



V Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española

V Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española

Hacia una mejor inserción internacional de la economía española

Federico Steinberg - Alfredo Arahetes - Informe 17 | Octubre 2014

Real Instituto Elcano - Madrid - España
www.realinstitutoelcano.org

Federico Steinberg

Investigador principal de Economía y Comercio Internacional del Real Instituto Elcano y profesor del Departamento de Análisis Económico de la Universidad Autónoma de Madrid

Alfredo Arahetes

Profesor ordinario de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE), Universidad Pontificia de Comillas, e investigador senior asociado del Real Instituto Elcano

El Real Instituto Elcano es un *think-tank* español de estudios internacionales y estratégicos que analiza el mundo desde una perspectiva española, europea y global.

El Real Instituto Elcano nació en 2001 como una fundación privada, bajo la presidencia de honor de S.A.R. el Príncipe de Asturias. Su Patronato está compuesto por figuras destacadas de la vida española vinculadas a la política exterior, los representantes de las grandes empresas que hacen posible el funcionamiento del Instituto, así como los ministros de Asuntos Exteriores y de Cooperación, Defensa, Educación, Cultura y Deporte, y Economía y Competitividad.

Los informes Elcano, cada uno de ellos fruto de la reflexión de un amplio grupo de trabajo de especialistas que representan a diferentes ámbitos y visiones de la sociedad, responden a la necesidad de aportar propuestas concretas a temas relevantes para la política exterior española.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	7
INTRODUCCIÓN	15
ANÁLISIS	23
• Primera parte: el nuevo mapa de internacionalización de la economía española	25
• Segunda parte: los retos del sector exterior español	41
CONCLUSIONES	55
NOTA METODOLÓGICA	61
BIBLIOGRAFÍA	77
ANEXO	83

AGRADECIMIENTOS

Los autores desean expresar su agradecimiento a todas las personas que han colaborado con el desarrollo de este proyecto desde su nacimiento hace ya nueve años. En particular, desean dejar constancia de la valiosa contribución de Emilio Lamo de Espinosa, impulsor del Índice, y de Paul Isbell, coautor de las primeras tres ediciones. Charles Powell, Fernando Fernández, Henrik Lumholdt, Guillermo de la Dehesa, José María Marín Quemada, Enrique Alberola, Gonzalo Escribano, Miguel Otero-Iglesias y María Solanas aportaron valiosos comentarios a las distintas ediciones. Los investigadores de la Facultad de CCEE y EE (ICADE) de la Universidad Pontificia Comillas –Lourdes Fernández, Robert Robinson y Raquel Redondo– colaboraron en esta edición en la sistematización de la información estadística y la preparación de los diversos radares, mientras que Carlos Martínez de Ibarreta elaboró el modelo de gravitación.

RESUMEN EJECUTIVO



RESUMEN EJECUTIVO

Este Informe Elcano presenta la quinta versión del índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española. Además de trazar el nuevo perfil de la interdependencia económica de España en 2013, presenta un diagnóstico de los problemas del sector exterior, así como propuestas para superarlos.

El índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española

El índice o radar Elcano, que se viene elaborando desde 2005, se configura a partir de dos elementos: un índice de interdependencia económica (construido con datos de comercio de bienes y servicios, flujos y stocks de inversiones directas y flujos bancarios transfronterizos) y un índice de riesgo económico y político para todas las demás economías del mundo. Ambos índices permiten configurar un mapa –o radar– de oportunidades y riesgos estratégicos, que refleja la importancia y nivel de riesgo de los 35 países del mundo con los que la economía española mantiene relaciones económicas más intensas. De esta forma, como muestra la Figura 1, cada uno de los países se sitúa en una de las siguientes categorías:

- **Socios fundamentales:** países con los que existe un alto grado de interdependencia económica y que presentan bajos niveles de riesgo. Se trata de países con los que hay que mantener el intenso entramado de relaciones económicas existentes.
- **Oportunidades estratégicas:** países con menores niveles de interdependencia y bajos niveles de riesgo. Se trata de países con los que hay que intentar intensificar las relaciones económicas.
- **Retos estratégicos:** países con diversos grados de interdependencia y mayores niveles de riesgo. Son países con los que existen oportunidades para intensificar las relaciones económicas pero a los que hay que estar muy atentos, ya que pueden evolucionar tanto hacia mayores como hacia menores niveles de riesgo.
- **Riesgos en potencia:** países con grados de interdependencia medios o bajos y con muy altos niveles de riesgo. Son países con los que sería mejor reducir las relaciones económicas existentes a menos que éstas generen una rentabilidad muy elevada que compense el riesgo.
- **Riesgos estratégicos:** países con altos niveles de interdependencia y también elevados niveles de riesgo. Son socios económicos poco deseables con los que urge reducir las relaciones económicas.

Figura 1. Radar genérico de los riesgos y oportunidades estratégicas



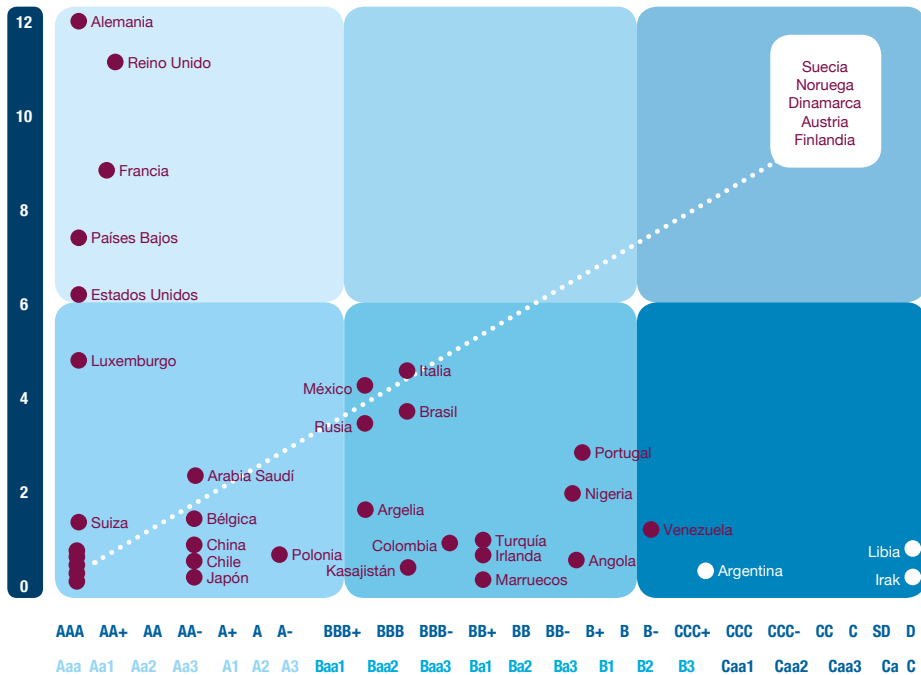
Como ya se hiciera en ediciones anteriores, esta quinta versión del índice también incorpora radares específicos en materia de comercio e inversiones directas, así como un índice de gravedad, que permite comparar la interdependencia real de la economía española con la interdependencia estimada teórico-gravitatoria.

Principales resultados

Los “socios fundamentales” de la economía española a fines de 2013 eran Alemania y el Reino Unido, seguidos por Francia, los Países Bajos y EEUU (Figura 2). En los años anteriores a la crisis el principal socio fundamental había sido el Reino Unido, y así fue incluso hasta el año 2012. Sin embargo, en 2013 Alemania lo sustituyó. Francia, los Países Bajos y EEUU han sido socios fundamentales durante todos los años post-crisis incluido 2013.

En el área de “oportunidades estratégicas” aparece un amplio grupo de países europeos integrado por Luxemburgo, Bélgica, Suiza, Suecia, Austria, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Polonia, así como China, Japón, Chile y Arabia Saudí. Ha desaparecido de esta zona Canadá, que tradicionalmente se encontraba en ella. Oportunidades estratégicas también serían Italia, Portugal e Irlanda, pero por el nivel de riesgo que les ha sido otorgado por la crisis de la eurozona aparecen como retos estratégicos. En cuanto mejoren sus ratings de riesgo volverán a situarse como oportunidades estratégicas para España.

Figura 2. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española, 2013



Los países que se presentan como “retos estratégicos” para la economía española son: tres economías latinoamericanas –Brasil, México y Colombia–; dos del Magreb –Argelia y Marruecos–; Rusia, Turquía y Kazajistán; y dos países de África Subsahariana –Nigeria y Angola–.

Situados como “riesgos en potencia” se encuentran sólo dos países de América Latina –Argentina y Venezuela–, como ha sido habitual a lo largo de casi todas las ediciones del Índice, así como Libia e Irak (exportadores de petróleo). Como en ediciones anteriores, no hay ningún país en la zona de “riesgos estratégicos”.

El análisis de las relaciones comerciales en 2013, cuyo radar y análisis detallado se encuentran en la primera parte del informe, revela que los “socios fundamentales” han sido únicamente tres: Alemania, Francia y el Reino Unido, países con los que existen una elevada intensidad en los intercambios de bienes, servicios y turismo. Rusia se encuentra en la zona de retos estratégicos y el grado de interdependencia comercial alcanzado en 2013 lo situaría como socio fundamental si tuviera un menor nivel de riesgo, algo poco probable dadas las recientes sanciones comerciales de la UE derivadas del conflicto con Ucrania.

Como “oportunidades estratégicas” aparecen un amplio grupo de países de la UE –Italia, Portugal, los Países Bajos, Bélgica, Suecia, Irlanda, Dinamarca, Finlandia y Polonia–, así como EEUU, Suiza, Noruega, China y Arabia Saudí. Como “retos estratégicos”, además de Rusia, aparecen México, Brasil, Colombia, Argelia, Marruecos, la India y Turquía. Los países que presentan mayor riesgo para la economía española en el ámbito comercial –Nigeria, Angola, Kazajistán, Egipto, Gabón, Libia, Venezuela, Irak y Guinea Ecuatorial– son proveedores de energía.

En cuanto a las inversiones directas, cuyo radar y análisis detallado se encuentra más abajo, se ha ampliado el grupo de países considerados socios fundamentales de los tradicionales tres a seis. Encabeza este grupo por primera vez Alemania, y le siguen Luxemburgo, los Países Bajos, el Reino Unido, Francia y EEUU. Especial mención merece Brasil, que tiene una relación inversora con España mayor que EEUU, aunque con mayores niveles de riesgo. Se conserva, con ligeras variaciones al alza, el grado de interdependencia con un amplio grupo de países que son oportunidades estratégicas: Suiza, Bélgica, Austria, Suecia, Dinamarca, la República Checa, Polonia, Canadá, China, Japón, Hong Kong, Emiratos Árabes y Arabia Saudí. En retos estratégicos se han situado países que cabe agrupar en tres grupos: (1) de la eurozona afectados en su nivel de riesgo por la crisis –Italia, Portugal e Irlanda–; (2) un amplio grupo de países de América Latina –Brasil, México, Uruguay, Perú, Colombia y Panamá–; y (3) Rusia y Argelia. Como es tradicional desde antes de la crisis, en riesgos en potencia sólo se encuentran Argentina y Venezuela.

Por lo tanto, en el contexto de la Gran Recesión, España ha continuado siendo una economía muy abierta y ha ampliado e intensificado sus vínculos comerciales e inversores con el resto del mundo. Aún así, como se analiza en este informe, todavía persisten importantes retos para sacar el máximo provecho de su sector exterior.

Retos del sector exterior

El informe, en su segunda parte, plantea los principales retos que enfrenta el sector exterior español y propone tres líneas de actuación interconectadas para enfrentarlos. La primera es la necesidad de diseñar una nueva política industrial destinada a aumentar la participación de la producción de manufacturas e inputs industriales intermedios en el PIB y en ellos el empleo, así como de insertar a la economía española en los eslabones de mayor valor añadido de las cadenas de suministro globales.

Lograrlo no requiere la promoción de campeones nacionales, sino de políticas horizontales que complementen la acción del mercado, permitan resolver

problemas de coordinación entre los agentes privados y aumenten la complejidad tecnológica y el valor añadido de la producción (y la exportación). Por lo tanto, las actuaciones deben concentrarse en la promoción de actividades de I+D, la formación del capital humano (en especial la formación en lenguas extranjeras), el apoyo al emprendimiento empresarial, los incentivos para la atracción de inversiones, la reducción de los costes energéticos, los incentivos fiscales para atraer talento y la mejora y diversificación de las fuentes de financiación para las empresas.

La segunda línea de actuación pasa por conseguir aumentar el tamaño medio de la empresa española como estrategia para aumentar el volumen y el número de empresas exportadoras, así como su productividad. Está ampliamente constatado que cuanto mayor es una empresa mayor es su productividad y más probabilidades tiene de exportar. Esta observación general también es aplicable a las empresas españolas que, cuando tienen más de 250 trabajadores son tan (o a veces más) productivas que sus homólogas estadounidenses o alemanas. Asimismo, se constata que en España el 90% de las empresas de más de 200 trabajadores exporta, mientras que sólo el 25% de las empresas de menos de 20 trabajadores tiene actividad internacional. El cuello de botella para aumentar las exportaciones es, por tanto, el tamaño de la empresa: en España la empresa media es demasiado pequeña (lo que hace que el 0,2% de las empresas exportadoras sean responsables de casi el 60% de las exportaciones), lo que requiere impulsar reformas destinadas a aumentar su tamaño.

Es necesario simplificar la regulación y las trabas legales y administrativas que dificultan el crecimiento de las empresas, utilizar la regulación laboral y los incentivos fiscales para facilitar las fusiones y adquisiciones entre empresas y apoyar financieramente a las PYMES para que puedan aumentar su tamaño mediante la internacionalización. Estas medidas deben complementar las acciones de apoyo a la internacionalización que desde hace años vienen poniendo en marcha distintas agencias especializadas de la administración española para apoyar financiera y técnicamente la internacionalización de las medianas empresas.

La tercera línea de actuación pasa por mejorar la acción económica exterior española. En muchos aspectos, sobre todo los de la política comercial y de acuerdos bilaterales de inversión, que está transferida a la UE, esto pasa por moldear las políticas de la Unión hacia terceros países para que reflejen mejor los intereses españoles. Esto no es sencillo porque España ha perdido poder e influencia en Europa con la crisis, pero no cabe duda de que la principal baza que tiene la sociedad española para hacer oír su voz en la globalización y en los organismos y foros de gobernanza económica internacional es a través de la UE. Por ello, además de lograr que las posiciones negociadoras europeas reflejen lo

máximo posible los intereses comerciales y financieros españoles, España tiene que apoyar la consolidación de una Europa más fuerte y más unida que actúe con una voz común en la escena internacional dejando de ejercer su poder e influencia de forma fragmentada, como ha sucedido hasta ahora en casi todos los ámbitos. En el ámbito específico del comercio, los nuevos acuerdos preferenciales que está negociando la Unión revisten un importante interés estratégico para España en la medida en que podrían facilitar la diversificación geográfica de las exportaciones más allá de Europa.

Sin embargo, España debe tener muy presente que, aunque Bruselas negocia en nombre de España en estas áreas, la promoción comercial e inversora sigue estando en manos de la administración española. Los bienes y servicios españoles compiten con los de los demás países de la Unión en todos los mercados, lo que hace necesario que España continúe mejorando su diplomacia económica, tanto apoyando a las empresas que quieren abrirse paso en nuevos mercados como acompañándolas para la obtención de grandes contratos. Esto requiere constituir un auténtico sistema de inteligencia económica, coordinado al más alto nivel y que permita tanto hacer frente a situaciones imprevistas que exijan una reacción rápida como construir una relación fluida entre las empresas y la administración que sea mutuamente beneficiosa. Dicho sistema, además, debería facilitar una mejor planificación estratégica de la internacionalización de la economía española, analizando mejor los riesgos y las oportunidades en distintos ámbitos geográficos y contribuyendo a una mejor articulación entre las reformas estructurales y la política industrial. España todavía no cuenta con este sistema porque su proceso de desarrollo e internacionalización ha sido tardío. Pero en un mundo caracterizado por la interdependencia económica y la creciente rivalidad geopolítica, no puede permitirse su ausencia.

En síntesis, la acción económica exterior española tiene que apoyarse en las herramientas que nos brinda nuestra pertenencia a la UE y al euro y centrar sus esfuerzos en conseguir que la Unión (que a día de hoy restringe el margen de maniobra de la política económica española de manera significativa) avance hacia una mayor integración que respete los intereses españoles y tenga una voz más fuerte en el mundo. Sin embargo, al mismo tiempo, la acción exterior española tiene que ser capaz de actuar más allá de la UE porque hay múltiples aspectos en los que no se podrá contar con su apoyo.

INTRODUCCIÓN



INTRODUCCIÓN

Este Informe Elcano analiza los resultados del V índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española. Esta quinta versión del índice actualiza los resultados para el año 2013 de los cuatro anteriores informes.¹ En particular, analiza cómo la crisis financiera y la Gran Recesión que la ha seguido han modificado el perfil de la interdependencia internacional de la economía española, tanto en términos globales como en los ámbitos comercial y de inversiones directas. Además, se sirve de esta herramienta analítica para abordar cuáles son los principales retos vinculados al sector exterior a los que se enfrenta la economía española, tema que se aborda en la segunda parte del informe.

El radar-índice Elcano: interpretación y principales resultados

Al igual que en sus versiones anteriores, el Índice se presenta como un radar o mapa de las oportunidades y riesgos estratégicos a los que se enfrenta la economía española en el contexto de su continuo proceso de internacionalización. Este radar está construido sobre dos componentes fundamentales: (1) un índice de interdependencia económica que expresa la intensidad, desde la perspectiva española, de las relaciones económicas bilaterales entre España y las 35 economías con la que se relaciona de forma más intensa; y (2) un índice de riesgo general –basado en los ratings de las agencias internacionales de calificación– que presentan las economías con las que se relaciona España.² La interrelación entre el índice de interdependencia económica y el índice de riesgo permite construir el radar general, con cinco zonas: “socios fundamentales”, en el área noroeste –países con los que existe un alto grado de interdependencia económica y que presentan bajos niveles de riesgo–; “oportunidades estratégicas”, en la parte sudoeste –países con menores niveles de interdependencia y bajos niveles de riesgo–; “retos estratégicos”, en la zona central del radar –países con diversos grados de interdependencia y mayores niveles de riesgo–; “riesgos estratégicos”, en la zona noreste –países con los que se registran altos niveles de interdependencia y también elevados niveles de riesgo–; y “riesgos en potencia”, en la zona sudeste –países con grados de interdependencia medios o bajos y con muy altos niveles de riesgo– (véase la Figura 3).

¹ Véanse Arahuetes y Steinberg (2009) e Isbell y Arahuetes (2005, 2006 y 2007).

² Para una explicación más detallada del radar y de los índices, véase la nota metodológica al final de este informe y las versiones anteriores del Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española.

Figura 3. Radar general de los riesgos y oportunidades estratégicas



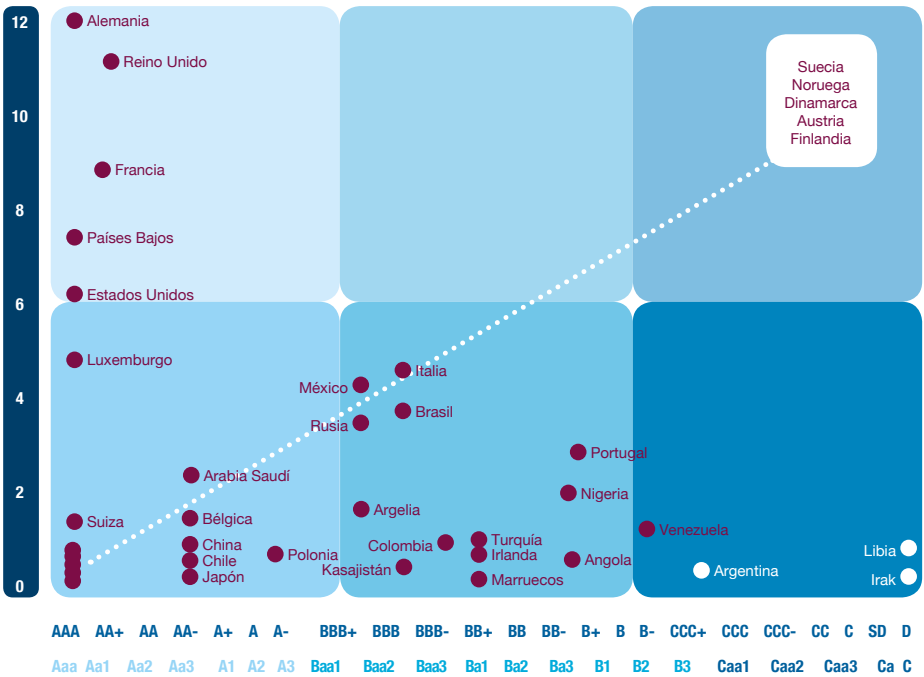
El índice tiene como objetivo principal conocer el grado y tipo de interdependencia económica de España, así como su evolución a lo largo del tiempo. También alerta sobre los riesgos y oportunidades para las empresas españolas en función del riesgo económico y geopolítico que presentan nuestros distintos socios comerciales y financieros. Esta perspectiva proporciona una información directa sobre la trayectoria que sigue la economía española en la construcción de sus relaciones económicas internacionales y es fundamental para orientar las políticas a seguir tanto por las empresas como por los responsables políticos. En unos casos la interdependencia estará basada tanto en relaciones comerciales como de inversiones directas, mientras que en otros en sólo uno de los ámbitos. Consideramos que una economía como la española alcanzará un mayor potencial de desarrollo internacional en la medida que sea capaz de crear un amplio entramado de relaciones económicas bilaterales tanto en comercio como en inversiones directas con un numeroso grupo de países. Además, sería deseable que no hubiese ningún país en las zonas noreste y sudeste del radar (riesgos estratégicos y riesgos en potencia) y que la mayoría se concentrase en las zonas de socios fundamentales, oportunidades estratégicas y retos estratégicos.

