PRESENTACIÓN

EN 2004, la revista ***Información Comercial Española*** publica, como ya viene siendo habitual, un número monográfico dedicado al análisis del sector exterior español, en el que se recogen aportaciones recientes tanto teóricas como descriptivas relacionadas con el mismo. Este año ***ICE*** trata de evaluar la situación en la que se encuentra nuestro sector exterior tras los cambios estructurales producidos en las dos últimas décadas, así como su capacidad de hacer frente a un nuevo panorama de relanzamiento del crecimiento del comercio mundial.

Efectivamente, el comercio internacional está creciendo, de nuevo, a tasas importantes que superan las del crecimiento del PIB mundial. Tras dos años de ralentización, en los que pesaron la debilidad de la actividad económica mundial y las incertidumbres de índole tanto económica (crisis en Japón y bajo crecimiento en Europa y Estados Unidos) como geopolítica (guerra en Irak), el comercio mundial creció a una tasa del 4,5 por 100 en 2003. Destacó el elevado dinamismo comercial de Asia, con China como país más destacado, frente al más débil crecimiento del comercio de mercancías en Europa Occidental y América Latina, y el crecimiento, aparentemente imparable, del déficit comercial estadounidense.

En lo referente a la otra gran vertiente de la economía internacional, es decir, los flujos internacionales de capitales y, muy especialmente, los flujos de inversión extranjera directa, hay que destacar al menos dos fenómenos que están conformando su patrón de desarrollo. En primer lugar, la inversión extranjera directa mundial ha frenado en 2003 su tendencia a caer. Esta estabilidad en la cifra de 653.000 millones de dólares sólo puede ser interpretada de forma optimista, pues sigue a dos años de fuertes declives (1,4 billones de dólares en 2000 y 824.000 millones en 2001). Los países más dinámicos en términos de atractivo para la recepción de IDE fueron, en 2003, China, Estados Unidos y el Este europeo no comunitario. Las perspectivas para 2004 apuntan a un mantenimiento de esta línea, con un protagonismo creciente de los nuevos miembros de la Unión Europea más grandes (Polonia y República Checa).

Frente a esta evolución de la economía mundial se hace necesario volver a repasar, desde una óptica renovada y actualizada, los cambios estructurales experimentados por nuestro sector exterior desde los años 80, y plantearse cuál es su grado de adaptación al nuevo entorno global que se nos presenta.

El *rápido crecimiento de nuestro grado de apertura* constituye el primero de estos grandes cambios estructurales del sector exterior español. España es hoy una de las diez mayores economías del mundo, y somos una de las más abiertas de esas diez. El coeficiente de apertura en bienes respecto al PIB (es decir, suma de exportaciones

más importaciones anuales de bienes dividido por el PIB) ha aumentado más de 20 puntos porcentuales, senda que también ha recorrido dicho coeficiente, incluyendo los servicios. De este modo, nuestro grado de apertura actual en bienes y servicios asciende en la actualidad al 57,7 por 100 del PIB, situándose por encima de algunos de nuestros socios como Francia, Italia o Reino Unido. Ya no somos, por ello, un actor secundario, ni podemos resignarnos a ser un mero espectador en la economía internacional.

Esta mayor apertura nos vincula más a los ciclos internacionales. Ello hace que nuestro sector exterior sea cada vez más tenido en cuenta a la hora de valorar la situación de nuestra economía, así como para el diseño de todo tipo de políticas económicas desde la monetaria y fiscal hasta la de defensa de la competencia. También significa que el sector exterior tiene una mayor capacidad de aportar o restar crecimiento a la economía, y que ello dependerá tanto de nuestra habilidad en penetrar los mercados extranjeros, como del momento del ciclo económico en que se encuentren nuestros principales socios comerciales.

A este respecto, uno de los grandes retos que le quedan aún pendientes al sector exterior español es el de diversificar el destino de sus exportaciones. Actualmente, un 70 por 100 aproximadamente de las mercancías españolas exportadas tienen como destino los países de la UE-15, lo que nos hace muy sensibles a la evolución económica de nuestros socios comunitarios. La diversificación de los destinos de nuestra exportación cumpliría un doble objetivo. En primer lugar, reduciría el riesgo para nuestro sector exportador que supondría una crisis económica en nuestros principales socios comerciales, ya que la subsiguiente caída de nuestras exportaciones podría ser compensada por mayores flujos hacia otros destinos sujetos a un ciclo económico distinto. En segundo lugar, contribuiría a superar el muy bajo nivel de acceso actual de nuestras exportaciones a los mercados más dinámicos en este nuevo ciclo de crecimiento del comercio internacional que se está iniciando, como son China y el Asia emergente, o los países del Este europeo.

