

La presencia internacional de España a través de *The Economist* 1975-2000

FRANCESC PUJOL TORRAS *

En este artículo se propone una metodología para estimar la presencia internacional de la economía española a partir del espacio dado a los asuntos españoles en el semanario económico The Economist. Para ello se ha elaborado un índice cuantitativo formado por el porcentaje de veces que España aparece en las tablas y gráficos que muestran datos de más de dos países europeos. El análisis de la evolución de este índice entre 1975 y 2000 indica la creciente importancia de la economía española en el concierto internacional, y la influencia de las distintas etapas de integración institucional española en Europa.

Palabras clave: internacionalización de la economía, impacto de publicidad, ciclos económicos, índices estadísticos, España.

Clasificación JEL: C82, M30, F00.

1. La investigación sobre la presencia y la imagen exterior de España

Muchos son los factores que muestran un evidente progreso de internacionalización y de convergencia de la economía española con la de los países más avanzados. España participa por primera vez en su historia como miembro fundador de un acto político-económico integrador de primer orden, como es la adopción del euro como única moneda de curso legal.

No se trata de un hecho aislado, sino del último capítulo de la retahíla de efectos positivos en este ámbito inducidos directa o indirectamente por la incorporación de España en la Comunidad Económica Europea en 1986 y la incorporación al Sistema Monetario Europeo (SME) en 1989. El creciente proceso de internacionalización se manifiesta en otros muchos ámbitos político-económicos: participación de las fuerzas de paz en conflictos internacionales, crecimiento e internacionalización del mercado de valores.

Este mayor protagonismo internacional se inserta en el contexto de convergencia hacia las pautas europeas. En el ámbito económico, la tendencia del Producto Interior Bruto (PIB) hacia la media de la Europa de los 15 es lenta pero clara. Si en 1980 el PIB per cápita español representaba el 71 por 100 del de la UE, éste se sitúa en un 80,2 por 100 en el año 1999. Lógicamente, la incorporación de España a la tercera fase de la Unión Monetaria indujo la convergencia casi completa de los tipos de interés, al mismo tiempo que se ha ido recortando paulatinamente el diferencial de inflación.

Otros parámetros cualitativos que reflejan mejor la convergencia real de las economías confirman la mejora de la posición relativa española: la cuota de mundial de citas hechas a artículos científicos españoles ha pasado del 0,7 por 100 al 2,5 por 100 en veinte años. Si el personal de investigación y desarrollo suponía el 0,4 por 100 del total de la fuerza ocupada en 1985, esta cifra se sitúa en 0,97 por 100 en 1997, porcentaje que se acerca a la media europea, establecida en 1,26 por 100. El gasto en I+D aumenta en España del



COLABORACIONES

* Departamento de Economía. Universidad de Navarra.

CUADRO 1
EXTERNALIDADES DE LA IMAGEN EXTERIOR DE UN PAÍS

	Positivos	Negativos
1. Extraeconómicos		
1.1. Políticos	• País poderoso en el mundo (Centro) • Estabilidad política e institucional • Modelo político homologable (democrático, respeto derechos humanos)	• País periférico • Inestabilidad política (conflictos, fragilidad gobierno, guerra) • Modelo político no homologable (hasta sanciones)
1.2. Culturales	• Imagen de calidad • Imagen de puntualidad • Imagen de seriedad en compromisos • Imagen de laboriosidad • Significación en medios y artes audiovisuales • Imagen de creatividad • Artistas y deportistas de talla internacional • Historia vieja, antiguos esplendores	• Imagen de chapuza • «Mañana Country» • Hasta «República Bananera» • «Siesta Country» • Hasta «Cabezas cuadradas» • País nuevo
2. Económicos	• Alto nivel de desarrollo • Pertenencia a un área de integración económica • Existencia de marcas internacionales con sede central en el país • Estabilidad macroeconómica • Moneda vehicular en las transacciones internacionales	• Subdesarrollado o en vías de desarrollo • Carencia de marcas • Inestabilidad macroeconómica

Fuente: Oporto del Olmo (1993).

0,71 por 100 del PIB en 1988 al 0,88 por 100 en 1998, mientras que en Europa desciende durante ese período del 2,03 por 100 al 1,88 por 100. Finalmente, si en 1988 sólo el 0,75 por 100 de la demanda de patentes europeas era formulada por investigadores españoles, esta participación alcanza el 1,54 por 100 del total en 1998 (Comisión Europea 2000).

Cabe suponer en buena lógica que este proceso de integración internacional de la economía y la sociedad española acabe repercutiendo en la percepción que se tiene de España y de la economía española, tanto para los ciudadanos del Estado español como para los extranjeros que la observan desde el exterior.

Si nos guiamos por los criterios seleccionados por Oporto del Olmo (1993) y que quedan recogidos en el Cuadro 1, puede considerarse que la evolución experimentada por la sociedad y la economía española durante estos últimos 25 años ha conducido al fortalecimiento de un buen número de los factores positivos que tienden a realzar la imagen positiva de un país.