Como en la edición anterior, nos ha parecido ilustrativo presentar junto al radar general los radares particulares relativos a los ámbitos del comercio y las inversiones directas. De esta forma, se observará de una manera más clara que

existen países que son oportunidades o retos tanto en el ámbito del comercio como en el de las inversiones directas, mientras que en otros casos lo son sólo en uno u otro ámbito. De igual forma, el análisis de los tres radares permite conocer si la interdependencia construida se ha llevado a cabo con países con bajos o elevados niveles de riesgo. En los casos en los que se verifican relaciones comerciales o de inversión con países de altos niveles de riesgo la explicación más frecuente es que esos países proporcionan productos energéticos, aunque no debe perderse de vista que puede haber casos que presenten altos niveles de rentabilidad esperada que compensen suficientemente los riesgos, o también que sean economías con las que existen lazos estrechos de carácter histórico con los que persisten intensas relaciones aunque los niveles de riesgo sean elevados (por ejemplo, con Argentina y Venezuela).

En la zona del noroeste se encuentran situados los socios fundamentales, es decir, las economías con las que España mantiene una densa red de interconexiones económicas y que cuentan con los menores niveles de riesgo. Cabe pensar que sería bueno para cualquier economía, en un mundo globalizado como el actual, contar con un amplio número de países situados como socios fundamentales. Eso significaría que son economías muy abiertas tanto al comercio como a las inversiones directas y que sus agentes económicos encuentran oportunidades de negocio y de inversión en España al mismo tiempo que los agentes económicos españoles tienen las ventajas competitivas suficientes para mantener la intensidad de la interdependencia en comercio e inversiones.

Figura 4. Radar general de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española, 2013



El radar general de España en 2013 (Figura 4) muestra que el grado de interdependencia con socios fundamentales ha continuado creciendo en todos los años post-crisis. En los últimos años pre-crisis sólo se ubicaban en esta área tres o, en ocasiones, cuatro países, con el Reino Unido a la cabeza, seguido a distancia por Alemania y Francia y en algunos años de los Países Bajos. En 2013 los “socios fundamentales” de la economía española eran en primer lugar Alemania y el Reino Unido, seguidos por Francia, los Países Bajos y EEUU. Tradicionalmente, el principal socio fundamental había sido el Reino Unido, y así fue incluso hasta el año 2012. Sin embargo, en 2013 Alemania se situó como el principal socio fundamental. Francia, los Países Bajos y EEUU se han consolidado como socios fundamentales durante todos los años post-crisis incluido 2013.

En la zona situada debajo de socios fundamentales se encuentra el área de oportunidades estratégicas. En ella se ubican países con los que la economía española ha establecido sólidas relaciones económicas pero con los que existe margen de intensificación de las mismas, y presentan la ventaja de contar con reducidos niveles de riesgo. Aquí aparecen China y Japón (de la región Asia-Pacífico), Chile (de América Latina), Arabia Saudí (en el Golfo Pérsico) y un amplio grupo de países europeos integrado por Luxemburgo, Bélgica, Suiza, Suecia, Austria, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Polonia. Canadá, que se situaba habitualmente en esta área el año 2013, ha salido de la misma por la menor

intensidad de las relaciones comerciales, no así de las inversiones directas, como se señala en el análisis del radar de inversiones. Como oportunidades estratégicas también estarían situadas Italia, Portugal e Irlanda, pero debido al rating de riesgo motivado por la crisis de la eurozona se encuentran situados como retos estratégicos para la economía española. En cuanto mejoren sus niveles de riesgo volverán a situarse como oportunidades estratégicas.

El área central del radar, que corresponde a la zona de los ratings intermedios, es la de “retos estratégicos”. Estas son economías con las que España tiene relaciones relativamente intensas –en menor medida que con los “socios fundamentales” pero superiores o similares a las alcanzadas con los países situados en “oportunidades estratégicas”– si bien exhiben niveles de riesgo intermedios e incluso inferiores al grado de inversión. Los países que a finales de 2013 se presentaban como “retos estratégicos” eran tres economías latinoamericanas –Brasil, México y Colombia–, dos del Magreb –Argelia y Marruecos–, Rusia, Turquía y Kazajistán, y dos países de África Subsahariana –Nigeria y Angola–.

En la zona sureste del radar se encuentran los países que cabe considerar “riesgos en potencia”. En ediciones anteriores aparecían muchos países, la mayor parte de los cuales eran exportadores de petróleo y/o gas. Sin embargo, en 2013 sólo se encuentran en esta zona Irak, Libia, Argentina y Venezuela. Los dos primeros por sus exportaciones energéticas, Argentina por la intensidad de las inversiones directas acumuladas y Venezuela tanto por el comercio como por el stock de inversiones directas.

La zona noreste es la de “riesgos estratégicos”. Los países situados en ella exhibirían los mismos niveles de alta interdependencia que los “socios fundamentales” pero con niveles de riesgo significativamente por debajo del umbral de grado de inversión (es decir, peor que el B+ de Standard and Poors y el Ba3 de Moody's). Estas relaciones económicas son sencillamente poco deseables para cualquier economía ya que representan peligros estratégicos evidentes. Al igual que sucedía en ediciones anteriores, no hay ningún país que se encuentre en esta área en el radar de España de 2013.

En resumen, en 2013 la economía española ha modificado la intensidad de sus relaciones con algunos de los países considerados socios fundamentales, y Alemania se ha situado por primera vez como su principal socio fundamental, por delante del Reino Unido. Ha intensificado sus relaciones con los países considerados “oportunidades estratégicas” al igual que lo ha hecho con el grupo de países considerados “retos estratégicos”, varios de los cuales –México, Brasil y Rusia– se situarían en la parte alta de “oportunidades estratégicas” en cuanto mejorasen sus ratings de riesgo. Por último, ha reducido su exposición de riesgo agregado: entre sus 35 principales socios económicos sólo Argentina, Venezuela, Libia e Irak tienen altos niveles de riesgo.

ANÁLISIS



ANÁLISIS

Primera parte: el nuevo mapa de internacionalización de la economía española

El radar y sus zonas

La profunda crisis económica por la que atraviesa España desde hace ya siete años ha modificado el patrón de interdependencia de su economía. Así, con los datos de 2013 se observan cambios significativos en la importancia relativa de los principales socios comerciales y en el destino y procedencia de las inversiones directas, la aparición de nuevos países emergentes (que reemplazan a otros) y un grado de concentración algo menor de las relaciones económicas que en años anteriores. En el ámbito del comercio, 21 países absorbieron el 80% de las exportaciones de bienes, las importaciones procedieron también en un 80% de 21 países, las compras de inputs energéticos se llevaron a cabo en un 90% en 19 países y el turismo procedió casi en un 95% de tan solo 14 países (Figura 5). Tanto las transacciones comerciales como el abastecimiento de inputs energéticos han registrado una mayor diversificación que en años anteriores. En menor medida ha sucedido algo similar con las inversiones directas. El 90% de las inversiones directas en el exterior se dirigieron a 15 países, al tiempo que un 90% de las inversiones directas recibidas provinieron de 14 países. Con todo, el stock de inversión directa ha conservado una elevada concentración tanto de la inversión directa en España como de la de España en el exterior. En este sentido, 12 países concentran en torno al 80% del stock de las inversiones realizadas, en tanto que un 90% del stock de las inversiones recibidas procede de tan solo 10 países (Figura 6).

El radar general de oportunidades y riesgos estratégicos de 2013 refleja algunos cambios significativos en las posiciones relativas del grupo de los 35 países con los que la economía española ha establecido su mayor grado de interdependencia en relación a antes de la crisis (véase el Anexo para la evolución del radar general de interdependencia). Estos cambios de posición se han originado tanto por variaciones en los niveles de interdependencia como en las calificaciones de riesgo, que han respondido a variaciones tanto en la solvencia de los estados como a los nuevos patrones de comercio e inversión que se han gestado a lo largo de la Gran Recesión, la crisis de la zona euro y un nuevo panorama internacional caracterizado por el crecimiento continuado de algunas economías emergentes.

Figura 5. España: concentración de las variables de comercio, 2013 (%)

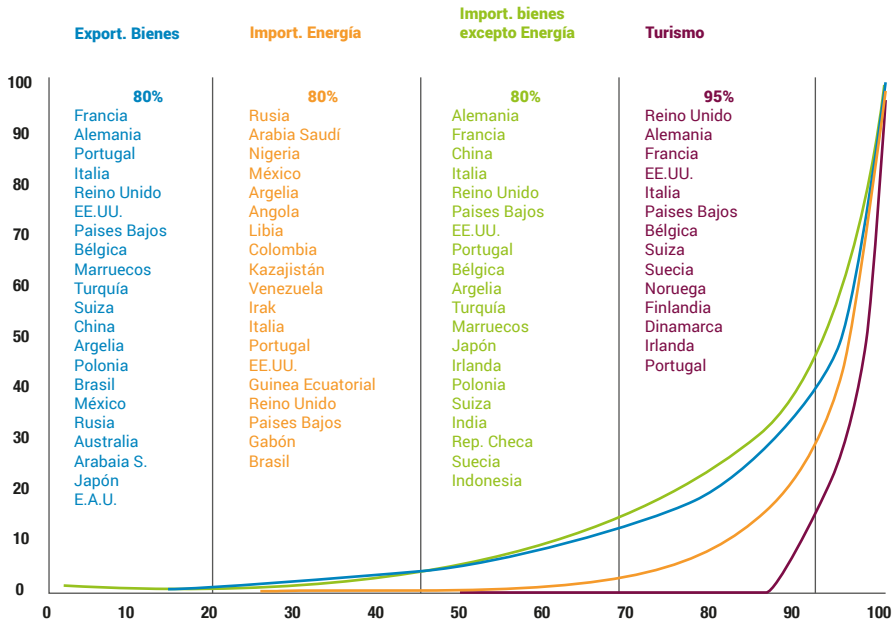


Figura 6. España: concentración de flujos y stocks de inversiones directas, 2013 (%)

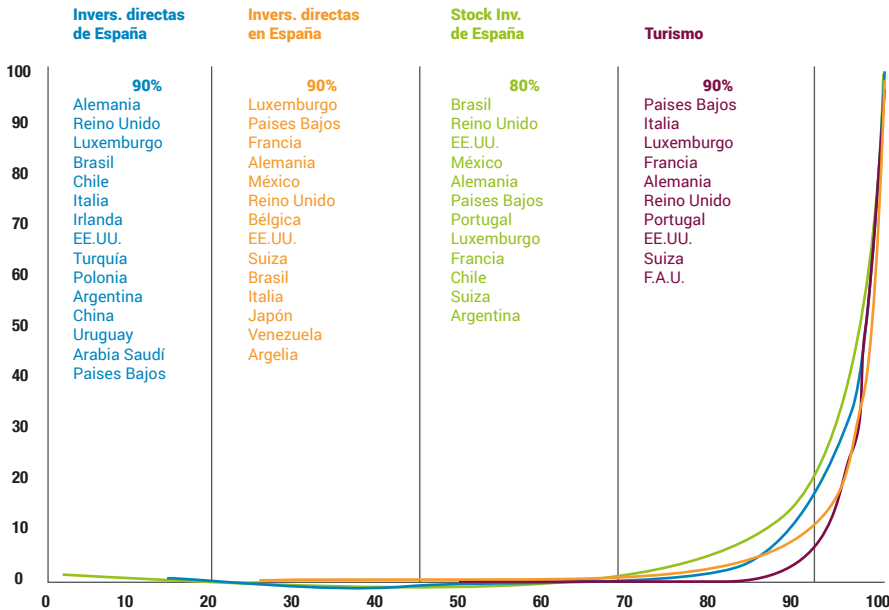
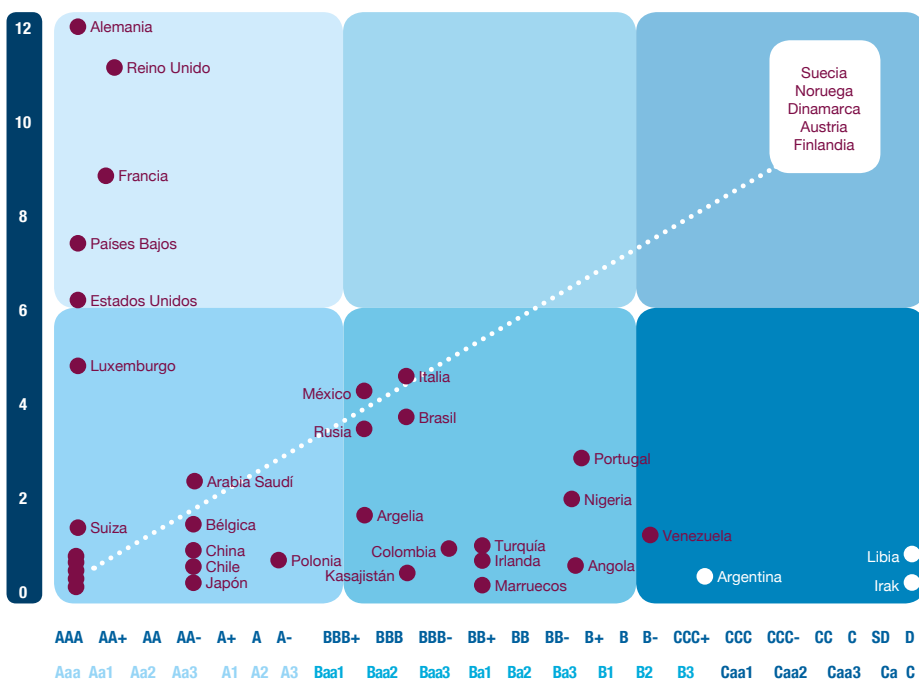


Figura 7. Radar general de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española, 2013



En el área de “socios fundamentales”, situada en la parte noroeste del radar, se encuentran los países con los que la economía española registra los mayores niveles de interdependencia y reducidos niveles de riesgo. En 2013 ha aumentado el número de socios fundamentales, fenómeno que ha venido verificándose de manera gradual a lo largo de todos los años de la crisis. En los últimos años pre-crisis sólo se ubicaban en esta área tres o, en ocasiones, cuatro países con el Reino Unido a la cabeza, seguido a distancia de Alemania y Francia y en algunos años los Países Bajos. En 2013 los “socios fundamentales” de la economía española eran en primer lugar Alemania y el Reino Unido, seguidos a continuación por Francia, los Países Bajos y EEUU (Figura 7). Tradicionalmente el principal socio fundamental había sido el Reino Unido, y así fue incluso hasta el año 2012. Sin embargo, en 2013 Alemania se situó como el principal socio fundamental. Francia, los Países Bajos y EEUU se han consolidado como socios fundamentales durante todos los años post-crisis incluido 2013.

Como en anteriores años, las tres mayores economías de la UE (el Reino Unido, Alemania y Francia) son socios fundamentales de la economía española porque son los principales destinos de sus exportaciones, destacados proveedores de

En 2013 los socios fundamentales de la economía española eran Alemania, Reino Unido, Francia, los Países Bajos y EEUU. Alemania se sitúa por primera vez en la primera posición.

las importaciones y origen de los ingresos por turismo y, al mismo tiempo, registran una amplia participación en los flujos y stocks de inversiones directas, así como de los movimientos de préstamos bancarios transfronterizos. La interdependencia con los Países Bajos y EEUU es similar. Se trata de socios relevantes en las relaciones comerciales, en ambos casos también con una importante aportación de ingresos por turismo y, sobre todo, cuentan con una posición muy destacada en inversiones directas. EEUU se ha consolidado como el quinto socio fundamental de la economía española a lo largo de los años de la crisis, lo que refleja el dinamismo de las relaciones económicas entre ambos países. Sin embargo, los Países Bajos disfrutaban de un alto grado de interdependencia por su especial posición como plataforma financiera para la canalización de inversiones.

En el área de “oportunidades estratégicas” se encuentran países con los que España ha establecido niveles de interdependencia moderados pero con los que existe margen de intensificación de las relaciones económicas, y que presentan la ventaja de contar con muy reducidos niveles de riesgo. Destaca Luxemburgo, por la importancia de los flujos y stocks de inversiones directas, aunque como en el caso de los Países Bajos, el país es una plataforma para la canalización de dichos capitales. Italia y Portugal, dos países muy cercanos tanto geográfica como culturalmente y con los que la economía española ha construido tradicionalmente vínculos estables de comercio, turismo, inversiones directas y activos y pasivos de préstamos bancarios, aparecen en esta ocasión como “retos estratégicos” porque la crisis del euro ha rebajado su calificación crediticia, pero deberían volver a la categoría de “oportunidades estratégicas” en el medio plazo.

En la parte inferior de “oportunidades estratégicas” se encuentran tres tipos de países: los países “pequeños” de la UE, otros países europeos no pertenecientes a la Unión y un tercer grupo de países con alto rating situados fuera de la UE. Los países integrados en la UE –Bélgica, Suecia, Austria, Dinamarca, Finlandia y Polonia– presentan características similares a los del grupo de la UE situados en la zona media de este área, pero con una menor dimensión en las relaciones comerciales, flujos y stocks cruzados de inversiones directas y movimientos financieros. Es un grupo muy estable que ha permanecido en las mismas posiciones durante todos los pasados años y también en 2013. El único que se ha desplazado hacia el área de retos estratégicos es Irlanda debido al cambio en su rating de riesgo a consecuencia de la crisis de la zona euro. El grupo de países fuera de la UE con características de oportunidad estratégica está integrado por Suiza y Noruega en Europa, Arabia Saudí en Oriente Medio, Chile en América Latina y China y Japón en Asia.

La zona central del radar, denominada “retos estratégicos”, recoge los países con los que la economía española presenta importantes grados de interdependencia pero que están calificados con mayores niveles de riesgo que los países situados en la zona de oportunidades estratégicas. En esta área se encuentran Brasil, México y Colombia (en América Latina), Rusia, Argelia, Nigeria, Angola y Kazajistán (países exportadores de inputs energéticos) y Marruecos y Turquía. Cabe destacar que si Brasil y México mejorasen su rating de riesgo se situarían en la parte alta del área de oportunidades estratégicas con niveles de interdependencia ligeramente inferiores a Italia y superiores a Rusia.

La zona situada en el nordeste del radar es la de “riesgos estratégicos”. Es una zona en la que resulta altamente improbable que se sitúe ningún país, puesto que serían países que tendrían un elevado grado de interdependencia con la economía española (como Alemania, el Reino Unido, Francia, los Países Bajos y EEUU) y elevados grados de riesgo (como Venezuela, Argentina e Irak). Si en algún momento se diese algún caso, como ocurrió con Argentina en los primeros años 2000, se produciría un cambio gradual de la posición del país hacia el área de “riesgos en potencia” promovido por la disminución de las relaciones comerciales acompañada, a menor ritmo, de las inversiones directas, siguiendo una trayectoria similar a la de las agujas de un reloj, ya que, primero, se va reduciendo el grado de interdependencia y después, poco a poco en el mejor de los casos, los países van mejorando sus grados de riesgo.