La mayor apertura de la economía española ha sido, en parte, consecuencia de la *mejora de nuestra competitividad internacional,* definida como la capacidad de nuestras empresas para vender sus productos en los diferentes mercados y que constituye otro de los principales rasgos del sector exterior español en la actualidad. En efecto, utilizando como indicador las cuotas de mercado de la exportación española, destacan cuatro grandes resultados. En primer lugar, en los últimos quince años se ha producido una lenta pero permanente ganancia de cuota de mercado en términos mundiales hasta alcanzar el 2,03 por 100 en el año 2003. En segundo lugar, y como consecuencia de nuestra integración en la UE, este hecho ha sido más significativo en relación con nuestros socios, con los que la cuota ha crecido más de un punto porcentual en los últimos diez años. Hoy se sitúa alrededor del 3,6 por 100. En tercer término, y si establecemos una comparación entre nuestra ganancia de cuota de mercado, es decir, de competitividad estructural, y la evolución de las cuotas de mercado de al-

gunos de nuestros principales competidores (Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, EE UU), España sale netamente favorecida. Nuestras exportaciones han obtenido un crecimiento medio anual de su cuota mundial, desde el año 1995, superior a las del resto (1,17 por 100). Además, cabe añadir que las exportaciones españolas son las únicas que han aumentado significativamente su cuota de mercado en el comercio mundial, tanto en términos nominales como reales, entre 1995 y 2003.

Por último, en lo referente a la cuota mundial por sectores, se observa un aumento generalizado en casi todos ellos en las últimas dos décadas, con especial preponderancia en el sector del automóvil. Es de destacar que el aumento de cuota también se ha producido en sectores de mayor valor añadido y de contenido tecnológicamente más elevado (aeronáutica, productos electrónicos, medicamentos, maquinaria especializada, equipos de telecomunicaciones, etcétera).

Sin embargo, la ganancia de cuota de mercado de la exportación española es sólo uno de los aspectos de nuestro proceso de internacionalización, por lo que resulta necesario mencionar el cuarto gran cambio estructural de nuestro sector exterior: *el significativo aumento de la inversión directa española en el exterior y la aparición de las primeras empresas multinacionales españolas.* En efecto, esta característica es otra muestra más de dicho proceso de internacionalización, así como de la madurez de nuestra economía y la capacidad de la empresa española de desarrollar proyectos de inversión rentables en el exterior, compitiendo en mercados cada vez más interdependientes y liberalizados. De hecho, en el período 1997-2001, y pese a ocupar uno de los primeros puestos del *ranking* mundial de países receptores de inversión directa extranjera (el 8º), España pasó a ser un emisor neto de inversión directa (el 9º del *ranking*). Si en 1990, la inversión directa recibida y emitida se situaban en el 2,7 y 0,7 por 100 del PIB, en el año 2000 dichos flujos ascendían al 6,7 y 9,7 por 100, respectivamente. Lógicamente las cifras de los tres últimos años han puesto de manifiesto el entorno de incertidumbre que ha envuelto a las decisiones empresariales en la esfera internacional, si bien los flujos de inversión directa emitida y recibida alcanzaron en 2003 el 1,8 y el 2,4 por 100 del PIB respectivamente, devolviéndonos la condición de receptores netos de inversión extranjera directa. En particular, en 2003, si tomamos las cifras de inversión neta efectiva sin ETVE (es decir, aquélla parte de la inversión neta directa que descuenta las transmisiones entre no residentes, las reestructuraciones de grupo y las ligadas a las entidades de tenencia de valores), la inversión extranjera directa en España muestra un ligero aumento. Por otro lado, en lo que concierne a la inversión emitida, en términos de *stock,* el volumen acumulado de inversiones españolas en el exterior alcanzó en el año 2003 el 30 por 100 del PIB, en contraste con el 4 por 100 de 1992.

