

Inversión Extranjera Directa y Comercio Exterior españoles: sus consecuencias sobre el desarrollo de los países más pobres.

Enrique Lluch Frechina y Luisa Alamá Sabater

El desarrollo económico de los países más pobres depende de muchos factores entre los que se encuentran la Inversión Extranjera Directa (IED) que se recibe y la estructura del comercio exterior del país que pretende desarrollarse. Tanto el uno como el otro son fenómenos económicos en los que participan al menos dos partes y que deben ser estructurados a nivel internacional para que su funcionamiento sea lo más fluido posible. Es por ello que la influencia que ambos puedan tener en el progreso de una nación no depende en exclusiva del desempeño de la nación pobre, sino también de lo que hagan las más ricas y de la organización económica internacional en la que se desenvuelven estos fenómenos. Cuando queremos analizar qué está haciendo nuestro país para colaborar en la importante labor de reducir las desigualdades mundiales logrando la mejora económica de aquellos que se encuentran en peor situación, es imprescindible estudiar si nuestros flujos comerciales con estas naciones y la IED de nuestras empresas en ellos están facilitando su progreso económico o por el contrario están poniendo trabas a un desarrollo equilibrado de sus economías. Es necesario, por tanto, un análisis tanto de la IED como del comercio español con los países menos desarrollados para poder tener una idea global de cuál es nuestra aportación al desarrollo de los pueblos más pobres de nuestra tierra.

El presente artículo pretende analizar nuestra IED en los países menos adelantados y nuestras relaciones comerciales con ellos para tener un mejor conocimiento de cómo se desarrollan ambas y así conocer si están teniendo unos efectos positivos sobre el desarrollo de los países más pobres y si están apoyando los objetivos de lucha contra la pobreza. Para seguir una estructura más coherente y que se pueda comprender mejor vamos a separar este análisis. En primer lugar se analiza el comercio exterior español con los países menos desarrollados. Para ello se realiza una pequeña importación sobre los aspectos teóricos del comercio con los países más pobres para continuar con la política comercial con respecto a los mismos que se sigue en nuestro país y acabar describiendo los principales flujos de comercio entre España y estas naciones. En cuanto a la IED, también se comienza con una introducción teórica. En segundo lugar se analiza cómo debería ser la IED para que beneficiase a los PVD. Continúa describiendo la IED española y la que se realiza en los PVD. Sigue aportando las políticas de ayuda a la IED que existen por parte de las entidades públicas de nuestro país. Por último, realizaremos una serie de conclusiones a la luz del análisis

teórico y de la descripción de la realidad, tanto en lo que se refiere a datos numéricos como a instrumentos de ayuda. En ellas veremos si realmente podemos considerar tanto nuestro comercio como nuestra IED como positivas para los países más pobres. A partir de ellas se establecerán unas recomendaciones que intenten orientar la acción futura en ambos campos con el objeto de que tanto uno como otro tengan unos mayores efectos positivos para la lucha contra la pobreza y las desigualdades en un contexto internacional.

1.- El comercio Internacional

El comercio exterior es una disciplina que pertenece al ámbito teórico de la economía internacional y que cuenta con un desarrollo formal aceptado por gran parte de la comunidad científica. Desde un punto de vista teórico, casi todos están de acuerdo en que la liberalización comercial es preferible al proteccionismo, aplicándose el principio de ventaja comparativa, según el cual los países deberán especializarse y exportar aquellos bienes y servicios que utilicen intensivamente los factores productivos relativamente más abundantes del país e importar los demás. En este sentido, entre las ventajas de la liberalización cabría destacar las siguientes: mejora en la eficiencia de la asignación de los recursos, aprovechamiento de las ganancias derivadas de la especialización y de las economías de escala, incremento en la competencia y disminución en el coste de las importaciones (Krugman y Obstfeld, 2001).

Otro aspecto positivo de la liberalización está relacionado con la tecnología, el comercio internacional acelera la transferencia tecnológica, incrementando la productividad total de los factores (De la Dehesa, 2003), sin embargo los descubrimientos científicos y los desarrollos tecnológicos se originan siempre en el país con más educación, propagándose lentamente al resto de países, se estima que los países con menos capital humano tardarían hasta un siglo o más en asimilarlos, lo mismo sucedería con los trabajadores de cada país, los más cualificados se adaptarían más rápidamente las nuevas tecnologías, logrando mayores incrementos de productividad y salarios que los menos cualificados.

Sin embargo estas ventajas de la liberalización son cuestionadas por algunos autores cuando se vincula con el desarrollo de un país. Cuestiones como la protección a las industrias nacientes o las tesis propias de la sustitución de importaciones que permite a la economía industrializarse, acumular capital físico y humano y diversificar su estructura productiva, han sido planteadas a lo largo del siglo XX y criticadas por diversos autores, (Krugman, Venables, 1995)

La liberalización comercial lleva asociados unos costes originados por la reducción en la producción, el incremento del desempleo o la disminución de la renta, consecuencia de los bienes importados, estos costes se ajustan y terminan desapareciendo cuando se trasladan recursos hacia los sectores de exportación. Sin embargo en los países en desarrollo, este ajuste precisa de un periodo de tiempo más largo, la creación de nuevas empresas y empleos requiere capital y espíritu emprendedor, lo cual escasea en los mencionados países. Un ejemplo de éxito en el desarrollo son los países del Este asiático (Stiglitz, 2002), estos países se abrieron al mundo de una manera lenta y gradual. El crecimiento económico fue consecuencia directa del incremento de sus exportaciones, pero fueron desmantelando sus barreras proteccionistas de una manera lenta y gradual, tratando de interiorizar los costes de la liberalización, únicamente redujeron los aranceles cuando se creaban nuevas empresas y por lo tanto nuevos empleos.

En este sentido cabe destacar que la liberalización comercial, aunque en términos generales incrementa el bienestar, beneficia a algunos sectores y perjudica a otros, de la misma manera que habrán países más beneficiados que otros. Confluyen por lo tanto intereses contrapuestos, tanto a nivel sectorial como en términos geográficos, por ejemplo, occidente animó a la liberalización comercial de los productos que exportaba, pero a la vez siguió protegiendo los sectores en los que la competencia de los países en desarrollo podía amenazar su economía (Stiglitz, 2002). La confrontación entre los países desarrollados y en desarrollo ha caracterizado, no solo la política comercial, sino también los análisis teóricos que han venido marcados por estos intereses contrapuestos.

Desde este punto de vista se presenta una de las controversias que más investigaciones en este campo han generado en las últimas décadas: ¿existe relación causal entre crecimiento, desarrollo y reducción de la pobreza?. Algunos autores presentan sus tesis al respecto, afirmando que la apertura exterior está positivamente correlacionada con el crecimiento a largo plazo. Sin embargo Winters (2004) señala que es difícil de medir el impacto de la liberalización comercial sobre el crecimiento. En general diversos autores coinciden en que existen dos problemas metodológicos que impiden obtener conclusiones. Por un lado, se pueden utilizar distintas variables para medir el grado de apertura comercial de una economía, pero ninguna puede capturar plenamente todas las políticas públicas que pueden favorecer u obstaculizar el comercio. Además, las políticas de apertura comercial suelen ir acompañadas de otras medidas de política económica liberalizadoras, por lo tanto es complicado determinar que parte del crecimiento y la reducción de la pobreza esta causada por la liberalización comercial y que parte corresponde a otros factores. Esta

falta de consenso generada fundamentalmente por la dificultad de obtener evidencia empírica en torno a esta importante rama de la economía internacional, obliga a ser prudentes y no extraer conclusiones precipitadas entorno a la relación entre liberalización comercial y desarrollo de un país (Steinberg, 2006)

Asimismo cabe señalar que la teoría económica proporciona el marco teórico y/o académico mediante el cual se presentan, de un modo científico y a través de los modelos económicos, las ventajas e inconvenientes de la liberalización comercial, sin embargo es la política comercial la que, sustentándose en la mayoría de casos en el interés de los países, proporciona la evidencia de las relaciones comerciales de los países así como el grado de apertura de los mismos.

1. a.- La Política Comercial

La política comercial debe entenderse en el seno de las organizaciones internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) la cual constituye la base del sistema multilateral de comercio, actualmente forman parte de la OMC 151 países.

El núcleo central de la OMC está constituido por un conjunto de Acuerdos negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos. Aunque negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo lograr objetivos sociales y ambientales.

La Organización Mundial de Comercio se basa en los siguientes principios:

1. Comercio sin discriminaciones
 - Nación más favorecida (NMF)
 - **Trato nacional: igual trato para nacionales y extranjeros**
2. Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones
3. Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia
4. Fomento de una competencia leal
5. Promoción del desarrollo y la reforma económica

La mayor parte de la labor actual de la OMC proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994 (la llamada Ronda Uruguay) y de anteriores negociaciones celebradas en el

marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En esta Ronda se introdujo el tema del comercio de servicios, abriendo los mercados, sobre todo, para servicios exportados por los países avanzados pero no para los servicios marítimos y de construcción, en los cuales los países subdesarrollados podrían tener una cierta ventaja.

Sin embargo es a partir de la Ronda Uruguay cuando, los países en desarrollo pasan a desempeñar un papel más activo, aumentando su influencia política y su capacidad de negociación, aunque cabe destacar que el poder se concentra en un grupo de países G-20 que incluye a India, Brasil, China y algunos países latinoamericanos y del sudeste asiático (Steinberg, 2006)

1. a. 1.- Doha (compromiso con los países en desarrollo)

En 2001 en Qatar (Doha) se celebró la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC, en la cual se alcanzó el Acuerdo de Doha que responde al objetivo de negociar en la OMC una agenda de temas más amplia que la abordada en la Ronda Uruguay. La Agenda de Doha supuso un compromiso con el desarrollo, estableciendo unos objetivos ambiciosos en relación a la liberalización del comercio en bienes agrícolas, no agrícolas y servicios, también se planteó una negociación para promover el desarrollo de los países pobres y lograr un mayor equilibrio en las relaciones económicas norte-sur.

Sin embargo la Ronda ha tenido una evolución lenta y no ha logrado acuerdos sustanciales en prácticamente ninguno de los temas clave. A lo largo de las negociaciones se han ido excluyendo los temas más controvertidos, como la política de competencia o el tratamiento de las inversiones y de las compras públicas. Debido a ello desde 2004 se han acotado las negociaciones a la agricultura, las manufacturas y los servicios, áreas en las que era posible un acuerdo recíproco basado en el intercambio de concesiones aceptable entre países.

La actual situación, de estancamiento, es consecuencia de la oposición de los países avanzados a reducir su proteccionismo agrícola (tanto aranceles como subsidios) y de los países emergentes agrupados en torno a G-20 a reducir sus aranceles máximos permitidos para bienes manufacturados, así como de liberalizar en mayor medida sus sectores de servicios.

Cabe señalar que el colapso de estas negociaciones no ha aumentado el nivel de proteccionismo a corto plazo ya que lo que se negocia en la OMC es una reducción de los aranceles y subsidios máximos permitidos, no de los aplicados en la realidad. En la década de los noventa casi todos los miembros de la OMC liberalizaron su comercio para insertarse en la globalización, estando, en la práctica, la mayoría de los aranceles que se aplican por debajo de los máximos permitidos por la OMC.