Por último, el área situada en la parte sureste del radar es la de “riesgos en potencia”. En ella se sitúan países que tienen distintas modalidades de relación con la economía española y que presentan un alto grado de riesgo y, en general, reducidos niveles de interdependencia. En 2013 se ha reducido de manera considerable el número de países situados en esta área. Lo más frecuente era que se localizasen en esta zona países exportadores de hidrocarburos como Irán, Libia, Nigeria y Guinea Ecuatorial, y algunos países de América Latina. En el radar de 2013 el grupo se ha reducido a Venezuela, Argentina, Irak y Libia. Con Argentina la interdependencia se basa sobre todo en las inversiones directas. Con Venezuela la interdependencia se asienta sobre la importación de petróleo y en el stock de inversiones directas. Con Irak y Libia la relación es energética.

En 2013 los únicos cuatro países que se situaban como riesgos en potencia eran Libia, Irak, Venezuela y Argentina. Ningún país se situó en el área de riesgos estratégicos.

Como veremos al analizar de forma separada la interdependencia en relaciones comerciales, en el apartado de “riesgos en potencia” aparecen más países, pero la gran mayoría son exportadores de energía. Por lo tanto, la economía española tiene sus principales riesgos internacionales en el ámbito de sus relaciones comerciales con países exportadores de petróleo o gas.

Uno de los principales retos a los que se está enfrentando la política de internacionalización de la economía española es la de diversificar más el destino geográfico de las exportaciones, reduciendo el peso de los países europeos (que crecerán poco en los próximos años) y aumentando el de los países emergentes. Para abordar este reto, desde la Secretaría de Estado de Comercio se identificaron hace varios años los países con mayor potencial de crecimiento, para los que se elaboraron los Planes Integrales para el Desarrollo de Mercado (PIDM). En la primera versión de los PIDM fueron Brasil, Rusia, la India, China, EEUU, México, Japón, Argelia y Marruecos. Años más tarde se añadieron Turquía, Corea del Sur y los países del Consejo de Cooperación del Golfo. Y, a comienzos de 2013, se incluyeron también Australia, Indonesia, Singapur y Sudáfrica.

Utilizando el índice-radar Elcano para analizar la evolución de los resultados de estos planes podemos extraer las siguientes conclusiones.

Primero, con los países identificados en la primera formulación de los PIDM la economía española ha establecido crecientes niveles de interdependencia con Brasil, Rusia y China, y, en menor medida con India, que ha entrado en el radar de comercio de los años 2012 y 2013 pero no en el general. Por su parte, la interdependencia con EEUU ha alcanzado niveles elevados y, a lo largo de todos los años de la crisis, se ha situado como “socio fundamental”. Algo similar ha sucedido con México, si bien siempre situado en el área de “retos estratégicos” pero con una mejora continua de su nivel de riesgo. Con Japón no se ha conseguido aumentar el nivel de interdependencia, por lo que el país se ubica en la parte inferior del área de “oportunidades estratégicas”. La intensidad de las relaciones con Turquía ha aumentado, lo que le ha permitido consolidarse entre los 35 primeros países que en cada edición entran a configurar el índice radar Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos. Con Argelia, España sigue teniendo las relaciones más intensas de los países del Magreb debido a las elevadas importaciones de gas, y así se refleja en el radar general al situarse en 2013 en un nivel inferior al alcanzado por Rusia. De igual manera, Marruecos registra un grado de interdependencia significativo puesto que habitualmente se sitúa entre los 35 países que forman parte del radar general.

Uno de los principales retos a los que se enfrenta la política de internacionalización de la economía española es la de diversificar más el destino geográfico de las exportaciones, reduciendo el peso de los países europeos (que crecerán poco en los próximos años) y aumentando el de los países emergentes.

Segundo, entre los países PIDM añadidos en la segunda versión destaca la creciente interdependencia con

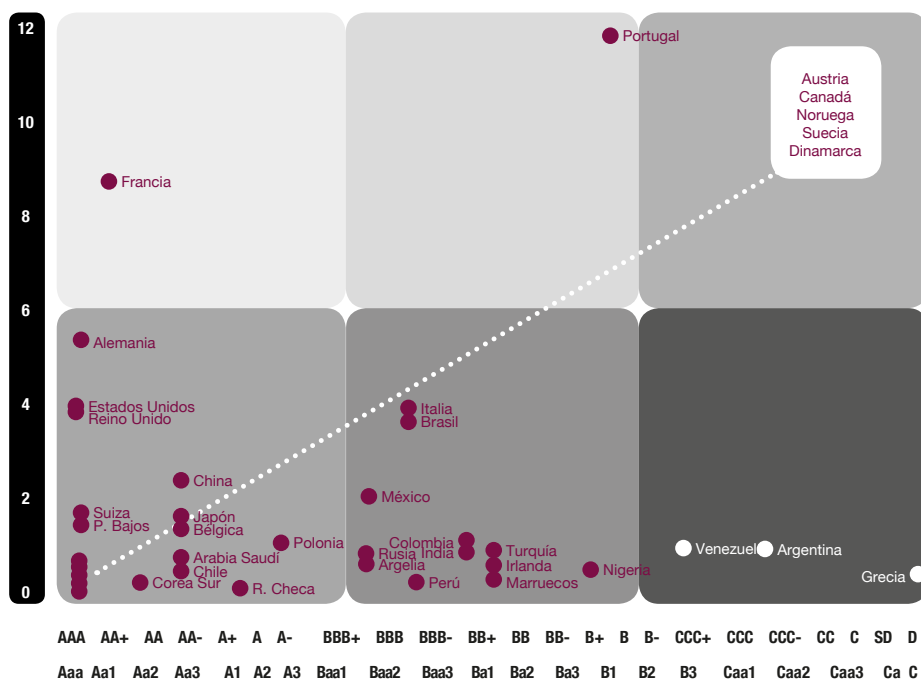
Turquía y Corea del Sur y, en menor medida, también con algunos de los países del Golfo como Qatar y los Emiratos Árabes Unidos.

Por último, los países añadidos a los PIDM en 2013 presentan todavía un reducido nivel de interdependencia con España, pero sin duda ofrecen excelentes oportunidades de comercio e inversión, en especial en los casos de Australia, Indonesia y Sudáfrica y, por su ubicación geoeconómica, Singapur.

El índice-radar general gravitacional de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española en 2013

El objetivo de elaborar un índice-radar gravitacional de las relaciones económicas de España es construir una referencia comparativa de la interdependencia natural que resultaría de la interacción externa con otros países derivada del tamaño y la distancia entre España y sus principales socios económicos. El índice radar Elcano refleja el grado real de interdependencia establecida cada año entre España y sus principales países socios, en tanto que el índice radar gravitacional registra la interdependencia “natural” que se originaría por la orientación de los agentes económicos al dirigirse principalmente hacia mercados grandes y próximos tanto

Figura 8. Radar gravitacional de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española, 2013



en términos geográficos como culturales. La comparación entre ambos permite conocer si la economía española tiene en realidad un mayor o menor grado de interdependencia del que le correspondería en función de la relación económica gravitacional estimada (véase la nota metodológica para una explicación más detallada).

La diferencia entre el índice Elcano de interdependencia y el índice de gravedad permite calcular un saldo de interdependencia (SI) o potencial gravitacional que

nos informaría de la desviación de la interdependencia real de cada país, contemplada en el índice Elcano, y la interdependencia “natural” derivada de las características reflejadas en el índice gravitacional. El saldo de interdependencia será positivo si el índice Elcano es mayor que el índice de gravedad, lo que indicaría que existe una relación de mayor intensidad que la estimada por el modelo de gravedad. Y sucederá lo contrario si es negativo, lo que llevaría a pensar que existe un potencial para intensificar las relaciones económicas.

El índice-radar gravitacional (Figura 8) refleja que en 2013 el único país que se situaría como socio fundamental de la economía española sería Francia. Portugal se situaría como el país con la relación de interdependencia más intensa, pero por su nivel de riesgo estaría situado en la parte más alta de la zona de riesgos estratégicos.

Ya en el área de oportunidades estratégicas, en la parte alta, aparecen Alemania, EEUU y el Reino Unido. En este grupo estarían Italia y Brasil por su grado de interdependencia gravitacional, pero en 2013 Italia se ha situado en el área de retos estratégicos por el nivel de riesgo alcanzado por la crisis de la deuda soberana europea.

Con Alemania, el Reino Unido, EEUU e Italia el saldo de interdependencia es positivo, es decir, la interdependencia real es mayor que la interdependencia gravitacional, lo que significa que la intensidad de las relaciones económicas establecidas es mucho mayor que la que se derivaría de las relaciones “naturales”. En el caso de Italia el saldo de interdependencia es positivo pero muy inferior al de los demás países del mismo grado de interdependencia, lo que significa que se han establecido relaciones económicas de mayor intensidad de las previsibles por gravedad. En el caso de Brasil el saldo de interdependencia también es ligeramente positivo lo que significa que se ha establecido un grado de relaciones económicas mayor del que cabría esperar según los modelos de gravitación.

El índice-radar gravitacional refleja que en 2013 el único país que se situaría como socio fundamental de la economía española sería Francia. Portugal se situaría como el país con la relación de interdependencia más intensa.

En la parte inferior del área de oportunidades estratégicas se encuentran:

- (a) de la UE: los Países Bajos, Austria, Dinamarca, Suecia, Bélgica, la República Checa y Polonia.
- (b) dos países europeos no pertenecientes a la UE: Suiza y Noruega.
- (c) de la cuenca Asia-Pacífico: China, Japón y Corea del Sur,
- (d) de América Latina: Chile.
- (e) de Oriente Medio: Arabia Saudí.

En el grupo de los países de la UE el saldo de interdependencia es positivo sólo en los casos de los Países Bajos y Bélgica, mientras que es negativo, y por tanto la economía española tiene margen para potenciar su grado de interdependencia, en los casos de Suecia, Dinamarca, Austria, Polonia y la República Checa. Con Suiza y Noruega el saldo es ligeramente negativo, lo que implica que existe un ligero margen para intensificar las relaciones. Sin embargo, el saldo de interdependencia es negativo en los casos de China, Japón y Corea del Sur, que presentan un potencial de relaciones por explotar. Chile, sin embargo, refleja un saldo positivo, por lo que las relaciones establecidas han sido más intensas de las que cabría esperar por gravedad. Y lo mismo sucede en la caso de Arabia Saudí, la interdependencia lograda en la realidad supera de manera significativa la que cabría esperar derivada de la gravedad, por lo que cabe suponer que existe un sesgo por la importancia del comercio de hidrocarburos.

En el área de retos estratégicos, además de Portugal, se encuentra de manera destacada Brasil, con un grado de interdependencia gravitacional similar al de Alemania y con un saldo de interdependencia ligeramente positivo. Por tanto, se ha superado el grado de interdependencia en las relaciones económicas que cabía esperar por gravitación. De América Latina se sitúan en esta área México, Colombia y Perú. En los casos de México y Colombia, con especial relevancia en el caso de México, el saldo de interdependencia es positivo, lo que significa que la intensidad de las relaciones establecidas es mayor que la que se derivaría de la “natural” alcanzada por gravedad. Mientras que con Perú el saldo es negativo, lo que significa que existe margen para intensificar las relaciones económicas con el país.

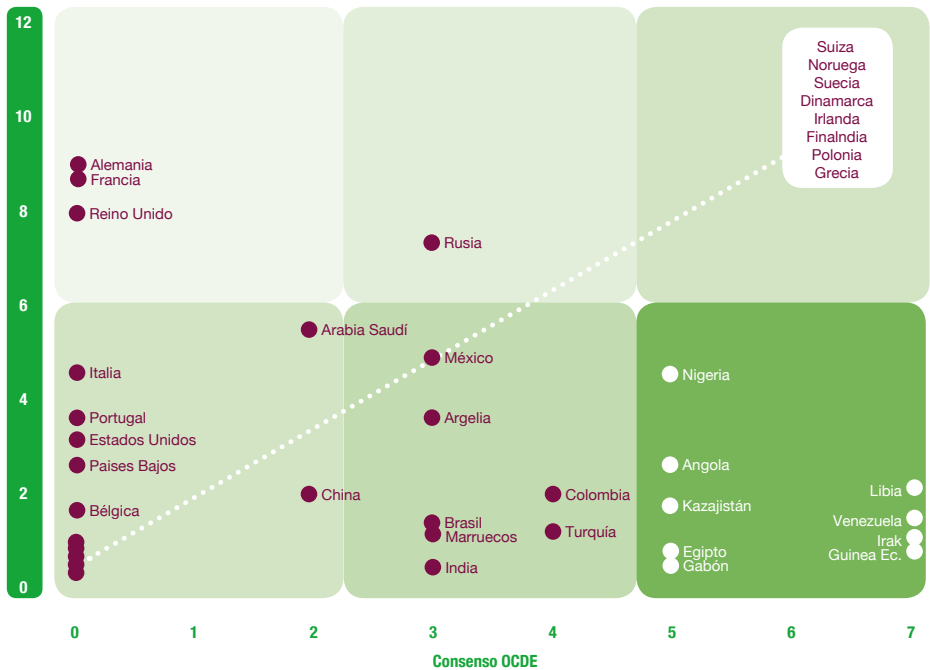
Se sitúan también en esta área Rusia, la India, Turquía, Marruecos y Nigeria. Con Rusia, Turquía y Nigeria el saldo de interdependencia es positivo, lo que indica que se han establecido relaciones con mayor intensidad de la que cabría esperar por la tendencia “natural”, mientras que es negativo en el caso de la India, lo que revela que existe potencial por desarrollar en las relaciones con este país. El último país situado en esta zona es Irlanda, con el que España presenta un saldo de interdependencia positivo, es decir, que se han establecido con Irlanda relaciones económicas en mayor grado del que cabría esperar por la “natural” gravitación.

En el área de riesgos en potencia se sitúan únicamente Venezuela, Argentina y Grecia. Con Venezuela el saldo de interdependencia es ligeramente negativo, y con Argentina es ya más claramente negativo por lo que existe un potencial de intensificación de relaciones que se desarrollará cuando las circunstancias así lo permitan. Con Grecia sucede lo mismo, el saldo es negativo y existe un margen a desarrollar según indica el índice-radar de gravitación.

Radar de oportunidades y riesgos en las relaciones comerciales

El radar de oportunidades y riesgos en las relaciones comerciales se construye con las exportaciones e importaciones de bienes, las importaciones de inputs de energía y las exportaciones por turismo. Además, utiliza los datos del Consenso de la OCDE para medir el riesgo. En el área de “socios fundamentales” se encuentran las tres grandes economías europeas: Alemania, Francia y el Reino Unido (véase la Figura 9). Las posiciones relativas varían todos los años pero estos tres países son siempre los socios fundamentales en el ámbito comercial. Estos tres países constituyen los principales mercados para las exportaciones españolas, el origen de las principales importaciones y los países originarios de los mayores flujos de turismo. Un rasgo novedoso a destacar es el nivel de interdependencia comercial alcanzado con Rusia, que es tan elevado que si redujese su riesgo se

Figura 9. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española en relaciones comerciales, 2013



convertiría en un socio fundamental en comercio para la economía española, pero que también se podría convertir en un factor de vulnerabilidad habida cuenta de las tensiones geopolíticas derivadas del conflicto en Ucrania, que ya han llevado a que la UE a establecer sanciones comerciales a Rusia.

En la zona de “oportunidades estratégicas” los países se sitúan en tres grupos. En la parte más alta se encuentran: Arabia Saudí –otra gran novedad por la intensidad de la interdependencia que al alcanzar la parte más alta de la zona se encuentra cerca de convertirse en socio fundamental–, el segundo proveedor de petróleo después de Rusia y un creciente destino de nuestras exportaciones, e Italia, país con el que existen relaciones comerciales muy intensas en exportaciones e importaciones y flujos turísticos, pero que han perdido cierta intensidad por la crisis en la que se encuentra su economía. En la zona media se encuentran Portugal, EEUU y los Países Bajos, los mismos países que se situaban en posiciones similares en los radares de años anteriores, pero en esta ocasión con Portugal situado un poco por delante de EEUU y también de los Países Bajos. Estos tres países presentan rasgos similares a los de los tres países europeos situados en la zona de “socios fundamentales”, con relaciones de menor intensidad en los casos de los Países Bajos y Portugal por la menor dimensión de sus mercados. EEUU constituye una verdadera oportunidad estratégica para las relaciones comerciales de las empresas españolas de la misma forma que lo está siendo para las inversiones directas. Como se ha señalado en anteriores ediciones, las variaciones de posición de EEUU en el radar general de cada año se explican en mayor medida por las variaciones en la relaciones comerciales que por cambios en los flujos de inversión directa recibidas y realizadas y en los stocks de inversión directa recibidos y realizados, que muestran un importante grado de regularidad.

En la parte inferior del área de “oportunidades estratégicas” se encuentran, en primer lugar, Bélgica, Suiza y China. Junto a este grupo se ubican en esta área seis países de la UE: Suecia, Dinamarca, Irlanda, Finlandia, Polonia, Grecia y Noruega. En anteriores ediciones, en esta zona de oportunidades estratégicas también aparecían Canadá y Chile. Su ausencia en esta edición de 2013 del radar de relaciones comerciales y su presencia regular en el índice-radar Elcano, así como en el de inversiones directas, revela que la interdependencia con estas economías es debida, sobre todo, a la importancia de las inversiones directas.

La mayor intensidad comercial de la economía española se produce con Alemania, Francia y el Reino Unido, seguidos por Arabia Saudí, Rusia y México, que son países con mayor riesgo.

Es sorprendente el creciente grado de interdependencia que se ha desarrollado durante los años de la crisis con países emergentes como Arabia Saudí, Rusia, México, Colombia o Argelia.

En el área de “retos estratégicos” con mayores niveles de riesgo se encuentran Rusia y México. En esta ocasión el nivel de interdependencia comercial alcanzado con Rusia le situaría como socio fundamental, y con México es mayor que el alcanzado con los Países Bajos, Italia y EEUU, de tal forma que si mejorase un grado su nivel de riesgo, se situaría con un grado de interdependencia superior al registrado con Italia. Con Rusia la interdependencia comercial es reflejo de las importaciones de petróleo y también de un creciente aumento de las exportaciones españolas. De la misma forma, México es un país con el que se intensifican año tras año las relaciones comerciales más allá de lo que cabría esperar por un proceso natural de gravitación.

En esta misma área de “retos estratégicos” con un grado de riesgo similar se encuentran Argelia, Brasil, Marruecos y la India. Y sólo con un grado mayor de riesgo, Colombia y Turquía. La interdependencia comercial con Argelia es otra de las novedades de los años de crisis, ya que casi ha duplicado el grado de interrelación que registraba previamente. La naturaleza de la relación se caracteriza por la importancia de las importaciones, sobre todo de gas, así como por la continua ampliación de las exportaciones españolas. Con Brasil han crecido de manera regular tanto las exportaciones como las importaciones cruzadas y desde hace más de una década es el segundo o tercer país de América Latina con mayor grado de interdependencia comercial con la economía española, alternándose con Colombia. Marruecos registra un creciente grado de interdependencia comercial reflejo de la continua intensificación de las relaciones comerciales hasta el punto de situarse en el mismo nivel que el que se obtendría por gravitación. Eso significa que se ha aprovechado al máximo el potencial de gravitación que existe entre España y Marruecos, explotando bien las oportunidades abiertas con el acuerdo comercial. Como las relaciones continuarán aumentando cabe esperar que en los próximos índices de gravedad se registre un saldo de interdependencia negativo. El siguiente país que se encuentra en éste área, con el mismo nivel de riesgo, es la India, con quien los intercambios comerciales son crecientes año a año. De igual forma, se ha verificado una paulatina mejora de las relaciones comerciales con Colombia y Turquía, países con los que también existe una importante interrelación construida con inversiones directas. En 2013 Colombia se ha situado por delante de Brasil en el grado de interdependencia comercial con la economía española.

Es sorprendente el creciente grado de interdependencia que se ha desarrollado durante todos los años de la crisis con países que antes de la misma se encontraban en esta área con muy bajos niveles de interrelación. La comparación con su situación en 2008 permite ponerlo de relieve (véanse los radares para los años anteriores a 2013 en el Anexo). Hace tan solo cinco años el nivel de

interdependencia con Arabia Saudí y México apenas se situaba en 2, con Rusia era algo inferior a 4 y con Argelia de 2,6, mientras que Colombia ni entraba en el índice radar de comercio. En la actualidad, Arabia Saudí registra un nivel de interdependencia algo inferior a 6, Rusia de cerca de 8, México de 5, Argelia de 4 y Colombia ligeramente inferior a 2. El cambio en sus posiciones es reflejo de la intensa mejora de las relaciones económicas y así se refleja en índice-radar de comercio de 2013.

