

**Pedro Pita Barros\***

# COMPROBANDO TEORÍAS DE LA EMPRESA. ¿CÓMO PUEDE AYUDAR LA HISTORIA ECONÓMICA?\*\*\*

*La combinación entre la organización industrial y la historia económica ha sido objeto de mutua atención en el pasado. Sin embargo, todavía ofrece un amplio abanico de posibilidades para el estudio. En este artículo se presentan tres áreas en las que esta fusión puede resultar provechosa. La primera es la importancia del estudio de las inversiones de carácter específico (relation-specific investment) a la hora de realizar predicciones sobre los patrones de integración vertical. La segunda es la dinámica industrial a largo plazo. La tercera es la función de los costes hundidos endógenos. La historia económica ofrece la posibilidad de aplicar enfoques metodológicos y datos a cuestiones económicas relativas a las líneas de investigación en organización industrial antes indicadas. Finalmente, el enfoque de los modelos de organización industrial y la forma de pensar que entrañan pueden ayudarnos a interpretar los resultados de las investigaciones en la historia económica.*

**Palabras clave:** inversión, historia económica, empresas, organización industrial.

**Clasificación JEL:** L1, L2, N01.

## 1. Introducción

Como soy economista y no historiador mi capacidad de entendimiento de la evolución histórica de las grandes organizaciones empresariales es limitada. En cualquier caso, mi intención con el presente artículo es analizar cómo contribuyen los estudios actuales

sobre organización industrial al desarrollo de la historia económica.

Sin lugar a dudas, se trata de una cuestión muy amplia, así que desde el principio enfocaré mi trabajo en dos direcciones. En primer lugar, estudiaré cómo el reciente desarrollo de la teoría de la empresa da lugar a implicaciones que la historia económica (y, más concretamente, la historia de las grandes corporaciones) puede contrastar. En segundo lugar, analizaré las conclusiones de algunas investigaciones empíricas sobre la dinámica de la empresa.

Articularé mi trabajo de la manera siguiente. El apartado 2 explora los posibles vínculos entre la teoría de la empresa y la historia económica. El apartado 3 repasa

---

\* Faculdade de Economia. Universidade Nova de Lisboa. Portugal.

\*\* PITA BARROS, P.: «Testing Theories of the Firm - How Can the History Help?» Traducción de Valentín Sanz Iglesias.

Los comentarios de Álvaro Ferreira da Silva y de varios participantes en los seminarios donde el autor ha presentado este trabajo han sido de gran utilidad. En cualquier caso, los errores tan sólo son debidos al autor, que asume la responsabilidad de los mismos.

la literatura sobre dinámica industrial y establece posibles cauces para el trabajo interdisciplinar. El apartado 4 examina el concepto de costes endógenos hundidos y sus implicaciones para la investigación. El apartado 5 es la conclusión. El párrafo final recoge una propuesta de lecturas adicionales para los lectores interesados.

## 2. La teoría de la empresa y la historia económica

Las aportaciones seminales de Coase (1937) y Williamson (1975) establecieron un marco, basado en la noción de costes de transacción, muy útil para entender la idea de empresa. Durante los dos últimos decenios estos trabajos han recibido la atención de los historiadores económicos. Sin embargo, es necesario tener en cuenta conceptos más recientes de la Teoría de la Empresa, como los de contrato incompleto y derechos de control residual, para poder definir los límites de las empresas frente a las transacciones del mercado. Estos progresos sirven igualmente para predecir con detalle las condiciones que determinan la integración vertical, hacia adelante o hacia atrás, y para explicar los procesos de fusión o absorción que dan lugar a la aparición de grandes corporaciones empresariales. Dicho esto, paso a examinar la dimensión vertical de la empresa; ya que su dimensión horizontal ha sido satisfactoriamente estudiada mediante las nociones de economías de escala y alcance.