La tabla 1 muestra que el comercio manufacturero está prácticamente liberalizado en los países avanzados, que sólo mantienen aranceles algo más altos en textiles. Los países en desarrollo siguen manteniendo aranceles mayores, pero siempre dentro de valores relativamente bajos en promedio. Por su parte los aranceles agrícolas continúan siendo elevados, tanto en los países avanzados como en los países en desarrollo (Steinberg, 2007).

Tabla 1

	Países avanzados	Países en desarrollo
Agricultura	16	17.7
Textiles	7.5	17
Manufacturas	1.9	9
Total mercancías	2.9	9.9

Fuente: Federico Steinberg. “el futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo?”, Real Instituto Elcano

Además de otros “productos sensibles”, como productos agrícolas y textiles en los países ricos y de productos agrícolas y algunas manufacturas de valor añadido medio de los emergentes. Por ejemplo el arroz tiene un arancel del 110% en la UE y del 886% en Japón y el arancel aplicado al azúcar es del 90% en la UE, del 227% en Japón y del 24% en EEUU. El arancel medio aplicado a todas las manufacturas de la India supera el 30%, el de China se sitúa en el 20% y el de Brasil en el 18%. Además, para bienes industriales especialmente protegidos, como automóviles y el acero existen aranceles superiores al 50%.

Otra importante distorsión en el comercio agrícola continua siendo las subvenciones a la producción y a la exportación. Estas dan lugar a la sobreproducción, reducen los precios en los mercados mundiales y no permiten competir en igualdad de condiciones a los países en desarrollo. Los perjudicados por el proteccionismo agrícola son los agricultores de los países que tienen ventaja comparativa en productos primarios, como Brasil y Argentina, que son grandes exportadores agropecuarios. También los pequeños países dependientes de la exportación de un solo producto agrícola como Malawi del tabaco y Chad, Burkina Faso, Benin y Malí del algodón. Estos países tienen difícil acceso a los mercados de los países avanzados y tienen dificultades para competir con sus exportaciones subsidiadas (Steinberg, 2007)..

En este sentido se observa, a la luz de las negociaciones efectuadas en materia de política comercial, que la liberalización de la agricultura continua siendo la asignatura pendiente de las OMC, la reducción de los aranceles y las subvenciones a la producción y a la exportación dificultan el acceso a los mercados internacionales de los países en desarrollo. En el conjunto de los países en desarrollo viven cerca de 900 millones de agricultores en pobreza extrema, cuyos ingresos crecerían gracias a la liberalización agrícola porque serían capaces de producir para mercados externos. Son los grandes perdedores del fracaso de las negociaciones de la Ronda. Aunque también hay que señalar que la liberalización agrícola también podría perjudicar a algunos agricultores en los países en desarrollo, sobre todo en África. Se trata de aquellos que tienen acceso preferente a los mercados europeos y que sufrirían una erosión de sus preferencias o de los que producen fundamentalmente

para mercados locales y no son capaces de exportar, que verían peligrar su subsistencia debido al aumento de la competencia.

1.a.2.- Política comercial Europea

Cuando las negociaciones multilaterales se estancan los países con intereses exportadores tienen incentivos para iniciar acuerdos comerciales bilaterales y regionales, son acuerdos más fáciles de cerrar debido a que tienen lugar entre un número menor de países, además los países en desarrollo también se encuentran más predispuestos en este tipo de negociaciones ya que constituyen una vía más rápida para acceder a los mercados. La OMC permite estos acuerdos sólo cuando contribuyen a alcanzar una integración y fortalecer el sistema multilateral de comercio. Un ejemplo de estas negociaciones regionales es la Unión Europea, cuya integración comercial establece una regulación común en muchos más temas que los cubiertos por la OMC, además de un marco supranacional que ha servido para fortalecer el multilateralismo y que incorpora complejos sistemas de compensación para suavizar los costes de ajuste asociados a la integración económica.

La OMC y el GATT autorizan la creación de áreas de libre comercio mediante el artículo XXXIV del GATT (bienes), el GATS (servicios) y la cláusula de habilitación de preferencias para los países en desarrollo, siempre que el efecto neto de las mismas sea el de crear nuevo comercio en vez de desviarlo. Pero exige que los acuerdos le sean notificados, lo que permite hacer un seguimiento de los mismos. Desde la creación del GATT se han recibido más de 360 notificación de acuerdos comerciales y regionales. De ellos casi 250 se han producido tras la creación de la OMC en 1995 y más de 100 durante el transcurso de la Ronda de Doha.

En relación a los acuerdos comerciales de la Unión Europea cabe señalar que, de acuerdo con la Política Agraria Comunitaria, la reducción de las barreras de acceso a las importaciones forma parte de la política de cooperación europea, asimismo la UE otorga un acceso mejorado a su mercado en el marco de su sistema de Preferencias generalizadas (SPG), el acuerdo de Cotonou o la iniciativa EBA (todo menos armas) por la que se concede un acceso libre de aranceles y cuotas a los productos procedentes de los PMA (países menos adelantados), permitiendo una mejora y una diversificación de la capacidad de producción de estos países, dependientes de pocos productos para la exportación

1.a.3.- Acuerdo Cotonú-La nueva agenda comercial (2000-2020)

El Acuerdo Cotonú, tiene lugar en junio de 2000 y constituye un nuevo marco para las relaciones con el grupo ACP (África, Caribe y Pacífico), tras la expiración de los Acuerdos Lomé.

Los objetivos principales del acuerdo son la reducción y erradicación de la pobreza así como la integración progresiva de los países ACP en la economía mundial, de forma coherente con los objetivos del desarrollo sostenible. Los tres pilares fundamentales del Acuerdo son: el diálogo político, las estrategias de desarrollo y la cooperación económica y comercial. Incluye por lo tanto disposiciones que se refieren al refuerzo del diálogo en las áreas de derechos humanos, democracia, buen gobierno, lucha contra la corrupción, prevención y resolución de conflictos, procesos de paz y control de la emigración legal.

En cuanto a la cooperación comercial, el Acuerdo Cotonú señala que ha de basarse en las iniciativas regionales de los países ACP, entendiendo la integración regional como un instrumento fundamental para la integración de estos países en el contexto internacional. En las negociaciones se deberá distinguir entre los países ACP y los Países Menos Adelantados (PMA) que deberán recibir un trato preferencial. Se establece, por lo tanto, la negociación de una serie de Acuerdos de Asociación Económica (AAE), negociados individualmente o con grupos regionales, de esta manera se establece un nuevo régimen comercial futuro de mutuo compromiso para la apertura progresiva tanto de los mercados de la UE como de los mercados de 77 de los 79 países ACP (se excluye a Sudáfrica y Cuba). El Acuerdo Cotonú es un Acuerdo orientado a acordar en el futuro y en los plazos previstos, nuevos acuerdos comerciales entre la UE, por un lado, y por otro, los diferentes países ACP. Estos nuevos acuerdos han de ser compatibles con las normas de la OMC (Marín, 2005).

1.a.4.- Valoración de los Acuerdos de Asociación Económica (AAE)

Tanto desde el punto de vista europeo como desde el de los países ACP se ha puesto en duda (conferencia de Lisboa) el éxito de estos AAE, existiendo el temor de que la liberalización del comercio y las inversiones mediante la eliminación progresiva de las barreras comerciales entre los dos bloques económicos pueda acentuar aun más las diferencias entre ambos y probablemente acabar con el escaso desarrollo que algunos países ACP han logrado en los últimos años, (Mold, 2007). Las exportaciones e importaciones de la UE a los países africanos representan el 1.4% y el 1.7% respectivamente, mientras que para estos países las cifras son bien distintas, dependiendo gran parte de su desarrollo del comercio con la UE. Por lo tanto con la liberalización del comercio la UE no se juega prácticamente nada, mientras que los países ACP si que dependen del éxito o fracaso de esas Asociaciones.

En cuanto a las barreras arancelarias, según señala Mold, 2007, los países africanos presentan un grado de apertura comparable a la media de los países de la UE. En los últimos 30 años los aranceles, en promedio, se han reducido más de un 50%, un ritmo comparable al de los

países industrializados. Además no parece que los aranceles africanos sean superiores a los de los exportadores de Asia Oriental y Meridional de mayor éxito.

A la luz de estos datos no parece que el problema de los países africanos sea el poco comercio o las excesivas barreras arancelarias. Los sucesivos acuerdos comerciales no han conseguido elevar los niveles de desarrollo de estos países, es más en algunos países han ido perdiendo posiciones. Cabría descender un nivel en el análisis de la política comercial y preguntarse por el tipo de productos que se están comerciando ya que, probablemente, se esté haciendo con bienes inadecuados: productos con escaso valor añadido, intensivos en mano de obra, con precios bajos y una elasticidad de la demanda muy escasa en los mercados mundiales. Debería abordarse el problema de forma cualitativa y no cuantitativa ya que esta situación está arrastrando a los indicadores económico de estos países, en concreto a la capacidad del país de generar crecimiento económico. Otro efecto de este “mal comercio” es el proceso de desindustrialización en el que se han visto inmersos algunos países del África Subsahariana y que ha afectado a las perspectivas de desarrollo de los países.

Como conclusión a este apartado señalar que, tal y como se ha visto, las ventajas de la liberalización comercial son distintas en función de las características de los países, los acuerdos y las negociaciones multilaterales son complejas y es difícil llegar a acuerdos que beneficien a ambas partes, las relaciones comerciales deben plantearse no desde un punto de vista cuantitativo sino cualitativo, atendiendo a las características de cada país y siendo respetuoso con la estructura productiva o industrial de cada país. Valga como ejemplo el resultado de la Cumbre de Lisboa en la que los países africanos rechazan la instauración de los Acuerdos de Asociación Económica, pidiendo relaciones comerciales más justas y adaptadas a sus economías.

1.b.- Comercio español con los países en vías de desarrollo

El impacto que el comercio exterior español tiene sobre los países en vías de desarrollo lo debemos situar en el marco de la política de desarrollo que efectúa España y en concreto en el Plan director de la cooperación española (2005-2008), cuyo título es: *de una política de ayudas a una política de desarrollo (ley 23/1998, de cooperación internacional para el desarrollo y el plan director)*.

El Plan director es el elemento básico de planificación cuatrienal que determina las líneas generales y directrices básicas, señalando objetivos y prioridades y avanzando los recursos

presupuestarios indicativos para este periodo. Este plan procura integrar la política española de cooperación internacional para el desarrollo en el marco de los principales acuerdos y consensos internacionales que constituyen la agenda internacional del desarrollo.

En la declaración del Milenio, los dirigentes mundiales se comprometieron a unir sus fuerzas para lograr que, para el año 2015 o antes se cumpliesen los 8 objetivos y 18 metas concretas que deben permitir el avance del desarrollo y la reducción de la pobreza en el mundo (www.un.org). El último objetivo, el octavo (*fomentar una asociación mundial para el desarrollo*), hace mención explícita a la política comercial que debe desarrollarse con el fin de ser consecuente con los objetivos:

Meta 12: desarrollar aun más un sistema comercial y financiero abierto, basado en normas, previsible y no discriminatorio.

Meta 13: atender las necesidades especiales de los países menos adelantados, se incluye el acceso libre de aranceles y cupos de las exportaciones de los países menos adelantados; entre los indicadores menciona el acceso a los mercados.

Indicador 37 proporción de las exportaciones (por su valor y sin incluir las armas) admitidas libre de derechos y cupos.

