

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

*Jaime Requeijo González**

Este trabajo amplía el concepto de internacionalización de una economía y analiza la experimentada por la economía española en los últimos veinticinco años, desde los tres ángulos a los que hace mención el concepto —apertura comercial, deslocalización productiva e internacionalización financiera— desvelando las razones de cada una de esas vías, sus características actuales y llegando a una somera conclusión sobre la conveniencia de prestar especial atención a determinados rasgos de la oferta exportable.

Palabras clave: *internacionalización de la economía, relaciones comerciales internacionales, descentralización de la producción, movilidad de los factores de producción, España, 1978-2003.*

Clasificación JEL: *F20, F40.*

1. Introducción

Una economía no se internacionaliza porque sus residentes mantengan y acrecienten sus relaciones comerciales con los residentes de otros países. Si así fuera, la internacionalización sería la regla general porque esos flujos transfronterizos se han producido siempre, incluso en economías de dirección centralizada, y, desde luego, se han dado, en la economía españo-

la hasta en las épocas de mayor aislamiento: en el prolongado período autárquico (1939-1959) el comercio exterior insuflaba cierta vitalidad en una economía sujeta a un sinfín de intervenciones y restricciones.

La marca distintiva de la internacionalización es, por tanto, más amplia y nos atrevemos a afirmar que la internacionalización de una economía significa que su tejido económico se ha incorporado a los mercados mundiales de productos, factores y activos financieros. A los mercados mundiales de productos porque intercambia, con otras economías, volúmenes sustanciales de bienes y servicios; a los mercados de factores porque, para mantener la capacidad de competencia, necesita aprovechar las diferencias de costes laborales que existen en los distintos mercados y, a veces, las diferencias de nivel tecnológico; a los de activos financieros porque, entre otras razones, le permite re-

* Técnico Comercial y Economista del Estado (en excedencia).
Catedrático de Economía Aplicada (UNED y CUNEF).

El autor agradece a Rafael Flores, Gregorio Izquierdo, José Luis Malo, Alberto Sanz y José Viñals la gran ayuda prestada para la elaboración de este trabajo. Y a Francisco Canales y Faustino Miranda su inestimable contribución gráfica. Agradece, asimismo, a María Jesús Lanuza su paciente transcripción. Los errores son, por supuesto, de su exclusiva responsabilidad.

ducir costes, diversificar riesgos y reforzar su presencia en otros mercados.

Bajo esa óptica no puede, por tanto, hablarse de internacionalización generalizada —de todos los países— porque tal situación requiere no sólo un grado de desarrollo sustancial sino, por definición, una amplísima liberalización exterior. Sin la primera condición, la economía del país no abordaría el triple objetivo mencionado y sus empresas se limitarían a mantener, en los mercados internacionales, una mayor o menor presencia comercial; sin la condición segunda, la internacionalización sería imposible: la existencia de aranceles, o instrumentos similares, de cierta importancia complicaría enormemente la actividad exterior de las empresas pero, sobre todo, la pervivencia de mecanismos de control de cambios haría inviable la consecución del tercero de los objetivos.

Nótese que el esquema de internacionalización mencionado sigue, secuencialmente, una pauta similar a los modelos de ciclo de producto (Vernon, 1966; Wells, 1969). En primer lugar, los residentes de un país aumentan sustancialmente sus relaciones comerciales con los residentes de otros países, por razones de precio, calidad y diversidad. A partir de un determinado momento, y por diferencias salariales y tecnológicas, un número creciente de empresas deslocaliza parte de la cadena de valor para poder seguir compitiendo. La existencia de mercados financieros internacionales de gran dimensión, y su accesibilidad a los mismos, induce, más tarde, a los agentes económicos del país a incrementar en ellos su presencia, activa y pasiva, para buscar nuevas combinaciones de rentabilidad-riesgo y redimensionar empresas y mercados. En suma, la internacionalización así definida no hace sino reflejar que las ventajas comparativas son, esencialmente, dinámicas.

En los últimos 25 años, la economía española ha experimentado transformaciones muy sustanciales, que

han dado lugar a un aumento del 80 por 100 del PIB en términos constantes (1980-2002), pero, probablemente, el rasgo más destacable de ese proceso haya sido la internacionalización, una internacionalización que toma cuerpo en los años ochenta, al incorporarnos a las Comunidades Europeas, y que se acelera en los noventa, al desaparecer totalmente el control de cambios y sumarnos a la moneda única. Y una internacionalización, objeto del presente trabajo, que será estudiada desde los tres ángulos descritos: la apertura comercial, de un lado; la deslocalización productiva, del otro; y, finalmente, la internacionalización financiera. En el quinto apartado, el de conclusiones, se identificará la causa última del proceso y los frenos que pueden debilitarlo.

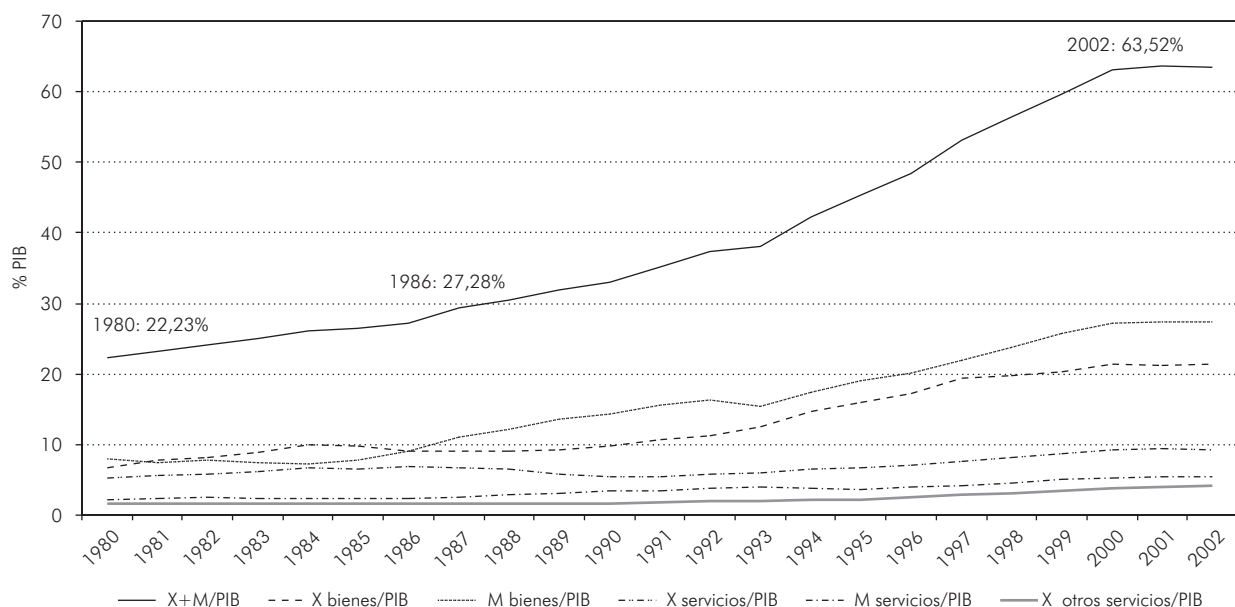
2. La internacionalización comercial

En el Gráfico 1, y en porcentaje del PIB, figuran, para el período 1980-2002, las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, con desglose de Otros servicios en la exportación, y el coeficiente de apertura o proporción que supone la suma de todos los flujos en el producto total.