Antes de seguir con la explicación hemos de responder al siguiente interrogante: ¿qué es una empresa? Para saberlo, es importante distinguir sus dimensiones vertical y horizontal. La dimensión horizontal se refiere a la escala de su producción y/o al alcance-diversificación de sus productos. La vertical tiene que ver con su estructura interna de la producción de bienes o servicios, en vez de con las transacciones en el mercado.

El concepto de empresa puede definirse de tres modos diferentes: como una forma de ejercer poder de mercado, como una manera de beneficiarse de los avances tecnológicos y como una relación a largo plazo.

De acuerdo con la primera definición, la empresa sería una forma de evitar la intervención directa para poner freno al poder de mercado. Esta interpretación es más adecuada para explicar la dimensión horizontal de las empresas, pero ni siquiera así se conseguiría una buena descripción de lo que es la empresa.

La segunda definición tiene fundamentos neoclásicos. Concibe a la empresa como una entidad tecnológica, y viene a entenderla como una caja negra. Esta perspectiva es útil para estudiar las interacciones estratégicas de la empresa en el mercado, además de ofrecernos una explicación de como las innovaciones tecnológicas y las oscilaciones de los precios (tanto de los insumos como de los *outputs*) modifican los niveles de producción óptimos. Su principal inconveniente es que ignora completamente lo que ocurre dentro de la empresa.

Por último, las empresas pueden explicarse como relaciones a largo plazo. En este sentido, la empresa podría ser 1) una relación principal-agente, 2) un contrato a largo plazo o 3) el producto de un contrato incompleto.

La aportación más importante de la literatura principal-agente es el análisis de la separación de la propiedad y la gerencia en las grandes corporaciones modernas. Aquí, el debate sobre si los administradores tienen o no incentivos para maximizar los beneficios es especialmente significativo. Existen factores (prestigio, holgazanería o derroche, por ejemplo) que pueden dar lugar a una desviación con respecto a la maximización del beneficio. No obstante, una empresa puede volver a la senda de la maximización acotando la libertad de movimientos de sus directivos. Se trataría de establecer una disciplina en el mercado laboral, en el mercado de capitales, en el mercado de los productos y precios de referencia. En los dos casos anteriores, la importancia de las inversiones específicas (*relation-specific investment*) es evidente. Más aún, detrás del enfoque basado en la teoría de los contratos incompletos podemos encontrarnos, de hecho, con la noción de que el capital humano no puede comprarse ni venderse. Nos hallamos, así, con que las inversiones de carácter específico, que quedan incorporadas en el capital humano, no pueden

intercambiarse en el mercado, a diferencia de lo que ocurre con el equipamiento físico.

La empresa aparece como un contrato a largo plazo cuando los costes de transacción en el mercado son mayores que los costes de transacción internos, y la compañía decide poner bajo control sus operaciones comerciales<sup>1</sup>.

Una característica interesante de este enfoque es que la estructura organizativa de la empresa se considera un factor potencialmente decisivo para su éxito. De hecho, el aspecto organizativo que más ha estudiado la Historia Económica ha sido siempre el grado de centralización. A ello ha contribuido el descubrimiento de que el auge de las grandes corporaciones actuales se debe a innovaciones organizativas y a la transición desde una estructura centralizada a las de tipo multidivisional<sup>2</sup>.

Finalmente, quisiera presentar algunas implicaciones del último tipo de aproximación que indiqué (el relacionado con los contratos incompletos), el cual está basado en la teoría de los derechos de propiedad. El escenario a considerar es el siguiente<sup>3</sup>. Los costes de transacción (y los contratos incompletos) son la consecuencia de varios factores. Primero, es virtualmente imposible prever todas las contingencias potenciales. Segundo, en el caso de que fuese posible, sería muy costoso y difícil establecer un plan de emergencia para cada posibilidad. Tercero, incluso aunque las objeciones anteriores no existieran, sería necesario firmar un contrato que una tercera parte (un tribunal, por ejemplo) entendiese y obligase a cumplir si fuese preciso. En los trabajos seminales de Coase (1937) y Williamson (1975) se pueden encontrar las razones por las que las contingencias futuras no pueden preverse en el momento de redactar o celebrar el contrato, así como los motivos por los que

en un contrato no podría recogerse por escrito un número demasiado grande de posibles eventualidades.