La imagen propia de un país, tal como es percibida en el interior así como en el exterior ha sido objeto de un buen número de contribuciones (Buchanan y Cantril 1953, Justel 1986, CIS/Burke-Emopública 1988, Valls 1992, Oporto del Olmo 1993, Lamo de Espinosa 1993, El Exportador 2002). Según la apreciación de José Manuel Reyero, vicepresidente del ICEX, «España, y así lo

demuestran diversos estudios, no tiene imagen, ni positiva ni negativa, en la mayoría de los países. Para la mayoría de la población, sobre todo en Estados Unidos, nuestra imagen es casi inexistente» (El Exportador 2002, p. 15). Este diagnóstico es importante puesto que no se puede ignorar la influencia positiva o negativa de la imagen exterior de un país en su propia economía. «Es indudable que la buena imagen de un país ayuda a vender sus productos en el exterior, de la misma manera que es una ventaja a la hora de atraer turistas o capitales a corto y a largo plazo. Análogamente, una mala imagen perjudica todo lo anterior. Por ello, la imagen exterior de un país actúa como una externalidad en las relaciones de sus agentes económicos con el resto del mundo» (Oporto del Olmo 1993, p. 33).

El interés y la aportación que se propone en este artículo se centra en la medida del impacto internacional del país, del Estado español en el caso que nos ocupa, más que en la identificación de parámetros de imagen del país y de su evolución. No se trata pues de intentar responder a la pregunta sobre qué piensan de nuestra economía o de nuestro papel político, sino de averiguar en qué medida se piensa en el exterior en nuestra influencia económica y política. Como se ha comentado, existe ya un número relativamente importante de aportaciones que se han ocupado de recabar información sobre la imagen de España como país y como socio económico. Además, la imagen de un país, sea esta positiva o negativa, no aporta siem-



COLABORACIONES

pre una información relevante sobre su importancia económica, política o cultural. No cabe pues esperar a priori que exista siempre una buena correlación entre la imagen del país y su presencia internacional. Con todo, el análisis del peso internacional de España ofrece informaciones inestimables que pueden tener su influencia en el ámbito político, económico y comercial.

Se trata pues de indagar si se cuenta y en qué medida con la aportación española; hasta qué punto su presencia es necesaria o al menos útil para dar una visión cabal de un determinado aspecto de la economía y la política europea e internacional. Se busca alcanzar una medida empírica de la presencia internacional de España. Para ello, como se desarrollará a continuación, el estudio se basará en la información transmitida por el semanario inglés de distribución e influencia internacional *The Economist*.

El estudio se basa en las referencias directas a España y temas españoles aparecidas en el semanario de información económica *The Economist*. Esta publicación ha sido escogida como referente para obtener la información que buscamos por estar considerada como una de las publicaciones de este género de mayor proyección e influencia internacional. Su prestigio se cementa en el rigor de los análisis expuestos, combinado con una gran independencia editorial o, si se prefiere, utilizando la terminología de De la Fuente (1993), con una multidependencia, custodiada por la política tan propia y específica a esta publicación según la cual ninguno de los artículos y contribuciones publicadas se firma individualmente.

De la Fuente (1993) llevó a cabo un estudio formalmente similar, puesto que se propuso analizar la imagen de España a través del prisma del *Financial Times*. La lógica del artículo es parecida a la que se explota en este artículo. De la Fuente estima la evolución de la imagen de España contando el número de veces en los que se hace referencia a asuntos españoles, con la aparición de tres voces (*Spain*, *spanish* o *peseta*). Como el propio autor indica, no se estudia el contenido de las noticias concretas. Se aprecia una aparición creciente de las tres voces retenidas en el período 1982-1993. Se comparan estos datos con los correspondientes a Italia y Portugal. La referencia a España

se sitúa entre los otros dos países, acortando distancias con respecto a Italia en el último tramo.

Otro referente más próximo, que comparte la misma lógica subyacente, aunque se aplica a un ámbito distinto del que nos ocupamos aquí, lo constituye el llamado «Índice R» o «Índice de Recesión», propuesto precisamente por el mismo *The Economist*. Se trata de un índice que se construye contando el número de veces que aparece la voz «*recession*» durante un trimestre. Se aplicó por primera vez al estudio del caso inglés, analizando la aparición de esta palabra en los principales periódicos ingleses. El «Índice R» muestra una perfecta correlación con la evolución del PIB trimestral británico durante el período 1990-2000 (*The Economist* 1998). La gran ventaja de este índice con respecto a las previsiones coyunturales oficiales es la de su inmediatez, así como el relativo bajo coste que supone su elaboración. El mismo ejercicio se ha repetido aplicándolo al caso norteamericano (*The Economist* 2001a), y al caso Alemán (*The Economist* 2001b), obteniéndose en todos los casos resultados similarmente satisfactorios.