El empleo de precios constantes permite observar ciertas singularidades que quedan oscurecidas si se utilizan precios corrientes. La más destacable es que, durante el lapso 1981-1985, la exportación de bienes superó a la importación, lo que pone de manifiesto que el déficit comercial, registrado en las balanzas de pagos correspondientes, reflejaba el distinto comportamiento de los precios, y, muy en especial, de los precios del petróleo; en suma, el rápido empeoramiento de la relación real de intercambio. Pero conviene también advertir que, en algunos años, la exportación de servicios, en la que el turismo desempeña un papel fundamental, ha experimentado un bache (período 1989-1991). En cualquier caso, la apertura comercial

GRÁFICO 1

LA INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL
(En % del PIB)



NOTA: Precios constantes de 1995.

FUENTE: Elaboración propia con datos del Ministerio de Economía, Subdirección General de Estudios sobre el Sector Exterior.

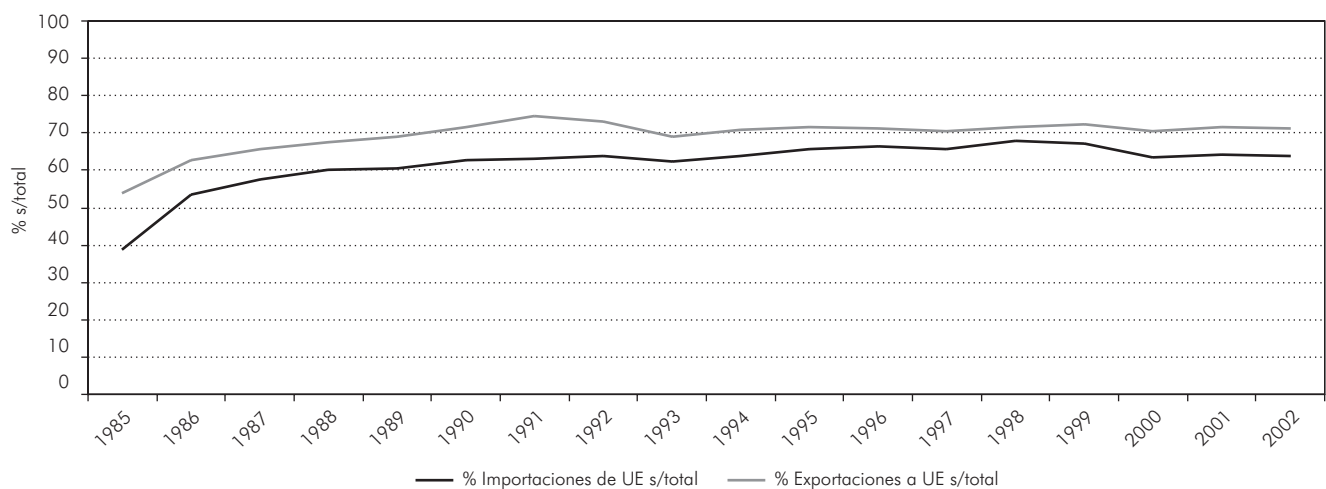
de la economía española es evidente puesto que, del principio al fin del período, el coeficiente de apertura casi se ha triplicado, lo que ha convertido a nuestra economía en una de las más abiertas del mundo.

A consecuencia de la integración en la UE-15, el comercio exterior español ha tendido a concentrarse en los países del bloque, como indica el Gráfico 2: en 1985, al firmarse la adhesión de España, menos del 40 por 100 de las importaciones procedían de la UE-15 y menos del 54 por 100 de las exportaciones se dirigían a esos países; en el año 2002, los porcentajes han alcanzado el 64 por 100 y casi el 72 por 100.

Pero la concentración no es sólo resultado de modificaciones institucionales, puesto que la proximidad de nuestros principales socios y las especializaciones intrasectoriales son, también, factores explicativos importantes.

Una de las explicaciones más usuales de los flujos de comercio es el modelo de gravedad, que presupone que dichos flujos quedan influidos por la renta, la población y la distancia. En búsqueda de apoyo empírico se ha intentado estimar una especificación típica, con datos del período 1991-2002, correspondientes a los socios europeos más Estados Unidos y Japón.

GRÁFICO 2
COMERCIO VISIBLE CON UE-15
(En % s/total)



FUENTE: Elaboración propia con datos de Balanza de Pagos.

La ecuación de gravedad más usualmente utilizada (McCallum, 1995; Anderson y Wincoop, 2001) no proporciona una buena especificación, dado que la estimación por mínimos cuadrados ordinarios no proporciona estimadores consistentes: los residuos resultan ser claramente no estacionarios. Sin embargo, una versión menos restrictiva de la ecuación de gravedad, en la que los coeficientes varíen entre países, sí puede serlo. La ecuación se formularía de la siguiente manera:

$$\ln X_{it} = \beta_{1i} \ln D_i + \beta_{2i} \ln(Y_{it}) + \beta_{3i} \ln(Y_t) + \beta_{4i} \ln(N_{it}) + \beta_{5i} \ln(N_{et}) + \varepsilon_{it}$$

en la que:

X_{it} = exportaciones españolas al país i
 D_i = distancia entre países

Y_{it} = PIB del país i en el año t
 Y_t = PIB español en el año t
 N_{it} = población del país i en el año t
 N_{et} = población española en el año t
 ε = residuos

En este caso, la estimación por mínimos cuadrados ordinarios proporciona estimadores consistentes: al ser una relación entre variables no estacionarias parece tratarse de una relación de cointegración (residuos claramente estacionarios), todo lo cual indica que el comercio con cada país sí parece responder al modelo de gravedad.