Este tercer cambio estructural es beneficioso tanto para la empresa como para el país en su conjunto. Desde el punto de vista empresarial, su principal ventaja es la diversificación de riesgos, dotando a la estructura productiva de menor vulnerabilidad ante acontecimientos negativos del mercado interno o externo; su segunda ventaja es

el aprovechamiento de mayores economías de escala y de alcance, permitiendo a la empresa acometer importantes inversiones de I+D+i, muy dependientes del tamaño productivo. Desde la perspectiva de la economía en su conjunto, no cabe duda que la inversión internacional supone una mayor inserción de nuestro país en el ciclo mundial, lo que nos protege contra las crisis diferenciales, en contraste con lo que ocurría en el pasado.

Esta reflexión acerca de la inversión extranjera directa recibida por España en las últimas décadas nos permite conectar con otro de los grandes desafíos que se le presentan, en el futuro próximo, al sector exterior español: el fenómeno de la deslocalización de inversiones. La aparición en los últimos tiempos de economías, como las del Este de Europa o la propia China, que están especializándose en industrias de contenido tecnológico medio-alto, con menores costes laborales y una situación en términos de capital humano no despreciable, está privando lentamente a España de los que tradicionalmente han sido sus puntos más fuertes a la hora de atraer la inversión extranjera directa hacia nuestro país. La opción que le queda a España no es otra que la de dar el salto cualitativo necesario para superar ese patrón de especialización**.** De este modo, nuestro país debería ir reduciendo paulatinamente sus actividades fabriles de menor cualificación relativa en factor trabajo, para pasar a atraer cada vez más inversiones en producciones donde no se compite tanto en precios como en calidad, diseño, excelencia empresarial o diferenciación de producto. Por tanto, a medio plazo, aunque exista el riesgo de que algunas empresas multinacionales establecidas en España deslocalicen las inversiones del primer tipo, ello no tiene por qué afectar al flujo de inversión extranjera directa que llega a España, siempre que se consigan establecer las condiciones necesarias para atraer las inversiones más innovadoras del segundo tipo comentado.

El presente número de ***ICE*** está dividido en cuatro bloques. Los dos primeros incluyen aportaciones, tanto desde el análisis teórico como desde la evidencia empírica, acerca del cambio en la estructura del sector exterior en un doble nivel: macroeconómico y microeconómico. El tercero realiza un ejercicio similar para el ámbito de la inversión directa española en el exterior, mientras que el cuarto analiza algunos aspectos del entorno económico español que condicionan de forma relevante la evolución de nuestro sector exterior.

El primer bloque contiene dos artículos que tratan algunos cambios recientes en la composición del sector exterior español. El artículo de **Ramón Núñez Gamallo,** que lleva por título «Una panorámica sobre los estudios empíricos acerca del comercio intraindustrial español»*,* analiza y cuantifica a través de distintas metodologías y utilizando distintas variables, a falta de un cuerpo teórico suficientemente validado, el importante crecimiento experimentado por nuestro comercio intraindustrial en las últimas décadas. Todas ellas evidencian que la estructura productiva española se asemeja cada vez más a la de sus principales socios comerciales y que los costes de ajuste que aparecen en todos los análisis (dado que la mayor parte de este comercio

español es del tipo de diferenciación vertical) afloran unas diferencias en tecnología y dotación factorial que, empíricamente, no resultan tan importantes como predicen determinados modelos.

En el siguiente artículo, «Impacto económico del turismo. El papel de las importaciones como fugas del modelo», de **Raúl Hernández Martín,** se muestra, aplicado al caso concreto y ya maduro de la economía canaria, el efecto limitante de las importaciones sobre el crecimiento que el turismo es capaz de inducir, desarrollado ampliamente en numerosas aproximaciones teóricas. Paradójicamente, en el caso canario el impacto sobre el sector turístico es algo inferior al que tiene sobre el consumo de los residentes, por lo que este recurso a las importaciones no debe valorarse sólo como fuga del modelo, sino como una oportunidad asociada al aprovechamiento de las ventajas comparativas para aumentar los efectos multiplicadores de dicho consumo turístico en el crecimiento interno.

El artículo de **Antonia Madrid Guijarro** y **Domingo García Pérez de Lema,** «Influencia del tamaño, la antigüedad y el rendimiento sobre la intensidad exportadora de la PYME industrial española», abre el siguiente bloque de artículos, dedicado a los aspectos relacionados con la internacionalización de las empresas españolas, analizando dentro del complejo contexto actual la influencia que sobre su actividad exportadora tienen tanto las características propias de la empresa (fundamentalmente tamaño, experiencia y formación de los directivos), como distintos factores económicos del entorno tales como oportunidades de crecimiento, productividad del trabajo o rentabilidad. Empíricamente, los resultados del estudio muestran que el conjunto de variables manejadas en primer lugar, propias de la empresa, tienen efectos positivos sobre la actividad en determinados sectores. Asimismo, el grupo de factores económicos mejora la capacidad explicativa del modelo.