Esto significa que, con mucha frecuencia, los acuerdos contractuales no especificarán las obligaciones de las partes ante determinadas contingencias. El estudio de las implicaciones económicas que tienen los contratos incompletos dio lugar a la teoría de la empresa basada en los contratos<sup>4</sup>. Esta teoría enfatiza la importancia de los derechos de propiedad y de la inversión específica a la hora de delimitar las fronteras (verticales) de la empresa.

En el caso de que se produzca una contingencia imprevista las decisiones que adopte la autoridad reconocida en el contrato (incompleto) tienen vigencia. La autoridad tiene derecho a especificar el uso de los activos. Estas dos nociones, contrato incompleto y autoridad, nos ayudan a entender mejor la dimensión vertical de las empresas. De este modo, podemos considerar a la empresa como una forma de garantizar los derechos de control residual, en un contexto de presencia de contratos incompletos. Asimismo, este reparto de los derechos de control también influye en los incentivos para llevar a cabo inversiones de carácter específico.

Podemos formalizarlo un poco más<sup>5</sup>. Consideremos dos empresas  $M_1$  y  $M_2$ , y que  $M_2$  suministra un insumo a  $M_1$ . Ambas compañías invierten en activos,  $a_1$  y  $a_2$  respectivamente, inversiones éstas que incrementan el valor de la producción fruto de su relación. En estas condiciones, como es lógico, los propietarios de cada empresa determinan el uso de sus respectivos activos.

Unos costes de transacción elevados propiciarán la integración de las dos empresas. Esta predicción general puede, inicialmente, deducirse sin dificultad. Sin embargo, la teoría de la empresa basada en las características de los contratos incompletos y en la propiedad de los activos específicos es capaz de realizar predicciones precisas sobre qué compañía liderará el proceso de

<sup>1</sup> El término «costes de transacción» se utiliza aquí en sentido amplio, e incluye los costes derivados del comportamiento oportunista de las partes.

<sup>2</sup> Véanse los trabajos seminales de CHANDLER (1962) y WILLIAMSON (1986).

<sup>3</sup> Este marco conceptual se inspira en el trabajo de HART (1995).

<sup>4</sup> *Contract-based theory of the firm.*

<sup>5</sup> Esta exposición sigue la de HART (1995, capítulo 2).

integración, y bajo qué condiciones cabe esperar o no una integración vertical.

Estas predicciones hacen de la teoría un instrumento útil y contrastable para los historiadores económicos que se dedican al estudio de las grandes corporaciones integradas verticalmente.

Supongamos que  $M_1$  compra la empresa  $M_2$ . ¿Qué ganaría con ello? Desde un punto de vista legal la empresa  $M_1$  adquiriría los activos físicos de  $M_2$ , así como el derecho a utilizarlos de forma diferente. Por lo tanto, haciéndose con  $M_2$  el propietario de  $M_1$  podría cambiar el uso del activo  $a_2$ . Pero, ¿de qué depende que la empresa  $M_1$  tome la iniciativa en la integración? La respuesta hemos de buscarla en la importancia de cada activo con respecto al valor de la transacción.

Para extraer conclusiones demostrables, es útil pensar teniendo presente la inversión de carácter específico que cada una de las partes puede realizar. El beneficio que obtiene la empresa  $M_1$  de la integración vertical es que, dicha empresa, tendrá un mayor incentivo a invertir si ella recibe una mayor proporción del posible nuevo excedente generado. Si se da esta circunstancia, entonces la empresa  $M_2$  tendrá, por el contrario, menos incentivos para invertir en activos específicos. De este modo, el posible cambio en los derechos sobre el control residual (que se daría al pasar  $M_2$  a ser propiedad de  $M_1$  o viceversa) modifica a su vez la forma en que es repartido el excedente económico, lo cual afecta a los incentivos que se tienen a la hora de hacer las inversiones de carácter específico.