Se denomina comercio intraindustrial al que tiene lugar entre productos similares, por contraste con el comercio interindustrial, que implica intercambio de

productos diferentes y que constituye el sustrato de los modelos tradicionales de comercio (Ricardo, Heckscher-Ohlin...). Aunque existen numerosas explicaciones del porqué del comercio intraindustrial —entre otras, la insuficiente concreción de las nomenclaturas arancelarias en virtud de la cual, en una misma posición, se incluyen bienes de naturaleza distinta, lo que da lugar a que aparezca como comercio intraindustrial lo que en realidad son transacciones interindustriales— puede afirmarse que, en términos generales, refleja procesos de especialización entre empresas: los electrodomésticos que se exportan e importan no son iguales, aunque se incluyan en la misma posición estadística, ni lo son tampoco los vehículos comerciales. De esa forma, las empresas de países con niveles similares de desarrollo industrial se especializan en productos genéricamente iguales, pero de características distintas, lo que permite ampliar las economías de escala.

La fórmula más utilizada para medir el comercio intraindustrial es el índice de Grubel-Lloyd, con expresión:

$$I = \frac{(X_j + M_j) - (X_j - M_j)}{(X_j + M_j)}$$

en donde X y M representan exportaciones e importaciones del bien j . El valor del índice oscila entre cero y uno: en el primer caso, no existe comercio intraindustrial; en el segundo, todo el comercio es intraindustrial; si el índice muestra valores crecientes a lo largo del tiempo, el comercio intraindustrial se acentúa.

El comercio de España con sus socios de la Unión Europea tiende a ser crecientemente intraindustrial, puesto que el mercado y la moneda únicos extreman la tendencia hacia ese tipo de especialización (Subdirección General de Estudios sobre el Sector Exterior, 2003) si bien, y para los cuatro grandes socios, los índices más elevados ($\geq 0,90$) muestran cierta diferenciación productiva, como se recoge en el Cuadro 1.

CUADRO 1

**NIVELES MUY ELEVADOS DE COMERCIO
INTRAINDUSTRIAL CON ALGUNOS
SOCIOS EUROPEOS
($I \geq 0,90$, año 2000)**

País	Producto
Francia	Tubos-tubería
	Hilo
	Prendas de vestir
	Alfombras-moquetas
	Artículos de madera
Alemania	Artículos de plástico
	Mobiliario
	Coches y motocicletas
	Buques
	Artículos de goma (incluye neumáticos)
Italia	Metales no férreos
	Componentes electrónicos
	Química inorgánica básica
	Fertilizantes
	Artículos de baño
Reino Unido	Artículos de goma (incluye neumáticos)
	Minerales sin procesar
	Cristal
	Metales no férreos
	Alfombras-moquetas
	Imprenta
	Electrodomésticos
	Aparatos eléctricos
	Artículos de plástico

FUENTE: Elaboración propia, con datos de «La importancia del comercio intraindustrial de bienes en España», Subdirección General de Estudios sobre el Sector Exterior, *Boletín de Información Comercial Española*, 2767, 28 abril-4 mayo.

No puede inferirse, del cuadro, pauta alguna que permita explicar las razones por las que se produce esa especialización que, salvo en algunos casos, no parece corresponderse con los rasgos más conocidos del tejido productivo de cada país, ya que resulta cuanto

menos curioso comprobar que el comercio intraindustrial más intenso de artículos de madera se produce con Francia, el de mobiliario con Alemania, el de química inorgánica básica con Italia y el de electrodomésticos con Reino Unido.

Desde un plano general, la composición del comercio exterior por ramas productivas (manufacturas), contenida en el Cuadro 2, permite subrayar ciertos rasgos de importancia nada desdeñable.

El primero de ellos es que la proporción que supone la exportación de productos de alta tecnología es reducida y que, a lo largo de un período bastante dilatado, apenas se ha modificado. Es más, con pequeñas variaciones, la proporción en las importaciones viene a ser el doble o casi el doble; y no debe olvidarse que las cifras de exportación son inferiores a las de importación.

La peculiaridad segunda es que la parte fundamental de nuestra exportación de bienes corresponde a los productos de tecnología media-alta y en cuya composición destaca la importancia de los vehículos de motor, la rúbrica más importante de toda la exportación española de manufacturas, como lo es, también, de la importación. Finalmente, la proporción de bienes de las industrias de baja tecnología es casi constante en los años analizados y, en principio, elevada porque significa casi la cuarta parte del total.

Hasta el momento, hemos analizado la evolución del comercio visible, sobre todo del lado de la exportación, pero no puede ignorarse la importancia del comercio de servicios, cuya exportación casi se ha duplicado, en porcentaje del PIB, de 1980 al 2002 (Gráfico 1).

Dentro de la rúbrica de servicios, el papel predominante corresponde, como es bien sabido, a la partida de «turismo y viajes», y muy en especial al turismo, cuya expansión se iniciara en los años sesenta y que, en la actualidad, viene a suponer algo menos del 5 por 100 del PIB y el renglón más importante de toda la exportación española.

Pero, además del turismo, la balanza de pagos española viene registrando, en el período mencionado, un aumento tendencial de la partida Otros servicios que, en buena medida, pone de manifiesto que la economía se internacionaliza también por esa vía. Vaya por delante que los problemas de definición y medición, en el campo de los servicios, son mucho más complejos que los que surgen del comercio de bienes puesto que algunos de ellos son, conceptualmente, de difícil aprehensión —por ejemplo, los servicios legales— y de complicada contabilización, dado que, en muchos casos, el soporte documental o no existe o es incompleto. Empezando por el propio turismo, cuya cifra global es, tan sólo, una estimación (Morales, 2002).

El incremento de la exportación española de los otros servicios, distintos al turismo y los viajes, ha seguido una pauta similar a la global y tiene sus raíces en las posibilidades que ofrecen las tecnologías modernas de información y comunicación, que han hecho posible la comercialización internacional de casi toda la actividad terciaria, y la liberalización de los mercados que, en el caso español, incluye, muy especialmente, el Mercado Único de Servicios de la Unión Europea (González y Fernández, 2000). De ahí el tirón experimentado por su exportación desde mediados de los noventa, tirón que se ha debido a la construcción, los servicios financieros, los informáticos y, muy en especial, los prestados a empresas. Los primeros recogen los trabajos de construcción e instalación en otros países; los segundos los relacionados con la intermediación financiera, bancaria y no bancaria; los terceros incluyen todo lo relacionado con ordenadores, programas, bases de datos e, inclusive, los servicios de agencias de noticias; los últimos engloban un conjunto amplísimo de prestaciones: desde comisiones por operaciones de comercio exterior a estudios de mercado, desde publicidad a servicios jurídicos y contables, desde alquiler de maquinaria a servicios de seguridad (Banco de España, 2002).

