecnología exclusiva o mayoritariamente española, siendo tan sólo un 8 por 100 el número de empresas que decían utilizar tecnología exclusivamente extranjera.

(12) Véase EUROPEAN COMMISSION (2004), donde la internacionalización se entiende como un proceso en sentido muy amplio, abierto a numerosas formas y posibilidades.

(13) Para las informaciones que siguen, véase Fundación SEPI (2006).

(14) Véanse BUISÁN GARCÍA y ESPINOSA MALO (2007: 11), y EUROPEAN COMMISSION (2004: 14).

(15) Puesto que en el estudio se pretende inferir, a partir de una muestra, el comportamiento exportador de las empresas manufactureras españolas, se ha elegido un modelo de EA frente a un modelo de efec-



tos fijos (EF), dado que EA considera el efecto individual de cada empresa como una variable aleatoria dentro del conjunto de empresas.

(16) Véase una sencilla exposición en RIALP I CRIADO (1999).

#### BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO, J. A., y DONOSO, V. (1989), *Característica y estrategias de la empresa exportadora española*, ICEX, Madrid.
- (1994), *Competitividad de la empresa exportadora española*, ICEX, Madrid.
- (1998), *Competir en el exterior. La empresa exportadora española y los mercados internacionales*, ICEX, Madrid.
- ANTRÁS, P. (2006), *Topics in International Trade, Multinational Firms and the Globalization of Production*, Lecture 3, «Horizontal FDI: The Proximity-Concentration Hypothesis», Universidad de Harvard.
- BARBA-NAVARETTI, G., y VENABLES, A. (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press, New Jersey.
- BARRIOS, S.; GÖRG, H., y STROBL, E. (2003), «Explaining firms export behaviour: R&D, spillovers and the destination market», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 65, n.º 4: 475-496.
- BRAINARD, S. L. (1997), «An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational trade and sales», *American Economic Review*, 87 (4): 520-544.
- BUISÁN GARCÍA, M., y ESPINOSA MALO, E. (2007), «Una aproximación al perfil de la empresa española internacionalizada: datos y reflexiones», *Información Comercial Española*, 839: 9-21.
- CAMISÓN ZORNOZA, C. (2006), «Estrategia y competitividad de la empresa española: Un balance del período 1984-2004», *Claves de la Economía Mundial 06*, ICEX, Madrid: 88-99.
- CASILDA BÉJAR, R., y GONZÁLEZ SILVESTRE, E. (2002), «La marca país como ventaja competitiva: el valor de la marca España», *Información Comercial Española*, 799: 101-114.
- EUROPEAN COMMISSION (2004), *Observatory of European SMEs*, 2003 número 4, «Internationalisation of SMEs», Luxemburgo.
- FUNDACIÓN SEPI (2006), *Encuesta sobre estrategias empresariales. Las empresas industriales en 2005*, Madrid.
- HUERTA ARRIBAS, E., y GARCÍA OLAVERRI, C. (2006), «La frontera de la innovación ¿Dónde se encuentra la empresa española?», *Claves de la Economía Mundial 06*, ICEX, Madrid: 100-109.
- ICEX (2006), *Claves de la Economía Mundial 06*, ICEX, Madrid.
- MERINO, F. (1998), «La salida al exterior de la pyme manufacturera española», *Investigación Comercial Española*, n.º 773: 13-24.
- MERINO, F., y MORENO, L. (1996), «Actividad comercial en el exterior de las empresas manufactureras españolas y estrategias de diferenciación de producto», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 66: 107-123.
- MORENO, L., y RODRÍGUEZ, D. (1998), «Diferenciación de producto y actividad exportadora de las empresas manufactureras españolas, 1990-1996», *Información Comercial Española*, n.º 773: 25-35.
- RIALP I CRIADO, A. (1999), «Los enfoques microorganzativos de la internacionalización de la empresa: Una revisión y síntesis de la literatura», *Información Comercial Española*, 781: 117-128.
- SERVICIO DE ESTUDIOS (2006a), «La empresa en España, 2006», Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Madrid.
- (2006b), «La empresa exportadora española, 1999-2004», Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Madrid.
- (2008), «La empresa exportadora española 2003-2006», Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Madrid.

---

COLABORACIONES

**IV.**  
**TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN  
EXTRANJERA DIRECTA**

## Resumen

Este artículo estudia la deslocalización de empresas que ha tenido lugar en la industria española durante el período 2000-2007, centrándose en su impacto directo sobre la ocupación laboral y sobre los flujos recibidos y emitidos de IED. Dado el protagonismo de las EMN extranjeras en este proceso, se distingue entre las estrategias seguidas por éstas y las definidas por las compañías nacionales. En las primeras, el fenómeno estudiado parece haber alcanzado su techo en 2006 y 2007, mientras que en las segundas está en sus inicios, en respuesta a los retos de un mercado más global. En todo caso, la destrucción de puestos de trabajo que ha originado ha sido compensada con creces por el aumento en la ocupación laboral de otras empresas, generalmente dentro de los mismos sectores de actividad. Por otra parte, el capital extranjero ha mantenido su posición inversora, aunque transformando sus actividades.

*Palabras clave:* inversión extranjera directa, deslocalización, empresas multinacionales.

## Abstract

This paper analyzes off-shoring in Spanish manufacturing sectors for the period 2000-2007, focusing on its major impacts on employment and on inward and outward FDI flows. Since most offshoring is due to foreign MNC's strategies, treatment from foreign firms are separated from domestic ones. While foreign MNC's offshoring seemed to stabilize in 2006 and 2007, domestic ones are now only in their beginning phase and are responding to the challenges of globalized markets. Unemployment due to this phenomenon has been more than offset by increases in hiring by other firms usually within the same manufacturing activities. In addition, foreign MNCs have maintained their investment position in Spanish manufacturing activities.

*Key words:* foreign direct investment, offshoring, multinational companies.

*JEL classification:* F21, F22, F23.

# DESLOCALIZACIÓN DE EMPRESAS E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Rafael MYRO

Carlos Manuel FERNÁNDEZ-OTHEO

*Universidad Complutense de Madrid*

## I. INTRODUCCIÓN

La deslocalización de empresas —*offshoring* en la terminología inglesa— consiste en el desplazamiento de parte de la producción realizada en un país, algunos de los diversos componentes de la cadena de valor del producto y determinadas tareas, hacia otros países que ofrecen ventajas relativas de localización, con objeto de minimizar los costes de producción.

Este fenómeno ha cobrado relieve con la apertura de los mercados a la competencia internacional, la emergencia de grandes economías con amplias ventajas de localización en el corto y el largo plazo, y el desarrollo de las tecnologías de la información, que hacen posible la fragmentación del proceso productivo y su monitorización a distancia. Estos tres factores aproximan bien el fenómeno conocido como globalización.

Para competir en el mercado global, las empresas se enfrentan pues a la necesidad de definir estrategias globales, de ámbito internacional, lo que requiere la toma de decisiones con respecto a un gran número de aspectos, algunos de los cuales no son separables completamente. Uno fundamental es qué externalizar o subcontratar y, con él, la definición de las actividades nucleares del negocio que en principio deberían realizarse en el seno de la compañía. Otros dos estrecha-

mente relacionados, también de vital importancia, son qué partes de la producción deslocalizar y si es más conveniente hacerlo a través de la creación de un establecimiento propio, es decir, a través de una inversión en el exterior, que se registrará como un flujo de inversión extranjera directa (IED), o mediante la subcontratación con un suministrador local.

Se dispone ya de una selecta literatura acerca de los determinantes del *outsourcing*, que toma como punto de partida los conocidos trabajos de R. H. Coase y de O. E. Williamson (por ejemplo, Grossman y Hart, 1986; Grossman y Helpman, 2002 y 2005) y que se extiende al estudio de un buen número de casos. Menos conocidos son los criterios que inducen a deslocalizar la producción, el aspecto en el que se centra este trabajo, y aún menos los que justifican el uso de la IED como la vía más idónea para llevarla a efecto, aunque son terrenos en los que se está avanzado con cierta rapidez en los años más recientes (Antrás, 2003; Antrás y Helpman, 2004; Antrás, Desay y Foley, 2007; Helpman, Marín y Verdier, 2008). También han sido explorados con alguna amplitud los efectos de las decisiones de deslocalización (Bhagwati *et al.*, 2004; Desai, Foley y Hines, 2005; Bjerring, 2006; Grossman y Rossi-Hansberg, 2006). Para España también se cuenta con algunos análisis empíricos de los efectos de este proceso (Myro y Fernández-Otheo, 2004 y 2007;

Myro *et al.*, 2008a; Cadarso Vecina *et al.*, 2006; Díaz-Mora, Gandoy y González Díaz, 2007; Rodríguez y Merino, 2007).

En este trabajo se analiza la deslocalización de las empresas manufactureras ubicadas en España durante el período 2000-2007, protagonizada en gran medida por empresas multinacionales (EMN) con sedes centrales en otros países, un hecho que aconseja distinguir entre las empresas de capital extranjero y las nacionales.

Nuestro estudio se centra sobre todo en los efectos directos de este proceso sobre la ocupación laboral en las diversas actividades manufactureras, aun cuando también se presta atención a sus causas. Asimismo, explora extensamente el efecto sobre los flujos de IED recibidos y emitidos, pues la deslocalización de las EMN propiedad de no residentes puede suponer una desinversión de capital extranjero que altere la importancia de esas firmas en la actividad productiva, siendo éste un aspecto al que los autores de este trabajo ya realizaron un acercamiento preliminar (Myro, Martín y Fernández-Otheo, 2006). De la misma manera, la deslocalización de compañías nacionales puede reflejarse en un aumento de la IED emitida.

El trabajo que aquí se presenta se ordena de la siguiente manera. En el apartado II, se analiza la deslocalización de empresas protagonizada por el capital extranjero en España, poniendo el acento en su impacto sobre la ocupación laboral en las diversas actividades manufactureras. En el III, se examina el efecto de este proceso sobre la presencia de las EMN en la industria española, recabando para ello los flujos de entrada de IED, así como la información, más limitada en el tiempo, acerca

de los *stocks* de capital extranjero. Finalmente, en el apartado IV, se analiza la deslocalización de las empresas nacionales, abordando tanto sus efectos sobre el empleo como su reflejo en los flujos emitidos de IED. El trabajo se cierra con unas breves conclusiones.

## II. DESLOCALIZACIÓN Y CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

España ha tenido dos olas de deslocalización de empresas de cierta magnitud. La primera ligada a la creación del Mercado Único Europeo, cuyo centro de gravedad se situó en el entorno del año 1993; la segunda, de mayor relieve, está relacionada con la ampliación de la UE y la emergencia de China como gran potencia industrial, y aún no ha terminado, aunque parece remitir muy lentamente, tras haber alcanzado su mayor intensidad en los años 2005, 2006 y 2007. Esta segunda ola no sólo ha sido más intensa que la anterior, sino que también se ha caracterizado por una mayor frecuencia en el uso de la estrategia de cierres de planta completos (Myro y Fernández-Otheo, 2004; Fernández-Otheo, Labrador y Myro, 2007).

En ambas olas, el capital extranjero ha ejercido un notable protagonismo, entremezclándose la reducción de costes y la reestructuración de la empresa en el espacio internacional como motivaciones esenciales. También en ambas ha afectado de forma destacada a las empresas encuadradas en los sectores en los que éste posee una mayor presencia, particularmente en los de mayor contenido tecnológico, a los que llamaremos de aquí en adelante *avanzados*, utilizando una denominación que hace referencia a una clasificación de las activida-

des manufactureras en tres grupos, *avanzadas*, *intermedias* y *tradicionales*, en función del crecimiento esperado de la demanda de sus productos y del esfuerzo tecnológico que las caracteriza (1).

Entre la primera y la segunda ola hay una diferencia importante: mientras que en la primera la deslocalización en las manufacturas de alta tecnología obedeció, sobre todo, a necesidades de reestructuración de las compañías, lo que explica que una parte apreciable de la producción afectada se moviera hacia el centro de Europa (Fernández-Otheo y Myro, 1995), es decir, hacia países de mayor desarrollo que España, en la segunda no se ha seguido la misma pauta, al cobrar gran relieve la reducción de costes para esa clase de manufacturas, haciéndola en este punto menos distinguible de las que integran las otras dos agregaciones. Detrás de todo esto están la incorporación de los países del Centro y del Este de Europa a la UE y el rápido desarrollo económico de los países asiáticos de mayor dimensión, que han aumentado notablemente las ventajas de localización en estas áreas, haciendo perder atractivo, al mismo tiempo, a los países más desarrollados, España entre ellos (Myro y Fernández-Otheo, 2007; Myro *et al.*, 2008a).

Estas páginas analizan exclusivamente esta segunda ola de deslocalización, para la que se dispone de una mayor información. Se utilizará con este fin la base de datos creada en el seno del Grupo de Investigación de la Universidad Complutense de Madrid que lleva por denominación: «Capital extranjero, localización y deslocalización» (2). Esta base se ha construido sobre la información primaria obtenida de los medios de comunicación e Internet, completada después con la ayuda de

registros empresariales diversos, como los de Fomento de la Producción y SABI. No sólo se han anotado las empresas involucradas en este fenómeno, sino los establecimientos afectados, el número de operaciones realizadas, las estrategias de clausura seguidas, los países de destino elegidos para localizar la producción desplazada, las motivaciones declaradas, el volumen de empleo involucrado en el momento en que se adopta la decisión y el que registran los establecimientos afectados en algunos años clave.

La muestra incluye la práctica totalidad de los establecimientos de gran tamaño y, probablemente, una considerable representación de los medianos, pero sólo de aquellos en los que el desplie-

gue de la estrategia estudiada ha supuesto ajustes laborales, atrayendo así la atención de los medios de comunicación. Los establecimientos seleccionados han realizado alguna de las siguientes cuatro acciones: a) clausura de líneas de productos o de plantas enteras en el territorio nacional, con apertura simultánea de plantas en el exterior; b) abandono total o parcial de las actividades, como consecuencia de la emigración de aquellas otras a las que suministraban partes, componentes o servicios; c) cierre de líneas de producción por subcontratación exterior u *outsourcing* internacional, y d) reducción del número o el volumen de actividades, sin que ello se justifique por una estrategia global de abandono de ellas en el ámbito internacional (3).

Pues bien, la información recogida en el cuadro n.º 1 permite analizar el efecto que la segunda ola de deslocalización ha tenido sobre la ocupación laboral en las diversas actividades manufactureras en el período 2000-2007. A través de un número de operaciones superior a 450, ha afectado a algo más de 85.000 trabajadores, lo que supone un número medio de trabajadores por operación de 183, indicativo de que se contabilizan operaciones de relieve mediano. Las empresas de capital extranjero responden del 62 por 100 de las operaciones y el 79 por 100 del empleo afectado, justificándose así la idea común de que este asunto afecta fundamentalmente a EMN con sede central en otros países. En términos de ocupación laboral, la desloca-

CUADRO N.º 1

**DESLOCALIZACIÓN EMPRESARIAL TRANSFRONTERIZA EN LAS MANUFACTURAS ESPAÑOLAS, 2000-2007**  
(Casos detectados y empleo afectado)

ACTIVIDADES	EMPRESAS EXTRANJERAS		EMPRESAS NACIONALES		TOTAL		PORCENTAJE EXTRANJERAS/TOTAL		PORCENTAJE NACIONALES/TOTAL	
	Casos	Empleo	Casos	Empleo	Casos	Empleo	Casos	Empleo	Casos	Empleo
Alimentación, bebidas y tabaco .....	16	2.858	18	1.727	34	4.585	47,1	62,3	52,9	37,7
Textil, confección y cuero .....	21	2.681	92	8.291	113	10.972	18,6	24,4	81,4	75,6
Papel y artes gráficas .....	9	1.323	2	194	11	1.517	81,8	87,2	18,2	12,8
Metalurgia .....	1	125	3	571	4	696	25,0	18,0	75,0	82,0
Productos metálicos .....	6	590	5	930	11	1.520	54,5	38,8	45,5	61,2
Productos minerales no metálicos .....	9	437	2	164	11	601	81,8	72,7	18,2	27,3
Otras manufacturas .....	4	930	12	1.063	16	1.993	25,0	46,7	75,0	53,3
<b>Tradicional</b> .....	<b>66</b>	<b>8.944</b>	<b>134</b>	<b>12.940</b>	<b>200</b>	<b>21.884</b>	<b>33,0</b>	<b>40,9</b>	<b>67,0</b>	<b>59,1</b>
Química .....	34	5.771	9	1.662	43	7.433	79,1	77,6	20,9	22,4
Caucho y plásticos .....	16	3.989	5	1.136	21	5.125	76,2	77,8	23,8	22,2
Maquinaria y equipo mecánico .....	16	3.509	5	365	21	3.874	76,2	90,6	23,8	9,4
Equipo de transporte .....	63	20.727	12	1.348	75	22.075	84,0	93,9	16,0	6,1
<b>Intermedias</b> .....	<b>129</b>	<b>33.996</b>	<b>31</b>	<b>4.511</b>	<b>160</b>	<b>38.507</b>	<b>80,6</b>	<b>88,3</b>	<b>19,4</b>	<b>11,7</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	44	11.527	5	433	49	11.960	89,8	96,4	10,2	3,6
Material electrónico .....	44	11.603	6	300	50	11.903	88,0	97,5	12,0	2,5
Maquinaria oficina y equipo informático .....	6	1.148	1	111	7	1.259	85,7	91,2	14,3	8,8
Equipo de precisión .....	1	150			1	150	100,0	100,0	0,0	0,0
<b>Avanzadas</b> .....	<b>95</b>	<b>24.428</b>	<b>12</b>	<b>844</b>	<b>107</b>	<b>25.272</b>	<b>88,8</b>	<b>96,7</b>	<b>11,2</b>	<b>3,3</b>
<b>Total</b> .....	<b>290</b>	<b>67.368</b>	<b>177</b>	<b>18.295</b>	<b>467</b>	<b>85.663</b>	<b>62,1</b>	<b>78,6</b>	<b>37,9</b>	<b>21,4</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de Investigación sobre Capital extranjero, localización y deslocalización, Base de datos de deslocalización.

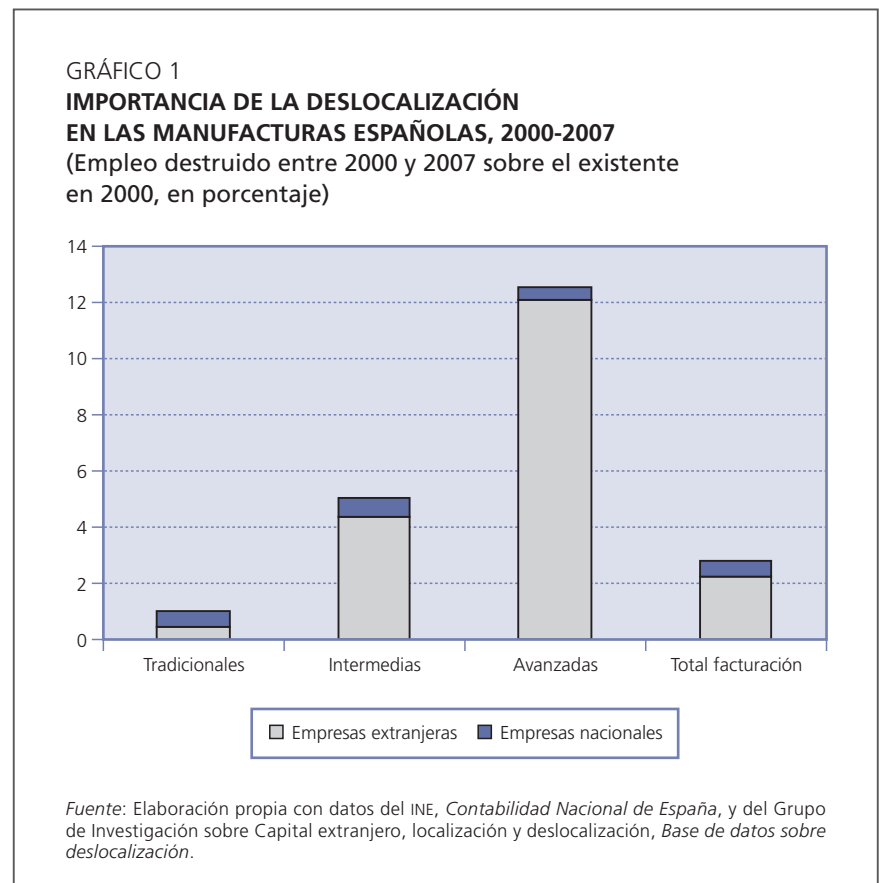


lización ha afectado algo más a las manufacturas *intermedias* y *avanzadas*, y de forma particular a las de *química, material de transporte y maquinaria, y material eléctrico y electrónico*, sectores en los que el porcentaje de empresas propiedad de no residentes sobre el número total de compañías involucradas se sitúa entre el 79 y el 90 por 100.

Sólo en las actividades *tradicionales*, algo menos afectadas por el proceso, la importancia del capital extranjero en el número de operaciones y en el de trabajadores afectados se sitúa por debajo del 50 por 100, si bien se debe a la mayor magnitud que adquiere el fenómeno analizado en los sectores de *textil, confección, cuero y calzado, metalurgia y otras manufacturas* (madera, muebles, juguetes...), donde la presencia de empresas de capital nacional es mayoritaria. En los restantes, también posee un elevado protagonismo el capital extranjero.

Si el alcance de la deslocalización del capital extranjero se mide en relación con el empleo existente en cada tipo de industria al comienzo del período, el efecto resulta más sobresaliente en el caso de las industrias *avanzadas*, debido a las actividades de *material eléctrico y electrónico* (gráfico 1), cuyo tejido productivo es más reducido.

Aun así, no estamos en absoluto ante un fenómeno de gran envergadura. Para el conjunto de la industria española, el desempleo acumulado en los ocho años que se consideran, como consecuencia directa de la deslocalización de establecimientos propiedad de no residentes, apenas supera el 2 por 100 de la ocupación existente en el año 2000, y es inferior a la rotación anual que tiene lugar en el mercado de trabajo de las manu-



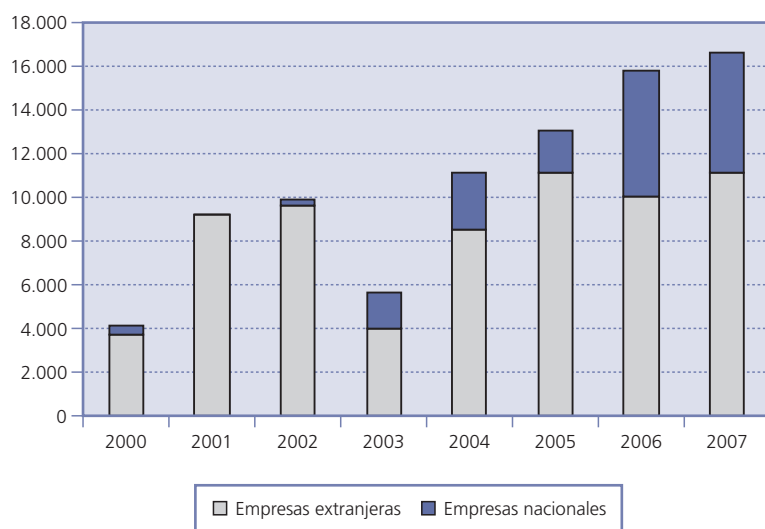
facturas (gráfico 2). E incluso, si se tuviera en cuenta el impacto indirecto sobre el empleo, difícilmente se alcanzarían cifras de gran relieve.

Por otro lado, aun en el caso de la industria *avanzada*, donde la proporción de trabajadores afectados sí ha sido bastante importante hasta ahora, la Contabilidad Nacional de España (CNE) no llega a registrarla en sus datos, sobre todo si se tiene en cuenta el avance que ofrece para 2006, que señala un significativo y poco verosímil aumento en el volumen de ocupación laboral, que, de hacerse realidad, indicaría que la destrucción de tejido industrial debida a la deslocalización se habría visto compensada con la creación de empleo por parte de las empresas que permanecen en actividad y por otras de nuevo cuño,

probablemente de capital nacional, dado que en los últimos años hemos asistido a la expansión de un conjunto de compañías en el ámbito de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) que combinan industria con servicios y aplicaciones avanzadas (Myro *et al.*, 2008b) (4).

Lo que se señala para el caso del *material eléctrico y electrónico* es todavía más claro en el sector de fabricación de *equipo de transporte*, encuadrado dentro de las manufacturas *intermedias*. Aquí, nuestros datos muestran una reducción de empleo de 20.727 en los establecimientos extranjeros, de los que sólo 9.218 corresponderían al período 2000-2005. Pues bien, la CNE registra un aumento de 8.300 puestos de trabajo, y si se añade el año 2006 (el dato es sólo un avance en este

GRÁFICO 2  
**EMPLEO AFECTADO POR LA DESLOCALIZACIÓN SEGÚN LA PROPIEDAD DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS, 2000-2007**



Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de Investigación sobre Capital extranjero, localización y deslocalización, Base de datos sobre deslocalización.

caso), la cifra asciende a 12.200. Si, por otro lado, se tiene en cuenta que en las actividades incluidas en esta rúbrica se han conseguido importantes avances de productividad del trabajo ahorradores de empleo, la conclusión resulta clara: el efecto de la deslocalización ha sido más que compensado por el de la localización de nuevas actividades o la afirmación de las ya establecidas (5).

A este respecto, medir el efecto de localización o deslocalización de una actividad productiva dada en un territorio, descontando de la pérdida de empleo la parte debida a aumentos de la productividad del trabajo y la debida al efecto del ciclo económico, puede resultar muy útil. En el caso de *equipo de transporte*, se obtiene un claro efecto de localización de esta actividad en España, no de deslocalización (Myro, *et al.*, 2008a) (6).

Con todo, en este sector la deslocalización ha sido protagonizada exclusivamente por EMN de fabricación de *vehículos de motor y remolques*, una rúbrica que supone el 77 por 100 del total de la ocupación laboral en material de transporte, pero para la que CNE sólo ofrece datos de 2000 a 2004. Incluso así, según esta fuente estadística, en esos cuatro años el número de puestos de trabajo aumentó en esa importante parcela en 2.300 personas, mientras que, por razón de la deslocalización de empresas de capital extranjero, disminuyó en 6.022 durante el mismo período.

Consideraciones similares cabe hacer con respecto a las actividades de *química*, en las que de igual manera se combinan aumentos en el volumen de puestos de trabajo (según la CNE) con disminuciones debidas a la deslocalización de

empresas extranjeras (también de las nacionales).

En suma, los efectos de la deslocalización de establecimientos propiedad de extranjeros sobre el empleo han sido más que compensados por la expansión de las plantillas de otras empresas manufactureras de los mismos sectores, hecho que contribuye a recortar la trascendencia que debe otorgarse a este asunto.

Finalmente, con objeto de precisar aún más esta evaluación, debe señalarse que, con sólo dos importantes excepciones, la tendencia seguida por la deslocalización de empresas de propiedad extranjera en los diversos sectores ha sido de disminución, sobre todo en el grupo de las manufacturas *avanzadas*, cuyo comportamiento ha influido a la baja en la tendencia general. Aparentemente, las EMN del ámbito de la fabricación de *material eléctrico y electrónico* han culminado ya su proceso de reestructuración.

Las excepciones se refieren a las actividades de *química*, y sobre todo de fabricación de *automóviles*. A la admiración que debe causar el buen comportamiento del conjunto de las EMN de este último sector, en particular los ascensos logrados en la productividad del trabajo y la resistencia mostrada a las presiones deslocalizadoras, se une inevitablemente el miedo que empresarios y sindicatos tienen a que el proceso se incremente en los próximos años, habida cuenta de la existencia de importantes excesos de capacidad en el plano mundial.

En todo caso, podría esperarse que el proceso de deslocalización examinado en las páginas anteriores hubiese afectado negativamente a la presencia del capital extranjero en la industria española,

algo que sería preocupante, por cuanto ésta ha recibido importantes beneficios de diversa índole de la presencia de compañías foráneas, sobre todo de transferencia tecnológica. Aunque no cabe duda de que el desarrollo futuro de la economía española y, por ende, de su industria ha de descansar sobre bases tecnológicas más autóctonas, la pérdida de parte de la aportación exterior supondría una restricción a medio plazo al crecimiento y aumentaría las exigencias de un esfuerzo tecnológico de mayor relieve en un contexto delicado, de elevada competencia en los mercados internacionales, al que ya se ha aludido anteriormente.

Pero el conocimiento de los cambios producidos en la presencia del capital extranjero exige una perspectiva más amplia de las estrategias seguida por las compañías extranjeras en las diferentes actividades, pues hasta ahora sólo seis han abandonado realmente el territorio nacional, y otras die-

ciséis la actividad industrial, como consecuencia de la deslocalización que ha tenido lugar en los años contemplados, y las demás no siempre han reducido sus actividades, al mismo tiempo que otras han creado por primera vez un establecimiento en España. Es decir, la evaluación de los cambios experimentados por la presencia extranjera en la industria española debe considerar la IED recibida y la liquidación de ésta realizada por los no residentes, que no siempre parece haber sido la principal consecuencia del proceso de deslocalización analizado. A este análisis se dedica el siguiente apartado.