Partiendo de una situación inicial donde  $M_1$  y  $M_2$  son independientes, e invierten en los activos específicos  $a_1$  y  $a_2$  respectivamente, son posibles tres tipos de resultados:

- *Ausencia de integración:* cada empresa mantiene el control sobre su activo.
- *Integración vertical hacia atrás:* la compañía que compra insumos ( $M_1$ ) se hace con el control de ambos activos (compra  $M_2$ ).
- *Integración vertical hacia adelante:* la compañía que fabrica insumos ( $M_2$ ) se hace con el control de ambos activos.

Para precisar en qué condiciones un resultado es más probable que los otros, es necesario analizar detalladamente cada posibilidad y explorar minuciosamente la historia de las compañías.

Estas predicciones pueden resumirse de la siguiente manera:

a) Si la inversión realizada por la empresa  $M_1$ , que está más abajo en el proceso de producción, no influye en la estructura del reparto del excedente, entonces la compañía  $M_2$ , que está más arriba en el proceso de producción, debería pasar a controlar el uso de los dos activos (una integración vertical hacia delante). De manera similar, si la inversión de la empresa que está más arriba en el proceso productivo ( $M_2$ ) no influye en la estructura del reparto del excedente, entonces, deberíamos observar cómo  $M_1$ , que está más abajo en el proceso de producción relacionado, se hace con el control de ambos activos (integración vertical hacia atrás). La intuición es sencilla: no hay mucho que ganar económicamente, en términos de la posible mejora en una utilización más integrada de los bienes específicos, si se ceden los derechos de utilización a la empresa que tenga los menores incentivos en dicha integración.

b) Si la contribución del activo específico de la empresa  $M_1$  ( $M_2$ ) al excedente generado es pequeño, entonces se debería observar un caso de integración vertical (hacia delante o hacia atrás, respectivamente). Una vez más, la explicación económica de esta predicción es obvia: no resulta beneficioso ceder el control sobre los activos productivos a una compañía cuya inversión no es excesivamente importante para el valor de la relación. De este modo, la empresa  $M_2$  ( $M_1$ ) liderará la integración vertical para conservar sus incentivos de inversión.

c) Si los activos son independientes, en el sentido de que la aportación que cada uno de ellos hace al valor de la relación no depende de la cantidad del activo aportado respectivamente, entonces ningún tipo de integración es óptimo y, por consiguiente, se deberían seguir observando transacciones de mercado. En este caso, la independencia de cada empresa permite preservar los

incentivos de cada una de ellas a la hora de hacer sus inversiones de carácter específico, mientras que la integración vertical vendría a reducir el incentivo de la empresa que fuese adquirida sin incrementar los de la absorbidora.

Dicho de otro modo, una empresa se hará con un activo:

- i) si tiene que tomar una decisión de inversión importante;
- ii) si los activos son complementarios.

Repasando la historia de las adquisiciones y fusiones de las grandes corporaciones, y evaluando la importancia de la especificidad de los activos y de las inversiones de carácter específico, se puede entender cómo han evolucionado las grandes empresas, y qué apoyo empírico reciben las teorías económicas de la empresa.

### 3. La dinámica de la empresa

Quisiera ahora revisar algunas observaciones empíricas relativas a la Organización Industrial que, durante mucho tiempo, han influido en el estudio de las empresas y de su crecimiento. Desde el punto de vista del economista, el análisis de las grandes corporaciones, y la identificación de las razones de su éxito, se enfrenta a un problema básicamente de selección. Para identificar los determinantes del crecimiento empresarial es necesario examinar todo tipo de empresas, tanto las que gozan del éxito, como las que no. Estudiar exclusivamente las grandes corporaciones introduce, automáticamente, un problema de selección en la muestra utilizada.