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN POR RAMAS PRODUCTIVAS, 1990-2002

Ramas productivas	1990		1998		2000		2002*	
	Composición		Composición		Composición		Composición	
	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.	Export.	Import.
<i>Industrias de tecnología alta</i>	7,7	17,9	8,8	15,7	9,7	18,1	10,3	16,3
Aeronaves	2,1	2,9	1,0	1,1	1,5	2,3	1,7	1,3
Productos farmacéuticos	1,3	1,4	1,8	2,8	2,0	2,8	3,0	4,2
Máquinas de oficina y equipos informáticos	2,0	5,1	1,7	3,8	1,8	3,7	1,1	3,1
Material electrónico	1,5	4,9	3,1	5,1	3,2	6,6	3,2	5,1
Equipos quirúrgicos y de precisión	0,9	3,6	1,1	2,9	1,2	2,6	1,3	2,6
<i>Industrias de tecnología media-alta</i>	42,1	43,1	46,2	45,1	45,2	43,7	45,2	44,2
Maquinaria y material eléctrico	3,4	4,4	4,1	4,5	4,1	4,3	3,9	4,3
Vehículos de motor	21,6	12,2	25,8	17,1	25,3	18,5	25,0	18,8
Industria química	6,4	9,0	5,5	8,6	5,9	7,7	6,5	8,2
Material ferroviario y otro equipo de transporte	0,4	1,0	1,1	0,8	0,8	0,7	1,0	0,7
Construcción de maquinaria y equipo mecánico	10,4	16,5	9,8	14,2	9,1	12,5	8,8	12,2
<i>Industrias de tecnología media-baja</i>	27,0	17,8	21,6	17,3	23,0	18,0	21,0	17,9
Refino de petróleo	5,7	2,7	2,3	1,2	4,0	2,9	2,6	2,6
Transformación del caucho y materias plásticas	4,9	4,4	5,4	5,3	5,6	4,9	5,7	5,1
Otros productos minerales no metálicos	3,5	1,6	3,7	1,4	3,5	1,2	3,7	1,3
Embarcaciones	1,6	0,3	1,1	0,5	1,1	0,5	1,0	0,6
Metalurgia	7,3	5,8	5,2	5,9	5,2	5,6	4,5	5,2
Fabricación de productos metálicos	4,0	3,0	3,8	3,1	3,6	3,0	3,7	3,1
<i>Industrias de tecnología baja</i>	23,2	21,2	23,4	21,8	22,1	20,3	23,5	21,6
Manufacturas diversas	2,7	3,3	2,9	3,1	2,8	3,1	2,9	3,2
Madera, corcho, papel, artes gráficas y edición	4,1	5,1	3,8	4,7	4,2	4,5	4,2	4,4
Alimentación, bebidas y tabaco	8,0	6,4	8,6	6,8	7,7	5,8	8,5	6,4
Textil, confección, cuero y calzado	8,4	6,4	8,0	7,2	7,4	6,9	7,9	7,5
Total manufacturas	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

NOTA: * Datos provisionales.

FUENTE: Banco de España.

En el futuro debe esperarse que esa rúbrica siga aumentando aunque, como ocurre hasta ahora, los pagos superen a los ingresos, en parte porque todavía las empresas españolas venden en el extranjero menos servicios —de los prestados a empresas— de los que

adquieren y, en buena parte, por el desequilibrio de la balanza tecnológica, que presenta, por el momento, carácter estructural (Banco de España, 2002). Y esa exportación debe seguir aumentando propiciada por tres impulsos: porque el creciente tamaño de la econo-

mía española lo hará posible, al ser una economía que se apoya cada vez más en el sector servicios; porque la internacionalización de la empresa española facilitará ese crecimiento: existe, siempre, un vínculo amplio entre matrices y filiales en la venta de servicios; y porque las diferencias tecnológicas son sensiblemente menores en ese amplio sector, lo que hace que la competitividad no se resienta de ese lado.

3. La deslocalización productiva

¿Qué hacer, en mercados extremadamente competidos, cuando parte de la cadena de valor de un bien puede generarse en países con costes salariales sustancialmente más reducidos? Fragmentar el proceso y, por tanto, deslocalizar parte de la producción. ¿Qué hacer, de nuevo en un mundo abierto, cuando, por razones de coste y experiencia tecnológica, conviene incorporar, al bien o servicio final, un elemento de la cadena de valor que puede obtenerse, en mejores condiciones, en otros mercados? De nuevo, deslocalizar.

La fragmentación productiva, o deslocalización, se ha visto estimulada, en los últimos veinte años, por la mayor competencia existente en todos los mercados y, muy en especial, en los de la OCDE; pero se ha visto facilitada por el notable progreso tecnológico del sector servicios: es decir, por la reducción de los costes de transporte y comunicación, por la conectividad que facilita Internet y, adicionalmente, por la existencia de mercados financieros integrados que han recortado los costes de transacción (Jones y Kierzkowski, 2001).

La deslocalización puede efectuarse de muy diversas maneras. En determinados momentos cabe utilizar la figura del tráfico de perfeccionamiento pasivo para que el bien, temporalmente exportado, reciba, en otro país, un determinado tratamiento y vuelva al país de origen. En ocasiones lo que se produce, simplemente, es la importación de un componente, sea bien o

servicio, que se incorpora al proceso de fabricación. En muchos casos, y cuando la empresa ha instalado una filial en otro país, lo que existe es comercio intraempresa.

Aunque la fragmentación puede darse en todos los sectores, hay algunos en los que la deslocalización constituye la norma y uno de ellos es el textil-confección, por sus singulares características productivas y las grandes diferencias de costes laborales: según Graziani (2001), y para el año 1996, el coste por hora, considerando EE UU = 100, vendría a ser 75 en España, 16 en Marruecos, 7 en Egipto y 5 en India, en la actividad textil, con porcentajes similares en la confección. Lo cual significa que las empresas de textil-confección en España cuentan con un país vecino en el que el coste por hora, en ese sector, es casi la quinta parte del español.

Tras la deslocalización late, con toda lógica, un problema debatido con frecuencia y del que se derivan conclusiones distintas: puesto que, al deslocalizar, se traslada a otro país una parte del proceso productivo, ¿el nivel de empleo y los salarios del país que deslocaliza pueden quedar afectados? Pero en éste, como en muchos otros casos, los distintos trabajos llegan a conclusiones diferentes. Para Feenstra y Hanson (1996), y con relación a Estados Unidos, la oferta de trabajo y los niveles salariales de los trabajadores no cualificados han quedado afectados por la fragmentación. Y a parecidas conclusiones llegan Hine y Wright (1998) para el caso del Reino Unido. Ruane y Görg (2001), alcanzan, sin embargo, conclusiones distintas, al examinar lo ocurrido en Irlanda con el sector electrónico, uno de los más dinámicos del país. A su entender, la fragmentación ha permitido que el sector creciera a tasas elevadas, con efectos positivos sobre el empleo y los salarios del conjunto de la economía. Desde un enfoque más amplio, Glass y Saggi (2001) entienden que

CUADRO 3
INDICADORES DE DESLOCALIZACIÓN

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Comercio de España con países de África del Norte (prendas de vestir, no de punto)															
% M/X.	3	5	11,2	19	38,2	27,9	31,8	40,9	48,9	790	303	387	406	462	471
Comercio de España con países candidatos (cuadros, paneles, consolas, control de electricidad)															
% M/X.	2,7	6	7	6	7	11	17	21	41	40	41	47	63	77	87

NOTA: Los datos correspondientes a los dos últimos años son provisionales y pueden surgir discrepancias con los españoles. Son países candidatos los que se han incorporado o van a incorporarse a la UE.