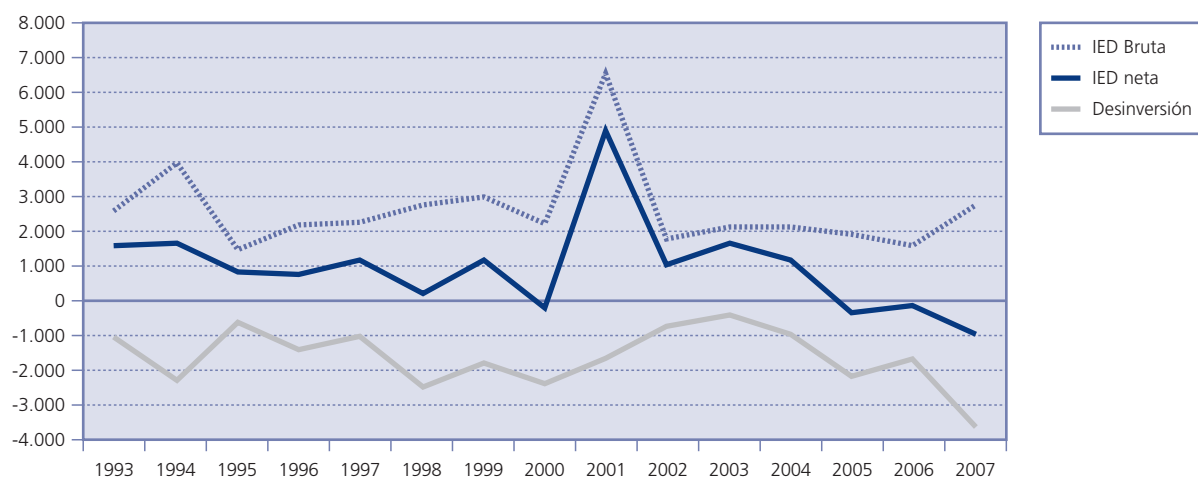
### III. LA PRESENCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

La deslocalización de actividades protagonizada por el capital extranjero ha tenido un limitado reflejo en la liquidación parcial o total de activos por parte de las empresas, según el Registro de

Inversiones Exteriores (RIE), en comparación con otras desinversiones, en particular, las ventas de participaciones accionariales a empresas propiedad de residentes. Al mismo tiempo, se han recibido nuevos flujos de IED, si bien en cuantía inferior a la que caracterizó al período 1993-2000. El gráfico 3 sintetiza las evoluciones de los flujos de entrada y salida de IED referidos a las actividades manufactureras.

En realidad, desde comienzos de los años noventa hasta la actualidad, los flujos brutos de IED con destino a actividades manufactureras han llegado a España de forma regular; de hecho, pese al extraordinario repunte que tuvo lugar en el año 2001, si se divide en dos períodos la serie disponible en un punto que coincide con el cambio de siglo, puede constatar que entre 1993-1999 y 2000-2007 se recibieron cifras casi idénticas, expresadas en valor absoluto medio por año. Pero la consistencia relativa de la serie bruta

GRÁFICO 3  
EVOLUCIÓN DE LOS FLUJOS DE IED RECIBIDA POR ESPAÑA EN MANUFACTURAS, 1993-2007  
(Millones de euros de 2000)



Nota: La desinversión incluye aquí ventas a residentes y liquidaciones.  
Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

desaparece por la presencia de desinversiones en buena parte de los años considerados.

Sin embargo, y al contrario que el proceso de deslocalización anteriormente estudiado, las desinversiones son algo más importantes en el primer período que en el segundo, representando el 66 y el 59 por 100 del total, respectivamente, de la inversión bruta, lo que eleva su valor medio anual en este último período. Cabe, en concreto, llamar la atención sobre los años 1998, 2000 y 2005, algunos incluso con cifras de IED neta negativas, provocadas no tanto por la disminución de las entradas (7) como, sobre todo, por desinversiones relativamente abultadas; o bien, 2007 donde la voluminosa desinversión (de la que fue responsable *caucho y plásticos* en su mayor parte) coincide con una fuerte recuperación de las entradas.

Mayor diferencia existe entre los años anteriores y posteriores a 2000 en la partida que debería relacionarse directamente con la deslocalización, las liquidaciones parciales o totales. Éstas son una parte pequeña de la desinversión total, alrededor de un tercio, correspondiendo el resto, el grueso del fenómeno desinversor, a la venta de activos a propietarios residentes. Más concretamente, la cifra media anual para el período comprendido entre 2000 y 2006 es de sólo 346 millones de euros del año 2000, la mitad que para el período comprendido entre 1993 y 1999.

En cualquier caso, los años transcurridos desde comienzos de siglo han registrado una entrada de IED que debería haber aumentado la presencia del capital extranjero en la industria española, y no haberla disminuido, como parecería indicar la intensa desloca-

lización que han protagonizado las EMN extranjeras. Sin embargo, esto no tiene necesariamente por qué haber sido así. El resultado obtenido de un aumento de las entradas netas de IED deriva de que la deslocalización se ha traducido en una medida muy reducida en desinversión de capital por parte de las empresas extranjeras, y una razón para ello podría ser que sus activos hubiesen perdido valor de liquidación y de venta, de forma que las empresas involucradas en el proceso sólo hubiesen podido retirar valores residuales, en realidad reflejo de un ajuste más drástico en activos productivos operativos, así como en la producción y en el empleo.

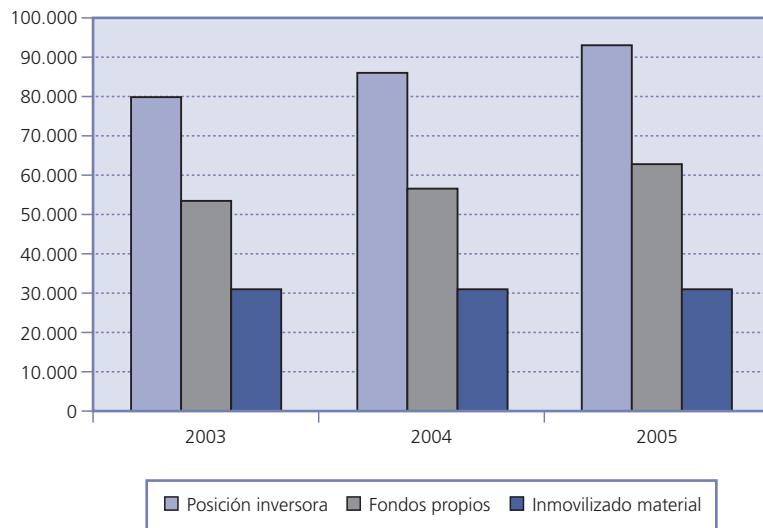
Pero existe otra posibilidad, y es que las EMN hayan mantenido su capital en el territorio, orientándolo hacia otras actividades industriales o hacia los servicios (por ejemplo, las empresas del sector *maquinaria de oficina y equipo informático* han transformado parcialmente sus manufacturas en servicios). A este respecto, lo que conocemos para el período 1993-2000, analizado con la muestra de empresas de la Central de Balances del Banco de España (Myro, Martín y Fernández-Otheo, 2006), es que las principales magnitudes de actividad de las empresas de capital extranjero, el valor añadido y el inmovilizado material neto, no disminuyeron en valor absoluto corriente para ninguna de las actividades definidas en el cuadro número 1, aunque sí se observan caídas al contemplar un mayor detalle sectorial, caídas que en algunos casos fueron acompañadas de reducciones en el capital social (8).

Para explorar lo ocurrido desde el comienzo del nuevo siglo (2003-2005) se cuenta con la información que recientemente viene ofreciendo también el RIE, «Posición

de la inversión exterior directa», que incluye, entre otros, datos de sus fondos propios, inmovilizado material de las empresas y empleo. Pues bien, los datos del RIE muestran que el capital extranjero ha mantenido su presencia agregada en la industria. Tanto los fondos propios como la posición inversora, que añade a los anteriores la financiación relacionada con las empresas del grupo, han crecido en los años para los que se dispone de información (2003 a 2005), años de intensa deslocalización. Una leve disminución del inmovilizado material es el principal efecto negativo sobre la capacidad de producción del intenso proceso de deslocalización (gráfico 4), del que, desde luego, sí da cuenta la evolución del empleo, que registra una drástica disminución de 20.486 personas, un 4,2 por 100 del existente en 2003, y una cifra algo superior a la anotada en nuestra base por razones de deslocalización para 2004 y 2005 (19.608). Con todo, el ajuste laboral que estos nuevos datos muestran ha debido ser consecuencia del fenómeno que aquí se estudia, porque el inmovilizado por empleado, 66.000 euros en 2003, sube un 3 por 100 en valores corrientes, hasta situarse en 68.000, un ascenso que lo mantiene estable en valores reales. Es decir, la ocupación laboral y los activos inmovilizados se han reducido a la par, la primera sólo ligeramente más que el segundo.

Así pues, en su conjunto, las empresas han mantenido bastante estable su actividad, aunque quizá en la realidad hayan aumentado el capital por trabajador si, como puede suponerse, han cambiado la naturaleza de sus producciones y equipamientos, orientándose hacia actividades menos intensivas en capital, como los servicios. En todo caso, el aumento de fondos propios y

**GRÁFICO 4**  
**EL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA, 2005**  
(Millones de euros)

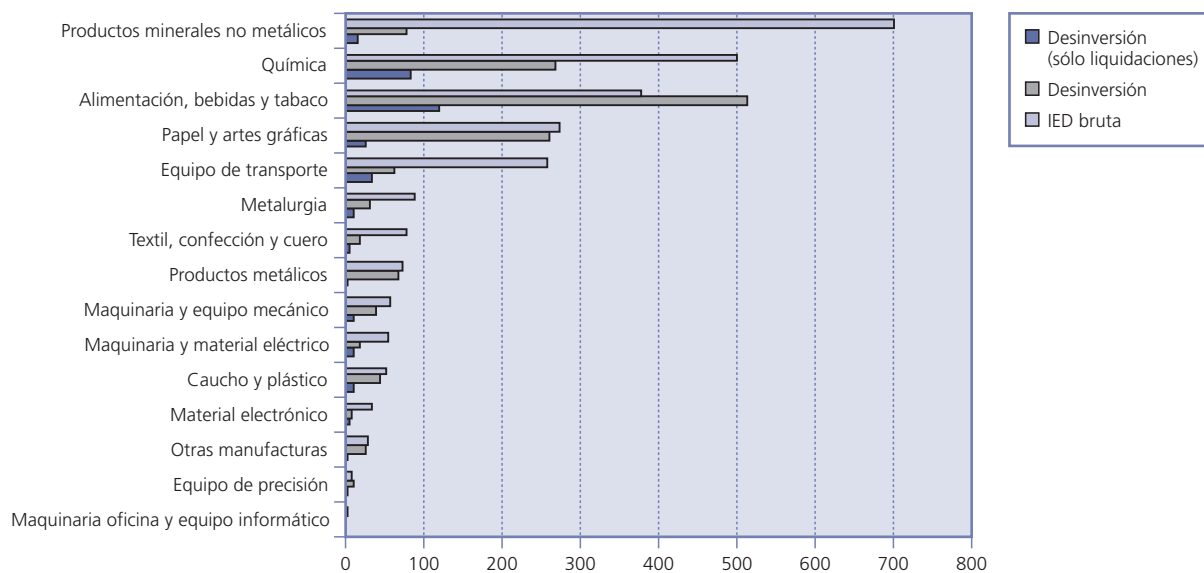


*Nota:* Posición inversora por inversión directa, incluye fondos propios y financiación relacionada.  
*Fuente:* Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

de la posición inversora refleja interés por el territorio nacional, no desinterés.

Pero ya se ha visto que la deslocalización de empresas es un fenómeno que ha revestido muy diferente intensidad según los sectores de actividad, de forma que conviene examinar lo ocurrido en cada uno de éstos. Comenzaremos señalando que las cifras de desinversión de capital extranjero son de dimensión reducida en la mayoría de las actividades manufactureras consideradas, y aún lo son más las que corresponden a liquidaciones parciales y totales, pues, como ya se advirtió, predominan las ventas a residentes (gráfico 5). Las liquidaciones en ningún caso compensan las entradas brutas por IED, y las desinversiones sólo lo hacen en el caso de las manufacturas de *alimentos, bebidas y tabaco*. Por otra parte, unas y otras alcanzan

**GRÁFICO 5**  
**PERSPECTIVA SECTORIAL DE LOS FLUJOS DE IED BRUTA Y DESINVERSIÓN, 2000-2006**  
(Millones de euros de 2000)



*Fuente:* Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).



un mayor relieve en algunos sectores que han destacado por una cierta intensidad del proceso de deslocalización de empresas, como *alimentos, química, y equipo de transporte*, pero no en otros en los que éste proceso ha sido también muy vivo, como *maquinaria de oficina e informática, o material eléctrico*. Finalmente, algunos sectores siguen contando con aparentes ventajas de localización en España, a juzgar por el saldo favorable de los flujos, destacando los de *otros productos de minerales no metálicos, química y equipo de transporte*. Otros, como *alimentos, bebidas y tabaco y papel y artes gráficas* muestran una gran intensidad de flujos de entrada y salida, indicativos de un proceso de reestructuración de las actividades del capital extranjero de cierto relieve (Myro *et al.*, 2008a).

El análisis de las magnitudes reales y financieras de las empresas extranjeras, desagregadas por actividades productivas, amplía esta primera perspectiva (cuadro n.º 2). De acuerdo con el saldo favorable entre la inversión y la desinversión extranjera, los fondos propios han tendido a crecer, y también la posición de inversión internacional. Las excepciones se localizan en sectores de escasa representación y en tres de cierto relieve, el de *caucho y plásticos, maquinaria y equipo mecánico y maquinaria de oficina y equipo informático*. Son sectores donde apenas se han registrado nuevas inversiones y se apuntan algunas desinversiones. España parece haber perdido ventajas de localización en ellos, mientras que las mantiene en los restantes de forma relativamente clara.

Cuando examinamos el inmovilizado material, el panorama descrito en el párrafo anterior se altera con cierta brusquedad, pues crece el número de actividades en las que los activos materiales se reducen, y no sólo en función de la disminución del número de trabajadores (9). En efecto, como muestra la última de las columnas del citado cuadro, el inmovilizado material por trabajador disminuye en un gran número de actividades, indicando que los ajustes de la capacidad productiva han sido más importantes que los del empleo. En algunos casos, como el de *maquinaria y equipo informático*, las actividades productivas han cambiado profundamente, orientándose hacia los servicios, lo que también parece haber ocurrido en *material electrónico*. Éste debe ser también el caso de otras actividades, lo que parece explicar

CUADRO N.º 2

**VARIACIÓN DE ACTIVOS Y PASIVOS EN LAS EMPRESAS EXTRANJERAS, 2003-2005**  
(Tasas de variación)

Actividades	Posición inversora	Fondos propios	Inmovilizado material	Inmovilizado por empleado
Alimentación, bebidas y tabaco .....	3,3	5,3	4,9	-0,3
Textil, confección y cuero .....	111,4	17,2	-25,6	-40,3
Papel y artes gráficas .....	5,7	6,1	55,3	48,7
Metalurgia.....	16,9	-6,6	-28,3	-16,0
Productos metálicos.....	43,5	28,5	-38,1	-32,5
Productos minerales no metálicos .....	87,8	73,6	10,0	17,5
Otras manufacturas .....	-25,1	3,4	-21,1	-8,8
<b>Tradicionales.....</b>	<b>31,9</b>	<b>22,0</b>	<b>0,4</b>	<b>1,1</b>
Química.....	2,1	11,7	0,9	8,6
Caucho y plásticos.....	-4,6	-4,5	-9,0	-4,9
Maquinaria y equipo mecánico .....	-18,5	-6,4	-28,0	-18,4
Equipo de transporte .....	5,7	24,3	0,4	3,4
<b>Intermedias .....</b>	<b>1,3</b>	<b>13,4</b>	<b>-1,8</b>	<b>3,6</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	19,3	19,0	-13,8	3,3
Material electrónico.....	2,0	38,8	-27,6	-21,7
Maquinaria de oficina y equipo informático .....	-57,0	-57,9	-41,6	-9,1
Equipo de precisión .....	28,3	0,8	17,7	-0,6
<b>Avanzadas.....</b>	<b>13,4</b>	<b>14,5</b>	<b>-14,8</b>	<b>-2,4</b>
<b>Total .....</b>	<b>16,3</b>	<b>17,7</b>	<b>-1,5</b>	<b>2,8</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

la aparente transición hacia tecnologías más intensivas en trabajo.

Al mismo tiempo, emergen con fuerza algunos sectores donde la presencia productiva del capital extranjero ha crecido en mayor o menor medida, con aumentos en los activos materiales e incrementos de la relación capital/producto, indicativos de ascensos en la productividad del trabajo. Son los casos de *papel*, productos de *minerales no metálicos*, *química*, *equipo de transporte y maquinaria* y *material eléctrico*, extendiéndose también a *alimentos y bebidas*, y a *equipos de precisión*, en los que se aúnan expansión de los activos productivos y del empleo. Todos estos son sectores en los que los flujos de capital han seguido llegando en el período 2000-2007. En algunos de ellos, como los de *alimentos y papel*, la fortaleza de las empresas propiedad de residentes parece haber favorecido las ventas a éstos. Y también se ha producido algún reajuste de los capitales foráneos, anotándose liquidaciones de las posiciones de ciertas empresas.

En definitiva, no estamos ante una retirada del capital extranjero de la economía española, capital que se mantiene sólidamente establecido en aquellos sectores manufactureros en los que tradicionalmente ha poseído una mayor implantación. Sí podemos observar ajustes de alguna trascendencia en actividades de cierta importancia, que podrían acabar saldándose con una menor presencia extranjera en los próximos años, sobre todo en *cuero y calzado*, *madera y muebles*, *caucho y plásticos*, *maquinaria y equipo mecánico* y *material electrónico*.

Naturalmente, una política activa de atracción de capital extranjero, que ha de comenzar por mejorar el marco institucional y el

CUADRO N.º 3

**POSICIÓN DE INVERSIÓN DIRECTA INTERNACIONAL (PII) EN MANUFACTURAS EN PAÍSES DE LA UE, 2000-2006**

Países	PII en porcentaje del PIB 2000	Tasa de variación anual media (TVAM) 2000-2006
UE-15 .....	6,8	6,2
Dinamarca .....	2,7	16,4
Alemania .....	2,5	4,6
Irlanda .....	51,3	-11,6
España .....	10,2	7,8
Francia .....	4,5	8,9
Italia .....	4,1	7,3
Holanda .....	20,1	7,3
Austria .....	4,2	6,2
Portugal .....	4,9	0,1
Finlandia .....	7,6	5,3
Suecia .....	28,8	8,6
Reino Unido .....	6,9	7,5

Notas: (a) PII. Para Irlanda y Suecia: 2001; para España: 2003. (b) TVAM. Para Suecia: 2001-2004; España: 2003-2005; Irlanda: 2001-2006; y para la UE-15, Alemania, Francia, Italia, Austria y Portugal: 2000-2005.  
Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

entorno tecnológico de las empresas, puede impedir que esas tendencias conducentes al abandono del territorio nacional lleguen a convertirse en realidad en las actividades citadas. En todo caso, la capacidad de atracción de inversiones exteriores de España en los años transcurridos del nuevo siglo no resulta inferior a la de nuestros socios comunitarios si se mide por la posición inversora y su evolución, como se desprende del examen del cuadro n.º 3.

#### IV. LA DESLOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL

La deslocalización también ha sido protagonizada por las empresas de capital nacional, y de ahí que también interese conocer esta vertiente. El análisis sigue los pasos ya conocidos: primero, el contenido de la base de datos de deslocalización, pasando a considerar después la evolución de la IED dirigida al exterior, siguiendo las estadísticas del Registro de Inversiones Exteriores.

Como se recordará, las operaciones corresponden a establecimientos y empresas cuyo proceso de deslocalización ha atraído la atención de los medios de comunicación, siendo la cifra de empleos afectados un factor clave. Y probablemente este hecho conduce a una peor representación de la deslocalización que han protagonizado las empresas nacionales, pues es factible que una parte comparativamente mayor de las empresas que en el caso de las extranjeras hayan tratado de preservar el volumen de ocupación laboral en su casa central española, orientando las actividades desarrolladas en ella hacia otras de nuevo cuño, que requieren de una mayor cualificación laboral. Ello habrá supuesto la sustitución de empleo no cualificado por cualificado, de acuerdo con la evidencia disponible acerca de los efectos de este proceso (Bjerring, 2006, ofrece un buen panorama de ella).

Por esta misma razón, puede también esperarse que una parte importante de la deslocalización se capte mejor a través de la IED

CUADRO N.º 4

## EVOLUCIÓN DE LA DESLOCALIZACIÓN EMPRESARIAL TRANSFRONTERIZA DE LAS EMPRESAS NACIONALES, 2000-2007

ACTIVIDADES	NÚMERO DE OPERACIONES								NÚMERO DE EMPLEADOS AFECTADOS							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alimentación, bebidas y tabaco .....				1	2	1	11	3					198		621	908
Textil, confección y cuero .....	6	1	3	5	14	22	29	12	431	13	294	544	1.349	796	3.600	1.264
Papel y artes gráficas .....				1				1				170			24	
Metalurgia.....					1			2					103			468
Productos metálicos.....						1	4							384	546	
Productos minerales no metálicos .....								1	1						33	131
Otras manufacturas .....				2	2	3	3	2					346	148	470	99
<b>Tradicional</b> .....	<b>6</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>9</b>	<b>19</b>	<b>27</b>	<b>49</b>	<b>20</b>	<b>431</b>	<b>13</b>	<b>294</b>	<b>714</b>	<b>1.996</b>	<b>1.328</b>	<b>5.294</b>	<b>2.870</b>
Química.....						2	2	5							204	1.458
Caucho y plásticos.....		1		1	2			1		28		742	226			140
Maquinaria y equipo mecánico .....				1	1	2	1						203	113	49	
Equipo de transporte.....					1	3	2	6						208	200	940
<b>Intermedias</b> .....	<b>1</b>	<b></b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	<b></b>	<b>28</b>	<b></b>	<b>742</b>	<b>429</b>	<b>321</b>	<b>453</b>	<b>2.538</b>	<b></b>
Maquinaria y material eléctrico .....				1	1	3						60	170	203		
Material electrónico.....						4	1	1						105	15	180
Maquinaria de oficina y equipo informático .....				1								111				
Material de precisión .....																
<b>Avanzadas</b> .....	<b></b>	<b></b>	<b></b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b></b>	<b></b>	<b></b>	<b>171</b>	<b>170</b>	<b>308</b>	<b>15</b>	<b>180</b>
<b>Total</b> .....	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>13</b>	<b>24</b>	<b>41</b>	<b>55</b>	<b>33</b>	<b>431</b>	<b>41</b>	<b>294</b>	<b>1.627</b>	<b>2.595</b>	<b>1.957</b>	<b>5.762</b>	<b>5.588</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de Investigación sobre Capital extranjero, localización y deslocalización, Base de datos de deslocalización.

dirigida al exterior que a través de las operaciones que han requerido un ajuste en las plantillas. En particular, la IED recogerá mejor la deslocalización en los sectores de mayores requerimientos tecnológicos y mayor esfuerzo en I+D, en los que la creación de filiales exteriores tiende a predominar sobre la subcontratación exterior (10) (Antrás, 2003; Antrás *et al.*, 2007). No obstante, como ya se ha advertido al comienzo de este artículo, el acercamiento al tema que, hoy por hoy, puede hacerse a través de la IED es muy limitado, habida cuenta de la dificultad para distinguir entre inversión *horizontal* y *vertical*.

Pues bien, basaremos nuestro análisis en el cuadro n.º 4, que no es sino una versión amplia de una parte del cuadro n.º 1, con el que se inicia este trabajo: la que co-

rresponde a las empresas de capital nacional. Referido al período 2000-2007, muestra las operaciones registradas por las empresas propiedad de residentes y el empleo afectado, clasificando ambas variables por actividades industriales.

Se han anotado 177 operaciones de deslocalización, que han afectado a más de 18.000 personas. En cada operación se han destruido pues, como media, cien puestos de trabajo. Su distribución por sectores se ajusta bastante bien a la especialización de las compañías nacionales en la industria española, correspondiendo a los sectores *tradicional* el mayor protagonismo, y dentro de ellos, a los de *textil, confección, cuero y calzado*. Pero también el número de operaciones y el de trabajadores afectados ha sido im-

portante en *alimentación, bebidas y tabaco*, dentro del mismo grupo de manufacturas mencionado. Fuera de él, destacan las actividades *intermedias*, con la excepción de *maquinaria y equipo mecánico*.

El ritmo de avance temporal de esta deslocalización ha crecido si se mide por el volumen de empleo afectado, aunque no de forma continua, alcanzando su mayor intensidad en los dos últimos años, 2006 y 2007. Si se mide por el número de operaciones, que es un mejor indicador de la propensión al uso de esta estrategia por parte de las empresas, el crecimiento es más continuo, pero 2007 es un año de clara desaceleración. Dentro de esta pauta general, en ninguna de las actividades manufactureras contempladas la deslocalización aparece como un fenómeno en cre-

cimiento según el número de operaciones. En cambio, según el empleo afectado, parece perfilarse una tendencia al aumento en *alimentación, bebidas y tabaco*, y en *equipo de transporte*.

De la mayoría de los análisis disponibles sobre los efectos de este fenómeno se desprende su naturaleza positiva, al afirmarse la capacidad competitiva de las empresas involucradas en el ámbito internacional, y con ella, su capacidad de crecimiento (Bhagwaty *et al.*, 2004; Bjerring, 2006; Desai *et al.*, 2005; Myro *et al.*, 2008a). También se esperan efectos benéficos para el conjunto de la economía española, por lo que merece la pena señalar, siquiera en nota a pie de página, algunas de las compañías que han sido principales protagonistas (11).

En este sentido, las cifras de ajuste de plantillas laborales que emanan de nuestra base de datos, que no son de gran magnitud, no dicen nada sobre el empleo final de las empresas, que podría haber crecido hacia mano de obra más cualificada. De hecho, ha podido elaborarse información sobre la evolución del empleo en una muestra de los propios establecimientos afectados por el ajuste, en concreto en 48 de ellos (cuadro n.º 5). Considerando el corto período comprendido entre 2004 y 2006, clave en la deslocalización de empresas españolas, el empleo se redujo en treinta de los establecimientos seleccionados, pero se mantuvo estable en cuatro de ellos y creció en otros quince. Es decir, que en un tercio de los casos considerados, el empleo se mantuvo estanco o creció. Los

sectores *tradicionales e intermedios* destacan por la importancia menor de los casos de retroceso de empleo.

En este mismo aspecto, es llamativa la diferencia con las empresas de capital extranjero, cuyo comportamiento se recoge también en el mismo cuadro. Entre ellas, el número de retrocesos fue sensiblemente mayor en proporción, sobre todo en los sectores de manufacturas *tradicionales*.

Veamos ahora qué es lo que ha ocurrido con la IED española en el exterior. Hasta comienzos de los años noventa fue poco importante, tanto para el conjunto de la economía como para las manufacturas. Desde entonces, la expansión ha sido extraordinaria, con una etapa de apogeo

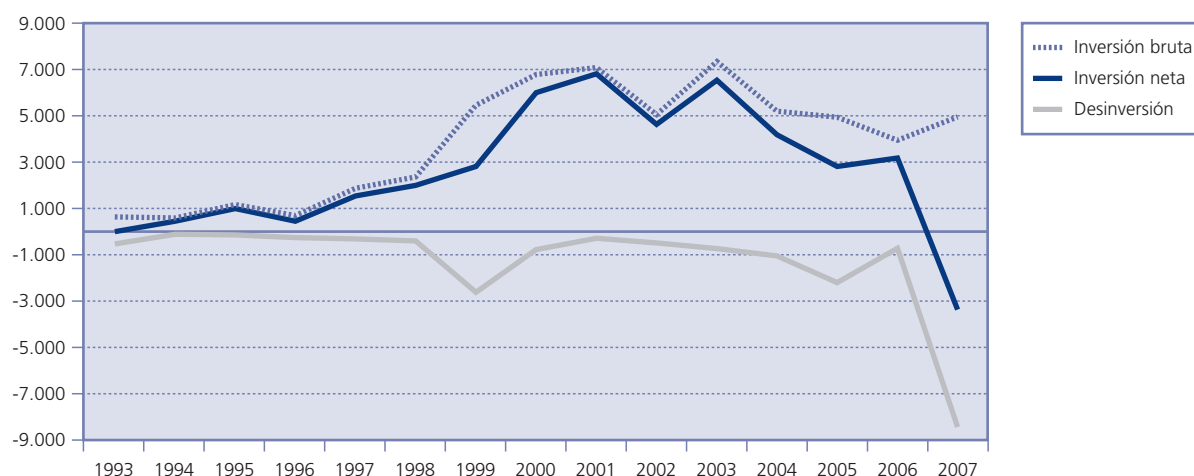
CUADRO N.º 5

## VARIACIÓN EN EL EMPLEO DE ALGUNOS ESTABLECIMIENTOS QUE DESLOCALIZAN ENTRE 2004 Y 2006

ACTIVIDADES	EMPRESA EXTRANJERA			EMPRESA NACIONAL			TOTAL
	Igual o < 5 por 100	Retroceso	Avance	Igual o < 5 por 100	Retroceso	Avance	
Alimentación, bebidas y tabaco .....	3	2				5	10
Textil, confección y cuero .....		3		3	16	4	26
Papel y artes gráficas .....		3	1		1	1	6
Metalurgia .....		1					1
Productos metálicos .....		1		1	2		4
Productos minerales no metálicos .....	1	2					3
Otras manufacturas .....		1			3		4
<b>Tradicionales .....</b>	<b>4</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>22</b>	<b>10</b>	<b>54</b>
Química .....	3	7	1		1	1	13
Caucho y plásticos .....	1	2	2		1		6
Maquinaria y equipo mecánico .....		6			1	2	9
Equipo de transporte .....	2	8	3		1	1	15
<b>Intermedias .....</b>	<b>6</b>	<b>23</b>	<b>6</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>43</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	3	7			2		12
Material electrónico .....	2	5			2		9
Maquinaria de oficina y equipo informático .....			1			1	2
Equipo de precisión .....		1					1
<b>Avanzadas .....</b>	<b>5</b>	<b>13</b>	<b>1</b>		<b>4</b>	<b>1</b>	<b>24</b>
<b>Total .....</b>	<b>15</b>	<b>49</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>30</b>	<b>15</b>	<b>121</b>

Fuente: Elaboración propia con datos del Grupo de Investigación sobre Capital extranjero, localización y deslocalización, *Base de datos de deslocalización*.