El grupo de países situados en el radar comercial en la zona de “riesgos en potencia” tienen en común que son países exportadores de petróleo y/o gas: Nigeria, Angola, Libia, Kazajistán, Venezuela, Irak, Guinea Ecuatorial, Gabón y Egipto. Guinea Ecuatorial, Angola, Libia, Nigeria, Irak y Kazajistán son países cuya interdependencia con la economía española se circunscribe a la importación de petróleo. Sin embargo, Venezuela exporta petróleo pero es importador de productos españoles, y todavía mantiene alguna capacidad de atracción de inversiones directas de empresas españolas, además del stock de las realizadas en el pasado.

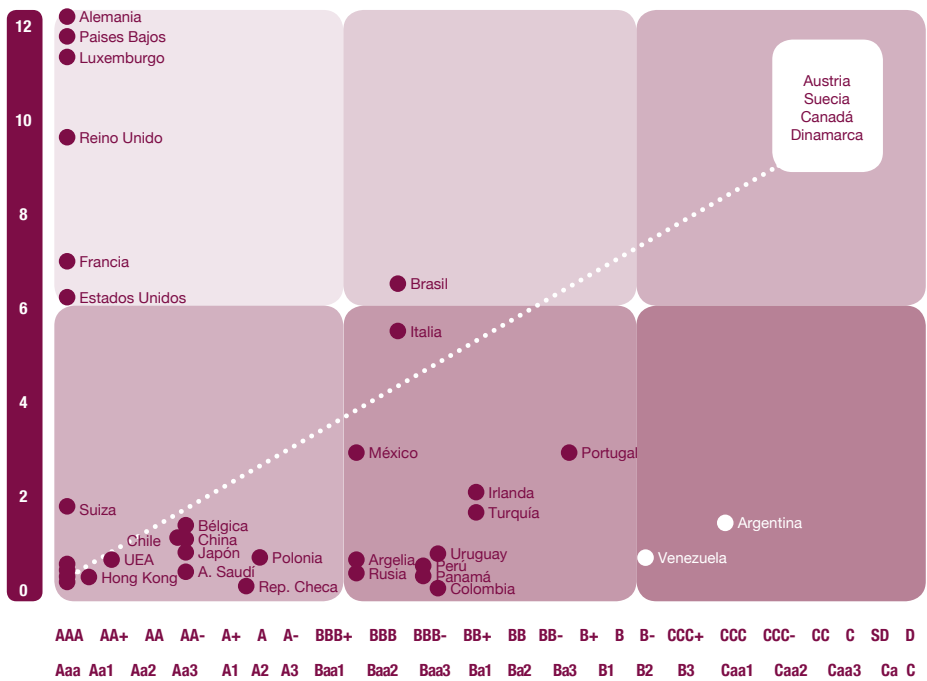
En síntesis, en el ámbito de la interdependencia comercial en 2013 se puede subrayar que tanto los “socios fundamentales” como las “oportunidades estratégicas” se encuentran en un amplio grupo de países de la UE (Francia, Alemania, el Reino Unido, Italia, Portugal, los Países Bajos, Bélgica, Suecia, Irlanda, Dinamarca, Finlandia y Polonia), así como EEUU, Suiza, Noruega, China y Arabia Saudí. Por otra parte, los países situados como “retos estratégicos” son Rusia, México, Brasil, Argelia, Marruecos, la India, Colombia y Turquía. Por último, los países ubicados como riesgos en potencia, que comparten el rasgo de ser proveedores de petróleo y/o gas, son Nigeria, Libia, Angola, Kazajistán, Venezuela, Irak, Gabón y Egipto, teniendo en cuenta que los países con peor nivel de riesgo son Libia, Venezuela, Irak y Guinea Ecuatorial.

Radar de oportunidades y riesgos en inversiones directas en 2013

El índice radar de inversiones directas ha registrado en 2013 los principales cambios, reflejo de la alta intensidad de flujos cruzados entre España y los países que figuran en el radar así como del stock de inversiones directas cruzadas acumulado. Por primera vez se han situado en el área de “socios fundamentales” seis países. Tradicionalmente, antes de la crisis, eran sólo tres y siempre europeos. En 2013 el grupo de socios fundamentales está formado por Alemania –en primera posición por primera vez desde que se inició la elaboración del radar en 2005–, los Países Bajos, Luxemburgo, el Reino Unido, Francia y EEUU (véase la Figura

En 2013 el grupo de socios fundamentales en inversiones directas lo componen Alemania, Países Bajos, Luxemburgo, Reino Unido, Francia y EEUU. Antes de la crisis sólo eran tres países.

Figura 10. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española en inversiones directas, 2013



10). Con los seis países de este grupo existe un proceso de inversiones directas cruzadas, es decir, un proceso bidireccional de inversiones directas a partir del cual se ha construido un importante stock de inversiones recibidas y realizadas y a un elevado grado de interdependencia en este ámbito. Se encuentra también como socio fundamental Luxemburgo, pero en este caso la interdependencia se explica por ser tanto el origen como el destino de inversiones directas llevadas a cabo por sociedades holding, por lo que no se conoce ni el origen de las empresas inversoras ni el destino final de las inversiones españolas canalizadas a través de este país.

Un hecho verdaderamente relevante es el alto grado de intensidad alcanzado con Brasil, que se ubica, por el grado de riesgo, en el área de retos estratégicos, pero su nivel de interdependencia lo situaría sólo por debajo de Francia, lo que significa que en 2013 Brasil sería el sexto país en interdependencia en inversiones directas con España, por delante de EEUU. La mejora en su nivel de riesgo le convertiría en socio fundamental en inversiones directas para la economía española.

En la zona alta de oportunidades estratégicas debería encontrarse Italia, país con el que España registra tradicionalmente un alto grado de interdependencia en inversiones directas. En 2013 ha registrado un mayor grado de interdependencia que en años anteriores, pero el nivel de riesgo que presenta por los cambios en las calificaciones de riesgo de las agencias de rating debido a la crisis de la eurozona hace que se haya situado en el área de retos estratégicos. Las inversiones con Italia también se han intensificado en los últimos lustros, tanto las de las empresas españolas en Italia como sobre todo las de las italianas en España. La presencia de empresas italianas se ha llevado a cabo en una amplia gama de sectores, desde textiles, moda y alimentación hasta energía eléctrica, manufacturas y medios de comunicación.

Bien distinta ha sido la evolución de la posición de Portugal. Se situaba tradicionalmente justo por debajo de Italia porque en los últimos tres lustros había sido uno de los principales destinos de las inversiones directas españolas en la UE, al mismo tiempo que la economía española ha sido en el mismo período un relevante polo de atracción de inversiones de empresas portuguesas. La crisis ha incidido de forma negativa en este proceso en ambas direcciones y Portugal ha cedido su posición a favor de México, con quien las inversiones se han intensificado.

En la parte inferior del área de oportunidades estratégicas se sitúa un amplio grupo de países con los que se mantiene un alto y estable grado de interdependencia en inversiones directas:

- (a) Suiza, un país europeo no comunitario con el que tradicionalmente existe un grado muy estable de interrelación en inversiones directas.
- (b) Canadá, que ha acogido importantes inversiones directas en infraestructuras.
- (c) Un amplio grupo de países de la UE, integrado por Bélgica, Austria, Suecia, Dinamarca, la República Checa y Polonia.
- (d) Chile, con quien la interdependencia se ha construido a partir de la creciente y continua expansión de las inversiones directas españolas en el país.
- (e) Cuatro países de la cuenca Asia-Pacífico: China, Japón, Hong Kong y Australia.
- (f) Dos países de Oriente Medio: Arabia Saudí y los Emiratos Árabes Unidos.

En el área de retos estratégicos, además de Brasil, Italia y Portugal, se encuentran varios países Latinoamericanos –México, Perú, Colombia, Panamá y Uruguay–, Irlanda, Turquía, Rusia y Argelia.

México se ha convertido en un destacado receptor de inversiones directas españolas a la vez que España ha atraído importantes inversiones de México, lo que le sitúa en el noveno lugar en grado de interdependencia para España en este ámbito de inversiones directas. Perú también ha acrecentado su capacidad de atracción de inversiones españolas a nuevas actividades en particular en

Destaca el alto grado de intensidad alcanzado con Brasil en el campo de las inversiones directas, que supera a EEUU aunque tiene mayor riesgo.

infraestructuras, minería y el sector servicios. Colombia comenzó su atracción de inversiones españolas en los años 90 en actividades financieras, energía eléctrica y otras actividades de servicios. Este proceso impulsó un aumento continuo de inversiones directas y ha convertido a Colombia en un destacado mercado de atracción de inversiones españolas, donde destacan los sectores de telecomunicaciones, actividades financieras, infraestructuras y concesiones. Uruguay ha mantenido cierto grado de atracción de inversiones españolas en actividades de servicios, lo que ha contribuido a mantener un significativo stock de inversiones directas a pesar de la desinversión en algunas actividades estos últimos años, y Panamá ha

registrado destacadas inversiones en infraestructuras y actividades de servicios. De forma gradual, Turquía se ha situado de manera regular como un mercado con gran capacidad de atracción de inversiones directas españolas y cuenta también con la presencia de inversiones financieras de destacadas entidades bancarias españolas. En este grupo cabe destacar en el índice radar de 2013 el paulatino crecimiento del grado de interrelación con Rusia, que ha acogido inversiones españolas en manufacturas, infraestructuras y servicios, y la entrada por primera vez en el índice radar de inversiones directas de Argelia, país con el que parece consolidarse una creciente intensidad de inversiones españolas.

En el área de “riesgos en potencia” en inversiones directas se encuentran sólo dos países latinoamericanos: Argentina y Venezuela. El grado de interdependencia en inversiones directas con Argentina se ha reducido de manera significativa y se ha situado ya muy por debajo del de México y muy alejado del de Portugal. Utilizamos las referencias de México y Portugal porque apenas hace pocos años el grado de interdependencia con Argentina era superior al de Portugal y se situaba en el mismo nivel que México. Aun así, Argentina todavía presenta un destacado grado de interdependencia en inversiones directas por el peso del stock de las inversiones recibidas. Venezuela cuenta con la presencia de inversiones españolas en actividades financieras, prospección y explotación de petróleo y telecomunicaciones.

Por último, no existe ningún país situado en la zona de riesgos estratégicos, lo que sin duda representa una buena noticia.³

En resumen, el radar de oportunidades y riesgos estratégicos de las inversiones directas de 2013 muestra que se ha ampliado el grupo de países considerados socios fundamentales de los tradicionales tres a seis. Encabeza este grupo por

³ Véase Escribano (2014) para un análisis detallado de la seguridad de las inversiones españolas en el exterior.

primera vez Alemania, y le siguen Luxemburgo, los Países Bajos, el Reino Unido, Francia y EEUU. Cabe destacar también que Brasil, ubicado por su rating de riesgo en retos estratégicos, se sitúa como el sexto país con mayor grado de interdependencia en inversiones directas de la economía española, por delante de EEUU. Se conserva, aunque en algunos casos se ha incrementado el grado de interdependencia con un amplio grupo de países que son oportunidades estratégicas y que geográficamente se encuentran en Europa, Norteamérica, Asia-Pacífico y Oriente Medio. En retos estratégicos se han situado países que cabe identificar en tres grupos: (1) de la eurozona afectados en su nivel de riesgo por la crisis –Italia, Portugal e Irlanda–; (2) un amplio grupo de países de América Latina –Brasil, México, Uruguay, Perú, Colombia y Panamá–; y (3) Rusia y Argelia. Como es tradicional desde antes de la crisis, en riesgos en potencia sólo se encuentran Argentina y Venezuela.

Segunda parte: los retos del sector exterior español

En las páginas anteriores se ha expuesto qué países suponen las principales oportunidades y riesgos para mejorar la inserción internacional de la economía española. A continuación, y sobre la base de este análisis, se procede a realizar un diagnóstico más amplio sobre las debilidades del modelo de crecimiento español, su reflejo en el tipo de inserción en la globalización de nuestra economía y algunas recomendaciones para mejorarlo.

Diagnóstico de situación

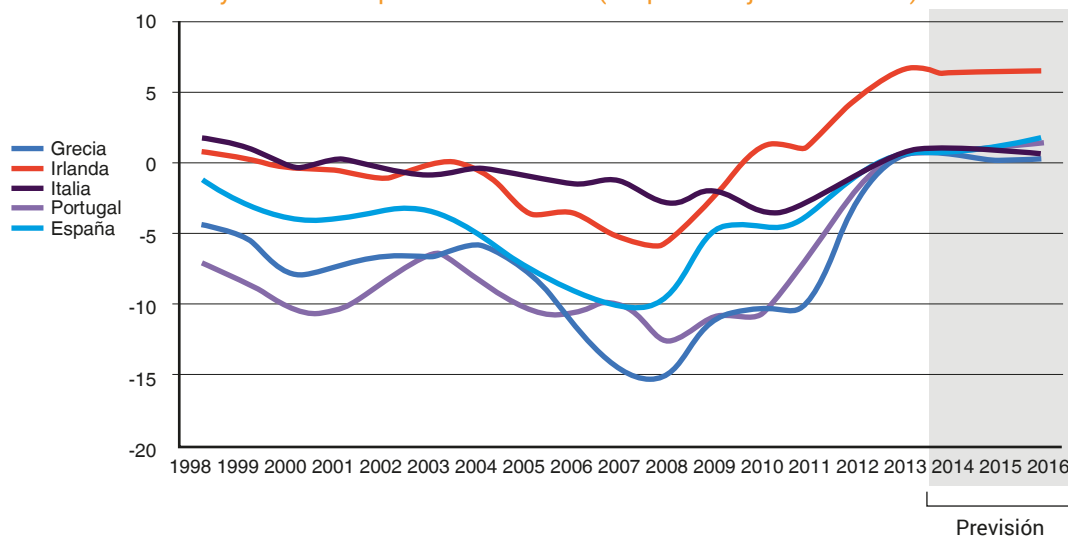
A lo largo de las últimas décadas, y sobre todo desde la introducción del euro en 1999, la economía española ha experimentado un acelerado proceso de crecimiento económico y modernización social, que ha ido de la mano de una progresiva internacionalización de su economía. Dicho proceso, acelerado desde la introducción del euro, llevó a España a superar la renta per cápita de la UE-28, pero se ha visto truncado desde que se desencadenó la crisis financiera global en 2008.

Parte de la explicación de esta historia de éxito tiene que ver con la apertura de la economía, tanto en los campos comercial como inversor y financiero. Así, la tasa de apertura de la economía española (exportaciones más importaciones sobre el PIB), situada a comienzos de los años 2000 en torno al 40%, ha superado el 70% en 2014, si bien todavía se sitúa por debajo del nivel alcanzado por Alemania, Italia, Francia y el Reino Unido. La creciente internacionalización de las transacciones corrientes ha ido acompañada de la plena libertad de movimientos de capital, lo que ha contribuido a que el proceso de internacionalización de la economía española se haya intensificado también en el ámbito de las inversiones. De esta forma y pese a la crisis económica, la economía española se ha mantenido en 2012 y 2013 en la novena posición en capacidad de atracción de inversiones directas internacionales, siendo superada por países como Canadá y Australia

pero por delante de México, el Reino Unido e Irlanda. Y también ha seguido siendo un relevante país realizador de inversiones directas en el exterior al situarse en el puesto 14 por detrás de Corea del Sur y Singapur pero por delante de Luxemburgo, el Reino Unido y Noruega (véase UNCTAD, 2013 y 2014).

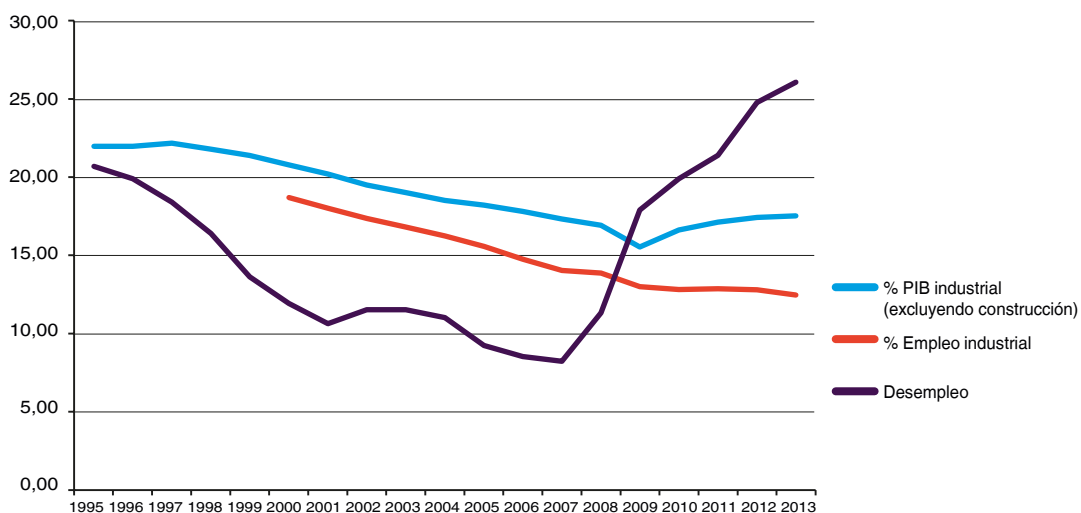
Sin embargo, el modelo de inserción internacional de la economía española ha adolecido de importantes debilidades, que ya se intuían durante la fase de expansión de los años 2000, pero que se han puesto de manifiesto especialmente a partir del estallido de la crisis de la zona euro en 2010, cuando el desequilibrio en la balanza por cuenta corriente y la elevada necesidad de financiación externa se volvieron insostenibles. Históricamente, y en especial durante los últimos lustros, el crecimiento y el empleo en España han estado generados por la demanda interna (sobre todo el consumo y la inversión residencial y en infraestructuras). Estuvieron apoyados por un boom de crédito, que se aceleró de forma significativa con la introducción del euro y, al generar una apreciación del tipo de cambio efectivo real, supuso una continuada merma en la capacidad de competir de muchos productos españoles, que llevó a la economía española a tener un déficit por cuenta corriente cercano al 10% del PIB en 2007 (véase la Figura 11).

Figura 11. Evolución de la balanza por cuenta corriente de España, Portugal, Italia, Irlanda y Grecia en el período 1998-2016 (en porcentaje sobre el PIB)



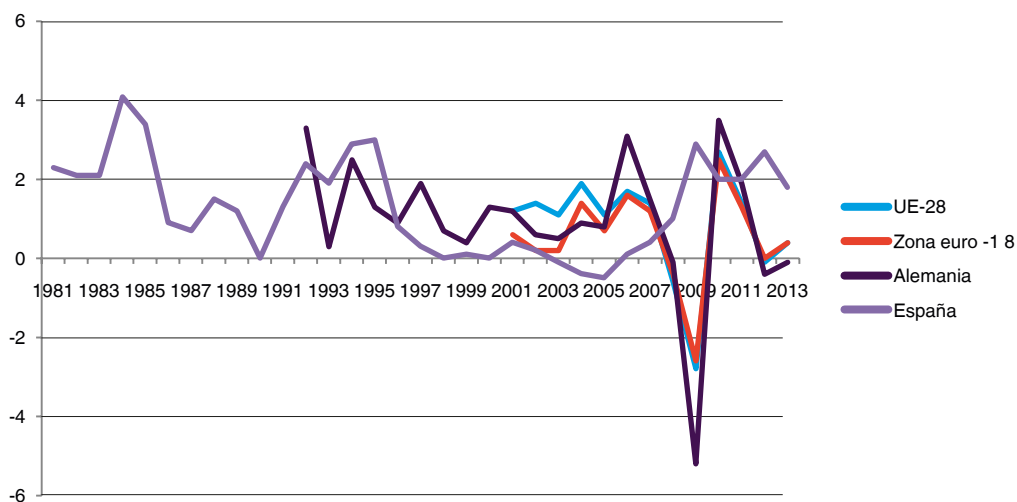
Fuente: elaboración propia según datos de Eurostat y FMI varios años; los datos de 2014 a 2016 son estimaciones del FMI.

Figura 12. Contribución de la industria a la economía española (en % del PIB total y del empleo total; desempleo como proporción de la población activa total)



Fuente: Eurostat.

Figura 13. Variaciones anuales de la productividad real por empleado (% de cambio respecto del año anterior)



Fuente: Eurostat.

España ha tenido dificultades para lograr una plena inserción en las cadenas globales de suministro, sobre las que en los últimos años ha pasado a articularse buena parte del comercio internacional.

Con el estallido de la crisis griega a partir de 2009, las expectativas de los inversores internacionales se deterioraron y España comenzó a experimentar bruscas salidas de capital. Fue entonces cuando las vulnerabilidades del modelo de crecimiento e inserción exterior salieron a la luz, forzando a la economía a adaptarse de forma brusca y sin contar, como en ocasiones anteriores, con la posibilidad de devaluar la moneda para facilitar el ajuste (Arahuetes y Steinberg, 2013).