FUENTE: Elaboración propia, con datos de Eurostat, todos en euros.

al producirse deslocalizaciones hacia países de bajos salarios, el coste marginal de producción de las empresas que deslocalizan se reduce, con aumento de sus beneficios, lo que genera nuevos estímulos para innovar y los efectos positivos de la innovación, en términos de crecimiento, pueden compensar sobradamente el empeoramiento relativo de los salarios de determinados segmentos de la fuerza laboral.

En última instancia, los efectos de la deslocalización deben considerarse globalmente, es decir, al igual que Glass y Saggi, en términos de crecimiento y, en ese terreno, la lógica indica que no deslocalizar puede dar lugar a que desaparezcan uno o varios sectores productivos.

Valorar la deslocalización es, sin embargo, tarea muy compleja y, en ocasiones, estéril porque los datos directos o no se publican —por ejemplo los de un sector— o se engloban bajo rúbricas diferentes: es posible obtener datos del tráfico de perfeccionamiento pasivo, una de las vías de deslocalización, pero las series resultarán insuficientes, y por tanto poco significativas, en la medida en que entren en vigor acuerdos prefe-

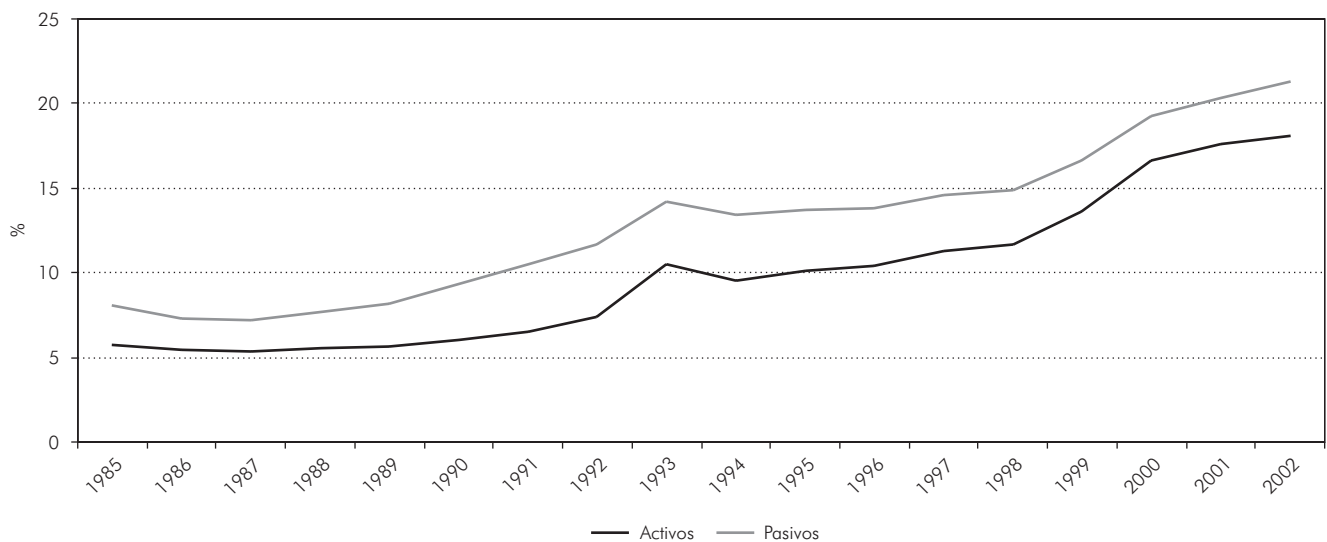
renciales: la figura del tráfico de perfeccionamiento resultará innecesaria y se desdoblará en exportaciones e importaciones simples; más aún, ¿cómo identificar el proceso de fragmentación si el otro país pasa a incorporarse a la Unión Europea?

Un sector con notable deslocalización es, en España al igual que en otros países occidentales, el de textil-confección, pero sin que puedan aportarse datos precisos. Todo lo más, estimaciones individuales que ponen de relieve la considerable subcontratación internacional de prendas de vestir en países del Magreb y del Este europeo, que supone un 30 por 100 de las ventas exteriores de tejidos, ventas transmutadas, más tarde, en un 25 por 100 de las importaciones de prendas de vestir (Fabregat, 2003).

Por añadidura, los porcentajes que figuran en el Cuadro 3, referidos a prendas de vestir no de punto y a determinados productos eléctricos, permiten una aproximación parcial al problema dado que muestran cómo, en ambos casos, la proporción que suponen las importaciones sobre las exportaciones se eleva rápidamente y revela, aunque sea de forma indirecta, procesos veloces de deslocalización.

GRÁFICO 3

COEFICIENTES DE INTERNACIONALIZACIÓN FINANCIERA



FUENTE: Elaboración propia con datos de las cuentas financieras (balance financiero) de la economía nacional. Banco de España: *Cuentas financieras de la economía española 1985-1994 y 1990-2002*. Se excluyen los saldos correspondientes al Banco de España.

4. La internacionalización financiera

A partir de los años noventa, la economía española ha venido experimentando un rápido proceso de internacionalización financiera, estimulado por múltiples factores, de entre los que cabe destacar cuatro: la plena libertad de movimientos de capital, la integración de los mercados financieros, la aparición de la moneda única y el crecimiento sostenido de la economía española a partir de mediados de esa década. Sin aceptar plenamente el código de liberalización de la OCDE, compromiso completado por España en 1992, la conexión fluida con los mercados financieros internacionales se complicaría extraordinariamente; sin la existencia de unos mercados internacionales, los de la OCDE, muy unificados, no sería posible diversificar

productos ni escoger las combinaciones rentabilidad-riesgo más adecuadas en cada momento; sin la moneda única no hubiera sido posible, para los residentes españoles, operar en unos mercados financieros crecientes, sin riesgo de cambio y a costes decrecientes; sin el crecimiento continuado que se inició en 1995, las empresas españolas no hubieran encontrado las mismas razones para invertir en el exterior.