GRÁFICO 6  
EVOLUCIÓN DE LA IED DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR EN MANUFACTURAS, 1993-2007  
(Millones de euros de 2000)



Fuente: Elaborado con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

ciertamente prolongada, hasta 2007 (12), desmarcándose así del abrupto descenso que caracteriza a la IED mundial en 2001. Durante este período, el valor medio anual de los flujos brutos supera los 5.600 millones de euros constantes, y casi 4.000 millones en términos netos; cifras difíciles de imaginar en un país que hasta mediados de la década de los noventa no había alcanzado los 1.000 millones (gráfico 6). Como muestra de su verdadero calibre, puede señalarse que desde 1997 las cifras duplican o triplican casi siempre los flujos que llegan a España y, al contrario que en la IED recibida, la desinversión juega aquí un papel irrelevante, hasta en 2007.

Las capacidades inversoras de España en el exterior han estado siempre estrechamente asociadas a sus conocidas fortalezas competitivas, mostrándose mayores en las actividades *tradicionales* y en buena parte de las *intermedias*, y débiles en las *avanzadas*, ámbi-

to donde las empresas extranjeras han controlado tradicionalmente una parte sustancial del valor añadido.

En los años más recientes, se han producido algunas transformaciones de cierto calado, que tienden a configurar una estructura mucho más moderna (cuadro número 6). Aunque sigue siendo elevado el peso de las manufacturas *tradicionales* (donde la *alimentación* y *otros productos de minerales no metálicos* son los principales baluartes), ha tenido lugar un notable ascenso de las *intermedias* (*maquinaria y equipo mecánico* y *equipo de transporte*), y también de las *avanzadas* (13).

Si se cruzan actividades productivas y áreas de destino de la IED (cuadro n.º 7), puede obtenerse una cierta aproximación a los procesos de externalización productiva de las empresas (la denominada *IED vertical*), orientados a aprovechar las ventajas de costes de otras localizaciones y a mejorar

su situación competitiva. Éste es precisamente nuestro objetivo en este análisis de la IED dirigida al exterior. Los países menos desarrollados definen el área en la que deberían predominar las inversiones de tipo *vertical*, sobre todo en el caso de los sectores más intensivos en tecnología, en los que las empresas encontrarían más dificultades para monitorizar procesos dejados en manos de subcontratistas locales (Antrás *et al.*, 2007).

Un primer rasgo general que debe ser resaltado es que los países desarrollados (donde sobresale claramente la UE-15) han desempeñado siempre un papel crucial en la localización de la actividad productiva y comercial de las empresas españolas, y lo siguen haciendo desde comienzos de siglo. En términos de crecimiento entre períodos (1993-1999 y 2000-2007), sin embargo, han sido los países comunitarios del centro y el Este de Europa recientemente incorporados a la UE (UE-10) y África las áreas que mayor inte-



CUADRO N.º 6

**TRAYECTORIA DE LA IED NETA EMITIDA POR ESPAÑA EN MANUFACTURAS, 1993-2007**  
(Media anual en millones de euros de 2000)

Actividades	1993-1999	Porcentaje	2000-2007	Porcentaje	Incremento periodos
Alimentación, bebidas y tabaco .....	191	16,0	1.029	26,0	439,8
Productos minerales no metálicos .....	329	27,5	960	24,7	191,9
Papel y artes gráficas .....	49	4,1	247	6,2	403,2
Metalurgia.....	208	17,4	191	4,8	-8,1
Textil, confección y cuero.....	8	0,7	119	3,0	1.396,8
Productos metálicos.....	9	0,7	63	1,6	610,4
Otras manufacturas .....	68	5,7	84	2,1	23,5
<b>Tradicionales.....</b>	<b>861</b>	<b>72,1</b>	<b>2.714</b>	<b>68,5</b>	<b>215,1</b>
Maquinaria y equipo mecánico .....	27	2,3	501	12,7	1.732,1
Equipo de transporte .....	128	10,7	423	10,7	231,5
Química.....	168	14,0	132	3,3	-21,2
Caucho y plásticos.....	51	4,3	66	1,7	28,2
<b>Intermedias .....</b>	<b>374</b>	<b>31,3</b>	<b>1.121</b>	<b>28,3</b>	<b>199,8</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	28	2,4	93	2,3	230,0
Equipo de precisión .....	1	0,1	32	0,8	3.818,3
Material electrónico.....	-70	-5,8	3	0,1	
Maquinaria de oficina y equipo informático .....	0	0,0	1	0,0	370,0
<b>Avanzadas.....</b>	<b>-40</b>	<b>-3,4</b>	<b>128</b>	<b>3,2</b>	
<b>Total .....</b>	<b>1.195</b>	<b>100,0</b>	<b>3.963</b>	<b>100,0</b>	<b>231,7</b>

Nota: Asignación sectorial según el origen de la empresa.

Fuente: Elaboración propia con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

rés han despertado entre las empresas (multiplican por doce y diez veces, respectivamente, los valores previos). En los países de Asia, en cambio, se multiplican por cinco las cifras de los años noventa, con un incremento por encima del de la OCDE, y mucho mayor que el alcanzado en América Latina, la zona más rezagada de todas en términos de crecimiento; no así en valor, pues, con los datos del período 2000-2007, se sigue manteniendo como líder incontestable.

Un segundo rasgo se refiere a la índole de las actividades productivas que parecen destacar en el proceso de deslocalización de producciones a través de la creación de establecimientos en el exterior (*offshoring insourcing* en la terminología de Bjerring, 2006). Los mayores valores se encuentran en *alimentos, metalurgia, pro-*

*ductos de minerales no metálicos, química, equipo de transporte, y maquinaria y material eléctrico*, actividades que también sobresalen (excepto *química*) por un mayor ritmo de crecimiento de sus inversiones en el exterior con el cambio de siglo. Un mayor detalle de los principales países receptores en África y Asia se recoge en el apéndice. Destaca entre todos Marruecos, destino fundamental de las empresas españolas, con una IED muy concentrada en torno a las actividades manufactureras *tradicionales* (14).

Cuando se comparan estos datos con aquellos que reflejan el proceso de deslocalización protagonizado por las empresas de capital nacional analizado previamente, y que se han saldado con ajustes en sus plantillas de trabajadores, se establecen coinciden-

cias y diferencias que merecen ser resaltadas.

En primer lugar, dentro de los sectores tradicionales, la deslocalización se concentra en *alimentación, bebidas y tabaco, textil, confección, cuero y calzado, y madera, muebles y otras manufacturas*. Sin embargo, sólo el primero de estos sectores muestra cifras apreciables de IED dirigidas hacia los países menos desarrollados, potencialmente expresivas de estrategias de *offshoring insourcing*. Aparentemente, en los otros dos, la deslocalización ha sido el fruto de una estrategia de *offshoring outsourcing*, o subcontratación exterior. Esta diferente pauta se desprende también con cierta claridad de las declaraciones de los responsables de las firmas que han realizado ajustes en el empleo. Por lo demás, las empresas de *ali-*

CUADRO N.º 7

**INVERSIÓN DIRECTA NETA EMITIDA POR ESPAÑA POR ÁREAS GEOGRÁFICAS Y SECTOR DE ORIGEN, 1993-2007**  
(Media anual en millones de euros de 2000)

ACTIVIDADES	OCDE		UE-10		AMÉRICA LATINA		ÁFRICA		ASIA (EXCL. OCDE)	
	93-99	00-07	93-99	00-07	93-99	00-07	93-99	00-07	93-99	00-07
Alimentación, bebidas y tabaco .....	138	762	2	12	67	212	6	231	3	8
Textil, confección y cuero .....	5	120	0	1	4	12	1	0	0	8
Papel y artes gráficas .....	31	227	6	2	16	53	0	7	0	0
Metalurgia.....	191	126	0	55	19	53	0	40	5	0
Productos metálicos.....	8	57	0	3	5	6	0	5	0	5
Productos minerales no metálicos .....	179	885	1	-23	149	122	27	89	5	22
Otras manufacturas .....	56	88	0	1	13	8	2	0	0	0
<b>Tradicionales.....</b>	<b>609</b>	<b>2.265</b>	<b>10</b>	<b>51</b>	<b>272</b>	<b>466</b>	<b>37</b>	<b>374</b>	<b>12</b>	<b>42</b>
Química.....	74	-12	0	56	96	141	1	16	1	16
Caucho y plásticos.....	43	59	2	7	10	16	0	1	0	1
Maquinaria y equipo mecánico.....	11	545	6	-2	17	31	0	0	0	2
Equipo de transporte.....	94	319	4	143	41	172	0	5	0	9
<b>Intermedias .....</b>	<b>222</b>	<b>911</b>	<b>12</b>	<b>204</b>	<b>165</b>	<b>360</b>	<b>2</b>	<b>23</b>	<b>2</b>	<b>28</b>
Maquinaria y material eléctrico.....	26	62	0	23	2	41	0	0	1	1
Material electrónico.....	-63	2	0	0	-7	0	0	0	0	1
Maquinaria de oficina y equipo informático.....	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Equipo de precisión .....	0	32	0	0	0	2	0	2	0	1
<b>Avanzadas.....</b>	<b>-37</b>	<b>97</b>	<b>0</b>	<b>23</b>	<b>-4</b>	<b>44</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>3</b>
<b>Total .....</b>	<b>794</b>	<b>3.273</b>	<b>22</b>	<b>278</b>	<b>433</b>	<b>871</b>	<b>40</b>	<b>398</b>	<b>15</b>	<b>74</b>

Fuente: Elaborado con datos del Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

*alimentación, bebidas y tabaco* han desplegado estas estrategias en América Latina, África (Marruecos) y Asia (China), siendo probable que en la primera de estas áreas las inversiones sean en una proporción menor de índole *vertical*. En segundo lugar, las empresas que producen transformados de *minerales no metálicos* apenas han expulsado empleo, y sin embargo han realizado inversiones apreciables en América Latina y África, más concretamente en Marruecos y Túnez. Por último, las empresas encuadradas en *química y material de transporte* han ajustado sus plantillas por una deslocalización que muestra su reflejo en inversiones exteriores. Han desplegado sus estrategias en América Latina y los PECO preferentemente, aunque están orientándose de forma creciente hacia

África y Asia (China). De forma similar, las compañías de *maquinaria y material eléctrico* han deslocalizado, reduciendo empleo, y dirigiendo sus inversiones exteriores hacia América Latina y los PECO. En este caso, no se registran aún inversiones apreciables en Asia y África.

Estos rasgos se encuentran en línea con las conclusiones de algunos trabajos recientes (Antrás, 2003; Antrás et al., 2007; Nunn y Trefler, 2008) acerca de la elección entre *insourcing* y *outsourcing* dentro de una estrategia de *offshoring*. Por una parte, los procesos de externalización parecen más sencillos de monitorizar en los sectores menos intensivos en capital y tecnología, lo que induce a las compañías a optar en una mayor medida por buscar sumi-

nistradores locales, en lugar de establecer filiales productivas. Los ejemplos españoles se encuentran en los sectores de *textil, confección, cuero y calzado, madera, muebles y otras manufacturas* (juguetes), que son los más intensivos en trabajo dentro de los *tradicionales*. Esto sólo es aplicable en una dimensión bastante más reducida a los de *alimentación y bebidas* y a los de *transformados de minerales no metálicos*, en los que se ha producido un importante despliegue de inversiones exteriores. Por otra parte, cuanto más intensiva en capital y tecnología es una actividad, más tiende a primarse la creación de filiales en el exterior en los países relativamente más desarrollados, dentro de aquellos en vías de desarrollo (15). Esto podría explicar por qué es menor la implantación de

las empresas encuadradas en las manufacturas *intermedias* y *avanzadas* en África, si bien se trata de un rasgo que también podría indicar que sus inversiones son, en una menor proporción, de carácter vertical.

En todo caso, el examen de los flujos de IED realizado parece indicar que en España priman todavía las implantaciones en el exterior de carácter horizontal y que el *offshoring insourcing* tiene aún mucho camino que recorrer, aun habiendo llevado a cabo un considerable despliegue durante los últimos años.

## V. CONCLUSIONES

En este trabajo se estudia la deslocalización de empresas que ha tenido lugar en la industria española durante el período 2000-2007, analizando sus efectos directos sobre el empleo, sobre los flujos de IED y sobre la presencia del capital extranjero.

Las EMN extranjeras han sido las principales protagonistas de un proceso que ha reducido el empleo en la mayor parte de los sectores, y de modo especial en los de *textil, confección, cuero, calzado, química, equipo de transporte, maquinaria de oficina y ordenadores, material eléctrico y material electrónico*.

Sin embargo, la destrucción de empleo originada por este proceso se ha visto compensada por la expansión de las plantillas de trabajadores de otras empresas, normalmente en el seno de las mismas actividades, de forma que no se registra una reducción del empleo y la producción más que en los sectores de *textil, confección, cuero, calzado y otras manufacturas*. Pero otras actividades manufactureras han tomado

el relevo de éstas, sin que se constata merma del tejido industrial en su conjunto, aun cuando se haya ralentizando temporalmente su capacidad de expansión.

Las empresas de capital extranjero han recortado empleo y activos inmovilizados. Ello no necesariamente significa que el valor de su producción se ha reducido, aun cuando ha tenido lugar una apreciable transformación de la naturaleza de sus actividades, aparentemente orientándose más hacia los servicios. En todo caso, han incrementado su posición inversora en términos de fondos propios y financiación recibida del grupo al que pertenecen.

Las empresas nacionales han acometido también estrategias de deslocalización, aunque con algún retraso, a partir de 2003 sobre todo, en el marco de procesos de subcontratación exterior de cierta importancia, en el caso de las manufacturas más intensivas en trabajo (*textil, cuero, calzado, muebles, juguetes y otras*), y de expansión de sus inversiones exteriores hacia países de bajos salarios (PECO, África, Asia, y América Latina) en los casos de las encuadradas dentro de los grupos de manufacturas *tradicionales* más intensivos en capital e I+D (*alimentación, bebidas y tabaco, productos de minerales no metálicos*), así como en los *intermedios y avanzados*, sobre todo los de *química, equipo de transporte, y maquinaria y material eléctrico*. Sin embargo, los encuadrados en la industria *tradicional* han orientado su IED en gran medida hacia África y Asia, al contrario de aquellos situados en las manufacturas *intermedias y avanzadas*, orientados sobre todo a América Latina y los PECO, en concordancia con los hechos estilizados señalados por Antrás *et al.* (2007).

El efecto directo sobre el empleo de esta deslocalización de empresas nacionales no ha sido importante. Además, el volumen de ocupados parece haberse recuperado, en poco tiempo, en un porcentaje no despreciable de los establecimientos afectados, y probablemente lo ha hecho aún en mayor medida en el seno de las empresas a las que pertenecen esos establecimientos.

Mientras que la deslocalización de empresas extranjeras ha tendido a estabilizarse en 2006 y 2007, después de la intensa transformación realizada en sus actividades y el ajuste de sus plantillas, no puede pensarse lo mismo de las empresas nacionales, que están tan sólo en el comienzo de un proceso que debe afirmar su competitividad en el plano internacional.

## NOTAS

(1) Véase MYRO y GANDOY (2007) para una justificación de esta clasificación de las actividades industriales, según el ritmo de crecimiento esperado de su demanda y su esfuerzo tecnológico, en tres agrupaciones de demanda y contenido tecnológico altos, medios y bajos, respectivamente, a las que, por razones de brevedad, se denominan *avanzadas, intermedias y tradicionales*.

(2) Hemos de agradecer el considerable y buen trabajo que han realizado Tomás Ruiz Céspedes, primero, y Lorena Labrador Salas, después, en la construcción de esta base de datos. A Lorena Labrador hemos de agradecerle también su inestimable ayuda en la explotación de los resultados.

(3) Con frecuencia, las empresas han deslocalizado mediante la apertura de un expediente de regulación de empleo (ERE). Este hecho hace que no pueda garantizarse que el número de trabajadores inicialmente involuacrado, que es el que nuestra base de establecimientos registra, coincida con el efectivamente afectado, al abrirse un período de negociación entre empresarios y trabajadores. Además, el ajuste laboral puede prolongarse en el tiempo, de forma que el año al que atribuimos el empleo destruido puede no coincidir con aquel en el que se rescinden efectivamente los contratos laborales.

(4) Más concretamente, la CNE registra una reducción de puestos de trabajo de 15.100 en la rúbrica que se denomina *equipo eléctrico, electrónico y óptico*, entre los años 2000 y

2005 (años con datos más definitivos), cifra inferior a la que se obtiene de nuestra base de datos, de 19.329 sólo para los establecimientos propiedad de no residentes. Pero, además, hay que tener en cuenta que una parte de la disminución de activos laborales que registra la CNE ha de deberse a ajustes relacionados con la aplicación de nuevas tecnologías ahorradoras de trabajo, precisamente en un intento de hacer frente a la mayor competencia en los mercados.

(5) Ha de tenerse en cuenta que las empresas de capital nacional también realizan deslocalizaciones en este sector. Por otra parte, si, en lugar de los puestos de trabajo, se observa el empleo equivalente, la ocupación laboral sí se reduce en una pequeña medida, pero la inclusión del año 2006 conduce de nuevo a un aumento de aquélla.

(6) El extremo opuesto es el que representa el sector de *textil, confección, cuero y calzado*. Aquí estamos en presencia de la deslocalización de una actividad que se produce porque las empresas cierran ante la presión de los competidores internos y externos, y no porque se traslade la actividad a otros territorios, es decir, no por la deslocalización de empresas. Como consecuencia, la destrucción de puestos de trabajo es la más abultada: 61.300 puestos de 2000 a 2005, según la CNE. Pero la debida a la emigración de empresas extranjeras es sólo de 2.681. Aun sumando la debida a las estrategias emprendidas por el capital nacional, que alcanza aquí un volumen importante (8.291 empleos), estamos lejos de la cifra anotada en la CNE. Por esta razón, se ha sostenido en otros escritos que la distinción entre deslocalización de actividades y de empresas es relevante (BALDWIN y ROBERT-NICOUD, 2000; FERNÁNDEZ-OTHEO, LABRADOR y MYRO, 2007; MYRO *et al.*, 2008a).

(7) Información más detallada en el plano sectorial se ofrece en FERNÁNDEZ-OTHEO (2007b).

(8) Con todo, se detectó la presencia de un proceso de sustitución de capital social por financiación del propio grupo empresarial al que pertenece la empresa desde los años finales de la pasada década, también visible en los propios flujos de IED contabilizados en la balanza de pagos (FERNÁNDEZ-OTHEO, 2007a); este proceso no puede observarse en los datos de flujos del RIE, al no contabilizarse como IED la financiación relacionada con el propio grupo empresarial.

(9) Ya se ha mencionado la significativa reducción del empleo agregado en las EMN extranjeras entre 2003-2005, sólo ligeramente mayor a la que registra nuestra base de datos por razones de deslocalización. Por sectores de actividad, sin embargo, existen diferencias entre estas dos fuentes estadísticas que merecen ser comentadas. Así, las empresas ubicadas en las actividades de *alimentación, bebidas y tabaco, textil y confección y papel y artes gráficas* han creado empleo, a pesar de que han cerrado algunas líneas y plantas de

producción. Los datos son muy coincidentes en el caso de fabricación de automóviles (5.863 por deslocalización y 5.015 en total). Existe, sin embargo, una diferencia apreciable en el caso de las actividades de material electrónico, para las que nuestros datos ofrecen mayores valores de reducción en el número de trabajadores, lo contrario que en el caso de maquinaria y material eléctrico, aunque ello podría deberse a disparidades en los criterios de clasificación entre ambas actividades, porque las cifras globales referidas a las manufacturas *avanzadas* son muy similares (5.678 y 5.381). En todo caso, en el resto de las rúbricas en las que se registra deslocalización, los ajustes de las plantillas de trabajadores que se desprenden de la información del RIE superan esos registros, indicando que se han producido disminuciones de empleo por otras causas, como la introducción de tecnologías ahorradoras de trabajo.

(10) En la terminología acuñada por BJERRING (2006), en ese tipo de sectores, el *offshoring insourcing* sería la estrategia dominante, frente al *offshoring outsourcing*.

(11) En *alimentación, bebidas y tabaco* destacan Albacora, Rianxeira, Calvo, en *conservas de pescado*, y Proinsega (antes Oscar Mayer) en *cárnicas*. Las primeras se han orientado hacia Latinoamérica, declarando motivos de reducción de costes o cercanía a las materias primas, mientras que la última alega problemas de rentabilidad que le obligan a reducir costes.

En *textil y confección*, Saez Merino, Ferrys, Inditex, Induyco, Pulligan, Tavex, Mango, Loeve son algunas de las empresas protagonistas. Casi todas ellas se han orientado hacia Marruecos, China y el resto de Asia, con la finalidad declarada en muchos de los casos de subcontratar las producciones que antes realizaban, reduciendo costes. También las empresas de *cuero y calzado* (Kelme, Yanko, Pikolin, Colomer, entre otras) se han dirigido a Marruecos y Asia, creando plantas y, más frecuentemente, realizando subcontratación con empresas locales, con igual motivo de reducir costes.

En el ámbito de la *química*, destacan Erros, Myrurgia y Fertiberia, que se han dirigido hacia China y los PECO, declarando motivos de reestructuración de actividades. Éste es también el motivo que parece haber impulsado a la empresa Flex a orientarse hacia los mercados latinoamericanos. Los mismos destinos y por las mismas razones han atraído a las empresas de *maquinaria y equipo mecánico*, entre las que destacan Fagor y Zardoya-Otis.

Finalmente, en el ámbito sobresaliente del *material de transporte*, deben nombrarse Fycosa, SAS, Sysmo, entre otras empresas que se han dirigido al Centro y al Este de Europa, declarando motivos de reestructuración y, en una medida menor, de reducción de costes. Son los mismos objetivos que han conducido a Lámparas Z hacia esa misma área.

(12) La espectacular caída de los flujos netos en 2007 se debe casi únicamente a un sector, distinto según la óptica con que se con-

temple: *química*, según el sector de origen de la empresa, o *maquinaria y equipo mecánico* (maquinaria y bombas), según su destino.

(13) La escasa presencia de actividad productiva en el exterior en el ámbito de las manufacturas de mayor contenido tecnológico contrasta con la trayectoria de otros servicios avanzados, en particular los servicios a empresas (informática, publicidad, servicios de asesoría...), los cuales paulatinamente se van afirmando, si bien más por la vía de las exportaciones que de la IED.

(14) Cabe mencionar también a algunos otros países como Egipto y Túnez, pero allí las operaciones apenas están diversificadas. Por el contrario, en el continente asiático, la IED está algo más extendida, particularmente en China, donde predominan igualmente las manufacturas *tradicionales*, aunque también es significativa la cifra de las *intermedias*. India es el segundo país en importancia.

(15) Este rasgo se desprende indirectamente del hecho de que el comercio intra-firma sea mayor cuanto mayor es la relación capital/trabajo del país con el que se comercia, sobre todo para los sectores de mayor intensidad tecnológica.

## BIBLIOGRAFÍA

- ANTRÁS, P. (2003), «Firms, contracts, and trade structure», *Quarterly Journal of Economics*, volumen 118, n.º 4, noviembre: 1375-1418.
- ANTRÁS, P., y HELPMAN, E. (2004), «Global sourcing», *Journal of Political Economy*, 112, 3: 552-580.
- ANTRÁS, P.; GARICANO, L., y ROSSI-HANSBERG, E. (2006), «Offshoring in a knowledge economy», *Quarterly Journal of Economics*, 121, 1: 31-77.
- ANTRÁS, P.; DESAI, M. A., y FOLEY, C. (2007), «Multinational firms, FDI flows and imperfect capital markets», *Working Paper*, Department of Economics, Harvard University.
- BALDWIN, R. E., y ROBERT-NICOUD, F. (2000), «Free trade agreements without delocation», *Canadian Journal of Economics*, 33, 3: 766-786.
- BHAGWATI, J.; PANAGARIYA, A., y SRINIVASAN, T. N. (2004), «The muddles over outsourcing», *Journal of Economic Perspectives*, 18, 4: 93-114.
- BJERRING OLSEN, K. (2006), *Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing. A review*, OECD, Directorate for Science, Technology and Industry.
- CADARSO VECINA, M.ª A.; GÓMEZ SANZ, N.; LÓPEZ SANTIAGO, L. A., y TOBARRA GÓMEZ, M.ª A. (2006), «Outsourcing to CEE countries and industrial employment: the case of Spain, 1993-2003», *IX Encuentro de Economía Aplicada*, Universidad de Jaén.