La dinámica empresarial es uno de los campos en los que más activamente se investiga por parte de los especialistas en Organización Industrial<sup>6</sup>. Los puntos más importantes de estos estudios aparecen en Geroski (1995, 1998). En mi opinión, las características empíri-

cas más destacables de las grandes corporaciones son las siguientes:

- a) Sólo un número relativamente pequeño de empresas que pertenecen a una misma cohorte (compañías que comenzaron su actividad en el mismo año) sobrevive y crece consistentemente.
- b) Las tasas de crecimiento corporativo son fundamentalmente aleatorias.
- c) Las heterogeneidades en su funcionamiento persisten a largo plazo.
- d) Las diferencias sistemáticas de sus resultados están relacionadas con su tamaño y su actividad innovadora previa; la mayoría de las empresas son innovadoras irregulares y erráticas.

La mayor parte de estos resultados se han basado en estudios de panel de datos de empresas manufactureras durante períodos de tiempo relativamente reducidos. En consecuencia, hemos de ser cuidadosos a la hora de extrapolarlos a períodos temporales más amplios, como los que caracterizan al análisis histórico. Nótese el trabajo de Geroski (1999), que excepcionalmente examina un conjunto de empresas durante un largo período de tiempo.

### 4. La dimensión horizontal de las empresas

La posibilidad de que el tamaño máximo de las empresas sea limitado, y de que estos «techos» cambien a lo largo del tiempo es también interesante. Esta cuestión parece estar directamente relacionada con un viejo concepto empírico de la organización industrial: la existencia de un nivel de concentración industrial limitado. La bibliografía sobre este tema es muy abundante, sin embargo, me gustaría destacar la aportación de John Sutton (1991), quien realizó una distinción fundamental entre costes hundidos endógenos y exógenos.

Estas dos ideas son herramientas muy útiles para el análisis de las grandes corporaciones. En un sector industrial caracterizado por la presencia de importantes costes hundidos endógenos (inversión en I+D, por ejemplo), la ampliación del mercado podría provocar

<sup>6</sup> Por ejemplo, el próximo número de *International Journal of Industrial Organisation* está dedicado a la evolución de la estructura del mercado.

una reducción del número de empresas, no retornándose, además, a la situación inicial de equilibrio. En este contexto, las grandes corporaciones surgirán de forma natural. El siguiente ejemplo puede ayudar a clarificar este asunto. Es de sobra conocido que las principales fusiones que se producen actualmente tienen lugar en el sector farmacéutico. La característica principal de esta industria es la existencia de importantes costes hundidos endógenos (Matraves, 1999). Esto indica que cualquier examen histórico de un gigante de este sector deberá tener en cuenta la importancia de este concepto para entender la evolución de las fusiones en dicha industria. Bakker (2001) ya consideró de forma explícita esta cuestión, y es previsible que en el futuro se siga por esta vía y se aplique a nuevos casos prácticos. El principal argumento de Bakker (2001) es que los costes hundidos endógenos se habrían desarrollado a partir de un accidente histórico y que, posteriormente, habrían llegado a convertirse en una importante barrera de entrada.

## 5. Consideraciones finales

Cualquier teoría de la empresa puede contrastarse de diferentes formas, siempre que sus predicciones sean claras. En mi opinión, la teoría de los contratos incompletos o de los derechos de propiedad es capaz de predecir netamente la evolución de una empresa (integración vertical, fusiones, disgregaciones) a partir de elementos sencillos como el grado de especificidad de los activos, o la aportación de esos activos al excedente generado por una transacción económica. Estas predicciones, por su naturaleza, pueden ser contrastadas más fácilmente mediante los métodos de análisis de la historia económica.