La apertura financiera supone calcular qué proporción de los activos financieros nacionales corresponde a los activos frente al resto del mundo y qué parte de los pasivos financieros nacionales son propiedad del resto del mundo. De esa forma todo el cálculo se efectúa en saldos a fin de año, lo que, a nuestro entender, ofrece una imagen clara y homogénea de la internacionalización financiera de la economía española.

El Gráfico 3 muestra, para el período 1985-2002, los correspondientes coeficientes de apertura. Del lado de los activos frente al resto del mundo, el coeficiente pasa del 5,69 por 100 al 18,10 por 100 y del lado de los pasivos, del 8,08 por 100 al 21,30 por 100.

¿Qué hay detrás de ese proceso de apertura que, como muestra el gráfico, se acelera, con vaivenes, desde 1992? Aclarar esa evolución requiere apoyarnos en los dos lados de la Posición de Inversión Internacional (PII), que el Banco de España publica desde ese año; y debe hacerse así porque las agrupaciones que incluye la PII son las tradicionales de la balanza de pagos, contabilizadas en saldos, si bien debe señalarse que existen algunas discrepancias entre cuentas financieras y PII, discrepancias que no alteran el sentido último de la evolución. Por ejemplo, en las cuentas financieras la financiación de matrices a filiales y de filiales a matrices se anota, por el total, en el activo o pasivo, según corresponda, mientras que, en la Posición de Inversión Internacional, sólo se computa la financiación neta concedida por las matrices.

Las agrupaciones o instrumentos mencionados son tres: inversiones directas, inversiones de cartera y otras inversiones. La inversión directa supone la adquisición de capital con ánimo de influir en las decisiones de la empresa, cotizada o no, lo que implica adquirir no menos del 10 por 100 del mismo; la inversión de cartera se guía por criterios la rentabilidad y, en el caso de las del capital de una empresa, no debe alcanzar el 10 por 100 del total; la rúbrica Otras inversiones recoge el resto de operaciones. Por tanto, sólo la inversión directa está necesariamente ligada al capital de una empresa, preexistente o de nueva creación; la inversión de cartera, sin excluir la adquisición de capital, siempre inferior al 10 por 100 del total, puede incluir renta fija, tanto pública como privada; en otras formas de inversión, los productos son muy heterogéneos, desde depósitos bancarios hasta derivados. Su evolución figura en el Gráfico 4.

Empecemos por la inversión directa (Gráfico 4a). El incremento de la inversión directa exterior ha dado lugar a que, en 1999, los saldos de activos y pasivos se equilibraran, habiendo pasado la economía española a ser, en términos de saldos, inversora neta hasta el 2002, año en el que se ha producido un nuevo equilibrio. España había sido, tradicionalmente, un país receptor neto de inversiones directas como correspondía a su proceso de crecimiento aunque, de manera paulatina, las empresas españolas, tanto del sector real como del financiero, hubieran comenzado tiempo ha su expansión exterior. Tal es el caso de Alter, Campofrío, Ferrovial, Inditex o Pescanova, en el primer grupo, o del BSCH o BBVA, en el segundo. Pero es a partir de 1997 cuando el proceso de expansión exterior se acelera, por razones varias. En primer lugar, y como ya es sabido, las grandes empresas públicas españolas se privatizaron —ejemplos conocidos son Repsol, Telefónica y Endesa— lo que permitió que se instalaran, por caminos diversos, en otros países: ningún gobierno suele aceptar que una empresa nacional sea vendida, en todo o en parte, a una empresa pública de otro país. En segundo lugar porque el tamaño de esas empresas públicas, ahora privatizadas, facilitaba su expansión exterior. En tercer lugar porque, en muchos países, y en especial en algunos de América Latina, también se iniciaron procesos de privatización que estimularon esa expansión. Finalmente, y dejando a un lado la búsqueda de economías de escala y alcance, razones primeras de la expansión, porque a muchas empresas les importa especialmente figurar en el «Gotha» internacional de grandes empresas, lo que les permite no sólo abordar grandes proyectos sino, además, obtener financiación menos costosa por mejora de calificación (Requeijo, 2001).

Puesto que, a partir de la segunda mitad de los noventa, la inversión directa se ha dirigido, preferentemente, a países de América Latina, el Gráfico 5 mues-

tra la importancia adquirida por la inversión en dicha área, similar a la correspondiente a la UE-15.

Los saldos de cartera (Gráfico 4b) han experimentado un crecimiento paralelo, a partir de mediados de los noventa. En buena medida, el rápido incremento de los activos parece responder a la internacionalización de las carteras, especialmente las de los inversores institucionales, con predominio del mercado euro, por la inexistencia de riesgo de cambio. En cuanto a los pasivos, el crecimiento responde a varias razones. De un lado, la adquisición, por no residentes, de bonos y obligaciones del Tesoro español, una de las vías de financiación de las Administraciones Públicas. Por otro lado, porque, en las privatizaciones de grandes empresas públicas españolas, bajo fórmula OPV, intervino la inversión institucional, residente, en buena parte, en el extranjero. En tercer lugar, porque la inversión directa española que, como ya se ha visto, alcanzó cifras muy elevadas entre 1997 y 2001, requirió de apelaciones sustanciales al ahorro exterior y, sobre todo, al mercado euro, iniciado en 1999, por razones de riesgo de cambio y coste decreciente de financiación (Sanz, 2002). Finalmente porque la unificación financiera global ha llevado a los agentes económicos a diversificar, por productos y mercados, su financiación.

El rasgo más destacado de los saldos de Otras inversiones (Gráfico 4c) es el rápido crecimiento de los saldos pasivos a partir de 1998. La explicación radica, de nuevo, en la aparición del mercado euro, que permitió a las instituciones financieras residentes aumentar notablemente su financiación interbancaria y facilitar la financiación de muchas empresas no bancarias.