<p>DESAI, M. A.; FOLEY, C. F., y HINES, J. R. (2005), «Foreign direct investment and domestic economy activity», <i>NBER Working Paper Series</i>, n.º 11717.</p> <p>DÍAZ-MORA, C., GANDOY, R., y GONZÁLEZ, B. (2007), «La fragmentación internacional en las manufacturas españolas», <i>PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA</i>, n.º 112.</p> <p>DIRECCIÓN GENERAL DE COMERCIO E INVERSIONES, <i>Posición de la inversión exterior directa 2003, 2004 y 2005</i>.</p> <p>FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2007a), «Flujos, stocks y rentas de inversión extranjera directa en la balanza de pagos», <i>Economistas</i>, 114.</p> <p>— (2007b), «Inversión directa extranjera», en GARCÍA DELGADO, J. L. y MYRO, R. (dirs.), <i>Lecciones de economía española</i>, Thomson-Cívitas, Madrid.</p> <p>FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M., y MYRO, R. (1995), «Las migraciones de la actividad industrial en la Unión Europea», <i>Economía Industrial</i>, número 305.</p> <p>FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M.; LABRADOR, L., y MYRO, R. (2007), «Deslocalización de empresas y actividades productivas en España. Una primera aproximación», <i>Nuevos enfoques del marketing y la creación de valor</i>, Mediterráneo Económico, 11, Fundación CajaMar, Colección Estudios Económicos.</p>	<p>GROSSMAN, S. J., y HART, O. E. (1986), «The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration», <i>The Journal of Political Economy</i>, 94, 4: 691-719.</p> <p>GROSSMAN, G. M., y HELPMAN, E. (2002), «Integration versus outsourcing in industry equilibrium», <i>The Quarterly Journal of Economics</i>, 427: 85-120.</p> <p>— (2005), «Outsourcing in a global economy», <i>Review of Economic Studies</i>, 72: 135-159.</p> <p>GROSSMAN, G. M., y ROSSI-HANSBERG, E. (2006), «The rise of offshoring: It's not wine for cloth anymore», Universidad de Princeton, mimeo.</p> <p>HELPMAN, E.; MARIN, D., y VERDIER, T. (2008), <i>The Organization of Firms in a Global Economy</i>, Harvard University Press. Próxima publicación.</p> <p>MYRO, R., y FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2004), «La deslocalización de empresas en España. La atracción de Europa Central y Oriental», <i>Información Comercial Española</i>, 818: 185-201.</p> <p>— (2007), «La deslocalización de empresas españolas hacia los países del Centro y el Este de Europa», <i>Claves de la Economía Mundial</i>, ICEX-ICEI, Madrid.</p> <p>MYRO, R., y GANDOY, R. (2007), «Sector industrial», en GARCÍA DELGADO, J. L., y MYRO, R. (dirs.), <i>Lecciones de Economía Española</i>,</p>	<p>octava edición, Thomson-Cívitas, cap. 8: 163-185.</p> <p>MYRO, R.; MARTÍN, D., y FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2006), «Desinversión de capital extranjero en España: una aproximación a su dimensión y a sus determinantes sectoriales», <i>Moneda y Crédito</i>, Segunda Época, 222: 133-166.</p> <p>MYRO, R.; FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M.; ÁLVAREZ, E.; LABRADOR, L., y VEGA CRESPO, J. (2008a), <i>Globalización y deslocalización. Importancia para la industria española</i>, Dirección General de la PYME, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Próxima publicación.</p> <p>MYRO, R.; DÍAZ DE LA GUARDIA, C.; LABRADOR, L., y ARAGONESES, D. (2008b), «Las empresas TIC de base tecnológica española», en BANEGAS, J., y MYRO, R. (eds.), <i>Impacto de las TIC en la economía española</i>, Cívitas-Thomson, cap. 5, próxima publicación.</p> <p>NUNN, N., y TREFLER, D. (2008), «The boundaries of the multinational firm: an empirical analysis», en HELPMAN, E.; MARIN, D., y VERDIER, T. (eds.), <i>The Organization of Firms in a Global Economy</i>, Harvard University Press. Próxima publicación.</p> <p>RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, D., y MERINO DE LUCAS, F. (2007), «Service outsourcing by manufacturing firms: theory and application», <i>Industrial and Corporate Change</i>, 16, 6: 1147-1175.</p>
---	--	--



## APÉNDICE

**VALOR TOTAL DE LA IED NETA EN DISTINTOS PAÍSES POR SECTORES, 1993-2006**  
(Millones de euros de 2000)

Actividades	Marruec.	Egipto	Túnez	Mauricio	Argelia	China	H. Kong	India	Filipinas	Thailan.	Indones.
Alimentación, bebidas y tabaco .....	1.560,9	19,7	1,1	0,6	14,7	50,5	0,0	1,7	10,1	7,4	0,0
Textil, confección y cuero .....	7,8	1,1	1,4	0,0	0,0	10,9	0,6	0,1	20,6	12,2	0,0
Papel y artes gráficas .....	50,9	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Metalurgia.....	16,6	0,0	0,0	0,0	0,0	19,1	0,0	0,0	0,0	-0,9	0,0
Productos metálicos.....	38,4	0,0	0,0	0,0	0,0	29,4	1,3	3,4	0,0	0,0	0,0
Productos minerales no metálicos .....	96,4	0,0	261,6	0,0	0,0	50,5	37,1	40,0	0,0	0,0	11,9
Otras manufacturas .....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Tradicionales.....</b>	<b>1.770,9</b>	<b>20,8</b>	<b>264,1</b>	<b>0,6</b>	<b>15,1</b>	<b>163,3</b>	<b>39,1</b>	<b>45,1</b>	<b>30,8</b>	<b>18,7</b>	<b>11,9</b>
Química.....	1,1	0,0	0,3	69,4	6,0	13,5	7,2	65,6	0,2	0,0	3,3
Caucho y plásticos.....	3,8	318,8	1,9	0,0	0,0	4,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Maquinaria y equipo mecánico .....	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	9,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipo de transporte.....	4,4	0,0	0,3	0,0	0,0	23,5	0,5	9,3	0,0	0,0	0,0
<b>Intermedias .....</b>	<b>10,6</b>	<b>318,8</b>	<b>2,5</b>	<b>69,4</b>	<b>6,0</b>	<b>51,3</b>	<b>7,7</b>	<b>75,0</b>	<b>0,2</b>	<b>0,0</b>	<b>3,3</b>
Maquinaria y material eléctrico .....	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	0,0	4,5	0,0	0,0	0,0
Material electrónico.....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	3,4	0,0
Maquinaria de oficina y equipo informático .....	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipo de precisión .....	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5	0,0	0,7	0,0	3,7	0,0
<b>Avanzadas.....</b>	<b>3,8</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>6,6</b>	<b>0,0</b>	<b>5,3</b>	<b>0,0</b>	<b>7,1</b>	<b>0,0</b>
<b>Total .....</b>	<b>1.785,3</b>	<b>339,6</b>	<b>266,6</b>	<b>70,0</b>	<b>21,1</b>	<b>221,3</b>	<b>46,9</b>	<b>125,3</b>	<b>31,0</b>	<b>25,8</b>	<b>15,2</b>

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores (Dirección General de Comercio e Inversiones).

## Resumen

En este trabajo se aporta evidencia empírica sobre la relación entre la IED en el exterior realizada por las empresas no financieras españolas en el período 2003-2006 y sus determinantes microeconómicos. Para ello, se ha diseñado una base de datos a partir de la información de balanza de pagos sobre las empresas que realizan operaciones de IED y que además colaboran con la Central de Balances del Banco de España. Los resultados obtenidos sobre la probabilidad de invertir señalan la relevancia del tamaño, la experiencia internacional, la cotización en Bolsa y la participación del capital extranjero en la empresa inversora. Por el contrario, no se encuentra un resultado concluyente respecto a la incidencia del capital humano y la capacidad tecnológica de la empresa sobre su decisión de internacionalizarse a través de la inversión exterior directa.

*Palabras clave:* inversión exterior directa, empresas no financieras, empresas manufactureras.

## Abstract

In this study we offer empirical evidence on the relationship between FDI made abroad by Spanish non-financial companies in the period 2003-2006 and their microeconomic determinants. For this purpose we have designed a data base making use of the balance of payments information on companies undertaking FDI operations that, furthermore, with the Bank of Spain Central Balances Office. The results obtained on the probability of investing underline the importance of size, Stock Market quotation and the participation of foreign capital in the investment company. On the other hand, no conclusive result is found with regard to the impact of the company's human capital and technological capacity on its decision to internationalize through extraordinary investment.

*Key words:* foreign direct investment, non-financial companies, manufacturing companies.

*JEL classification:* F21, F23.

# INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS NO FINANCIERAS MEDIANTE INVERSIÓN EXTERIOR DIRECTA

## UN ANÁLISIS DE LOS FACTORES DETERMINANTES A NIVEL DE EMPRESA

Esther GORDO MORA  
César MARTÍN MACHUCA  
Patry TELLO CASAS

*Banco de España*

## I. INTRODUCCIÓN

UNO de los fenómenos de mayor relevancia en los años recientes es la importancia que está adquiriendo la inversión exterior directa (IED) en el proceso de internacionalización de las empresas españolas. En la actualidad, España se sitúa entre las diez principales economías emisoras de IED a escala mundial, y el peso relativo de las inversiones españolas en el total de la IED ha aumentado significativamente, hasta aproximarse al 6 por 100 en los años 2001 y 2006, porcentaje que supera sensiblemente la participación de la economía española en el comercio internacional de bienes (próxima al 2 por 100).

Este proceso cobra una relevancia especial en el contexto de globalización actual, ya que la irrupción en la escena internacional de los países emergentes ha propiciado que la IED adquiera todavía mayor importancia como canal para mejorar la eficiencia empresarial, permitiendo así un mejor aprovechamiento de las ventajas de costes y de localización de esas economías mediante la fragmentación espacial de los procesos de producción, además de facilitar el acceso a nuevos mercados, con

el consiguiente aumento de la demanda que ello comporta. La internacionalización basada en la IED presenta diferencias importantes frente a otras estrategias alternativas, como la exportación o la concesión de licencias de producción, en lo que se refiere al grado de control que la empresa ejerce sobre la producción, los recursos que debe comprometer, el riesgo que debe asumir y los beneficios que puede esperar. Por ello, la literatura enfatiza el papel que desempeñan las características específicas de la empresa a la hora de inclinar la balanza hacia una u otra estrategia de internacionalización. Por este motivo, durante las últimas décadas se ha desarrollado una amplia literatura a escala internacional que, a partir de fundamentos microeconómicos, trata de explicar la actividad multinacional de las empresas y la forma en la que ésta se lleva a cabo.

En el terreno empírico, en cambio, la evidencia disponible, tanto a nivel internacional como nacional, es más escasa. Esta circunstancia se explica, en primer lugar, por la ausencia de fuentes de información sobre la población de empresas residentes en España que realizan inversiones directas en el exterior, lo que ha motiva-

do que los trabajos realizados hasta ahora se centren en un grupo reducido de empresas de gran tamaño. En segundo lugar, la variedad de factores que influyen sobre las decisiones de internacionalización, la diversidad y complejidad que adquieren las distintas motivaciones de la IED y la dificultad para aproximar cuantitativamente todos estos aspectos han limitado considerablemente los desarrollos empíricos.

El objetivo de este trabajo es aportar evidencia empírica sobre la relación entre la IED que realizan las empresas no financieras españolas y algunas de sus características estructurales para el período 2003-2006. Para ello, se ha diseñado una base de datos que aúna la información sobre el colectivo de empresas que realizan operaciones de IED, de acuerdo con la estadística de balanza de pagos, y que además colaboran con la Central de Balances del Banco de España. En una primera fase, cuyos resultados se presentan en este artículo, el interés se centra en analizar la influencia que tienen las características específicas de la empresa y algunas variables de entorno sobre las decisiones de IED. Se dejan para una investigación posterior el estudio de la influencia de dichas variables en la elección del país de destino de la inversión y posibles ampliaciones de la muestra, que permitirían mejorar la representatividad de las PYME, que están jugando un papel muy activo en el proceso de internacionalización más reciente, así como la ampliación del período muestral a los años 1997-2000, con el objetivo de identificar si se han producido o no cambios en los determinantes de la IED en los últimos años.

El artículo se estructura de la siguiente manera: en el apartado II, se describen los principales ras-

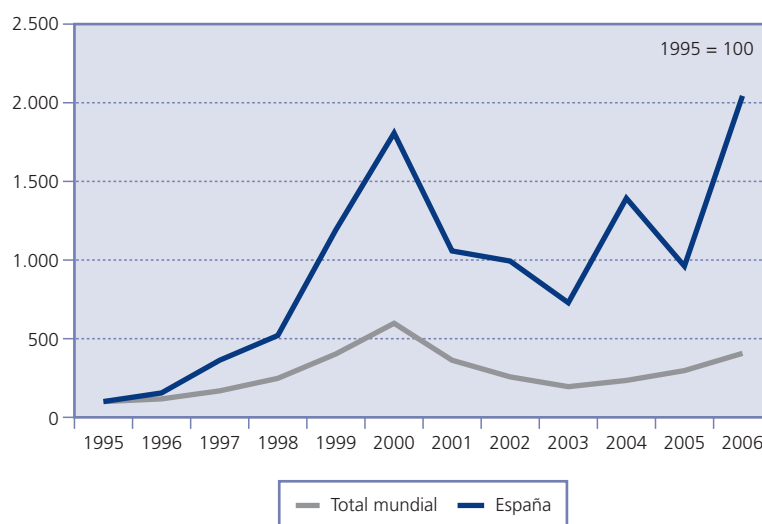
gos de la IED española en los años recientes; en el III, se presentan los principales desarrollos teóricos y empíricos de la literatura sobre los determinantes microeconómicos de la internacionalización vía IED; en el IV, se describe la base de datos que se emplea en este trabajo y se presentan la especificación empírica empleada y los resultados obtenidos, y en el V, se resumen las conclusiones principales.

## II. PRINCIPALES RASGOS DE LA EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTERIOR DIRECTA DE ESPAÑA EN EL EXTERIOR (1)

El gráfico 1 ilustra el significativo crecimiento que registraron los flujos de IED de España hacia el exterior desde mediados de los años noventa, que supera el aumento observado en los flujos mundiales de inversión exterior directa.

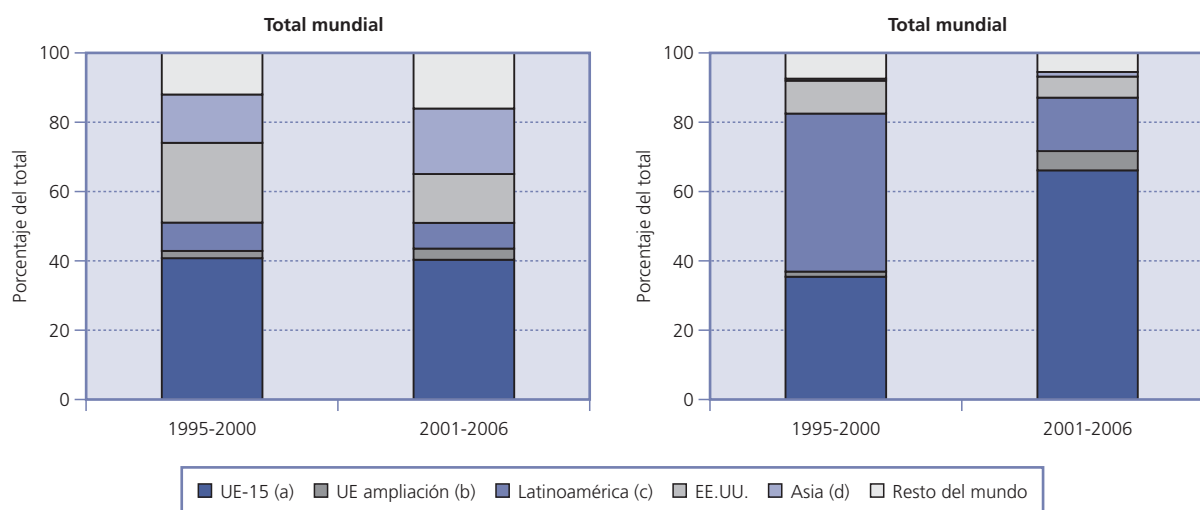
En la segunda mitad de los noventa, la internacionalización de las empresas españolas se caracterizó por una elevada concentración geográfica y sectorial. En esta etapa, el aumento de la proyección internacional estuvo liderado por empresas de gran tamaño pertenecientes a las ramas de telecomunicaciones, producción y distribución de energía y financiera, que pudieron aprovechar los procesos de privatización y liberalización de algunos mercados emergentes. Así, como se aprecia en el gráfico 2, Latinoamérica llegó a representar el 45 por 100 de la IED española, porcentaje muy superior a la del conjunto del mundo. Evidentemente, además de los procesos de privatización realizados en esta área, la cercanía cultural también pudo desempeñar un papel importante. El segundo destino en importancia fue la UE-15, donde se dirigió casi un 40 por 100 de los flujos de IED, porcentaje similar al observado a escala mundial.

GRÁFICO 1  
EVOLUCIÓN DE LAS TRANSACCIONES DE INVERSIÓN EXTERIOR DIRECTA DE ESPAÑA Y DEL MUNDO EN EL EXTERIOR



Fuentes: Banco de España y UNCTAD.

GRÁFICO 2  
TRANSACCIONES DE INVERSIÓN EXTERIOR DIRECTA DE ESPAÑA Y DEL MUNDO



Notas:

(a) La UE-15 incluye la UEM (excluida Eslovenia), Reino Unido, Suecia y Dinamarca.

(b) Países candidatos a la ampliación de la UE en 2004 (Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Lituania, Letonia, Malta, Polonia, Eslovenia y Eslovaquia) más Rumanía y Bulgaria.

(c) Incluye Sudamérica, Centroamérica (excluido Belice), México, Cuba, Haití y República Dominicana.

(d) No se incluye Turquía.

Fuentes: Banco de España y UNCTAD.

En los años más recientes se aprecia una mayor diversificación de la IED española en el exterior, concretada en un descenso del peso relativo de Latinoamérica (que se sitúa en torno al 15 por 100 en el promedio del período 2001-2006) condicionado por el agotamiento de buena parte del proceso de privatización de empresas públicas, por el impacto negativo que supusieron las crisis económicas y financieras de principios de la presente década y por la incertidumbre regulatoria que persiste en algunos países de la región. Este descenso tiene como contrapartida un aumento de la relevancia de la UE-15 como destino inversor en el total de la IED española, hasta superar un 66 por 100 del total, porcentaje que supera ampliamente el papel de esta zona como receptor de los fondos globales de IED (inferior al 40 por 100 en promedio en el período 2001-2006).

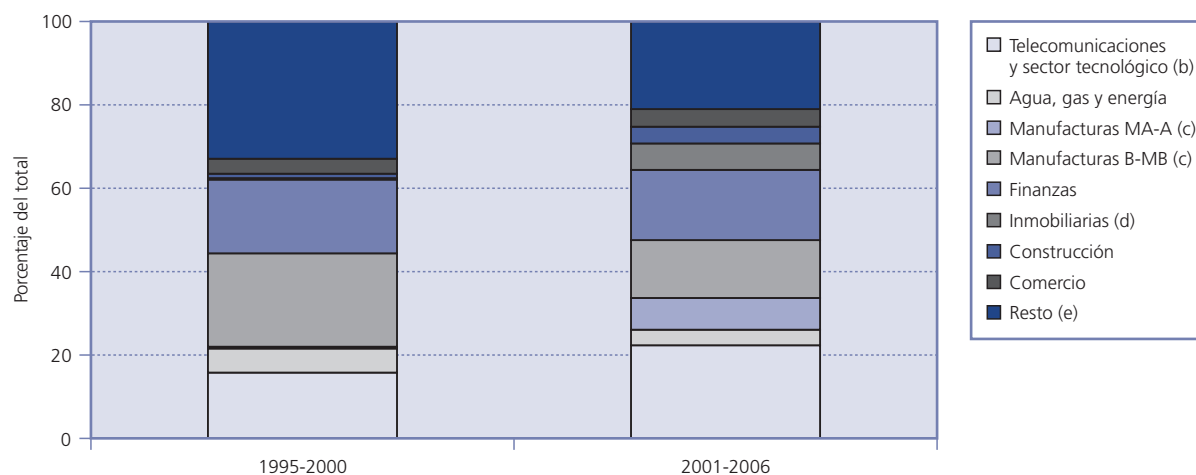
Otra de las pautas destacables de la distribución geográfica de la IED española es su reducida presencia en las áreas emergentes con mayor potencial de atracción de flujos de IED —Asia, con China e India, y los nuevos países miembros de la UE—, a pesar de que han aumentado apreciablemente a lo largo de la última década.

Desde el punto de vista sectorial, las transacciones de IED de España presentan una elevada concentración en los servicios, que representan más del 78 por 100 del total de la IED en el promedio de 2001-2006 (véase gráfico 3). Destacan en particular los sectores financieros y de telecomunicaciones, donde predominan las empresas de gran tamaño que han incorporado los avances tecnológicos más recientes (2). En el caso de las manufacturas, se aprecia también una expansión notable de las opera-

ciones de IED, que se extienden tanto a los sectores tradicionales (la alimentación o el textil), como a otros con mayores requerimientos tecnológicos (la química, los vehículos de motor y los productos minerales no metálicos).

En todos estos sectores todavía son pocas las empresas que realizan inversiones significativas en forma de IED. Este hecho, en conjunción con la elevada concentración geográfica y sectorial que todavía presentan los flujos de IED, ha llevado a muchos autores a enfatizar la influencia negativa que podría estar ejerciendo la modesta capacidad tecnológica y el reducido tamaño de las empresas españolas sobre sus decisiones de internacionalización, al limitar la capacidad para afrontar los costes de entrada que implica el establecimiento de nuevos centros de producción en los

GRÁFICO 3  
DESGLOSE SECTORIAL DE LAS TRANSACCIONES DE INVERSIÓN EXTERIOR DIRECTA DE ESPAÑA (a)



Notas:

(a) Se excluyen las operaciones de las empresas de tenencia de valores extranjeros (ETVE).

(b) Telecomunicaciones y sector tecnológico: Correo y telecomunicaciones, actividades informáticas e I+D.

(c) La clasificación de las ramas de manufacturas según su intensidad tecnológica es la elaborada por la OCDE.

(d) Inmobiliarias: promoción, compraventa, alquiler, gestión y administración de bienes inmuebles.

(e) Resto: incluye las actividades derivadas de los sectores primario, transporte, turismo, hostelería y del resto de servicios; así como las indeterminaciones.

Fuente: Banco de España.

mercados internacionales (véase, por ejemplo, Turrión y Velázquez, 2004). La escasez de capital humano, el escaso dominio de los idiomas y la lejanía cultural pueden constituir también un factor limitativo de la inversión española en las economías emergentes. De ahí la relevancia de analizar la influencia que ejercen las características de la empresa sobre sus decisiones de inversión en el exterior.

### III. LA EMPRESA MULTINACIONAL Y LA IED: TEORÍA Y EVIDENCIA (3)

Hasta mediados de la década de los ochenta, la referencia teórica más importante para el análisis de los determinantes de la actividad multinacional, y concretamente de los flujos de IED, es la conocida como teoría ecléctica, o *paradigma OLI*, propuesta por

Dunning (1977, 1981). De acuerdo con este autor, para que una empresa decida invertir en el exterior necesita disponer de algunas ventajas que compensen los costes fijos que implica el establecimiento de un nuevo centro de producción en el exterior y la desfavorable situación de partida frente a las empresas residentes en lo que respecta al conocimiento del nuevo mercado. Según el paradigma *OLI*, estas ventajas se clasifican en tres grupos: propiedad (*ownership*), localización (*location*) e internalización (*internalization*). La conjunción de estos tres tipos de ventajas explica que las empresas lleven a cabo operaciones de inversión exterior directa (4).

Las ventajas de propiedad son aquellas características específicas de la empresa, que la confieren cierta superioridad frente a sus principales competidores. Estas ventajas pueden derivar tanto de la propiedad de bienes tangibles

(p.e., una patente o un proyecto) como, sobre todo, de la disponibilidad de activos intangibles (*knowledge-based asset*) basados en la capacidad organizativa y de gestión, el esfuerzo tecnológico, la cualificación del capital humano y la diferenciación del producto, que otorgan a la empresa cierto poder de mercado. Estos activos pueden utilizarse simultáneamente en varias plantas de producción con un coste marginal muy reducido, lo que genera economías de escala a nivel de empresa que pueden llegar a compensar el resto de los costes que comporta la internacionalización de la producción (5). La evidencia empírica disponible (6) apunta a que, en general, las empresas que han participado de forma más intensa en el proceso de la internacionalización son aquellas con mayor capacidad innovadora, capital humano cualificado y capacidad empresarial o de dirección, que, en general, producen bienes di-



ferenciados. Adicionalmente, la experiencia previa en el mercado objetivo o en los mercados internacionales y el tamaño de la empresa influyen de manera decisiva sobre la capacidad para asumir riesgos y obtener financiación.

Por su parte, las ventajas de localización condicionan el destino geográfico de la inversión, y se refieren principalmente a los rasgos institucionales o productivos de la economía destino de la inversión que determinan su capacidad para ofrecer nuevas oportunidades de negocio y atraer nuevas inversiones. Entre estos factores se encuentra el tamaño del mercado, la calidad institucional, las barreras al comercio y todo lo relacionado con la calidad y abundancia de los factores de producción. La evidencia empírica disponible encuentra una relación positiva entre la IED y los costes de transporte y la existencia de restricciones a la importación (7). Ocurre lo mismo con el tamaño del mercado, que posibilita un mejor aprovechamiento de las economías de escala a nivel de empresa, mientras que la relación es negativa con las economías de escala a nivel de planta. En cambio, la evidencia sobre la relevancia de las diferencias internacionales en las dotaciones de recursos no es tan concluyente, aunque en general cabe destacar que estos estudios no incorporan datos de los años más recientes, en los que la fragmentación de los procesos productivos y su localización en las economías emergentes ha cobrado mayor intensidad.

Por último, las ventajas de internalización hacen referencia a los incentivos que tiene la empresa para mantener el control directo sobre la producción en el exterior, en lugar de, por ejemplo, subcontratar alguna de esas actividades a otras empresas u otorgar una licencia a una empresa ya es-

tablecida en ese mercado. Estos incentivos pueden surgir como consecuencia de la existencia de fallos de mercado que generan problemas de información asimétrica, *moral hazard* y contratos incompletos (Norman, 1998), que hacen que para la empresa inversora resulte difícil materializar los potenciales beneficios generados si la internacionalización se realiza mediante un acuerdo con un socio externo. La literatura empírica disponible encuentra una relación positiva entre la decisión de la empresa de internalizar la producción y determinadas características del activo que posee, ligadas a la realización de un mayor esfuerzo tecnológico, a la disponibilidad de una mano de obra cualificada o a la aplicación de estrategias de diferenciación del producto que posibiliten la posesión de una marca reconocida y de una imagen de reputación de la empresa.

En el caso concreto de España, los resultados de los trabajos realizados hasta ahora se encuentran en consonancia con los postulados del *paradigma OLI*, resultando muy similares a los obtenidos a escala internacional. Así, entre los factores que favorecen la decisión de acometer proyectos de IED a escala internacional destacan la capacidad innovadora y organizativa de la empresa, la cualificación del capital humano, el grado de eficiencia y la experiencia previa, internacional o nacional. Por el contrario, la evidencia respecto al grado de diferenciación del producto, la pertenencia o no a un grupo empresarial, la participación de capital extranjero y el papel de las restricciones financieras no resultan concluyentes.

No obstante, antes de concluir este apartado, conviene mencionar que, aunque el *paradigma de OLI* constituye el marco de referencia esencial para delimitar los

factores que condicionan el proceso de internacionalización de la empresa vía IED, no se encuentra exento de críticas, al carecer de una base teórica sólida. Para cubrir esta laguna, a mediados de los ochenta se desarrollan modelos de equilibrio general que endogeneizan la decisión de la empresa de internacionalizar su actividad (Markusen, 1984; Helpman, 1984). Es en este marco donde se desarrolla el denominado enfoque tecnológico de la IED, que proporciona un sustento teórico al análisis de los determinantes de ésta. Este enfoque permite distinguir entre la IED de naturaleza vertical (Helpman, 1984; Helpman y Krugman, 1985), que tiene como principal motivación la reducción de los costes de producción de la empresa que realiza la inversión, y la IED horizontal, en la cual el factor clave es el acceso a nuevos mercados. La IED vertical está asociada negativamente con la magnitud de los costes de transporte y positivamente con la existencia de diferencias significativas en las dotaciones factoriales de los países y, por consiguiente, en los costes de producción. En el caso de la IED horizontal, los determinantes fundamentales son el tamaño de mercado del país de destino de la inversión y la existencia de costes del comercio elevados, que incentivan el uso de la IED como forma de acceso al mercado, en detrimento de las exportaciones (8).

Recientemente, han surgido algunos modelos teóricos que tratan de integrar las corrientes de IED vertical y horizontal, que habían seguido un desarrollo paralelo hasta mediados de los noventa. Entre ellos destaca el trabajo de Markusen (1997), donde el autor desarrolla un modelo de equilibrio general —denominado *Knowledge-capital model* (KK)— en el que las empresas pueden replicar su proceso productivo en otro país o

fragmentarlo geográficamente según las características de las empresas y de los países de destino y origen de la inversión (9).

En conjunto, estos desarrollos dotan de soporte teórico al análisis de los determinantes de la IED, aglutinando las ventajas de propiedad y de localización del *paradigma ecléctico de OLI*, si bien dejan al margen las ventajas de internalización, a pesar de que su existencia resulta crucial para justificar la preferencia por la IED frente a otras formas de internacionalización (10).

#### IV. LOS CONDICIONANTES DE LA IED EN LAS EMPRESAS NO FINANCIERAS ESPAÑOLAS

Tras este breve repaso de la teoría y de la evidencia empírica internacional disponible sobre los determinantes de la IED, en este apartado se describen las características de la muestra, la elaboración de las variables que se emplean en este trabajo para aproximar las ventajas de internacionalización y los resultados obtenidos al estimar un modelo *probit*.

En general, en la economía española el desarrollo del trabajo empírico se ha visto limitado por el hecho de que las estadísticas oficiales sobre datos de IED, la balanza de pagos y el registro de inversiones, no facilitan información desagregada a nivel de empresa. A pesar de ello, el dinamismo que ha experimentado la IED de las empresas españolas en el exterior ha propiciado el desarrollo de una amplia literatura que analiza los determinantes micro de la IED de España (11). La mayoría de estos trabajos utilizan información desagregada de ámbito sectorial del total de la IED o información microeconómica para un conjunto

muy limitado de empresas (Campa y Guillén, 1996; Durán, 1987 y 2002; Cazorla, 1997; Durán y Úbeda, 1997; López Duarte y García Canal, 1998; Plá-Barber, 1999; Galán y González, 2001; Ramírez *et al.*, 2004 y 2006; Domingo y García, 2006; Buisán y Espinosa, 2007).

Además, la mayoría de los trabajos anteriores no incorporan información de los años más recientes, período en el que la IED ha cobrado un renovado dinamismo y ha podido experimentar cambios significativos en sus factores determinantes, al apreciarse un mayor grado de diversificación —no sólo geográfica, sino también sectorial—, una participación creciente de empresas a las que se incorporan de manera decidida algunas de tamaño pequeño y mediano y, en fin, una mayor diversidad de las motivaciones que subyacen a la decisión de invertir en el exterior (Buisán y Espinosa, 2007).