El siguiente trabajo, «Creación de valor en la expansión internacional a través de las inversiones directas en el exterior: el caso de las empresas españolas», de **Cristina López Duarte** y **Esteban García Canal,** realiza un estudio sobre la respuesta del mercado de valores frente al comportamiento inversor en el exterior de las empresas españolas. Analiza cómo la misma fórmula de inversión elegida condiciona la reacción de los mercados, a la vez que genera una rentabilidad añadida para los accionistas y desarrolla la interacción que se produce entre aquélla con los caracteres distintivos de la empresa (nivel de activos intangibles, de tesorería) y con los del mercado receptor de la inversión directa (distancia cultural y nivel de desarrollo económico). Los autores obtienen una serie de interesantes resultados, pero su principal aportación radica, quizá, en el hecho de representar una primera aproximación al fenómeno para el caso español, y que a juicio de ellos precisa una mayor profundización, partiendo de muestras más amplias, para poder confirmar estos resultados iniciales.

El tema de la inversión directa extranjera española es el núcleo mismo del siguiente bloque, que arranca con el trabajo de **Carlos Manuel Fernández-Otheo,** «Inversión directa extranjera de España en el período 1993-2002. Fiscalidad y sistema producti-

vo». Es abordado el objeto de estudio desde un enfoque poco usual: el de la actividad de las entidades tenedoras de valores en el extranjero gestionadas por no residentes. El primer efecto que resalta es el incremento sustancial del volumen de inversión en ambos sentidos, emitida y recibida, obtenido a través de parámetros novedosos en este tipo de análisis y que mejoran el seguimiento del trayecto recorrido por nuestra economía durante el período de referencia, y que pese a la existencia de puntos débiles que el autor detecta, desembocó en una posición acreedora neta de inversión directa en los mercados internacionales.

Carmen Florido de la Nuez y **Ana Aldanondo Ochoa** desarrollan en su trabajo «Inversión internacional y multinacionales en sectores hortofrutícolas de exportación» un modelo teórico dirigido al estudio de un fenómeno particular, dentro del sector primario, denominado «economías de plantación». Si bien dicho análisis se limita a dos bienes de características muy concretas, las conclusiones del mismo revelan la aparición de economías de escala externas referidas al transporte y a la comercialización que justifican teóricamente el régimen de concesión de tierras en países con abundancia de recursos naturales pero sin suficiente dotación de capital y que resultan atractivos para la inversión exterior. El trabajo introduce nuevos aspectos al análisis, que hace que sus conclusiones muestren algunas diferencias respecto a otros desarrollos que no inciden sobre cuestiones como los resultados de mejora de la eficiencia.

Con el objeto de contrastar empíricamente la influencia de los principales factores de las economías de los países destinatarios de la inversión directa efectuada por la banca española, **Isabel González Expósito** cierra con su artículo «La inversión directa de la banca española en el exterior: factores determinantes y estrategias» el bloque destinado al estudio de la inversión española. Da respuesta a una serie de cuestiones que se plantean desde una perspectiva teórica a través de un instrumento econométrico que utiliza como variable endógena dicha inversión directa del sector bancario en cada uno de los países y como exógena la realizada por los demás sectores económicos, completadas por otras variables que, a juicio de su autora, resultan relevantes, tales como el tamaño del mercado de destino, el desarrollo de su sector bancario, el diferencial de tipos de interés, el tipo de cambio y la magnitud cuantitativa de los flujos comerciales existentes entre España y cada uno de los países receptores.

El cuarto y último bloque del presente número sobre el sector exterior español va dirigido a las características de su entorno económico. En primer lugar, se abordan en el artículo «Políticas cambiarias de integración en la UEM: la euroización unilateral», de **Aurelia Mañé Estrada** y **Carmen de la Cámara Arilla,** los riesgos de primar excesivamente los aspectos relacionados con las políticas cambiarias en el proceso de integración derivado de la última ampliación de la UE. A través del desarrollo del supuesto más extremo, la *euroización unilateral,* profundiza especialmente en si es o no posible alcanzar unos resultados satisfactorios de integración equilibrada y no asimé-

trica con la aplicación de estrategias meramente cambiarias sin llevar a cabo los necesarios cambios estructurales e institucionales de acompañamiento.

