

El sector exterior de la economía española: tendencias de la última década

Antonio Palazuelos
y Omar de León

1. Introducción

Entre los cambios estructurales más importantes que han tenido lugar en la economía española en las últimas décadas, habría que resaltar el intenso proceso de liberalización externa y de internacionalización. Hasta los años ochenta se había caracterizado por estar fuertemente protegida y escasamente integrada en la economía mundial, pero inicia a partir de entonces y, principalmente desde la adhesión a la Comunidad Europea (C.E.), un proceso de apertura e integración internacional con tal vigor, que en apenas una década, se puede decir que está plenamente integrada al mercado mundial y, especialmente al comunitario, adquiriendo buena parte de sus sectores y empresas, un alto grado de vinculación exterior.

La tasa de apertura se ha elevado del 37,6% en 1986 al 49,7% en 1996 en pesetas corrientes y al 64,9% en pesetas constantes. La participación de las exportaciones españolas en el mercado mundial se ha incrementado del 1,41% en 1988 al 1,75% en 1995. Por su parte, los intercambios comerciales con la Unión Europea (U.E.) han llegado en 1997 a una tasa de cobertura superior al 90%, superando el nivel anterior al de la adhesión¹. Paralelamente, la economía española se comporta en el ámbito de la OCDE como una de las principales receptoras de capital extranjero. La inversión extranjera directa en el período 1990/94 representa el 7,5% del total de la OCDE y en relación al PIB, el ratio español es de los más altos: el 3% en 1991 frente al 1,3% de media en la OCDE. Desde mediados de los noventa, es destacable también su posición inversora. Las inversiones directas españolas en el exterior alcanzaron en 1997 un récord histórico, llegándose casi a los 2 billones de pesetas.

Si nos atenemos a las cifras reflejadas por el sector exterior en los últimos tres años, pareciera que se asienta la interpretación realizada por algunos autores², que llegan a afirmar que el cambio estructural experimentado en la última década ha determinado una fase de madurez en el sector exterior español, que se refleja en un superávit de la cuenta corriente, una posición inversora internacional y unas relaciones externas menos sujetas a las fluctuacio-

nes cíclicas del pasado. El dinamismo exportador (las exportaciones vienen creciendo por encima de las importaciones y a tasas superiores a la media del comercio mundial, ganando cuotas de mercado), que sería uno de los factores explicativos de esa madurez externa, se ha visto acompañado por ciertos cambios en el comportamiento de las importaciones, que pudiera hacer pensar que se está produciendo una ruptura del círculo vicioso que históricamente ha relacionado el crecimiento económico español con el deterioro de su saldo exterior, dando lugar a la denominada restricción externa³. Según esta interpretación, pareciera que la solidez del sector externo, permite pensar que se está estructurando un nuevo modelo de desarrollo, que no sólo compatibiliza el crecimiento económico con la estabilidad macroeconómica, sino que se consigue con unas relaciones externas equilibradas, dentro del marco de una economía abierta.

Aceptar de forma taxativa todas estas afirmaciones como tendencias de un comportamiento futuro resulta cuanto menos arriesgado, dado el corto período de tiempo en el que estos fenómenos se están consolidando. Es difícil aceptar en términos absolutos esta interpretación, resultando esencial realizar ciertas matizaciones que contrasten el comportamiento del sector exterior español en un marco temporal menos cortoplacista, con el fin de dimensionar mejor las tendencias y la consolidación de los cambios estructurales llevados a cabo.

El objetivo principal de este artículo sería entonces, realizar un breve repaso a las relaciones externas de la economía española desde los años sesenta hasta la fecha, con el ánimo de llegar a destacar los principales factores que han determinado un cambio tan significativo en la última década, así como fundamentar una hipótesis interpretativa de la nueva realidad del sector externo español. Dada la importancia del mismo, pareciera haberse convertido en un elemento esencial de la nueva dinámica de crecimiento de la economía española, dentro del marco de la U.E., sobre todo teniendo en cuenta los retos que habrá que afrontar con la implantación de la unión monetaria europea. Con ese fin realizaremos el análisis a partir de los datos que nos facilita la Balanza de Pagos⁴, ya que como es sabido, este instrumento contable, no sólo nos posibilita una cuantificación detallada de todas las transacciones corrientes,

de capital y financieras de los residentes de un país con el resto del mundo, y con ello, nos permite una visión general de los equilibrios externos, sino que pone de manifiesto el carácter de dichas relaciones externas, resaltando claramente las debilidades y fortalezas productivas de la economía española frente a sus socios y competidores. De esta forma, el conjunto de relaciones externas expresadas en la Balanza de Pagos, nos permite elaborar un juicio sobre la forma de inserción de la economía española en la mundial, y destacar el lugar que ocupa dentro de una economía fuertemente globalizada.

Para realizar adecuadamente el análisis de la evolución de las relaciones externas de la economía española, vamos a dividir este amplio período de tiempo en tres etapas diferenciadas, tanto por las características que asumen las diversas variables que reflejan el conjunto de estas relaciones, como por la incidencia de ciertos acontecimientos que afectaron decisivamente en la marcha de las mismas, como son la adhesión de España a la C.E. en 1986, la creación del Mercado Único a partir de 1993, o los principales cambios acaecidos en la economía internacional (transformación del comercio mundial, últimos acuerdos del GATT, liberalización del mercado de capitales, etc.).

Consideramos un primer período comprendido desde los años sesenta hasta la adhesión de España a la C.E. (pretendiendo sintetizar en el comportamiento de los primeros años de la década de los ochenta las tendencias históricas y las peculiares características estructurales del sector exterior); el segundo período abarca desde 1986 a los primeros años noventa (momento en que se producen los mayores desequilibrios externos que fuerzan nuevamente el ajuste drástico a través de la instrumentalización del tipo de cambio); y el tercer período, comprende los años noventa, centrándonos especialmente en los últimos tres años. Una vez realizada la descripción de los principales componentes de las relaciones externas en los distintos períodos, pretendemos analizar algunos de los factores que consideramos más significativos de nuestras relaciones externas, como son: los principales cambios ocurridos en la especialización comercial española y las «nuevas formas» de competitividad de las exportaciones, así como la evolución y características de la inversión extranjera directa en

España y la española en el exterior. Por último, y para terminar, haremos una breve reflexión sobre el conjunto de los resultados del sector exterior en la última década, las nuevas condiciones creadas y los principales factores explicativos de las mismas, así como las posibilidades y condicionantes del nuevo contexto generado por la tercera fase de integración comunitaria.

2. Evolución del sector exterior

Si tuviéramos que sintetizar las peculiares características estructurales que definen el sector exterior desde los años sesenta hasta la primera mitad de los años ochenta, se podrían concretar fundamentalmente en lo siguiente: a) creciente déficit comercial estructural, b) tendencia persistente al déficit por cuenta corriente, c) compensación del desequilibrio externo a partir del comportamiento favorable del turismo, las remesas de emigrantes y la entrada de capital extranjero, y d) sobreapreciación del tipo de cambio real. La incidencia negativa de estas características estructurales se pondrán de manifiesto abruptamente a partir de la adhesión española a la C.E. y la necesaria liberalización de los mercados de bienes y capitales, llevando el desequilibrio externo a su máxima expresión al inicio de los años noventa, forzando nuevamente un proceso devaluatorio de muy diversas consecuencias.

En relación a los principales componentes de la Balanza de Pagos para este período, se observa que en los primeros años de la década de los ochenta persiste la tendencia histórica al *déficit de la cuenta corriente*, que adquiere dimensiones preocupantes en esos años, debido fundamentalmente al incremento del déficit comercial, y la escasa dimensión de las entradas de capitales. Sin embargo en 1984, se inicia un corto período de superávit que durará hasta 1986, como consecuencia de la reducción del déficit comercial. Este se explica por el buen comportamiento de las exportaciones, el incremento del superávit de la balanza de servicios y el crecimiento en la entrada de capitales, que compensan con creces el déficit

comercial y favorecen el proceso de recuperación económica.

En relación al *comercio exterior*, las exportaciones pasaron de unos 57.000 millones de pesetas en 1964 a 4,1 billones en 1985, lo que supone un incremento medio anual en términos corrientes del 10%; mientras que las importaciones se incrementan en el mismo período desde 135.000 millones a 5,1 billones de pesetas, lo que implica un ritmo de crecimiento anual cercano al 8%⁵. Esta evolución es indicativa de un proceso de liberalización inédito en la historia de España, ya que la tasa de apertura se eleva del 16% en 1964 al 33% en 1985, mientras que para el mismo período, la tasa de cobertura de las exportaciones se incrementa del 42 al 81%.

Pese a esta evolución tan notable del comercio exterior, el déficit estructural de la balanza comercial constituía, como quedó dicho, una restricción al crecimiento económico, dado que el aumento del PIB originaba un incremento significativo de las compras exteriores debido a la elevada elasticidad-renta de las importaciones españolas y, en definitiva, un déficit crónico del saldo comercial. Las necesidades de financiación terminaban por comprometer el desarrollo de la economía en su conjunto.

En el perfil exportador de la economía española predominaban aquellos productos de demanda débil, con bajo valor añadido y contenido tecnológico, que competían en precios basando su inserción en el coste relativo de la mano de obra. Sobre esta característica general se observa para el período una clara tendencia hacia la diversificación y el aumento del valor añadido de los productos exportados. En 1964 los productos agrícolas aportaban el 53% del valor de las exportaciones mientras que en 1985 constituían sólo el 14%. Por otra parte, los bienes intermedios pasaron en el mismo período del 21 al 38%; los bienes de equipo del 8 al 18% y los de consumo del 12 al 18%⁶.

Por el lado de las importaciones destaca el aumento del peso de las compras energéticas acorde con el proceso de desarrollo industrial y de modernización general de la economía española. En 1964 esta partida representaba el 13% de las compras al exterior, llegando en 1985 al 36%. Si bien todos los otros rubros perdieron peso frente al energético, las importaciones agrarias son las que más retrocedieron

pasando, del 18 al 7% en el período. La causa de esta evolución se encuentra no tanto en la caída del quantum de las compras agrarias como en la disminución de los precios en relación con los otros bienes. Estas características configuran unas relaciones comerciales escasas y débiles en comparación con la de los principales países europeos y una tendencia estructural al déficit comercial que arrastra frecuentemente a la cuenta corriente, comprometiéndolo el crecimiento de la economía en su conjunto.

En cuanto a la *balanza de servicios y transferencias*, tradicionalmente ha sido un elemento compensador esencial del déficit de la balanza comercial, llegando en muchos años a cubrirlo prácticamente en su totalidad. El factor fundamental que explica este comportamiento son los ingresos por turismo, que representan alrededor del 70% del total de los ingresos por servicios durante el período 1964-84, debido al ascenso constante del número de turistas y del ingreso total de los mismos. (Pese a esto, se detectan ya en los años setenta ciertos límites en el número de visitantes y la reducción de los ingresos medios). Así, al inicio de los ochenta el superávit de la balanza de servicios experimenta un incremento importante, debido a los ingresos turísticos, a pesar del fuerte crecimiento que experimentan también los pagos por intereses de la deuda externa. Las partidas referidas a las rentas de inversión y asistencia técnica son sistemáticamente negativas, como reflejo del papel demandante de capital y tecnología de la economía española, creciendo intensamente debido a la presencia de la IED. El saldo favorable de la balanza de servicios llega a compensar en estos años alrededor del 40% del déficit comercial.

Históricamente la *balanza de capitales* significó un factor de equilibrio externo, en la medida que ayudó a compensar el persistente déficit comercial. Se puede decir que desde 1965 hasta hoy, la economía española dispuso siempre de suficientes capitales para que no se produjera el estrangulamiento externo, permitiendo en muchos años elevar de forma significativa el nivel de reservas. En general, el superávit de la balanza de capitales fue superior al déficit de la cuenta corriente, salvo cuando éste llegó a su niveles máximos, como en 1965/66, 1975/76 y 1980/83. Desde los sesenta la balanza de capitales fue siempre positiva, y lo será

también en este período, salvo en los años 1985 y 1986, como consecuencia de un elevado nivel de salidas debido a la amortización de préstamos. Por otro lado, y en relación a la estructura de las entradas de capital, existe un predominio de las inversiones a largo plazo hasta finales de los ochenta, volcándose posteriormente las entradas hacia los títulos del sector público (dada las características de los mercados financieros del momento, y la liberalización internacional de los mismos).

En otro orden de cosas, la legislación española desde el inicio de la liberalización económica en los sesenta, estimuló claramente la entrada de capitales, mientras que impidió o limitó las salidas, lo que hizo de España un país claramente receptor, y escasamente inversor, en función de su nivel de desarrollo económico. A partir de esta realidad, existe una diferencia apreciable entre el nivel de entradas (el 2% del PIB), y salidas (el 0,7% del PIB) de capital, para el período 1980-1986, siendo éstas prioritariamente créditos a largo plazo⁷.

PERÍODO 1986/1990

La adhesión española a la C.E. obliga a un proceso acelerado de liberalización comercial y financiera, que tendrá fuertes repercusiones en la evolución de las relaciones externas. La «desprotección» comercial afectará rápida e intensamente a gran parte de los sectores productivos, tendiendo importantes consecuencias a corto plazo, que se reflejarán en las relaciones comerciales externas. Por su parte, la liberalización progresiva del mercado de capitales, en un momento de gran dinamismo y liberalización internacional, generará una nueva situación y posibilidades a la financiación externa, incrementando fuertemente su volumen y produciéndose cambios significativos en su composición. En estas condiciones, las tendencias históricas de las relaciones externas, ponen nuevamente de manifiesto los problemas estructurales de fondo de la economía española, llegando a un déficit por cuenta corriente tan abultado, que se convierte nuevamente en un obstáculo al crecimiento económico a principios de los años noventa.

A partir de 1988, el *déficit de la cuenta corriente* iniciará un proceso de crecimiento sostenido, que llevará a una situación límite al

inicio de los noventa, cuando comienza a ser difícil su sostenibilidad. El elemento explicativo fundamental de este comportamiento será como siempre, el creciente déficit comercial, que durante este período se verá difícilmente compensado, dado el mal comportamiento del

turismo, y las todavía escasas entradas en términos de transferencias corrientes comunitarias, por lo que será la entrada neta de capitales, el principal sostén del desequilibrio externo, y con él, del crecimiento económico espectacular del período.

Cuadro 1
Principales componentes de la Balanza por Cuenta Corriente, 1985-1990
(Miles de millones de pesetas)

	Cuenta Corriente	Bienes	Servicios	Transferencias
1985	260,2	-992,0	1.064,2	187,9
1986	692,2	-770,2	1.323,8	138,6
1987	175,3	-1.393,5	1.269,4	299,4
1988	-348,8	-1.887,5	1.103,4	435,3
1989	-1.367,6	-2.902,0	1.013,7	520,7
1990	-1.592,0	-2.983,9	906,8	485,0

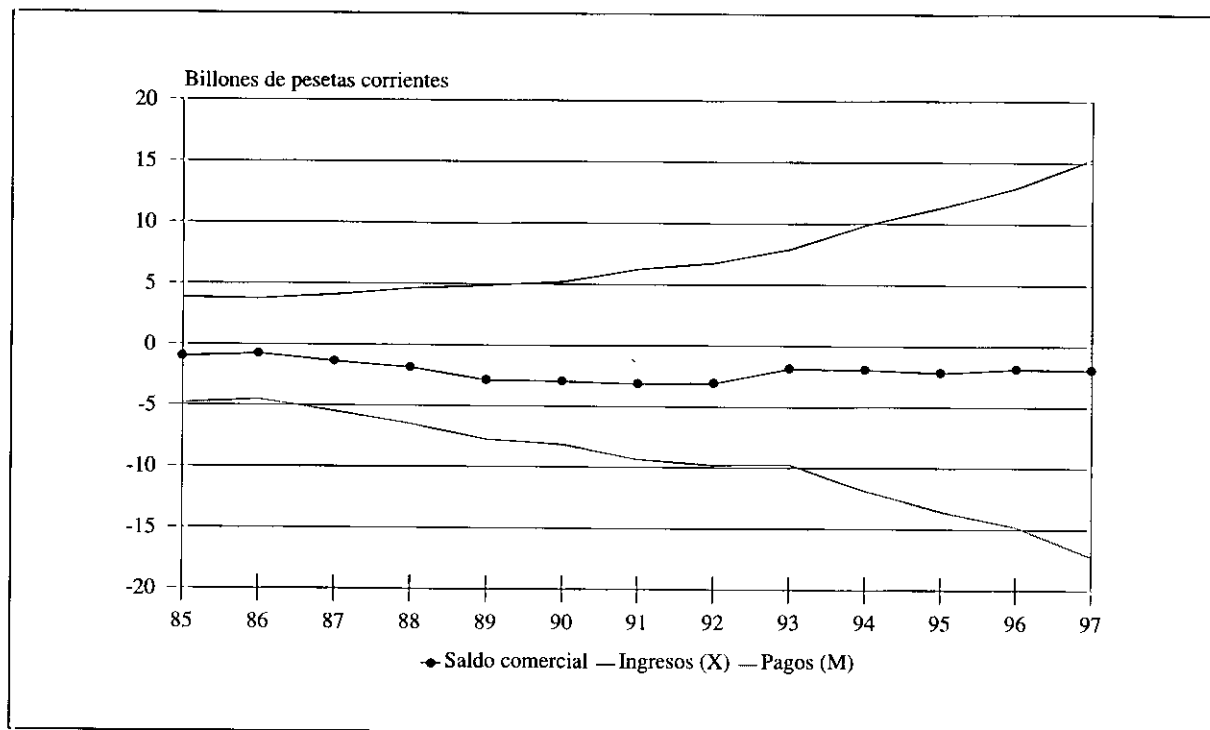
Fuente: Banco de España, Boletín Estadístico (v.n.).

En relación al comercio exterior, desde 1986 se agudiza el *déficit comercial* como consecuencia del desarme arancelario, en primer lugar frente a los socios europeos y en segundo término ante terceros países debido a la entrada en vigor de la Tarifa Externa Común (TEC). El desequilibrio se origina por el gran crecimiento de las importaciones, que en 1987 aumentaron, en términos corrientes, un 21,3% respecto al año anterior. En los años siguientes mantuvieron ese impulso, aunque con tendencia a decrecer. La apertura también se manifestó en un incremento de las exportaciones, si bien a tasas inferiores y muy variables que van desde el 5,6% en 1989 al 19,8% en 1991 (véase gráfico 1). En el conjunto de estas dos tendencias, el déficit comercial se ubicó en torno al 6% del PIB entre 1989 y 1991, mientras que el de la cuenta corriente superó el 3% entre 1989 y 1992.

Junto a la eliminación del proteccionismo, existen otros factores que favorecerán el proceso importador y penalizarán el exportador, como son la sobrevaluación del tipo de cambio y la pérdida de competitividad de las exportaciones de bienes y servicios como consecuencia del diferencial de inflación respecto a los socios comunitarios. A lo largo de la segunda mitad de los ochenta el alto nivel de creci-

miento y la combinación de políticas fiscales expansiva y monetaria restrictiva, fueron determinando la apreciación progresiva de la peseta frente al resto de las monedas europeas, lo que originó, también por este aspecto, pérdidas de competitividad vía precios relativos de la economía española. Este fenómeno explica también la distinta evolución de las importaciones, estimuladas por el crecimiento del PIB, y las exportaciones, dificultadas por la apreciación de la peseta, agudizándose así la brecha comercial. Durante este período los principales componentes de las importaciones serán productos energéticos y bienes de equipo, factores altamente ligados al crecimiento de la economía, reflejando nuevamente la vinculación del ciclo expansivo con el incremento del déficit comercial, y en consecuencia, de la cuenta corriente, expresión de la restricción externa.