Los indicadores presentados en la siguiente sección buscan reflejar la evolución de la presencia o poder internacional de la política y la economía española a través de la óptica de *The Economist*, puesto que están basados en artículos que no versan sobre asuntos específicamente españoles. Cabe esperar en efecto que la decisión de incorporar o no los datos referentes a la economía española en el marco de un artículo genérico no sean el fruto de una voluntad redaccional apriorística, puesto que tal decisión recae en el criterio del autor de cada artículo. En este sentido, el análisis de la presencia internacional española, comparte características similares a las del «Índice R», en la medida en que éste último tampoco puede ser fácilmente manipulado u orientado a través de directivas del medio de comunicación.

2. Indicadores de la presencia internacional española

La presente sección se concentra en el estudio de indicadores sobre España, que por no ser el fruto de una decisión explícita de la dirección de la redacción de *The Economist*, tienen más posi-



COLABORACIONES

bilidades de depender principalmente de la evolución del peso específico de la economía y la política españolas en el contexto europeo y mundial. Los indicadores resultantes no dependen tanto de la imagen positiva o negativa que de lo español se tenga, como recogen los trabajos mencionados en la primera sección, como de la necesidad por parte del periodista de incluir a la economía española para ofrecer una representación cabal del asunto que se presenta en el artículo concreto.

Como ya se mencionó en la primera sección, la metodología que adoptaremos para acometer este objetivo se hermana en muchos puntos con la lógica del «Índice R». Se trata de un método de análisis que en sus líneas generales ha sido propuesto por Pujol (2002).

La metodología propuesta comparte la simplicidad de elaboración del «Índice R» así como lo sorprendente de los resultados que se obtienen. Pujol (2002) establece el ranking del peso económico y financiero de los países de la OCDE básicamente contando cuántas veces aparece cada país en las distintas tablas y gráficos publicados en los artículos de *The Economist* durante el año 2000. Este autor sugiere que el índice resultante puede ser considerado como un buen índice compuesto que refleja el poderío económico relativo de cada país. Para mostrarlo utiliza el ranking de países de la OCDE como variable dependiente de un modelo explicativo formado por variables económicas y financieras. Las estimaciones empíricas muestran que el índice está relacionado de una manera estadísticamente significativa con el producto interior bruto de cada país, el tamaño de los mercados de capitales y el Índice de Desarrollo Humano elaborado por UNDP. El nivel explicativo del conjunto del modelo es elevado, puesto que la «R² ajustada» se sitúa en 0,697.

En esta sección se muestran dos tipos de indicadores. El primero supone una adaptación del índice propuesto por Pujol (2002), pero aplicándolo sólo al análisis del caso español entre 1975 y 2000. En la segunda parte de la sección se retomarán la parte de los resultados del índice genérico desarrollado por Pujol (2002) para situar España en el contexto internacional.

El primero de los índices refleja la evolución de la presencia internacional española, estimada

por el porcentaje de veces que aparece España en los gráficos o tablas que comprenden tres o más países europeos. Se han incluido también en el análisis las tablas que presenten más de dos empresas o divisas europeas. El 85,4 por 100 de los gráficos retenidos se refiere a clasificaciones de Estados. El estudio se ha extendido al análisis de los al menos 8 ejemplares consecutivos que cubren los dos meses completos de abril y mayo. Los resultados así obtenidos son suficientemente significativos por lo que se hace innecesario extender la muestra anual a un período más largo. El análisis se ha extendido a un tercer mes (junio) en el caso en que no se alcanzara un número mínimo de 15 tablas. Como se ha dicho, el período de análisis abarca de 1975 a 2000.

Se ha decidido, en primer lugar, que las tablas en cuestión incluyan al menos dos países europeos, puesto que de otro modo la inclusión de tablas que cubren sólo otras áreas geográficas habría infravalorado la participación española. No se han incluido los gráficos en los que aparece sólo uno o dos países europeos por el hecho de que prácticamente en ninguno de esos casos España es uno de esos países (en el año 2000 esto sucede en 1 de los 24 casos registrados). Si se incluyeran las tablas sólo con uno o dos países europeos, el índice de presencia internacional española podría variar simplemente por el porcentaje que ocupan este tipo de gráficos sobre el total. Suponemos por el contrario que existen posibilidades de que España sea incluida en una selección de tres países europeos. Lógicamente, cuantos más países europeos sean incorporados al gráfico, más probabilidad hay de que España aparezca entre los países seleccionados. Señalamos por último que no se han incluido los cinco gráficos estándar que aparecen en todos y cada uno de los ejemplares, en la sección «*Economic and financial indicators*», puesto que no existe margen de libertad en cuanto a la inclusión o no de determinado país: siempre aparecen los mismos. En concreto, los datos económicos y financieros de esta sección referentes a España aparecen, y desde entonces de un modo continuo, a partir de 1986. Es cierto sin embargo que la incorporación de España en esta sección puede ser tomada como una referencia indirecta de la adquisición de un mayor peso específico internacional.