Aunque los desequilibrios externos se intensificaron desde la creación del euro (como refleja el creciente déficit por cuenta corriente), lo cierto es que la economía española venía acumulando vulnerabilidades desde los años ochenta. Ha sufrido un intenso proceso de desindustrialización y terciarización (Gandoy y Álvarez, 2013; Myro, 2013), que se ha puesto de manifiesto en una pérdida de peso relativo de la industria en el PIB total

y, de forma similar, del empleo industrial al empleo total. De hecho, la contribución de la industria al PIB cayó desde el 22% en 1995 hasta el 15,5% en 2009 para aumentar posteriormente no tanto por el dinamismo industrial sino por la caída relativa de otras actividades durante la prolongada recesión (Figura 12). Por su parte, la pérdida de importancia del empleo industrial es continuada pasando de algo menos del 19% en el año 2000 a poco más de 12,4% en 2013 (Figura 12). Asimismo, a pesar de que la inversión total como porcentaje del PIB crece desde la creación del euro (pasa del 25,1% del PIB en 1999 hasta el 29,1% en 2008, para derrumbarse hasta el 18,2% en 2013 como resultado de la crisis), este aumento se debe al incremento de la inversión inmobiliaria, ya que la inversión industrial pasa del 20,6% del total de la inversión en 1995 a 12,5% en 2007, siempre según datos de Eurostat.

Al mismo tiempo, y vinculado al proceso de desindustrialización, la economía española ha mostrado un desempeño de la productividad sensiblemente peor al de la media de la UE-28, de la de zona euro y de Alemania. De hecho, los altos crecimientos de productividad durante los años de la crisis se explican, sobre todo, por una destrucción rápida de empleo y no por mejoras en factores estructurales de oferta como la educación o la inversión en actividades de investigación y desarrollo (Figura 13).

Esta estructura productiva, caracterizada por un peso creciente del sector servicios en detrimento de la industria, de relativa baja productividad y con una especialización industrial de baja complejidad tecnológica ha dado lugar a una inserción exterior en la que por encima de las manufacturas priman los

productos primarios y algunos servicios de alto valor añadido, y que requiere de una constante financiación del exterior. Así, según el Índice de Complejidad Económica,⁴ que mide el valor añadido y la complejidad tecnológica de las exportaciones, España ha perdido 26 puestos en el ranking entre 1995 y 2012, pasando del puesto 22 al 48, y siendo superada por países como Polonia, Malasia y China. Este fenómeno es compatible con la existencia de algunas empresas multinacionales españolas que tienen un comportamiento sobresaliente y son muy competitivas. El problema, como veremos abajo, es que son una minoría, lo que ha intensificado la dualidad del sistema productivo español según la cual la mayoría de las empresas son pequeñas y producen mayoritariamente para el mercado interior mientras que el número de empresas internacionalizadas y con sus ventas geográficamente diversificadas es limitado.

Por ello, España ha tenido dificultades tanto para lograr una plena inserción en las cadenas globales de suministro, sobre las que en los últimos años ha pasado a articularse buena parte del comercio internacional, como para lograr reducir su déficit comercial, donde el peso de las importaciones ha sido muy intenso. De hecho, aunque con la crisis España ha logrado por primera vez en décadas alcanzar un superávit por cuenta corriente (del 2,4% del PIB en 2013), existe el riesgo de que una vez que la demanda interna se recupere (y con ella las importaciones) la economía española vuelva a exhibir necesidades de financiación externas, especialmente si los precios del petróleo aumentan y los países de la UE se desaceleran.

En definitiva, aunque desde que comenzara la crisis España ha hecho numerosos esfuerzos para estabilizar su economía y recuperar la confianza internacional, y ha conseguido crecer y crear empleo, en parte gracias al crecimiento de las exportaciones, todavía quedan retos pendientes para configurar un modelo de crecimiento capaz de crear empleo y conseguir una inserción externa sostenible que nos aleje lo más posible de escenarios de vulnerabilidad financiera externa dolorosos y socialmente insoportables. España debería aspirar a convertirse en un país que, según la denominación de Rodrik (2013), fuera uno de los “héroes de la economía global”, países con una buena situación externa que no se apoyen en estrategias mercantilistas ni contribuyan a generar desequilibrios macroeconómicos en la economía mundial. Este objetivo debería ir siempre acompañado de una continua capacidad de atracción de inversiones directas para seguir desarrollando la estructura productiva y tecnológica a la vez que se

Desde el punto de vista coyuntural, apoyar el crecimiento en las exportaciones aparece como una de las mejores bazas con las que cuentan los países que, como España, se encuentran altamente endeudados.

⁴ El Índice de Complejidad Económica combina medidas de diversificación y ubicuidad de exportaciones para definir la complejidad exportadora de los países. Para más información, véase <http://atlas.cid.harvard.edu/about/>.

Las empresas orientadas al exterior resisten mejor las fases recesivas del ciclo económico, mostrando una “tasa de mortalidad” mucho más baja que las empresas que sólo operan en el mercado interior.

fortalece la capacidad financiera externa de la economía. Esta capacidad de atracción debería ser una pieza inseparable de la estrategia de reindustrialización.

A continuación se plantean una serie de líneas estratégicas destinadas a afrontar dichos desafíos, que tienen como finalidad continuar modificando el modelo de inserción internacional para extraer el máximo rendimiento de las enormes potencialidades que tiene la economía española. Comenzamos por una breve exposición de la importancia del sector exterior para pasar a analizar después tres retos fundamentales vinculados a la reindustrialización, el aumento del tamaño de la empresa y el papel de la acción exterior.

Por qué el sector exterior

Las ventajas de un sector exterior dinámico para una economía son múltiples. Desde el punto de vista coyuntural, apoyar el crecimiento en las exportaciones aparece como una de las mejores bazas con las que cuentan los países que, como España, se encuentran altamente endeudados. En la medida en la que el consumo público y privado no tiene muchas probabilidades de crecer con intensidad debido al proceso de desapalancamiento que aún tienen que experimentar hogares, empresas y administraciones, las ventas al exterior aparecen como una opción atractiva, que se vuelve aún más aprovechable en la medida en que el proceso de devaluación interna y la reducción

de los costes laborales unitarios de los últimos años aumenta la competitividad-precio de los productos españoles en el exterior.

Sin embargo, las ventajas de la internacionalización son independientes de esta coyuntura. Las empresas más internacionalizadas tienen importantes ventajas sobre las no internacionalizadas, que redundan tanto en beneficio de sus accionistas y trabajadores como en el del conjunto del país en el que se ubican. Por una parte, tienden a tener un mayor tamaño y un mayor nivel de producción, lo que les permite aprovechar mejor las economías de escala y acceder en mejores condiciones a la financiación, lo que a su vez les permite invertir más. Dedicar más recursos a investigación y desarrollo y están más acostumbradas a desenvolverse en mercados competitivos, por lo que son más eficientes y alcanzan niveles de productividad notablemente mayores a los de las empresas no internacionalizadas, lo que también redundará en la reducción del déficit por cuenta corriente del país donde se ubican. Asimismo, tienden a crear más empleo, atraen a trabajadores más cualificados gracias a que pagan salarios más elevados, tienen más y mejores programas de formación continua para sus empleados, reciclan

con más eficacia a sus trabajadores y son capaces de tener una mentalidad global que facilita su adaptación a entornos nuevos e incentiva la creatividad y el desarrollo de habilidades por parte de sus trabajadores (Arahetes y Steinberg, 2009). Por todo ello, las empresas orientadas al exterior resisten mejor las fases recesivas del ciclo económico, mostrando una “tasa de mortalidad” mucho más baja que las empresas que sólo operan en el mercado interior.

Finalmente, la actividad internacional genera un gran número de externalidades positivas, tanto sobre otras empresas como sobre el país en su conjunto. Así, las innovaciones tecnológicas que producen tienden a filtrarse a otros sectores, alimentan la demanda de otras compañías con las que subcontratan insumos intermedios y, en general, pagan más impuestos que las empresas más pequeñas y menos orientadas al mercado exterior.

Pero más allá de estas conclusiones generales, que son aplicables a cualquier país, en España el sector exterior es responsable de 6,5 millones de empleos directos e indirectos, ha logrado elevar la renta per cápita en 1.275 dólares por cada 10 puntos porcentuales adicionales de tasa de apertura y tiene el potencial de crear 25 puestos de trabajo por cada millón de euros adicionales de exportaciones (Analistas Financieros Internacionales, 2010, p. 30).

Primer reto: reindustrializar la economía y mejorar la inserción en las cadenas de suministro globales

En la actualidad, y esa es la tendencia, más del 70% del comercio mundial es de manufacturas. Muchos de los argumentos planteados arriba sobre las ventajas de la internacionalización son específicamente aplicables al sector industrial. El problema, como se ha mencionado antes, es que España, al igual que los otros países mediterráneos, el Reino Unido e incluso EEUU, llevan décadas de progresiva desindustrialización (Figura 14).

Figura 14. Contribución de la industria al valor añadido (en %)

	1970	1980	1990	2000	2012
Asia Oriental y Pacífico	39.26	40.70	37.91	35.03	32.15
Europa y Asia Central	39.53	36.67	33.50	28.84	25.50
Oriente Medio y Norte de África	61.61 (a)	56.65	43.40	45.77	50.48 (b)
América del Norte	35.22	33.78	28.14	24.17	20.14 (c)
Asia del Sur	20.70	24.14	25.94	25.66	25.92
África Subsahariana	31.21	38.23	34.40	33.82	28.70

(a) Dato correspondiente a 1975.

(b) Dato correspondiente a 2007.

(c) Dato correspondiente a 2011-

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators, base de datos online.

La política industrial se entiende hoy no como el apoyo a sectores específicos para generar campeones nacionales sino como un conjunto de actuaciones transversales.

Esta caída del peso de la producción industrial en la mayoría de los países desarrollados se produce además en un contexto de cambio en la división internacional del trabajo por la creciente importancia de las cadenas de suministro globales, que permiten a las empresas multinacionales, que son responsables de dos tercios del comercio mundial, localizar distintas etapas del proceso de producción en distintos países, para aprovechar las ventajas de costes de cada localización (De Backer y Miroudot, 2013). Así, según datos de la UNCTAD (2013), cada año se producen aproximadamente 20 billones de dólares en transacciones dentro de las cadenas de suministro internacionales y el incremento de los flujos de inversión directa extranjera experimentado desde los años 2000 respondería a las decisiones de las empresas transnacionales de hacer un uso más eficiente de las mismas.

De esta forma, la participación en las cadenas de suministro globales permitiría a las economías nacionales un mejor desempeño económico, ya que existe una correlación positiva entre la participación en las mismas y el crecimiento del PIB per cápita (UNCTAD, 2013). Otros resultados esperados de la participación en las cadenas de valor serían la creación de empleo, el superávit comercial y un uso más eficiente de los recursos naturales.

Desafortunadamente, la plena inserción en las cadenas de suministro globales sigue siendo un destacado desafío para España, que sólo forma parte de las mismas en algunos sectores vinculados al automóvil, la industria química o en ciertas categorías de servicios de alto valor añadido (Peña et al., 2013; OCDE, 2013). Durante las últimas décadas, han sido los países emergentes (sobre todo en Asia Oriental, y en especial China) los que más y mejor se han integrado en estas cadenas, apartando de las redes de producción internacionales a muchos países avanzados, sobre todo los del sur de Europa.

Conscientes de esta situación, así como de que los efectos de la crisis sobre el tejido productivo-industrial pueden ser graves y que los países emergentes practican una política industrial muy activa, tanto EEUU como la UE han puesto en marcha iniciativas para propiciar un “renacimiento industrial” (que incorpora la inserción en las cadenas de suministro como uno de sus objetivos), que se ha plasmado en nuevas estrategias de política industrial (Veugelers, 2013). La UE, por ejemplo, se ha planteado como objetivo que para 2020 el 20% del PIB provenga del sector industrial (CE, 2010 y 2014). Habida cuenta de la caída del peso de la industria durante los últimos años, y las vulnerabilidades estructurales asociadas a la misma, España es uno de los países que más necesita integrar y ampliar este tipo de iniciativas (BCG, 2013). Por lo tanto, debe intensificar sus esfuerzos para diseñar de forma estratégica una nueva política industrial.

La política industrial se entiende hoy no como el apoyo a sectores específicos para generar campeones nacionales, sino como un conjunto de actuaciones horizontales por parte de la administración, destinadas tanto a resolver problemas de coordinación entre los agentes privados como a complementar la acción del mercado cuando ésta no es capaz de alcanzar resultados óptimos. En este sentido, además de las tradicionales iniciativas de inversión pública, la política industrial horizontal incluiría la promoción de actividades de I+D, la formación del capital humano, el apoyo al emprendimiento empresarial, la atracción de inversiones, la reducción del coste energético, los incentivos fiscales o la mejora y diversificación de las fuentes de financiación para las empresas, entre otros (Rodrik, 2008 y 2010; Mazzucato, 2013; BCG, 2013). Solo a través de una articulación adecuada de estas medidas será posible lograr aumentar la complejidad tecnológica y el valor añadido de la producción española, que serían los pasos previos para lograr un aumento sostenido de las exportaciones (esta vez basado más en la calidad del producto y el aumento de la productividad que en la bajada de costes laborales) y una mejor inserción en las cadenas de suministro internacionales. Además, sería necesaria una estrategia para participar en los eslabones más productivos de las cadenas de suministro, que son los asociados a la producción de equipamiento, insumos, actividades de marketing y servicios postproducción (OCDE, 2012; Ruta y Saiko, 2014). Ello exige que las administraciones incentiven la asignación de recursos a los sectores y subsectores que permiten una mayor concentración de tecnología y por tanto, un mejor posicionamiento en las cadenas de suministro globales.

Segundo reto: aumentar el número de empresas exportadoras, lo que exige aumentar el tamaño de las empresas

España cuenta con unas 40.000 empresas exportadoras, algunas de ellas de primer nivel. Pero aunque este número de empresas puede parecer elevado, en realidad las exportaciones están muy concentradas. En 2012, un grupo formado por alrededor de 500 grandes empresas, que representaban el 0,2% del total de empresas exportadoras, realizaban casi el 60% del total de exportaciones totales. Esto permite concluir que en España todavía exportan pocas empresas, por lo que la principal asignatura pendiente de la internacionalización de la economía española es aumentar en número de empresas que venden fuera.

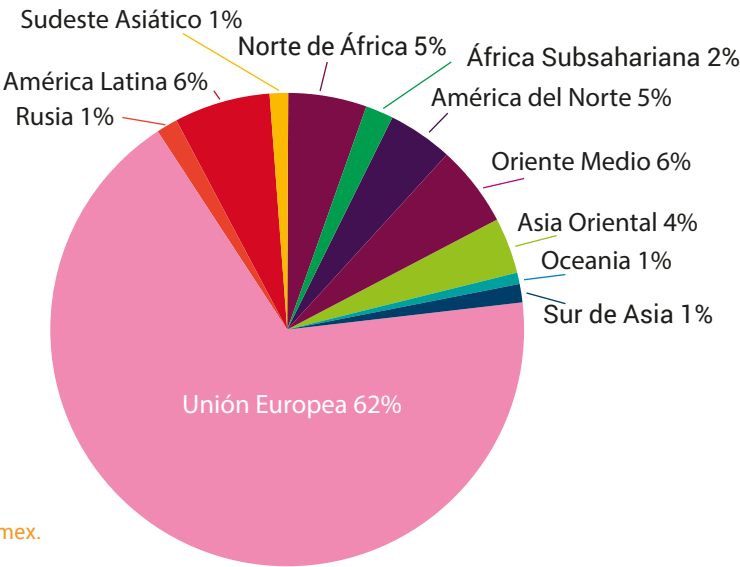
Diversos estudios recientes han identificado el tamaño de la empresa como la clave para mejorar

Las empresas españolas de más de 250 son tan productivas como las estadounidenses o las europeas. El problema es que hay muchas menos empresas grandes en España y, sobre todo, que el empleo en España se concentra en empresas pequeñas.

Es necesario impulsar reformas destinadas a aumentar el tamaño medio de la empresa en España.

su capacidad exportadora (Domenech, 2014; BCG, 2013; Círculo de Empresarios, 2013). Las empresas grandes tienen mayor productividad que las pequeñas (en España son 3,3 veces más productivas en la industria y 1,7 veces más productivas en los servicios), tienen menor temporalidad, invierten más en I+D y acceden a mejores condiciones de financiación, lo que les permite tener muchas más posibilidades de exportar. De hecho, como demuestra Domenech (2014), en España el 90% de las empresas de más de 200 trabajadores exporta, mientras que sólo el 25% de las empresas de menos de 20 trabajadores tiene actividad internacional. Además, las empresas españolas de más de 250 son tan productivas como las estadounidenses o las europeas. El problema es que hay muchas menos empresas grandes en España y, sobre todo, que el empleo en España se concentra en empresas pequeñas (un 61% en empresas con menos de 50 trabajadores por un 42% en Alemania y un 37% en EEUU). Por lo tanto, y según el mismo estudio, las empresas españolas podrían ser un 15% más productivas aumentando su tamaño medio al nivel de las alemanas. Y un mayor tamaño permitiría que exportaran más.

Figura 15. Destino de las exportaciones españolas, 2013



Fuente: Datacomex.

La conclusión, por lo tanto, es clara: es necesario impulsar reformas destinadas a aumentar el tamaño medio de la empresa en España. Esto supone simplificar la regulación y las trabas legales y administrativas, reduciendo sobre todo las dificultades regulatorias que enfrentan las empresas a partir de un determinado tamaño, utilizar la regulación laboral y los incentivos fiscales para facilitar las fusiones y adquisiciones entre empresas y apoyar financieramente a las PYMES para que puedan aumentar su tamaño mediante la internacionalización. Estas medidas deben complementar a las acciones de apoyo a la internacionalización que desde hace años vienen poniendo en marcha el ICEX, CESCE y el ICO para apoyar financiera y técnicamente la internacionalización de las medianas empresas.

Tercer reto: continuar la diversificación geográfica de las exportaciones mediante nuevos acuerdos comerciales y una mejor acción exterior

La otra gran asignatura pendiente de la internacionalización de la economía española es reducir la concentración geográfica de sus exportaciones. Como le sucede a casi todos los países y se ha expuesto en la primera parte de este informe, España tiene relaciones económicas especialmente intensas con sus vecinos, tanto por la proximidad geográfica como por su pertenencia al mercado único europeo. Así, a día de hoy, más del 60% de las exportaciones españolas tienen como destino la UE. Esta concentración geográfica de las ventas al exterior genera una vulnerabilidad para España porque Europa será una de las regiones del mundo con un crecimiento más lento durante la próxima década. Por lo tanto, es necesario acelerar el proceso de diversificación hacia mercados con mayor potencial de crecimiento tal y como se viene haciendo en los últimos años (en 1995 el 70% de las exportaciones tenían como destino la UE, por lo que ya se han producido avances).

Aumentar la presencia de los productos e inversiones españolas en las Américas, Asia y África, algunos de cuyos países aparecen como oportunidades estratégicas en el radar presentado en la primera parte del informe, requiere tanto ampliar la red de acuerdos comerciales (competencia que está transferida a la UE) como mejorar la acción exterior y la diplomacia económica para acompañar mejor a las empresas.

La UE ha iniciado un ambicioso programa de acuerdos preferenciales mediante los que intenta superar la parálisis en la que se encuentran las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha desde 2008.

A pesar de que la economía mundial se encuentra en una de las etapas más abiertas para el comercio y las inversiones de toda su historia, aún persisten importantes barreras, no tanto en forma de aranceles sino de barreras no

Para España es especialmente relevante el acuerdo con EEUU que, al reducir los aranceles y avanzar hacia la armonización regulatoria, permitiría a las empresas españolas tanto aumentar sus exportaciones como lograr más contratos en concursos públicos en EEUU en áreas como las infraestructuras o la energía, en las que tiene ventajas competitivas.

arancelarias (cuotas, estándares, barreras regulatorias, reglas de origen, etc.), así como de falta de protección de derechos de propiedad intelectual o inversiones. Por lo tanto, avanzar en acuerdos de liberalización, especialmente aquellos que reduzcan este proteccionismo más sofisticado, resulta clave para que las empresas españolas y europeas puedan acceder con mayor facilidad a los mercados no europeos (sobre todo los de los países emergentes), que son los más cerrados y los que mayor potencial de crecimiento tienen.