Indicador 38: aranceles y cupos medios aplicados a los productos agrícolas y textiles y el vestido

indicador 39: subsidios a la exportación y la producción de productos agrícolas en los países de la OCDE

indicador 40: proporción de la AOD ofrecida para ayudar a crear la capacidad comercial.

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto y tal y como señala el Plan Director, se considera prioritario y fundamental para la consecución de los objetivos del milenio el desarrollo económico de los países desde su vertiente interior. Por ello es fundamental la ón del tejido económico y empresarial de los países en vías de desarrollo y el dde economías agrícolas locales y nacionales, basándose en la producción y el procesamiento local y en la creación de redes de comercialización local, las cuales permitan la construcción y consolidación de un mercado interno nacional.

Por lo tanto las políticas de desarrollo, incluida la comercial deben ir en esa dirección, deben

contribuir a liberalizar el mercado, pero sobre todo deben ayudar al desarrollo del tejido económico de los países. Para ello la política comercial no debe entenderse en términos cuantitativos sino más bien en aspectos cualitativos, la liberalización comercial es necesaria, la política comercial a nivel “macro” es un pilar fundamental que evita el estrangulamiento del comercio de estos países y permite que sus productos sean más competitivos, pero no es suficiente. En los Acuerdos de Asociación Económica, la política comercial debe ser más precisa, los países implicados en la consecución de los objetivos del milenio deben ser conscientes de lo que esto significa, un país no puede generar crecimiento económico si no desarrolla su economía local y crea las bases para una industria basada en aquellos factores en los que estos países son competitivos, sin olvidar el sector agrario de suma importancia en estos países.

La política comercial no debe limitarse a la apertura y liberalización de los mercados, además debe determinar qué tipo de comercio se está dispuesto a llevar a cabo, qué tipo de productos van a ser objeto de comercio y a que países deben ir destinados. En general deben aplicarse reformas estructurales completas y bien instrumentadas en el marco de una estrategia global de desarrollo que impliquen unas condiciones que favorezcan las inversiones nacionales o extranjeras así como el desarrollo de las empresas y su participación en el comercio internacional. Se debe contribuir a la aplicación de todos aquellos factores que determinen la competitividad de un país.

La cooperación española establece tres categorías de áreas geográficas: prioritarias, con atención especial y preferentes.

Países prioritarios: son aquellos en los que se concentrará el mayor volumen de recursos de la Cooperación española

Tabla 2

ÁREAS Y PAÍSES PRIORITARIOS	
Latinoamérica	Honduras, Nicaragua, El Salvador, Guatemala, Haití, República Dominicana, Paraguay, Bolivia, Perú y Ecuador
Magreb, Oriente Medio y Próximo	Argelia, Marruecos, Mauritania, Túnez, Población saharai y territorios palestinos
África Subsahariana	Mozambique, Angola, Namibia, Senegal y Cabo Verde
Asia y Pacífico	Filipinas y Vietnam

Fuente: Plan director de la cooperación española, 2005-2008

Países con atención especial: reúne a países o regiones que se encuentran en circunstancias especiales

Tabla 3

PAÍSES CON ATENCIÓN ESPECIAL	
Latinoamérica	Cuba y Colombia
Oriente Medio	Irak, Líbano y Siria
África Subsahariana	R.D: Congo, Etiopía, Guinea ecuatorial, Sudan y guinea Bissau
Asia y Pacifico	Timor Oriental, Afganistán, Camboya, Países del Sudeste asiático que han padecido las consecuencias del maremoto de 2004

Fuente: Plan director de la cooperación española, 2005-2008

Países Preferentes: países de áreas geográficas no incluidos entre los prioritarios y los países grandes y/o no dependientes de la ayuda, así como aquellos en los que existan sectores de la población en condiciones de bajo desarrollo económico y social

Tabla 4

PAÍSES PREFERENTES	
Latinoamérica	Costa Rica, Brasil, México, Chile, Venezuela, Panamá, Argentina y Uruguay
Magreb, Oriente Medio y Próximo	Egipto y Jordania
África Subsahariana	Santo Tomé y Príncipe y Sudáfrica
Asia y Pacifico	Bangladesh y China
Europa Central y Oriental	Países de renta media-baja candidatos a la adhesión a la UE y países que pudieran precisar ayuda puntual en el marco del Pacto de Estabilidad para el Sudeste de Europa.

Fuente: Plan director de la cooperación española, 2005-2008

En este estudio, con el fin de ser establecer territorios geográficos más generales, consideraremos el comercio de España con los países pertenecientes a África, Asia, Latinoamérica y Oceanía, centrándonos sobre todo en aquellos considerados países en vías de desarrollo. La siguiente tabla muestra el volumen de comercio de España con estos territorios, los datos corresponden a la base de datos del ministerio de industria turismo y comercio, denominada DataComex, referidos a 2007.

Tabla 5

África	Asia	Latinoamérica	Oceanía
--------	------	---------------	---------

Exportaciones españolas (% sobre el total)	4.05	6.24	4.87	0.68
Importaciones españolas (% sobre el total)	6.8	17.25	4.62	0.44

Fuente: elaboración propia

La tabla muestra el volumen total de comercio entre España y los territorios mencionados, en general y excepto las importaciones procedentes de los países asiáticos, se observa unas escasas relaciones comerciales. En el caso de Oceanía cabe señalar que las cifras incluyen el comercio con Australia y Nueva Zelanda, si excluimos estos países las relaciones comerciales son prácticamente inexistentes.

En los apartados siguientes se detallará, la relación comercial existente entre España y cada una de las áreas geográficas seleccionadas, el análisis se realizará atendiendo a dos niveles de desagregación, en primer lugar aproximaremos el grado de relación entre ambos territorios, considerando el volumen de comercio tanto en función de las exportaciones como de las importaciones. Con el fin de aproximarnos a aspectos más cualitativos del comercio, estudiaremos la distribución geográfica de los sectores económicos en cuanto a las importaciones que estos países efectúan de productos españoles (exportaciones españolas).

1.b.1.- África

A partir del análisis global de las cifras vemos que del total de exportaciones que España realiza al continente africano, más del 75% de las mismas se concentra en 4 países, en primer lugar destaca Marruecos que recibe el 44.04% de las exportaciones españolas destinadas a África; en segundo lugar se encuentra Argelia que recibe un 18.2% le siguen Túnez (9,3%) y Egipto con el 6.3%. Respecto a las importaciones se encuentran concentradas en prácticamente seis países, Argelia con el 23.14% de las importaciones españolas procedentes de África, Nigeria (19.15%), Marruecos (14.6%), Libia (13.25%) y Egipto (7,75%).

En relación a la clasificación de áreas geográficas que efectúa a agencia de cooperación española (tablas 2, 3 y 4) cabe destacar que respecto los países africanos, únicamente forman parte de dicha clasificación Marruecos, Argelia y Túnez, el resto de países clasificados como prioritarios o con atención especial presentan un escaso porcentaje tanto, en relación a las exportaciones como a las importaciones españolas, no alcanzando en ninguno de los casos el 10% de las mismas.

En cuanto al análisis sectorial la tabla 6 muestra la distribución porcentual de las exportaciones españolas al continente africano, se observa que los productos con más volumen de exportaciones españolas son los que pertenecen la sector de las semifabricas (productos químicos) y

bienes de equipo (maquinaria de ciertas industrias) y le sigue el sector de manufacturas de consumo.

Tabla 6

Sectores industriales	exportaciones españolas A los países africanos	IMPORTACIONES ESPAÑOLAS PROCEDENTES DE LOS países AFRICANOS (%)
Alimentos	10.11	7.01
productos energéticos	8.57	71.77
materias primas	1.44	3.16
semifacturas	28.93	5.19
bienes de equipo	25.37	4.41
sector automovilístico	7.35	0.51
bienes de consumo duradero	1.8	0.24
manufacturas de consumo	13.89	7.69
otras manufacturas	2.53	0.03

Fuente: elaboración propia

En relación a las importaciones españolas procedentes de África, destaca el sector energético con más del 70% del total, el sector alimenticio ocupa el segundo lugar con el 7% de total de importaciones procedentes de África.

Tal y como se ha dicho en apartados anteriores el comercio con los países en vías de desarrollo no debe obstaculizar el desarrollo de la industria nacional, creando efectos estrangulamiento que acaben con el tejido productivo del país, al contrario debe contribuir al desarrollo económico del país complementando las necesidades tanto de la población como de la actividad industrial. En este sentido, y con el fin de detectar aspectos más cualitativos de los productos procedentes de España detallaremos la estructura sectorial de sus importaciones, de esta forma podremos vincular el comercio entre los dos territorios con las verdaderas necesidades de los diferentes países y detectar los productos que podrían ser objeto de competencia de la industria nacional

Si consideramos la estructura sectorial de cada uno de los países, independientemente del volumen de comercio, vemos que el sector de los bienes de equipo es uno de los tres mayores sectores importadores por países (34 países de un total de 55), le sigue el sector alimenticio (en 26 de los 55 países analizados), por último el tercer sector en orden de importancia es el sector de las

semifacturas (en 18 de 55 países).

Cabría en este caso, preguntarse por la estructura productiva de estos países y detectar si los productos que éstos importan provocan efectos estrangulamiento en la actividad productiva interior. Los países africanos (con la excepción de Sudáfrica) presentan tejidos industriales bajos en tecnología e intensivos en mano de obra (Informes Económicos y Comerciales del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio), siendo el sector alimenticio y las manufacturas de consumo (sobre todo textil y calzado) los más sensibles de la competencia exterior, es en este punto donde los países ricos deberían asegurarse de que la estructura sectorial de sus exportaciones no está obstaculizando el cumplimiento de los objetivos del milenio

Sin embargo y volviendo a las grandes cifras se observa que el comercio entre España y los países africanos no es demasiado concluyente, aparentemente el volumen de comercio existente no parece ser un elemento capaz de actuar como un elemento multiplicador del crecimiento de estos países, la mayoría, incluso aquellos clasificados por la agencia de cooperación como prioritarios o de especial atención, presentan un comercio insignificante en cuanto a volumen total.

Dadas las cifras actuales, podemos afirmar que todavía se está muy lejos de establecer unas relaciones comerciales que actúen como impulsoras del desarrollo de la estructura productiva de estos países.

1.b.2.- América Latina

El comercio de España con América Latina presenta connotaciones que van más allá de los aspectos relacionados con el desarrollo, existen vínculos políticos e históricos que hacen que las relaciones comerciales entre estos países y España no se puedan enmarcar únicamente en el contexto del desarrollo, aunque tampoco podemos olvidar la importancia que, para estos países y para el crecimiento de sus estructuras productivas, tiene los ingresos procedentes del comercio exterior. La tabla 7 muestra el volumen de comercio de España respecto América Latina, se observa que tanto en relación a las exportaciones como las importaciones México, Brasil y Argentina concentran más del 50% de total del comercio con España.