La *balanza de servicios* deja de comportarse tan favorablemente como en años anteriores, perdiendo peso como elemento compensador, debido a la desfavorable evolución (procíclica) del sector turístico, que entra en una profunda crisis durante este período, deca- yendo sustancialmente sus ingresos. Pasa de representar aproximadamente el 4,3% del PIB en 1986 al 3% en 1992, lo que supone una



Fuente: Banco de España.

Gráfico 1. Balanza comercial (1985-1997).

caída de los ingresos reales del 15,6% entre 1989 y 1991⁸, a pesar del enorme esfuerzo en infraestructuras que se realiza al final de la década como consecuencia de la Exposición Universal y los Juegos Olímpicos. Entre los factores que explican la crisis del sector se encuentran la sobrevaloración de la peseta y la pérdida de competitividad del sector frente a países ribereños. Por otro lado, dado que las rentas de inversión siguen experimentando un saldo negativo (en torno al 1-1,5% del PIB), el saldo favorable de la balanza de servicios ve reducido su volumen de forma importante.

Las *transferencias corrientes* comienzan a experimentar un crecimiento sostenido a partir de los fondos provenientes de los organismos comunitarios (FEDER, FEOGA-Garantía, FSE), que se colocan como fuente principal frente a las transferencias privadas, que siguen dando un saldo positivo, pero escasamente significativo.

En cuanto a la *balanza de capitales*, habría que reseñar que a partir de la adhesión española y la liberalización financiera que obliga su convergencia con sus socios, se produce un

incremento espectacular de la entrada de capitales, así como una elevación importante, aunque menos significativa de las salidas, aumentando la brecha existente entre ellas (entre 1987 y 1991, las entradas de capital representan el 6,3% del PIB, mientras que las salidas son el 1,6%)⁹. La entrada masiva se explica por los siguientes factores: a) ciclo expansivo de la economía española, b) firmeza del tipo de cambio, c) favorable diferencia de las tasas de interés, y d) mejores expectativas desde la entrada en la C.E. El ingreso de capitales es de tal magnitud, que el Banco de España se ve obligado a restringir el proceso de liberalización financiera, tomando medidas durante 1987 a 1989, que restringen la capacidad de los residentes a endeudarse en moneda extranjera. En cuanto a la «forma» del capital, se producen también cambios significativos en su composición: prevalecen las inversiones, directa y en cartera, adquiriendo un gran protagonismo los activos denominados en pesetas. Entre los factores que explican este comportamiento destacan el incremento de la inversión a escala mundial, la disminución de

las trabas administrativas y las favorables expectativas de crecimiento de la economía española.

El espectacular crecimiento del monto de capital extranjero también se debe al aumento de los títulos de deuda pública en poder de los no residentes, y en los préstamos extranjeros concedidos al sector privado, explicable también a partir de la mayor rentabilidad ofrecida por los títulos españoles, debido al diferencial positivo de la tasa de interés respecto a la mayoría de sus socios comunitarios; la fortaleza de la peseta; y la inexistencia, pese al elevado déficit de la cuenta corriente en esos años, de expectativas de depreciación del tipo de cambio nominal.

El cuadro de las cuentas externas se ve influido por la recesión económica mundial iniciada en 1991, que afecta básicamente a la entrada de capitales, dificultando el cierre de la brecha comercial, por lo que el ajuste externo sólo se pudo conseguir mediante una política

fiscal expansiva. El proceso culminó con las devaluaciones de 1992 y 1993 que supusieron una depreciación acumulada de la peseta del 15,2%.

PERÍODO 1991/1997

En relación a la *balanza por cuenta corriente y capital* existen dos etapas claramente diferenciadas, la del inicio de la década, con déficit crecientes de la balanza por cuenta corriente entre 1990 y 1992, llegándose a un máximo ese año de 2186 mil millones de pesetas, y la ruptura de esa dinámica y el cambio de rumbo, que se inicia en 1993 con un déficit mucho menor. Aunque en 1994 vuelve a elevarse, a partir de 1995 se inicia una nueva etapa de superávit por cuenta corriente que se sucede e incrementa. Se pasa de 140 mil de millones de pesetas en 1995 a 224 en 1996 y 381 en 1997.

Cuadro 2
Principales componentes de la Balanza de Pagos, 1991-1997
(Miles de millones de pesetas)

	Cuenta Corriente	Bienes	Servicios	Rentas	Transf.	Capital	Cuenta Financiera
1991	-2.077	-3.159	1.257	-445	270	353	1.832
1992	-2.186	-3.088	1.272	-588	219	382	2.411
1993	-727	-1.897	1.436	-488	181	418	525
1994	-927	-1.967	1.951	1.095	183	183	735
1995	140	-2.195	2.224	-483	593	780	-156
1996	224	-1.886	2.538	-752	324	807	-580
1997	381	-1.961	2.826	-921	427	701	-265

Fuente: Banco de España, Boletín Estadístico (v.n.).
1997 - datos provisionales.

En cuanto al *déficit de la balanza comercial*, la explicación de su incremento durante los primeros años noventa está en el aumento de las importaciones de bienes de consumo, pese a que la desaceleración económica lleva a una reducción de importaciones en energía y bienes de equipo. No obstante, como consecuencia de la alteración de los precios relativos de los bienes transables españoles, a partir de las convulsiones monetarias que llevaron a las devaluaciones de 1992-93, las exportaciones, consideradas a pre-

cios corrientes, crecieron rápidamente a tasas del 16,6% en 1993, 25,5% en 1994, 14,7% en 1995 y 13,2% en 1996. Estos hechos permitieron un aumento sostenido de la cuota de los productos españoles en los mercados internacionales y especialmente en Europa. Las importaciones continuaron creciendo, aunque a un ritmo menor, lo que hizo posible una disminución del déficit comercial desde cifras en torno a los 3,1 billones de pesetas en 1991 a otras en torno a los 2 billones entre 1995 y 1997.

Como exponíamos antes, en algunos análisis el resultado de la balanza comercial en los últimos tres años, se interpreta como un cambio estructural que permitiría a la economía española por fin crecer sin que las repercusiones en el incremento de las importaciones pongan en peligro el proceso de crecimiento¹⁰. Sin embargo, parece todavía prematuro extraer una conclusión como ésta debido a que el descenso del déficit ocurrido desde 1993 está fuertemente asociado con los efectos de la alteración del tipo de cambio. Una conclusión como la expuesta estaría vinculada necesariamente a procesos más amplios de mejora de la competitividad del sistema productivo.

Al final del proceso descrito, sin embargo, las relaciones comerciales presentan una estructura más estable y más orientada hacia los socios europeos, hacia donde se dirige el 70% de las exportaciones y de donde provienen más del 65% de las importaciones. La tasa de cobertura volvió a ubicarse en niveles previos a la adhesión a la C.E., en torno al 90%, pero ahora como resultado de un flujo mucho mayor de intercambios. Este hecho tiene gran trascendencia en la medida en que la mayor necesidad de recurrir a las importaciones para satisfacer la demanda interna podría generar una considerable dependencia de las partidas de ajuste, como el turismo. Sin embargo, la evolución de la cobertura asegura la sostenibilidad de la demanda interna de bienes importados.

En relación a los *servicios*, se produce un crecimiento del superávit, como consecuencia de la recuperación del sector turístico, en un momento de recesión internacional y de estabilidad del tipo de cambio. Entre los factores que explican esta recuperación están: a) las dificultades políticas y sociales de los competidores árabes mediterráneos, b) la celebración de eventos como la Expo y Juegos Olímpicos, que eleva el número de visitantes, y c) la devaluación de la peseta, d) la moderación en los incrementos de los precios del sector y e) las políticas públicas destinadas a mejorar la calidad de la oferta turística y a reducir su estacionalidad mediante el fomento del turismo alternativo. No obstante, a partir de 1992 vuelve el turismo de masas, que permite mantener y elevar los ingresos sobre la base de un incremento de la oferta, aunque escasamente los ingresos medios por turista. Son destacables algunas mejoras en infraestructura turística y

el inicio de creación de una oferta más variada, y no cíclica, basada en nuevas ofertas de ocio, pero el esfuerzo realizado es poco significativo, y así a partir de 1993 se desacelera el crecimiento turístico al reducirse los efectos de la devaluación, en un momento de recesión europea. En 1996, el saldo turístico representa el 3,9% del PIB (muy superior a la media comunitaria, y los países con mayor oferta turística, como Grecia (1,8%), Italia (1,2%) o Francia (0,7%). La elevación del nivel de renta per capita española ha sido un factor que también ha contribuido a reducir el saldo favorable dado que los pagos por servicios turísticos de los españoles en el extranjero se han incrementado sustancialmente (entre 1986 y 1996 ha crecido un 83% en términos reales)¹¹.

En cuanto a las *rentas*, existe un predominio casi absoluto de las rentas ligadas al capital (más del 97%), frente a las rentas del trabajo. Durante el período asistimos a un crecimiento espectacular, pasando el volumen de rentas (ingresos más gastos) del 2,2% del PIB en 1986 al 5,9% en 1996 (mucho menor que la media comunitaria, del 9% al 14,5%). Desde finales de los ochenta asistimos a un notable incremento de los pagos realizados en partidas asociadas al grado de penetración del capital extranjero y la dependencia tecnológica, que hacen disminuir el saldo positivo total de la balanza de servicios. Son fundamentalmente los servicios prestados a empresas y sobre todo, royalties y rentas de la propiedad inmaterial. También se produce un aumento de los ingresos, debido a la internacionalización de las empresas españolas, pero su cuantía es mucho menor. Por otro lado, las rentas de inversión han variado significativamente su estructura (en consonancia con los cambios ocurridos en la cuenta financiera), como consecuencia de la liberalización de los movimientos de capitales a nivel mundial, influyendo la creciente volatilidad de estos nuevos mercados en la baja estabilidad de los pagos e ingresos computados. Así, la balanza de rentas ofrece una gran variabilidad, en consonancia con la creciente volatilidad de los movimientos financieros que la componen. En nuestro país destacan fundamentalmente, los pagos por operaciones de financiamiento del sector público y el reparto de dividendos ligados a la inversión extranjera.

Las *transferencias corrientes*, en la medida que reflejan el saldo entre ingresos (trans-

ferencias comunitarias en conceptos de FSE, FEOGA-Garantía y Fondos de cohesión económica y social) y pagos (aportaciones al presupuesto comunitario), presentan un saldo positivo (superávit del 0,6% del PIB), con un incremento significativo tanto de ingresos como de gastos. El conjunto de las políticas comunitarias significan un saldo favorable para España, y así el beneficio neto por transferencias corrientes y de capital, representa el 1,5% del PIB (España es el primer receptor de fondos en términos absolutos, y el cuarto en términos relativos, en función del PIB), con una mejora significativa desde 1992.

En relación a la *cuenta financiera*, se puede decir que a partir de la liberalización plena del movimiento de capitales en España, que se produce en 1992, asistimos a un incremento importante de las entradas, con un cambio fundamental de su estructura y, lo que será más significativo, un crecimiento espectacular de las salidas, cobrando una importancia creciente la inversión española en el exterior. La diferencia entre los flujos de entrada y salida se reducen drásticamente; las entradas representaban el 7,3% del PIB entre 1992-94, y las salidas el 6,4%, para el mismo período. Esta situación se explica fundamentalmente por: a) el marco institucional, plenamente liberalizado, b) el empeoramiento de la economía española, c) la disminución del diferencial de la tasa de interés, y d) la inestabilidad del tipo de cambio. Todos estos factores influyen sobre los inversores más especulativos, lo que lleva a un incremento de las salidas de corto plazo y como contrapeso a un incremento de las entradas de recursos ligados a la compra de valores públicos. La entrada de capitales vía inversión en valores no negociables sufre un retroceso significativo, debido entre otras razones a: a) la reducción de la inversión como consecuencia de la recesión internacional, b) el empeoramiento de las expectativas de crecimiento de la economía española, y c) la inestabilidad cambiaria dentro del S.M.E. (desde el «no danés a Maastricht», en junio de 1992, hasta la ampliación de la banda de fluctuación en un $\pm 15\%$, en agosto de 1993)¹².

Con respecto a los saldos de capitales, es significativo el cambio de tendencias que se produce durante el período 1990-95, por lo que resulta de interés detenerse brevemente en

los giros que se producen y su incidencia en la balanza de pagos. Durante los años 1990-91 las entradas netas de capitales (fundamentalmente valores negociables) superan ampliamente al déficit por cuenta corriente, permitiendo una acumulación significativa de reservas. Sin embargo, durante 1992-93 se produce una reducción drástica de las entradas netas de capitales, que no llegan a cubrir el déficit por cuenta corriente, forzando una importante reducción de reservas. Se podría decir que por primera vez en muchos años, la financiación externa no cubre las necesidades de la economía.

Las razones fundamentales de este comportamiento están en: a) el proceso de liberalización, y b) la inestabilidad de los mercados de cambios entre junio y diciembre de 1992. La supresión del control de cambios estimula la financiación de las empresas españolas en moneda extranjera, dadas las indudables ventajas en términos de diferencial de tasa de interés y tipo de cambio, elevándose significativamente el financiamiento externo en divisas del sector privado residente. La suma de los préstamos directos más créditos intermediados se eleva de 254 mil millones de pesetas en 1990 a 2,24 billones en 1992.

Junto a los cambios en el volumen de flujos de capitales, también se produce un cambio en la estructura de los mismos, destacando: a) el incremento de la financiación crediticia en moneda extranjera por parte de los residentes, b) la reducción de la inversión extranjera en valores públicos y privados, c) la moderación del financiamiento a largo plazo frente al corto plazo, y d) la reducción de los valores públicos en renta fija por parte de los no-residentes. Para el período 1994-95 se produce un nuevo incremento de las entradas de capitales, fundamentalmente de valores no negociables (como consecuencia de la recuperación económica internacional). Sin embargo, diversos factores, entre los que destacan el incremento de las tasas de interés a nivel mundial y el aumento del diferencial de la deuda española respecto a la alemana, generan durante 1994 y buena parte de 1995, cuantiosas salidas de capital por la desinversiones de los no residentes en deuda pública a medio y largo plazo. Así se dio lugar nuevamente a una pérdida de reservas, aunque ahora menos significativa.

Cuadro 3
Movimiento de capitales 1990-1995
 (Miles de millones de pesetas)

	Entrada neta	Saldo de cuenta corriente	Reservas
1990	2.306	-1.683	710
1991	3.321	-1.724	1.489
1992	633	-1.803	-1.778
1993	-486	-309	-574
1994	-728	-913	-7
1995	5.456	158	-856

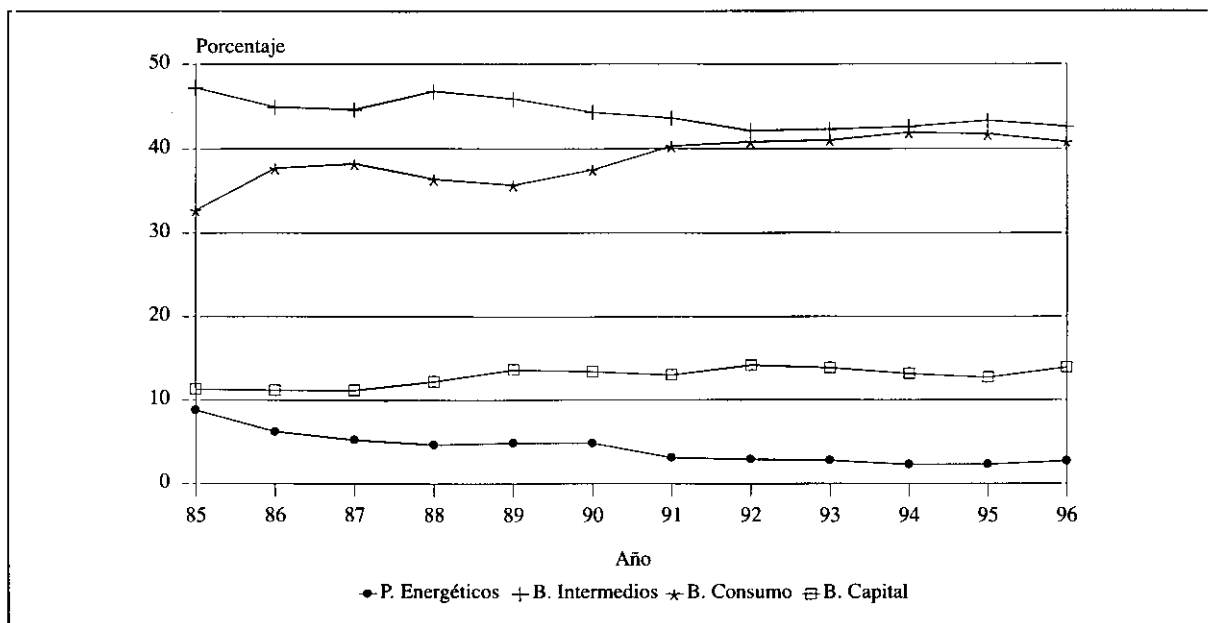
Fuente: Banco de España. Recogido por García Lizana, 197: 284.

3. Especialización y competitividad

Con anterioridad nos referimos a los cambios producidos en el tipo de bienes importados y exportados durante el largo período de apertura comercial que culmina con la entrada de España en la C.E. en 1986. En este apartado nos centraremos en la evolución del perfil comercial de la economía española desde entonces.

A) LA ESPECIALIZACIÓN COMERCIAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

La estructura de las exportaciones ha cambiado ligeramente, destacando el aumento del peso de los bienes de consumo, que pasaron de representar el 32,7% del total exportado en 1985 al 40,8% en 1996. También se incrementó ligeramente la importancia de los bienes de capital desde el 11,3% al 13,9%. Los bienes intermedios y los productos energéticos retrocedieron del 47,2% al 42,6% y del 8,8 al 2,7%, respectivamente (véase gráfico 2).



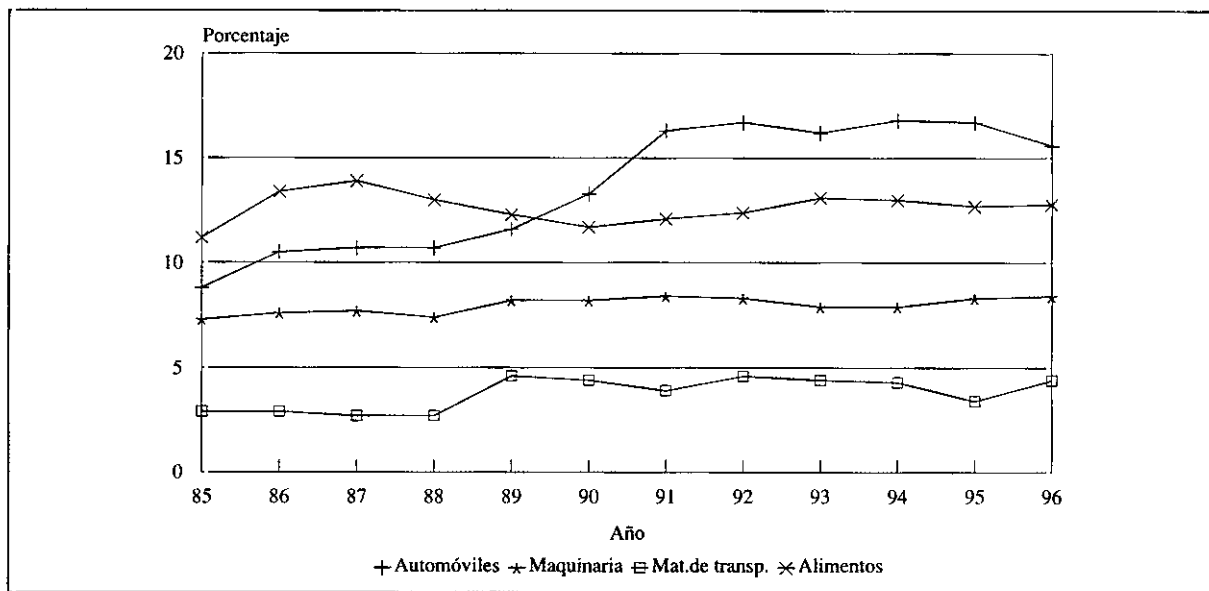
Fuente: Banco de España.