Por esta razón, la UE, aun manteniéndose como un socio comprometido con la Organización Mundial del Comercio, ha iniciado un ambicioso programa de acuerdos preferenciales mediante los que intenta superar la parálisis en la que se encuentran las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha desde 2008. A los acuerdos que ya están en funcionamiento o en fase de implementación (con América Central, Perú, Colombia, Corea del Sur, México, Sudáfrica, Chile, Ucrania, Singapur, algunos países Mediterráneos y algunos de los países más pobres mediante los acuerdos de partenariado), hay que añadir las negociaciones en marcha con EEUU (TTIP, por sus siglas en inglés), MERCOSUR, Canadá, Japón, la India, los países de la ASEAN, los

del Consejo de Cooperación del Golfo, los países del sur del Mediterráneo y China en lo relativo a inversiones.

Se trata sin duda de una agenda de negociaciones bilaterales muy ambiciosa. Para España es especialmente relevante el acuerdo con EEUU que, al reducir los aranceles y avanzar hacia la armonización regulatoria, permitiría a las empresas españolas tanto aumentar sus exportaciones como lograr más contratos en concursos públicos en EEUU en áreas como las infraestructuras o la energía, en las que tiene ventajas competitivas. Asimismo, sería importante que los acuerdos permitieran a las empresas españolas tener una mayor presencia en Asia, que además de ser la región con mayor crecimiento potencial es en la que todavía hay una menor presencia española.

Pero una mejor red de acuerdos de comercio e inversión no garantizará una mayor penetración de las empresas españolas en el exterior. Además, es necesario que la acción exterior española se dote de instrumentos económicos adecuados

para acompañar dicho proceso (Molina, 2014; Steinberg, 2013). Por una parte, la diplomacia comercial, que no es una política en absoluto europeizada y por lo tanto debe ser diseñada desde Madrid mediante una fluida cooperación entre los Ministerios de Economía y Competitividad y Asuntos Exteriores, es cada vez más importante para abrir nuevos mercados. Es especialmente importante en los países emergentes donde las empresas (sobre todo las PYMES) se enfrentan a un entorno de mayor incertidumbre y cuentan con peor información, así como para lograr grandes contratos internacionales, algo que sólo está al alcance de las grandes empresas multinacionales, pero que requiere del apoyo de la alta diplomacia económica para materializarse. Por otra parte, hay que tener en cuenta que la mejora de la marca país influye de forma decisiva en la percepción que se tiene de los productos y la tecnología españolas, y el conjunto de la diplomacia pública y de la acción exterior pueden moldearla. Son precisamente los países que tienen un sistema de acción exterior mejor articulado y acompañado por una inteligencia económica desarrollada los que son capaces de sacar provecho de las oportunidades económicas, así como de anticipar (y reaccionar) ante los riesgos.

En definitiva, aunque España ha avanzado mucho en las últimas décadas y ha alcanzado un nivel significativo de inserción en la globalización, especialmente a través de la intensidad de su interdependencia con los países europeos, su modelo de internacionalización adolece de algunas debilidades estructurales. Fomentar la reindustrialización e insertarse mejor en los eslabones de alto valor añadido de las cadenas de suministro globales, aumentar el tamaño de las empresas para que puedan exportar más y mejores productos y mejorar la acción exterior para penetrar en nuevos mercados son los principales retos

CONCLUSIONES



CONCLUSIONES

Perfil de interdependencia de la economía española

El Índice Elcano de riesgos y oportunidades de la economía española ha esbozado el perfil de la inserción económica exterior de España, permitiendo identificar debilidades y mercados potenciales, así como realizar recomendaciones para la acción exterior del gobierno y la sociedad civil.

A fines de 2013 los “socios fundamentales” de la economía española eran Alemania y el Reino Unido, seguidos por Francia, los Países Bajos y EEUU. En los años anteriores al comienzo de la crisis financiera de 2008 el principal “socio fundamental” había sido siempre el Reino Unido, y así fue incluso hasta el año 2012. Sin embargo, en 2013 Alemania lo “destronó”.

En el área de “oportunidades estratégicas” se encuentran varios países europeos, así como China, Japón, Chile y Arabia Saudí. “Retos estratégicos” son Brasil, México, Colombia, Argelia, Marruecos, Rusia, Turquía, Kazajistán, Nigeria y Angola. Como “riesgos en potencia” aparecen sólo Argentina y Venezuela, como ha sido habitual a lo largo de casi todas las ediciones del índice, así como Libia e Irak (exportadores de petróleo). Afortunadamente, no hay ningún país en la zona de “riesgos estratégicos”.

En definitiva, durante los últimos años la economía española ha modificado la intensidad de sus relaciones con alguno de los países considerados “socios fundamentales”, y Alemania ha desplazado al Reino Unido. Ha intensificado sus relaciones con los países considerados “oportunidades estratégicas”, al igual que lo ha hecho con el grupo de países considerados “retos estratégicos”, especialmente con algunas de las economías emergentes. Asimismo, ha reducido su exposición de riesgo agregado, manteniendo relaciones económicas relativamente intensas solo con cuatro países de alto nivel de riesgo (Libia e Irak, que son exportadores de energía, y Argentina y Venezuela, con los que persisten importantes lazos tanto comerciales como inversores).

Sobre la base de estos resultados, en la segunda parte del informe se ha realizado un diagnóstico de las debilidades del modelo de crecimiento e inserción internacional de la economía española, que esperamos contribuyan a diseñar una nueva política económica que permita mejorar el potencial del sector exterior español en un mundo crecientemente globalizado.

Diagnóstico y recomendaciones

En la medida en que el alto nivel de endeudamiento de la economía española (y, por consiguiente, la falta de dinamismo de la demanda interna) continuará a lo largo de los próximos años, sería recomendable potenciar todavía más el sector exterior. Más allá de que el propio proceso de devaluación interna que está teniendo lugar desde 2010 vía reducción de salarios y precios está dinamizando las exportaciones españolas, hay espacio para nuevas iniciativas que permitan mejorar todavía más su crecimiento, así como mejorar el tipo de inserción económica que España tiene en la globalización.

No se trata necesariamente de pasar a un modelo como el de Alemania, China o Japón, donde el sector exterior es el principal motor del crecimiento, pero los países que cuentan con un sector exterior dinámico, empresas productivas e internacionalizadas y que no tienen una excesiva dependencia de la financiación externa juegan con ventaja, especialmente en momentos de escasez de crédito y turbulencias en los mercados financieros internacionales. Además de exportar más y mejor, España necesita fortalecer las bases de su economía mediante un empuje al sector industrial que permita a las empresas insertarse en las nuevas cadenas de suministro globales, lo que supone atraer inversiones extranjeras para desarrollar nuevas ventajas comparativas. Esto requiere un aumento simultáneo de las exportaciones y de las importaciones, es decir, una renovada apuesta por la apertura y la internacionalización de la economía.

Sobre este diagnóstico, el informe ha planteado tres líneas de actuación interconectadas. La primera se ha centrado en la necesidad de diseñar una nueva política industrial destinada a aumentar la participación de la producción de manufacturas e inputs industriales intermedios en el PIB y en el empleo, así como de insertar a la economía española en los eslabones de mayor valor añadido de las cadenas de suministro globales.

Se ha enfatizado que la política industrial no debe ser entendida como la promoción de campeones nacionales, sino de políticas horizontales que complementen la acción del mercado, permitan resolver problemas de coordinación entre los agentes privados y aumenten la complejidad tecnológica y el valor añadido de la producción (y la exportación). Las actuaciones deben concentrarse en la promoción de actividades de I+D, en la formación del capital humano, en el apoyo al emprendimiento empresarial, en los incentivos para la atracción de inversiones, en la reducción de los costes energéticos, en los incentivos fiscales para atraer talento, en la mejora del conocimiento de idiomas en las PYMES y en la mejora y diversificación de las fuentes de financiación para las empresas.

En segundo lugar, es necesario aumentar el tamaño medio de la empresa española. Es la mejor estrategia para incrementar el volumen y el número

de empresas exportadoras, así como su productividad. Está ampliamente constatado que cuanto mayor es una empresa mayor es su productividad y más probabilidades tiene de exportar. Esta observación general también es aplicable a las empresas españolas, que cuando alcanzan un determinado tamaño no tienen nada que envidiar (en términos de eficiencia y productividad) a sus homólogas estadounidenses o europeas. Asimismo, se ha explicado por qué que en España el principal cuello de botella para aumentar las exportaciones es el reducido tamaño de la empresa media, lo que requiere impulsar reformas destinadas a potenciar la escala de los proyectos empresariales exitosos. En concreto, hay que reducir las trabas regulatorias y administrativas que dificultan el crecimiento de las empresas, utilizar la regulación laboral y los incentivos fiscales para facilitar las fusiones y adquisiciones y apoyar financieramente a las PYMES para que puedan aumentar su tamaño mediante la internacionalización. Estas medidas deben complementar a las acciones de apoyo a la internacionalización que desde hace años vienen poniendo en marcha el ICEX, CESCE o el ICO para apoyar financiera y técnicamente la internacionalización de las medianas empresas.

La tercera línea de actuación propuesta pasa por mejorar la acción económica exterior española, tanto mejorando las iniciativas nacionales como moldeando con más habilidad las europeas. En muchos aspectos, como la negociación de tratados comerciales o de inversión, Bruselas habla en nombre de España, lo que exige influir en las políticas de la Unión para que reflejen mejor los intereses españoles. Por lo tanto, es crucial intensificar los esfuerzos para que España recupere la influencia en Europa que ha perdido con la crisis. Los nuevos acuerdos preferenciales que está negociando la Unión con EEUU, Japón o algunas economías emergentes revisten un importante interés estratégico para España en la medida en que podrían facilitar la diversificación geográfica de las exportaciones españolas más allá de la UE, pero para aprovecharlos al máximo la voz de España tiene que sonar con fuerza en Bruselas.

En todo caso, España debe tener presente que la promoción comercial y el apoyo a las empresas para la obtención de grandes contratos de inversión internacionales siguen estando en manos nacionales. Por ello, España tiene que continuar mejorando su diplomacia económica apoyando de forma estratégica a las empresas que quieren abrirse paso en nuevos mercados. Esto requiere constituir un auténtico sistema de inteligencia económica, coordinado al más alto nivel y que permita tanto hacer frente a situaciones imprevistas como construir una relación fluida entre las empresas y la administración que sea mutuamente beneficiosa. Dicho sistema, además, debería facilitar una mejor planificación estratégica de la internacionalización de la economía española, analizando mejor los riesgos y a las oportunidades en distintos ámbitos geográficos y contribuyendo a una mejor articulación entre las reformas estructurales y la política industrial.

NOTA METODOLÓGICA



NOTA METODOLÓGICA

El índice general de interdependencia

El índice general de interdependencia se ha elaborado a partir de las principales partidas que configuran las balanzas de pagos bilaterales de España. El objetivo es elaborar un índice que recoja las transacciones corrientes y los movimientos de capital bilaterales de la economía española con todos los países del mundo. Se considera que la interdependencia internacional de una economía se configura tanto con los movimientos de entrada como con los de salida de bienes, servicios y capitales. Debido a la importancia creciente de los movimientos de capital, se han incorporado como variables los stocks de inversiones directas y los flujos de préstamo realizados y recibidos por los países. Respecto a otras modalidades de movimientos de capital se ha considerado conveniente, en aras de una mayor precisión del índice, omitir las inversiones de cartera debido a la complejidad del tratamiento de la información tanto del origen como del destino final de los flujos.

Las variables que integran el índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos son las siguientes:

- Exportación de bienes V1
- Importaciones de bienes excepto energía V2
- Importaciones de energía V3
- Flujos de turismo V4
- Flujos de inversiones directas del país en el exterior V5
- Flujos de inversiones directas extranjeras en el país V6
- Stock de inversiones directas del país en el exterior V7
- Stock de inversiones directas extranjeras en el país V8
- Deuda bancaria transfronteriza del país en el exterior V9
- Deuda bancaria transfronteriza del exterior con el país V10

Todas las variables se han tomado en valores absolutos porque lo que interesa es la intensidad de la relación con independencia de su sentido. Las únicas variables que podían presentar signos negativos son los flujos netos de inversiones directas, pero en las pocas ocasiones en que ha sido así se han tomado con signos positivos. La idea de incorporar los stocks de inversiones directas se consideró pertinente porque estas inversiones son elementos de interdependencia a largo plazo entre los países que las realizan y los que las reciben y, por tanto, con complementarias de la evolución de los flujos de IED.

El objetivo es reflejar no sólo la interdependencia del año para el que se elabora el índice Elcano sino, en la medida de lo posible, el rasgo de interdependencia estructural derivado de la acumulación de IED tanto realizada como recibida. Se trata, por tanto, de reflejar la interdependencia que existe a pesar de que los flujos de inversiones directas, de un país en el exterior o del exterior al país disminuyan durante algunos años y, sin embargo, el stock de IED siga siendo relevante. Además, los stocks de inversiones directas registran los movimientos negativos de los flujos netos, ya que en los años en los que tienen lugar los flujos negativos se originan variaciones del stock en el mismo sentido.

El índice de la interdependencia económica de España con el que se construye el radar general de las oportunidades y riesgos estratégicos para la economía de cada país se calcula según la expresión siguiente:

$$I_t^n = \frac{\sum_{k=1}^m p_k \frac{X_{k n}}{TV_k}}{\sum_{k=1}^m p_k} * 100$$

siendo:

- m el número de variables utilizadas para la construcción del índice
- $X_{k,n}$ la cantidad de la variable k intercambiada con el país n
- TV_k la cantidad total de la variable k intercambiada ese año
- p_k la ponderación de cada variable V_k

El índice de interdependencia trata de reflejar, en un número que se colocará en el eje de ordenadas, el grado de interdependencia del país objeto de análisis – en este caso de España– con los diferentes países mediante la construcción de una magnitud adimensional que evite los problemas derivados de las unidades y que, por tanto, haga posible realizar comparaciones. Cada variable ha recibido la ponderación 1 salvo la correspondiente a importaciones de energía que ha sido ponderada por 2 sólo en el índice de interdependencia general, no así en los índices de interdependencia de comercio e inversiones directas en los que la energía ha tenido una ponderación unitaria como el resto de las variables.

Índices de interdependencia para los radares de las relaciones comerciales y de inversiones directas

En la primera edición del índice Elcano se consideró conveniente elaborar dos índices desagregados para captar de forma diferenciada la naturaleza de la interdependencia económica tanto en comercio como en inversiones directas. Se trata de analizar si la interdependencia general se establece tanto a través de las relaciones comerciales como de inversiones directas o si la interdependencia se da, principalmente, en uno de estos ámbitos. En esta quinta edición se han elaborado también los dos índices de interdependencia complementarios: el de comercio y el de inversiones directas.

El índice de interdependencia de comercio está compuesto por las cuatro variables mediante las que se establecen las relaciones comerciales:

- Exportación de bienes V1
- Importaciones de bienes excepto energía V2
- Importaciones de energía V3
- Ingresos por turismo V4

Las variables se toman en valores absolutos, porque lo que interesa es la intensidad de la relación con independencia de su sentido. El índice de interdependencia de comercio entre los países y, por tanto, con el que se construye el radar de las oportunidades y riesgos estratégicos de comercio se calcula según la siguiente expresión:

$$I_t^n = \frac{\sum_{k=1}^m p_k \frac{X_{kn}}{TV_k}}{\sum_{k=1}^m p_k} * 100$$

siendo:

- m el número de variables utilizadas para la construcción del índice
- X_{kn} la cantidad de la variable k intercambiada con el país n
- TV_k la cantidad total de la variable k intercambiada ese año
- p_k la ponderación de cada variable V_k

Este índice refleja, en un número que se coloca en el eje de ordenadas, el grado de interdependencia en materia de comercio de España con los diferentes países también mediante la construcción de una magnitud adimensional que evite problemas derivados de las unidades y que, por tanto, haga posibles las comparaciones. En este caso, cada variable ha recibido la ponderación 1, inclusive las importaciones de energía, que tenían una ponderación de 2 en el índice de interdependencia general.

El índice de interdependencia en inversiones directas está compuesto por las cuatro variables que recogen los flujos y el stock de las inversiones directas tanto realizadas como recibidas:

- Flujos de inversiones directas del país en el exterior V5
- Flujos de inversiones directas extranjeras en el país V6
- Stock de inversiones directas del país en el exterior V7
- Stock de inversiones directas extranjeras en el país V8

Al igual que en la índice de interdependencia general, se recogen tanto los flujos como los stocks de inversiones directas. Las variables se toman en valores absolutos, porque lo que interesa es la intensidad de la relación con independencia de su sentido. El índice de interdependencia de inversiones directas entre los países y, por tanto, con el que se construye el radar de las oportunidades y riesgos estratégicos en inversiones directas se calcula según la siguiente expresión:

$$I_t^n = \frac{\sum_{k=1}^m p_k \frac{X_{kn}}{TV_k}}{\sum_{k=1}^m p_k} * 100$$

siendo:

- m el número de variables utilizadas para la construcción del índice
- X_{kn} la cantidad de la variable k intercambiada con el país n
- TV_k la cantidad total de la variable k intercambiada ese año
- p_k la ponderación de cada variable V_k

La idea es que el índice refleje, a partir de un número que se coloca en el eje de ordenadas, el grado de interdependencia en materia de inversiones directas de España con los diferentes países, también mediante la construcción de una magnitud adimensional que evite problemas derivados de las unidades y que, por tanto, haga posibles las comparaciones. En este caso, cada variable ha recibido la ponderación 1.

Los índices de riesgo para los índices general, de inversiones directas y de relaciones comerciales

La complejidad y la cuantía de recursos necesaria para la elaboración de índices de riesgo propios ha determinado que para la elaboración de los radares (general, de comercio e inversiones directas) se haya optado por índices de riesgo publicados por reconocidas instituciones internacionales. El riesgo-país elaborado por Standard & Poor's y Moody's se utiliza tanto para la elaboración del radar general de oportunidades y riesgos estratégicos como para el radar de oportunidades y riesgos en inversiones directas. Sin embargo, para el radar de oportunidades y riesgos estratégicos en comercio se ha considerado más conveniente utilizar los niveles de riesgo elaborados por el Consenso de la OCDE (con una escala de 0 a 7) específicamente para riesgo comercial. Estos índices de riesgo tienen sus puntos débiles y así se han puesto de manifiesto en diversas ocasiones, pero se ha optado por ellos porque se utilizan como referencia de riesgo tanto en los países como por los agentes económicos que operan en los mercados internacionales.

Cabe señalar que existen algunas diferencias entre ambos índices entre el riesgo financiero medido por las agencias de rating (Standard & Poor's y Moody's) y el comercial medido por el Consenso de la OCDE. En unas ocasiones el Consenso de la OCDE refleja un riesgo menor que el que se registra en el caso de Standard & Poor's y Moody's (por ejemplo México) y en otros casos es a la inversa (por ejemplo Venezuela).

Índice-radar general a partir de la combinación de los índices de interdependencia general y riesgo. Radares de comercio e inversiones directas a partir de la combinación de los índices de interdependencia de comercio e inversiones directas y de los índices de riesgo de comercio e inversiones directas

Una vez calculado el índice de interdependencia general, de comercio y de inversiones directas para todos los países, se han seleccionado el grupo de 35 países con mayor grado de interdependencia general y de comercio y los 30 países con mayor grado de interdependencia en inversiones directas, puesto que estos grupos de países representan al menos el 90% de la interdependencia general, de comercio y de inversiones directas. A cada uno de los índices de interdependencia –general, de inversiones directas y comercio– se le asocia con su correspondiente índice de riesgo, y se obtienen los factores necesarios para situar a los países en cada radar, es decir en un cuadrante de 90 grados determinado por los ejes de interdependencia y riesgo.

En esta quinta edición del índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos, el radar general recoge la situación de los principales socios de la economía española. También se elaboran los radares de comercio e inversiones directas mediante la combinación de los respectivos índices de interdependencia en comercio con su índice de riesgo (Consenso de la OCDE) y de interdependencia en inversiones directas con su índice de riesgo (Standard & Poor's y Moody's). Una vez ubicados los países en el radar, en función de su grado de interdependencia y riesgo resultan situados en alguna de las cinco zonas establecidas en el modelo.