Tanto la teoría de la empresa como la organización industrial se han concentrado en el estudio de los determinantes empíricos del crecimiento empresarial y en el de los límites naturales del tamaño de las empresas. Ambas líneas de investigación son interesantes para la Historia Económica. La primera considera que las tasas de crecimiento empresarial son prácticamente aleato-

rias, incluso durante espacios temporales relativamente largos. Esto pone en tela de juicio el que se puedan identificar factores determinantes del éxito empresarial, aparte de los que sean impredecibles (como la capacidad de anticipación de un empresario, por ejemplo). Si fuera así, los economistas habrían estado buscando las claves de la evolución a largo plazo de las empresas en el lugar equivocado. Quizás, las investigaciones en el campo de la historia económica nos ayuden a descubrir cuál de las dos explicaciones es la verdadera.

La segunda línea de investigación sugiere que las características del mercado no pueden ignorarse si se quiere realizar un examen serio de la historia de una compañía. Concretamente, este enfoque destaca la importancia del tamaño del mercado y la naturaleza de los costes hundidos, ya que estos elementos pueden constituir un «techo» para el tamaño de la empresa. Despreciar estas fuerzas económicas introduciría sesgos en la evaluación del funcionamiento empresarial. No cabe duda de que estas nociones se acabarán imponiendo en los análisis propios de la historia económica de las empresas.

## Lecturas adicionales

Para una introducción a la teoría económica de la empresa, véase Holmstrom y Tirole (1989). Un tratamiento más técnico puede encontrarse en Tirole (1988, páginas 15-60). Para un resumen del enfoque de la especificidad de los activos y de los contratos incompletos véase Hart (1995). Los avances más recientes de la Teoría Económica de la Empresa pueden leerse en Zingales (2000), Rajan y Zingales (1999 y 1998), Kumar, Rajan y Zingales (1999) y en las referencias que allí aparecen.

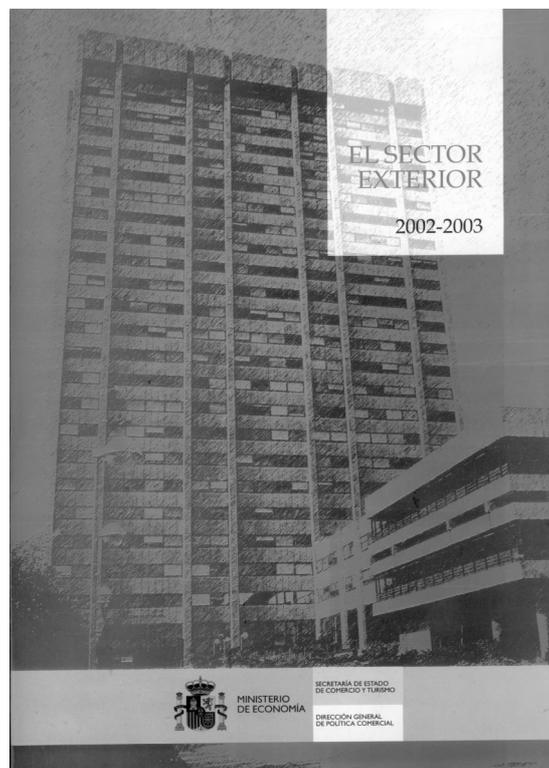
## Referencias bibliográficas

[1] BAKKER, G. (2001): *The Decline of the European Film Industry - Sunk Cost, Market size and Market Structure, 1907-1926*, mimeo, European University Institute.