Tabla 7

PAIS	EXPORTACIONES ESPAÑOLAS A LATINOAMERICA (%)	IMPORTACIONES ESPAÑOLAS PROCEDENTES DE LATINOAMERICA (%)
México	35.94	22
Guatemala	1.16	0.39

Honduras	0.7	0.4
El Salvador	0.5	0.52
Nicaragua	0.35	0.3
Costa Rica	1.11	0.74
Panamá	3.43	0.97
Cuba	7.56	1.1
Haití	0.07	0.02
República Dominicana	3.19	0.84
Colombia	4.08	3.88
Venezuela	6.48	11.62
Ecuador	1.84	2.37
Perú	2.4	6.59
Brasil	14.76	23.34
Chile	7.17	8.23
Bolivia	0.33	0.16
Paraguay	0.24	0.6
Uruguay	0.91	1.1
Argentina	7.78	14.84

Fuente: elaboración propia

En cuanto a los sectores productivos (tabla 8), el sector de los bienes de equipo (maquinaria específica de ciertas industrias y material de transporte) y las semifacturas (productos químicos) superan el 50% de las exportaciones españolas a Latinoamérica. En cuanto a las importaciones desde Latinoamérica destacan los alimentos y en concreto la pesca (38.76%), los productos energéticos y en tercer lugar las semifacturas.

Tabla 8

Sectores productivos	Exportaciones españolas a Latinoamérica (%)	Importaciones españolas procedentes de Latinoamérica (%)
Alimentos	5.35	38.76
productos energéticos	6.49	27.13
materias primas	2.7	12.32
semifacturas	23.33	13.36
bienes de equipo	35.72	3.66
sector automovilístico	9.44	1.28
bienes de consumo duradero	1.82	0.68
manufacturas de consumo	13.1	2.29
otras manufacturas	2.05	0.52

Tal y como se ha dicho en apartados anteriores el comercio exterior afecta directamente a las condiciones de desarrollo de un país, en la medida en que sus importaciones compiten directamente

con la propia estructura productiva del país, en este sentido hemos procedido a analizar las exportaciones de España a estos países desde una óptica sectorial, detectando los sectores que, en términos acumulados, representan más del 50% de las importaciones.

Se observa (tabla 9), un comportamiento prácticamente generalizable a casi todos los países, es decir los productos procedentes de sector de los bienes de equipo y las semifacturas representan más del 50% del total de importaciones procedentes de España en la mayoría de países. De los bienes de equipo, los subsectores maquinaria específica de ciertas industrias y otras industrias son los que destacan en la mayoría de países, con la excepción de material de transporte en Panamá y equipo de oficina y telecomunicaciones en Perú. En cuanto a sector de las semifacturas, destaca en todos los países los productos químicos.

En el caso de Latinoamérica y con la excepción de algunos países se observa que la mayor parte de las importaciones procedentes de España corresponden a bienes con un contenido tecnológico medio alto. La estructura sectorial de las importaciones de estos países es diferente de la analizada para el continente africano, en este caso se observa una menor diversidad sectorial, además de ser bienes con un contenido tecnológico mayor y menos intensivos en mano de obra. En general este tipo de comercio puede actuar impulsando el crecimiento y desarrollo de estos países ya que no compite directamente con la estructura productiva nacional, de hecho la importación de estos bienes puede reforzar la producción de la industria nacional más intensiva en mano de obra y en manufacturas tradicionales.

Tabla 9

PAIS	Sector que representa más DEL 50% DE LAS IMPORTACIONES procedentes de España
México	bienes de equipo, manufacturas de consumo, productos energéticos
Guatemala	semifacturas, bienes de equipo
Honduras	bienes de equipo, semifacturas
El Salvador	semifacturas, bienes de equipo
Nicaragua	bienes de equipo
Costa Rica	bienes de equipo, semifacturas
Panamá	bienes de equipo
Cuba	bienes de equipo, semifacturas
Haití	semifacturas alimentos
República Dominicana	bienes de equipo, manufacturas de consumo
Colombia	semifacturas, bienes de equipo
Venezuela	bienes de equipo, semifacturas
Ecuador	bienes de equipo, semifacturas
Perú	bienes de equipo, semifacturas

Brasil	bienes de equipo, semifacturas
Chile	bienes de equipo, semifacturas
Bolivia	bienes de equipo, semifacturas
Paraguay	bienes de equipo, semifacturas
Uruguay	bienes de equipo, semifacturas
Argentina	bienes de equipo, semifacturas

Fuente: elaboración propia

1.b.3.- Asia y Oceanía

Asia es un continente muy diverso, tanto en términos culturales como económicos, existen grandes potencias económicas como China o Japón cuyas decisiones económicas influyen en la economía mundial, además los países del sudeste asiático son grandes exportadores y a la vez compiten directamente con las economías occidentales debido sobre todo a los reducidos costes salariales. Estos países son, en parte, responsables de la deslocalización industrial que están sufriendo algunas economías europeas, incluida España.

En este sentido, las relaciones comerciales entre España y los países asiáticos deben analizarse en función de las características de la región geográfica de que se trate. En primer lugar hemos procedido a la descripción global del volumen de comercio entre España y el continente asiático, desarrollando posteriormente un análisis más desagregado y en función de los sectores productivos.

En la tabla 10 se observa que el 50% de las exportaciones españolas corresponde al sector de bienes de bienes de equipo (maquinaria específica ciertas industrias) y al sector de las semifacturas (productos químicos). En cuanto a las importaciones, son los bienes equipo (equipo oficina y telecomunicaciones) y las manufacturas de consumo (textiles y confección) los que representan el 50% de las importaciones totales procedentes de España.

Tabla 10

sectores	Exportaciones españolas a los países asiáticos (%)	Importaciones eSPañOLAS DE PRODUCTOS asiátiCOs (%)
Alimentos	9.6	3.06
productos energéticos	0.68	15.94
materias primas	6.74	2.89
semifacturas	33.24	14.86
bienes de equipo	28.85	26.83

sector automovilístico	7.09	9.21
bienes de consumo duradero	1.48	5.87
manufacturas de consumo	9.98	21.18
otras manufacturas	2.33	0.18

Fuente: elaboración propia

En cuanto a las importaciones procedentes de España que efectúa el continente asiático (exportaciones españolas), son China, Japón, Arabia Saudí, India, Israel y Corea del Sur, los países que aglutinan más del 60% de los bienes importados. En relación a las importaciones españolas procedentes de los países asiáticos, más del 60% proceden de China, y Japón, Arabia Saudí, Corea del Sur e India el resto de países mantienen un volumen de comercio poco representativo respecto a España. En relación a la estructura sectorial, los datos muestran un comportamiento bastante homogéneo para casi todos los países, pudiéndose agrupar más del 50% de los productos procedentes de España en dos sectores, el sector semifabricado y bienes de equipo, siendo el sector alimenticio significativo en países como Georgia, Armenia, Tajikistán, Kirguistán, Líbano o Irak.

Dadas las características del comercio con estos países, es posible concluir que en ningún caso, las relaciones comerciales con España podrían actuar como impulsoras del desarrollo económico de estos países, ya que su planteamiento obedece en la mayor parte de los casos a motivos estratégicos.

Por último cabe señalar la situación de las relaciones comerciales entre España y los países que forman el continente oceánico, los datos muestran que el 90% del comercio con estos países se concentra en dos países, Australia y Nueva Zelanda. En cuanto a la estructura sectorial, la tabla 11 muestra que las exportaciones se concentran en dos sectores, bienes de equipo (material de transporte) y semifabricados (productos químicos), en tercer lugar se encuentra el sector automovilístico. En cuanto a las importaciones el sector alimenticio (pesca, frutas y legumbres), los productos energéticos (carbón) y las semifabricados ocupan en grueso de nuestras importaciones.

Tabla 11

sectores	Exportaciones españolas a OCEANÍA (%)	Importaciones DE OCEANÍA procedentes de España (%)
Alimentos	11.47	15.36
productos energéticos	0.11	24.44
materias primas	0.59	19.54
semifabricados	24.27	29.04

bienes de equipo	47.66	9.09
sector automovilístico	10.02	0.43
bienes de consumo duradero	0.95	0.12
manufacturas de consumo	4.2	1.93
otras manufacturas	0.73	0.05

Fuente: elaboración propia

2.- La Inversión Extranjera Directa (IED)

Cuando hablamos de inversión extranjera directa (IED) nos estamos refiriendo a aquellos flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o adquiere parte o la totalidad de la propiedad una empresa empresa en otra nación, con el objeto de controlarla realizando una actividad económica que le reporte beneficios. Por ello, dos son las características esenciales que debemos tener en cuenta a la hora de analizar este fenómeno. El primero es que los agentes que realizan la IED son empresas privadas que la llevan a cabo con un evidente afán de lucro. Es por ello que, aunque como más adelante vamos a ver, esta clase de inversión puede tener unos efectos positivos sobre el país que la recibe, estaría fuera de la realidad pensar que esta sea la intención inicial de la empresa que la realiza. Mientras que esta intención puede aparecer junto a la del lucro cuando se habla de un empresario local, de una actividad promocionada por un organismo público o por una asociación sin ánimo de lucro (sea esta de cooperación o no), es muy difícil que aparezca cuando hablamos de inversión internacional. La empresa que la realiza piensa sobre todo en la remuneración que va a conseguir de su inversión, pero poca o ninguna atención va a tener sobre los posibles efectos beneficiosos que tengan sobre el desarrollo del país en el que invierte. En segundo lugar, hay que resaltar el hecho de que esta inversión se haga con ánimo de control y de desarrollo de una actividad económica. En esto se diferencian de las inversiones en cartera. Estas últimas solamente pretenden la compra de unos activos con el objeto de aprovechar la hipotética revalorización de los mismos para poder venderlos y así lograr las plusvalías deseadas. Sin embargo, la IED va más allá y el inversor se involucra en la gestión de una actividad económica que es la que le va a proporcionar los ansiados beneficios. Es por ello que el país que recibe la inversión, no solamente va a recibir el dinero necesario para realizarla, sino que puede ser también receptor de tecnología, gestión y otros conocimientos acumulados por la empresa matriz en su lugar de origen. Además, la inversión puede generar nuevos puestos de trabajo y nuevas actividades económicas que repercutan positivamente en el crecimiento del área. De hecho, la capacidad que tenga esta IED para transmitir el conjunto de conocimientos acumulados por el inversor al sector económico nacional y para generar nuevos puestos de trabajo y efectos multiplicadores en el interior del país, es la que determinará si los efectos sobre este van a ser positivos no.

Aunque ya se ha realizado un primer acercamiento sucinto a lo que serían los elementos necesarios para que la IED sea positiva para el desarrollo económico de un país pobre, es el momento de realizar una descripción sistemática que nos permita profundizar un poco más en cuáles son las consecuencias reales de esta clase de inversión. Las teorías que hablan sobre las consecuencias generales de la IED en los países que reciben la inversión pueden clasificarse en dos grandes grupos (Blomström; Kokko, 1997). El primero se enclava en los denominados modelos de equilibrio general que analizan las consecuencias de esta inversión en los datos macroeconómicos del país receptor. En ellos se considera que la IED será positiva para un país en la medida que el crecimiento de la renta real que se derive de esta sea superior al incremento de ingresos que percibe el inversor gracias a su apuesta por ese país (Meier, 1995) solo en este caso podrá considerarse la nación receptora como beneficiada. Si la extracción de beneficios por parte de la empresa inversora es superior al crecimiento de la renta real del país que acoge la inversión, este sale perdiendo claramente. Los efectos positivos para el país receptor de la inversión pueden concretarse en una mejora general de la productividad de su capital, en un incremento del empleo en el sector más moderno de la economía, en un aumento de la recaudación de impuestos por parte del Estado, en un aprovechamiento mayor de las economías a escala que puede traer esta inversión y en una mejora para los consumidores a través del acceso a unos productos de mejor calidad. Las externalidades positivas derivadas de estas inversiones también pueden beneficiar a los países receptores, especialmente gracias a los conocimientos que pueden adquirir las firmas domésticas o las mejoras de la eficiencia que estas deben realizar para poder competir contra las empresas que llegan de fuera.