Gráfico 2. Exportaciones por tipos de bienes (1985-1996).

Entre los bienes intermedios pierden peso los agrícolas y lo ganan los productos industriales. Las exportaciones de materias primas disminuyeron su participación desde el 9,2% al 4,3% del total entre 1986 y 1996. Dentro del aumento general de las exportaciones de bienes de consumo destaca el incremento de la exportación de automóviles (del 15,3% en 1986 al 23,4% en 1996) y la pérdida de peso de las manufacturas de consumo (del 17,1 al 14%); entre las de bienes de capital crecen las de maquinaria (que pasaron del 17,2 al 20,7%)¹³.

Al interior de estas partidas, analizando la evolución de las exportaciones manufactureras por ramas, en función del nivel tecnológico que requiere su producción y las características de la demanda (fuerte o débil), se observa el retroceso de muchas de bajo nivel tecnológico y demanda débil, que constituyeron el núcleo exportador de otros tiempos, como las ramas de Textil, cuero y vestidos; de Minerales y metales féreos y no-ferrosos (siderurgia); de Papel, artículos de papel e

impresión; de Productos alimenticios y tabaco y Productos metálicos. Entre estas ramas tradicionales sólo ha mantenido su importancia relativa la de Minerales y productos no-metálicos. Los sectores que más crecen son, en general los de tecnología media y demanda moderada, destacando especialmente la importancia que han adquirido las ramas Material de transporte (vehículos, especialmente automóviles) y Maquinaria agrícola e industrial; manteniendo su nivel la de Caucho y plástico y retrocediendo levemente la de Otras manufacturas y madera (ver gráfico 3). Entre las ramas de alto contenido tecnológico destaca el crecimiento de las exportaciones de Material y equipo eléctrico¹⁴. De las exportaciones a la U.E. debemos destacar los cuatro rubros que en 1996 presentaban saldos positivos. Los Automóviles, que representan el 19,8% del total; los Productos hortofrutícolas, 9,1%; Material de transportes, 4,7% y Calzado, 1,8% (en conjunto el 35,4% de las exportaciones a la UE).

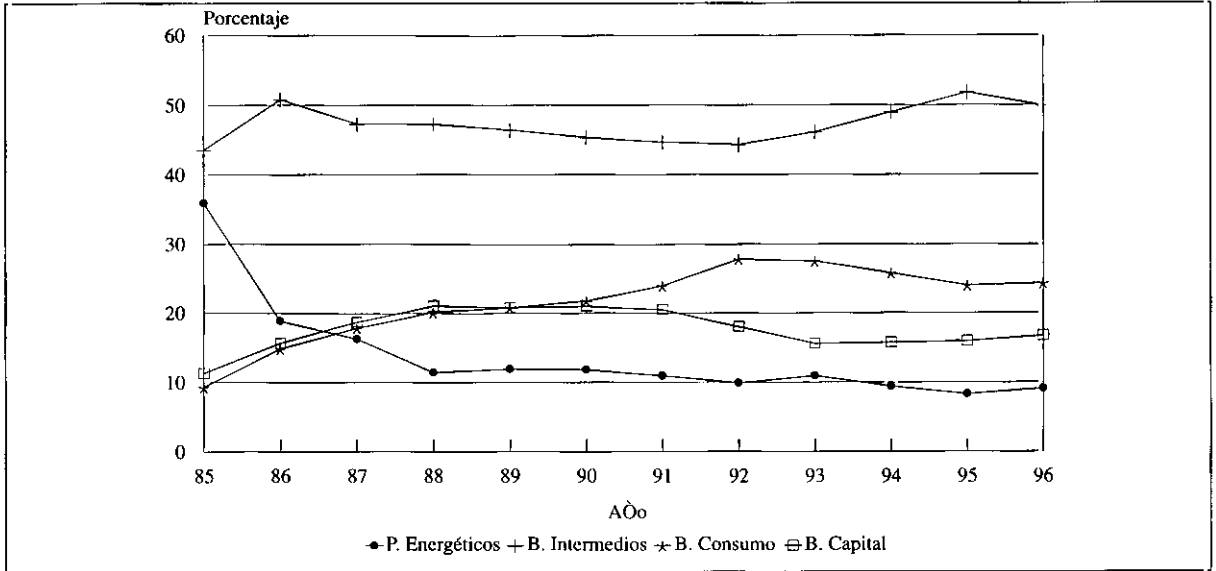


Fuente: Banco de España.

Gráfico 3. Exportaciones: bienes elegidos (1985-1996).

En lo referente a las importaciones, los cambios más significativos se observan en los productos energéticos y en los bienes de consumo. Los primeros redujeron drásticamente su participación en las compras exteriores del 35,9% en 1985 al 9,1% en 1996 debido a la caída de

los precios internacionales, mientras que los segundos incrementaron su presencia del 9,3 al 24,3%. Los bienes intermedios y de capital registraron crecimientos más moderados del 43,5 a 49,9% y del 11,3 al 16,7%, respectivamente (véase gráfico 4).

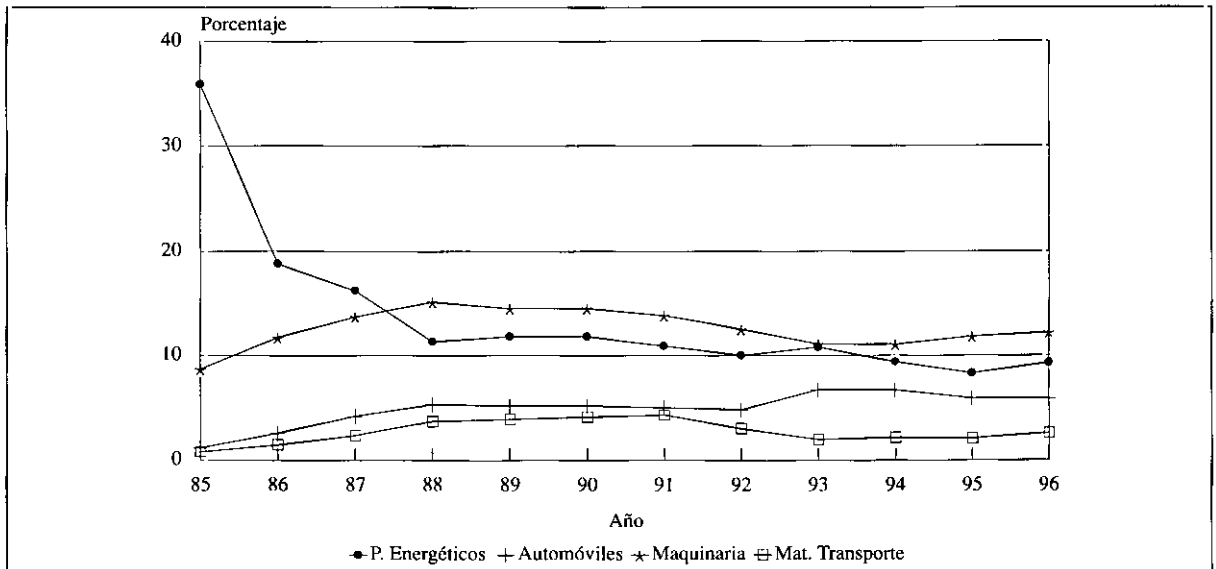


Fuente: Banco de España.

Gráfico 4. Importaciones por tipos de bienes (1985-1996).

Desagregando un poco estos datos se aprecia el gran aumento de las compras exteriores de manufacturas de consumo, que pasaron del 7,6 al 13% de las importaciones entre 1986 y 1996. Entre las manufacturas, las ramas de actividad que más incrementaron las compras externas fueron aquellas de tecnología media y demanda moderada, como los Materiales de transporte (vehículos, espe-

cialmente automóviles) y Caucho y plásticos. Los sectores de bajo nivel tecnológico y demanda débil se mantienen globalmente, destacándose el incremento de las importaciones de productos del sector Textil, cuero y vestido. Las compras de bienes intensivos en tecnología perdieron ligeramente peso en la estructura general de las importaciones ¹⁵ (véase gráfico 5).



Fuente: Banco de España.

Gráfico 5. Importaciones: bienes elegidos (1985-1996).

El incremento de las compras a los países de la U.E. se ha dejado notar en prácticamente todos los bienes comercializados. Sin embargo, debemos destacar el peso de algunos, como los productos químicos, que representan el 15,2% de las importaciones provenientes de la U.E.; los alimentos (excepto hortofrutícolas), 9,4%; manufacturas de consumo 9%; maquinaria eléctrica 9% y maquinaria mecánica 8,6% (en conjunto el 51,2% de las importaciones provenientes de la U.E.).

De lo visto se deriva una evolución del comercio exterior hacia los niveles medios de intensidad tecnológica, bien es cierto que desde situaciones iniciales divergentes. Las exportaciones han ido aumentando su contenido tecnológico a lo largo del período considerado como consecuencia del desarrollo de la estructura productiva hacia actividades más complejas y/o de la mejora de la competitividad de este tipo de bienes españoles en el mercado mundial (especialmente el europeo). Por el contrario, en las importaciones disminuye el peso de los bienes intensivos en tecnología como consecuencia de la producción doméstica de muchos de estos tipos de bienes y, por consiguiente, de la disminución de la dependencia externa en este campo. Por tanto, el patrón de especialización comercial de la economía española se va aproximando al característico de los países más desarrollados (y sus principales socios europeos) que muestra un sesgo exportador hacia bienes de alto contenido tecnológico. Sin embargo, persisten todavía considerables diferencias. La relativamente baja intensidad tecnológica de nuestras exportaciones remite a las carencias de la estructura productiva y a sus problemas de competitividad. La debilidad de los productos exportadores en los mercados europeo y mundial es uno de los factores que explica la persistencia del déficit estructural de la balanza comercial. Otros factores podrían encontrarse en la dependencia energética de la economía española y en el incremento de la presencia de firmas extranjera que, en general muestran una propensión a importar mayor que las españolas, especialmente de las empresas de distribución comercial¹⁶.

Si analizamos el comercio exterior por áreas geográficas, vemos que el fenómeno más des-

tacado del período es el aumento general del peso de las relaciones comerciales con los países de la U.E., consecuencia lógica de la adhesión de España. Por el lado de las exportaciones se observa que en 1986 tenían destino en un país comunitario (C.E. de los 15), el 62,7% de las ventas españolas en el exterior, mientras que en 1996 esta cifra llegaba al 71,4%. Otras áreas de destino en las que los productos españoles incrementaron su presencia son los países de América Latina, pasando del 5,6 al 6,6% de las exportaciones, los Nuevos Países Industrializados (Corea, Taiwan, Hong-Kong y Singapur) del 0,9 al 2% y China que pasó del 0,3 al 1%. Disminuye significativamente el peso de las exportaciones a EEUU, del 9,2 al 4,2% del total.

Por otra parte, las importaciones de origen comunitario aumentaron relativamente desde 53,6% del total importado en 1986 hasta el 66,3% en 1996. También se ha incrementado el peso de las importaciones provenientes de Europa del Este, pasando del 1,7 al 2,2% y de las procedentes del Sudeste Asiático (NPI) del 1,6 al 1,8%. Las restantes zonas perdieron peso en las compras exteriores españolas: EEUU del 9,9 al 6,3%, América Latina del 7,1 al 5% y Japón del 4,9 al 2,2%. Por tanto, la intensificación de las relaciones comerciales con los socios comunitarios se realizó a expensas de las establecidas con terceros países y la estructura de las exportaciones españolas por áreas geográficas aparece hoy ligeramente más concentrada que hace diez años. Dentro de la U.E. a su vez, se observa una notable concentración del comercio en cinco países. Los vínculos más importantes son los establecidos con Francia, Alemania, Italia, Portugal y Reino Unido; que en conjunto representan el 60,4% de las exportaciones españolas en 1996 y el 53,3% de las importaciones. Francia es el principal socio comercial ya que en 1996 era el destino del 20,1% de las exportaciones y el origen del 17,8% de las importaciones. Alemania le sigue en importancia con el 14,5 y 14,8% respectivamente. A continuación Italia (8,7 y 9,5%), Reino Unido (8,5 y 8,3%) y Portugal (8,6 y 2,9%). Cabe destacar que en 1996 la balanza comercial bilateral con los países comunitarios era deficitaria, a excepción de Grecia y Portugal. Globalmente la tasa de cobertura con la U.E. llega en 1996 al 90,3%.

B) LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN EL MARCO EUROPEO

La evidencia empírica de las últimas décadas muestra que el mayor dinamismo en los intercambios internacionales se produce entre países desarrollados, es decir aquellos que tienen dotaciones de factores y estructuras de costes similares. Este hecho contradice la tradicional teoría del comercio asentada en las ventajas comparativas (teoría Ricardo/Heckscher-Ohlin). Una parte significativa del comercio se establece entre países que intercambian el mismo tipo de productos.

Las ventajas comparativas, es decir, las diferencias de dotaciones relativas de factores, de utilización de los mismos en la producción de bienes transables y, finalmente, de remuneración (y coste) de aquellos, explican parte de los intercambios: el denominado comercio interindustrial. Para evaluar la posición de un país en este tipo de intercambios se debería comparar los precios y costes relativos de cada par de países que comercian. En la práctica, las dificultades para medir costes y precios relativos ha llevado a utilizar el Índice de Ventaja Comparativa Revelada¹⁷ como medida de la competitividad. Este se obtiene a partir del comercio efectivamente realizado, considerando las exportaciones como muestra de las capacidades competitivas y las importaciones como señal de las debilidades.

En este estudio del comercio español se observa que en 1986 las ramas que presentaban mayores ventajas comparativas eran las de Textil, cuero y vestidos, Material de transportes (automóviles), Manufacturas y maderas, Alimentos, Calzado y Construcción naval. En general las ventajas comparativas de encontraban en sectores tradicionales de demanda débil y bajo contenido tecnológico. Es decir que la posición competitiva se alcanzaba principalmente debido a los costes laborales. En 1996 algunos de estos sectores habían retrocedido sensiblemente, como el Textil, los Alimentos y la Construcción naval. Otros sectores que empeoraron su posición competitiva son el de la Confección, Madera, Aparatos de telecomunicaciones y Material eléctrico y electrónico. Entre las ramas que mejoran su posición se encuentran la Siderúrgica, Automóviles, Cerámica, Fibras sintéticas, Vidrio, Química orgánica

e inorgánica, Productos farmacéuticos, Plásticos, Maquinaria eléctrica y mecánica, Construcción aeronáutica y otras industrias de diversos grados de complejidad¹⁸.

En general, a lo largo del período se produjeron importantes cambios en el sentido de una pérdida de competitividad en los sectores intensivos en mano de obra y recursos naturales y un avance en algunos más intensivos en tecnología, caracterizados por la producción a escala. Sin embargo, la importancia relativa de las actividades en las que se registran mayor nivel de innovación es aún baja. El patrón de comercio exterior español presenta una cierta dualidad. Respecto de los países desarrollados con los que realizan intercambios (OCDE, UE), las ventajas comparativas se manifiestan en los sectores intensivos en recursos naturales y las desventajas en los intensivos en recursos humanos y tecnología. Por el contrario, respecto de los países en desarrollo las ventajas se encuentran en las ramas intensivas en recursos humanos y tecnología, al tiempo que las desventajas se centran en las ramas intensivas en recursos naturales¹⁹.

Pero las diferencias entre los costes y los precios relativos explican sólo una parte del comercio internacional. Como dijéramos al comienzo del epígrafe, en las últimas décadas se observa que buena parte de los intercambios corresponden a bienes de similares niveles tecnológicos, que corresponden a variedades de un mismo producto o presentan calidades distintas. Incluso al interior de los espacios que participan en procesos de integración, como la U.E. o Mercosur, no se produjo una especialización en relación con las dotaciones factoriales. En el caso español vimos cómo nuestra economía perdía ventajas competitivas en sectores como el textil o alimentos en los que partía con ventajas frente a sus socios. Además, el núcleo dinámico del comercio internacional se concentra cada vez más entre los países desarrollados, es decir, que presenta similares dotaciones (y precios) de factores productivos. Por eso es frecuente encontrar flujos comerciales de exportación e importaciones simultáneas de una misma rama (comercio intraindustrial). Las razones del incremento de este tipo de intercambio se encuentran en el desarrollo de las economías de escala, las estrategias de localización de las grandes empresas y la segmentación de la demanda que genera un abanico de

opciones de consumo para cada producto. También puede haber influido el desarrollo y abaratamiento de los servicios de transporte que minimiza su repercusión sobre el precio final del producto en distintos mercados.

Para determinar la importancia del comercio intraindustrial en cada producto se recurre al Índice de Comercio Intraindustrial²⁰ que es una forma de medir la coincidencia en los flujos comerciales en cada producto. En un estudio realizado por Martín y Gordo se concluye que una parte importante del incremento del comercio exterior español desde la adhesión a la U.E. tiene un carácter intraindustrial y se concentra en las ramas en las que la economía española presentaba ventajas comparativas al inicio del proceso (textil, vestido, calzado, alimentación, etc.). Además, en muchas ramas se observan diferencias de calidad entre los bienes importados y los exportados (comercio vertical), verificándose que las importaciones presentan mayor nivel de calidad que las exportaciones. Sin embargo, los sectores más dinámicos corresponden a flujos de bienes de igual calidad (comercio horizontal), por lo que se puede suponer que éstos irán ganando importancia relativa²¹.

Estas constataciones nos permiten sacar conclusiones respecto de la evolución de la competitividad de la economía española. El propio concepto de competitividad se ha transformado ante la evidencia empírica, trascendiendo su vinculación exclusiva a la relación de costes entre países. Al fin y al cabo la competitividad consiste en la capacidad de una economía de producir y comercializar internacionalmente bienes y servicios, y los precios no son el único factor determinante, sobre todo cuando hablamos de bienes complejos.

Si nos atenemos al concepto más tradicional, deduciendo la competitividad de los costes relativos y queremos analizar los factores que explican su evolución, podemos recurrir al Tipo de Cambio Efectivo Real, como una síntesis entre la estructura de costes y precios relativos de la economía en cuestión y el tipo de cambio. Desde la adhesión de España a la U.E. se observa una leve mejora de la competitividad como resultado de un empeoramiento del componente de costes laborales e índice de precios y una mejora conseguida en el tipo de cambio nominal²². Esta situación plantea un serio interrogante en el contexto de la Unión

Monetaria, cuando España pierda el manejo del tipo de cambio como factor esencial de competitividad.

A pesar de este progreso de la competitividad por precios hemos visto más arriba cómo empeoraba el saldo comercial de muchas ramas productivas y cómo aumentaban las importaciones ocupando una cuota cada vez más grande del mercado interno. La explicación de esta aparente dualidad podría estar en la diferenciación señalada entre la pauta de comercio interindustrial e intraindustrial y dentro de éste, del predominio de las relaciones verticales. La competitividad internacional se resuelve cada vez más en el terreno de la diferenciación de productos, la calidad, la capacidad tecnológica, las innovaciones introducidas a nivel productivo, la disponibilidad de redes de comercialización, la propiedad de marcas y la disponibilidad de recursos humanos adecuados. Aquellas ramas y productos en los que se compite por precio el desempeño comercial es satisfactorio, pero en las que la diferenciación de producto impone una segmentación del mercado y una competencia basada en elementos intangibles, los resultados comerciales son más pobres.

Esta conclusión es más preocupante en la medida en que éste último tipo de comercio es el que más rápido está creciendo entre los países desarrollados y concretamente en España. Por tanto, el reto estratégico de la economía española en materia de competitividad es superar las deficiencias en aspectos tan importantes como la dotación de tecnología, recursos humanos o comercialización; sin olvidar las capacidades competitivas específicamente empresariales, como la innovación, la calidad, la diferenciación de productos y segmentación de mercados, la inversión externa (que facilita la penetración en otros mercados) o los servicios complementarios²³.

4. La inversión directa

En relación a la Inversión Directa²⁴, tradicionalmente ha existido una fuerte asimetría entre la magnitud de los flujos de inversión directa recibidos (Inversión Extranjera Directa, I.E.D.) y realizados (Inver-

sión Directa Española en el Exterior, I.D.E.E.), habiendo sido considerado el caso español como representativo de un país de renta media y una industrialización madura, que no se distingue porque sus empresas realicen significativas inversiones en el exterior. Esta asimetría se ampliará a partir de 1986, con la acelerada apertura de la economía española a los mercados internacionales, que derivó en la abultada penetración del capital extranjero en España, aunque también habría que destacar la creciente presencia de inversiones directas españolas en el exterior. En este sentido se suele decir que la experiencia española confirma los resultados esperados por la llamada teoría ecléctica, según la cual a medida que un país se desarrolla, se van transformando las ventajas PLI (propiedad, localización, internacionalización), induciendo una evolución a largo plazo desde una posición claramente receptora a otra de remitente neto²⁵.

Aparentemente la economía española confirmaría esta teoría, dado que se pasa en muy escaso tiempo de una posición claramente receptora (sobre todo durante el período 1986-1992), a otra más equilibrada (1993-97), con un saldo de remitente neto en el último año, en el que la IDEE llega a 1,9 billones de pesetas. Esta suma significa un incremento, en términos corrientes, del 59% respecto a 1996, y nada menos que del 106% respecto a 1995. De confirmarse esta tendencia, se podría asumir (como ya hacen algunos autores), que se ha realizado un cambio estructural en nuestro sector externo también en este fenómeno, y estaríamos asistiendo a la consolidación del proceso de internacionalización de la economía española, y de sus empresas. No obstante, sacar juicios apresurados sólo a partir del volumen de los flujos de capital, resulta ser muchas veces un ejercicio de audacia. Por ello, vamos a tratar de relativizar estos destacables resultados, recogiendo algunas de las conclusiones obtenidas por los numerosos trabajos empíricos realizados en los últimos años.

Si relacionamos nuestro comportamiento inversor con la media de la OCDE, refiriéndonos tanto a los saldos netos de inversión, como a su relación con el PIB correspondiente, también se confirma la asimetría descrita, ya que aparece la economía española claramente como receptora de inversión, alrededor del 7,5% del total de los flujos recibidos por la

OCDE para el período 1990-1994; mientras que se aprecia la escasa importancia de la inversión española en el exterior, apenas el 1% del total de la OCDE. Esta cantidad es muy inferior al nivel esperado en función del grado de desarrollo económico del país, reflejando el enorme retraso relativo de las empresas españolas en el proceso de internacionalización, en comparación con la media de los países más desarrollados. No obstante, como señalábamos anteriormente, los resultados de los últimos años parecen indicar un giro significativo en los flujos de inversión directa desde 1993, ya que apreciamos una reducción de la IED (está por demostrar si se trata de una tendencia o es la expresión de factores coyunturales), mientras que se ha elevado profundamente las IDEE.

Con el fin de poder explicar el comportamiento de ambos fenómenos, IED e IDEE, y llegar a profundizar parcialmente en algunos de sus aspectos más significativos, vamos a comentar ambas variables por separado, diferenciando tres etapas: a) las tendencias históricas que se inician con los años sesenta y terminan con la adhesión española a la CE, b) el período que se inicia con la adhesión y lleva hasta los primeros años noventa, y c) el comportamiento durante los últimos tres años.

A) INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA RECIBIDA EN ESPAÑA

La intensa y creciente recepción de IED, constituye uno de los rasgos característicos del proceso de desarrollo económico español durante las últimas décadas, que sólo será interrumpido durante las graves recesiones económicas de 1974/77 y 1990/93.

La IED comienza a crecer a principios de los años sesenta (Plan de Estabilización y nueva legislación favorable a la entrada)²⁶, manteniendo un crecimiento modesto hasta la crisis de los setenta cuando se produce una drástica caída, viéndose también afectada por la transición política y la segunda crisis petrolera. Desde 1986 se produce un explosivo crecimiento en la recepción de IED que ha permitido a España situarse como uno de los países más atractivos dentro de la OCDE para los inversores extranjeros. Para el período 1986/92 consigue captar

el 6,74% del total IED recibida en la OCDE, llegando a tener un ratio IED/PIB del 1,96 como media, de los más altos de la OCDE (la media de los países de la OCDE es del 0,79 y la media de la UE es de 1,05)²⁷. El crecimiento iniciado en 1986 llega a su máximo en 1990 cuando la IED alcanza 1,1

billones de pesetas, pasando a reducirse después como consecuencia de la recesión internacional, y recuperándose muy lentamente a partir de 1993. La inflexión mostrada en los últimos años pone en duda la posibilidad de mantener una posición favorable como receptor en el futuro inmediato²⁸.

Cuadro 4
Inversión Extranjera Directa en España
(Miles de millones de pesetas)

	Total	Directa	Cartera	Inmuebles	Otros	Negociables	No-negociables
1985	412,9	164,2	82,1	159,3	7,4		
1986	716,8	284,2	235,0	190,5	7,1		
1987	996,5	321,5	434,8	221,4	18,9		
1988	1.063,5	521,1	246,2	267,3	28,8		
1989	1.730,1	667,3	732,7	303,2	26,9		
1990	1.845,5	1.073,1	450,8	244,4	77,2		
1991	3.570					2.276	1.293
1992	2.623					1.256	1.367
1993	8.043					7.016	1.027
1994	-1.355					-2.618	1.263
1995	3.348					2.583	765
1996	1.125					314	811
1997	2.555						

Fuente: Banco de España. Boletín Estadístico (v.n.).

Al relacionar la IED con el PIB y la formación bruta de capital fijo (FBKF), se relativizan los datos, y encontramos un crecimiento importante, pero con tasas sólo superior al de estas variables al inicio de los setenta, y sobre todo a partir de 1986, poniendo de manifiesto la incidencia de la adhesión y el cambio legislativo. La participación de la IED en la composición de la FBKF se eleva del 4% en 1981 al 10% en 1994, aunque si de la FBKF excluimos la inversión en inmuebles residentes y la realizada por las administraciones públicas, el peso de la IED se eleva notablemente, pasando a ser el 15% al inicio de los años noventa.

En el comportamiento de la IED recibida en España, en relación a los países de la OCDE, existe una fuerte coincidencia en cuanto a los aspectos generales (procedencia, localización, ciclos), siendo el aspecto más destacable la posición asimétrica española.

Para 1986/96 el peso de la IED respecto al PIB es del 1,9%, mientras que la media comunitaria es de 1,3%.

Si relativizamos los datos en función del PIB respectivo de cada uno de los países de la OCDE y UE, gana importancia el carácter receptor español (para el período 1986-96 el peso de la IED respecto al PIB era del 1,9%, frente al 1,3% de media comunitaria), ocupando el cuarto lugar, después de los paraísos fiscales (Holanda, Bélgica y Reino Unido), siendo expresivo el carácter diferencial de la inversión en ambos casos, ya que mientras en España se trata de destino final, en los otros países son meros intermediarios, financieros (Gran Bretaña) o paraísos fiscales (sociedades holding). Las inversiones procedentes de los cuatro países: Francia, Alemania, Holanda y Reino Unido, representaron el 80% del total de la inversión comunitaria, durante 1986-96²⁹.

Entre las diversas razones que convierten a la economía española en una zona de interés para los inversores extranjeros desde 1986 habría que destacar: a) su pertenencia a la UE, b) el

poseer un mercado grande y en expansión, c) la importante posibilidad de mejora tecnológica, y d) la existencia de efectos riqueza debido al tipo de cambio.

Cuadro 5
Origen y composición de la IED en España
(Porcentajes)

Origen	1960/79	1980/85	1986/90	1991/94
OCDE	94,6	76,2	72,9	74,2
UE-15	38,7	41,8	60,0	63,3
EEUU	33,4	17,9	4,0	6,3
JAPON	0,5	3,6	2,3	1,4
Reinversión	3,0	12,1	22,5	22,6
	1982/85	1986/90	1991/96	
Cuota UE % total	40,8	59,7	62,0	
UE	100	100	100	
Alemania	26,3	13,3	16,9	
Francia	22,6	24,9	23,3	
Hondanda	18,0	30,2	21,3	
Reino Unido	16,7	15,8	13,8	
Sectorial	1960/79	1980/85	1986/90	1991/94
Industria	76,1	62,3	43,3	53,0
Servicios	21,8	32,7	54,1	45,4
Construcción	1,6	1,1	1,2	1,0
Agricultura	0,5	3,9	1,4	0,6

Fuente: Martín y Velázquez, 1997: 219 y 1996: 163 y Duce, 1995: 201-203, sobre datos de OCDE y EUROSTAT.

En cuanto a su *estructura* y los cambios más significativos que experimenta, destacamos el gran protagonismo de la IED en la industria durante el período 1960-1985 (con el 70% del total), y el giro que se produce a partir de 1986, con un incremento significativo de la IED en los servicios (el 63% del total de la proveniente de la UE durante 1988-90); especialmente en los servicios financieros y comerciales. Respecto a la IED localizada en la industria, se evidencia una fuerte concentración ramal, siendo el destino prioritario los sectores de productos químicos, maquinaria (sobre todo electrónica), material de transporte (automóvil), alimentación y productos minerales no metálicos³⁰.

En relación al *origen* de la IED en España, existe un predominio absoluto de países de la OCDE, que suman el 95% del total en el período 1960-1980; después se reduce en la década de los ochenta y en los noventa (se sitúa en torno al 74%)³¹. Dentro de la OCDE, es dominante la IED procedente de la UE, observándose un incremento constante desde los años setenta (se pasa del 38,7% durante el período 1960/79 al 63,3% para 1991/94), en detrimento de la IED procedente de los EEUU (que pasa del 33,4% al 6,3%, para los mismos períodos), en claro descenso. Dentro de los países comunitarios destaca la IED procedente de Alemania (el 7,2% del total en 1991/94), Francia y Gran Bretaña. En los últimos años es

espectacular el incremento de Holanda (pasa del 7,1% en 1980/85 al 25,9% en 1991/94), aunque se trata de un caso especial (régimen fiscal peculiar y lugar de intermediación).

El análisis combinado de ambos datos, sectorial y origen, reflejan una clara *especialización* sectorial de la IED según países. Por ejemplo, la IED alemana se especializa en material de transporte, representando para el período 1988/94 el 31,7% de la totalidad de la IED de este país, y el 33,2% del total de la IED en el sector. Existe también la hipótesis de un posible comportamiento diferenciado de las empresas según su origen, aunque esto es menos demostrable empíricamente.

Un aspecto fundamental del análisis de la IED en España, sobrepasa la simple evaluación de los flujos y los cambios en su estructura, tratando de analizar la importancia de la misma en la economía española a partir del grado de penetración, entendido como la proporción de la participación extranjera en el capital social de la empresa³². Los resultados empíricos parecieran confirmar un incremento significativo de la penetración de la IED en la economía española, dado que representa para 1993 el 16% del total del capital social de las empresas en que participa (cuando en 1985 era del 11%), aunque existe un alto grado de variación por sectores y ramas de actividad, siendo especialmente significativa la penetración en el sector manufacturero, donde representa el 44%, y en especial en las ramas de material de transporte (el 68%), caucho y plásticos (80%), productos químicos (58%) y maquinaria (56%), todos en 1993. En los últimos años se ha dado un incremento importante de la penetración en el sector de servicios, siendo especialmente importante en el comercio³³.

En la medida en que la participación significativa en el capital de la empresa supone un alto poder de decisión sobre la marcha de la misma, es del mayor interés analizar la incidencia de esa penetración en la conducta y resultados de las empresas con participación extranjera. A partir de las consideraciones metodológicas y las fuentes estadísticas incorporadas por diversos trabajos empíricos realizados en los últimos años³⁴, podríamos destacar lo más significativo de la vinculación entre inversión extranjera y ciertos comportamientos sectoriales y de las empresas. En las empresas donde la participación extranjera

tiene un fuerte control de las decisiones se confirma que:

a) Se tiene una mayor propensión exportadora, y sobre todo, una intensidad importadora muy superiores a las nacionales del sector. Por lo tanto, su saldo comercial resulta ser menos favorable, por término medio, que en las nacionales.

b) Se efectúan, como media, más pagos en concepto de importación de servicios tecnológicos, en relación con su valor añadido, que las nacionales del sector. También por término medio, el esfuerzo investigador es más elevado y suelen usar más mano de obra cualificada, y por lo tanto, su productividad media suele ser algo mayor. Ahora, si en estos resultados tenemos en cuenta el sesgo sectorial que significa la mayor concentración de la IED en ciertos sectores caracterizados por mayor intensidad tecnológica (que, por tanto, demandan mayor cualificación y generan mayor productividad), las medias serían más parecidas a las nacionales.

B) INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR

La Inversión Española en el Exterior (IEE) comienza a crecer a finales de los sesenta³⁵, viéndose interrumpido su crecimiento por la crisis de los setenta, así como por la transición política y la segunda crisis petrolera. El descenso sería menos acusado y más tardío que la reducción de la inversión recibida.

La IEE en 1980 no pasa de los 25 mil millones de pesetas, elevándose de forma constante hasta 1986 (en 1985 era 131 mil millones y en 1986 son 185 mil millones). Pese a los pequeños avances conseguidos en los últimos años, se mantendrá siempre a niveles muy reducidos, no llegando nunca a sobrepasar el 0,4% del PIB³⁶. Durante el período 1980-86 la inversión directa es dominante (más del 50%), aunque pierde peso en los últimos años (apenas el 28% en 1986), ganándolo la inversión en cartera (que pasa de representar el 7% en 1980 al 67% en 1986), mientras que la inversión en inmuebles resulta insignificante.

En relación al *destino* de la inversión, hasta 1982 existe una preferencia por América Latina (con el 51% del total), seguido por EEUU

(19%) y los países de la UE (el 17%). Pero a partir de ese año, se inicia un cambio de tendencia, creciendo de forma significativa la inversión hacia la UE (28%) y los paraísos fiscales, perdiendo peso la inversión hacia Latinoamérica (21%), y manteniéndose la inversión hacia los EEUU (23%).

En cuanto a la *localización sectorial*, también se producen cambios en el destino de la misma, y aunque en todos los períodos la inversión dominante corresponde a instituciones financieras, seguros y servicios a empresas (más del 50% del total), a mediados del período considerado, se incrementa el peso de la inversión comercial y financiera, frente al menor peso de la inversión manufacturera. Este comportamiento tiene relación con el lugar de destino, ya que en la inversión que se localiza en países de menor nivel de desarrollo, como los latinoamericanos, suele estar

orientada a aprovechar las ventajas tecnológicas españolas en ciertos sectores productivos, mientras que la inversión localizada en los países de mayor nivel de desarrollo, como los de la UE, suele orientarse hacia la dotación de servicios de apoyo, financiero y/o comercial, a la exportación.

Desde mediados de los ochenta se observa un mejor clima para la inversión en el exterior, que tiene que ver con el proceso de liberalización que fuerza la adhesión a la Comunidad. También influyen otras variables³⁷ cuya conjunción incorpora a nuestro país como inversor en el exterior, aunque inicialmente de forma muy modesta (el nivel inferior de la OCDE). El tímido proceso de internacionalización de la empresa española está íntimamente ligado a la tardía normalización legal de este tipo de transacciones, que no comienzan a liberalizarse realmente hasta 1986, y plenamente hasta 1992³⁸.

Cuadro 6
Inversión Directa Española en el Exterior
(Miles de millones de pesetas)

	Total	Directa	Cartera	Inmuebles	Otros
1985	99,4	54,4	42,8	-0,1	2,3
1986	128,4	56,0	64,3	0,3	7,6
1987	85,8	83,4	-7,3	2,7	7,0
1988	158,2	140,5	15,3	1,8	0,7
1989	188,5	169,4	14,4	5,6	-0,9
1990	323,1	279,2	32,2	8,9	1,9
1991	707	460	247		
1992	501	222	279		
1993	1.207	337	870		
1994	775	522	253		
1995	520	448	72		
1996	1.064	586	478		
1997	3.837				

Fuente: Banco de España. Boletín Estadístico (v.n.).

Desde 1986 se produce un crecimiento constante, que sólo se interrumpe con la recesión internacional 1991-94, despegando espectacularmente después, durante 1995-97. En relación a la Inversión Directa Española en el Exterior (IDEE), además del incremento constante del volumen a partir de 1986, serían destacables los cambios que se producen en las pautas

de comportamiento respecto a los países de la OCDE, tanto a nivel geográfico como sectorial.

Geográficamente, lo más destacable serán los cambios en la orientación de la inversión, destacando la pérdida de importancia de la inversión hacia los EEUU y siendo variables los flujos hacia Latinoamérica y la UE. Durante el período 1986-92 se reduce la inversión hacia

Latinoamérica y se eleva hacia la UE, mientras que a partir de ese año, se da un vuelco a los flujos, prevaleciendo las inversiones hacia América Latina, y reduciéndose el peso de las inversiones hacia los países comunitarios.

Un caso de interés especial serán los paraísos fiscales, que desde que la liberalización permite su utilización, se produce un incremento sustancial como destino de las inversiones que buscan altas rentabilidades, aunque en los últimos años se ha reducido su importancia relativa.

En relación a la inversión realizada por los países de la OCDE, las principales diferencias serían:

a) El menor peso de las dirigidas hacia la OCDE, el 70,7% frente a la media del 85,6% de los países de la UE.

b) El menor peso y la tendencia decreciente, de la inversión hacia los EEUU (se pasa del 15,7% entre 1983-85 al 6,2% en 1991-92) y el creciente peso de la inversión hacia la UE (llega al 59,4% del total).

c) El mayor peso relativo de la inversión hacia Latinoamérica, donde se pretende aprovechar las ventajas relativas, a partir de: a) el idioma y una importante tradición comercial, lo que facilita la instalación de enclaves productivos y/o distributivos, b) de propiedad, al poseer un nivel tecnológico superior, y c) de localización, buscando materias primas abundantes y mano de obra barata.

A nivel sectorial, es destacable una fuerte terciarización de los flujos españoles, siendo el sector bancario y de intermediación financiera

Cuadro 7
Destino de la IDEE
(Porcentajes)

	1983-1992 (a)		1992	1993	España (b)			
	España	U.E.			1994	1995	1996	1997
OCDE	70,7	85,6	68,6	65,8	44,0	43,5		
UE	55,2	51,3	55,6	56,9	36,9	29,5	32,8	23,7
Latinoamérica	19,3	5,3	3,4	15,1	44,5	20,8	42,6	54,1
EEUU	8,6	25,2	8,6	5,3	5,3	4,7	5,6	4,7
				13,0	9,7	34,6	14,4	4,0

Fuente: a) OCDE, Estadísticas sobre Inversión Directa Internacional, 1994. Recogido por Mate, 1996: 226. b) Dirección General de Política Comercial y Transacciones Exteriores.

y las sociedades holdings los principales destinos, mientras que será escasamente importante la inversión en manufacturas, estando a su vez muy concentrada en un número reducido de ramas.

En relación a la especialización sectorial de los países de la OCDE, las diferencias españolas más importantes son: a) un importante sesgo de terciarización, siendo superior al 70% del total, al igual que países como Portugal, Italia o Dinamarca, y b) la debilidad del sector industrial y energético, de mayor importancia en países con mayor nivel de desarrollo y fuerza inversora³⁹.

La escasa especialización industrial se explica por: a) la baja capacidad tecnológica

de las empresas nacionales, b) el reducido grado de apertura histórica de nuestra economía (que desincentiva la búsqueda de nuevos mercados, y c) la escasa cualificación del personal empresarial y directivo. Así, aunque en los últimos años se aprecia una mejora relativa en alguno de estos factores, la inversión industrial no ha crecido significativamente y la especialización sigue asentada sobre el sector financiero (Banesto, Banco Central-Hispano, BBV, Santander), transportes (Iberia), comunicaciones (Telefónica) y sociedades interpuestas para obtener beneficios fiscales.

Cruzando ambas variables, sectores y destinos geográficos, encontramos en el com-

portamiento de la IDEE una cierta asimetría y así según el nivel de desarrollo del país receptor de la inversión española encontramos:

a) El importante sesgo de especialización hacia el sector servicios, demuestra un comportamiento diferencial en función de la zona de destino de la inversión:

Cuadro 8
Localización sectorial de la IDEE
(Porcentajes)

	España (b)						
	1983-1992 (a)		1993	1994	1995	1996	1997
	España	U.E.					
Agricultura	1,4	0,3	0,8	0,6	0,7		0,4
Industria y energía	24,9	49,2	19,7	12,6	7,9		
Servicios	73,0	47,4	78,8	85,2	90,2		
Construcción	0,7	0,9	0,7	1,4	1,1		

Fuente: a) OCDE, Estadísticas sobre Inversión Directa Internacional, 1994. Recogido por Mate, 1996: 226. b) Dirección General de Política Comercial y Transacciones Exteriores.

– en los países desarrollados se trata de servicios destinados a la comercialización de los productos españoles, creación de canales de distribución y venta, en general en la OCDE, y sobre todo en la UE.

– en los países menos desarrollados, es destacable las importantes operaciones realizadas por grandes compañías de comunicaciones (Telefónica) y transportes (Iberia), en sus respectivos sectores en los últimos años.

b) En relación a las inversiones en el sector de intermediación financiera (instituciones de crédito y seguros), destacan tanto las inversiones finales realizadas para posicionarse en dichos mercados, como sobre todo, las inversiones realizadas a través de sociedades interpuestas que adquieren una gran importancia en los primeros años noventa. En buena medida se trata de holdings que se dedican a mantener las inversiones en las condiciones más rentables que permita el momento. Su localización principal es en:

– los paraísos fiscales, donde participan con una parte sustancial del total de las inversiones. También serían destacables las realizadas en los últimos años por Repsol en el sector energético y las empresas del sector turístico.

– dentro de la UE, las realizadas en Holanda (por sus condiciones fiscales favorables, representan el 90% del total de las inversiones españolas en ese país), en Portugal-Madeira y en el Reino Unido (como importante centro financiero).

c) En relación a la inversión en el sector industrial, pese a la importancia de las inversiones productivas en los países de menor desarrollo, dadas las apreciables ventajas tecnológicas, paradójicamente la inversión es mayor en la UE y la OCDE, que en los países no-OCDE. Entre los principales factores que explicarían este comportamiento, destaca la enorme concentración de este tipo de inversión, tanto a nivel sectorial (el 75% en apenas cuatro sectores), y en muy pocos países (el 78% de la dirigida hacia la UE se concentra en tres, Portugal, Francia e Italia). La concentración de la inversión industrial en estos tres países tiene que ver con las características de sus mercados: próximos geográficamente y con importantes relaciones comerciales consolidadas. En el caso de Portugal, se trata de una inversión muy diversificada sectorialmente, dada la fuerte complementariedad de ambas economías, aunque también se aprecia la utilización por parte de las ETS instaladas en España de sus filiales para introducirse en el merca-

do luso. En relación a la inversión industrial con destino a Francia e Italia, su diversificación en menor. También sería destacable la inversión industrial con destino Latinoamérica, importante relativamente y bastante diversificada entre los países, aunque en los datos absolutos queda relativizada por las grandes inversiones realizadas por las empresas de servicios.

En cuanto al *aspecto empresarial*, en una primera etapa, los únicos protagonistas de los flujos de capital hacia el exterior eran las grandes empresas públicas de transportes y comunicaciones, otras empresas de servicios públicos y entidades financieras y de seguros. No obstante, desde finales de los ochenta, asistimos a una incorporación creciente de empresas industriales de mediano y pequeño tamaño que comienzan a localizarse en los mercados exteriores con el objetivo de montar instalaciones productivas o consolidar redes comerciales. Las empresas de tamaño mediano invierten sobre la base de aprovechar las ventajas de propiedad (marcas, marketing, capacidades tecnológicas en áreas específicas), apareciendo como principales razones de su expansión exterior: a) distribuir sus exportaciones, b) fabricar dentro de mercados protegidos o lejanos, c) adquirir activos estratégicos y d) procurarse materias primas o inputs intermedios a bajo coste⁴⁰.

Las empresas representativas de este segmento estarían dentro del sector de alimentación (empresas como Chupa-Chups, Nutrexpá, Campofrío, Viscofán, Pescanova, Pescafina, Anecoop, Coren, Cooperativa de Guissona); en vinos espumosos (Freixenet, Codorníu); en textil, confección y calzado (Adolfo Domínguez, Induyco, Cortefiel, Inditex, Grupo Tavex, Kelme); en autopartes, maquinaria y equipos eléctricos (Azcoyen, Ficosa, Grupo Antolin-Irausa, Gamesa, Fagor, Talgo, Tudor), en transformación de metales (Acerinox); en bienes de lujo (Lladró); en productos farmacéuticos (Ferrer Internacional); en óptica (Indo Internacional), etc. Para algunas de estas empresas la producción exterior comienza a ser una parte significativa de su negocio, llegando a ser líderes mundiales en ciertas líneas de producto: Viscofán (envolturas plásticas y de colágeno para productos cárnicos y vegetales), Freixenet (vinos espumosos), Grupo Antolin-Irausa (paneles de revestimiento interior de techos de automóviles), Fagor (paneles

digitales) o entre los mayores exportadores mundiales: Planeta (libros y fascículos) y Hola (revistas «del corazón»).

Las grandes empresas, públicas o privadas, altamente reguladas y oligopolistas, son sin embargo las grandes inversoras, aunque no suelen ser líderes mundiales en sus líneas de negocio, ni tampoco disfrutan de grandes ventajas frente a sus competidores. Sería el caso de: Telefónica, Repsol, Cepsa, Iberia, Endesa, Iberdrola, Banco de Santander, Banco Bilbao-Vizcaya, Banco Central-Hispano. Su mayor activo es la experiencia acumulada operando en un país muy protegido, aunque se supone que al invertir en el exterior es porque pueden aprovechar algunas de las diferentes ventajas de importancia: propiedad, localización e internacionalización.

El análisis empírico del comportamiento inversor de las empresas españolas llegaría a la confirmación de los principales resultados de la teoría ecléctica, según la cual, las actividades de inversión directa en el extranjero están íntimamente ligadas al nivel de desarrollo de los países, y los flujos de inversión hacia el exterior sólo aumentan cuando la importancia relativa de los activos naturales y creados se inclinan a favor de los segundos. La pauta de inversión en el extranjero de las empresas españolas se explica a partir de la acumulación de activos creados, como tecnologías, marcas y ventajas comparadas en el comercio internacional. En este sentido, se evidencia a partir de ciertos trabajos empíricos⁴¹, unas pautas de comportamiento que podríamos resumir así:

a) Las inversiones en distribución se dirigen a sectores o países con los que se mantenía ya un elevado nivel de relaciones comerciales, buscando consolidar canales propios.

b) Las inversiones en factores productivos se dirigen hacia países con activos naturales abundantes y niveles tecnológicos inferiores, buscando consolidar mercados en países donde no existen unas amplias relaciones comerciales previas.

En cuanto a la forma de llevar a cabo la inversión, se puede decir que las empresas españolas aumentan su grado de internacionalización en función de ventajas de propiedad y de localización.

En la medida que son los últimos tres años, 1995-1997, los de la aparente explosión de la

IDEE, vamos a intentar resumir los principales rasgos y variación de las tendencias que tienen lugar:

1. La fuerte internacionalización de las empresas españolas se ha realizado fundamentalmente a partir de la toma de participación en entidades no residentes (un 48%), y a través de operaciones de suscripción de ampliaciones de capital en sociedades extranjeras (un 45%).

2. En cuanto al destino se aprecia: a) una creciente importancia de América Latina (el 52% del total en 1997 cuando era el 41% en 1996); b) la caída de la UE (el 24% en 1997, 30% en 1996 y 1995, el 40% en 1994), y dentro de UE destacar el persistente atractivo de los paraísos fiscales como Holanda (6%) y Portugal- Madeira (7%); y c) una caída drástica de la inversión en paraísos fiscales dentro del total, se pasa del 45% en 1994 al 4% en 1997.

Un considerable porcentaje de las inversiones en el exterior que se realizaron en 1997 desde sociedades holding, se trata de reestructuraciones de grupos empresariales extranjeros, mediante constitución en España de sociedades interpuestas, que actúan como meras tenedoras de las filiales de la matriz extranjera para así poder beneficiarse del favorable tratamiento fiscal otorgado a este tipo de entidades tras la reciente reforma del Impuesto de Sociedades.

5. Conclusiones

En este artículo hemos realizado un análisis de las relaciones externas de la economía española, especialmente desde su adhesión a la C.E., haciendo especial referencia a la incidencia de este fenómeno dentro del marco más amplio de los cambios ocurridos en la economía mundial, como son las transformaciones del comercio internacional y la liberalización de los mercados financieros.

Es evidente, a partir de todo lo expuesto, que se ha producido un cambio profundo en dichas relaciones y en sus resultados, siendo éstos esperanzadoramente mejores tras los diez años de adhesión. Sin embargo, sacar como conclusión fundamental que las transformaciones tienen un carácter estructural, conso-

lidando un sector exterior mucho más sólido y que ha superado definitivamente la «histórica restricción externa» que acompaña al crecimiento económico, por lo menos en los últimos cuarenta años, es cuanto menos algo apresurado, dado el escaso margen de tiempo en el que los resultados son realmente satisfactorios. Estos se prestan a matizaciones, que ahora trataremos de resumir a modo de conclusión o preocupación, sobre la evolución y características de nuestro sector exterior.

En primer lugar, y en referencia a nuestras relaciones comerciales, apreciamos una mejora significativa en la evolución del comercio exterior, que se plasma en un incremento constante de las exportaciones, que no sólo crecen y se diversifican, sino que lo hacen de forma dinámica, basándose cada vez más en productos y mercados más eficientes, en referencia a productos de demanda media y más alto componente tecnológico. Esto significaría que se ha mejorado relativamente en términos de competitividad dinámica. Dicho esto, también había que resaltar el hecho, de que el buen comportamiento que señalamos, se debe en gran medida a factores coyunturales que han posibilitado el incremento o incorporación de más y nuevos productos en un momento y contexto determinados por la liberación abrupta y las ventajas comparativas estáticas disponibles, además de factores macroeconómicos insostenibles a largo plazo, y menos en el marco de la unión monetaria, como han sido: devaluaciones sucesivas, elasticidades de demanda-renta externas diferenciales, etc. En cuanto al comportamiento de las importaciones, a pesar del moderado crecimiento de los últimos años, y la menor dependencia y coste de algunos rubros, como el energético, en conjunto su estructura no ha variado significativamente, existiendo una diferencia de fondo respecto a nuestros principales socios comunitarios. De ellos recibimos una parte creciente de aquellas, siendo mayoritariamente productos o gamas de productos de demanda media y alta, y mayor componente tecnológico que nuestras exportaciones, como media. Por último, y en referencia al saldo de la balanza comercial, no hay que olvidar que a pesar del buen comportamiento de las exportaciones y el moderado crecimiento de las importaciones en los últimos años, el déficit sigue siendo importante (en torno a dos billones de pesetas), forzando un ajuste en cuenta corrien-

te, que últimamente parece menos problemático, debido al excelente comportamiento de los servicios (especialmente el turismo) y las transferencias corrientes.

La mejora de la competitividad vía precios de la economía española encierra también tendencias que deben ocupar nuestra atención. Los mejores resultados en este terreno se deben, como quedó dicho a la manipulación del tipo de cambio; pero los otros factores que influyen en esta variable, como los costes laborales y los niveles de precios diferenciales con los socios comerciales evolucionaron desfavorablemente. Además, cada vez cobra más fuerza la hipótesis de que la competitividad de una economía desarrollada está preferentemente vinculada a factores intangibles (no-precio), tales como la dotación (cualificación) de los recursos humanos, de tecnología, las capacidades empresariales en materia de innovación, información sobre mercados, disposición de redes de comercialización, avances en materia de calidad, normalización y certificación, servicios añadidos, disponibilidad de patentes y marcas, etc. En este sentido, observamos que el aumento de las exportaciones españolas en las ramas industriales con mayor contenido tecnológico se orientan preferentemente hacia países con menor nivel de desarrollo. Los vínculos con los países desarrollados (y especialmente con los comunitarios) siguen caracterizados por el predominio de bienes con menor contenido tecnológico, que operan en mercados de demanda moderada.

Teniendo en cuenta que en el escenario de la Unión Monetaria desaparecerá el control de cambios como instrumento de ajuste externo, sólo cabe esperar una mejora de la competitividad vía precios a través de los diferenciales de costes laborales e inflación; y vía no-precios, por medio del desarrollo a nivel de las empresas y el entorno empresarial. Todos ellos aspectos en los que la economía española es débil respecto de los principales socios europeos. Es más, los factores no-precio (cuyo cambio se opera en el largo plazo) deberán tener un protagonismo esencial en la competitividad futura, si no se quiere que la mejora de la inserción externa se realice a costa del empeoramiento relativo de los salarios y las consecuencias sociales derivadas.

Con respecto a las relaciones financieras, también se ha experimentado un proceso de

cambio profundo en la última década, incorporando el mercado español a la normas generales del mercado internacional a través de la liberalización plena y los factores que hacen posible un flujo constante de capitales en ambos sentidos. Desde el punto de vista de la receptividad de los mismos, hemos observado que durante este período ha sido un componente dinámico para llevar a cabo la recuperación económica de los ochenta, el sostenimiento de la estabilidad macroeconómica y el cumplimiento de los requisitos comunitarios durante los noventa. Ha existido una fuerte receptividad para la inversión directa durante la casi totalidad del período, integrándose también la economía española a los fenómenos de la internacionalización productiva, nueva localización de las actividades y fuerte proceso de concentración que la economía mundial ha experimentado en este período. Asimismo hemos asistido a la incorporación, a los nuevos flujos financieros de corto plazo que los mercados financieros generalizaron en esta etapa del capitalismo accediendo, tanto el sector público como el privado, a una parte importante de los grandes flujos, especialmente desde 1992.

La reducción importante de entradas de capital y el relativo estancamiento de la inversión directa en los últimos años nos hace reflexionar sobre los factores que pudieran estar consolidando nuevas tendencias, como una pérdida de atractivo de la economía española para los inversores internacionales frente a nuevos competidores en la captación de recursos (economías emergente y/o países de la Europa Central y del Este); o factores coyunturales relacionados con la recesión económica internacional y el escaso dinamismo europeo.

Por otro lado, y en referencia a las nuevas características financieras externas, el fenómeno más llamativo en los últimos años es el importante incremento de la inversión directa española en el exterior. Este hecho encuentra mayormente explicación en sus componentes y en su relación con las características y evolución de nuestra economía. Así, si el incremento constante de la misma es explicable a partir de la adhesión, por la liberalización casi total de las salidas de capital, sólo plena a partir de 1992, su configuración completa surge del análisis de los sectores de origen/destino, de su composición y localización.. Recordemos el enorme peso de su

destino geográfico comunitario, que buscaba consolidar canales de comercialización y refuerzo financiero al comercio de mercancías y servicios. Se trataba también fundamentalmente inversiones en holdings localizados en paraísos fiscales y muy en escasa medida se concretaron en inversiones «productivas». Sin embargo en los últimos años, se ha producido un giro, cambiando el rumbo geográfico de las mismas y concentrándose en América Latina, donde se aprecia una mayor diversificación sectorial de la misma. En volumen, se concentra fundamentalmente en pocos sectores y grandes operaciones financieras, siendo menos importante aquellas que asientan ventajas ligadas a la localización y la internacionalización de las empresas. Todo esto no significa dejar de reconocer el importante avance conseguido en el proceso de internacionalización de numerosas empresas industriales y de servicios de carácter mediano, así como su dinamismo y la consolidación de muchas de ellas en el exterior (como hemos recogido significativamente en el texto). Sin embargo, no son la parte fundamental y mayoritaria de esos datos espectaculares.

La mejora de la inserción externa de la economía española es inevitablemente reflejo de los avances realizados en su estructura productiva y sus empresas. Los pasos en este sentido se van asentando lentamente, ya que se trata de procesos de largo plazo, en los que se requiere un esfuerzo sostenido de todos los actores económicos implicados.

NOTAS

¹ Definimos la tasa o coeficiente de apertura como el cociente de valor de las Exportaciones más el valor de las Importaciones de bienes y servicios respecto al P.I.B. (en términos corrientes y/o constantes), y la tasa de cobertura de las Exportaciones, como el cociente del valor de las Exportaciones entre las Importaciones.

² Véase como ejemplo los comentarios de la presentación del número 765 de Información Comercial Española, Madrid, 1997

³ Se denomina restricción externa a la tendencia histórica al desequilibrio de la cuenta corriente, expresiva de unas relaciones comerciales fuertemente deficitarias, de forma persistente y creciente, que debían compensarse sistemáticamente con saldos favorables turísticos, y la entrada de capital extranjero. A largo plazo, el déficit por cuenta corriente se hacía insostenible, y obligaba a procesos devaluatorios drásticos, que permitían en el medio plazo volver a un desequilibrio razonable. Este comportamiento cíclico, se tornaba en un límite al proceso de crecimiento

económico sostenido —la restricción externa—, y era la máxima expresión de la debilidades estructurales de nuestro sistema productivo y la escasa y débil inserción de la economía española al mercado internacional.

⁴ Existe una seria dificultad para recoger series largas de los principales componentes de la Balanza de Pagos, ya que en los últimos años se han producido cambios significativos en la configuración contable. Desde 1991 el Banco de España pasa a elaborar la Balanza de Pagos e incorpora de forma sucesiva los nuevos criterios recogidos en el V Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, 1993. Respecto a la configuración «clásica», los dos cambios fundamentales en su expresión serían: a) la nueva configuración de la Balanza por cuenta corriente y de capital, como Balanza Comercial, Balanza de Servicios, Balanza de Rentas (capital y trabajo), Transferencias Corrientes y Balanza de Capital y b) la aparición de la llamada Cuenta Financiera, que comprende todas las transacciones vinculadas con un traspaso de propiedad de activos y pasivos financieros de una economía sobre el exterior. Debido a estas dificultades presentaremos los datos de la Balanza de Pagos en el modelo «clásico» para el período anterior a 1991, y en la nueva estructura para los datos referentes a 1991-1997.

⁵ Véase Alonso, 1989: 297.

⁶ *Ibidem*, 309.

⁷ *Ibidem*, 331 ss.

⁸ Véase Martín y Velázquez, 1997: 142.

⁹ García Lizana, 1997: 275 ss.

¹⁰ Véase Información Comercial Española, N.º 766.

¹¹ Martín y Velázquez, 1997: 142 ss.

¹² García Lizana, 1997: 280 ss.

¹³ Un análisis más detallado puede encontrarse en Hernando y Moreno, 1997.

¹⁴ Martín y Gordo, 1997: 191.

¹⁵ *Ibidem*.

¹⁶ Martín y Velázquez, 1997: 139 ss.

¹⁷ El Índice de ventaja comparativa revelada se define como: $IVCRi = (Xi - Mi) / (Xi + Mi) * 100$, donde X son las exportaciones, M representa las importaciones e i el producto o sector considerado.

¹⁸ Alonso, 1993: 526 ss.

¹⁹ *Ibidem*, 533.

²⁰ El Índice del comercio intraindustrial se define como: $ICLi = (1 - (Xi - Mi) / (Xi + Mi)) * 100$, donde Xi es la exportación del bien considerado y Mi es la importación del bien considerado.

²¹ Martín y Gordo, 1997: 196-7.

²² Para el desarrollo de este tema véase Martín, 1997: 94.

²³ Una reseña de los aspectos intangibles que afectan a la competitividad de la economía y su situación en la economía española puede consultarse en Martín, 1997: 95 ss y en los estudios allí citados.

²⁴ Por Inversión Internacional o Extranjera Directa se entiende los flujos (o entradas) de capital a largo plazo destinado a ejercer el control de una actividad empresarial en un país distinto al que tiene por origen la actividad inversora. Según consideraciones del FMI se consigue el control sobre una empresa cuando la inversión constituye una participación superior al 10% del capital social, aunque se reconoce la posibilidad de llegar al control efectivo con cantidades menores.

²⁵ La llamada teoría ecléctica está recogida fundamentalmente en la obra de Dunning, en referencia a las ventajas o factores que caracterizan las actividades empresariales frente a los competidores externos, que se suponen van cambiando desde los «activos naturales» (mano de obra barata y recursos naturales) hacia los activos creados (tecnología, cualificación del trabajo, capacidades organizativas, etc.), según los países avanzan en su nivel de desarrollo. Las ventajas PLI u OLI se refieren a la ventajas de propiedad (vinculada a la acumulación de activos de la empresas, como tecnología o características del producto), localización (relacionadas con los factores productivos o institucionales de un país o zona), y de internacionalización (derivadas de la capacidad de la empresa en articular actividades en cadena que agreguen valor internacionalmente).

²⁶ En julio de 1959, dentro del programa de reformas que acompañan al Plan de Estabilización, se aprueba un decreto-ley que regula las inversiones extranjeras en España, iniciándose a partir de entonces un proceso de liberalización parcial que creará un marco de tratamiento favorable a la entrada de capital extranjero, fundamentalmente para la inversión directa. La normativa se prolongará durante los sesenta y en 1974 será refundida y actualizada, prosiguiendo el proceso liberalización en 1981, y sobre todo, en 1986, cuando se produce la liberalización plena, no sólo para las inversiones directas, sino para la totalidad, salvo ciertas excepciones (fundamentalmente referidas a paraísos fiscales). El marco legislativo básico actual respecto a la IED se concreta en 1992 a través de diversas disposiciones. A partir de 1964 la inversión extranjera comienza a elevarse de forma significativa, pasándose de 12500 millones de pesetas en 1964 a 1 billón en 1986, lo que significa una tasa de crecimiento del 24% en términos corrientes, siendo en un 44% inversión directa, un 17% en cartera y un 30% en inmuebles (fuertemente ligada a la actividad turística) (Alonso, 1989).

²⁷ En necesario aclarar que la disponibilidad de series estadísticas sobre la IED es un tema complejo, ya que se deben utilizar distintas fuentes que reflejan aspectos parciales y llegar a resultados diferentes, no existiendo desde 1979 (cuando se interrumpe su elaboración) un censo-stock de la IED. Las principales fuentes son:

- El Registro de Caja del Banco de España, donde sólo se recoge la IED que implique movimientos monetarios externos (no recogiendo por ejemplo la reinversión de las empresas). Se trata de la información más precisa y mejor para las comparaciones intertemporales, aunque tienen la dificultad de las sucesivas rupturas de las series que se han producido en el tiempo, al cambiar la conceptualización de la ID y las variaciones introducidas en la legislación cambiaria.

- La Central de Balances del Banco de España, donde se recoge la proporción de capital de los no-residentes en el capital social de las empresas.

- La Dirección General de Transferencias Externas, donde sólo se informa de los expedientes autorizados o verificados (con lo que al tratarse de proyectos es razonable pensar que muchos de ellos no terminen realizándose o en su caso, con muchas modificaciones).

Mate, 1996: 222, Martín y Velázquez, 1997: 211.

²⁸ La reducción del ritmo y el volumen de entradas de capital extranjero a partir de 1993, coinciden con la rece-

sión internacional y ciertos fenómenos de deslocalización industrial ligados al comportamiento transnacional en ese período. Esta realidad y su incidencia en el descenso de inversión hacia los países de la OCDE pudieran explicar el comportamiento español en los primeros años, pero parece preocupar la no recuperación de la misma cuando la inversión mundial vuelve a relanzarse y la española no, lo que hace pensar que pudieran también estar influyendo otros factores vinculados al desplazamiento de la inversión hacia otros países. En esta línea, los autores Martín y Velázquez (1997), introducen como un factor adicional el posible efecto de atracción que hayan podido tener la apertura de las economías del centro y este de Europa, como competidores ante los flujos internacionales. Los datos que reflejan los autores parecieran confirmar el comportamiento dispar de ambos, y las razones de ventajas comparativas que pudieran hacer atractiva la inversión en detrimento de las españolas (ventajas de localización preferentemente: costes laborales, cercanía geográfica, que se han visto reforzadas con su posible integración comunitaria futura), aunque también se pone de manifiesto las «desventajas» de estas economías frente a las españolas (tamaño mercado, calificación de la mano de obra, dotación de infraestructuras, etc.).

²⁹ Véase Martín y Velázquez, 1996 y 1997.

³⁰ Martín y Velázquez, 1993: 223 ss.

³¹ Este fenómeno no es exclusivamente español, sino que se acrecienta en los países de mayor nivel de desarrollo, dado que durante este período se ha producido una concentración de las inversiones en el seno de la UE, y fundamentalmente, en los países más desarrollados, haciendo válida la teoría de Krugman de las «economías de aglomeración», según la cual, el aprovechamiento de las externalidades producidas por la concentración espacial de la producción se torna en uno de los principales factores de localización para las empresas que se internacionalizan. (Martín y Velázquez, 1997: 216).

³² La escasa teorización que existe sobre el fenómeno de la inversión directa y su incidencia en las economías receptoras e inversoras, no deja de destacar que la transcendencia del fenómeno supera el mero análisis cuantitativo de los flujos, así como su posible benéfica influencia en cuanto a constituir una fuente complementaria al ahorro nacional y un elemento de estabilización de la Balanza de Pagos. En los trabajos sobre inversión directa, se insiste en la importancia estratégica de estos flujos tanto para el país receptor (que puede verse favorecido en su eficiencia productiva al disponer de nuevos métodos de producción y organización), como a la economía inversora, ya que permite optimizar los procesos de producción y distribución de sus empresas, aprovechando las diferentes ventajas, propias y de la zona de localización, permitiendo ampliar y consolidar mercados de exportación. Dentro de este amplio y complejo campo que constituye el estudio de la incidencia de la inversión directa en la economía receptora, el análisis pasa inicialmente por medir el peso de dicha presencia en los sectores económicos donde se localiza. Véase entre otros: Iranzo (1991), Martín y Velázquez (1993 y 1996), Martínez y Myro (1992) y Merino y Salas (1996).

³³ Martín y Velázquez (1996), recogen las enormes dificultades que existen al tratar de estudiar el comportamiento de la inversión directa y su posible incidencia en

la economía receptora, dada la inexistencia de una teoría general que explique de forma satisfactoria dicho comportamiento. La teoría económica ha tendido más a explicar, y no siempre de forma adecuada y profunda, los efectos macroeconómicos, pero nos ha aportado muy poco sobre los mecanismos de actuación de los inversores en las empresas donde participan. A partir de estas consideraciones generales, los autores pretenden superar estos condicionantes e intentar analizar dicha incidencia al tratar de medir la correlación existente entre el grado de penetración de los inversores y ciertos comportamiento de las empresas donde participan, como son el uso de los conocimientos tecnológicos (donde se concretan las ventajas de propiedad), la utilización de los recursos humanos y su incidencia en las relaciones comerciales de la empresa (en cuanto a su propensión a importar y su capacidad exportadora), permitiendo llegar a algunas conclusiones generales de diverso grado, al utilizar la base estadística disponible y en especial algunos trabajos como: Egea y López (1991), Martínez y Myro (1992), Martín y Velázquez (1993) y Merino Salas (1993), que permiten avanzar en esta línea.

³⁴ Martín y Velázquez, 1993 y 1996: 165 ss.

³⁵ Según Campa (1996: 236), los objetivos fundamentales de la IDEE en los años sesenta serían garantizar el suministro de ciertas materias primas (como uranio, pasta de papel, petróleo, metales), así como crear canales de distribución propio para la comercialización de las exportaciones españolas (pescado, bebidas, alimentos), y en menor medida, comienza a realizar proyectos tecnológicos e instalación de sucursales financieras. La importancia de la inversión directa productiva es escasa, no supera el 20%, aunque se elevará al 40% en los setenta, cuando se comienzan a montar pequeñas fábricas químicas, papeleras, textil, bebidas, con el fin de evitar las barreras comerciales o el alto coste del transporte.

³⁶ Alonso, 1989.

³⁷ Entre los factores que favorecen el proceso de inversión en el exterior podría resaltarse:

– La modificación del sistema de control de cambios, que elimina la discriminación de las salidas de capitales frente a las entradas.

– El mayor grado de integración comercial de la economía española con el exterior.

– La concienciación de empresarios y administración, de la necesidad de internacionalización de las empresas para mantener y fomentar su competitividad. El gobierno elabora programa específicos de fomento, donde se incluyen desde créditos blandos hasta información sobre los mercados externos.

³⁸ Hasta 1973 no existe un marco normativo propio para la inversión en el exterior, teniéndose que regular hasta entonces dentro de la Ley Procesal de Delitos Monetarios de 1938. Posteriormente durante la década de los setenta, y mediados de los ochenta, se complementa este marco legal de 1973 con disposiciones que permiten una liberalización parcial de algunos tipos de inversión en el exterior (ID especialmente), y aunque a partir de 1986 se inicia un cauteloso proceso de liberalización que acerca la normativa a la legislación comunitaria, hasta 1992 no se encontrará en situación de igualdad respecto a la IDEE. Actualmente la legislación básica se concreta en

los reales decretos de diciembre de 1991 y julio de 1992, y las resoluciones complementarias.

³⁹ Véase Maté José M.^a (1996) p. 225 y ss.

⁴⁰ Véase las conclusiones del trabajo de Campa y Guillén (1996).

⁴¹ Véase bibliografía recogida a continuación.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ALONSO, J. A. (1989): «El sector exterior», en García Delgado J. L. (dir.). *España, Economía*, Madrid, Espasa Calpe.
- (1993): «Comercio exterior», en García Delgado J. L. (dir.). *Lecciones de economía española*, Madrid, Cívitas, págs. 511 a 533.
- BANCO DE ESPAÑA (v.n.): *Boletín Estadístico*. Madrid.
- BERNARDOS, G. y AZNAR, P. (1996): «El sector exterior de la economía española (1986-1995)». *Afers Internacionals*, núm. 34-35. Barcelona, págs. 31 a 46.
- BOLETÍN (1998): «Las inversiones españolas en el exterior en 1997». *Boletín Económico de ICE*, núm. 2566, Madrid, M.^o Economía y Hacienda, págs. 11 a 12 y 33 a 49.
- CAMPA, J. M. y GUILLÉN, M. F. (1996): «Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por empresas españolas». *Papeles de Economía Española*, núm. 66, Madrid, CECA, págs. 235 a
- DONOSO, V. (1993): «Balanza de pagos y equilibrio exterior», en García Delgado J.L. (dr.). *Lecciones de economía española*, Madrid, Cívitas, págs. 485 a 510.
- (1997): «El comercio exterior en la economía global». *Economistas*, núm. 74, Madrid, págs. 104 a 112.
- DUCE, M. (1995): «El impacto de la integración a la UE sobre la inversión internacional directa en España». *Papeles de Economía Española*, núm. 63, Madrid, CECA, págs. 192 a 207.
- EGEA, M. P. y LÓPEZ, C. (1991): «Comportamiento sectorial de la inversión directa en España (1986-1989)». *Información Comercial Española*, núm. 696-697, Madrid, págs. 75 a 92.
- FILLAT, C. (1997): «Desarrollo económico y evolución del patrón comercial español» *Información Comercial Española*, núm. 766, Madrid, págs. 147 a 161.
- GARCÍA LIZANA, A. (1997): «La dimensión internacional», en Valles, J. (coord.): *Economía española*, Madrid, Mc Graw-Hill, págs. 267-302.
- HERNANDO, J. M. (1997): «El comercio exterior español: balance de una década en la Unión Europea». *Información Comercial Española*, núm. 766, Madrid, págs. 147 a 161.
- HERNANDO, J. M. y NADAL, A. (1997): «El sector exterior español». *Economistas*, núm. 74, Madrid, págs. 113 a 119.
- IRANZO, S. (1991): «Inversión extranjera directa: una estimación de la aportación real y financiera de las empresas extranjeras en España». *Información Comercial Española*, núm. 696-697, Madrid, págs. 25 a 53.
- MARTÍN, C. (1997). «Costes, precios y competitividad», en Martín C. *España en la nueva Europa*, Madrid, Alianza, págs. 79 a 98.

- MARTÍN, C. y VELÁZQUEZ, F. (1993): El capital extranjero y el comportamiento exportador de las empresas manufactureras. *Papeles de Economía Española*, núm. 56, Madrid, CECA, págs. 221-234.
- (1996): «Una estimación de la presencia de capital extranjero en la economía española y de algunas de sus consecuencias». *Papeles de Economía Española*, núm. 66, Madrid, CECA, págs. 260-175.
- (1997): «Sector exterior», en Martín, C. *España en la nueva Europa*, Madrid, Alianza, págs. 135 a 152.
- MARTÍN, C. y GORDO, E. (1997): «Relaciones comerciales», en Martín, C. *España en la nueva Europa*. Madrid, Alianza, págs. 179 a 204.
- MARTÍNEZ, J. A. y MYRO, R. (1992): «La penetración del capital extranjero en la industria española». *Moneda y Crédito*, núm. 194, Madrid, págs. 149 a 190.
- MATE, J. M. (1996): «La inversión directa española en el exterior. *Papeles de Economía Española*, núm. 66. Madrid, CECA, págs. 220-233.
- MERINO, F. y SALAS, V. (1996): «Diferencias de eficiencia entre empresas nacionales y extranjeras en el sector manufacturero». *Papeles de Economía Española*, núm. 66, Madrid, CECA.
- TEJELO, C. (1997). «Política comercial española: orientaciones y tendencias». *Información Comercial Española*, núm. 765, Madrid, págs. 29 a 39.

Sociología del Trabajo

NUEVA ÉPOCA

Dirección: Juan J. Castillo, Santiago Castillo.

Consejo de Redacción: Vicente Albaladejo, Arnaldo Bagnasco, Juan J. Castillo, Santiago Castillo, Jordi Estivill, Michel Freyssenet, Enrique de la Garza, Oriol Homs, Ilona Kovács, Marcia de P. Leite, Faustino Miguélez, Ruth Milkman, Alfonso Ortí, Manuel Pérez-Yruea, Carlos Prieto, Helen Rainbird, Antonio J. Sánchez, José M.ª Sierra, Jorge Uría, Fernando Valdés Dal-Re.

Número 34 (otoño de 1998)

Utopías europeas: ¿el trabajo que viene?

Ilona Kovács, *Trabajo, cualificaciones y aprendizaje a lo largo de la vida. Ilusiones y problemas de la sociedad de la información*

Gabriel Pérez Pérez, *La identidad ocupacional de las operadoras de Telmex. El caso de la central San Juan*

Lina Gavira Álvarez, *Los límites epistemológicos de los análisis sobre el trabajo y sus implicaciones prácticas*

Juan Antonio Tomás Carpi y José Luis Contreras Navarro, *Evolución económica y flexibilidad productiva: la industria valenciana del calzado*

Fernando Peña Rambla, *Paternalismo y control social en la industria franquista*

CONGRESOS

Juan José Castillo, *Trabajo del pasado, trabajo del futuro: por una renovación de la Sociología del Trabajo*

Redacción: Revista *Sociología del Trabajo*.

Facultad de Ciencias Políticas y Sociología.

Campus de Somosaguas. 28223 Madrid.

Edición y administración: Siglo XXI de España Editores, S. A.

Príncipe de Vergara, 78 - 2.ª dcha. 28006 Madrid

Teléf. 91 562 37 23 - 91 561 77 48. Fax: 91 561 58 19

Suscripciones

Mundi-Prensa Libros, S. A.

Castelló, 37. 28001 Madrid

Tel.: 91 436 37 01

Fax: 91 575 39 98

anual (3 números)

España: 4.000 ptas. (núm. suelto: 1.400 ptas.)

Europa: 4.500 ptas. (núm. suelto: 1.750 ptas.)

Resto del mundo: 40\$

Reflexiones sobre el problema de la distribución de la renta: España y la Unión Europea

Federico Soto Díaz-Casariego

Generalmente se reconoce que una distribución desigual de la riqueza es causa de un cierto malestar social, positiva e intensamente relacionado con la magnitud de aquélla. Este malestar social —que viene a cuestionar, con mayor o menor radicalidad, más que el propio resultado distributivo, el mecanismo por el que resulta cierta distribución de la renta y de la riqueza— varía, sin embargo, en los modos de manifestación según el tiempo histórico y el espacio social.

Durante las etapas de mayor crecimiento económico, el malestar social tal vez se manifieste apaciguado, pues el tamaño de «la tarta», al aumentar, permite esperar una mejora de «todos», aun cuando las pautas distributivas no se modifiquen; pero, también podría suceder que las expectativas de mejora, la ambición de todos o de algunos de los grupos que conforman una sociedad, se vieran estimuladas por ese mayor aumento de la riqueza que viene siendo generada, excitando la sempiterna lucha distributiva (la inflación posterior a la crisis de mediados de los años setenta sería, en gran medida, consecuente con este fenómeno). De igual modo, las etapas recesivas pueden provocar reacciones sociales diversas, incluso opuestas, en relación con la distribución de la renta, dependiendo de numerosas circunstancias de todo orden. No hay pues, necesariamente, una relación directa entre las tensiones sociales en torno a la distribución de la renta y de la riqueza y la coyuntura económica.

Los distintos espacios sociales acusan también diferentes consecuencias de la desigualdad porque —entre otros motivos— la equidad no es un valor universal: el llamado «modelo latino» de valores al respecto difiere del «modelo anglosajón». Abusando de la simplificación, en el primero, la equidad es un bien, tanto moral como económico, y las causas de la desigualdad residen en las estructuras e instituciones socioeconómicas, que resultarían tanto más ilegítimas, pero también más ineficientes cuanto mayor la desigualdad; para el segundo, la desigualdad es un incentivo crucial para que la conducta de los individuos sea congruente con el crecimiento económico y

expresa la diferencia individual de mérito, cualquier cosa que sea lo que se entienda que cabe positivamente en este término¹.

Sin embargo, la contraposición entre «modelos», siempre limitada a lo fenomenológico, tiene, además, en este caso, cierto sabor folklórico; algo así como discutir, por ejemplo, si Luis Candelas (España) es económicamente más eficiente que los Hermanos Dalton (EE UU) —en tanto que ambos juegan como redistribuidores de la riqueza nacional respectiva—; es una contraposición que, como seguramente le gustaría decir a Keynes, «no está desprovista de significación ni de interés, pero es inaprovechable para el cálculo diferencial»².

La posibilidad, en el caso del problema de la distribución de la riqueza, de su estudio científico, de su conocimiento «objetivo», es puesta en duda a causa de la universal e inevitable «racionalización» de los intereses contrapuestos en esta lucha, intereses a los que nadie es ajeno. Se trata, además, del campo preferido por la demagogia para componer discursos reivindicativos de los más dispares propósitos. La distribución de la riqueza, a pesar de todo, constituye «la cuestión social» por excelencia.

Obviamente, la riqueza personal de un individuo está —al igual que lo están el idioma que habla, la religión que profesa, etc.— muy estrictamente determinada por el lugar del mundo en el que haya nacido. De modo semejante, la riqueza personal, o final, es un resultado atribuible más a las determinaciones sociales en que los individuos se encuentran que a su responsabilidad personal; ello equivale a decir que la distribución de la riqueza entre los individuos de una sociedad es un resultado determinado en gran medida independientemente de las decisiones de estos³.

Como «cuestión social», sin embargo, la distribución de la riqueza está puesta en tela de juicio por cierta corriente de opinión muy extendida, según la cual el orden social existente es el orden «natural», el orden adecuado a las determinaciones extra humanas (o extra sociales, lo que es lo mismo) y ahistóricas, que escapan y escapan siempre a la acción huma-

na —que sólo es eficaz en el campo de la acción individual—. El «individualismo metodológico», que se encuentra en la raíz de este punto de vista, sustenta programas de investigación y de enseñanza en las ciencias sociales y en la economía que, aun ocupando una posición dominante en los aparatos e instituciones del saber y de la opinión, experimenta dificultades para dar una explicación convincente de las regularidades empíricas que inmediatamente se observan. Pero por ello, la evidencia empírica registrada y disponible acusa numerosas insuficiencias y la apreciación, rigurosa y precisa, *de facto*, de estas regularidades se ve extraordinariamente dificultada. Estas dificultades son —como se verá— conceptuales y estadísticas y no vienen a resolverse a pesar de la enorme demanda social (no expresable ni expresada a través del mercado) de información fehaciente sobre la cuestión.

2

La discusión acerca de la distribución «equitativa», «justa», etc., se refiere a contenidos históricamente distintos. Si bien «siempre ha habido ricos y pobres», la distribución a efectuar no ha sido la misma en la historia de las sociedades, ni es la misma en las distintas sociedades contemporáneas. Esta diferencia de contenido se refiere a dos conceptos: al fondo, o «stock», de riqueza en una fecha dada y al flujo de riqueza generado entre dos momentos, es decir, durante el lapso —más o menos largo— de tiempo comprendido entre dos fechas dadas.

Hasta que una economía no se inicia en el proceso de desarrollo moderno y experimenta tasas de crecimiento económico características del capitalismo, la distribución se refiere sobre todo al fondo acumulado de la misma, y, sobre todo, a la tierra, su componente fundamental en la vida económica precapitalista.

En efecto, si se consideran las expresiones extremas, radicales, de la discusión sobre la distribución «justa» de la **riqueza**, este factor de producción, la **tierra** —decisivo en las economías tradicionales—, es el objeto fundamental de la distribución; la discusión radical versa sobre el origen y contenido de los **derechos de**

propiedad sobre la tierra, generalmente consuetudinarios, y sobre su transformación en derechos legales, escritos. También, sobre los efectos económicos de esos derechos, pues como en las sociedades tradicionales el producto se mantiene relativamente constante, el absentismo del terrateniente aparece como una de las causas, quizá la fundamental, de la pobreza; y si esta se puede atribuir a la explotación ejercida por el propietario de los medios de producción (la tierra) sobre los productores directos, los campesinos reclamarían el acceso a la tierra, no a la renta del propietario. Y así, por ejemplo, la encomienda —una institución española— es trasladada a los nuevos territorios de América, reproduciendo el modelo de la sociedad española y el de sus conflictos, y la conquista viene a abrir un alivio en las tensiones sociales en la metrópoli, que habrá de enfrentarse más tarde, en los siglos XIX y XX a las exigencias distributivas en un contexto ya alterado por la emergencia del capitalismo.

En las sociedades actuales, el problema de la distribución hay que situarlo no tanto en torno a la **propiedad** de los medios de producción, cuanto a la distribución del resultado del proceso de producción, de la **renta**.

El reparto del producto entre los factores de la producción deriva de las características del mismo proceso de producción. En la economía de mercado moderna, la competencia impulsa la acumulación; la inversión en capital fijo —instalaciones, maquinaria, etc., que incorporan, en su diseño y funcionamiento, al conocimiento científico, convertido en la principal fuerza productiva— conlleva formidables aumentos en la productividad del trabajo y, en definitiva, desencadena el proceso de crecimiento económico que contrasta con el estancamiento productivo en el que la humanidad ha vivido durante milenios.

Una parte enorme del esfuerzo productivo se reinvierte (en gran medida en impulsar el progreso de la ciencia y de la tecnología) y esta asignación se produce a través de mecanismos institucionalizados que escapan al control de los miembros de la sociedad; por así decirlo, los hombres se ven arrastrados por la dinámica impersonal de la acumulación y las «maquinas» absorben «automáticamente» su «propia» participación en la renta. La distribución de la parte que resta de la misma, la distribución **entre las personas**, es solamente un

aspecto derivado, una cuestión de segundo orden, aunque los hombres «*así tomados, de uno en uno*» hagan de ella una cuestión fundamental.

La cuestión de la propiedad de los factores de la producción pasa, por tanto, a un plano de menor importancia desde la perspectiva de la distribución **personal** y **aunque no de la producción**. En efecto, ya no es posible sostener la visión keynesiana acerca de la composición del producto final: «... *no veo que el sistema existente emplee mal los factores de producción* ... »⁴; es decir, **de la orientación de la actividad productiva**. Porque un nuevo invitado se acerca exigiendo su parte y el protagonismo: la naturaleza, que señala límites al crecimiento económico y demográfico; ello explica las exigencias del novísimo movimiento ecologista y reinstala en el debate la vieja y clásica preocupación por el estado estacionario.

Si la distribución personal comienza después de un proceso que absorbe por sí mismo su propio resultado, siendo residual aquella, y que actúa en función de un crecimiento autónomo, convertido en un fin *per se*, la cuestión de la propiedad de los factores de producción, y su participación en el reparto del producto, es decir, la distribución de la renta exige, en primer término, volver la mirada al proceso de producción.

3

En el proceso de producción de bienes y servicios, además del **producto** (bienes y servicios), se origina la **renta** (la expresión de su valor). La renta sería el **valor económico añadido** al valor de la riqueza existente al comienzo del proceso de producción; consiste éste en la alteración en el **valor de uso** de ciertos de sus elementos por la acción humana aportada en esa transformación, acción que aplica el conocimiento de las leyes de la naturaleza a elementos de la misma, más o menos ya modificados en anteriores procesos de producción; su fin no es otro que adecuar dicha riqueza a sus usos **finales**: el consumo y el mantenimiento y la ampliación de la capacidad productiva (inversión bruta), lo que proporciona el contenido «material» de

aquel mayor valor, el contenido «material» de la renta. La renta es, pues, un flujo de **dinero** que permite la disposición del producto a través de la **compraventa** del mismo.

La **propiedad** del producto corresponde a los productores, que se apropian del mismo no directamente sino mediante la obtención de partes alícuotas de su **valor**, cantidades determinadas de dinero con el cual podrán adquirir en el **mercado** los bienes y servicios producidos. El primer paso, pues, es estudiar la distribución **funcional** de la renta y empieza por considerar que esta proviene del **factor trabajo** y de los demás factores, que denominaremos «**capital**» (podría ser también «propiedad») que intervienen en la producción.

Una primera consideración se impone en este momento: la distribución de la renta se produce en dos etapas o fases: la distribución primaria —o **funcional**— está determinada directamente por la forma de participación en la generación del producto **final** (que es el producto **total** menos el **consumo productivo**). Para simplificar, esta participación puede adoptar la forma de aportación de **recursos financieros** (capital) o aportación de **servicios productivos** (trabajo). La distribución secundaria —donde la acción del estado es más importante— da lugar a la distribución **personal** y, prácticamente, final de la renta, a salvo sólo de redistribuciones privadas, como, por ejemplo, la efectuada por la caridad. Esta segunda distribución, debería permitir, entre otras cosas, que **personas no participes en el proceso de producción** (mujeres que trabajan en el hogar, niños, estudiantes, ancianos, parados, etc.) dispongan de recursos. En este trabajo atenderemos primordialmente a la distribución funcional.

Los recursos, o activos, financieros son, con generalidad, expresión de deudas y, en nuestro enfoque, representan los activos «reales» o medios de producción: las instalaciones, las máquinas, los stocks de materias primas, inmuebles, etc.; los «*elementos de la [naturaleza], más o menos ya modificados en anteriores procesos de producción*» que se mencionaron anteriormente. Se entiende que sus propietarios, en una economía desarrollada, han cedido su uso productivo a ciertas unidades de producción, o **empresas**; pero, si esta cesión les hace acreedores a una participación en el producto que dicho uso genera, serán las empre-

sas las receptoras **directas** de esa renta. Naturalmente, esta participación será de magnitud bastante para restaurar el valor de lo aportado (consumo productivo, que hasta ahora incluye la depreciación de los medios de producción fijos) y un excedente neto, que los propietarios destinan a su consumo y a la ampliación de sus recursos financieros⁵.

Los servicios productivos son la acción misma, la actividad productiva «viva» de los hombres y comprenden los servicios de dirección, gestión y mando y los de ejecución técnica; estos últimos están radicalmente separados de la propiedad de los medios de producción, aunque los primeros tampoco se confunden con esta; como ya observara Marx, «*el capitalismo es la supresión del capital como propiedad privada*»⁶.

En efecto, excepto algunos casos en los que el trabajo de alta dirección está retribuido como una participación asociada al excedente de los propietarios y otros, mas frecuentes, en los que propietario y trabajador constituyen una unidad (trabajadores por cuenta propia, profesionales, etc.), los servicios productivos reciben lo que se conoce como **Remuneración de los Asalariados** (RA). El producto restante constituye el **Excedente Bruto de Explotación** (EBEX); si a este excedente se le descuenta el valor de la depreciación de los medios de producción fijos, resulta el **excedente neto** con el que se remunera los recursos financieros.

Ahora bien, antes de llegar esta remuneración a sus propietarios últimos, las empresas habrán decidido qué queda retenido a su disposición mediante la constitución de fondos de reservas de distinta naturaleza y fines (normalmente estos fondos ya han sido comprometidos en nuevas inversiones), de modo que el **ahorro** de una economía quedará constituido, fundamentalmente, por este ahorro «colectivo». Ello resulta absolutamente necesario para financiar la inversión de las empresas en el contexto competitivo moderno en el que se desenvuelven, pero presenta un aspecto político y social problemático.

Esta capacidad de decisión de las empresas deriva del principio democrático «una peseta, un voto», que se ejerce en las juntas de accionistas —propietarios últimos— de las sociedades anónimas. Pero la «sustancia» democrática de esta economía es aproximadamente la misma que la de la sociedad civil, presenta un pareci-

do «déficit» democrático que la preponderancia del poder ejecutivo frente al legislativo implica en el ámbito político moderno y que las formas de delegación en los legisladores supone respecto a la «pura», e hipotética «voluntad popular».

Lo que Galbraith denominó la «tecnocultura» se ha vuelto una categoría social independiente de la propiedad y transnacional, **una categoría social «globalizada»**, más aun que aquella que la concepción marxista había concebido como fundamento revolucionario del internacionalismo, el «**proletariado**»; así, por ejemplo, en 1996, en España, la remuneración (dividendos) a la propiedad última de las empresas no financieras supuso menos del 5 por ciento de la renta neta disponible de las mismas, es decir, el ahorro forzoso, colectivo, de los accionistas sobre sus «ingresos» fue más del 95 por ciento. Por otra parte, la propiedad perteneciente al Resto del mundo (a fondos de inversión extranjeros, por ejemplo) ha pasado de un 10 por ciento a más de un 40 por ciento entre 1980 y 1995, en la misma medida, muy aproximadamente, en que dicha propiedad dejaba de pertenecer **directamente** a familias residentes.

4

Además de estos dos tipos de rentas (RA y EBEX), asociadas a la intervención de los factores productivos en la producción, debemos tener en cuenta que los agentes que comprometen sus recursos en el proceso productivo se desenvuelven en un contexto político, donde la presencia del estado resulta imprescindible, en un sentido distinto al que se ha hecho referencia, es decir, con independencia de la segunda distribución de la renta que se efectúa con posterioridad a la producción. Esto implica unos problemas conceptuales, tanto políticos como económicos, y unos problemas contables de muy difícil solución, pero a los que se va a referir este apartado, sin otro ánimo que el de invitar a la reflexión sobre los mismos, y como justificación de la primera valoración de la distribución funcional de la renta que se hará en el apartado siguiente y de la necesidad de considerar las

cuentas del sector hogares, y no sólo las de la economía nacional.

La garantía de la propiedad sobre los recursos y del intercambio libre y pacífico de los mismos por activos y por rentas y de estas por bienes y servicios exige la presencia en el mercado de un «guardia», de la autoridad dotada de poder que asegura, entre otras cosas, que las «pesas y medidas» no se encuentran trucadas, en especial que garantice el valor de la mercancía principal: el dinero; llamaremos a estas garantías «condiciones políticas de la producción». Como, además, existen otros «bienes públicos», se producen «externalidades» y otros «fallos del mercado» que obligan a la sociedad a desarrollar **una actividad productiva especial, no incentivada, ni guiada por las señales del mercado**, ésta tendrá que ser realizada por un agente estatal, pues ningún agente privado podría encontrar interés en ella. Esta actividad «productiva» del estado implica gastos que se cubren con ingresos que obtiene coercitivamente (impuestos) y no mediante el intercambio, porque el mercado no permite identificar a los beneficiarios de su acción y cargarles (venderles) con el coste del «servicio» estatal. Lo que aquí importa es si esta actividad «productiva» se inserta en la cadena de la producción como un consumo intermedio (como el consumo de harina para obtener pan) o un «valor añadido», un gasto necesario o una creación genuina de renta.

El estado se comporta de un modo muy peculiar, pues produce, sin buscar ninguna remuneración, **servicios no destinados a la venta**: ninguna rama de la producción los adquiere (no se puede comprar una parte de las «condiciones políticas de la producción»), por lo que no es contabilizable como consumo intermedio (productivo). Este agente estatal, que no busca una participación en la renta, actúa al servicio de la colectividad y no ha de remunerar a ningún capital «propio», aunque si ha de pagar las fuerzas de trabajo que ocupa. El gasto estatal de producto social, necesario, inevitable, podría considerarse, en parte al menos, un **consumo productivo colectivo, no un valor añadido**, al igual que la parte de los servicios destinados a la venta producidos por las empresas (por ejemplo, transportes) y adquiridos por éstas con consumo intermedio.

Si lo que recauda es, o debería ser, el coste de producción de los servicios colectivos (es

decir, los salarios del guardia y su cachiporra) necesarios para mantener estas «condiciones políticas de la producción», en la Contabilidad nacional, tanto en las cuentas de los sectores como en las tablas input output, podemos aislar la imposición «indirecta» neta y «valorar» el coste de esta «función económica» del estado por su importe, conscientes de que no se trata de una función productiva en el mismo sentido que se entiende la producción privada; sin duda de valor didáctico, no parece muy feliz, desde un punto de vista analítico, la metáfora según la cual el estado es, en consecuencia, un «*accionista omnipresente*»⁷. Por otra parte, el método propuesto no se encuentra excesivamente lejos de la realidad; así, los Servicios Generales de las Administraciones Públicas fueron «demandados», y producidos, en España, en 1990 por un valor de 2.883 mil millones de pesetas, lo que equivale al 98 por ciento de los Impuestos «indirectos» netos.

Esta intervención del estado en la producción, exigida por las precondiciones políticas del mercado, se refuerza al considerar la existencia de intervenciones de signo contrario, como son las subvenciones de explotación a ciertas actividades (agricultura) y a ciertos bienes y servicios; precisamente por ello habremos de considerar los impuestos **netos**. Los fines que pretenden justificar estas intervenciones —sostener las rentas de los agricultores, estabilizar los precios al consumo de estos bienes, garantizar suministros estratégicos, etc.— y los efectos de las mismas son difíciles de comparar, y frecuentemente encubren privilegios de grupos que ha conseguido hacer pasar su interés particular como interés general. La consecuencia es que, todo ello, viene a alterar —respecto a una economía hipotética sin «fallos de mercado» y sin estado— la asignación de los recursos entre las ramas de actividad y el panel de precios absolutos y relativos⁸.

El desarrollo histórico de las economías de mercado, provenientes del antiguo régimen, ha llevado a la sociedad a dotarse de este aparato coercitivo y de un sistema fiscal en el que estas abstractas determinaciones **no son identificables**, porque se confunden con una rica variedad de otras influencias concretas. El estado es, en las sociedades modernas, un productor **directo** de numerosos servicios que «podrían» ser objeto de transacciones mercantiles, y, por tanto, de producción privada, pero ésta, o no existe o

representa un papel marginal (enseñanza superior, en España, por ejemplo). Esta producción admite la discusión acerca de su carácter intermedio o final (¿es el gasto en educación un consumo productivo, final, o una inversión?) que no se hará aquí; pero podemos seguir el mismo criterio que en el caso de la producción privada equivalente: considerar que es final.