En «La inflación en la zona euro: un análisis desde el lado de la oferta», su autora, **Amalia Morales Zumaquero,** investiga desde el lado de la oferta las causas de la inflación en la eurozona. Estima con un sencillo modelo econométrico de *mark-up* su persistencia en la zona durante el período de estudio (1971-1998) y señala la existencia de unos costes internos determinantes, así como, que a corto plazo, la inflación tiene un marcado componente cíclico, cuyo coeficiente de corrección del error estimado es muy pequeño, por lo que se concluye que los precios se ajustan muy lentamente ante cualquier perturbación. Así, estos niveles en los precios, que se ajustan difícilmente, en su interacción con los costes laborales unitarios y los precios de las importaciones, evidencian que el efecto de los primeros es permanente y determinante en la zona y que, en cambio, las perturbaciones que introducen los precios de importación son claramente transitorias.

El siguiente trabajo efectúa una aproximación a partir de variables macroeconómicas, fundamentalmente empleo y renta, a la situación en que se encuentran los países de la última ampliación, más Bulgaria y Rumania, candidatos que aún no han concluido la compleja serie de negociaciones conducentes a la adhesión. El objetivo de «La ampliación de la eurozona» de **Francisco Alcalá Olid** es, una vez determinados los principales rasgos macroeconómicos, poder caracterizar las distintas condiciones de partida y analizar los procesos de convergencia real y nominal, tomando como referencia el grado de cumplimiento de los criterios de Maastricht para el acceso a la UEM. El estudio revela diferencias significativas en renta *per cápita,* estructura productiva y empleo con las economías de la UE-15, por lo que la adopción de la moneda común ha de significar, más que una obsesión de los bancos centrales, un incentivo para conseguir mejores niveles de bienestar para sus poblaciones.

Por último, «La experiencia de los fondos estructurales de la UE: posible aplicación a Centroamérica» contiene la propuesta de su autor, **José A. Nieto Solís,** sobre la transposición de la experiencia europea al caso de la creación de dos fondos estructurales en la Unión Aduanera Centroamericana. Según el autor, la puesta en marcha de las correspondientes instituciones encargadas de gestionar un presupuesto común hacia unos objetivos consensuados es técnicamente posible y aportaría indudables beneficios en ambas vertientes, apoyo al desarrollo económico y fortalecimiento de la cohesión social. Dadas las disparidades existentes en la materia entre los países de la zona, la integración regional precisaría del apoyo de los mecanismos para la ayuda internacional previstos en la política exterior de la UE.

ICE

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 sobre el Sector Exterior y la Competitividad. Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

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 1960 para *Información Comercial Española. Revista de Economía.*
Desde 1978 para las otras publicaciones.

ACTUALIZACION: Semanal.

VOLUMEN: 16.500 referencias.

MODELO DE REGISTRO

AUTOR: DE GRAUWE, PAUL.

TITULO: PERSPECTIVAS DE UNA UNION MONETARIA REDUCIDA EN 1999 (THE PROSPECTS OF A MINI CURRENCY UNION IN 1999).

REVISTA: INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMIA.

NUMERO (MES)/PAGINAS: 756 (AGOSTO-SEPTIEMBRE)/9-24, 30 ref.

DESCRIPTORES: INTEGRACION EUROPEA / INTEGRACION MONETARIA / UNION MONETARIA / CONVERGENCIA ECONOMICA.

IDENTIFICADORES: UEM / TRATADO DE LA UNION EUROPEA.

RESUMEN: En 1998 habrá que decidir qué países entrarán a formar parte de la Unión Monetaria y una de las hipótesis que se contempla es la de la creación de una Unión Monetaria reducida. En el presente artículo se analizan las ventajas o inconvenientes de una Unión de estas características partiendo de la teoría de las áreas monetarias óptimas. Seguidamente, se estudian diversas cuestiones de economía política del Tratado de Maastricht, finalizándose con el análisis de varios escenarios alternativos del tamaño de la futura Unión Monetaria.

AÑO DE PUBLICACION: 1996.

— Para solicitar información, diríjase a Base de Datos ICE. Biblioteca. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio P.° de la Castellana, 162, planta 1. 28071 Madrid. Teléfonos: (91) 349 35 14. Fax: (91) 349 60 75, o entre en *www.revistasICE.com*

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