La Posición Internacional Neta, cuya proporción respecto de PIB permite calibrar el endeudamiento externo español, figura en el Cuadro 4. Se la compara ahora con el producto total, por lo tanto con un flujo, porque permite advertir, con cierta inmediatez, el es-

GRÁFICO 4 EVOLUCIÓN POR INSTRUMENTOS DE LA POSICIÓN DE INVERSIÓN INTERNACIONAL (En millones de euros)

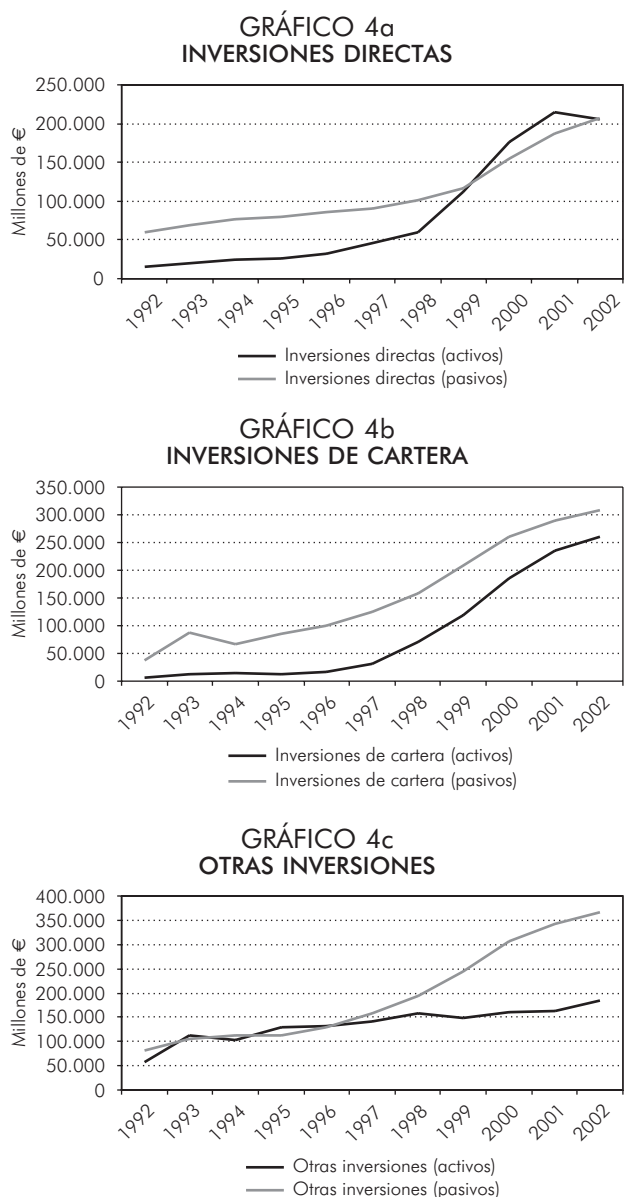
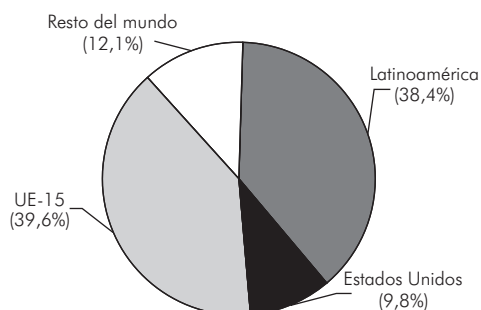


GRÁFICO 5

**POSICIÓN DE INVERSIÓN INTERNACIONAL.
INVERSIÓN DIRECTA DE ESPAÑA
POR ÁREAS GEOGRÁFICAS*
(En %)**



* Saldos a diciembre de 2002.
FUENTE: Banco de España.

CUADRO 4

**POSICIÓN INTERNACIONAL NETA/PIB
(En %)**

Años	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIN/PIB. .	-17	-21	-20	-19	-19	-18	-21	-21	-19	-21	-25

FUENTE: Elaboración propia con datos de la *Balanza de Pagos 2001 y 2002* y de la Subdirección General de Estudios sobre el Sector Exterior.

mos la posición del Banco de España, observaríamos que, del lado del activo, la rúbrica de «otras inversiones» —la más volátil por su contenido— representaba, en 1992, el 75 por 100 de los saldos activos y el 48 por 100 de los pasivos mientras que, en 2002, supone el 31 por 100 de los activos y el 42 por 100 de los pasivos (López, 2003).

5. Conclusiones

La economía española ha experimentado, desde principios de los años ochenta, un proceso de internacionalización que se ha acelerado a partir de los años noventa y que hemos analizado desde los tres ángulos anunciados: apertura comercial, deslocalización productiva e internacionalización financiera. Ese proceso es fruto de una serie de decisiones políticas, entre las que destacan la incorporación a las Comunidades Europeas, la plena liberalización de los movimientos de capital y la incorporación a la moneda única, pero la causa última de la internacionalización no es otra que la necesidad de competir en un mundo cada vez más abierto y unificado, competencia que constituye el hábito del crecimiento. No sería posible competir, con un cierto grado de éxito, si las empresas no pudieran vender sus productos, bienes o servicios, en mercados distintos al interno porque su escala de producción sería

fuerzo que supondría eliminar la deuda externa, así calculada.

Se incluye, en este caso, la posición neta del Banco de España porque es, también, una garantía de solvencia.

Lo primero que se advierte es que la economía española es deudora neta, como lo ha sido tradicionalmente y como corresponde a un país que ha experimentado un rápido proceso de crecimiento en los últimos 40 años.

En segundo lugar, la serie resulta bastante estable, con media del 20,09 por 100 y desviación típica de 2,02. Y ello pese al repunte del año 2002, cuya significación última no puede ser, por ahora, valorada.

Finalmente, la deuda así calculada es, en 2002, menos volátil que diez años atrás, por el cambio operado en la composición por instrumentos. Si descontáramos

inadecuada e inadecuada su distribución de riesgos; y, en buen medida, esa expansión de los mercados de exportación requiere de una importación sin trabas, o con escasas trabas, porque muchos de los bienes y servicios importados se incorporan a los exportados. Para competir, y muy especialmente en manufacturas intensivas en trabajo, es preciso deslocalizar una parte de la cadena de valor para aprovechar los diferenciales de costes. Y para competir se hace necesaria la internacionalización financiera dado que, por esa vía, se facilita la inversión exterior y se aprovechan las ventajas de unos mercados de capital de enorme tamaño y muy considerable grado de integración.

No es posible singularizar el efecto que cada uno de los tres procesos que configuran la internacionalización ha tenido sobre el crecimiento y la modernización de la economía, porque no son los únicos factores que inciden en los cambios —la generación de capital humano tiene, asimismo, un considerable peso específico— pero no resulta aventurado afirmar que la internacionalización ha facilitado, notablemente, el avance experimentado por la economía española durante los últimos 25 años. Ni tampoco la siguiente prognosis resulta muy arriesgada: la internacionalización se acentuará porque la necesidad de competir seguirá estimulándola.

Conviene, sin embargo, hacer referencia a determinados frenos que el análisis ha puesto de relieve y que afectan a la exportación. El primero de ellos es la concentración geográfica. Hacia la Unión Europea se dirige, en la actualidad, más del 71 por 100 de la exportación de bienes y el 74 por 100 de la de servicios (Banco de España, 2002), amén de que la mitad aproximada de la exportación de bienes se concentra en cuatro países —Alemania, Francia, Italia y Reino Unido— y, pese a la escasez de datos, no es arriesgado suponer que un porcentaje parecido corresponderá a la exportación de servicios.