##### 1. Características de la base de datos empleada

Como se comentó en la introducción, en este artículo se pretende profundizar en el análisis de los condicionantes microeconómicos de la IED de España a partir de una base de datos que resulta del cruce de la información a nivel de empresa que se emplea para elaborar la estadística de inversión directa de balanza de pagos (12) y de los datos de la Central de Balances del Banco de España. La información de balanza de pagos tiene un carácter exhaustivo, al comprender todas las operaciones de IED realizadas por las empresas españolas (13). No obstante, ha sido necesario complementar estas cifras con una fuente alternativa que proporcione información sobre las características de las empresas que, de

acuerdo con la teoría y la evidencia sobre la internacionalización descritas en el apartado anterior, condicionan sus decisiones de inversión en el exterior. En nuestro caso, esta base es la Central de Balances. El cruce de ambas estadísticas, realizado a partir del código de identificación fiscal de la empresa, confiere a la muestra algunas características específicas que se describen a continuación. El período de análisis se restringe a los años más recientes, 2003-2006, para los que se dispone de información común a ambas fuentes (14).

Como es sabido, la Central de Balances es una base de datos que compendia la información que proporcionan al Banco de España empresas que representan, aproximadamente, un tercio del valor añadido del conjunto de las empresas no financieras de la economía española. Además, no se trata de una muestra diseñada con criterios estadísticos de exhaustividad o de representatividad de los distintos sectores del tejido empresarial, ya que la colaboración de las empresas tiene un carácter voluntario. En consecuencia, las distintas actividades económicas se encuentran representadas de manera desigual, con una cobertura más reducida de aquellos sectores industriales donde predominan las empresas de menor tamaño, como la *alimentación* o el *textil*, y de la agricultura, la construcción y los servicios de mercado distintos del *comercio* y el *transporte y comunicaciones*.

Todo lo anterior determina que, al cruzar esta información con el conjunto de empresas disponibles que realizan IED según la balanza de pagos, se reduzca sensiblemente la cobertura de la muestra en relación con el conjunto de empresas que realizan este tipo operaciones durante el período con-

siderado (2003-2006). Así, en primer lugar, la muestra empleada excluye las operaciones realizadas por entidades financieras y otras instituciones que, por definición, no se incluyen en el ámbito de análisis de la Central de Balances. También se excluyen las operaciones realizadas por las ETVE (un 10 por 100 de la IED total del período), ya que una gran mayoría están relacionadas con reestructuraciones del grupo al que pertenecen más que motivadas por el deseo de internacionalización de la actividad productiva de la empresa. Adicionalmente, entre las empresas no financieras, el sesgo de la Central de Balances hacia las empresas de mayor tamaño condiciona que dejemos fuera de nuestro análisis a un número importante de empresas de tamaño pequeño que han realizado operaciones de IED durante el período considerado.

En el cuadro n.º 1 se presentan algunos indicadores que tratan de describir la representatividad de las empresas de la muestra que realizan operaciones de IED en re-

lación con la estadística exhaustiva de balanza de pagos, una vez se excluyen de esta última las ramas de actividad de intermediación financiera de la CNAE-93. Como se puede apreciar, en conjunto, la muestra elaborada comprende un 75 por 100 del valor de la IED realizada por las empresas no financieras durante el período 2003-2006. Las actividades que mayor cobertura tienen son las de *producción y distribución de energía* y las de *transporte y comunicaciones*, en las que predominan empresas de tamaño elevado. En las *manufacturas*, la cobertura es también alta, del 75 por 100, reduciéndose hasta el entorno del 50-60 por 100, en el caso de la *construcción*, la *hostelería*, el *comercio* y reparación y las *actividades inmobiliarias* y los *servicios empresariales*, si bien, en este último caso, la menor representatividad se encuentra influida por la exclusión de las operaciones realizadas por las ETVE. Únicamente la inversión realizada por las *actividades agrícolas* y el *resto de actividades empresariales*, de menor importancia relativa, están mal re-

presentadas en la muestra. Por otra parte, aunque en el cuadro no se presentan las cifras, cabe mencionar que cuando se analiza la cobertura en términos del número de empresas, en lugar de hacerlo a partir del valor de la inversión, estas tasas se reducen considerablemente. En concreto, la estadística de balanza de pagos revela que existen más de 7.000 empresas, excluyendo las del sector de *intermediación financiera*, que han realizado operaciones de IED en el período analizado, mientras que el número de empresas que hace IED en la muestra seleccionada es de 868. Por consiguiente, se deja fuera del ámbito de análisis un número muy significativo de empresas de pequeño tamaño que, según la información de balanza de pagos, realizan operaciones de IED de menor cuantía y, en general, con un carácter más esporádico que las empresas de la muestra objeto de análisis (15).

En cualquier caso, el número de empresas consideradas es notablemente superior al de la mayoría de estudios disponibles has-

CUADRO N.º 1

## REPRESENTATIVIDAD DE LA MUESTRA EN RELACIÓN CON LA ESTADÍSTICA DE BALANZA DE PAGOS

CNAE	PORCENTAJE DE REPRESENTATIVIDAD	DISTRIBUCIÓN POR RAMAS DE ACTIVIDAD DEL VALOR DE LA INVERSIÓN EXTERIOR		DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑOS DE LAS EMPRESAS DE LA MUESTRA QUE HACEN IED	
		VALOR de la IED muestral sobre BP	Balanza de pagos	Muestra	Menos de 200
Agricultura, ganadería y pesca.....	14,9	0,1	0,0	93,0	7,0
Industrias extractivas.....	74,2	3,4	3,3	50,0	50,0
Industria manufacturera .....	74,9	26,9	26,8	29,8	70,2
Construcción.....	56,9	4,3	3,2	32,0	68,0
Producción y distribución de energía.....	84,5	7,1	8,0	24,2	75,8
Comercio y reparación.....	59,6	6,2	4,9	42,9	57,1
Hostelería.....	60,6	1,0	0,8	16,7	83,3
Transporte y comunicaciones.....	98,8	30,2	39,8	38,8	61,2
Actividades inmobiliarias y servicios empresariales.....	52,0	18,0	12,5	43,6	56,4
Resto.....	13,9	3,0	0,6	44,0	56,0
<b>Total.....</b>	<b>75,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>35,7</b>	<b>64,3</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances.

ta el momento para la economía española. La muestra incorpora las operaciones de IED de mayor cuantía y, aunque con una cobertura inferior, incluye también empresas de tamaño pequeño y mediano que hasta el momento habían quedado relegadas de los análisis por ausencia de información. De hecho, como se puede comprobar en el cuadro n.º 1, el 36 por 100 de las empresas consideradas tiene un número de trabajadores inferior a 200.

Finalmente, como se aprecia también en ese cuadro, la distribución por ramas de actividad de los flujos muestrales de IED es muy similar a la de la estadística de balanza de pagos, lo que indica que no hay grandes sesgos sectoriales. La diferencia más relevante es que en la muestra se encuentran comparativamente menos representadas las operaciones realizadas por las *actividades inmobiliarias* y los *servicios empresariales*, mientras que la rama de *transporte y comunicaciones* tiene un peso relativo superior al observado en balanza de pagos. La composición sectorial de la IED de los sectores manufactureros tampoco presenta sesgos significativos cuando se analizan las cifras a un nivel de desagregación de dos dígitos de la CNAE-93. Los sectores de *productos minerales no metálicos*, *la metalurgia*, *la alimentación* y los *productos químicos* son los que presentan un mayor peso relativo en la distribución de la muestra, en consonancia con lo observado en balanza de pagos.

Además de las 868 empresas que realizan IED, la muestra contiene también información sobre un amplio conjunto de empresas no financieras que no han realizado operaciones de inversión directa en el exterior durante los años 2003-2006, hasta completar un número total de 5.897 empresas.

## 2. La medición de los condicionantes de la inversión exterior

En este epígrafe se describe cómo se han aproximado las distintas variables que se utilizan en este estudio para caracterizar a la empresa inversora. Comenzando por la variable dependiente, en este trabajo se emplea una variable dicotómica que toma el valor 1 si la empresa invierte en el exterior y 0 si no lo hace. El interés se centra, por tanto, en analizar la influencia que tienen determinadas características empresariales sobre la probabilidad de realizar o no actividades de IED, dejando al margen si los factores que determinan la localización o la cuantía de esa inversión son los mismos o no (16).

Entre los factores determinantes, se consideran los relacionados con las ventajas de propiedad e internalización, dejando al margen las de localización, ya que, por el momento, la base de datos no incorpora el destino geográfico de la inversión. En primer lugar, se ha elaborado una *proxy* del tamaño de la empresa, ya que, como se comentó anteriormente, en general es necesario un tamaño mínimo para poder afrontar los costes y asumir los riesgos que entraña la proyección hacia los mercados internacionales. Como es habitual, el tamaño se aproxima por el logaritmo del empleo (Belderbos y Sleuwaegen, 1996; Ramírez *et al.*, 2006). La transformación logarítmica se realiza para tener en consideración que el efecto sobre el tamaño de una unidad adicional de empleo es mayor cuanto más reducido es el tamaño de la empresa (17).

La literatura disponible pone también de manifiesto la importancia de la experiencia, aproximada por el logaritmo de los años

de vida de la empresa, como *proxy* de su capacidad organizativa y de gestión (Henisz y Macher, 2004, y Ramírez *et al.*, 2006). Además, de acuerdo con el modelo de Uppsala (Johanson y Vahine, 1977), la internacionalización es el resultado de un proceso gradual de aprendizaje que permite asumir, de manera secuencial, estrategias de internacionalización más arriesgadas y permanentes, comenzando por la exportación y concluyendo con el establecimiento de una filial en el exterior. Por consiguiente, las empresas que tienen una experiencia internacional previa a través de las exportaciones podrían encontrarse en una mejor situación para acometer proyectos de IED. En este trabajo, la experiencia internacional se aproxima de dos formas alternativas. La primera de ellas es una variable dicotómica que toma el valor 1 si la empresa exporta y 0 si no lo hace; la segunda es la propensión a exportar o la intensidad exportadora, medida como el cociente de las exportaciones sobre las ventas totales de la empresa (Campa y Guillén, 1996; Durán y Úbeda, 1997; Louri *et al.*, 2000; Domingo y García, 2006).

La actividad tecnológica se aproxima, en una primera instancia, mediante una variable que toma el valor 1 si la empresa tiene gastos en I+D o pagos por transferencia de tecnología y 0 en caso contrario (Basile *et al.* 2003; Hollenstein, 2000; Domingo y García, 2006). También se ha elaborado una medida del esfuerzo investigador, aproximada por el cociente entre esas dos variables y el total de las ventas de la empresa (Campa y Guillén, 1996; Delios y Henisz, 2000; Pantzalis, 2001). Adicionalmente, se dispone de una variable que mide si el gasto en I+D es de carácter interno, ya que, de acuerdo con la evidencia disponible al respecto, las investi-



gaciones o desarrollos tecnológicos realizados en el seno de la propia empresa podrían denotar una superioridad tecnológica respecto a aquellas empresas que adquieren tecnología externa que, en general, se encuentra accesible a otras empresas (Mock y Yeung, 1991; Plá-Barber, 1999; Henisz y Macher, 2004). Finalmente, la Central de Balances también proporciona información acerca de si la empresa tiene personal propio dedicado a actividades de I+D, esto es, de si dispone de un departamento propio de I+D. Respecto a la cualificación del capital humano, se dispone de información sobre el porcentaje que representan los directivos, los gerentes y el personal técnico sobre el empleo total de la empresa, y también del cociente entre los gastos destinados a la formación de personal sobre el total de sueldos y salarios (Belderbos y Sleuwaegen, 1996; Hollenstein, 2000; Galán y González, 2001; Domingo y García, 2006).

En cualquier caso, cabe destacar que esta serie de variables que aproximan la capacidad tecnológica y la cualificación del capital humano de la empresa sólo se encuentra disponible para un conjunto muy reducido de las empresas de la muestra, esto es, para aquellas que superan el umbral de 100 trabajadores, a las que la Central de Balances remite un cuestionario más detallado, en el que se solicita información sobre la estructura del empleo y otros indicadores de esfuerzo tecnológico. En consecuencia, si se consideran estas variables, la muestra se reduce a 1.673 empresas, de las que 637 realizan operaciones de IED en el exterior.

Para soslayar la pérdida de información y evitar introducir mayores sesgos hacia las empresas de mayor tamaño, se decidió ge-

nerar dos muestras alternativas: la muestra reducida, que contiene sólo a estas 1.673 empresas para las que se dispone de información de sus recursos intangibles, y la muestra original, formada por 5.897 empresas (de las cuales, 868 invierte en el exterior) para las que resulta necesario recurrir a aproximaciones menos satisfactorias del capital tecnológico y humano.

En este sentido, otros trabajos que utilizan la Central de Balances o bases de datos similares aproximan todos estos factores intangibles de una manera indirecta, empleando bien una medida de eficiencia —la productividad de la empresa medida como el valor añadido por empleado o el cociente de las ventas por empleado (Belderbos y Sleuwaegen, 1996; Hollenstein, 2000; Domingo y García, 2006)—, o bien una medida de rentabilidad, en nuestro caso, la rentabilidad ordinaria del activo neto o la rentabilidad ordinaria de los recursos propios (Belderbos y Sleuwaegen, 1996; Cazorla, 1997; Galán y González, 2001; Hollenstein, 2000; Henisz y Macher, 2004). Sin embargo, estos indicadores podrían tener carácter endógeno respecto a las decisiones de internacionalización de las empresas. En consecuencia, a la hora de trazar la especificación econométrica, se ha preferido emplear otras dos variables habituales en la literatura: la ratio de capital físico por trabajador, aproximada como el cociente entre el inmovilizado material neto valorado a precios de reposición y el empleo de la empresa, y el inmovilizado inmaterial neto por trabajador, que puede aproximar los activos intangibles al comprender el inmovilizado en I+D y aplicaciones informáticas, la propiedad industrial, el fondo de comercio, además del arrendamiento financiero (Belderbos y Sleuwaegen, 1996; Myro, Martín y Fernández-

Otheo, 2006) (18). También se incorpora la proporción de empleo temporal sobre el total de empleo de la empresa como un posible indicador de la cualificación del capital humano, o al menos de la heterogeneidad del factor trabajo, sin que se puede esperar a priori un signo determinado en la relación de esta variable con las decisiones de inversión, ya que una elevada proporción del empleo temporal se compone de trabajadores con menor experiencia y formación, pero también flexibiliza y facilita la sustitución de los factores.

La información facilitada por las empresas a la Central de Balances no permite cuantificar los gastos en publicidad, utilizados habitualmente en la mayoría de los trabajos empíricos como *proxy* de la importancia que concede la empresa a la estrategia de diferenciación de su producción (Campa y Guillen, 1996; López y García, 1999; Delios y Henisz, 2000; Hollenstein, 2000; Pantzalis, 2001; Ramírez *et al.*, 2006; Domingo y García, 2006). En cambio, la Central de Balances posee una elevada riqueza informativa en lo que se refiere a la estructura de la propiedad y a la situación financiera de la empresa. Así, se ha construido una variable que toma el valor 1 si el capital extranjero está presente en la estructura de propiedad de la empresa y 0 en caso contrario (Hollenstein, 2000). En principio, la evidencia no es concluyente acerca de la influencia del capital extranjero, ya que, por un lado, son frecuentes los autores que subrayan que el capital extranjero, aparte del conocimiento de los mercados internacionales inherente a él, constituye un importante canal transmisor de conocimientos tecnológicos y organizativos que confieren a la empresa una ventaja específica para posicionarse en otros mercados (Campa y Guillen, 1996; Durán, 2002; Basile *et*



al., 2003; Domingo y García, 2006). No obstante, también podría existir una relación negativa si las empresas con capital extranjero que predominan en el país tuvieran como finalidad primordial abastecer el mercado interior (Hollenstein, 2000).

Junto a esta variable, también se incorporan en la estimación otros indicadores que tratan de captar la posible influencia de las restricciones financieras y de las modalidades de financiación en sus decisiones de internacionalización. El papel de las restricciones financieras se encuentra justificado teóricamente por la existencia de imperfecciones en los mercados de capitales, que provoca que la situación financiera de la empresa tenga consecuencias sobre su capacidad para abordar nuevos proyectos. En este sentido, la capacidad para captar recursos mediante emisiones en Bolsa podría conferir a las empresas una ventaja que facilite su proyección hacia el exterior (Belderbos y Sleuwaegen, 1996). Con el fin de contrastar la posible incidencia de esta hipótesis en el modelo, se incorpora una variable dicotómica que refleja si la empresa cotiza o no en Bolsa. También se construyeron otros dos indicadores que reflejan la proporción de fondos propios sobre el total de pasivo remunerado y la ratio de endeudamiento, como una aproximación a la posible existencia de restricciones financieras, aunque ninguna de estas dos variables se consideró finalmente en la especificación del modelo empírico por existir una elevada endogeneidad entre ellas y el grado de internacionalización de las empresas (19).

Por otra parte, algunos de los trabajos existentes permiten señalar la importancia del grado de competencia existente en el sector en el que opera la empresa en las

decisiones de inversión exterior. Por ejemplo, Domingo y García (2006) y Campa y Guillén (1996), consideran que el grado de competencia puede servir de acicate para la proyección internacional de las empresas, que tratarían de evitar así el potencial descenso de su cuota de mercado. En este trabajo, el grado de competencia se aproxima mediante el índice de concentración, que se define como la cuota de mercado que poseen las cinco empresas con mayor cuota de mercado del sector, y se calcula a partir de los datos de empleo del Directorio Central de Empresas del INE. También se emplea una medida de penetración de importaciones para los sectores industriales calculada a partir de los datos de la *Encuesta industrial*.

Finalmente, en la estimación se incorporan también variables *dummies* de sector para captar otros factores relacionados con el entorno en que se desenvuelve la actividad de cada industria, distintos del grado de competencia.

Tomando como base el conjunto de empresas de la muestra, se han calculado los valores promedio de todas las variables mencionadas anteriormente. En el cuadro n.º 2, se presenta la mayoría de estas medidas con el fin de identificar las principales características específicas de las empresas que invierten en el exterior, diferenciando las empresas manufactureras del conjunto de empresas de la muestra, aunque algunos de esos indicadores no se incorporan en el modelo de regresión. Como se puede apreciar, en el período analizado, las discrepancias más significativas se refieren al tamaño, la intensidad exportadora y la participación del capital extranjero, que es notablemente superior en las empresas de la muestra que realizan inver-

siones directas en el exterior, en comparación con las que no las hacen. En general, las empresas que realizan inversiones en el exterior presentan ratios de capital físico y de inmovilizado inmaterial por trabajador más elevadas. También el indicador que aproxima la cualificación del trabajo para las empresas del sector de manufacturas es superior, apreciándose ratios de temporalidad inferiores. En cambio, no se aprecian discrepancias en la intensidad innovadora. Finalmente, las empresas que invierten en el exterior se abastecen en mayor medida mediante importaciones y tienden a presentar mayores ratios de rentabilidad y niveles de productividad más altos.

### 3. Los resultados de la estimación

Por lo que se refiere al modelo econométrico, en este trabajo se ha optado por la estimación de un modelo *probit* en el que, como ya se ha mencionado, la variable dependiente es una variable dicotómica que toma el valor 1 si la empresa invierte en el exterior en el período 2003-2006 y 0 en caso contrario (Grubaugh, 1987).

Antes de comentar los resultados de la estimación, en el cuadro número 3 se presentan las correlaciones existentes entre las variables definidas en epígrafe anterior, y que, según la evidencia disponible, son las principales determinantes de la decisión de invertir en el exterior en forma de IED. Como se puede apreciar, en general no existe una correlación elevada entre ninguna de las variables consideradas que implique redundancia de ninguna de ellas. Los valores más altos se aprecian entre la variable dicotómica que mide si la empresa exporta o no y la intensi-

CUADRO N.º 2

**CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS QUE REALIZAN INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTERIOR FRENTE A LAS QUE NO REALIZAN ESTAS OPERACIONES (MEDIANA DE LA DISTRIBUCIÓN)**

		<i>Industria manufacturera</i>	<i>Total</i>
<b>Tamaño y experiencia:</b>			
Tamaño	Invierte .....	236,0	197,3
	No invierte.....	42,0	32,0
Experiencia	Invierte .....	35,0	24,0
	No invierte.....	25,0	20,0
Intensidad exportadora (*)	Invierte .....	26,9	7,3
	No invierte.....	5,2	0,0
<b>Factores productivos:</b>			
Ratio capital físico por trabajador	Invierte .....	71,5	56,3
	No invierte.....	54,5	48,3
Ratio inmovilizado inmaterial por trabajador	Invierte .....	3,0	3,0
	No invierte.....	1,3	1,0
Ratio de temporalidad	Invierte .....	9,2	11,5
	No invierte.....	10,6	13,0
Cualificación del trabajo	Invierte .....	16,5	18,4
	No invierte.....	13,7	15,8
Intensidad innovadora (*)	Invierte .....	0,8	0,8
	No invierte.....	0,8	0,4
<b>Estructura de la propiedad:</b>			
Participación del capital extranjero (*)	Invierte .....	26,4	20,1
	No invierte.....	8,5	6,5
<b>Otras variables:</b>			
Ratio de endeudamiento	Invierte .....	27,2	32,3
	No invierte.....	24,3	27,3
Fondos propios sobre activo total	Invierte .....	0,4	0,4
	No invierte.....	0,4	0,4
Productividad (VAB/empleo)	Invierte .....	63,0	64,1
	No invierte.....	41,4	42,6
Productividad (ventas/empleo)	Invierte .....	214,8	209,9
	No invierte.....	138,4	150,3
Rentabilidad ordinaria del activo neto	Invierte .....	8,5	9,2
	No invierte.....	5,5	6,6
Rentabilidad ordinaria de los recursos propios	Invierte .....	11,1	13,0
	No invierte.....	5,4	7,8
Dependencia de importaciones (*)	Invierte .....	10,2	1,4
	No invierte.....	2,0	0,0
<b>Número de empresas</b>	Invierte .....	343	878
	No invierte.....	1.599	5.019
	<b>Total .....</b>	<b>1.942</b>	<b>5.897</b>

(\*) Para estas variables el estadístico representado es la media muestral.  
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Central de Balances y balanza de pagos.

dad exportadora, y entre la ratio de capital físico por trabajador y la productividad. Por ello, en la estimación se ha optado por no incorporar ninguno de estos pares de variables de manera simultánea, para no introducir sesgos en los resultados.

En el cuadro n.º 4 se presentan los principales resultados de la estimación. En las dos primeras columnas se presentan los resultados de la estimación del *probit* para el total de los sectores considerados, distinguiendo entre la muestra total y la muestra redu-

cida, que, como se ha comentado con anterioridad, permite aproximar mejor la capacidad tecnológica y el capital humano de la empresa, pero presenta una menor representatividad. En las dos columnas siguientes se presentan los resultados obtenidos al estimar

CUADRO N.º 3

## MATRIZ DE CORRELACIÓN DE LAS VARIABLES

	In- vierte	Tama- ño	Expe- rien. inter- nac.	Expe- rien. inter- nac.	Intens. export.	Ratio K/L	Ratio inmov. inmat. /L	Inno- vación	Intens. innov.	Ratio de tem- poral.	Cualif. del tra- bajo (b)	Pro- ductiv.	Particip. cap. extranj.	Cotiza en Bolsa
<b>Total sectores:</b>														
Invierte .....	1,00													
Tamaño .....	0,39	1,00												
Experiencia .....	0,13	0,22	1,00											
Experiencia internacional .....	0,22	0,26	0,13	1,00										
Intensidad exportadora .....	0,21	0,23	0,10	0,56	1,00									
Ratio capital físico por trabajador .....	0,01	-0,09	-0,03	-0,07	-0,04	1,00								
Ratio inmovilizando inmaterial por trabajador ...	0,03	-0,05	-0,03	-0,04	-0,02	0,26	1,00							
Innovación .....	0,07	0,22	-0,10	0,26	0,17	0,05	-0,01	1,00						
Intensidad innovadora .....	0,03	0,07	-0,01	0,07	0,17	0,01	0,01	0,19	1,00					
Ratio de temporalidad .....	-0,04	0,07	-0,13	-0,18	-0,08	-0,06	-0,04	-0,10	-0,02	1,00				
Cualificación del trabajo .....	0,04	0,00	-0,07	-0,03	0,00	0,09	0,06	0,05	0,25	-0,07	1,00			
Productividad .....	0,02	-0,10	-0,04	-0,08	-0,04	0,62	0,33	0,04	0,04	-0,08	0,21	1,00		
Participación del capital extranjero .....	0,21	0,27	0,10	0,24	0,21	0,01	-0,01	0,15	0,08	-0,14	0,03	0,01	1,00	
Cotiza en Bolsa .....	0,24	0,15	0,21	0,05	0,06	0,03	0,01	-0,05	-0,02	-0,05	0,02	0,02	0,10	1,00
<b>Manufacturas:</b>														
Invierte .....	1,00													
Tamaño .....	0,46	1,00												
Experiencia .....	0,20	0,22	1,00											
Experiencia internacional .....	0,21	0,31	0,10	1,00										
Intensidad exportadora .....	0,24	0,35	0,07	0,48	1,00									
Ratio capital físico por trabajador .....	0,05	0,00	0,11	-0,04	0,01	1,00								
Ratio inmovilizando inmaterial por trabajador ...	0,12	0,09	0,00	0,04	-0,01	0,13	1,00							
Innovación .....	0,02	0,24	0,03	0,24	0,19	-0,07	-0,05	1,00						
Intensidad innovadora .....	0,04	0,03	-0,01	0,10	0,14	-0,02	-0,01	0,18	1,00					
Ratio de temporalidad .....	-0,07	-0,11	-0,14	-0,15	-0,12	0,05	-0,05	-0,17	-0,03	1,00				
Cualificación del trabajo .....	0,04	-0,14	-0,11	-0,01	-0,09	0,11	0,03	0,09	0,17	-0,19	1,00			
Productividad .....	0,19	0,16	0,10	0,11	0,09	0,24	0,16	-0,05	-0,02	-0,14	0,13	1,00		
Participación del capital extranjero .....	0,25	0,38	0,11	0,21	0,23	0,05	0,07	0,16	0,07	-0,14	0,00	0,11	1,00	
Cotiza en Bolsa .....	0,21	0,16	0,21	0,07	0,07	0,15	0,09	-0,04	-0,02	-0,04	0,05	0,08	0,06	1,00

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Central de Balances y balanza de pagos.

ese mismo modelo para las empresas manufactureras, con el fin de analizar si los condicionantes de la inversión directa en el exterior de estas actividades difieren de los del conjunto del tejido empresarial. Dado que en los modelos *probit* los coeficientes estimados únicamente permiten extraer inferencias sobre la significatividad y el signo del efecto de cada variable sobre la probabilidad de realizar inversiones en el exterior, en la primera columna de cada estimación se presenta el impacto marginal que tiene el aumento de una unidad de cada variable in-

dependiente sobre la probabilidad de invertir en el exterior, y en la segunda se presenta el grado de significatividad de esa variable (20), medida mediante el denominado *test-z* que, al igual que el estadístico *T*, indicaría que el coeficiente de una variable determinada es significativamente distinto de cero cuando es superior a  $\pm 2$ . Por ejemplo, la interpretación del coeficiente estimado para la variable tamaño indica que un aumento de un 1 por 100 del empleo de la empresa aumenta su probabilidad de invertir en el exterior en un 6,5 por 100.

De acuerdo con los resultados obtenidos para el conjunto de los sectores, el tamaño, la experiencia en la actividad exportadora, la presencia de capital extranjero en la estructura de propiedad de la empresa y el hecho de que cotice en Bolsa son las variables que más incidencia tienen sobre la probabilidad de invertir en el exterior. En cambio, los años de vida de la empresa no tienen un impacto significativo, en contraste con los resultados que obtienen la mayoría de los trabajos realizados para la economía española, que utilizan una muestra más reducida de em-

CUADRO N.º 4

## RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN (MODELO PROBIT) (a)

DETERMINANTES (b)	TOTAL SECTORES				MANUFACTURAS			
	MUESTRA TOTAL		MUESTRA REDUCIDA		MUESTRA TOTAL		MUESTRA REDUCIDA	
	Efecto	T-ratio	Efecto	T-ratio	Efecto	T-ratio	Efecto	T-ratio
Tamaño.....	0,065474	20,62	0,108053	11,24	0,0944	13,51	0,1584	7,31
Experiencia.....	-0,0063	-0,84	-0,0035	-0,20	0,0325	2,71	0,0562	2,03
Experiencia internacional.....	0,0980	7,99	0,2066	6,31	—	—	—	—
Intensidad exportadora.....	—	—	—	—	0,0902	3,01	0,0930	1,18
Ratio capital físico por trabajador.....	0,0089	2,84	0,0189	2,68	0,0080	0,93	0,0038	0,16
Ratio inmovilizado inmaterial por trabajador.....	0,0150	6,43	—	—	0,0128	3,13	—	—
Intensidad innovadora.....	—	—	0,0051	1,82	—	—	0,0049	1,36
Ratio de temporalidad.....	-0,0006	-2,59	—	—	0,0004	0,67	—	—
Cualificación del trabajo.....	—	—	0,0015	2,40	—	—	0,0013	0,88
Cotiza en bolsa.....	0,3938	8,82	0,3343	5,46	0,1787	2,79	0,3098	3,23
Participación del capital extranjero.....	0,0800	5,62	0,0952	3,09	0,0408	1,97	0,0645	1,44
Penetración de importaciones del sector.....	—	—	—	—	0,0185	0,85	-0,0224	-0,31
Grado de concentración del sector.....	-0,2410	-1,46	-0,7489	-1,82	—	—	—	—
<b>Promemoria:</b>								
Porcentaje de acierto.....	86,2		72,3		85,7		69,8	
LR chi <sup>2</sup> .....	1.142,0		349,1		493,7		128,8	
Pseudo R cuadrado.....	0,267		0,167		0,300		0,154	
Número de observaciones efectivas:								
Invierten.....	792		574		309		248	
Total.....	4.747		1.598		1.688		623	

## Notas:

(a) Todas las regresiones incluyen una constante y *dummies* sectoriales. Para facilitar la interpretación de los coeficientes se presenta la influencia de cada variable sobre la probabilidad de invertir en el exterior, esto es, los efectos marginales evaluados en la media.