COLABORACIONES

De 1975 a 1980 se ha identificado un promedio de 2,20 tablas por ejemplar que reúnen los requisitos impuestos; de 1981 a 1990, 2,99 por ejemplar, y de 1991 a 2000, 4,57 por ejemplar. Han sido incluidas para la elaboración del índice un total de 794 tablas y gráficos que han satisfecho los criterios impuestos. Esta multitud de tablas aparecen en cualquiera de las secciones de la revista. 145 de ellas, lo que corresponde al 19 por 100 del total, aparecen en la sección «*Economic and financial indicators*» (no se habla aquí de los cinco gráficos típicos, que han sido excluidos del análisis). La decisión de incluir o no en cada caso a España dependerá en principio del criterio del autor del artículo en cuestión. Se puede suponer que se incluirá la cifra referente a España cuando su inclusión junto con otros países europeos se considere útil o necesaria para mostrar una visión suficientemente clara y completa de la cuestión que se está tratando. El espectro de temas tratados por la revista *The Economist* es amplísimo, yendo de todo tipo de variables referentes a la situación económica y financiera de los países, a otras más específicas que pueden abarcar campos tan dispares como la política, la cultura, lo social o la tecnología. El que se incluya o no a España en las tablas que ilustran cada uno de estos temas dependerá decisivamente del peso específico que este Estado tenga en el ámbito en cuestión. Es difícil creer por el contrario que se pueda tomar la decisión sobre su inclusión en base a directivas que emanan de la dirección de la revista, a diferencia de lo que sucedía con los indicadores que se han presentado en la sección 2 de este artículo. La prueba de que esto no es así en el caso de los gráficos y tablas es precisamente que para el mismo tipo de temas, unas veces España aparece en los gráficos y otras veces no. Tampoco es plausible suponer que influya en ningún sentido la existencia de un corresponsal español, pues ninguna de las tablas retenidas dependen de la corresponsalía madrileña.

Es sin duda cierto que la decisión del periodista individual de incluir o no a España en las tablas que adjunta en el artículo para ilustrar sus afirmaciones puede depender de motivaciones muy variadas. Sin embargo, la hipótesis que defendemos es que el resultado del conjunto de las tablas,

cuando emerge de un número suficientemente significativo, refleja en buena medida la percepción general que los expertos tienen del peso internacional de España en un momento dado. Es bajo este aspecto que mantenemos que el índice que proponemos comparte la misma lógica que el «Índice R» propuesto por *The Economist*.

En base a los argumentos anteriormente desarrollados, procedemos al análisis del índice partiendo del principio de que se trata de un reflejo satisfactorio de la presencia internacional española. El Gráfico 1 muestra la evolución del índice de la presencia internacional española entre 1975 y 2000. Se ha añadido una media trianual —esta vez ponderada por el número de tablas anuales— que permite apreciar más nítidamente las tendencias subyacentes.

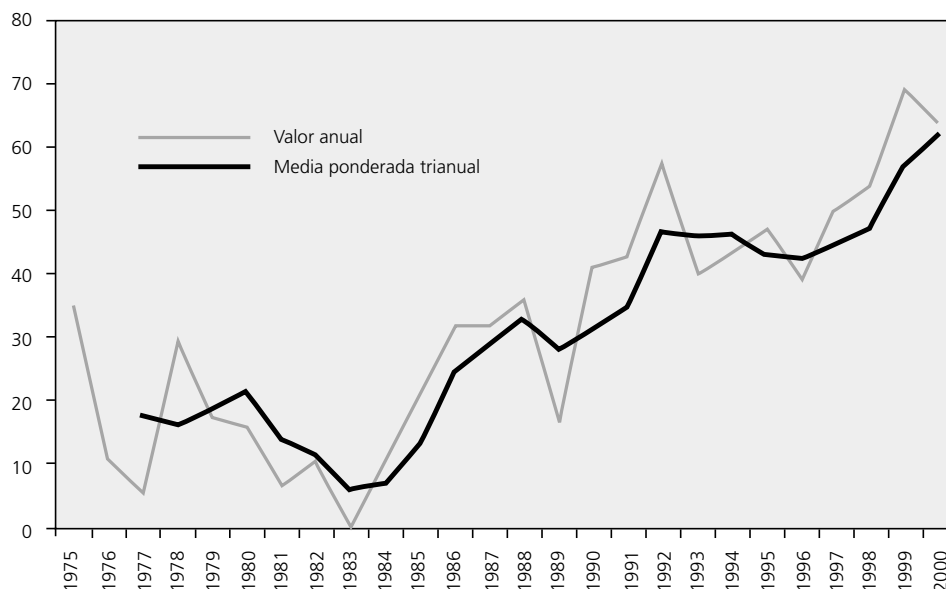
Los valores anuales de los años setenta dan como resultado unos valores medios que oscilan alrededor de 20. Es decir, sólo en 2 de cada 10 gráficos analizados España ha sido incluida. Ese nivel llega incluso a perderse a principios de los años ochenta, alcanzándose un nivel mínimo de 6 puntos en 1983. Esta degradación del nivel de presencia internacional puede deberse a la conjunción de dos fenómenos. Por un lado, la normalización de la situación política por la consolidación del proceso de transición democrática puede haber llevado a una relajación del interés quizás desproporcionado que nuestro país habría suscitado tras la muerte de Franco. Sugerimos con ello que los datos de mediados de los años setenta podían estar hinchados por una sobrevaloración exterior de los factores políticos. El segundo factor explicativo sería la pronunciada crisis económica que España sufre en este período, que lleva a una pérdida relativa de posiciones en el contexto internacional.