A todas luces, la concentración parece excesiva porque hace depender la mitad de la exportación del pulso de cuatro mercados. Y prueba de ello es que, en los dos últimos años, y a consecuencia del débil o nulo crecimiento de dos de ellos, el ritmo de crecimiento de las exportaciones (a precios constantes) se ha resentido considerablemente. Diversificar más parece, por tanto, una necesaria recomendación.

Como hemos visto en el Cuadro 2, la exportación de vehículos de motor supone, en la actualidad, la cuarta parte de la exportación de manufacturas. Se ha convertido, por ello, en el componente más importante de la oferta exportable de bienes lo que, de por sí, supone un riesgo elevado; y tanto más elevado cuanto que ninguna de las empresas fabricantes, multinacionales todas ellas, tiene su sede principal en España y que los mercados OCDE, a los que se dirige más del 90 por 100 del total, pueden estar cercanos a su punto de saturación. Ciertamente es que la ampliación de la UE y el dinamismo de algunos mercados asiáticos pueden abrir oportunidades nuevas pero, con todo, esa concentración entraña un elemento de debilidad.

Pero la característica más inquietante, que se resalta en el mismo cuadro, es el lento crecimiento de la proporción que supone la exportación de productos de alta intensidad tecnológica, por cuanto muestra la insuficiencia de tecnología propia que padece, tradicionalmente, la economía española. Puesto que la competitividad-precio no suele mostrar avances, antes bien retrocesos, en una economía como la nuestra, ya sin política cambiaria y con tendencia a que sus costes laborales unitarios crezcan por encima de los de sus principales competidores —los países de la UE— la tecnología propia constituye un factor competitivo de primer orden y sólo alcanzando mejoras en ese campo se lograrán crecimientos adecuados de la exportación. Por una simple razón: porque son los sectores cuya demanda mundial crece a mayor ritmo.

Exportar no es cometido primero de las Administraciones Públicas sino de las empresas, y éstas buscan mercados y clientes donde los encuentran, sin que deban preocuparse por los aspectos generales aquí analizados. Pero ignorar los problemas no ayudará a resolverlos y de ahí que resulte conveniente que, en sus áreas de responsabilidad, unas y otras traten de superar, paulatinamente, las restricciones que afectan a una variable tan fundamental como la exportación de bienes a mercados duramente competidos. Porque en una economía tan abierta como la española actual, exportar es no sólo una condición fundamental para el desarrollo de muchas empresas sino, también, el arco de bóveda que sustenta el ritmo de actividad global.

Referencias bibliográficas

- [1] ANDERSON, J. y WINCOOP, E. (2001): «Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle», *NBER*, WP 8079, páginas 1-35.
- [2] BANCO DE ESPAÑA (2002): *Balanza de Pagos 2002*: 1.2.5, Recuadro II.1, página 127, Cuadro IV, 1.1.1.
- [3] FABREGAT, V. (2003): «La internacionalización del sector textil-confección», *Boletín de Información Comercial Española*, 2768, 5-18 mayo, páginas 41-46.
- [4] FEENSTRA, R. y HANSON, G. (1996): «Foreign Investment, Outsourcing, and Relative Wages», en *The Political Economy of Trade Policy*, The MIT Press, páginas 89-127.
- [5] GONZÁLEZ, F. y FERNÁNDEZ, M. T. (2000): «El comercio de servicios en España: visión ampliada y factores de desarrollo», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 787, septiembre-octubre, páginas 69-82.
- [6] GRAZIANI, G. (2001): «International Subcontracting in the Textile and Clothing Industry», en ARNDT, S. y KIERZKOWSKI, H.: *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, páginas 209-230.
- [7] HINE, R. y WRIGHT, P. (1998): «Trade With Low Wage Economies, Employment and Productivity in UK Manufacturing», *The Economic Journal*, volumen 108, número 450, septiembre, Blackwell Publishers, páginas 1500-1510.
- [8] JONES, R. y KIERZKOWSKI, H. (2001): «A Framework for Fragmentation», en ARNDT, S. y KIERZKOWSKI, H.: *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, páginas 17-34.
- [9] LÓPEZ, F. (2003): «La posición de inversión internacional de España en el período 1992-2002», *Boletín Económico del Banco de España*, junio, páginas 69-81.
- [10] McCALLUM, J. (1995): «National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns», *American Economic Review*, 85 (3), páginas 615-623.
- [11] MORALES, R. (2002): «La elaboración de la Balanza de Servicios: especial referencia a la rúbrica “otros servicios”», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 798, marzo, páginas 75-87.
- [12] REQUEIJO, J. (2001): «Internacionalización e integración de la economía española», *Economistas*, 90, páginas 13-18.
- [13] RUANE, F. y GÖRG, H. (2001): «Globalization and Fragmentation: Evidence for the Electronics Industry in Ireland», en ARNDT, S. y KIERZKOWSKI, H.: *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford University Press, páginas 144-164.
- [14] SANZ, A. (2002): «Sector exterior español: indicadores de apertura, integración, especialización y competitividad», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, 798, marzo, páginas 149-162.
- [15] SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS SOBRE EL SECTOR EXTERIOR (2003): «La importancia del comercio intraindustrial de bienes en España», *Boletín de Información Comercial Española*, 2767, 28 de abril-4 de mayo, páginas 3-24.
- [16] VERNON, R. (1966): «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, 80, páginas 190-207.
- [17] WELLS, L. (1969): «Test of a Product Cycle Model of International Trade: US Exports of Consumer Durables», *Quarterly Journal of Economics*, 83, páginas 152-162.

Claves

2003

de la economía mundial



Libro y cd-rom
Varios autores, 386 págs.
Formato: 21 x 26 cm.
PVP: 50,00 € (IVA incluido)
ISBN: 84-7811-491-2

Claves de la economía mundial ofrece, en **62** artículos e informes de destacados especialistas, una visión objetiva de la situación actual del mundo y de sus perspectivas de evolución.

Claves de la economía mundial proporciona los perfiles de la totalidad de los países del mundo con los datos sociopolíticos y económicos más relevantes y actuales, y la posibilidad de efectuar cruces, comparaciones y *rankings* entre ellos.

Una obra básica de estudio y consulta.

Un instrumento de análisis.

Una publicación única en lengua española.

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

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

Pº. de la Castellana, 14 - 28046 MADRID - tel.: 902 349 000 - e.e.: icex@icex.es - www.icex.es

ICEX