Hasta aquí, «estado», con minúscula, se ha usado en un sentido político; para la Contabilidad nacional, configura un sector institucional (Administraciones Públicas; en donde **no** entran las empresas públicas) productor específico de **servicios no destinados a la venta**, que en la tabla input output se divide en tres ramas: **Investigación y enseñanza, Sanidad y Servicios Generales de las Administraciones públicas**. Estos últimos (defensa nacional, justicia, etc.), ya se ha dicho, podrían ser buenos candidatos para encarnar **el especial papel que el mercado exige a la autoridad**, al estado, incluyendo su producción en la de productos intermedios. Las AA. PP. incluyen la Administración central, de la que es parte el Estado (con mayúscula), las Administraciones de la Seguridad Social y las Administraciones territoriales. Por otra parte, la integración europea muestra como la integración económica implica inmediatamente la integración de este aspecto político que es la imposición indirecta, en parte ya integrada. Pero, para comenzar a considerar la evolución de la distribución, nos sujetaremos a la aproximación convencional, que supone que toda la imposición «indirecta» neta es producción final, y genera un valor añadido equivalente; o que los mencionados Servicios Generales de las Administraciones públicas son consumo final.

Para estudiar los cambios en la distribución funcional de la renta en Europa y en España se van a considerar, en primer término, los componentes siguientes del PIB: la remuneración de los asalariados (RA), el excedente bruto de explotación (EBEX) y los impuestos «indirectos» netos (Ti)⁹. Corresponden (en un sentido muy genérico, discutido más arriba) respectivamente a

los factores de la producción **trabajo** (asalariado) y **capital** (o propiedad) y al **estado**.

Los datos del gráfico de esta página (cuadro 1 del Anexo) nos muestran la variación que, entre 1985 y 1995, experimentó la participación porcentual de cada componente en el producto interior bruto (PIB) de los quince países de la Europa comunitaria (EUR 15). La RA constituye el principal componente, con más del 50 por ciento del PIB. Durante el período considerado, esta participación experimentó, sin embargo, cambios. La evolución de este componente para el caso de España es parecida; pero lo más destacado es la persistente diferencia entre EUR 15 y España, que muestra una participación inferior de la RA en el PIB en más de 6 puntos porcentuales. Se debe señalar que la evolución de la remuneración unitaria (por asalariado) en España —como porcentaje de la media en el conjunto de los cinco países europeos más importantes— se aproximó a la europea, hasta 1992; con la crisis desatada al terminar ese año se produce un retroceso que sitúa la remuneración por asalariado en

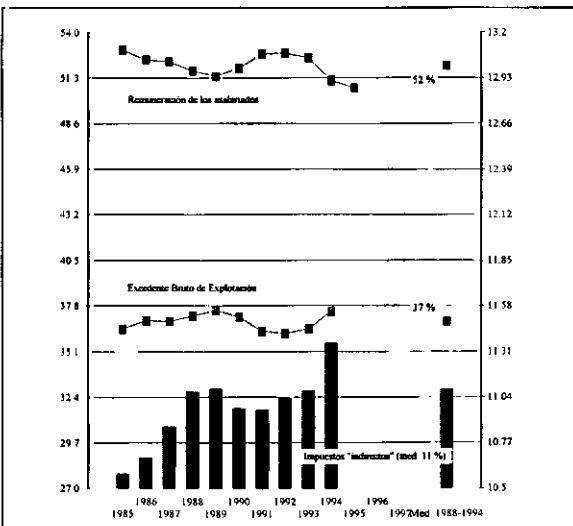
España en 32 puntos por debajo del conjunto de referencia (gráficos 2 y 3).

Por lo que se refiere al segundo en importancia de los componentes de la renta, el EBEX, supone para el conjunto EUR 15 un 46 por ciento del PIB; en este caso, España tiene una participación superior, y la diferencia es cuantitativamente aun mayor (9,1 puntos porcentuales). Finalmente, los Ti suponen el 11 por ciento del PIB, aproximadamente, en EUR 15; un porcentaje que se mantiene relativamente estable con una suave tendencia a aumentar.

El gráfico 4 muestra que, en España, los impuestos indirectos, que aquí venimos considerando un componente de la renta, son, por término medio, **3 puntos más bajos que en el caso de la Unión Europea** y destaca el brusco aumento que la introducción del IVA supuso para la participación de los Ti en el PIB de nuestro país; desde entonces, ha sufrido otras importantes modificaciones, con cierta tendencia a reducirse, **una evolución contraria a la de los países europeos**. La importancia del fraude fiscal en España, respecto a EUR15, constituye

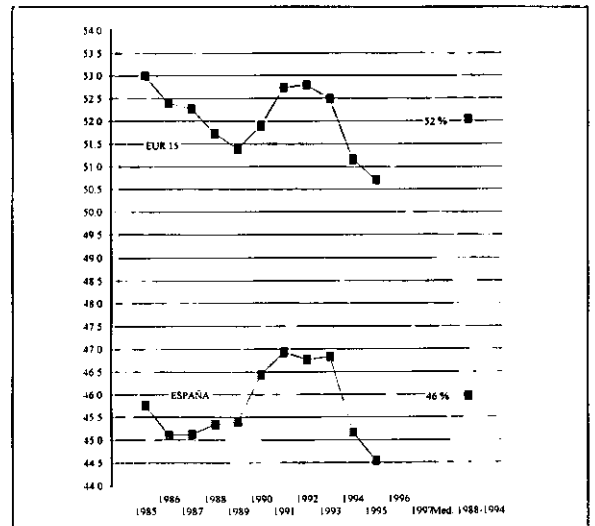
ANEXOS ESTADÍSTICOS

Gráfico 1.
Distribución funcional de la renta (% PIB)
en la Unión Europea (EUR 15).
Eje derecha (columnas): Impuestos indirectos netos.



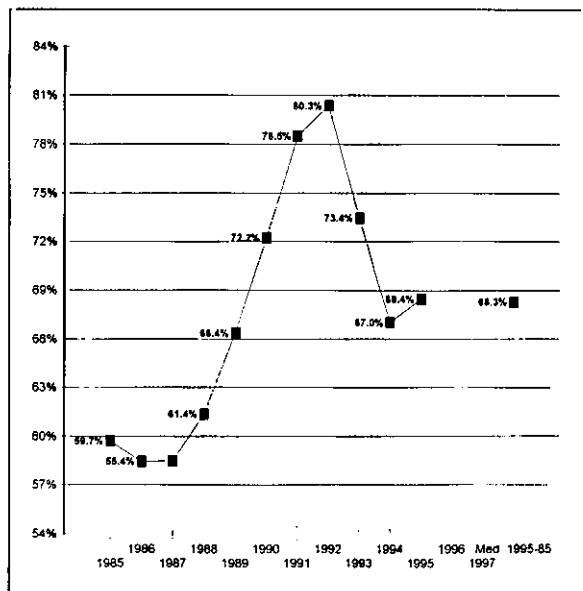
Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

Gráfico 2.
Importancia (% PIB) de la Remuneración
de los asalariados en ESPAÑA y la Unión
Europea (EUR 15).



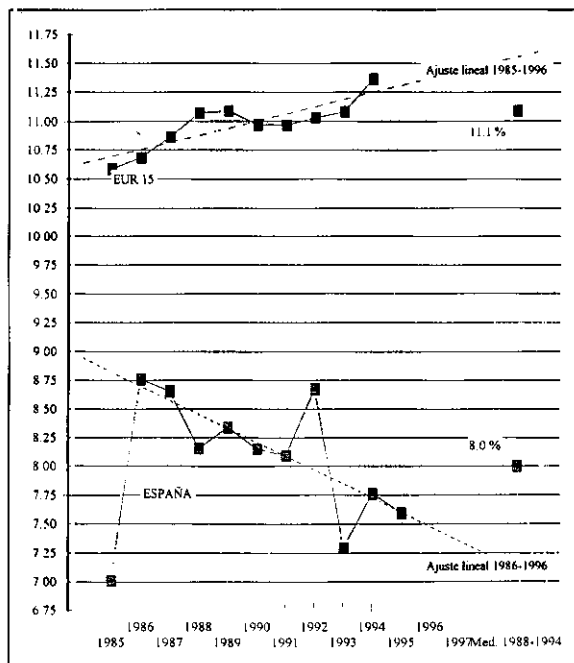
Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

Gráfico 3.
Remuneración por asalariado en España respecto (%) a los cinco países europeos más importantes (*)



(*) Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España.
Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

Gráfico 4.
Importancia (% PIB) de la Imposición indirecta neta en ESPAÑA y la Unión Europea (EUR 15).



Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

uno de los aspectos diferenciadores de la economía y de la sociedad española y de su sistema fiscal, tanto más por el incentivo que representa para la evasión en los demás impuestos (especialmente en los que gravan las rentas llamadas mixtas) que por la ocultación del hecho imponible propio de las figuras impositivas indirectas¹⁰; la convergencia con este grupo de países solo se producirá en este terreno después de recorrer un largo trecho, un cambio cultural y nos atrevemos a decir que penal, en la consideración del fraude, para que se produzca un cambio en la tendencia estimada.

Las razones que explican los comportamientos que muestran estos datos son diversas. Considerando la RA, en primer término, tanto el número de asalariados dentro de la ocupación total como la remuneración unitaria (por asalariado) deben ser tenidos en cuenta. Sin embargo, las dificultades para realizar estimaciones precisas queda reflejada en el siguiente párrafo del Informe anual de 1987 del Banco de España: «Los distintos indicadores disponibles muestran la desaceleración de los costes salariales en

1987, aunque sea difícil su cuantificación exacta ... Probablemente el crecimiento de los salarios en 1986 fue sobrevalorado ... al no estar incluidos ... los trabajadores con contratos temporales ... En todo caso la recuperación de la productividad observada durante el pasado año [1987] permite asegurar que se produjo una desaceleración de los costes del trabajo por unidad de producto ... haciendo posible que se produjeran, con holgura, una ampliación de márgenes empresariales» [págs. 59 y 60 del citado Informe; los subrayados son míos].

En la cita anterior se apunta a varios de los aspectos que deben ser tenidos en cuenta, a saber: las reformas institucionales en el mercado de trabajo, debidas a las políticas liberalizadoras, impulsadas a escala mundial y europea por la hegemonía política conservadora e implementadas por todo tipo de gobierno, conservador o no; la referencia a la «unidad de producto»; etc. Por otra parte, queda apuntada una explicación de la caída de la RA y el aumento del excedente (de los márgenes) que muestran los datos hasta 1990.

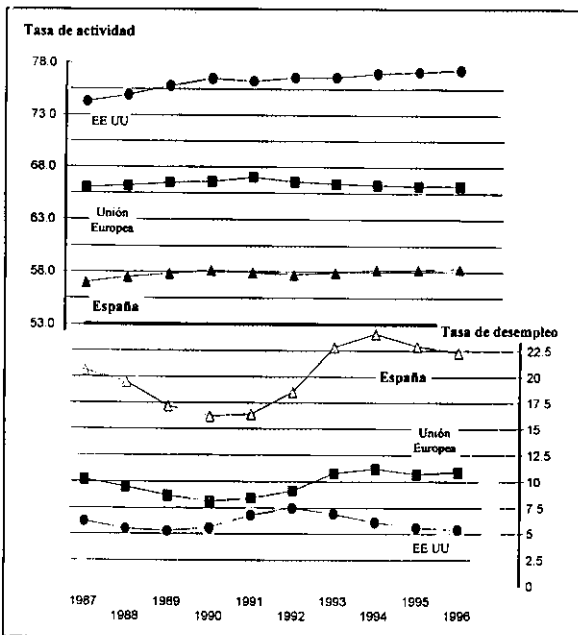
Consideremos ahora el número de los trabajadores. Los asalariados constituyen en España algo menos de las tres cuartas partes de los ocupados. Estos, junto con los trabajadores desempleados conforman la población activa, la cual viene siendo ligeramente inferior a la mitad de la población en edad de trabajar, según la Encuesta de Población Activa, aunque la OCDE eleva a un 58 por ciento esta tasa¹¹. Aún así, es una tasa extraordinariamente baja (gráfico 5), que se explica, en gran medida, por la baja tasa de actividad femenina (recuérdese que las mujeres que trabajan en el hogar no son activas, ni ocupadas ni paradas).

Esta tasa es, sin embargo, rápidamente creciente, tanto en la Unión Europea como en España, pero aquí a mayor velocidad: en EUR 15 era del 56,6% en 1995, situándose la diferencia con España en 11,7 puntos porcentuales; pero esta diferencia era, en 1991 de 15,1 puntos¹² (gráfico 6). Por el contrario la tasa de actividad de los hombres ha descendido, aun más que en la Unión Europea. La menor tasa

de actividad, menor de asalarización y el mayor desempleo se combinan con la menor remuneración unitaria, para explicar la menor participación en España de este componente de la renta. La mayor participación del EBEX en España se explica dada la menor importancia de los otros componentes; la causa tiene naturaleza estructural, y se refiere tanto a las diferencias en el mercado de trabajo como en la actividad productiva. Estas diferencias muestran una fuerte resistencia a ser reducidas y su reducción parece exigir algo más que meras políticas económicas coyunturales, convergencias nominales.

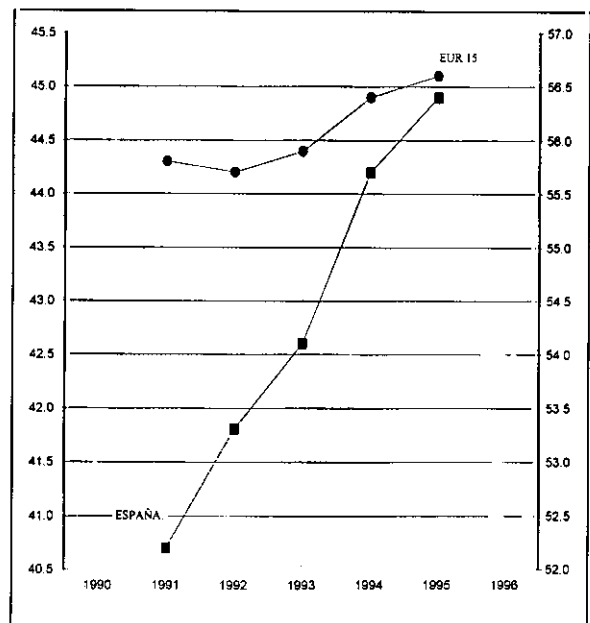
La competitividad en los costes laborales que disfrutaba y aún disfruta España, por ejemplo, no ha servido para que una hipotética inversión creadora de empleo permitiera reducir la tasa de paro. El aumento de la tasa de actividad, que parece deseable y socialmente «modernizador», por cuanto incorpora sobre todo a más mujeres al mercado de trabajo, tendría que venir hoy por un aumento de la acti-

Gráfico 5.
Población económicamente activa.
Tasas (%) de actividad y de paro.



Elaboración propia con datos del Informe Anual del BANCO DE ESPAÑA.

Gráfico 6.
Tasa de actividad de las mujeres en España
(eje izquierda) y en la Unión Europea
(eje derecha).



Elaboración propia con datos del Anuario 1996 de EUROSTAT.

vidad en el sector servicios, aprovechando, además, las mayores cualificaciones de estas (en 1995 constituyen el 53 por ciento del total de estudiantes en enseñanza superior); si el previsible aumento de la oferta de trabajo (demanda de empleo) no es atendido por una mayor demanda de trabajo las tasas de paro se mostrarán resistentes y, la participación de la RA en la renta acuasará dificultades para aumentar. Pero pasemos ahora a contemplar la información que ofrece las Cuentas de las Familias de la Contabilidad nacional en España.

6

Las familias, las economías domésticas, los hogares —que, según la Contabilidad nacional, pueden estar formados por un único individuo— son denominaciones de los agentes que, en una primera aproximación, constituyen el principio y el fin de la actividad económica. Estos agentes, o unidades económicas, otorgan sentido al proceso social, que se desarrolla sobre la base de un circuito económico lleno de complejidades. Representan, para la economía, la encarnación empírica del **homo economicus**, siendo la categoría decisiva, en última instancia, en tanto que **propietarios y activadores de los factores de la producción y destinatarios finales de la misma, sujetos del consumo y del ahorro o acumulación**¹³. Pues bien, el conjunto de estas unidades económicas «decisivas» es delimitado con fines contables por el Sistema de Cuentas Económicas integradas (SEC) seguido en la elaboración de las Cuentas Nacionales y designado como el Sector hogares (S.80). Sin embargo, las cuentas de este sector se obtienen de modo residual, por diferencia —para decirlo de algún modo— entre el total de la economía y las cuentas de los demás sectores (Instituciones de crédito, Empresas del seguro, Administraciones públicas y Empresas no financieras), cuyas cuentas pueden elaborarse de manera más fehaciente. Sólo queda advertir, una vez más, que la distribución personal exige un estudio que va más allá de los datos de la Contabilidad nacional; los resultados que ofrece, por ejemplo, la Encuesta de Presupuestos Familiares, del INE, sirven más a

ese propósito; pero aquí exploramos la distribución funcional. Determinamos, en primer lugar, **el contenido de las magnitudes que se van a utilizar**; después se realizan algunas observaciones sobre su comportamiento en la década 1985-1996.

La Cuenta de renta de las Familias considera cinco fuentes de **recursos** o ingresos corrientes: el Excedente Bruto de Explotación (EBEX), la Remuneración de los asalariados residentes (RA)¹⁴, las Rentas de la propiedad y de la empresa (RPE)¹⁵, las Indemnizaciones del seguro de accidentes (OSA) y Transferencias corrientes (TRFC). Entre los empleos se consideran las salidas, o **empleos** de los recursos, que se producen en alguno de los cuatro últimos conceptos, siendo el saldo resultante la Renta Bruta Disponible (RBD).

Al asignar al trabajo y a la propiedad estos conceptos (las fuentes de los ingresos) hemos de admitir que sólo podemos considerar trabajo al trabajo asalariado, ignorando el trabajo por cuenta propia en el seno de las explotaciones incluidas en el sector institucional familias (cuya remuneración se considera EBEX), y agregar las otras fuentes de ingresos como renta del capital, excepción hecha de las cotizaciones y las prestaciones sociales (pensiones, desempleo, etc.). Por otra parte, para disponer de una cantidad de recursos corrientes **netos**, (distinguiendo también entre estos según factores: trabajo y capital) han de considerarse los recursos **deducidos los empleos que correspondan**.

La RA que se obtiene deduciendo las CC SS (excepto las correspondientes a los trabajadores autónomos y desempleados) es igual a los Sueldos y salarios netos. En cuanto al EBEX configura una partida en la que el problema de las llamadas «rentas mixtas» se sitúa enteramente, y ningún criterio podría sino aproximar su solución. Rentas de empresas familiares que no mantienen contabilidad alguna, en las que no es posible diferenciar el ingreso atribuible al factor «capital» —diferencia entre los ingresos procedentes de las ventas y los gastos por compras y gastos corrientes— del que correspondería al «trabajo» que presta un servicio; rentas de actividades profesionales efectuadas con el concurso de más o menos elementos de capital fijo, etc. se incluyen en este apartado. La magnitud que se considerará vendrá reducida por el importe de las cotizaciones