El segundo enfoque se centra especialmente en las características de las empresas que realizan la IED. La consideración inicial que se hace es que para invertir fuera del propio país e intentar producir allí lo mismo que se hace en el propio, el entorno económico debe tener unas restricciones al libre mercado (barreras al libre comercio, diferencias en los precios de los factores de producción, dificultades de transporte...) que hace que las empresas encuentren conveniente dejar su lugar habitual y ponerse a trabajar en otros lugares. En este caso, no todas las compañías van a tomar la decisión de ir a otros países a producir, solamente aquellas que tengan unos activos (como pueden ser patentes, sistemas de trabajo propios, marcas apreciadas internacionalmente...) que puedan ser usados satisfactoriamente en otras naciones se aventurarán con éxito en esta clase de inversiones. Este hecho, tiene una incidencia especial en los países menos desarrollados. El hecho de que llegue a estos solamente la inversión de empresas que suelen ser mucho más grandes y más eficientes que las existentes en esta clase de países, tiene una serie de consecuencias que deben ser estudiadas con detenimiento ya que suelen ser diferentes a las que esta misma clase de IED tiene en

países más ricos. De este modo, y como vamos a ver más adelante, la inversión que puede ser muy beneficiosa para un país desarrollado, puede ser desastrosa para la economía de una nación más pobres. Antes de seguir conviene señalar que los dos enfoques que se han descrito aquí son complementarios y cada uno de ellos centra su mirada en un grupo diferente de efectos de la IED.

La IED no solo trae efectos positivos sobre aquellos que la reciben sino que también puede tenerlos negativos. Por un lado, en algunos casos los gobiernos realizan un esfuerzo para intentar atraer la IED facilitando esta con exenciones fiscales, construcción de infraestructuras extraordinarias, prestando ayuda financiera... Esto supone que tiene que distraer recursos de otros objetivos para utilizarlos en este fin anulando así la ventaja que puede suponer la inversión extranjera para las arcas de la nación que la recibe. El problema puede agravarse si estas ventajas se ofrecen en competencia con países vecinos, ya que esta puede resultar en una situación de la que ninguna de estas naciones suele salir ganadora, mientras que la empresa inversora puede lograr concesiones extra que le facilite el asentarse en uno u otro lugar. Esta circunstancia, que resulta muy beneficiosa para las empresas multinacionales que logran así unas condiciones muy favorables para realizar su inversión en un país, es negativa para las naciones que compiten entre ellas ya que les supone renunciar a priori a parte de los beneficios que podrían obtener de la IED recibida.

Por otro lado, la inversión extranjera directa puede perjudicar la formación de capital nacional en el país que la acoge. Los motivos que provocan que esto suceda así son, por un lado, que muchos de los beneficios que logran estas empresas en el país no se reinvierten en el mismo sino que se vuelven al lugar de origen de los propietarios; en segundo lugar, pueden provocar una redistribución de los ingresos en favor de colectivos que tienen unas tasas de ahorro menores que las medias del lugar lo que incrementa el consumo pero perjudica las posibilidades de inversión locales; por último, en algunos casos estas empresas prefieren importar sus bienes intermedios antes que utilizar suministradores locales, lo que constriñe la expansión de estas empresas e impide inversiones en ellas debido a sus pocas perspectivas de negocios. También se pueden dar unos efectos a largo plazo negativos para la balanza de pagos del país que recibe la inversión. Por un lado la balanza por cuenta corriente puede no salir tan beneficiada como se espera debido al incremento de las exportaciones que puede provocar una IED en un sector productivo orientado a la exportación debido a que las empresas extranjeras suelen importar gran parte de sus bienes intermedios, con lo que se incrementarían ambos, importaciones y exportaciones, siendo los resultados sobre el saldo final ambiguos. Por otro lado, las salidas de beneficios a otros países, los intereses por la financiación internacional recibida, los pagos a las empresas matrices ya sea por

licencias o por otros conceptos, también afectan negativamente a los resultados exteriores del país que acoge esta inversión.

Existen otros factores que pueden afectar negativamente al país que recibe la IED. Por un lado, los esperados efectos externos positivos pueden no llegar a darse nunca si la empresa que ha realizado la inversión trabaja de una manera aislada del resto de la economía nacional. Esta circunstancia se produce en algunas ocasiones de modo que se crea una especie de isla, una zona especial en la que una o varias empresas de propiedad internacional trabajan de una manera casi autónoma del mercado en el que se encuentran físicamente ubicados y mantienen escasas o nulas relaciones con el resto del tejido empresarial nacional. Esto impide que los conocimientos que están utilizando puedan pasar a otras empresas o que exista un incentivo a la competencia que beneficie al conjunto. Por otro lado, las ventajas comparativas que tiene la empresas que llega puede romper con la competencia en el país y perjudicar al tejido empresarial existente. Las empresas nacionales pueden ver como se limita su crecimiento o como son adquiridas o eliminadas por aquellas que entran. De hecho, existen evidencias de que esta posibilidad es mayor en los países menos desarrollados que cuando la IED se dirige a países más ricos (Blomström; Kokko, 1997). Además, mientras que en algunos casos la IED atrae inversiones hacia el país que la recibe, en otros casos sucede lo contrario. La evidencia empírica demuestra que en en Asia la IED ha favorecido el crecimiento de la inversión doméstica mientras que en América Latina ha sucedido lo contrario (Agosin; Mayer, 2000)

2.a.- La IED en los países más pobres ¿Cómo debería ser para beneficiarles?

Como se acaba de ver, los efectos de la IED en el país de acogida son ambiguos a priori. Pueden ser positivos, pero también puede no serlos. Es necesario, por tanto, preguntarse acerca de cuáles son las condiciones que determinan que esta sea positiva para el país menos desarrollado y cuáles serían aquellas que conllevarían efectos negativos para el país que recibe la inversión. Serán estos elementos condicionantes los que tendremos que utilizar para poder analizar la manera en la que se está realizando la IED de España en el exterior y cómo debería orientarse esta para que lograrse los efectos deseados.

En primer lugar cabría preguntarse qué es necesario para que la IED potencie realmente la inversión nacional y produzca unos efectos positivos en cuanto a la formación de los trabajadores locales y en cuanto a la transferencia de tecnología que se realiza a estas empresas. La evidencia nos dice que estos efectos positivos dependen en gran medida de las condiciones previas en las que se encuentra el país que recibe la inversión (Saggi, 2000) Si la formación de los trabajadores en este

país es deficiente, difícilmente van a poder aprovechar la experiencia y las enseñanzas que obtengan trabajando para la empresa extranjera y utilizarlas posteriormente en el sector nacional. La capacidad previa del capital humano en el país es, pues, determinante para que los efectos positivos de la IED se dejen sentir en la economía nacional. Lo mismo sucede con las posibles externalidades positivas que pudiese generar la transferencia de tecnología hacia estos países. Solamente aquellos que tengan una mínima estructura previa de investigación y desarrollo van a ser capaces de absorber los avances que puedan aportar las empresas extranjeras que se instalen allí y así trasladarlos al sector económico local incrementando la productividad y la competitividad de este.

La capacidad para aprovechar estos efectos positivos no solamente depende de las condiciones previas del país, sino también de la manera en la que se ha realizado la inversión. No tiene las mismas repercusiones una clase u otra de IED. Lall and Narula (2004) diferencian dos grandes categorías de inversión, la primera incluye aquellas que se realizan para explotar nuevos recursos, incrementar los ingresos introduciéndose en mercados nuevos o reestructurar una producción en el extranjero ya existente. La segunda es la que pretende encontrar nuevos activos estratégicos que refuercen los ya existentes. Mientras que los autores afirman que esta última categoría es la que más beneficiosa resulta para el país ya que la recibe debido a los potenciales efectos externos que puede producir, los países en vías de desarrollo reciben sobre todo IDE de la primera categoría que no tiene tantas potencialidades positivas. Las industrias extractivas suelen ser capital intensivas y producen pocos efectos positivos en la sociedad que las recibe. Las delegaciones comerciales producen empleo, pero sus repercusiones positivas sobre la sociedad en la que se asientan están limitadas a este objetivo. Aquellas que realmente pueden potenciar la eficiencia de los países receptores, suelen llegar únicamente a aquellas naciones que tienen una capacidad de absorción y una situación previa que sea conveniente para las empresas que se asientan allí, de modo que estas puedan desarrollar actividades nuevas que difícilmente hubiesen realizado con mejores resultados en sus lugares de origen.

Por otro lado, para que la IED produzca realmente unos efectos positivos sobre el empleo en el país en el que se ha realizado la inversión, deben darse varias condiciones: que la IED no sea intensiva en capital, que no haya sido una fusión o una absorción, que existan vínculos entre las empresas de capital extranjero y las de capital nacional para que se creen empleos indirectos y que la IED no desplace a la inversión nacional. Sin estas condiciones, puede darse o una creación de empleo muy pequeña o un desplazamiento del empleo desde empresas nacionales a otras extranjeras sin que ello repercuta positivamente en la creación global de nuevos empleos. Para que las repercusiones de la IED sean positivas también para el Estado proporcionando a este una nueva

y buena fuente de ingresos, es necesario que exista un sistema fiscal lo suficientemente desarrollado para atraer a nuevos inversores e incrementar la recaudación gracias a esas nuevas actividades empresariales. Además, la estructura del gasto público debería estar enfocada al desarrollo del país de modo que los beneficios logrados gracias al incremento de la recaudación tuviesen unas repercusiones positivas sobre este.

2.b.- ¿Cómo es la IED española?

Visto cómo debería ser la inversión en los países más pobres para que esta realmente les beneficie, debemos ahora analizar cómo es la IED española en estos países para poder aventurar las posibles consecuencias positivas o negativas que está ofreciendo esta a los países en los que se asienta. Sin embargo es conveniente comenzar con una mirada más general que nos de unas pocas líneas sobre los datos generales de la IED española en estos últimos años. Tal vez, lo primero que haya que resaltar es que durante la última década España se ha posicionado como inversor neto en el exterior ocupando el octavo puesto en cuanto a inversores mundiales y el noveno como receptor de IED¹. Esto nos sitúa en un lugar importante a escala mundial y resalta la importancia que pueden jugar estas inversiones en el apoyo al desarrollo.

Las inversiones en el exterior las realizan, sobre todo, dos clases de empresas: grandes compañías de servicios concentradas en los sectores de las telecomunicaciones, la energía y las finanzas, y un elevado número de PYMEs que realizan unas inversiones mucho más modestas y que trabajan en diversos sectores económicos. La manera en la que se internacionalizan la mayoría de las empresas españolas es la de una implantación gradual. Tres cuartas partes de las compañías han comenzado con una relación comercial con el país en el que finalmente han invertido, seguida por la fijación de alguna oficina comercial y más tarde la implantación de alguna unidad productiva. Solamente en el sector servicios (que no tiene la capacidad exportadora del industrial) podemos encontrar un porcentaje mayor de casos en los que las decisiones de inversión en el exterior no han seguido una gradualidad sino que han sido fruto de decisiones que han roto la línea de actuación anterior (una compra de una empresa, la consecución de una concesión administrativa, la presentación a un concurso público...).