(b) El tamaño es el logaritmo del empleo. La experiencia, el logaritmo del número de años transcurridos desde que se creó la empresa. La experiencia internacional se aproxima con una *dummy* que toma el valor 1 si la empresa exporta y 0 si no lo hace. La intensidad exportadora es la ratio de las exportaciones sobre el total de las ventas de la empresa y la intensidad innovadora el porcentaje que representan la suma de los gastos en I+D, pagos por transferencia de tecnología y gastos en formación de personal, sobre el total de las ventas de la empresa. La cualificación del trabajo es el porcentaje que representan los directivos, gerentes y el personal técnico de la empresa sobre el empleo total. La ratio de temporalidad la proporción del empleo no fijo sobre el empleo total de la empresa. La ratio capital trabajo se aproxima mediante el inmovilizado material neto por trabajador. La participación de capital extranjero es una variable que toma el valor 1 si la empresa tiene capital extranjero en su estructura de propiedad y 0 en caso contrario. El grado de concentración es la cuota de mercado de las cinco mayores empresas de cada sector, calculadas a partir de los datos de empleo del DIRCE.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Central de Balances y balanza de pagos.

presas y se refieren a un período temporal anterior al considerado en este estudio. Esto podría estar relacionado con el hecho de que la primera gran etapa de expansión de la IED estuvo liderada por grandes empresas de servicios que poseían una amplia experiencia en el mercado nacional y cierto grado de oligopolio. En cambio, en la fase de internacionalización actual, la IED ha estado mucho más diversificada por destinos y sectores y, en consecuencia, la experiencia en el mercado local podría haber perdido relevancia.

La relación capital-trabajo y los indicadores de cualificación del ca-

pital humano también tienen, como cabría esperar, una incidencia positiva sobre la probabilidad de invertir en el exterior. En cambio, un resultado algo sorprendente de las estimaciones es que el esfuerzo tecnológico no resulta significativo cuando se aproxima mediante los gastos en I+D y los pagos por transferencia de tecnología realizados por la empresa. Sin embargo, el hecho de que la ratio de inmovilizado inmaterial por trabajador sea significativa, y las dificultades para aproximar el esfuerzo tecnológico en algunas de las empresas de la muestra, que por su tamaño disponen de departamentos exter-

nos de I+D y que, por tanto, no contabilizan dicho esfuerzo en sus balances, conduce a interpretar con mucha cautela este resultado. A todo ello hay que añadir la complejidad inherente a la aproximación de la capacidad tecnológica de los servicios mediante el gasto en I+D. En este sentido, cabe recordar que en la mayoría de los trabajos empíricos, tanto internacionales como españoles, esta variable resulta crucial en la decisión de acometer proyectos de inversión directa en el exterior.

Finalmente, el grado de concentración sectorial tiene un impacto negativo, pero no significa-

tivo, sobre la probabilidad de invertir en el exterior, lo que de nuevo podría estar ligado al hecho de que durante el período de análisis la inversión en el exterior se encuentra mucho más diversificada por sectores y tamaños. Nada se puede afirmar acerca de cómo han afectado los cambios en la competencia a la probabilidad de invertir en el exterior, ya que para ello sería necesario disponer de un período temporal más amplio.

En el caso de las empresas manufactureras, el tamaño y la cotización en Bolsa son las variables que más incidencia tienen sobre la probabilidad de realizar IED. El hecho de que en este sector resulte significativa la antigüedad de la compañía parece sugerir que en el caso de las empresas manufactureras, en las que el conocimiento del mercado local parece menos relevante, son las empresas con mayor experiencia organizativa las que presentan ventajas para aprovechar las oportunidades que ofrece la internacionalización vía IED. En estos sectores, la experiencia internacional no depende tanto de la existencia de exportaciones (variable que no resultaba significativa) como de la intensidad exportadora, lo que sugiere que entre las empresas de la muestra la exportación y las decisiones de inversión en el exterior podrían tener un carácter más complementario que sustitutivo, en línea con las teorías de la IED vertical. La participación de capital extranjero tiene un impacto inferior en relación con el estimado para el conjunto de la economía, mientras que el grado de competencia, aproximado por la penetración de importaciones, no es estadísticamente significativo. Este hecho llama la atención si se tiene en cuenta la importante penetración en los últimos años de productos que tienen un peso importante en la estructura productiva española. Pero quizás el resultado más destacable

es que la intensidad de capital y la calidad de los factores productivos no resultan significativas, lo que parece indicar que entre las empresas manufactureras españolas que han adoptado una estrategia de expansión internacional vía IED no parece existir una superioridad tecnológica respecto a las que no lo han hecho. En cualquier caso, cabe recordar que en la selección de la muestra se han dejado fuera del análisis un número importante de empresas manufactureras que en los años recientes han realizado operaciones de IED de pequeña magnitud, cuya consideración podría alterar las conclusiones anteriores.

## V. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo es el de contrastar empíricamente, para la economía española, algunas de las hipótesis que se derivan de la teoría de la IED acerca de la influencia que ejercen las características de las empresas sobre sus decisiones de internacionalización. Los resultados que se obtienen permiten destacar que, en general, se cumplen buena parte de los postulados del paradigma ecléctico de Dunning. En particular, la literatura nacional e internacional existente al respecto revela que entre los factores que favorecen la decisión de acometer proyectos de IED destaca la importancia de las capacidades tecnológicas y organizativas de las empresas y de la cualificación del capital humano. Por el contrario, la evidencia respecto al grado de diferenciación del producto, la pertenencia o no a un grupo empresarial, la existencia de restricciones financieras y la participación de capital extranjero no resultan concluyentes.

Pues bien, la evidencia que se obtiene en este trabajo para una muestra de empresas españolas,

obtenida a partir de la información de la balanza de pagos y de la Central de Balances, revela que:

— El tamaño es un condicionante fundamental de las decisiones de inversión exterior de las empresas españolas, en línea con los resultados obtenidos recientemente en un estudio del ICEX, que revela que las empresas que abordan fórmulas de internacionalización más avanzadas presentan en general plantillas medias de 100 a 200 trabajadores.

— De acuerdo con los resultados obtenidos, la experiencia internacional desempeña también un papel relevante, en consonancia con los postulados de la teoría secuencial de Uppsala, que indicaría que la exportación constituye un estadio previo a la implantación en el exterior. En este mismo sentido, el estudio del ICEX mencionado anteriormente revela que el 73 por 100 de las empresas internacionalizadas declaran haber acometido el proceso de manera gradual. Además, en los sectores manufactureros, la intensidad exportadora tiene una incidencia significativa y positiva sobre la probabilidad de afrontar procesos de inversión directa en el exterior, lo que parece indicar que en estos sectores, y durante el período analizado, la inversión en el exterior ha coexistido con elevados niveles de exportación a escala de empresa. Aunque este resultado podría apuntar a una posible relación de complementariedad entre ambas variables, es arriesgado extraer esa conclusión, ya que ello requiere un análisis más profundo que el realizado en este trabajo y que añada la dimensión temporal a los datos.

— Por otra parte, los resultados obtenidos revelan que, en general, las empresas que cotizan en Bolsa presentan una ventaja a la



hora de invertir en el exterior. En este sentido, la abundancia de liquidez que ha caracterizado a los mercados internacionales en el período analizado induce a pensar que las empresas no se han visto sometidas a restricciones de liquidez importantes. En consecuencia, la importancia de esta variable podría estar reflejando otras ventajas que presentan las empresas cotizadas distintas de la mayor facilidad para obtener financiación, en consonancia con los resultados de otros estudios que encuentran una relación positiva entre esta variable y la productividad empresarial. También la presencia de capital extranjero parece conferir a las empresas una ventaja para invertir en el exterior.

— Finalmente, la evidencia que se obtiene sobre la relevancia de los recursos humanos y de la capacidad tecnológica no es concluyente, en contraste con los resultados de otros estudios disponibles para la economía española. En concreto, la intensidad en capital físico de la empresa y la proporción que representa el inmovilizado inmaterial sobre el total del empleo tiene en la mayoría de los casos una incidencia positiva y significativa sobre la probabilidad de invertir en el exterior. Sin embargo, la significatividad de los indicadores de esfuerzo tecnológico y de la proporción de directivos y personal técnico de la empresa es escasa. En cualquier caso, las dificultades para cuantificar de una manera adecuada estos conceptos indicaría que estos aspectos requieren un estudio más profundo.

#### NOTAS

(1) La inversión exterior directa (IED) se define como la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo, por parte de una entidad residente de una economía, de obtener una participación duradera en una empresa residente de otra economía (FMI, 1993). Se considera que una empresa tiene una par-

ticipación de IED en otra cuando posee el 10 por 100 o más de su capital. Este apartado se basa en un trabajo previo realizado por los autores y publicado en el *Boletín Económico* del Banco de España de noviembre de 2007. En este artículo el lector interesado puede consultar con más detalle la evolución de la IED de España a partir de la estadística agregada de balanza de pagos y aspectos metodológicos de la misma. Por otra parte, en GUILLÉN (2006), se ofrece un análisis detallado de las etapas del proceso de internacionalización de la economía española

(2) En el desglose de la IED por sector de actividad económica según la CNAE-93 no se incluyen las operaciones de las empresas de tenencia de valores extranjeros (ETVE).

(3) Una revisión detallada de la literatura teórica y empírica sobre la internacionalización de la empresa a través de la IED se encuentra en MARKUSEN (1995), BARBA-NAVARETTI y VENABLES (2004) y BLONINGEN (2005).

(4) Un resumen de la evidencia empírica en el marco del *paradigma OLI* se encuentra en CAVES (1996).

(5) Las economías de escala a nivel de planta son importantes en sectores intensivos en el uso de capital físico, en contraposición a sectores más intensivos en tecnología. De ahí que en algunos trabajos empíricos (BRAINARD, 1997), las economías a nivel de planta se hayan aproximado a través de la proporción de trabajadores no cualificados en relación con el total, mientras que las de empresa se aproximan por la proporción de los cualificados.

(6) Entre los trabajos que abordan los determinantes de la internacionalización de la empresa cabe mencionar a MOCK y YEUNG (1991), BRAINARD (1993), HEAD, RIES y SWENSON (1995) y, más recientemente, SWENSON (2004) y BLONINGEN, ELLIS y FAUSTEN (2005).

(7) Véase BLONINGEN (2005) para una revisión de los principales resultados obtenidos en la literatura empírica.

(8) Entre los primeros trabajos empíricos que tratan de contrastar las predicciones de estos modelos de equilibrio general se encuentran HORSTMANN y MARKUSEN (1992), BRAINARD (1993) y MARKUSEN y VENABLES (1995).

(9) Véase MARKUSEN y MARKUS (1999) y CARR *et al.* (2003) para trabajos empíricos.

(10) En general, el análisis de la importancia de las ventajas de internalización ha sido menos prolijo por las dificultades que entraña la medición de sus determinantes, que en ocasiones se solapan con las ventajas de propiedad. En este sentido, cabe mencionar el trabajo pionero de EITHER (1986), en el que las ventajas de internalización se aproximan mediante variables como la capacidad tecnológica o la calidad de la producción. Un resultado similar se encuentra en BRAINARD (1997).

(11) Recientemente se están realizando algunos esfuerzos para mejorar la información disponible a nivel de empresa. Véase, por ejemplo, la descripción de la base de datos sobre las Operaciones Internacionales de las Empresas Españolas, que trata de construir una aproximación sistemática de las operaciones internacionales de las empresas españolas desde el año 1986 (GUILLÉN y GARCÍA CANAL, 2007).

(12) La información a nivel de empresa, que tiene carácter confidencial, se ha utilizado exclusivamente para este estudio, y bajo normas estrictas de seguridad que garantizan la privacidad de los datos. De ahí que los resultados del estudio se presenten a nivel agregado.

(13) Como ya se ha comentado con anterioridad, en este ejercicio sólo se considera la IED materializada en forma de acciones y participaciones en el capital.

(14) Los datos de la balanza de pagos incorporan todos los instrumentos en los que se materializa la IED. En cambio, los datos a nivel de empresa que componen la muestra de este trabajo se refieren exclusivamente a las acciones y otras participaciones directas en el capital, que representan, en media, cerca del 90 por 100 de total de la IED de los últimos años.

(15) En este sentido, cabe mencionar que la Central de Balances dispone de una muestra adicional de empresas que compendia los balances disponibles en los registros mercantiles. Esta base permite complementar los estratos de empresas que están peor representados en la base de colaboración voluntaria de la Central de Balances. En consecuencia, una posible ampliación de este trabajo consiste en extender el análisis a este conjunto de empresas. Aunque el conjunto de las variables disponibles en esa base será sin duda inferior al contemplado en este trabajo, esta extensión podría mejorar el conocimiento de los condicionantes de los procesos de internacionalización de la pequeña y mediana empresa.

(16) Una posible extensión es analizar si la influencia de esos condicionantes difiere cuando se considera como variable dependiente el volumen o la intensidad de la inversión en el exterior.

(17) Con el fin de contrastar la robustez de los resultados respecto a la medición de las variables adoptadas, en este trabajo se consideró una medición alternativa de tamaño consistente en una variable que toma el valor 1 si la empresa tiene entre 0 y 10 trabajadores; 2 si tiene entre 11 y 50; 3 cuando su empleo se sitúa entre 51 y 100 trabajadores; 4 si está entre 101 y 200, y 5 si es mayor de 200. Los resultados empíricos que se discuten en este trabajo no son sensibles a la medición del tamaño adoptada.

(18) En este punto, resultan evidentes las dificultades que existen en el terreno empírico para delimitar las ventajas de propiedad y de internalización, ya que la evidencia de muestra que estas últimas predominan en los sectores de mayor contenido tecnológico, don-

de abunda la mano de obra cualificada y que, en general, producen bienes o servicios diferenciados. Por consiguiente, en el terreno empírico ambos condicionantes se encuentran solapados.

(19) Existe evidencia de que, durante el periodo de análisis, algunas empresas han financiado sus proyectos de expansión internacional mediante el recurso a la financiación externa. En consecuencia, el aumento en sus ratios de endeudamiento observado difícilmente puede asociarse a la existencia de restricciones financieras. En este sentido, la ampliación temporal de la muestra permitiría analizar si los ratios de endeudamiento observados en un periodo condicionan las decisiones de inversión futuras.

(20) La estimación de un modelo *logit* no modifica las conclusiones que aquí se presentan.

#### BIBLIOGRAFÍA

- BARBA-NAVARETTI, G., y VENABLES, A. (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press.
- BASILE, R.; GUINTEA, A., y NUGENT, J. B. (2003), «The foreign expansion by Italian manufacturing firms in the nineties. An ordered probit analysis», *Review of Industrial Organization*, 23: 1-24.
- BELDERBOS, R., y SLEUWAEGEN, L. (1996), «Japanese firms and the decision to invest abroad: business groups and regional core networks», *The Review of Economic and Statistics*, 78: 214-220.
- BLONINGEN, B. A. (2005), «A review of the empirical literature on FDI determinants», *NBER (CA, MA), Working Paper* 11299.
- BLONINGEN, B. A.; ELLIS, C., y FAUSTEN, D. (2005), «Industrial grouping and foreign direct investment», *Journal of International Economics*, 65 (1): 75-91.
- BRAINARD, S. (1993), «An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade», *NBER*, diciembre, *Working Paper* 4583.
- (1997), «An empirical assessment of the proximity-concentration trade-off between multinational sales and trade», *American Economic Review*, vol. 87, número 4: 520-544.
- BUISÁN, M., y ESPINOSA, E. (2007), «Una aproximación al perfil de la empresa española internacionalizada, datos y reflexiones», ICEX, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, n.º 839.
- CAMPA, J. M., y GUILLÉN, M. (1996), «Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por empresas españolas», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, 66: 235-249.

CARR, D.; MARKUSEN, J. R., y MARKUS, K. (2003), «Estimating the Knowledge-capital-model of the multinational enterprise: Reply», *American Economic Review*, junio, 93 (3): 996-1001.

CAVES, R. E. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press.

CAZORLA, L. (1997), «La inversión directa de la PYME industrial española en países en vías de desarrollo: Un análisis de los factores determinantes», *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 761.

DELIOS, A., y HENISZ, W. (2000), «Japanese firms' investment strategies in emerging economies», *The Academy of Management Journal*, 43 (3): 305-323.

DOMINGO, T., y GARCÍA, M. (2006), «Manufacturing firms as foreign investors, a focus on Spanish firms», mimeo, Universidad de Valencia.

DUNNING, J. (1977), «Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach», en Ohlin Bent-Hesselborn, Per-Oven-Wijkman y Per Magnus (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, Londres, McMillan: 395-418.

— (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, Londres, Allen & Unwin.

DURÁN, J. J. (1987), «Decisiones de inversión directa en el exterior de la empresa española, 1979-1985», ICEX, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 643.

— (2002), «Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española», ICEX, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, número 799.

DURÁN, J. J., y ÚBEDA, F. (1997), «Experiencia internacional e intención de inversión directa de la empresa española en el Sudeste Asiático», ICEX, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, n.º 761.

EITHER, W. (1986), «The multinational firm», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 4, noviembre, 805-833.

FMI (1993), *Manual de Balanza de pagos*, 5.ª edición, Fondo Monetario Internacional.

GALÁN, J. I., y GONZÁLEZ, J. (2001), «Factores explicativos de la inversión directa española en el exterior», *Información Comercial Española*, 794: 103-122.

GRUBAUGH, S. G. (1987), «Determinants of direct foreign investment», *The Review of Economics and Statistics*, vol. 69, número 1: 149-152.

GUILLÉN, M. (2006), *El auge de la empresa multinacional española*, Marcial Pons, Madrid.

GUILLÉN, M., y GARCÍA CANAL, E. (2007), «La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistémica», *Información Comercial Española*, noviembre-diciembre, 839: 23-34.

HEAD, K.; RIES, J., y SWENSON, D. (1995), «Agglomeration benefits and location choice: Evidence from Japanese manufacturing investment in the United States», *Journal of International Economics*, 38 (3-4): 223-247.

HELPMAN, E. (1984), «A simple theory of trade with multinational corporations», *The Journal of Political Economy*, vol. 92, número 3, junio: 451-471.

HELPMAN, E., y KRUGMAN, P. (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge MIT Press.

HENISZ, W. J., y MACHER, J. T. (2004), «Firms and country-level trade-offs and contingencies in the evaluation of foreign investment: the semiconductor industry, 1994-2002», *Organization Science*, 15: 537-554.

HOLLENSTEIN, H. (2000), «The determinants of foreign activities of Swiss firms», *Lausanne, 27<sup>th</sup> Conference of the European Association for Research in Industrial Economics*.

HORSTMANN, I. J., y MARKUSEN, J. R. (1992), «Strategic investments and the development of multinationals», *International Economic Review*, febrero 1987a, 28: 109-121.

JONHANSON, J., y VAHINE, J. E. (1977), «The internationalisation process of the firm-A model of knowledge development and increasing foreign market commitment», *Journal of International Business Studies*, 8: 23-32.

LÓPEZ DUARTE, C., y GARCÍA CANAL, E. (1998), «La inversión directa realizada por las empresas españolas: un análisis a la luz del ciclo de desarrollo de la inversión directa en el exterior», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 7 (3): 161-178.

LOURI, H.; PAPANASTASSIOU, M., y LANTOURIS, J. (2000), «FDI in the EU periphery: a multinomial logit analysis of Greek firms strategies», *Regional Studies*, vol. 34,5: 419-427.

MARKUSEN, J. R. (1984), «Multinationals, multi-plant economics, and the gains from trade», *Journal of International Economics*, XVI, 16: 205-226.

— (1995), «The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade», *Journal of Economic Perspectives*, Primavera, vol. 9: 169-189.

— (1997), «Trade versus investment liberalization», *NBER (CA, MA), Working Paper* 6231.

MARKUSEN, J. R., y MARKUS, K. (1999), «Discriminating among alternative theories of the multinational enterprise», junio, *NBER (CA, MA), Working Paper* 7164.

<p>MARKUSEN, J. R., y VENABLES, A. (1995), «The increased importance of multinationals in North American economic relationships: A convergence hypothesis», en CANZONERI, M.; EITHER, W., y GRILLI, V. (eds.), <i>The New Transatlantic Economy</i>, Londres: Cambridge University Press.</p> <p>MOCK, R., y YEUNG, B. (1991), «Why investors value multinationality», <i>Journal of Business</i>, (64:2): 165-187.</p> <p>MYRO, R. I.; MARTÍN, D., y FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2006), «Desinversión de capital extranjero en España, una aproximación a su dimensión y a sus determinantes sectoriales», <i>Moneda y Crédito</i>, 222: 133-166.</p>	<p>NORMAN, G. (1998), «Foreign direct investment and international trade: A review», Tufts University, Department of Economics, <i>Discussion Paper 98-10</i>.</p> <p>PANTZALIS, C. (2001), «Does location matter?: An empirical analysis of geographic scope and MNC market valuation», <i>Journal of International Business Studies</i>, 32 (1): 133-145.</p> <p>PLÁ-BARBER, J. (1999), «Filiales y entrada en los mercados internacionales: factores determinantes», <i>Revista de Economía Aplicada</i>, 20 (8): 29-51.</p> <p>RAMÍREZ, M.; DELGADO, J. M., y ESPITIA, M. (2004), «Destino de las inversiones españolas: países industriales versus países en</p>	<p>desarrollo», <i>Revista de Economía Aplicada</i>, volumen XII (34).</p> <p>— (2006), «La internacionalización de las empresas españolas 1993-1999; un estudio de los factores de localización», <i>Moneda y Crédito</i>, Segunda Epoca, 222.</p> <p>SWENSON, Deborah L. (2004), «Foreign investment and mediation of trade flows», <i>Review of International Economics</i>, 12 (4): 609-629.</p> <p>TURRIÓN, J., y VELÁZQUEZ, F. J. (2004), «Presencia empresarial de España en los países de la ampliación: ¿una oportunidad perdida?», <i>Información Comercial Española</i>, 818: 165-184.</p>
--	---	---



---

COLABORACIONES

**V.**  
**POLÍTICA COMERCIAL**



## Resumen

En este trabajo, se pretende trazar una panorámica de análisis del peso que la acción pública en España ha alcanzado en la internacionalización de la economía española, así como de los retos a los que se enfrenta para los próximos años. También se identifican las claves de las políticas públicas a favor de la internacionalización y de los instrumentos que las soportan.

*Palabras clave:* España, internacionalización, competitividad, políticas públicas, instituciones, empresas, innovación.

## Abstract

Our aim in this study is to present an analytical overview of the importance that has been achieved by public action in Spain in the internationalization of the Spanish economy, as well as the challenges that will be faced over the next few years. We also identify the keystones of public policies in favour of internationalization and the instruments supporting them.

*Key words:* Spain, internationalization, competitiveness, public policies, institutions, companies, innovation.

*JEL classification:* F13, F23.

# EL DISEÑO DE LA POLÍTICA DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ESPAÑOLA EN LA ECONOMÍA GLOBAL

Ángel MARTÍN ACEBES

*Instituto Español de Comercio Exterior*

## I. INTRODUCCIÓN

**P**APELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA nos invita a debatir sobre la internacionalización de la empresa española y sobre el papel que tienen las políticas públicas en este campo. Iniciativa que agradezco porque posibilita una nueva ocasión de hacer balance, revisar las *lecciones aprendidas*, analizar los fundamentos de dichas políticas y, a la postre, reflexionar sobre la internacionalización de la empresa española y su inserción en la economía global.

## II. VEINTICINCO AÑOS DE TRANSFORMACIONES Y APERTURA ECONÓMICA

Precisamente acabamos de celebrar en 2007 el XXV Aniversario del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), y hemos tenido la ocasión de evocar, no sin cierta nostalgia, los tiempos en los que España iniciaba un curso acelerado de transformaciones económicas, entre las cuales ha sido especialmente relevante la apertura internacional.

Efectivamente, en estos años España ha pasado de ser una economía con una producción orientada hacia la demanda interna, a estar mucho más integrada en el mercado mundial, con un grado de apertura (1) que ha aumentado considerablemente hasta cerca del 59 por 100 en la actualidad.

España ha ganado además cuota mundial de exportación de bienes y servicios; si en 1982 ésta representaba el 1,4 por 100 sobre el total de las exportaciones mundiales, actualmente supone el 2,1 por 100, en un contexto de enorme expansión de los flujos comerciales a escala mundial. Eso ha sido posible porque las exportaciones españolas han crecido en mayor medida que el comercio mundial: desde 1985 el valor de las exportaciones españolas en dólares se ha multiplicado por 7,7 frente al total mundial de 5,3 (2).

Asimismo, la salida neta de capitales al extranjero ha significado una pieza clave en el desarrollo de nuestro sector exterior, habiéndose generado un crecimiento del *stock* de inversión bruta en el extranjero desde el 3 por 100 del PIB en 1990 a casi el 41,5 por 100 en 2006. Desde 1999, la inversión española en el exterior supera a la inversión recibida. De acuerdo con los datos de la UNCTAD, España figuraba como el tercer inversor más importante del mundo en 2007, situación que no conoce precedentes. Uno de los aspectos más destacables de este proceso es la participación en el total mundial de la inversión exterior directa (IED) española, que, con cerca de un 6 por 100 en el período 2001-2006, supera con creces la de nuestras exportaciones en el comercio internacional de bienes (Gordo *et al.*, 2008). Ello es muestra del uso intenso de nue-

vas fórmulas de internacionalización que van más allá de la mera exportación.

### III. GLOBALIZACIÓN: EL ACTUAL CAMPO DE JUEGO

Pero también el entorno internacional ha variado espectacularmente; han coincidido en un período relativamente corto de tiempo una serie de fenómenos económicos entre los que debemos señalar el recorte significativo de las barreras comerciales, acompañado de otras políticas públicas liberalizadoras, una fuerte reducción de los costes logísticos y de comunicación y la explosión de los flujos financieros y del comercio mundial, que conjuntamente han acrecentado el proceso de integración mundial en curso de los mercados, o globalización. Se estima que 1.000 millones de nuevos trabajadores y consumidores han engrosado el mercado global durante la última década, creando múltiples oportunidades para las empresas globalizadas. Estas tienden además a operar bajo el principio *build where you sell* (produce donde vendas), es decir, prestando tanta o más importancia a la inversión de establecimiento que a la exportación desde el país de origen (Hamilton y Quinlan, 2008).

Para el futuro deberemos esperar, según el Banco Mundial —*Global Economic Prospects* (3)—, que la economía mundial experimente en los próximos años una nueva intensificación de dicho proceso de globalización, marcado por:

— Un creciente protagonismo de las economías emergentes.

— La gran mejora de la productividad, debido al funcionamiento a escala mundial de las ca-

denas de producción; como han señalado Hamilton y Quinlan (2008), «el intercambio de productos está siendo complementado por el intercambio de tareas»; especialmente en el sector servicios, que será el gran protagonista de los intercambios futuros.

— Una cada vez mayor difusión de la tecnología, gracias al mejor acceso y más bajos costes de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) que amplía el espectro de bienes comercializables.

Dada la mayor disponibilidad de información y tecnología, los países prosperarán según su habilidad para incorporar ambas.

Hoy se admite que la ventaja comparativa de la teoría neoclásica del comercio internacional, sustentada en la complementariedad de la producción entre países a través del comercio interindustrial, ha quedado superada por el auge del comercio intraindustrial. Los beneficios de los rendimientos crecientes de escala, combinados con la diversificación de la demanda —*preferencia por la variedad*— en los países desarrollados, han dado lugar a nuevas explicaciones de por qué se comercia, abriendo nuevas posibilidades de exportación para todo tipo de países. Krugman (2008), por ejemplo, considera la posibilidad de una creciente especialización vertical por la que los países en vías de desarrollo producen bienes que pertenecen a nichos trabajo-intensivos en el marco de sectores intensivos en capital y conocimientos.