Se produce un notable cambio de tendencia a partir del mínimo de 1983, hasta que se alcanza un pico relativo en 1988. En esos cinco años, el índice ponderado pasa de los ya mencionados 6 puntos a 32,7. Esta etapa coincide con el inicio de la fuerte etapa de expansión económica, que de hecho se prolongará hasta 1992. Aun con todo, el paro aumenta durante este período en el que se acometen los fundamentales planes de reconversión industrial. Un factor clave explica sin duda



COLABORACIONES

GRAFICO 1
INDICE DE PRESENCIA INTERNACIONAL DE ESPAÑA



Fuente: Elaboración propia a partir de The Economist.



COLABORACIONES

parte del crecimiento de la presencia internacional española durante esta etapa: la adhesión de España a la entonces Comunidad Europea, el 1 de enero de 1986. La incorporación a la esfera de integración económica y política europea, que se negocia en los años anteriores, tiene su fiel reflejo en el crecimiento del índice. Este fenómeno sugiere que los factores institucionales, aun cuando no conllevan una traducción económica directa, juegan un papel clave en el posicionamiento internacional de un país. Oporto del Olmo (1993) sugería también la importancia del factor institucional, tal como queda recogido en el Cuadro 1.

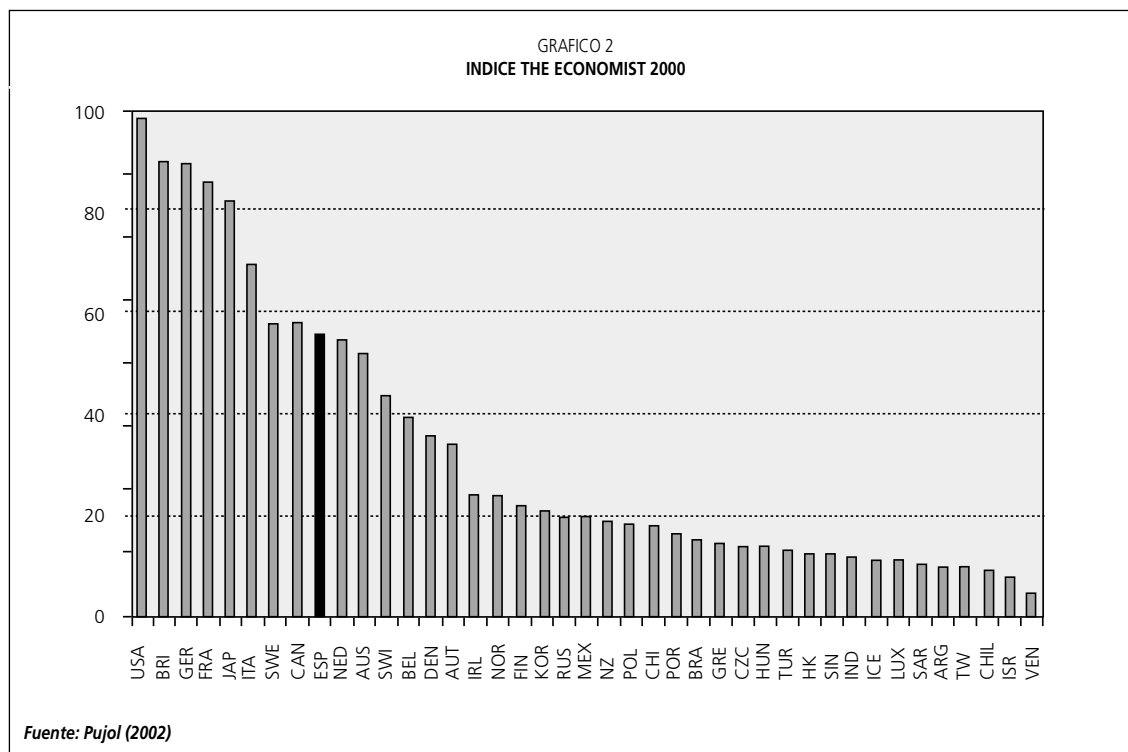
En 1989 se observa un frenazo puntual al que no parece que haya que darle mayor importancia, puesto que sigue una fase de crecimiento sostenido del índice, que alcanza otro máximo relativo en 1992, cuando el valor anual asciende a 57,1 mientras que la media ponderada se sitúa en 46,8. La situación internacional española a principios de la década de los noventa es radicalmente distinta de la de una década atrás. El crecimiento observado a finales de los años ochenta se debe seguramente al marcado ritmo de crecimiento económico, al fuerte crecimiento de los intercambios comerciales internacionales favorecido por la reducción de las barreras arancelarias con los países de la CEE, a

los importantes proyectos de inversión directa extranjera en territorio español y al desarrollo e internacionalización del mercado de capitales tanto de renta variable como de renta fija.