¹ Los datos esenciales de la Inversión Extranjera Directa española se extraen del Informe del Perfil de la Empresa Española en Etapas Avanzadas del Proceso de Internacionalización, estudio realizado por el ICEX y resumido en Buisán, Espinosa, 2007.

Dentro de estas pautas generales podemos encontrar diferencias según sea la clase de empresas que emprende la aventura de su internacionalización. En el primer lugar se encuentran las empresas con mayor número de trabajadores (en especial las grandes compañías de servicios) que buscan la creación y consolidación de grandes empresas globales. Por ello su estrategia de internacionalización suele pasar por la adquisición de empresas que ya funcionan en el extranjero y su distribución geográfica suele estar bastante diversificada, ya que intentan situarse en varios mercados al mismo tiempo. El hecho de que su actividad se enclave en el sector servicios y estos son más difíciles de exportar, nos hace ver que esta expansión suele corresponderse con una búsqueda de nuevos mercados en los que situarse para lograr una mejora de resultados y seguir una opción estratégica que permita una ampliación del tamaño de la compañía. En segundo lugar, las medianas empresas (que provienen principalmente de otros sectores económicos: textil, hostelería, alimentación y bebidas, comercio mayorista) suelen establecerse en un número más reducido de países (menos de media docena) y su proceso de internacionalización ha sido gradual y basado, sobre todo, en la creación de filiales o sucursales que suelen tener una estrategia prioritaria de comercialización. Por último, las pequeñas empresas suelen situarse únicamente en uno o dos mercados que suelen estar cerca ya sea geográficamente o culturalmente a los que acceden normalmente, y suelen internacionalizarse a través oficinas de representación o estrategias similares.

La IED española está muy concentrada geográficamente. Durante el periodo comprendido entre 1993 y 2006 más de la mitad de nuestra Inversión Extranjera Directa se dirigió a la Comunidad Europea, casi una cuarta parte a Latinoamérica y aproximadamente un 12% a Estados Unidos. Los destinos que se encuentran fuera de este abanico, fueron residuales a pesar de que regiones como la asiática reciben año tras año una cuarta parte de la IED mundial.

Zonas geográficas a las que se destina la IED española (1993-2006)	
	%
África	0,98
Latinoamérica	27,90
OCDE	73,53
Europa	62,20
América del Norte	5,99
Asia y Oceanía	1,72

Fuente: Datainvex

Para profundizar un poco más en las características de la IED española, es conveniente

realizar un acercamiento a través de la Base Sistemática de Datos sobre las Operaciones Internacionales de las Empresas Españolas entre 1986 y 2006 que se ha creado bajo los auspicios del ICEX². En ella se puede observar cómo las principales empresas españolas por número de operaciones en el exterior son Telefónica, Santander, Iberdrola, Repsol, BBVA, Dragados, Unión Fenosa y Endesa. Además, la mayoría de las operaciones se sitúan en el sector servicios (un 60%) mientras que el industrial solamente concentra una cuarta parte, la construcción un 10% y entre el 3 y el 4% las actividades en sectores primarios. En este sentido, los sectores que tienen un mayor número de operaciones son (de mayor a menor) los servicios financieros, la construcción, el agua, la electricidad y el gas, el comercio, los servicios a las empresas, la alimentación y las telecomunicaciones. Si atendemos a los sectores industriales, las actividades más tradicionales (textil, cuero, madera y mueble...) no tienen una gran importancia cuantitativa, mientras que la actividad inversora es más dinámica en sectores más intensivos en capital y en componentes tecnológicos como pueden ser químico, metálico, maquinaria y maquinaria eléctrica.

Es importante resaltar la clase de operaciones que permite a las empresas españolas asentarse en el exterior. En este sentido, ya se ha visto como la manera en la que se asienta una empresa en un país puede tener una importancia decisiva a la hora de ver las consecuencias que puede tener la inversión realizada sobre su desarrollo. Mientras que durante finales de los años ochenta y principios de los noventa la creación de empresas conjuntas fue una de las opciones preferidas, este sistema ha ido decayendo de modo que en el primer lustro de este siglo su peso sobre el total es muy reducido. En el extremo opuesto se encuentra la opción de adquirir la totalidad de una empresa extranjera que ha ido incrementando su peso a medida que ha pasado el tiempo. Las otras opciones preferidas por los empresarios españoles han sido las de la compra parcial, la alianza (aunque esta también ha ido perdiendo importancia paulativamente) y la concesión administrativa. Todo esto denota que la empresa española que se internacionaliza cada vez lo hace más en solitario, mientras que cuando comenzó este proceso utilizaba más las alianzas o las empresas conjuntas con compañías del país en el que invertía. Por último, en la mayoría de los casos estas operaciones internacionales han tenido objetivos de distribución o de producción. Los casos en los que se han realizado en busca de suministros o con el objetivo de transferir tecnología son claramente minoritarios.

²El resumen de estos datos se encuentra en Guillén y García, 2007

2.b.1.- La IED española en los países menos desarrollados³

A la hora de estudiar cómo es la inversión española en los países en vías de desarrollo lo primero que tenemos que hacer es analizar las principales cifras que describen esta. Para comenzar habría que decir que la IED española en esta clase de países supuso entre los años 1992 y 2003 un 36% del total (UNCTAD,2005). Aunque aparentemente este porcentaje es significativo (durante estos años la IED mundial en estos mismos países fue de tan solo un 27%) cuando profundizamos un poco más en estos datos podemos observar que la realidad que reflejan es distinta. Si dejamos a un lado la inversión española en países del Este de Europa (que supone un poco más del 20% de esta inversión en países en vías de desarrollo) y nos centramos en África, Asia, Oceanía y Latinoamérica, se puede apreciar que la distribución fue muy desigual. Más del 90% de esta inversión fue a parar a los países latinoamericanos concentrándose esta en cuatro países: Brasil (32%), Argentina (28%), México (16%) y Chile (10%), de modo que ellos acapararon el 86% de la IED directa de España en esta zona del mundo durante el periodo comprendido entre 1993 y 2007. La IED en los PVD asiáticos y en África fue de un 4% cada una destacando dos países, China que obtuvo casi la cuarta parte de la inversión en el área y Marruecos que abarcó más de la mitad la IED española en su continente (Egipto y Sudáfrica están inmediatamente detrás con un poco más de un 13% cada una de ellas). De este modo, casi un 82% de la inversión española en PVD asiáticos, africanos y de Oceanía se ha centrado durante los últimos 15 años en seis naciones, cuatro de las cuales (las latinoamericanas) son de renta media alta (World Bank, 2007) y la otras dos (Marruecos y China) de renta media baja. Las naciones más pobres están, por tanto, bastante huérfanas de inversión española. Especial mención hay que hacer a nuestra reducida inversión en países más pobres de Asia y Oceanía. Mientras que la inversión durante el mismo periodo en estas naciones supuso un 16% del total mundial, la nuestra se encuentra entre el 1 y el 2%.

Una vez vista la distribución internacional de nuestra IED en los países en vías de desarrollo convendría también estudiar en qué sectores se está realizando esta misma inversión. En términos generales, los sectores que mayor IED han hecho en España son la banca, seguida por las telecomunicaciones (las dos tienen un porcentaje que ronda una quinta parte del total) y en tercer lugar las inversiones en producción y distribución eléctrica y gas (cuyo porcentaje sobre el total es de un 8%). Esto tiene, evidentemente, una relación directa con las principales multinacionales

³Salvo que se indique lo contrario, los datos que se han utilizado para realizar este capítulo provienen de DataInvex, las estadísticas de inversión española en el exterior de la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

españolas. Por un lado, los dos grandes grupos bancarios españoles, Santander Central Hispano y BBVA Argentaria se encuentran en los puestos 16 y 34 dentro del ranking de la UNCTAD de empresas transnacionales financieras. Mientras que Telefónica, Endesa y Repsol YPF se encuentran respectivamente en los lugares 35, 87 y 83 del ranking de principales empresas transnacionales según su índice de internacionalización. Las altas cifras que manejan este conjunto de empresas son las que inclinan el porcentaje de inversiones a estos sectores en las cifras globales de inversión en esta clase de países.

Porcentajes por algunos grupos de productos con respecto al total de cada área (las cifras entre paréntesis son con respecto al total de la IED española)				
	TOTAL	Latinoamérica	África	Asia y Oceanía
PESCA Y ACUICULTURA	0,13	0,16	4,36 (32,36)	0
EXTRACCION CRUDOS PETROLEO Y GAS NATURAL	3,93	13 (92,25)	4,70	0,20
INDUSTRIA DEL TABACO	1,10	0,60	35,60 (31,91)	0,01
INDUSTRIA QUIMICA	5,4	3,48	2,02	1,83
FABRICACION OTROS PROD.MINERALES NO METÁLICOS	4,64	2,01	20,03	13,48
PRODUC.Y DISTRIB.ENERGIA ELECTRICA, GAS	8,25	10,42	1,09	4,99
COMERCIO MAYOR E INTERMED.COMERCIO	6,06	1,93	1,05	3,33
TELECOMUNICACIONES	17,6	22,69	6,09	1,26
BANCA Y OTROS INTERM.FINANCIEROS	20,59	19,97	0,48	17,25

Fuente: Datainvox

Las inversiones en África tienen algunas diferencias con respecto a las de la inversión extranjera general. Por un lado se observa como en el periodo estudiado (desde 1993 a 2007) más de una tercera parte de la IED española que tuvo como destino estos países (un 36% en concreto) se llevó a cabo en la industria del tabaco. Sin embargo, esta inversión se centró en un único país, Marruecos y en dos años concretos, 2003 y 2006 y es debida a la compra de Regic des Tabacs du Maroc por parte de Altadis (un 80% en 2003 y el restante 20% en 2006)⁴. La fabricación de bienes con productos minerales no metalúrgicos supuso un 20% de la inversión en esta zona, mientras que el sector de la distribución eléctrica no tuvo ninguna importancia superando escasamente el 1% de las inversiones. El sector de las telecomunicaciones también tuvo una importancia reducida (al menos si lo comparamos con la quinta parte que supone de la IED española global) de un 6% que

⁴Esta empresa tiene concedido el monopolio del Estado marroquí para la importación y distribución mayorista de tabaco manufacturado hasta 2010. (www.elEconomista.es 1/08/2006)

además se centra en su totalidad en un único país (Marruecos) y la banca española prácticamente no ha invertido en este continente y más de las cuatro quintas partes de sus inversiones han sido realizadas en Marruecos. Este país, además, tiene la práctica totalidad de las inversiones realizadas en otros sectores como la de extracción de minerales no metalúrgicos, la industria de papel o el transporte terrestre. Por último, es importante reseñar como a pesar de que África solamente recibe un 2% de la IED española, en la pesca y la acuicultura las inversiones en este continente suponen una tercera parte del total lo que supone un porcentaje muy elevado con respecto a la media de las inversiones en otros lugares. Más de un ochenta por cien de esta inversión se realiza en un solo país, Namibia y otro diez por cien se reparte entre Angola y Mozambique.