#### 1. Multilocalización

La globalización de la economía mundial vivida en los últimos 25 años parte de una serie de hechos que tienen lugar a finales de la dé-

cada de los ochenta. La caída en 1989 del muro de Berlín simboliza la desaparición de las barreras artificiales que dividían al mundo, facilitando intercambios económicos y de otra índole que esas barreras habían hecho hasta entonces imposibles. La desaparición de las barreras políticas y la revolución que simultáneamente está teniendo lugar en las tecnologías de la información dan lugar a formas nuevas en la organización de los procesos productivos. Se desarrolla la subcontratación a escala global y se relocalizan empresas o parte de sus procesos productivos en áreas donde dichos procesos pueden realizarse a menor coste. Se asiste a la aplicación del *insourcing*, o descarga de procesos internos de una empresa en otra, frecuentemente en un país distinto.

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

En segundo lugar, aparece la posibilidad de suministrar desde cualquier lugar del globo servicios que hasta entonces sólo podían prestarse localmente. Hoy los *call centres* o los centros de atención al cliente se sitúan frecuentemente fuera del país de residencia de la empresa o el cliente. Servicios tales como elaborar las declaraciones de la renta o

diagnósticos médicos pueden efectuarse a mucha distancia, aprovechando incluso la diferencia de husos horarios para que los resultados estén disponibles a la mañana siguiente.

En el caso de España, el «Informe de la Subcomisión Parlamentaria para el análisis de las medidas a proponer al Gobierno en relación a los procesos de deslocalización y para estimular las mejoras de la competitividad de la economía 2007» (Congreso de los Diputados, 2008), concluye que la integración de España en la economía global y la asignación de recursos eficientemente a escala mundial permite mejorar la productividad y competitividad de nuestras empresas.

## 2. Internacionalización, competitividad e innovación

Siendo la internacionalización el camino a la globalización, ello implica fortalecer las capacidades corporativas, así como facilitar y proteger las vías a través de las cuales las empresas innovan y cambian. Las referencias de cambio y la obtención de recursos, tanto humanos como tecnológicos y de capital, se realizan en mejores condiciones en los mercados globales que desde la sola presencia en los mercados locales. Innovar en el marco de una posición competitiva internacional es siempre un proceso más enriquecedor

Innovación, internacionalización y competitividad engarzan plenamente con los ejes y objetivos específicos del Plan Nacional de Reformas PNR 2005-2010 y la Agenda de Lisboa, cuya consecución esta efectivamente condicionada, en mayor o menor medida, por la mayor integración de España en el mundo.

Además, una economía europea sostenible e innovadora y que tenga en cuenta la cohesión social sólo es creíble en el marco de un mundo más abierto y más integrado. Y se hace viable, así lo vino a declarar la *estrategia de crecimiento* que la Comisión Europea presentó en enero de 2005, en el momento en que se reconoce la prioridad de revitalizar la economía europea mediante la recuperación del retraso tecnológico frente a los principales competidores internacionales. En otras palabras: el reto de la internacionalización y de la innovación es la clave para hacer que la estrategia de la Agenda de Lisboa tenga sentido.

## 3. La racionalidad de la intervención pública

La colaboración público-privada y el apoyo estatal a los agentes económicos en sus esfuerzos por acceder a los mercados exteriores se fundamentan tradicionalmente en la realidad de la existencia de *fallos del mercado*, en forma de barreras al libre comercio de bienes y servicios (dimensión empresarial reducida, asimetrías de información, desigual capacidad de gestión, irregular desarrollo de las comunicaciones, barreras y sesgos culturales, obstáculos legales, etc.) que muchas veces las empresas, especialmente si son PYME, no están en condiciones de afrontar en solitario.

Existe una amplia evidencia empírica sobre la existencia de estos fallos de mercado, de estas barreras al comercio y a la inversión que llevan a que las empresas, en ausencia de apoyo público, no se internacionalicen de forma óptima. También existe un acuerdo generalizado sobre la necesidad que tienen las empresas de contar con políticas activas públicas y eficaces que les ayuden a superar es-

tas barreras y a obtener beneficios de la internacionalización.

Dentro de esa *lógica de la intervención* (4), el sector público tiene una importante contribución a este proceso, y no tanto a través de subvenciones como mediante la provisión de *bienes y servicios públicos* dirigidos a animarles a abrirse al exterior (5), a reforzar a las empresas ya internacionalizadas y a propiciar que las lecciones aprendidas se repartan por el sistema, realimentando el círculo virtuoso.

En situaciones donde además se arrastran déficit importantes de competitividad, la acción pública de apoyo a la internacionalización puede ser también relevante, como ya se ha comentado, para catalizar esa convergencia, al ayudar a la mentalización de las empresas sobre la necesidad de cambio y apoyar selectivamente ese proceso.

De esta forma, la internacionalización genera efectos positivos, directos e indirectos, sobre la productividad, la competencia y la innovación de la economía (Campa y otros, 2004).

## IV. LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS: GRADO DE INTERNACIONALIZACIÓN

Las empresas españolas han debido adaptarse progresivamente a este nuevo entorno internacional, adoptando distintas formas en su aproximación a los mercados exterior. Del informe «Perfil de la empresa exportadora española 2007» (ICEX, 2008) podemos extraer una primera aproximación, a partir de las cifras de exportación, respecto del nivel y problemática de internacionalización de la empresa española en la actualidad. El perfil

CUADRO N.º 1

**PRINCIPALES ÁREAS GEOGRÁFICAS Y MERCADOS 2007**

	<i>Porcentaje de empresas</i>	<i>Importe (miles de euros)</i>
Europa.....	37,8	137.224.663
América.....	23,6	18.374.938
África.....	19,7	8.190.676
Asia.....	14,5	11.333.862
Oceanía y otros.....	4,3	6.354.005
<b>Total.....</b>		<b>181.478.147</b>

de las empresas exportadoras que resulta de estos datos recientes responde a las siguientes características principales.

— Alta concentración del volumen de exportación en pocas empresas (1.000 empresas son responsables del 66 por 100 de la ventas), aun dentro de una evolución moderadamente creciente de empresas que exportan más de 50.000 euros (34.600 en 2004, 35.800 en 2007).

— Baja diversificación geográfica, con el mercado de la UE absorbiendo el 76,2 por 100 del total de las exportaciones y con América en segundo lugar, con el 10,9 por 100. Aun así, con una mayor diversidad por zonas geográficas si en vez de exportaciones se toman empresas exportadoras, con un 37,8 por 100 exportando a la UE, un 23,6 por 100 a América, 19,7 por 100 a África, 14,5 por 100 a Asia y 4,3

por 100 a Oceanía y otros territorios (cuadro n.º 1).

— En las exportaciones españolas por macrosectores (*productos agroalimentarios; bebidas; bienes de consumo; materias primas, productos industriales y bienes de equipo*) no se observan cambios significativos en los últimos años ni en la distribución sectorial de la exportación ni en la participación de los primeros sectores exportadores en el total (cuadro n.º 2). Bien es verdad que el contenido tecnológico de nuestra exportación ha mejorado, con un aumento de la participación de las exportaciones de tecnología media y alta, en detrimento de las exportaciones de baja tecnología.

— Por comunidades autónomas, Cataluña se consolida como la primera exportadora. A continuación, aunque a cierta distancia, se sitúan Madrid y la Comunidad Valenciana (cuadro n.º 3).

Pero las empresas españolas han adoptado otras formas de internacionalización que van más allá de la exportación. La operativa de las empresas españolas en el exterior la han analizado Guillén y García Canal (2008) en un informe patrocinado por el ICEX. El profesor Guillén ha elaborado una base de datos sobre las operaciones, al margen de la exportación, llevadas a cabo por empresas españolas en los últimos diez años, a través de la cuál podemos llegar a identificar diversas características distintivas del proceso de expansión internacional de las empresas españolas:

— El número de empresas que han realizado al menos una operación, y que por tanto han establecido una presencia estable en el exterior entre 1986 y 2007, es de 2.350, de las que 2.249 son de propiedad española. Estas empresas han realizado 7.543 operaciones que aparecen identificadas individualmente en la base de datos.

— Las empresas españolas han realizado operaciones internacionales en todos y cada uno de los sectores de actividad más importantes, desde los primarios hasta los terciarios, pasando por la construcción y los secundarios.

— Las empresas del sector servicios y, dentro de ellas, las empresas de servicios regulados

CUADRO N.º 2

**PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES 2007**

	<i>Porcentaje empresas</i>	<i>Importe (miles de euros)</i>
Productos agroalimentarios.....	8,89	22.362.315
Bebidas.....	3,04	3.010.297
Bienes de consumo.....	34,89	31.202.543
Materias primas, productos industriales y bienes de equipo.....	53,18	124.883.392
<b>Total.....</b>		<b>181.478.548</b>

CUADRO N.º 3

	Importe (miles de euros)
Cataluña.....	49.951.177
Madrid .....	19.473.208
Comunidad Valenciana .....	18.544.887
Andalucía .....	15.798.117
País Vasco.....	18.834.259
Canarias .....	1.664.403
Galicia .....	15.999.586
Asturias .....	3.567.132
Castilla y León .....	9.517.527
Murcia.....	4.392.539
Aragón.....	8.726.408
Cantabria .....	2.185.908
Castilla-La Mancha .....	3.007.347
Navarra.....	5.587.100
Baleares.....	1.521.108
La Rioja.....	1.176.354
Extremadura .....	1.050.769
Melilla .....	4.986
Ceuta .....	1.466
Sin identificar.....	474.266
<b>Total España .....</b>	<b>181.478.548</b>

(como servicios financieros, energía, agua y telecomunicaciones) han sido las grandes protagonistas de este proceso, al emprender el 35 por 100 de las operaciones identificadas. Destaca por su importancia durante los últimos años el sector de *servicios a las empresas*, que representa un 10 por 100 del total de las operaciones.

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

— Las empresas españolas han ido aumentando progresivamente el uso de las adquisiciones y de las modalidades de expansión internacional que implica actuar sin socios. Asimismo, el porcentaje del

capital asumido en las operaciones de control compartido ha venido creciendo a lo largo del tiempo. Esto significa que las empresas han ido aumentando progresivamente el compromiso de recursos que dedican a cada operación de expansión internacional.

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

Es decir, estaríamos antes un *mix* que, lejos de ser insatisfactorio, presenta luces y sombras, con unas exportaciones que, aun con crecimientos sólidos en volumen y número de empresas, presentan: 1) lagunas de despliegue geográfico, especialmente en mercados emergentes; 2) una baja diversificación sectorial e insuficiente valor añadido en términos

de los nuevos factores de competitividad (diseño, marca, etc.); 3) un número de empresas que operan en mercados exteriores aún claramente bajo, y 4) por otro lado, es notable el dinamismo y número de empresas establecidas en el exterior (2.350), provenientes de muchos sectores, además en una gama amplia de países, aunque todavía resalten Asia, Oriente Medio y Rusia como asignaturas pendientes, y con múltiples modalidades operativas.

Por otro lado, del análisis de una serie de estudios realizados con el patrocinio de ICEX (6) sobre algunos sectores significativos de la economía española (*tecnologías de la información y comunicación, máquina-herramienta, consultoría, calzado y aceite de oliva*), se deduce una serie de factores comunes a las empresas españolas más exitosas en el mercado global.

— Una tendencia hacia la especialización y la diferenciación de los productos y servicios, aumento y control de la calidad de éstos, innovación en los canales de comercialización, desarrollo de la marca, potenciación del diseño y de la innovación. Para las empresas españolas resulta imprescindible competir potenciando los factores distintos del precio.

— Las empresas exitosas realizan un importante esfuerzo de I+D+i, así como la incorporación de nuevas tecnologías.

— Para poder satisfacer la demanda de los clientes en un entorno cada vez más cambiante, es preciso mantener cercanía y estrecho contacto con ellos, por lo que es recomendable una estrategia de implantación en los distintos mercados.

— En cuanto al comercio de productos, para lograr cercanía



y un adecuado servicio técnico es recomendable una estrategia de implantación en los distintos mercados.

— También es reseñable la tendencia de las empresas con mejores resultados a ganar tamaño, así como a acompasar su crecimiento con la estrategia internacional. Este crecimiento se logra, en muchas ocasiones, a través de alianzas estratégicas con empresas internacionales.

Estos factores son determinantes del éxito de las empresas, en un mercado globalizado, que ya llevan algún tiempo practicando las empresas españolas, incluso en los sectores en crisis o con fuerte competencia, con excelentes resultados.

## V. LA MISIÓN DEL ICEX

Se puede entender por tanto el cometido de ICEX, su red exterior de oficinas comerciales y su red de direcciones territoriales y provinciales en una doble dimensión:

1) Facilitar, promover y fortalecer los procesos de internacionalización en las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, aportando competitividad al sistema y beneficiando a toda la economía en su conjunto.

2) Colaborar con las empresas involucradas en dicho proceso de internacionalización, en cualquiera de sus estadios, de cara a enfrentar los llamados «fallos del mercado», entendiendo que si el Estado puede ayudar a superarlos de una forma económicamente eficiente y viable, ello permitirá a las empresas generar suficiente valor añadido para justificar el coste de la intervención y generando riqueza colectivamente (Congresos de los Diputados, 2008).

De ahí que en ICEX nos encontremos en pleno refuerzo de nuestra oferta de servicios, a partir de unas líneas principales de carácter estratégico (Martín Acebes, 2005) que se detallan en el apartado siguiente, sustentadas sobre los principios de *adición*, de modo que las acciones del Instituto deben ser complementarias de las realizadas por las propias empresas, sin suplantar en ningún caso a la actividad privada, pero aportando un claro valor añadido a ésta; *cofinanciación* con los perceptores de los servicios, de forma que ambos se involucren en un mismo proyecto, y *cooperación institucional* con todos los agentes que comparten el mandato de impulsar la internacionalización de la empresa: organismos de promoción de las comunidades autónomas, Consejo Superior de Cámaras, CEOE, asociaciones sectoriales. De esta forma respondemos con una mayor especialización de nuestros servicios a la realidad de la especialización consustancial con la globalización.

Dos décadas y media de intensa actividad por parte de ICEX desde su fundación, dirigida a lograr obtener masa crítica en cuanto a presencia empresarial en los mercados exteriores, nos ha permitido acumular unas *lecciones aprendidas* que son de gran valor a la hora de esa planificación estratégica para el corto y medio plazo.

## 1. Estrategias y programas principales

El marco estratégico que ICEX está priorizando en estos momentos y en el futuro inmediato bajo el siguiente período de planificación (7), en un contexto de creciente autoexigencia respecto de la evaluación de su impacto a través de un esquema de indicadores y resultados, descansa en los ejes argumentales que recoge el cuadro n.º 4.

Los principales programas que desarrollan dichas estrategias se mencionan a continuación, sin ánimo de exhaustividad.

- En primer lugar, ICEX quiere seguir contribuyendo a *incrementar sustancialmente la base exportadora*: número y la calidad de las empresas exportadoras e inversoras que se incorporen a los mercados globales. Hemos visto anteriormente que en este ámbito hay un amplio margen de actuación, dado que las ratios de participación empresarial exterior son aún muy reducidas (8). Los programas de iniciación a la exportación de ICEX en curso son dos:

— *Programa de iniciación a la promoción exterior* (PIPE) (9), que se ejecuta desde 1997 conjuntamente con el Consejo Superior de Cámaras y con la colaboración de cámaras de comercio y comunidades autónomas (y que ha sido reformado en 2006 de cara al pe-

CUADRO N.º 4

### MARCO ESTRATÉGICO DE ICEX

- Iniciación en la internacionalización de empresas pequeñas y medianas (PYME): aumento de base exportadora
- Refuerzo de la competitividad de las empresas en proceso de internacionalización
- Mejora de la imagen en el exterior de los bienes y servicios españoles
- Colaboración institucional para la internacionalización
- Fomento de una cultura de *mejores prácticas* en el desempeño

ríodo 2007-2013), por el que han pasado más de 5.000 empresas. Las cifras avalan un resultado más que satisfactorio, ya que durante los últimos años se observa un aumento continuo de empresas exportadoras regulares, de forma que desde 2003 esta cifra se ha incrementado en 5.459 empresas, lo que representa un 14 por 100 del total de empresas exportadoras regulares.

— *Aprendiendo a exportar* (APEX), cuyo objetivo es sensibilizar a las PYME no exportadoras sobre la importancia de la internacionalización para ser más competitivas y prepararlas en aquellas áreas de competitividad que necesiten refuerzo antes de salir al exterior. Lanzado en 2005, se han celebrado más de 22 jornadas a lo largo de todo el territorio nacional, resultando en más de 1.200 las empresas apuntadas al programa tras la realización del diagnóstico.

- Estamos asimismo comprometidos en ayudar a *mejorar las capacidades competitivas de las empresas ya exportadoras e inversoras*, trabajando en distintos frentes:

— Aprovechando las facilidades que ofrecen las TIC para acercar la información, lo que se refleja en una serie de servicios y programas como son: el *Centro de información*, que provee un sistema integral de información y consultas que atiende una media de 100.000 peticiones anuales; el *Sistema de portales ICEX* en Internet, que comprende más de veinte portales de todo tipo desde el corporativo de ICEX ([www.icex.es](http://www.icex.es)), pasando por los portales sectoriales de la moda, vinos, gastronomía, hábitat y tecnología, hasta los portales inversos en los idiomas de los países a los que se destinan ([www.spainbusiness.com](http://www.spainbusiness.com));

el programa *Pasaporte al exterior*, recientemente lanzado, y que proporciona a las empresas una herramienta *on-line* de gestión, formación e información sobre su estrategia exterior; el *Centro virtual de experiencias de internacionalización*, fruto de la colaboración con la AEDE (Asociación Española de Representantes de Escuelas de Dirección de Empresas), y puesto en marcha el año pasado con el objeto de poner al alcance de todos los interesados el análisis de experiencias de éxito internacional de empresas españolas; publicaciones *on-line* (revistas *El Exportador* y *Spain Gourmetour*) que reflejan el liderazgo de ICEX en el ámbito editorial en castellano sobre temas de comercio exterior.

— Adecuando el factor humano a las necesidades de las empresas, por lo que ICEX se esfuerza en facilitarles personal capacitado mediante el ya consolidado programa de *Becas ICEX de Internacionalización*, que anualmente ofrece más de 300 jóvenes formados en comercio exterior, y otro programa nuevo: *Profesionales extranjeros para las empresas*, que responde a la demanda de profesionales cualificados en mercados de difícil acceso que se integren en empresas españolas establecidas en estos mercados.

— Ofreciendo servicios individualizados sujetos a tarifa, adaptados a las necesidades particulares de cada empresa, tales como preparación de agendas, estudios de mercado o estrategias de comercialización, por medio del programa de *Servicios personalizados* que ponemos en marcha este año y que prestará la red de oficinas económicas y comerciales de España en el exterior a través de ICEX.

— Promocionando nuestra oferta de bienes y servicios en el

exterior, basándonos en tres niveles de actuación: 1) empresarial, destacando el *Plan de apoyo a la internacionalización de la innovación*, en el que ICEX apoya a empresas que estén haciendo un esfuerzo especial de innovación, y por tanto de mejora de su productividad y competitividad; 2) sectorial, mediante el desarrollo, en colaboración con las asociaciones profesionales, de más de 100 *planes sectoriales* de todos los sectores de la actividad económica, y 3) y macrosectorial, de manera que, aprovechando las sinergias de la promoción sectorial a través de la superposición de actividades de tipo horizontal, revierta en la mejora de la imagen de nuestra oferta, identificándola con garantía de calidad, servicio y continuidad. En este apartado resaltan por méritos propios el *Plan de apoyo a la internacionalización de las industrias culturales* y el *Plan de internacionalización de la tecnología*. Estos dos últimos niveles de actuación se traducen en la práctica en más de 2.000 actividades de promoción anuales en todo el mundo, de las que más de 400 son ferias.

— Apoyando, en fin, la inversión española en el exterior y nuestra presencia en proyectos multilaterales, no sólo poniendo a disposición de las empresas herramientas específicas de información, sino también favoreciendo los contactos empresariales mediante la organización de *foros de inversiones y cooperación empresarial*, proporcionando ayudas directas para la realización de proyectos de inversión gestionadas en el *Programa de apoyo a proyectos de inversión*, o para el acceso a los mercados multilaterales mediante el *Programa Licita*.

- ICEX considera asimismo necesario contribuir sustantivamente a los esfuerzos de la sociedad

española por *mejorar nuestra imagen-país*. La imagen de España en el exterior, siendo aceptable y habiendo mejorado claramente en los últimos treinta años, dependiendo también de la lejanía geográfica y del entorno cultural de las personas o colectivos que eventualmente se manifiesten al respecto, no viene siempre asociada a la imagen de calidad, seguridad o diseño que merecen los bienes y servicios de una economía que está entre las diez primeras economías mundiales en términos de PIB. Esta realidad está afectando seguramente a los márgenes comerciales de los procesos exportadores y a la rentabilidad de los procesos inversores tanto en el exterior como en el interior.

Bien es verdad que esta mejora no se puede «fabricar», ya que la imagen, en definitiva la reputación, es el resultado de un proceso histórico, pero sí se puede gestionar más activamente, especialmente, en lo que respecta a ICEX, en los aspectos ligados a la potenciación de la imagen de la empresa española, sus marcas y los productos y servicios españoles en el exterior.

En cualquier momento, pero especialmente en una etapa de maduración económica y social, donde ya se tiene que competir con los mejores en el campo de la globalización, el empleo de recursos públicos para el fomento de la internacionalización debe tener la mejora de la imagen como uno de sus vectores prioritarios.

ICEX viene participando desde hace años en iniciativas de análisis y fomento de la imagen-país, de las empresas, de sus marcas y de los productos y servicios a diferentes niveles, pero quiere asentar y definir claramente esta estrategia de mejora de la imagen como una de las prioridades, reforzando las políticas existentes al

respecto y diseñando eventualmente otras nuevas que permitan avanzar claramente en el propósito de conseguir una mejor imagen-país y de nuestra oferta de bienes y servicios.

En este línea, el ICEX colabora con el Foro de Marcas Renombradas Españolas (FMRE) a través de la fundación del mismo nombre, de la que el ICEX es patrono fundador, en la definición, cofinanciación y desarrollo conjunto de actividades, en el ámbito de la promoción internacional de las marcas españolas, tales como investigaciones, encuestas sobre imagen de España, publicaciones técnicas y de imagen /prestigio, seminarios y encuentros sobre la importancia de la marca, etcétera.

- La actividad desplegada por *instituciones* de las comunidades autónomas y otras entidades, como el Consejo Superior de Cámaras o la CEOE, etc., para impulsar la internacionalización de empresas crece de día en día y puede crear valor si garantizamos ciertos niveles de cooperación. Nuestra política en esta área es la de apoyar iniciativas y aunar esfuerzos en lo posible, colaborando para que se optimice la acción exterior de esa pluralidad de entidades, algunas derivadas de la nueva realidad constitucional (que no existía cuando el ICEX se creó), defendiendo la creación de masa crítica operacional en el exterior en materia de apoyo público, aprovechando las economías de escala y, en definitiva, tratando de hacer país. De este modo, las empresas podrán beneficiarse de una actuación conjunta que potencie los resultados.

La creación del Consejo Interterritorial de Internacionalización (CI) en 2006 ha sido un paso importante en la dirección de esa promoción conjunta y coordinada en el exterior.

## 2. Diversificación geográfica

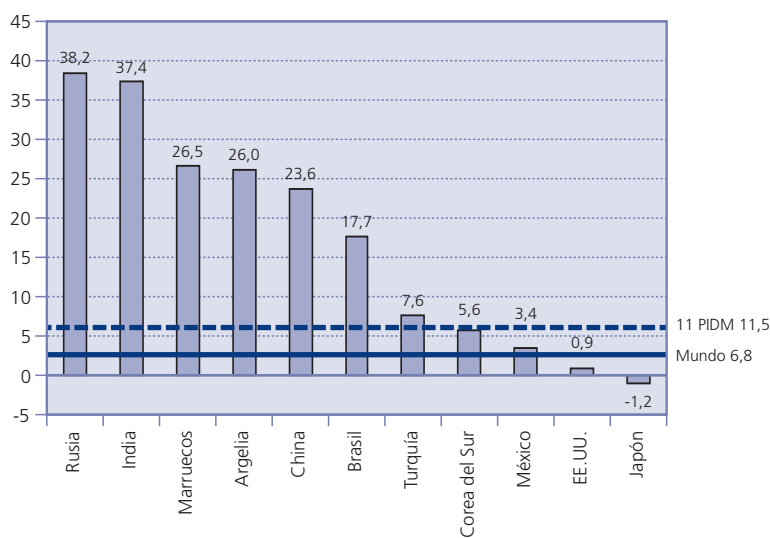
La baja diversificación de nuestros mercados de exportación nos hace depender excesivamente del ciclo económico de los mercados tradicionales y, literalmente, perder oportunidades de negocio en nuevos mercados emergentes. ICEX ha ido liberando recursos que se destinaban a la UE para asignarlos a terceros países y a mercados emergentes de alto potencial, donde las empresas tienen más dificultades para acceder.

Dentro de esta estrategia dirigida a liberar recursos crecientes para la promoción exterior en mercados de alto potencial se incardina el *Plan integral de diversificación de mercados* (PIDM) (10). Este plan, puesto en marcha en 2005 por la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, y aplicado por todas sus unidades directivas, entre ellas el ICEX, pretende: 1) aprovechar el crecimiento de la economía y el comercio de una serie de países dentro de la economía mundial; 2) impulsar una diversificación del comercio exterior español hacia nuevos mercados, manteniendo al mismo tiempo la posición competitiva en los mercados tradicionales, y 3) afianzar e incrementar las inversiones españolas en el exterior en nuevas áreas de oportunidad.

Los once países incluidos dentro del Plan, y considerados por lo tanto prioritarios, son: China, México, Marruecos, Argelia, Rusia, Brasil, Estados Unidos, India, Japón, Turquía y Corea.

El seguimiento del PIDM permite constatar unos resultados positivos tanto en los flujos comerciales como en los de inversión. Estos buenos resultados se han consolidado en 2007: la exportación a los países incluidos en el PIDM ha crecido de nuevo por en-

GRÁFICO 1  
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES A PAÍSES INCLUIDOS  
EN EL PIDM (2007/2008)



Fuente: Subdirección General de Análisis, Estrategia y Evaluación a partir de datos de DATAINVE.

cima del total de la exportación española de 2007, esto es, un 11,5 por 100 frente a un 6,8 por 100, respectivamente.

También se avanza en el objetivo de diversificación de mercados, ya que las exportaciones a los países incluidos en el PIDM han pasado de representar del 11,9 por 100 del total de las exportaciones españolas en 2006 a un 14,5 por 100 en el año 2007. Y ello es aún más meritorio si tenemos en cuenta la evolución del tipo de cambio del euro respecto del dólar, que no ha impedido que España se haya situado como el cuarto inversor extranjero en Estados Unidos en 2007.

## VI. CONCLUSIONES

España ha dado grandes pasos adelante en la internacionalización de su economía, pero tiene aún un largo camino por recorrer hasta lograr unos niveles de competi-

tividad que le garanticen un crecimiento sostenido y sin sobresaltos. No olvidemos que disfrutamos de dinamismo en nuestra economía, aunque acompañado de un elevado déficit exterior por exceso de demanda que, aunque es financiable en un contexto de unión monetaria, nos está señalando claramente las limitaciones de nuestra capacidad de competir.

Es urgente, por tanto, redoblar los esfuerzos privados y públicos hacia la consecución de una mayor competitividad global, tanto a escala colectiva como a escala individual de los agentes económicos, que nos permita aumentar nuestra cuota de participación en el mercado global y recuperar también mercado nacional. Las empresas españolas exportadoras e inversoras están dando sobradas muestras de aceptación de dicho reto.

ICEX, como institución principal del sistema institucional públi-

co de promoción de la internacionalización, no se está quedando atrás, y hemos visto cómo, en desarrollo de una *lógica de intervención* bien argumentada, se especializa en fortalecer las capacidades corporativas y facilitar y proteger las vías a través de las cuales las empresas innovan y cambian, de forma asociada al fenómeno de apertura al exterior.

En esa línea, ICEX trabaja, en primer lugar, para que las empresas no internacionalizadas entren en este proceso de internacionalización a partir de un impulso inicial de mejora de sus posibilidades de competir vía los diversos programas a los que nos hemos referido, habiendo logrado unos resultados cuantitativos estimables y un reconocimiento de la bondad de sus programas especializados en esta materia. En todos esos programas, el énfasis metodológico se ha dedicado a resaltar cómo la internacionalización es la resultante de procesos de cambios organizativos y productivos.

Asimismo colabora, a través de los programas de refuerzo de la competitividad, con aquellas empresas ya en proceso de internacionalización, contribuyendo a que se haya alcanzado en 2007 una cifra cercana a 100.000 exportadores en todo el país; de ellos, 40.000 exportadores regulares.

Es interesante asimismo comprobar cómo ya se ha llegado en 2007 a una cifra de empresas españolas con una presencia estable en el exterior, que puede llegar, en una interpretación amplia, a las 10.000 empresas, muchas de ellas empresas *clientes* de ICEX que han participado en sus programas de establecimiento y colaboración empresarial con el exterior.