Modelos gravitacionales

Introducción a los modelos gravitacionales

Una de las herramientas de mayor uso y éxito para el estudio de las corrientes de comercio internacional en los últimos años, son los denominados modelos gravitacionales.⁵ La idea central de los mismos consiste en aplicar a las relaciones comerciales un concepto análogo a la ley de gravitación universal formulada por Newton en el Siglo XVII, que relaciona la atracción o gravedad entre dos cuerpos con su masa y la distancia entre ellos. En este sentido, estos modelos consideran que el volumen de flujos de comercio bilateral entre dos países (ya esté medido como volumen de importaciones, exportaciones, grado de apertura al exterior o de otras formas) está relacionado de forma directa con el tamaño de sus economías y de forma inversa con la distancia existente entre los mismos. Por lo tanto, para elaborar una medida gravitacional de fuerza de atracción entre dos países A y B se toma como punto de partida la siguiente fórmula matemática que responde a la ley de gravitación universal formulada originalmente por Newton:

$$F(A,B)=k (m_A m_B)/[d(A,B)]^2 \quad [1]$$

Los pioneros de los modelos gravitacionales intuyeron que esta ecuación podía aplicarse de forma análoga al grado de relación existente entre dos países, estableciendo la analogía entre la masa de los cuerpos y el tamaño de la economía de ambos países, en la forma que establece la ecuación [2]:

$$\text{grado de relación } (A,B)=k ([\text{PIB}]_A [\text{PIB}]_B)/[d(A,B)]^2 \quad [2] \quad [2]$$

De esta forma, el grado de relación comercial bilateral existente entre un país A y un país B guardaría relación directa con el tamaño respectivo de sus economías (generalmente medido por el PIB o el PNB) y sería inversamente proporcional a su distancia geográfica.

⁵ Los primeros autores que desarrollaron el modelo fueron Tinbergen (1962) y Pöyhönen (1963) que, de manera independiente, aplicaron la ecuación de la Gravitación Universal para analizar los flujos de comercio internacional.

Este modelo inicial fue extendiéndose con la inclusión de nuevas variables (población, renta per cápita, etc.) en lo que se conoce como modelos gravitatorios ampliados o aumentados, que se completaron incorporando variables que podían tener influencia en los niveles de comercio internacional como tener una frontera común, tener una lengua común, compartir un tratado de libre comercio, etc.

Los modelos gravitacionales han sido aplicados con éxito para medir gran cantidad de aspectos vinculados con el comercio exterior, entre otros, medir los efectos de las fronteras en el comercio, como en McCallum (1995), Minondo (2003) y Anderson y Wincoop (2003), estimar el efecto de políticas de integración en tratados de comercio en Martínez Zarzoz y Nowak Lehman (2003) y Papazoglu et al. (2006), y como lo realizado en este trabajo, calcular potenciales de comercio, en Wang y Winters (1992), Egger (2002), Castejón (2004), Benedictus y Vicarelli (2005), Batra (2006) y Rahman (2009) entre otros.

En el análisis realizado en este trabajo, el análogo a la fuerza de gravedad, esto es, el grado de relación entre (A, B) será el valor del índice de interdependencia Elcano existente entre ambos países.

Obviamente, la fórmula gravitacional aplicada a las relaciones económicas no es exacta y para que sea susceptible de estimación econométrica es preciso incorporar a [2] un término de perturbación aleatoria y linealizar la ecuación tomando logaritmos, de manera que se obtiene la ecuación [3], cuya estimación de parámetros puede realizarse mediante el método de los Mínimos Cuadrados Ordinarios.

$$\ln(IE)_{(i,j)} = \beta_0 + \beta_1 \ln(PIB)_i + \beta_2 \ln(PIB)_j + \beta_3 \ln(d(i,j)) + \varepsilon_{ij} \quad [3]$$

En esta ecuación se espera que tanto β_1 como β_2 tomen valores positivos mientras que β_3 tenga signo negativo.

La medición de la distancia entre países

En el trabajo aplicado se plantea el problema de cómo medir y cómo incorporar al modelo la distancia (relevante a efectos de comercio) existente entre países. Está claro que la medida obvia que siempre habrá que tener en cuenta es la distancia física (medida en kilómetros) entre ambos,⁶ pero hay que hacer notar que al margen o además de dicha distancia física existen muchos otros factores potenciales que pueden hacer que, en términos de comercio, dos países se encuentren más o menos alejados entre sí; en otras palabras, hay factores que pueden actuar, al igual que ésta, como “frenos” o “barreras” al flujo comercial internacional bilateral, siendo éstas mayores cuanto más diferentes sean entre sí

⁶ En este trabajo se emplea la distancia denominada de “gran círculo” entre los centroides de ambos países.

los países, pues se supone que dos países bastante parecidos en ciertos rasgos (es decir, idioma, sistema legal, cultura y sistema económico, entre otros) es más fácil que tengan un mayor volumen de intercambios comerciales que dos países muy diferentes entre sí.

En la literatura analizada suele ser habitual incorporar a los modelos variables que recogen la existencia o no de una frontera común, el pertenecer o no a una misma organización supranacional de comercio o compartir o no ambos países un lenguaje común o incluso un pasado colonial común, de forma que los modelos recogen una distancia “ampliada” entre países.

En este trabajo también se ha decidido hacer uso de este concepto de “distancia ampliada”. El punto de partida a la hora de seleccionar las variables relevantes son las dimensiones de distancia: distancia física, económica, financiera, política, administrativa, cultural, legal, demográfica y de conexión global, cada una de ellas aproximada por varios indicadores. De entre todos ellos se han seleccionado finalmente siete como variables potenciales de distancia a incluir en los modelos. Cinco son de naturaleza cuantitativa: el PIB per cápita, la distancia geográfica, el grado de estabilidad política, el número de usuarios de Internet por 100 habitantes y la ratio entre el volumen de exportaciones e importaciones, y dos son variables de tipo dicotómico: el pertenecer o no un bloque comercial común y el compartir o no un idioma común.

A la hora de incorporar esta “distancia ampliada” al modelo gravitacional una opción a priori interesante era obtener una medida agregada de todas esas dimensiones de distancia, e incorporarla como una única variable. Como los siete indicadores seleccionados no son independientes entre sí, ni están medidos en la misma escala, un tipo de distancia agregada apropiada es la distancia Mahalanobis.⁷ La distancia Mahalanobis existente entre dos países A y B se define como

$$D_M(A,B) = \left[\frac{[(X)_A - (X)_B]' S^{-1} [(X)_A - (X)_B]}{4} \right]^{1/2}$$

⁷ La distancia Mahalanobis es una de las medidas más razonables de distancia cuando las variables puedan estar correlacionadas y están medidas en distinta escala. De esta manera, para determinar la distancia entre dos países no sólo se tiene en cuenta la distancia entre cada una de las variables, sino que, además, esta distancia considera la “forma global del país” y compara esa forma global. Por ejemplo, fijémonos en tres países y en las variables exportaciones e importaciones. Sean A (10.000, 1.000), B (10.000, 10.000) y C (100.000, 90.000) los vectores que contienen las magnitudes de esas variables para cada uno de esos países. Si consideramos una distancia tradicional (euclídea canónica, por ejemplo) el resultado que obtendríamos es que A y B son países más próximos y más alejados de C. Sin embargo, la distancia Mahalanobis será capaz de reconocer “la forma” de esos países, detectando, por tanto, que A y C son próximos porque, aunque su tamaño pueda ser diferente (cosa que también detectará) su forma es similar, en el sentido de que ambos países presentan un desequilibrio grande y de la misma dirección entre importaciones y exportaciones, mientras que B, aunque es más próximo de tamaño a A, tiene una estructura muy equilibrada en importaciones y exportaciones y eso le hará más diferente de A.

Donde X_i ($i=A, B$) es el vector de variables a considerar en la elaboración de la distancia para cada uno de los países y S es la matriz de varianzas-covarianzas de esas variables.

Sin embargo, y a pesar de sus ventajas, finalmente se ha optado por no estimar modelos gravitacionales empleando esta medida resumen de distancia entre dos países, porque la distancia de Mahalanobis da la misma importancia a cada uno de sus componentes. Así, por ejemplo, si se consideran como variables el PIB per cápita, el porcentaje de usuarios de Internet y el tener o no idioma común, los tres factores tendrían el mismo peso a la hora de medir la distancia entre dos países, aún cuando realmente esto puede que no tenga demasiado sentido económico a la hora de determinar qué países están más cercanos entre sí desde el punto de vista de las relaciones comerciales. Por este motivo, se ha optado por añadir al modelo de la ecuación [3] las diferentes medidas de distancia como variables adicionales.

Estimación de la fuerza gravitacional entre países

Concretando más lo establecido en los epígrafes anteriores, el modelo gravitacional más general que se ha estimado en este trabajo presenta la expresión que recoge la ecuación [5], que considera la estimación centrada en un país “c”, en este caso España. Nótese que desaparece como variable explicativa el PIB del país “c” puesto que sería constante para todas las observaciones:

$$\ln[El]_{ci} = \beta_0 + \beta_{c1} \ln[PIB]_{ci} + \beta_{c2} \ln[PIBpc]_{ci} + \beta_{c3} \ln[Dist]_{ci} + \beta_{c4} \ln[Pol]_{ci} + \beta_{c5} \ln X_{ci}/M_{ci} + \beta_{c6} \ln[Net]_{ci} + \beta_{c7} [Leng]_{ci} + \beta_{c8} [OI]_{ci} + \varepsilon_{ci} \quad [5]$$

En este modelo la variable dependiente es el logaritmo neperiano del índice Elcano entre el país de referencia “c” correspondiente y cada uno de los países “i”.

Las potenciales variables explicativas por su parte han sido:

- $\ln(PIBi)$: el logaritmo del PIB del país “i”
- $\ln(PIBpci)$: el logaritmo del PIB per cápita del país “i”
- $\ln(Xi/Mi)$: el logaritmo del ratio entre exportaciones e importaciones del país “i”
- $\ln(Neti)$: el logaritmo del porcentaje de usuarios de internet del país “i”
- $\ln(Dist(c-i))$: el logaritmo de la distancia en kilómetros entre el país “i” y el país “c” de referencia

- Lengi: variable dicotómica que toma el valor “1” si los países “i” y “c” tienen el mismo idioma común⁸
- Oli: variable dicotómica si el país “i” pertenece a la misma organización supranacional que el país “c” (es decir, la UE en los casos de España y Alemania, y MERCOSUR en el caso de Brasil).

Los parámetros β (o sus estimaciones) asociados a estas variables se interpretan como elasticidades (variaciones porcentuales en el valor del índice Elcano ante variaciones de un 1% en la variable respectiva).

Las fuentes de datos para las variables explicativas del modelo son el Banco Mundial para la cifra de importaciones, exportaciones, PIB, PIB per cápita, índice de estabilidad política y porcentaje de usuarios de Internet. Del Factbook de la CIA y elaboración propia proceden los datos relativos a distancias entre países e idiomas mayoritarios en cada país. Finalmente, para lo relativo a pertenencia a organizaciones supranacionales, los datos han sido elaborados a partir de la información proporcionada en los sitios web de las diferentes organizaciones internacionales de comercio (NAFTA para EEUU, MERCOSUR para Brasil y la UE para los modelos centrados en España y Alemania)

Los datos empleados corresponden a 2013 puesto que estaban disponibles y completos y reducían el tamaño de la muestra para la estimación de los modelos, que ha quedado finalmente fijada en 91 países. A partir de la especificación inicial del modelo, con todas las variables explicativas anteriormente señaladas, se ha procedido a la eliminación secuencial de las variables que individualmente no fueran significativas al 10%, obteniendo finalmente los resultados de estimación (empleando la muestra completa de 91 países) que se presentan en la Figura 16.

Figura 16. Estimación por MCO del modelo gravitacional centrado en España

Variable dependiente: Ln Elcano2013				
Variables explicativas	coeficientes	errores estándar robustos	estadístico t	p valor
Ln PIB 2012	0,880	0,607	14,5	0,000
Ln km	-1,063	0,149	-7,13	0,000
Lenguaje	1,598	0,287	5,56	0,000
constante	-15,854	1,923	-8,24	0,000
F(3,91) = 81,58	p valor = 0,000			
R2 = 69,3%	N= 95			

⁸ Es necesario hacer constar que castellano y portugués se han considerado como una misma lengua debido a su similitud y a la gran cercanía existente entre ambas culturas (que es lo que intenta aproximar una variable como esta). Según Dyen, Kruskal y Black (1992), la distancia lingüística entre ambas lenguas es de tan solo 0,126 (en una escala entre 0 y 1), distancia incluso inferior que la existente entre alemán y holandés, idiomas tradicionalmente considerados muy similares.

Pueden destacarse los siguientes resultados comunes, que se muestran coherentes con la lógica teórica subyacente a los modelos gravitacionales:

- El tamaño de la economía del país, aproximado por el logaritmo de su PIB, tiene un impacto significativo y positivo en el grado de interdependencia económica. La elasticidad Elcano-PIB vale 0,86, indicando que aumentos de un 1% en el PIB de un país produce un incremento de 0,86% en el índice Elcano, *caeteris paribus*.
- La distancia entre el país foco (España) y el resto de países produce un efecto significativo y negativo en el grado de interdependencia económica entre esos dos países. La elasticidad Elcano-distancia geográfica queda estimada en un valor de -0,91, indicando que si un país se encuentra situado un 1% más alejado de España que otro, *caeteris paribus*, su grado de interdependencia con España se verá reducido en un 0,91%.
- Las elasticidades Elcano-PIB y Elcano-distancia en kilómetros son, aproximadamente, de igual magnitud y signo opuesto y algo inferiores a la unidad, de manera que un país situado un 10% más lejos que otro precisa, *caeteris paribus*, tener un 10% más de PIB para lograr un mismo valor del indicador de interdependencia.
- El que un país tenga como lengua mayoritaria bien el español, bien el portugués (contemplado también como lenguaje común), produce un efecto positivo y significativo muy importante en el grado de interdependencia económica entre dicho país y España. El valor del coeficiente estimado de 1,78 se interpreta como semielasticidad, indicando que, en media, un país igual en todo que otro (supuesto *caeteris paribus*) pero que sea de habla hispana (o portuguesa) tendrá un índice Elcano un 178% superior que otro que tenga otra lengua. Puede apreciarse el gran impacto del idioma común, que no sólo se refiere a la facilidad de comunicación, sino que implícitamente también recoge similitudes culturales y vínculos producto de una historia común.
- Contra de lo esperado, el grado de estabilidad política no resulta significativo, y probablemente esto tiene que ver con el gran peso de las importaciones energéticas en la determinación del valor del índice Elcano unido a la inestabilidad política existente en muchos países productores de petróleo y gas (por ejemplo, Nigeria, Irán, Venezuela...). Esto hace que simultáneamente haya en la muestra países con un alto índice Elcano con alta y baja estabilidad política, lo que diluye el posible efecto lineal positivo o negativo de esta variable.
- El modelo gravitacional explica un alto porcentaje de la variabilidad existente en el índice Elcano entre unos países y otros, tal y como se desprende del elevado valor del coeficiente de determinación R^2 , un 71,6%.

Interdependencia observada (ELCANO) e interdependencia esperada o gravitacional (IG)

Una vez realizada la estimación econométrica de los modelos gravitacionales definitivos, para cada par de países, el país “c”, que es en donde está centrado cada modelo gravitacional, y el país “i”, se puede disponer de dos medidas de su grado de interdependencia:

- La interdependencia realmente existente y observada, medida por el índice Elcano (IE)
- La interdependencia esperada o “natural” según las características de ambos países consideradas en el modelo, obtenida como el valor del índice Elcano predicho por el modelo, que podemos llamar “Interdependencia Gravitacional” (IG).

Para calcular la interdependencia gravitacional entre el país “c” y el “i”, IG_{ci}, una vez estimado el modelo para el país “i” empleando las observaciones de todos los países excepto⁹ las del país “i”, se ha realizado la predicción del índice Elcano para dicho país, mediante la siguiente expresión:

$$[6] \text{ } [IG]_{ci} = e^{(b_0 + \sum_{m=1}^r \beta_{cmi} x_{mi})}$$

En donde se considera que el modelo final para el país “i” tiene “r” variables significativas y β_{cmi} es el coeficiente estimado para la variable “m” cuando el país “i” ha sido excluido de la muestra.

⁹ Se ha empleado un procedimiento de predicción out of sample estimando 91 modelos diferentes en el caso de España como centro empleando como muestra 90 países, excluido aquel del que se quiere obtener la predicción en cada caso.

Potenciales de interdependencia

Como se ha dicho anteriormente, el índice Elcano entre dos países mide el grado real de interdependencia existente entre ambos, mientras que la interdependencia gravitacional mide el grado de interdependencia esperado que se les supone de forma “natural” a esos dos países por tener las características (económicas, políticas, financieras, geográficas, etc.) que tienen. Así que parece razonable pensar que el valor del índice Elcano entre dos países podría tener dos componentes: uno, el que cabría esperar por las características de esos dos países (interdependencia gravitacional); y, otra, la parte que la variable anterior no puede explicar, que se debe a otros factores no determinados por el modelo.

Entonces, para cada país de referencia c y para cada país i del que se poseen datos, podemos expresar:

$$[7] \text{ [IE] }_{ci} = \text{ [IG] }_{ci} + \text{residuo}$$

De donde podemos obtener el valor de esa otra parte que la gravitación no puede explicar, a la que hemos dado el nombre de potencial de interdependencia (SI) o índice de interdependencia Elcano neto de gravitación a través de la expresión:

$$[8] \text{ [PG] }_{ci} = \text{ [IG] }_{ci} - \text{ [IE] }_{ci}$$

El potencial de interdependencia (PG) es la parte más interesante del estudio, puesto que nos dirá como se desvía la interdependencia real de cada país de la esperada o natural según sus características (estimada por el modelo gravitacional). Si dicho potencial es negativo ($PG < 0$), esto indicará que la interdependencia existente en la realidad entre esos países es superior a la que le corresponderá según el modelo gravitacional. Por el contrario, si el potencial gravitacional es positivo ($PG > 0$) el grado de interdependencia estimado según el modelo gravitacional es superior al existente en la realidad, lo que reflejará la existencia de potenciales a desarrollar entre ambos países.

BIBLIOGRAFÍA



BIBLIOGRAFÍA

Referencias generales

- Analistas Financieros Internacionales (2010), “Internacionalización, empleo y modernización de la economía española”, mayo.
- Arahuetes, Alfredo, y Federico Steinberg (2013), “Internationalisation as a Lever to Overcome the Crisis”, Working Paper, nº 5/203, Real Instituto Elcano.
- Arahuetes, Alfredo, y Federico Steinberg (2009), *IV índice Elcano de Oportunidades y Riesgos para la Economía Española*, Real Instituto Elcano.
- BCG (2013), “Estudio para el Fortalecimiento y el Desarrollo del Sector Industrial en España”, Madrid, octubre.
- Círculo de Empresarios (2013), “La Empresa Mediana Española”.
- CE (2010), “Una política industrial integrada para la era de la globalización: poner la competitividad y la sostenibilidad en el punto de mira”, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, COM(2010)614final, Comisión Europea.
- CE (2014), “Por un renacimiento industrial europeo”, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, COM(2014)14final, Comisión Europea.
- De Backer, Koen, y Sébastien Miroudot (2013), “Mapping Global Value Chains”, OECD Trade Policy Papers nº 159, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.
- Domenech, Rafael (2014), “Retos a Largo Plazo de la Economía Española: Dimensión Empresarial e Internacionalización”, Presentación en los XXXIII Cursos de Verano Universidad del País Vasco, 1/VII/2014.
- Escribano, Gonzalo (2014), *La seguridad de las inversiones en el exterior: una agenda en expansión*, Elcano Policy Paper, nº 3/2014.
- Gandoy, Rosario, y M^a Elisa Álvarez (2013), “Sector industrial”, en José Luis García Delgado y Rafael Myro (directores), *Lecciones de Economía Española*, 11^a edición, Civitas/Thomson Reuters, cap. 8, pp. 145-162.
- García-Posada, Miguel, y Josep María Vilarrubia (2008), *Mapa de exposición internacional de la economía española*, Documento Ocasional, nº 807, Banco de España.
- Isbell, Paul y Alfredo Arahuetes, coords. (2005): Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española Informe Elcano N° 4, Real Instituto Elcano.

- Isbell, Paul, y Alfredo Arahuetes (coords.) (2006), *II Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española: una perspectiva comparada con Alemania y EEUU*, Informe Elcano N° 7, Real Instituto Elcano.
- Isbell, Paul, y Alfredo Arahuetes (coords.) (2007), *III Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española: una perspectiva comparada con Alemania, EEUU y Brasil*, Informe Elcano, n° 10, Real Instituto Elcano.
- Mazzucato, Mariana (2013), “The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sector Myths”, Anthem Press, Londres-Nueva York-Delhi.
- Molina, Ignacio (coord.) (2014), “Hacia una renovación estratégica de la política exterior española”, Informes Elcano, n° 15, Real Instituto Elcano.
- Myro, Rafael (2013), “Crecimiento económico y cambio estructural”, en José Luis García Delgado y Rafael Myro (directores), *Lecciones de Economía Española*, 11ª edición, Civitas/Thomson Reuters, cap. 2, pp. 39-59.
- OCDE (2013), “Spain, Country Factsheet. OECD/WTO Trade in Value Added (TIVA) Indicators”, mimeo, http://www.oecd.org/sti/ind/TiVA_SPAIN_MAY_2013.pdf.
- Peña, Javier, Alfredo Bonet y Luis Óscar Moreno (2013), “Nuevas estadísticas de comercio internacional de bienes y servicios en valor añadido: Implicaciones para España”, *Tribuna de Economía Información Comercial Española*, n° 873, pp. 151-174.
- Rodrik, Dani (2008), “Normalizing Industrial Policy”, Commission on Growth and Development Working Paper n° 3, Washington DC.
- Rodrik, Dani (2010), “The Return of Industrial Policy”, Project Syndicate Commentary, 12/IV/2010.
- Rodrik, Dani (2013), “The Real Heroes of the Global Economy”, Project Syndicate Commentary, 13/XI/2013.
- Steinberg, Federico (2013), “La economía en la estrategia de acción exterior”, Real Instituto Elcano.
- UNCTAD (2014), “Investing in the SDGs: An Action Plan, World Investment Report 2014, Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo”, Ginebra.
- UNCTAD (2013), “Global Value Chains: Investment and Trade for Development, World Investment Report 2013”, Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, Ginebra.
- Veugelers, Renhilde (ed.) (2013), “Manufacturing Europe’s Future”, Bruegel Blueprint XXI, Bruegel, Bruselas.

Referencias sobre modelos gravitatorios

- Anderson, J.E., y E.V. Wincoop (2003), "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle", *The American Economic Review*, vol. 93, nº 1, pp. 170-192.
- Batra, A. (2006), "Indias's Global Trade Potential: The Gravity Model Approach", *Global Economic Review*, vol. 35, nº 3, pp. 327-361.
- Benedictis, L., y C. Vicarelli, (2005), "Trade Potentials in Gravity Panel Data Models", *Topics in Economic Analysis & Policy*, vol. 5, nº 1, Article 20.
- Castejón, C.F. (2004), "Preferencias no homotéticas, distribución de la renta y potencial de comercio", *Revista de Economía Aplicada*, vol. 12, nº 35, pp. 29-53.
- Egger P. (2002), "An econometric view on estimation of gravity models and the calculation of trade potential", *The World Economy*, vol. 25, nº 2, pp. 297-312.
- Martínez Zarzoz, I., y F. Nowak Lehman (2003), "Augmented Gravity Model: an Empirical Application to MERCOSUR-European Union Trade Flows", *Journal of Applied Economics*, vol. 6, nº 2, pp. 291-316.
- McCallum, J. (1995), "National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns", *American Economic Review*, vol. 85, nº 3, pp. 615-23.
- Minondo, A. (2003), "Comercio internacional y efecto frontera en el País Vasco", *Revista de Economía Aplicada*, vol. 11, nº 32, pp. 115-134.
- Papazoglou, C., E.J. Pentecost y H. Marques (2006), "A Gravity Model Forecast of the Potential Trade Effects of EU Enlargement: Lessons from 2004 and Path-Dependency in Integration", *The World Economy*, vol. 29, nº 8, pp.1077-1089.
- Rahman, M. (2009), "Australia's Global Trade Potential: Evidence from the Gravity Model Analysis", *Oxford Business and Economics Conference*, Oxford.
- Wang, Z., y A. Winters (1992), "The Trading Potential of Eastern Europe", *Journal of Economic Integration*, nº 7, pp. 113-136.

Fuentes estadísticas

- (1) EUROSTAT, External Trade Indicators.
- (2) Dirección General de Comercio e Inversiones, Estadísticas de Flujos de Inversiones Extranjeras en España.
- (3) Dirección General de Comercio e Inversiones, Estadísticas de Flujos de Inversiones Españolas en el Exterior.
- (4) Instituto de Estudios Turísticos, Secretaría General de Turismo, Ministerio de Economía.
- (5) OECD, International Development Statistics.
- (6) Dirección General de Comercio e Inversiones, Registro de Inversiones Exteriores.
- (7) Bank of International Settlements.

ANEXO



Figura 17. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española, 2008

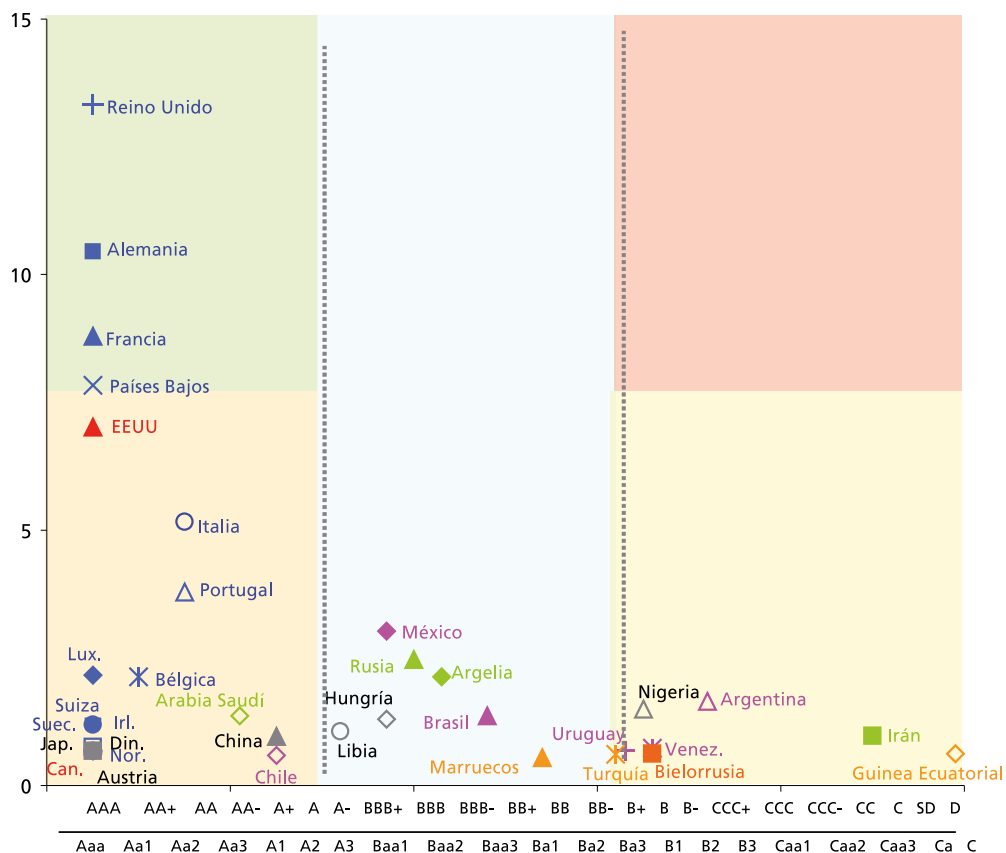


Figura 18. Radar gravitacional de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española, 2008

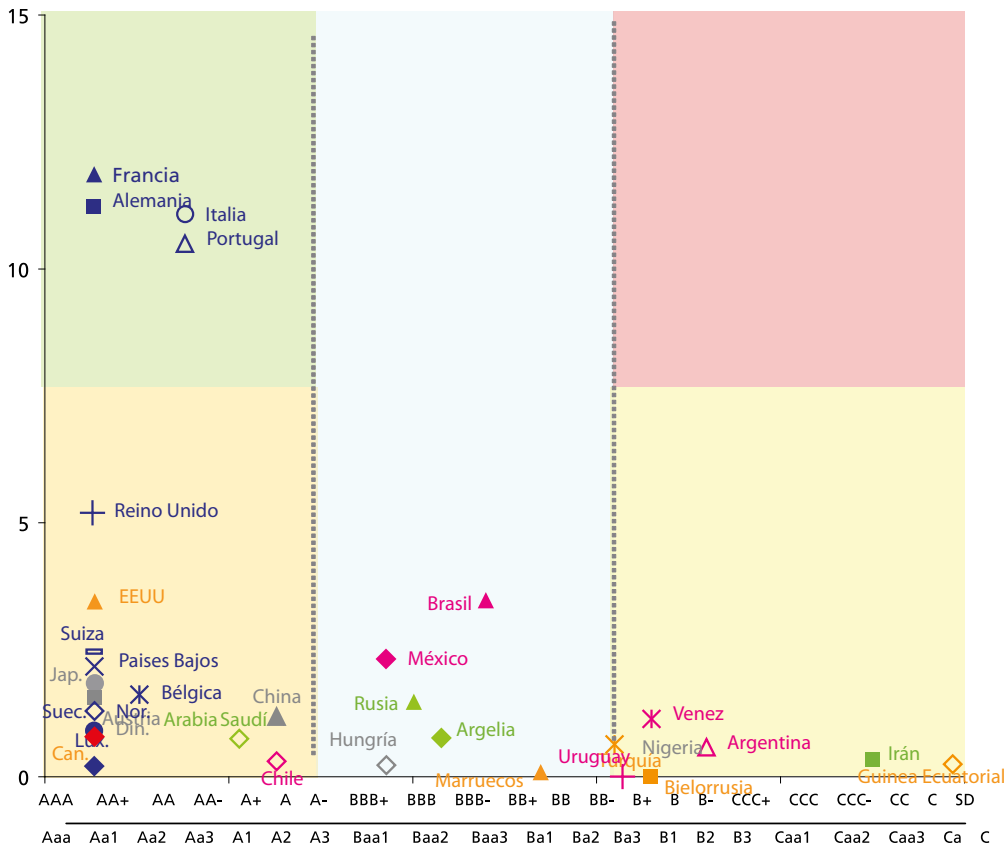


Figura 19. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española en relaciones comerciales, 2008

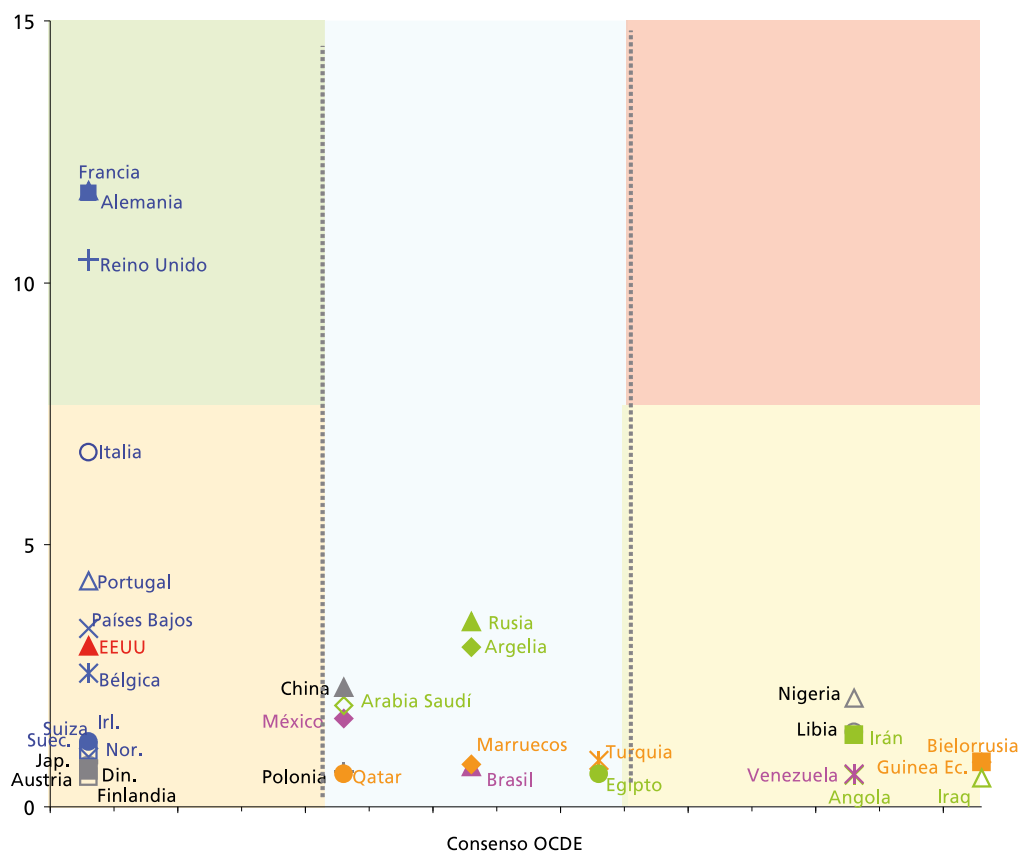


Figura 20. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española, 2012

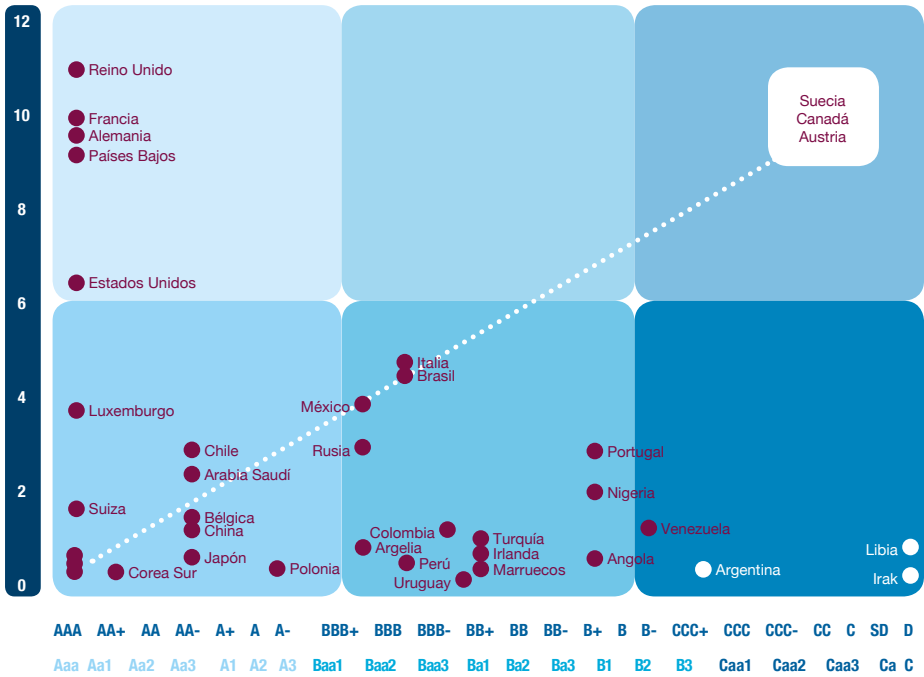


Figura 21. Radar gravitacional de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española, 2012

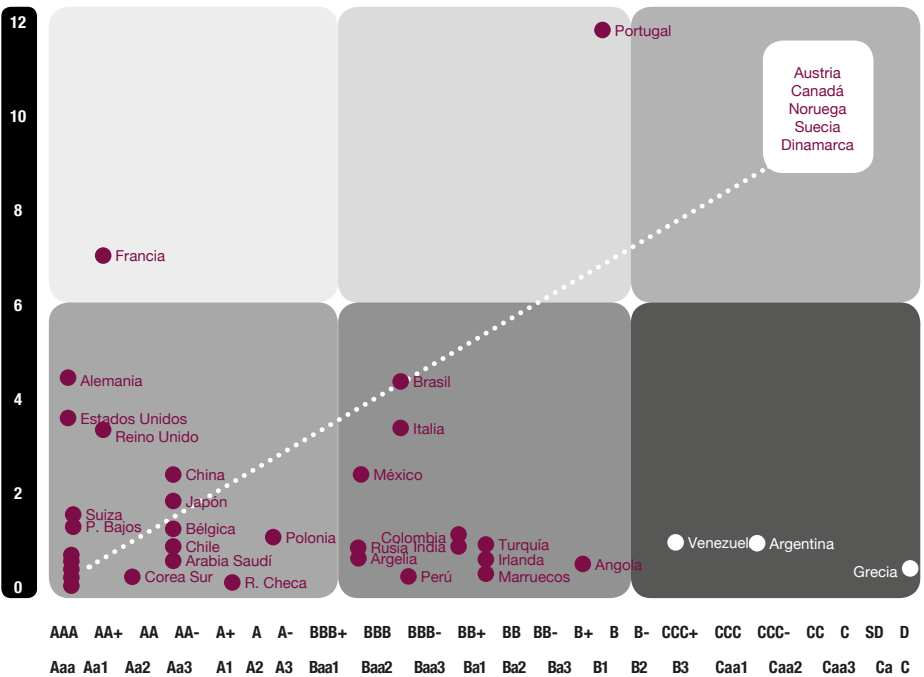


Figura 22. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española en relaciones comerciales, 2012

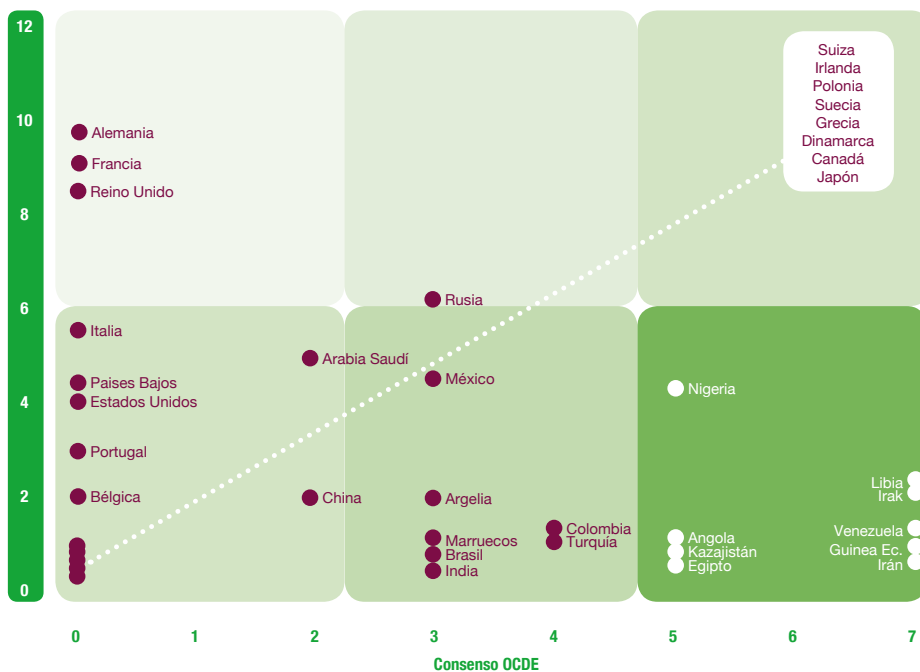


Figura 23. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española en inversiones directas, 2012

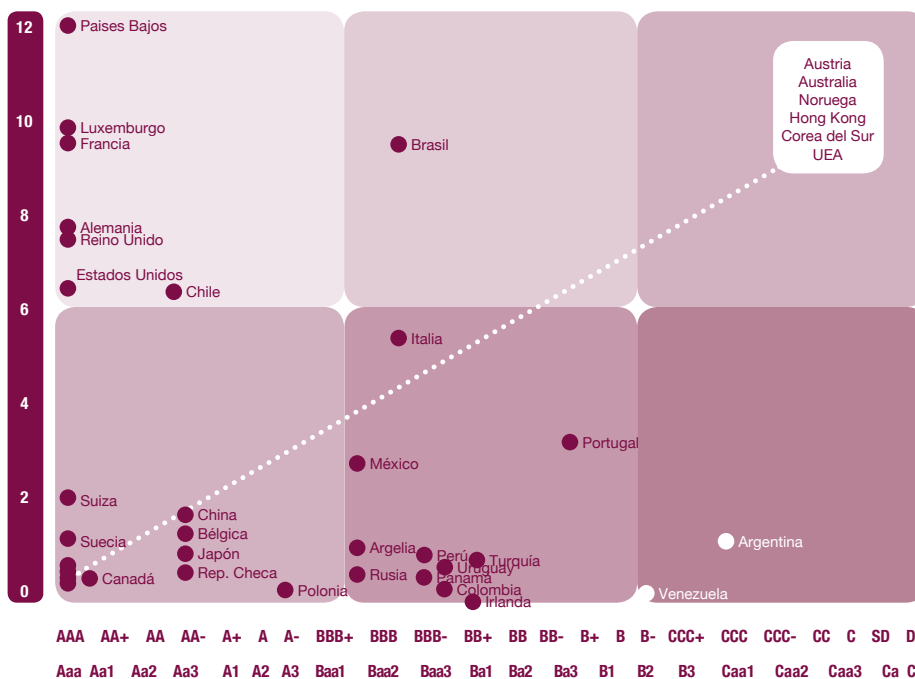


Figura 24. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de la economía española en inversiones directas, 2008