En Latinoamérica, sin embargo, la estructura de la IED se corresponde en mayor medida a la que podemos observar en términos generales ya que viene marcada, sobre todo, por las grandes empresas transnacionales españolas. De hecho, de las 9 principales filiales de empresas nacionales en los sectores de la industria, los servicios y las finanzas, 7 están en latinoamérica: Repsol YPF en Argentina, Telefónica de España y Santander Central Hispano en Brasil, Enersis y Endesa en Chile y Santander Central Hispano y BBV-Provursa en México (que son a su vez, como ya hemos indicado, los países que concentran la práctica totalidad de la inversión española en esta parte del continente americano). Es lógico entonces que el porcentaje que supone la extracción de petróleo en Latinoamérica sea de un 13% ya que más del 90% de la IED española en este sector se concentra en este continente. Además, como cabría esperar, el 87% de esta inversión en extracción de crudos se ha realizado en un solo país, Argentina. En cuanto a la producción y distribución eléctrica, esta supone un 10% del total. Brasil, México y Chile concentran las tres cuartas partes de esta inversión, destacando Chile que, a pesar de recibir tan solo una décima parte de la IED española en la zona, concentra más de una tercera parte de esta clase de inversión. En cuanto a las telecomunicaciones y la banca los porcentajes que tienen se encuentran en la totalidad de la zona entre entre el 20 y el 25% del total, muy cercano al que se da en las cifras totales. Ahora bien, esta inversión también se concentra en algunos de los países ya reseñados. Brasil tiene más de la mitad de la inversión en telecomunicaciones y casi dos quintas partes de la realizada en banca. México tiene una tercera parte de la inversión bancaria lo que sumado al porcentaje brasileño alcanza entre los dos países más de las dos terceras partes del total. Como se puede observar de lo indicado, las grandes cifras de la IED española en estas áreas viene determinada por la presencia de las filiales de las grandes empresas transnacionales españolas.

Cabe añadir a estas cifras como este área geográfica concentra la práctica totalidad de la IED

española en las ramas de selvicultura y explotación forestal, en la extracción de minerales metálicos y en la extracción de crudos y petróleos. En los dos primeros Argentina recibe alrededor de las dos terceras partes de esta inversión total y en el último, ya hemos indicado como casi alcanza el 90%. También absorbe este área unas tres cuartas partes de la IED española en las industrias textiles, de cuero, calzado, marroquinería y de transporte aéreo (la totalidad del cual se encuentra en Argentina). Por último, concentra más de la mitad de la inversión española en sectores como captación, depuración y distribución de agua (sector que invierte dos terceras partes del total latinoamericano en Chile), agricultura, ganadería y caza, madera, corcho y cestería, refino de petróleo y transporte marítimo.

En cuanto a la inversión en Asia y Oceanía, ya se ha nombrado que sus cifras son similares a las que ha recibido África y ya hemos visto como la principal nación receptora de esta inversión ha sido China. En cuanto a la distribución por sectores difiere de la media española. Mientras que la banca mantiene un porcentaje de IED cercano al 20%, el sector de las telecomunicaciones prácticamente no ha invertido en esta zona del mundo. La fabricación de vehículos de motor supone una quinta parte de la inversión en este área y tal como pasaba en África, la fabricación de productos minerales no metálicos también supone un porcentaje por encima del diez por cien. Por último, casi la mitad de la IED española en extracción de carbón se concentra en esta región y supone más de un 10% de la inversión de la inversión total que recibe.

2.c.- Políticas de ayuda a la IED

Como se ha observado hasta el momento, las grandes cifras de la IED española en el exterior y en especial en los países más pobres, vienen marcadas sobre todo por la inversión que realizan las empresas transnacionales españolas. Sin embargo como ya se ha visto existe multitud de pequeñas y medianas empresas que están internacionalizándose no solo a través del incremento de sus exportaciones, sino también realizando inversiones en el exterior con unos objetivos similares a los de las grandes empresas. Estas también están colaborando en que el fenómeno de la internacionalización de la actividad sea cada día más algo habitual en la empresa española. De hecho, se calcula que el número de empresas españolas con inversiones en el exterior se acerca a las 2.000 y la mayoría de ellas son PYMEs. Para ellas existen una serie de instrumentos que, ofrecidos por diversas entidades públicas, intentan facilitar y promocionar que se realicen estas inversiones. La tipología de este tipo de ayudas es variada y mostramos aquí una muestra representativa (aunque no exhaustiva) de las posibilidades que tiene una PYME que quiera expandirse al exterior..

1. Ayudas que pretenden únicamente promocionar la exportación (En especial el Fondo de ayuda al Desarrollo, FAD).
2. Programas que intentan promocionar la inversión en otros países. Suelen colaborar en las fases preliminares o de desarrollo de los proyectos. La mayoría no realizan ninguna distinción según el país en el que se va a realizar la inversión aunque en algún caso existen países preferentes (Los contenidos en el Plan Integral de Desarrollo de Mercados, PIDM: Argelia, Brasil, China, Corea, EE.UU., India, Japón, Marruecos, México, Rusia y Turquía, en un caso y los países ACP en otro) Los programas de esta índole que tiene el ICEX son: El Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI), el de Prospección de Inversiones en el Exterior (PROSPINVER) del ICEX y las actividades en el marco del acuerdo ICEX-CDE. COFIDES tiene unos Fondos para el Fomento de la Inversión en España que colaboran en la inversión de las empresas españolas a través de participaciones en capital o de préstamos a medio o largo plazo. La mayoría de ellos van destinados a países en vías de desarrollo centrándose algunos en zonas geográficas como los países ALA o los ACP (estos programas de financiación se llevan a cabo en colaboración con instituciones comunitarias), mientras que otros se especializan en sectores determinados como el turismo o el medioambiental.
3. Ayudas para favorecer la consecución de contratos en concursos y licitaciones internacionales. (Fondo de Ayuda Integral a Proyectos -FAIP- Programa de Acceso a Mercados Multilaterales -PAMU-)
4. Programas que potencian la implantación comercial de empresas españolas en el exterior a través de la creación de filiales o sucursales. El Plan de Implantación en el Exterior PIE financia mayores porcentajes de la acción cuando se realiza esta en países del PIDM y un porcentaje superior cuando son países del África Occidental (Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Camerún, Costa de Marfil, Chad, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, GuineaEcuatorial, Guinea Bisau, Liberia, Malí, Mauritania, Níger, Nigeria, República del Congo, Senegal, Sierra Leona, Togo)
5. Financiación para la promoción tecnológica internacional concedidas por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial. Dentro de esta financiación existe una línea específica para América Latina que se denomina Iberoeka en la que participan 19 países de América Latina, junto con España y Portugal. La Unión Europea también tiene el programa PRO-INVEST que tiene la misma finalidad.

6. Por último, el CESCE asegura los impagos que se puedan producir por exportaciones y el riesgo de perder lo invertido en el exterior por problemas de inseguridad política en los países de destino.

Si hubiese que resumir las características generales que tienen estas ayudas podríamos afirmar que salvo excepciones arriba señaladas, la no distinción sobre los países destinatarios en cuanto a renta per cápita de los mismos, puede llevar a que estas ayudas tiendan a favorecer las inversiones en los países de renta media alta en los que ya se invierte mucho en la actualidad (de hecho algunos favorecen la inversión en los denominados países PIDM en los que están incluidos los principales receptores de la IED española en PVD). Otra de las características es que estas ayudas no aparecen ligadas en ningún caso a las consecuencias que pueda tener la inversión sobre el país que la recibe. Al ser el objetivo general el apoyo a la internacionalización de la empresa española (o europea si se trata de ayudas de la Unión Europea) Este aspecto no se tiene en cuenta. De hecho, muchas de ellas están destinadas a etapas de la internacionalización que se encuentran (como vimos en el segundo apartado del artículo) entre las que no tienen porqué beneficiar al desarrollo del país receptor (comercialización o consecución de concursos, concesiones administrativas, contratos o licitaciones).

3.- Conclusiones

3.a.- Comercio

En términos globales el comercio entre España y las cuatro zonas geográficas analizadas, con las matizaciones relativas al grado de desarrollo existente entre los países, representa un 15.84% en relación a las exportaciones españolas y el 29.11% en cuanto a las importaciones procedentes de estos países. A la vista de estos datos no parece que las exportaciones españolas vayan a representar un impulso determinante en cuanto al desarrollo de estos países, sin embargo cabría distinguir dos niveles, por un lado las relaciones comerciales con los países africanos y los países Latinoamericanos, mientras que en un segundo nivel se encontrarían las relaciones con los países asiáticos y el continente oceánico.

En relación a los países africanos cabe señalar que la existencia de Acuerdos Comerciales debería hacer que la sensibilidad hacia estos países fuera mayor. A la vista del estudio efectuado hemos detectado que las relaciones comerciales en general son escasas, se debería potenciar el comercio con el fin de incrementar el volumen de transacciones en la mayoría de países que forman el África subsahariana, además el comercio con estos países, en concreto las importaciones africanas procedentes de España, es fundamentalmente intensivo en mano de obra, siendo estos productos sensibles de competir con la industria nacional, en este sentido, los acuerdos comerciales con estos

países deberían vigilar los efectos estrangulamiento que podrían surgir a consecuencia de sustituir la producción nacional por los productos importados.

En cuanto a los países latinoamericanos, se ha visto que las exportaciones españolas hacia estos países se encuentran más diversificadas, pudiendo actuar en algún caso como impulsor de las economías nacionales. En relación a las importaciones, son los productos energéticos los que incrementan en mayor medida el porcentaje de bienes procedentes de estos países. Estos productos están controlados, con frecuencia, por empresas multinacionales algunas de las cuales son españolas.

Cabe destacar que las iniciativas nacionales en materia de desarrollo que son llevadas a cabo obedecen a las que figuran en el Plan Director de la Cooperación Española, las cuales se ajustan al cumplimiento de los objetivos del milenio, son por tanto, propias del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación. Los Acuerdos Comerciales que regulan el comercio entre España y los países en vías de desarrollo son de ámbito comunitario y es la Unión Europea la que establece las normas.

Respecto al resto de países en vías de desarrollo, aquellos pertenecientes al continente asiático y oceánico, los vínculos comerciales con España no parece que puedan contribuir al desarrollo económico de los mismos, es más, tal y como se ha señalado anteriormente, las relaciones comerciales obedecen a razones estratégicas relacionadas con la energía o con las ventajas de los menores costes de producción.

3.b.- IED

Como ya se ha comentado, la mayoría de los analistas coinciden en que la Inversión privada exterior puede ser un factor importante a la hora de colaborar en el desarrollo de un país más pobre. Sin embargo para que esto suceda no sirve cualquier clase de inversión ni cualquier país tiene la capacidad necesaria para absorber los efectos positivos que podría proporcionar la IED recibida. Solo va a resultar positiva la IED para el país receptor en los casos en los que esta se realiza combinando la utilización de una parte importante de recursos locales y de una mano de obra que resulta beneficiada por la formación que recibe y que luego puede utilizar para el desarrollo de actividades económicas locales y atrayendo (que no el rechazando) nuevas inversiones para el país. Por otro lado, el país deberá cumplir con unas condiciones adecuadas que se resumen en contar con unos trabajadores y con unas empresas lo suficientemente formados y desarrolladas para que puedan aprovechar los conocimientos que provienen de las empresas extranjeras y los traduzcan en avances para los negocios y las empresas locales.

Como se ha observado, España es ya una potencia mundial en cuanto a IED. Los destinos preferentes de esta son los países más ricos, lo que está dentro de la tónica general ya que las empresas españolas han buscado en su mayoría el crecimiento y su diversificación por mercados, aprovechando las ventajas comparativas que ya tienen en su mercado interno (Pastors Pérez, 2007).