El máximo de 1992 coincide con la celebración en España de dos acontecimientos de impacto mundial: los Juegos Olímpicos y la Exposición Universal. Más importante para la evolución del índice que estos dos factores puntuales es sin duda la incorporación de la peseta al Sistema Monetario Europeo en 1989 y la adopción de los criterios presupuestarios y monetarios establecidos por el Tratado de Maastricht en 1992.

El punto alcanzado en 1992 se mantiene hasta 1996 en términos de media ponderada, con una ligera tendencia a la baja. Esta nueva inflexión coincide con una fase económica desfavorable para España, que repercute en una nueva alza del índice de paro y una degradación de los saldos de las cuentas públicas.

El índice crece de una manera sostenida y decidida a partir de 1997, hasta que se alcanzan en 2000 los valores máximos de la serie en términos de media ponderada, con un índice que se sitúa en 62,4 puntos. Este fuerte crecimiento del índice (20 puntos en cuatro años) se inscribe en un marco de profundos cambios institucionales y



económicos, tendientes todos ellos a reforzar la posición internacional española: en 1997 España es admitida como miembro fundador de la Unión Monetaria Europea. Formará parte también de la unión de Europa Occidental (UEO) y del espacio de *Schengen*. En el plano económico, España vive un nuevo ciclo alcista, en el que se conjuga el fuerte crecimiento con una sensible reducción del paro y corrección de los principales desequilibrios macroeconómicos. Las bases del proceso de internacionalización de la empresa española fijadas en los años precedentes empiezan a dar sus frutos a finales de los años noventa: crecimiento e internacionalización del mercado de valores, explosión de la actividad inversora de las grandes empresas españolas en el extranjero, principalmente en América Latina.

Procediendo a una visión de conjunto de la evolución del índice, podemos constatar la radical transformación de la posición internacional española entre el inicio y el final del período. Si durante los años setenta su presencia en los análisis de *The Economist* era prácticamente marginal, ésta se hace usual y en muchos casos imprescindible a partir de los años noventa.

La evolución del índice sugiere la importancia determinante que ha tenido para España su incor-

poración al proceso de integración económica y política europea. Al mismo tiempo, la dependencia del índice con respecto a los ciclos económicos tiende a reflejar el hecho conocido que la amplitud de los ciclos económicos es mayor en España que en la media europea. Si el ciclo español siguiera la misma cadencia que el europeo, la posición internacional española no se vería afectada por su situación en el ciclo.

A continuación se pasa a analizar la posición española en el año 2000 sobre la base del índice propuesto por Pujol (2002). Este índice permite completar el análisis al situar la posición internacional española con respecto a la de otros países. Como ya se ha adelantado, se trata de un índice que clasifica los países de la OCDE así como algunos otros países emergentes en función del porcentaje de veces que aparecen en las tablas y gráficos publicados en *The Economist* a lo largo del año 2000. Se han incluido las tablas que establecen clasificaciones globales sobre el tema tratado. Se excluyen pues las clasificaciones regionales excluyentes. Se han excluido igualmente las tablas que se refieren sólo a uno o dos países.

El gráfico 2 muestra los resultados del índice global para el año 2000. La clasificación está encabezada por los Estados Unidos, seguido por



COLABORACIONES

CUADRO 2
LOS 15 PRIMEROS PAISES EN CADA UNO DE LOS 5 SUBINDICES

	Índice global		Economía		Social		Telecomunicaciones		Finanzas		Comercio	
1	USA	97,9	USA	100,0	USA	96,9	USA	94,7	USA	100,0	USA	100,0
2	BRIT	89,5	GER	97,8	BRIT	96,9	JAP	89,5	BRIT	100,0	GER	83,3
3	GER	89,0	FRA	95,7	GER	90,6	GER	73,7	JAP	95,2	BRIT	83,3
4	FRA	85,3	JAP	91,3	FRA	90,6	BRIT	73,7	GER	90,5	FRA	80,6
5	JAP	81,7	BRIT	91,3	JAP	68,8	SWE	63,2	FRA	81,0	JAP	77,8
6	ITA	69,1	SWE	80,4	ITA	68,8	AUS	63,2	ITA	52,4	ITA	63,9
7	SWE	57,6	ITA	78,3	NED	50,0	CAN	57,9	CAN	52,4	CAN	50,0
8	CAN	57,6	NED	76,1	CAN	50,0	FRA	52,6	SWE	47,6	ESP	47,2
9	ESP	55,5	CAN	76,1	ESP	43,8	ITA	52,6	NED	42,9	NED	44,4
10	NED	54,5	ESP	73,9	SWE	43,8	ESP	47,4	ESP	33,3	SWE	38,9
11	AUS	51,8	SWIT	69,6	AUS	43,8	NED	42,1	SWIT	33,3	SWIT	38,9
12	SWIT	43,5	BEL	67,4	RUS	40,6	SWIT	42,1	AUS	33,3	AUS	38,9
13	BEL	39,3	DEN	67,4	SWIT	28,1	KOR	42,1	DEN	28,6	AUT	36,1
14	DEN	35,6	AUT	65,2	POL	28,1	DEN	36,8	BEL	19,0	BEL	36,1
15	AUT	34,0	AUS	63,0	CHIN	28,1	FIN	36,8	FIN	19,0	KOR	36,1

Fuente: Pujol (2002).

Gran Bretaña y Alemania. España ocupa la novena posición mundial, entre Canadá y Holanda. El valor obtenido por España, de 55,5, es inferior al que obtenemos para el mismo año en el análisis específicamente español (Gráfico 1) debido a que los criterios impuestos aquí son más restrictivos.

La base de datos disponible permite una interesante descomposición del índice global del Gráfico 2 en una serie de subíndices sectoriales en función de la materia tratada.

El Cuadro 2 muestra los quince primeros países en cada uno de los cinco subíndices referentes a la economía, temas sociales, telecomunicaciones, finanzas y comercio. España se sitúa siempre entre los diez primeros países. Su mejor posición la obtiene en el índice de las relaciones comerciales, en el que ocupa la octava plaza. Desciende al décimo lugar en las clasificaciones referentes a los aspectos económicos, a la adopción de telecomunicaciones y nuevas tecnologías y en el ámbito de las finanzas.

3. Comentarios finales

La metodología propuesta de análisis de la presencia internacional de España tiene su principal traducción empírica en el Gráfico 1, que muestra la evolución del índice entre 1975 y 2000. Aun cuando la base sobre la cual el índice se sustenta (el porcentaje de veces en que España queda incluida en los gráficos y tablas de la revista *The Economist*) puede parecer sorprendente y hasta ridícula a primera vista, lo cierto es que la evolu-

ción del índice es coherente con la transformación observada en España en el ámbito institucional, macroeconómico y financiero. Son precisamente estos factores los que razonablemente pueden ser identificados para determinar cuál es el peso específico internacional de España. Es por tanto ésta una de las principales fuerzas del indicador que proponemos: se trata de un índice que por su naturaleza se comporta como un índice compuesto que consigue captar y amalgamar ese conjunto de factores que separados -tal como son presentados en la sección introductoria del artículo- difícilmente pueden dar individualmente un reflejo correcto de la posición internacional española y de su evolución. Al mismo tiempo, se hace arduo y en cierta medida arbitrario decidir la ponderación que debería darse a priori a cada uno de estos factores explicativos de la presencia internacional.

El índice que se propone se ahorra la decisión sobre cuál sería la combinación adecuada de los distintos factores explicativos porque, como se ha dicho, se trata de un índice que es por construcción un índice compuesto que toma en cuenta todos estos factores. En efecto, las 794 tablas y gráficos que han sido utilizados como materia prima para la elaboración del índice provienen de un amplio espectro de temas concretos, que cubren principalmente el ámbito económico, financiero, político, social y tecnológico, factores todos que inciden sin duda alguna en la determinación del peso específico internacional de cada Estado. Otra de las claras ventajas de la metodología propuesta es que es de una extrema sencillez de aplicación.



COLABORACIONES

Dejando de lado los aspectos meramente metodológicos y recapitulando las enseñanzas que se pueden extraer de los datos empíricos presentados, podemos concluir el innegable avance de la posición internacional española durante estos últimos veinticinco años. El impulso definitivo se produce en la década de los noventa, y nuestro período de análisis acaba en una fase fuertemente expansiva de la posición internacional española. Echando una mirada hacia atrás, la evolución del índice señala la importancia fundamental de la incorporación de España a los organismos de decisión europeos y la excesiva dependencia que en el pasado reciente ha tenido la presencia internacional española con respecto a su situación económica interna. Las reformas de importante calado introducidas durante los años noventa han empezado a dejar sentir sus efectos positivos, pero cabe esperar que perduren más allá del período investigado. Si éstas reformas se mantienen y completan, si las empresas españolas desarrollan aun más su dinamismo interno y externo y si el proceso de convergencia en factores clave de desarrollo se confirman, cabe esperar que, por la dimensión geográfica y demográfica del país, España se confirme como uno de los países de referencia que debe ser necesariamente tomado en cuenta e incluido en el análisis de cualquier cuestión en el ámbito europeo. De ser así el fuerte crecimiento del índice de presencia exterior española experimentado estos últimos años debería mantenerse en los próximos años, hasta situarnos en una posición similar a la de los países que hoy están en una posición mucho más avanzada: Alemania, Gran Bretaña, Francia e Italia. Queda por ver el deseado cumplimiento de toda esta conjunción de condicionales.

Bibliografía

1. BUCHANAN, W. y H. CANTRIL (1953): *How Nations See Each Other*, University of Illinois Press, Urbana.
2. CUENCA, L. (2002): «España. La marca», *El Exportador*, Número 49, páginas 6-11.
3. CIS-BURKE/EMOPUBLICA (1988): «Imagen institucional de España en Europa», Estudio número 1802.
4. COMISIÓN EUROPEA (2000): *Eurostat annuaire. Une statistique sur l'Europe*, Office des Publications Officielles des Communautés Européennes, Luxemburgo.
5. DE LA FUENTE, E. (1993), «Una nota sobre la imagen de España en el *Financial Times* de Londres», Cuadernos ICE, 722, páginas 41-46.
6. EL EXPORTADOR (2002): «Made in Spain», *El Exportador*, Número 49, páginas 12-17.
7. JUSTEL, M. (1986): «Confianza entre naciones: españoles y europeos frente a frente», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 35, páginas 213-235.
8. LAMO DE ESPINOSA, E. (1993): «La mirada del otro. La imagen de España en el extranjero», Cuadernos ICE, 722.
9. OPORTO DEL OLMO, A. (1993): «La imagen exterior de España y el marketing del país», Cuadernos ICE, 722, páginas 27-39.
10. PUJOL, F. (2002): «The Economist Index of Economic Power», *Proceedings of the European Public Choice Conference*, Lago Maggiore, Italia.
11. THE ECONOMIST (1998): «Rrrrrrecession?», *The Economist*, 1 de julio de 1998.
12. THE ECONOMIST (2001a): «The R-word», *The Economist*, 5 de abril de 2001.
13. THE ECONOMIST (2001b): «The recession index. Don't mention that word», *The Economist*, 28 de junio de 2001.
14. VALLS, J.-F. (1992): *La imagen de marca de los países*, McGraw-Hill, Madrid.
15. VALLS, J.-F. (1993): «La imagen de marca de España», Cuadernos ICE, 722, páginas 61-70.



COLABORACIONES



BASE DE DATOS ICE

INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA ofrece un servicio de búsquedas bibliográficas sobre la información aparecida en sus publicaciones periódicas.

PRODUCTOR: Subdirección General de Estudios del Sector Exterior. Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y PYME.

TIPO: Referencial (Bibliográfica).

TEMATICA: Economía general, economía española, economía internacional, teoría económica.

FUENTES: Información Comercial Española. Revista de Economía.
Boletín Económico de ICE.
Países de ICE.
Cuadernos Económicos de ICE.

COBERTURA TEMPORAL: Desde 1978.

ACTUALIZACION: Semanal.

VOLUMEN: 12.500 referencias.

MODELO DE REGISTRO

AUTOR: SUBDIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR.

TITULO: EL COMERCIO EXTERIOR DE ESPAÑA EN AGOSTO DE 1996.

REVISTA: BOLETIN ECONOMICO DE ICE

NUMERO (FECHA)/PAGINAS: 2522 (NOVIEMBRE 11-17)/9-18..

DESCRIPTORES: EXPORTACIONES / IMPORTACIONES / DEFICIT COMERCIAL /
SECTORES ECONOMICOS.

TOPONIMOS: ESPAÑA.

RESUMEN: El saldo de la Balanza Comercial en agosto de 1996 presentó un déficit de 179,9 miles de millones de pesetas, un 37,7 por 100 inferior al registrado en el mismo mes del año anterior. Este resultado se derivó de un crecimiento interanual de las exportaciones del 9,3 por 100 y del -4,6 por 100 en lo que respecta a las importaciones. Desde el punto de vista sectorial, la principal aportación al crecimiento de las exportaciones correspondió a los sectores de alimentación y bienes de equipo, mientras que, por el lado de las importaciones, las únicas contribuciones positivas al crecimiento correspondieron al sector del automóvil y productos energéticos. Con relación al análisis geográfico, el descenso del desequilibrio comercial fue del 57 por 100 frente a la UE y del 16,5 por 100 frente a países terceros.

AÑO DE PUBLICACION: 1996.

— Para solicitar información, diríjase a Base de Datos ICE. Biblioteca. Ministerio de Economía. P.º de la Castellana, 162, planta 1. 28071 Madrid. Teléfonos: (91) 349 35 14. Fax: (91) 349 60 75.

— Las publicaciones relativas a los documentos referenciados podrán adquirirse en el Punto de Venta de Publicaciones: P.º de la Castellana, 162, planta 0. 28071 Madrid. Teléf. (91) 349 36 47, o bien consultarse en Biblioteca, P.º de la Castellana, 162, 1.ª planta. Teléfono (91) 349 35 93.