ICEX prioriza, tanto como la colaboración con las empresas *clien-*



tes, la cooperación con las instituciones públicas y no públicas embarcadas también en la prestación de servicios de internacionalización, de cara a sumar fuerzas para ese desempeño común tan importante.

Asimismo, concede a la mejora de la imagen un papel primordial en estos momentos, acorde con la importancia adquirida en el contexto de las naciones desarrolladas.

Parece evidente que nuestro bienestar de aquí en adelante va a seguir dependiendo de la incorporación plena de España al mercado global, en una época de grandes retos marcados por los avances tecnológicos, los cambios sociales, las migraciones, el medio ambiente, etc. A nivel económico y empresarial, la llamada *globalización*, generada por dichos avances sociales y técnicos, se configura, entre otras cosas, como una fuente de crecimiento y bienestar, y de grandes oportunidades de negocio exportador e inversor.

Además, ya no se concibe la internacionalización exclusivamente ligada a los procesos de venta o empresariales. La internacionalización se vincula a las políticas de investigación y desarrollo, a la creación de infraestructuras, a la mejora del capital humano, etc., en definitiva, a la mejora de la competitividad.

Por ello, cualquier estrategia a favor de la internacionalización deberá inscribirse en un contexto de cambios globales y generales de la economía que afecten a la innovación, el conocimiento, la investigación y la sostenibilidad.

**NOTAS**

(1) Grado de apertura entendido como *importaciones+exportaciones/PIB*.

(2) Fuente: OMC, Ministerio de Industria Turismo y Comercio.

(3) <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPECTS/GEPEXT/EXTGEP2006/0,,contentMDK:20709766~menuPK:1026823~pagePK:64167689~piPK:64167673~theSitePK:1026804,00.html>.

(4) Uno de los mejores análisis sobre los «fallos del mercado» como justificación de la intervención pública para apoyar la internacionalización de las empresas viene posiblemente del Reino Unido. Ver UK Department of Trade and Industry (2006).

(5) En la literatura económica se ha estudiado ampliamente el fenómeno que se conoce como «histéresis»: la tendencia que tienen las empresas a no salir al exterior, a mantenerse en el mercado interior por razones económicas, a pesar de los beneficios que tendría exportar. (Ver CAMPA y otros, 2004).

(6) ORTUETA (2007), DÍAZ DE LA GUARDIA (2007), RUBALCABA (2007), Consultora Ageron (2007) y FICE (2007).

(7) Plan Estratégico ICEX 2009-2012 y Plan Anual 2009, en preparación.

(8) Hemos visto anteriormente cómo cerca de 100.000 empresas (98.487) han exportado en 2007 y cómo cerca de 40.000 (39.213) lo han hecho regularmente durante los últimos cuatro años. Si comparamos esas cifras con el *Censo de Empresas* del INE, a 31 de enero de 2007 se obtiene un porcentaje de solamente un 6,1 por 100 del total de empresas con asalariados que exportaron durante 2007, y únicamente un 2,4 por 100 que lo hacen regularmente.

(9) [http://www.portalpipe.com/icex/applications/PIPE2000/cda/controller/pagePIPE/0,4651,5112418\\_5113044\\_5114606\\_0,00.html](http://www.portalpipe.com/icex/applications/PIPE2000/cda/controller/pagePIPE/0,4651,5112418_5113044_5114606_0,00.html).

(10) [http://www.icex.es/icex/cda/controller/page/CEX/0,6558,5518394\\_65544503\\_5589197\\_0\\_0\\_-1,00.html](http://www.icex.es/icex/cda/controller/page/CEX/0,6558,5518394_65544503_5589197_0_0_-1,00.html).

**BIBLIOGRAFÍA**

BANCO MUNDIAL (2007), «Managing the next wave of globalization», *Global Economic Prospects*.

BERGER, S. (2005), «Globalization and politics», *MIT IPC Globalization Working Paper 00-005*.

— (2006), *How We Compete*, Ed. Doubleday.

BERNANKE, B. (2006), «Global economic integration: What's new and what's not?», *Discurso en el Federal Reserve Bank of Kansas City*, agosto.

BHAGWATI, J. (2004), «The muddles over outsourcing», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 18, Otoño.

BLINDER, A. (2006), «Offshoring: The next industrial revolution?», *Foreign Affairs*, volumen 85, marzo/abril.

BUISÁN, M., y ESPINOSA, E. (2007), «Una aproximación al perfil de la empresa española internacionalizada: datos y reflexiones», *Revista Información Comercial Española*, número 839.

CAMPA, J. M., y otros (2004), *La importancia de las histéresis en las exportaciones de los países de la UEM*, IESE Research Papers D/561, junio.

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS (2008), «Informe de la Subcomisión Parlamentaria para el análisis de las medidas a proponer al Gobierno en relación a los procesos de deslocalización y para estimular las mejoras de la competitividad de la economía», [http://congreso.es/public\\_oficiales/L8/CONG/BOCG/D/D\\_656.pdf](http://congreso.es/public_oficiales/L8/CONG/BOCG/D/D_656.pdf).

CONSULTORA AGERON (2007), «El sector del aceite de oliva en España: Casos de éxito internacional», estudio para ICEX.

CONSULTORA INTERSTRATEGIES (2007), «Informe sobre la internacionalización de la empresa española del sector servicios», estudio para ICEX.

DÍAZ DE LA GUARDIA, C. (2007), «Internacionalización de las Empresas TIC de tecnología española», estudio para ICEX.

FICE —Federación de Industrias del Calzado Español— (2007), «El sector del calzado español», estudio para ICEX.

GORDO, E.; MARTÍN, C., y TELLO, P. (2008), «La internacionalización de las empresas españolas a través de la inversión extranjera directa», Banco de España, *Boletín Económico*, enero.

GROSSMAN, G., y ROSSI-HANSBERG, E. (2006), *Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring*, Princeton University.

GUILLEN, M., y GARCÍA CANAL, E. (2007), «La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática», estudio para ICEX.

— (2008), «La presencia de la empresa española en el exterior: informe sobre la base sistemática de datos sobre las operaciones internacionales de las empresas españolas, 1986-2007», estudio para ICEX.

HAMILTON, D., y QUINLAN, J. (2008), *Globalization and Europe, Prospering in the New Whirled Order*, Center of Transatlantic Relations.

ICEX (2006), «Informe sobre la empresa española internacionalizada: Otras formas de internacionalización más allá de la exportación».

— (2008), «Perfil de la empresa exportadora española», 2007. <http://intraneticex/BBDD/BD-Internas-Home.htm>.

KRUGMAN (2008), «Trade and wages, reconsidered», febrero. Borrador disponible en <http://economistsview.typepad.com/economistsview/2008/02/paul-krugman-tr.html>.

LEDERMAN, D.; OLARREAGA, M., y PLAYTON, L. (2007), «Export promotion agencies: What



<p>works and what does not?», <i>World Bank Policy Research Working Paper n.º 4044</i>, marzo.</p> <p>MARTÍN ACEBES, A. (2005), «La estrategia de apoyo a la internacionalización de la empresa en un mundo globalizado», <i>Información Comercial Española</i>, n.º 828, <i>75 años de política económica española</i>, noviembre.</p> <p>OECD (2007), <i>Offshoring and Employment. Trends and Impacts</i>.</p> <p>ORTUETA, A. (2007), «Internacionalización de la máquina-herramienta española 1982-2007», estudio para ICEX.</p>	<p>REVISTA MONEDA ÚNICA (2007), <i>Las marcas, locomotoras del Made in Spain</i>, n.º 67.</p> <p>ROSE, A. (2005), «The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion». CEPR Discussion Papers.</p> <p>RUBALCABA, L. (2007), «Informe sobre la internacionalización del sector de la consultoría en España», estudio para ICEX.</p> <p>SENDÍN DE CÁCERES, P. (2005), «Evolución de la política de promoción comercial», <i>Información Comercial Española</i>, n.º 828, <i>75 años de política económica española</i>, noviembre.</p>	<p>SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ANÁLISIS, ESTRATEGIA Y EVALUACIÓN (2007), «Situación actual en la elaboración de estadísticas de comercio internacional de servicios», <i>Información Comercial Española</i>, n.º 2906, marzo.</p> <p>THE ECONOMIST (2006), <i>The New Titans</i>, septiembre.</p> <p>UK DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY (2006), «International trade and investment - the economic rationale for government support». Economics Paper n.º 18, julio.</p> <p>UNCTAD (2006), <i>World Investment Report</i>.</p>
--	---	---

## COLABORADORES EN ESTE NÚMERO

**ALONSO, José Antonio.** Doctor en Ciencias Económicas y catedrático de Economía Aplicada en la Universidad Complutense de Madrid. Fue director de Cooperación Económica, en el Instituto de Cooperación Iberoamericana, y vicerrector en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Actualmente, es director del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) y dirige el Máster de Desarrollo y Ayuda Internacional y la revista *Principios. Revista de Economía Política*. Es vocal experto del Consejo de Cooperación para el Desarrollo y miembro del Committee for Development Policy de Naciones Unidas. Está especializado en crecimiento y desarrollo y en relaciones económicas internacionales. Tiene trabajos publicados en revistas especializadas como *Applied Economics*, *Journal of Post Keynesian Economics*, *European Journal of Development Research*, *Revista de Economía Aplicada*, *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, *Principios. Revista de Economía Política*, *International Journal of Development Planning Literature e Información Comercial Española*, entre otras.

**BLANES CRISTÓBAL, José Vicente.** Es doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universitat Autònoma de Barcelona, de la que fue profesor ayudante en el Departamento de Economía Aplicada entre 1992 y 2001. Ha sido *visiting scholar* en el Departamento de Economía de la Universidad de Nottingham (curso 2000-2001). Ha centrado su interés en el estudio del comercio internacional y la integración económica, especialmente en el análisis del comercio intra-industrial y en la relación entre inmigración y comercio. Desde 2007 es profesor titular (habilitado LOU) en el Departamento de Economía, Métodos Cuantitativos e Historia Económica de la Universidad Pablo de Olavide.

**CUADRADO ROURA, Juan R.** Es catedrático de Economía Aplicada de la Universidad de Alcalá, titular de una cátedra J. Monnet de la UE y miembro del Consejo mundial de la Regional Science Association. Fundador del IAES. Ha publicado numerosos trabajos sobre el sector servicios, sus tendencias, problemas y políticas. Ha realizado informes como experto y asesor para la Comisión Europea, la OCDE, el BID y el Banco Mundial.

**MEGLIO, Gisela Di.** Es licenciada en Economía por la Universidad Nacional del Sur (Bahía Blanca, Argentina). Es actualmente investigadora en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Alcalá y forma parte del área Servicios Innovación y Competitividad del Instituto de Análisis Económico y Social (IAES).

**DÍAZ-MORA, Carmen.** Es profesora titular de Economía Aplicada en la Universidad de Castilla-La Mancha. Ha realizado estancia como investigador invitado en la School of Economics de la Universidad de Nottingham (Reino Unido) en el año 2000. Su actividad investigadora se centra en el ámbito de la integración económica europea, el comercio internacional y las estrategias

de fragmentación internacional de la producción y de *outsourcing*, dando lugar a diversas publicaciones en revistas especializadas nacionales e internacionales.

**DONOSO DONOSO, Vicente.** Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense. Director del Departamento de Análisis Económico Internacional del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI). Su campo preferente de actividad son las empresas exportadoras y el sector exterior español.

**FERNÁNDEZ-OTHEO, Carlos Manuel.** Es profesor titular en el Departamento de Economía Aplicada II de la Universidad Complutense y miembro del Grupo de Investigación sobre Capital Extranjero, Localización y Deslocalización de dicha Universidad. Sus publicaciones en revistas o libros se encuadran en este ámbito de la internacionalización de la economía española. Ha realizado proyectos de investigación para muy distintas instituciones: Comité de las Regiones de la UE, Ministerio de Industria, Comunidad de Madrid y Generalitat de Cataluña. Asimismo participa como autor y editor en *Lecciones de Economía Española*.

**GANDOY JUSTE, Rosario.** Catedrática de Economía Aplicada de la Universidad de Castilla-La Mancha. Comenzó su carrera investigadora en el Programa de Investigaciones Económicas de la Fundación Empresa Pública. Ha sido colaboradora de la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria y Energía y directora de un Módulo Europeo de la Acción Jean Monnet sobre «Integración económica y monetaria en la UE». Su actividad investigadora se ha desarrollado principalmente en las áreas de economía industrial, economía regional, competitividad de la industria e integración económica, dando lugar a diversas publicaciones en obras colectivas y en revistas especializadas.

**GARÍN, Teresa.** Profesora titular del Departamento de Análisis Económico II de la UNED. Máster por la Universidad de California en San Diego (UCSD) y doctora en Economía por la UNED. Se ha especializado en estudios de demanda aplicados al sector de las telecomunicaciones y al sector turístico. Los resultados de sus trabajos han sido publicados en revistas internacionales de prestigio.

**GORDO, Esther.** Nació en Madrid en 1966. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Desde 1990 trabaja en el Servicio de Estudios del Banco de España, donde se ha especializado en el análisis de la economía española y, en particular, en el estudio del sector exterior y de la competitividad.

**GUTIÉRREZ LOUSA, Manuel.** Nació en Caracas (Venezuela) en 1956. Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid y diploma de Estudios Avanzados en Hacienda Pública y Economía del Sector Público por la de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Auditor de Cuentas. En la actualidad, es analista de investigación del Instituto de Estudios Fiscales y profesor asociado del Departamento de Hacienda Pública y Sistema Fiscal de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid.

**JIMÉNEZ-MARTÍN, Juan-Angel.** Es profesor de Econometría en el Departamento de Fundamentos del Análisis Económico II, en el que obtuvo su doctorado en el año 2003. *Visiting scholar* en la

Universidad George Washington (GWU), Columbian College of Arts and Sciences, Department of Economics (Washington, EE.UU.), entre agosto de 2005 y noviembre 2006 y, recientemente ha realizado una estancia de investigación en Yokohama National University (Japón). Es miembro de varios proyectos de investigación CYCIT y del Grupo de Investigación Análisis Cuantitativo de Política Económica y Mercados Financieros. Referee the Applied Economics and Applied Financial Economics. Sus últimas publicaciones han aparecido en *Estudios de Economía Aplicada*, *Applied Economics*, *International Business & Economics Research Journal* y *Journal of Commercial Biotechnology*.

**MARTÍN ACEBES, Ángel.** Nació en Soria, el 17 de junio de 1951. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Técnico Comercial y Economista del Estado. Ha desempeñado, entre otros, los siguientes puestos: vicepresidente Ejecutivo del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) desde abril de 2004; subdirector general de Instituciones Financieras Multilaterales del Ministerio de Economía (1998-2004); consejero económico y comercial en la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva York (1993-1998); director general de Organización, Puestos de Trabajo e Informática del Ministerio para las Administraciones Públicas (1987-1993); director general de Desarrollo Autonómico del Ministerio de Administración Territorial (1984-1987); asesor económico de la Presidencia del Gobierno (1983-1984); profesor de Teoría Económica y de Macroeconomía Superior en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid y profesor de Macroeconomía y Relaciones Económicas Internacionales en ICADE (1974-1983). Además, ha ocupado los siguientes cargos: consejero en Unelco-Endesa (1984-1987) y en Altos Hornos del Mediterráneo (1987-1993); vicepresidente del Comité de Gestión Pública de la OCDE (1991-1993); gobernador por España en la «International Development Association» del Banco Mundial (1998-2003).

**MARTÍN BARROSO, Víctor.** Doctor en Ciencias Económicas y profesor de Economía en la Universidad Rey Juan Carlos. Miembro del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI), donde realiza su labor investigadora, preferentemente en temas relacionados con la economía internacional y el sector exterior de España. También es miembro del Centro de Estudios de Economía de la Universidad Rey Juan Carlos.

**MARTÍN MACHUCA, César.** Nació en Madrid en 1975. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Desde 2000 trabaja en el Banco de España, donde se ha especializado en el análisis de balanza de pagos y del sector exterior de la economía española.

**MARTÍN-MONTANER, Joan.** Es profesor titular de Economía Aplicada en la Universitat Jaume I de Castellón e investigador asociado en el Instituto de Economía Internacional. Doctor en Economía por la Universitat de València. Su actividad investigadora se centra en el análisis empírico de los flujos comerciales y migratorios. Algunas de sus contribuciones han sido publicadas en *Investigaciones Económicas*, *Revista de Economía Aplicada*, *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics* y *European Journal of Population*.

**MORAL RINCÓN, María José.** Doctora en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid (1999). Es profesora titular del Departamento de Economía Aplicada e Histo-

ria Económica de la UNED y con anterioridad en la Universidad de Vigo. Entre 2001-2002 fue *visiting scholar* en Harvard University (EE.UU.) y en 2004 realizó una estancia en la Universidad de Pensilvania (EE.UU.). Es miembro de GRIEE y GRIPICO e investigadora colaboradora en FUNCAS. Ha publicado sus trabajos en *Papers in Regional Science*, *Spanish Economic Review* e *Investigaciones Económicas*, entre otras. Ha recibido el premio de la Asociación Española de Economía al mejor artículo publicado entre 2006-2007 y de la Fundación Eduardo Barreiros por su investigación en el sector del automóvil (2000).

**MYRO SÁNCHEZ, Rafael.** Es catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Complutense de Madrid. Perteneció al Departamento de Economía Aplicada II desde 1980. Es autor de numerosos trabajos sobre la economía española, especialmente referidos a su crecimiento, la especialización y competitividad de la industria, y el papel del capital extranjero, los cuales han sido publicados en diversos libros y en artículos recogidos en las principales revistas económicas españolas. Aparte de su trabajo como investigador y docente, ha colaborado con el Gobierno central y varios gobiernos regionales en el análisis de la industria, la elaboración de bases de datos para su seguimiento y la orientación de la política industrial.

**NIETO MAGALDI, Ignasi.** Natural de Girona. Ingeniero superior industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Barcelona, Universidad Politécnica de Cataluña (UPC), doctor en Economía por la Universidad de Barcelona (UB) y máster en *Special Studies in Administration and Management* por Harvard University (Cambridge (MA), USA). Ocupó el cargo de Director Comercial FECSA ENDESA en Tarragona y Llobregat desde agosto de 2001 a agosto de 2002, y el de subdirector de Promoción y Operación del Institut Català de L'Energia (ICAEN) en el período comprendido entre abril de 2004 y agosto de 2005. Fue director de Regulación y Competencia de la Comisión Nacional de la Energía hasta el momento de asumir sus funciones como secretario general de Energía.

**ORTS RÍOS, Vicente.** Es licenciado y doctor por la Universidad de Valencia; actualmente es catedrático de Economía de la Universitat Jaume I de Castellón e investigador asociado del Instituto de Economía Internacional. Su investigación se ha centrado en el análisis de la naturaleza y determinantes de los flujos comerciales, precios y tipos de cambio, así como en la relación entre inversión extranjera directa y flujos comerciales y su incidencia en el crecimiento económico. Sus trabajos más recientes han aparecido publicados en revistas como la *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, *Economics Letters*, *Open Economies Review*, *Journal of Developments Studies*, *Journal of International Development*, *Review of Development Economics*, *Scandinavian Journal of Economics* or *Southern Economic Journal*.

**REQUEIJO GONZALEZ, Jaime.** Doctor en Ciencias Económicas, licenciado en Ciencias Económicas y licenciado en Derecho. Catedrático emérito de Economía Aplicada (UNED), técnico comercial y economista del Estado (j.). Ha sido director general de Política Arancelaria e Importación del Ministerio de Comercio, director general del Banco de Crédito a la Construcción, consejero delegado de la Caja Postal de Ahorros, director del Departamento de Estudios Económicos de la Fundación FIES, consejero de Banco Zaragozano, consejero del Banco de España y director de Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF).

Es, en la actualidad, profesor de Economía Política en el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB) y vocal del Consejo Consultivo de Privatizaciones. Autor de varios libros y también de numerosos trabajos sobre economía internacional y economía española.

**RODRÍGUEZ ONDARZA, José Antonio.** Nació en Madrid en 1957. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Catedrático de Universidad de Economía Aplicada VI (Hacienda Pública y Sistema Fiscal).

**RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, Diego.** Nació en Las Palmas de Gran Canaria en 1967. Es profesor titular en el Departamento de Economía Aplicada II de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Su principal área de interés reside en la economía industrial e internacional. Ha publicado trabajos en revistas nacionales e internacionales y participado en proyectos financiados por la Fundación Empresa Pública, la Fundación BBVA, la Comisión Interministerial de Ciencia y Tecnología y la Comisión Europea, entre otros. Ha sido secretario de *Investigaciones Económicas* y en la actualidad es miembro del Consejo Editorial de la *Revista de Economía Aplicada*. En la actualidad, es miembro del Grupo de Investigación en Productividad, Innovación y Competencia (GRIPICO) de la UCM y colaborador externo de la Fundación SEPI, para la que coordina la *Encuesta sobre estrategias empresariales* (ESEE).

**RUBALCABA, Luis.** Es profesor en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Alcalá y director del área de Servicios Innovación y Competitividad del Instituto de Análisis

Económico y Social (IAES). También es presidente del la Asociación Europea de Investigación en Servicios (RESER) y asesor de la Comisión Europea y el Comité Económico y Social de Europa.

**TELLO, Patry.** Nació en Herrera del Duque (Badajoz) en 1967. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Desde 2003 trabaja en el Banco de España, donde se ha especializado en la metodología y producción de la estadística de la balanza de pagos y en el análisis del sector exterior de la economía española.

**TRIGUERO CANO, Ángela.** Es profesora de Economía Aplicada en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Albacete (Universidad de Castilla-La Mancha). Realizó una estancia como *visiting fellow* en el Department of Applied Economics and Management, de la Universidad de Cornell, Ithaca, Estados Unidos. El título de su tesis doctoral fue *La integración de precios en el mercado vinícola europeo*. Sus líneas investigadoras se centran en el análisis de los mercados y el comportamiento de las empresas desde la perspectiva de la organización industrial y la integración económica, dando lugar a varias publicaciones en revistas especializadas y participación en proyectos de investigación.

**VISINTIN, Stefano.** Es graduado en Economía Internacional por la Università degli Studi di Trieste (Italia). Es actualmente investigador en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Alcalá y forma parte del área Servicios Innovación y Competitividad del Instituto de Análisis Económico y Social (IAES).

## CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

BANCAJA (Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante). Castellón.  
BBK (Bilbao Bizkaia Kutxa). Bilbao.  
CAI (Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón). Zaragoza.  
CAIXA CATALUNYA (Caixa d'Estalvis de Catalunya). Barcelona.  
CAIXA GALICIA (Caja de Ahorros de Galicia). La Coruña.  
CAIXA GIRONA (Caixa d'Estalvis de Girona). Gerona.  
CAIXA DE MANLLEU (Caixa d'Estalvis Comarcal de Manlleu). Manlleu (Barcelona).  
CAIXA LAIETANA (Caixa d'Estalvis Laietana). Mataró (Barcelona).  
CAIXA MANRESA (Caixa d'Estalvis de Manresa). Manresa (Barcelona).  
CAIXA ONTINYENT (Caja de Ahorros y M.P. de Ontinyent). Ontinyent (Valencia).  
CAIXA PENEDÈS (Caixa d'Estalvis del Penedès). Villafranca del Penedès (Barcelona).  
CAIXA SABADELL (Caixa d'Estalvis de Sabadell). Sabadell (Barcelona).  
CAIXA TARRAGONA (Caixa d'Estalvis de Tarragona). Tarragona.  
CAIXA TERRASSA (Caixa d'Estalvis de Terrassa). Terrassa (Barcelona).  
CAIXANOVA (Caja de Ahorros de Vigo, Ourense e Pontevedra). Vigo (Pontevedra).  
CAJA CANARIAS (Caja General de Ahorros de Canarias). Santa Cruz de Tenerife.  
CAJA CANTABRIA (Caja de Ahorros de Santander y Cantabria). Santander.  
CAJA CÍRCULO DE BURGOS (Caja de Ahorros y M.P. del Círculo Católico de Obreros de Burgos). Burgos.  
CAJA DE ÁVILA (Caja de Ahorros de Ávila). Ávila.  
CAJA DE BADAJOZ (M.P. y Caja General de Ahorros de Badajoz). Badajoz.  
CAJA DE BURGOS (Caja de Ahorros Municipal de Burgos). Burgos.  
CAJA DE EXTREMADURA (Caja de Ahorros y M.P. de Extremadura). Cáceres.  
CAJA DE GUADALAJARA (Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara). Guadalajara.  
CAJA DE JAÉN (Caja Provincial de Ahorros de Jaén). Jaén.  
CAJA DUERO (Caja de Ahorros de Salamanca y Soria). Salamanca.  
CAJA ESPAÑA (Caja España de Inversiones, C.A. y M.P.). León.  
CAJA GRANADA (Caja General de Ahorros de Granada). Granada.  
CAJA MADRID (Caja de Ahorros y M. P. de Madrid). Madrid.  
CAJA MURCIA (Caja de Ahorros de Murcia). Murcia.  
CAJA NAVARRA (Caja de Ahorros y M.P. de Navarra). Pamplona.  
CAJA RIOJA (Caja de Ahorros de La Rioja). Logroño.  
CAJA SEGOVIA (Caja de Ahorros y M.P. de Segovia). Segovia.  
CAJA SOL (M.P. y Caja de Ahorros de San Fernando de Huelva, Jerez y Sevilla). Sevilla.  
CAJASTUR (Caja de Ahorros de Asturias). Oviedo.  
CAJA SUR (Caja de Ahorros y M.P. de Córdoba). Córdoba.  
CAM (Caja de Ahorros del Mediterráneo). Alicante.  
CCM-CAJA CASTILLA LA MANCHA (Caja de Ahorros de Castilla La Mancha). Cuenca.  
COLONYA CAIXA POLLENÇA (Caja de Ahorros de Pollença). Pollença (Islas Baleares).  
IBERCAJA (Caja de Ahorros y M.P. de Zaragoza, Aragón y Rioja). Zaragoza.  
KUTXA (Caja de Ahorros y M.P. de Gipuzkoa y San Sebastián). San Sebastián.  
LA CAIXA (Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona). Barcelona.  
LA CAJA DE CANARIAS (Caja Insular de Ahorros de Canarias). Las Palmas de Gran Canaria.  
SA NOSTRA (Caja de Ahorros y M.P. de las Baleares). Mallorca.  
UNICAJA (M.P. y Caja de Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga y Antequera). Málaga.  
VITAL KUTXA (Caja de Ahorros de Vitoria y Álava). Vitoria.



## PUBLICACIONES DE LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Últimos números publicados:

### PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA

- N.º 114. Competencia en los servicios financieros minoristas  
N.º 115. Competencias, financiación y gestión de los entes locales

### PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

- N.º 92. Operaciones fuera de balance  
N.º 93. Seguros y fiscalidad

### PANORAMA SOCIAL

- N.º 6. La reforma de la Universidad: Vectores de cambio  
N.º 7. Las claves de la sanidad futura: Investigación y gestión

### ECONOMÍA DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS

- N.º 22. Galicia y Norte de Portugal. Claves económicas de una eurorregión

### CUADERNOS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA

- N.º 203. Crecimiento 2007: Una perspectiva regional  
N.º 204. La situación económica: examen de junio

### ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

EN INTERNET: <http://www.funcas.es/>


## FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS

Caballero de Gracia, 28. 28013 Madrid. Teléf. 91 596 54 81  
suscrip@funcas.es

AÑO 2008

Deseo suscribirme a:	Euros		
<input type="checkbox"/> <i>Papeles de Economía Española</i> .....	55,00	(más gastos de envío)	
Números sueltos .....	17,00		
<input type="checkbox"/> <i>Perspectivas del Sistema Financiero</i> .....	48,00		
Números sueltos .....	17,00		
<input type="checkbox"/> <i>Cuadernos de Información Económica</i> .....	66,00		
Números sueltos .....	13,00		
<input type="checkbox"/> <i>Panorama Social</i> (dos números) .....	25,00		
Números sueltos .....	15,00		
<input type="checkbox"/> <i>Estudios de la Fundación</i> (un ejemplar) .....	13,00		
El pago lo efectuaré:			
<input type="checkbox"/> Contra reembolso del primer envío	<input type="checkbox"/> Giro postal núm. ....		<input type="checkbox"/> Cheque bancario
Nombre o razón social .....			
Profesión, actividad o departamento .....			
Domicilio .....			Teléfono .....
Ciudad .....	C.P. ....		Provincia o país .....
Fecha .....			

- Domiciliación bancaria  
Muy Sres. míos: Ruego carguen hasta nuevo aviso los recibos que les presentará  
LA FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS a mi nombre  
en la siguiente Cuenta corriente o Libreta de ahorros:

Firma o sello, 

Entidad	Oficina	DC	Núm. de Cuenta
□ □ □ □	□ □ □ □	□ □	□ □ □ □ □ □ □ □ □ □

Para mayor rapidez envíe su pedido por FAX: 91 596 57 96