- [2] CHANDLER, A. D., Jr. (1962): *Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise*, Cambridge, MA, MIT Press.
- [3] CHANDLER, A. D., Jr. (1992): «What is a Firm? A Historical Perspective», *European Economic Review*, número 36 (2/3), páginas 483-492.
- [4] COASE, R. H. (1937): «La naturaleza de la empresa», en WILLIAMSON, O. E. y WINTER, S. G. (eds.) (1996): *La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- [5] GEROSKI, P. (1999): «The Growth of Firms in Theory and in Practice», *CEPR Discussion Paper* 2092.
- [6] GEROSKI, P. (1998): «An Applied Econometricians View of Large Company Performance», *Review of Industrial Organization*, número 13, páginas 271-293.
- [7] GEROSKI, P.; MACHIN, S. y WALTERS, C. (1997): «Corporate Growth and Profitability», *Journal of Industrial Economics*, número 45, páginas 171-189.
- [8] HART, O. (1987): «An Economist's Perspective on the Theory of the Firm», *Columbia Law Review*, número 89, páginas 1757-1774.
- [9] HART, O. (1995): *Firms, Contracts and Financial Structure*, Oxford, Clarendon Press.
- [10] HART, O. y MOORE, J. (1990): «Property Rights and the Nature of the Firm», *Journal of Political Economy*, número 98, páginas 1119-1158.
- [11] HOLMSTROM, B. R., y TIROLE, J. (1989): «The Theory of the Firm», en SCHMALENSEE, R. y WILLIG, R. D. (eds.): *Handbook of Industrial Organization*, volumen I, Amsterdam, North Holland, páginas 61-133.
- [12] KLEIN, B. (1988): «Vertical Integration as Organizational Ownership: The Fisher Body-General Motors Relationship Revisited», *Journal of Law, Economics and Organization*, número 31, páginas 199-213.
- [13] KUMAR, K.; RAJAN, R. y ZINGALES, L. (1999): «What Determines Firm Size?», *CEPR Discussion Paper* 2211, agosto.
- [14] MATRAVES, C. (1999): «Market Structure, R&D and Advertising in the Pharmaceutical Industry», *Journal of Industrial Economics*, número 47 (2), páginas 169-194.
- [15] MOORE, J. (1992): «The Firms as a Collection of Assets», *European Economic Review*, número 36 (2/3), páginas 493-508.
- [16] PENROSE, E. (1959): *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford.
- [17] RAJAN, R. y ZINGALES, L. (1998): «Power in a Theory of the Firm», *Quarterly Journal of Economics*, número 113, páginas 387-432.
- [18] RAJAN, R. y ZINGALES, L. (1999): «The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origins and Growth of Firms», *Working Paper*, The University of Chicago, Graduate School of Business.
- [19] SCHMITZ, C. K. (1995): *The Growth of Big Business in the United States and Western Europe, 1850-1939*, Cambridge, Cambridge University Press.
- [20] SUTTON, J. (1991): *Sunk Costs and Market Structure*, Cambridge, MA, MIT Press.
- [21] SUTTON, J. (1997): «Gibrat's Legacy», *Journal of Economic Literature*, número 35, páginas 40-59.
- [22] TIROLE, J. (1988): *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, MA, MIT Press.
- [23] WILLIAMSON, O. E. (1986): *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*, Brighton, Wheatsheaf.
- [24] WILLIAMSON, O. E. (1991) [1975]: *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*, México, Fondo de Cultura Económica [trad. Evangelina Niño de la Selva].
- [25] ZINGALES, L. (2000): «In Search of New Foundations», *CEPR Discussion Paper* 2551, agosto.

# EL SECTOR EXTERIOR

- *Capítulo 1*  
ANÁLISIS MACROECONÓMICO DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL
- *Capítulo 2*  
EL COMERCIO DE MERCANCIAS
- *Capítulo 3*  
EL COMERCIO DE SERVICIOS
- *Capítulo 4*  
INVERSIONES EXTRANJERAS
- *Capítulo 5*  
LA POLÍTICA COMERCIAL ESPAÑOLA
- **APÉNDICE ESTADÍSTICO**
  - Evolución histórica
  - Comercio exterior por sectores
  - Comercio exterior por secciones arancelarias
  - Comercio exterior por áreas geográficas
  - Comercio exterior por capítulos arancelarios
  - Comercio exterior por países
  - Comercio exterior por comunidades autónomas.
  - Turismo
  - Inversiones extranjeras en 2002
  - Balanza de pagos
  - Comercio internacional
  - Competitividad



Información:  
Ministerio de Economía  
Paseo de la Castellana, 162-Vestíbulo  
28071 Madrid  
Teléf. 91 349 36 47