Además, la mayoría sigue una implantación progresiva que parte de la comercialización de los productos para seguir luego con la implantación de la empresa en el mercado. Por todo ello cuando deciden invertir internacionalmente suelen buscar aquellos lugares en los que puedan lograr mayores retornos de su inversión y pueden encontrar mercados en los que aprovechen mejor estos conocimientos y destrezas ya acumulados, lo que sucede con mayor frecuencia cuando se invierte en esta clase de países. El porcentaje de inversiones en países menos desarrollados parece alto, pero cuando las cifras se estudian con mayor detenimiento se puede observar cómo realmente la IED española se centra en unos pocos países y apesar de que el número de empresas que han emprendido la internacionalización no ha dejado de crecer, son unas pocas las que acaparan las grandes cifras de la inversión en estas naciones (algunas de ellas han logrado obtener la mitad de sus beneficios en esta región, Santiso Guimaras, 2007). Estos países son, en su mayoría, o bien los más grandes o bien los que mayores niveles de desarrollo tienen, por lo que el mercado es más parecido al español y se pueden aprovechar mejor las ventajas competitivas que se tienen.

Se constata por tanto que, los países más necesitados de inversiones para su desarrollo, son precisamente aquellos en los que las empresas españolas menos han entrado. En los casos en los que se ha hecho esto (como en algunas zonas de África) tienen importancia sectores cuyo peso relativo en la IED española es reducido (como la pesca o la explotación minera) y que al centrarse en la explotación de recursos locales, tienen menores efectos positivos sobre la nación receptora. Por ello podemos afirmar que no solo la inversión en los países más necesitados es residual, sino también que en un porcentaje más elevado que la media se hace para entrar en actividades extractivas con pocos efectos positivos sobre la posición del país. Cabría preguntarse, sin embargo, si las inversiones de las grandes empresas en los países latinoamericanos más importantes o en Marruecos están siendo positivas para el desarrollo de los mismos. No existen estudios sobre las consecuencias de estas inversiones desde este enfoque de las consecuencias para el desarrollo. De una manera intuitiva podríamos pensar que los efectos sobre la balanza de pagos serían más bien negativos, debido especialmente a la repatriación de beneficios o a la transferencia de estos a partir de compras a la central en España. Otro efecto negativo que parece derivarse de estas grandes inversiones es que la mayoría de ellas no han sido nuevas, sino compras de empresas que ya funcionaban. De este modo, más que una aportación al desarrollo con nuevos fondos y negocios, se trata de un cambio de titularidad de la propiedad. En el sentido contrario podría pensarse que el país gana en cuanto a eficiencia ya que se trata (en general) de empresas experimentadas y con unas ventajas competitivas claras en nuestro país, que se llevan consigo todos los conocimientos acumulados que tienen. Estaría por ver, sin embargo, qué ha sucedido con: la inversión ¿La atraen o

han reducido la misma en el país? La competencia ¿la han incrementado o la han reducido debido al gran tamaño de estas empresas y a su posición dominante? La formación de los trabajadores ¿Lo que aprenden estos empleados puede realmente transferirse a las otras empresas nacionales? Y la transferencia de tecnología y conocimientos ¿Podrán aprovecharse otros sectores de ellas? Difícilmente podemos contestar a estas preguntas sin un estudio detallado que investigase estos aspectos de la inversión.

En cuanto a las ayudas que realiza el sector público para potenciar la IED española en el exterior, cabe reseñar que están destinadas esencialmente a las PYMEs, lo que en una nación en la que la práctica totalidad del sector empresarial se incluye en esta categoría entra dentro de lo lógico. La administración pretende promocionar la empresa española y facilitar su adaptación al entorno de competencia global en el que nos encontramos. Es por ello que no se fijan en las consecuencias que pueden tener las inversiones en los lugares en los que se realizan sino los que pueden tener tanto en nuestras empresas como en el crecimiento de nuestro propio país.

A la hora de establecer recomendaciones tres serían las principales que creemos habría que tener en cuenta a la hora de que nuestra IED tuviese los efectos deseados sobre el desarrollo de los países más pobres y no sirviese únicamente para incrementar los ingresos y los beneficios de las empresas y españolas y sus dueños. Por un lado habría que realizar alguna investigación más profunda en cuanto a las consecuencias reales que sobre el desarrollo de las naciones receptoras de la inversión española, especialmente de la que realizan las grandes empresas. Investigaciones sobre sus consecuencias sobre la economía española han sido ya realizadas (Durán; Hoyo; Cendejas; Llorente; Monjas y Úbeda, 2007) pero no parece interesar analizar de una manera seria cuáles son las consecuencias reales sobre los más necesitados en los países pobres. Por otro lado, visto que las inversiones en los países más necesitados de ellas son mínimas, cabría efectuar alguna línea de ayuda que fuese destinada específicamente a esta clase de países y que exigiesen una serie de requisitos que pudiesen garantizar mínimamente algunos efectos positivos sobre su desarrollo. Parece evidente que esta clase de ayudas deberían realizarse de una manera bilateral para que la empresa que va a colaborar realmente en el desarrollo de un país pobre recibiese unas compensaciones adecuadas que le compensasen esta apuesta en lugar de invertir en destinos más seguros. Por último, en esta misma línea habría que potenciar más aquellas clases de inversión que mayores consecuencias positivas tienen sobre el desarrollo. De este modo, habría que hacer hincapié en que la internacionalización de la empresa española le ayudase a esta a utilizar recursos locales y a tener una relación más fluida con el entorno empresarial del lugar en el que se aposenta.

Esto no tiene porqué ser negativo para la empresa española ni para nuestra economía, pero puede resultar determinante para producir el crecimiento económico deseado en las naciones menos adelantadas.

Bibliografía

- AGOSIN, MANUEL R; MAYER, RICARDO (2000): *Foreign Investment in Developing Countries. Does it Crowd in Domestic Investment?* UNCTAD Discussion Papers n° 146, Geneva.
- BLOMSTRÖM, MAGNUS; KOKKO, ARI (1997): *How Foreign Investment Affects Host Countries*, Policy Research Working Paper 1745, Washington, The World Bank, International Economics Department, International Trade Division.
- BUISÁN GARCÍA, MARIO; ACEÑA MORENO, FERNANDO (2007): “Estrategias de internacionalización de la PYME española: una visión desde el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión (PAPI)”, *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, n° 839, Nov-Dic 2007, pág: 55-64, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- BUISÁN GARCÍA, MARIO; ESPINOSA MALO, ESTER (2007): “Una aproximación al perfil de la empresa española internacionalizada: datos y reflexiones”, *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, n° 839, Nov-Dic 2007, pág: 9-21, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- DEHESA DE LA, G. (2003). *Globalización desigualdad y pobreza*. 1ª Edición, Barcelona, Alianza Editorial.
- DURÁN HERRERA, JUAN JOSÉ; HOYO BERNAT, JUAN del; CENDEJAS BUENO, JOSÉ LUIS; LLORENTE ALVÁREZ, JESÚS GUILLERMO; MONJAS BARROSO, MANUEL; ÚBEDA MELLINA, FERNANDO (2007): “Inversión directa en el exterior, crecimiento económico y exportaciones de la economía española”, *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, n° 839, Nov-Dic 2007, pág: 35-54, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- GARCÍA, CLARA (2006): “Cómo hacer para que la inversión directa contribuya al cumplimiento de los objetivos del milenio” en *Olivié, I; Sorroza, A. Más allá de la ayuda. Coherencia de políticas económicas para el desarrollo*, Pág: 173-221, 1ª Edición, Barcelona, Editorial Ariel S.A.
- GUILLÉN, MAURO F; GARCÍA CANAL, ESTEBAN (2007): “La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática”, *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, n° 839, Nov-Dic 2007, pág: 23-34, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- ICE (2005) *Estadísticas del comercio exterior de España por sectores económicos, África*, Boletín Económico de ICE, n° 2857, 2005, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- (2007): *El sector Exterior en 2006*. Boletín Económico de ICE, n° 2916, 2007, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.
- ICEX (2007): *Apoyos financieros públicos a la implantación e inversión de la empresa española en el exterior*, Madrid, Instituto Español de Comercio Exterior.
- KRUGMAN, PAUL R; OBSTFELD, MAURICE. (1994): *Economía Internacional. Teoría y política*, 2ª edición, Madrid, McGraw-Hill
- KRUGMAN P. Y VENABLES A. (1995) “Globalization and the inequality of nations”, *The quarterly journal of economics*, vol CX.
- LALL, SANJAYA; NARULA, RAJNEESH (2004): *FDI and its role in economic development: Do we need a new agenda?*, MERIT, Infonomics Research Memorandum series, 2004-19, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology
- LINDERT, PETER H. (1994): *Economía Internacional*, 1ª Edición, Barcelona, Editorial Ariel S.A.
- MARIN A.(2005). *El futuro de las relaciones entre la Unión Europea y África Subsahariana: Cotonu y los Acuerdos de Asociación Económica*, n° 6/2005, Madrid, Real Instituto Elcano.
- MEIER, GERALD M. (1995): *Leading issues in economic development*, 6th Edition, Oxford, Oxford University Press
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y DE COOPERACION, *Plan director de la*

Cooperación Española 2005-2008.

MOLD A. (2007), *¿Retirada de último momento? Evaluaciones, opciones y alternativas a los acuerdos de Asociación Económica (AEE)*, nº 33/2007, Madrid, Real Instituto Elcano.

PASTORS PÉREZ, DAVID de (2007): “Algunos casos de estrategias de internacionalización: la influencia del entorno genérico del sector y las claves de la cadena de valor”, *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, nº 839, Nov-Dic 2007, pág: 75-88, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.

SAGGI, CAMAL (2000): *Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer. A survey*, Policy Research Working Paper 2349, Washington, The World Bank, Development Research Group.

SANTISO GUIMARAS, JAVIER (2007): “La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos”, *La internacionalización de la empresa española: ICE Información Comercial Española*, nº 839, Nov-Dic 2007, pág: 89-102, Madrid, Ministerio de Economía y Hacienda.

SECRETARÍA DE ESTADO DE TURISMO Y COMERCIO, MINISTERIO DE INDUSTRIA, STEINBERG, F. (2006) “Comercio y crecimiento” en *Olivié, I; Sorroza, A. Más allá de la ayuda. Coherencia de políticas económicas para el desarrollo*, Pág: 47-92, 1ª Edición, Barcelona, Editorial Ariel S.A.

(2007): *El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?* nº 95/2007, Madrid, Real Instituto Elcano.

STIGLITZ J. (2002). *El malestar en la globalización*. 1ª Edición, Madrid, de. Taurus

TURISMO Y COMERCIO (2007): *DataInvex, Estadísticas de inversión española en el exterior*, <http://datainvex.comercio.es>

TODARO, MICHAEL T. (1997): *Economic development*, 6th Edition, London, Longman.

UNCTAD (2005): *World Investment Directory on line. Country profiles: Spain*,

"<http://www.unctad.org/>

(2007): *World Investment Report, 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*. 1st Edition, New York and Geneva, United Nations Publications.

WINTERS L.A. (2004). “Trade liberalisation and economic performance: an overview”. *The economic journal*, vol 114, F4-F21.

WORLD BANK (2007): *World Development Report 2008: Agriculture for Development*, 1st Edition, Washington DC, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank