

BREVE GÉNESIS HISTÓRICA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL ESPAÑOLA. ESPECIAL REFERENCIA A ANDALUCÍA

Antonio Jesús Arias Ranedo (ICEX)

RESUMEN

El principal objetivo de este artículo es analizar brevemente el proceso de internacionalización de la empresa española, con especial referencia a Andalucía, desde 1985, fecha de nuestra adhesión a la hoy UE, hasta la actualidad. Se contempla asimismo la participación tanto institucional como empresarial en ese proceso.

Palabras clave: Cooperación, internacionalización, globalización, integración, competitividad, instituciones, empresa. **JEL:** F00, F15, F20

ABSTRACT

The main aim of this article is to briefly analyse the ongoing internationalisation process of the Spanish company and in particular within the Andalusian area. The analysis starts from 1985, (the year in which we joined) to the present day European Union, and it also deals with the participation of institutions and companies in the process. The international integration and cooperation is another aspect which is explored.

Key words: Cooperation, internationalisation, globalisation, integration, competitiveness, institutions, enterprise. **JEL:** F00, F15, F20

1. INTRODUCCIÓN

La internacionalización de la empresa española, en general, y de la andaluza en particular, es un proceso de gran relevancia y notoriedad para el conjunto del país. Como proceso histórico que es, tiene fecha de arranque, si bien no de finalización. Su importancia, en todo caso, se pone de manifiesto si se piensa que, como fenómeno histórico, que así hay que considerarlo, marca el inicio de lo que ha dado en llamarse “globalización”, pues tanto la internacionalización como la globalización tratan de definir lo mismo: un nuevo escenario comercial mundial, un nuevo orden planetario presidido por la progresiva desprotección de los mercados y, como consecuencia directa de ello, la hipercompetitividad de los mismos. España, como país soberano, comunitario y miembro de la OMC, no es ajena a este proceso.

Esta nueva situación la describe gráfica y magistralmente Peralba Fortuny (2001), prestigioso marketiniano, cuando afirma que vivimos en un mundo muy competitivo, en el que todas las posiciones están tomadas, y en el que todo el mundo compite con todo el mundo en todo el mundo, las veinticuatro horas del día, los trescientos sesenta y cinco días del año. Tan contundente aserto debe despojarse de cualquier connotación apocalíptica; muy al contrario, debe convertirse en norte y guía para los escépticos, para los pusilánimes, para los que no saben, o no quieren ver el futuro, para dos de los tres tipos de empresas a que un anónimo analista hace referencia al considerar que hay tres tipos de empresas: aquellas que hacen que las cosas ocurran, aquellas que esperan que las cosas ocurran, y aquellas que se sorprenden por lo que ha ocurrido. En el mundo

vislumbrado por Raul Peralba tienen muy difícil su subsistencia, no caben, las dos últimas categorías empresariales descritas en la frase anónima anterior.

2. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

El año 1985 es fecha frontera entre lo que, en el terreno comercial internacional, y en España, pasaba “antes” y lo que vino “después”. Marca el arranque de una nueva era. Y, en efecto, es en ese entorno histórico (finales de los ochenta e inicios de la década posterior, los noventa) en el que la mayor parte de los analistas ubican históricamente el inicio de lo que, después, se empezó a conocer como “globalización”, haciéndolo muchos coincidir, más en concreto, con la desaparición del muro de Berlín y, con él, el sistema de dirección económica centralizada. Lo que pasó después, en el terreno comercial, es bien conocido, y lo contemplaremos, pero.....¿se recuerda con igual claridad lo que pasaba antes?. Conviene, a estos efectos, refrescar la memoria, pues no debe olvidarse que la historia escribe el pasado que, a su vez, justifica el presente y ayuda a predecir el futuro.

Ese pasado al que acabamos de aludir, si tomamos como fecha de partida la finalización de la guerra civil y, seis años después, la de la Segunda Guerra Mundial, en la que España no participó, está marcado, en el terreno comercial, por la autarquía franquista y, de su mano, por un fuerte, exagerado a veces, proteccionismo comercial. Era complicado importar (incluso conseguir licencias de importación era, en muchos casos, una auténtica aventura) y, cuando se lograba, había que soportar una fuerte presión fiscal en frontera. El Estado, y no la empresa, era el auténtico protagonista, al contrario de lo que sucede en la actualidad. La política de promoción de exportaciones no existía; de hecho, el primer plan serio de fomento de las exportaciones data de 1987.

Ya en lo que podíamos llamar el tardofranquismo, inicios de los setenta, se deja entrever una clara tendencia a la apertura exterior y se produce, de hecho, una progresiva y tímida liberalización de las importaciones, sobre todo con Europa, la CEE (Comunidad Económica Europea) de entonces, que culmina con la suscripción de un acuerdo preferencial bilateral, auténtico precedente de nuestra posterior adhesión a la CEE, que tiene lugar en 1985, y que culmina en 1992, ya como miembros de pleno derecho, tras un periodo transitorio de siete años. Es pues aquel año, como apuntábamos antes, la auténtica fecha de corte a partir de la cual se inicia el presente análisis.

Con nuestra adhesión a la CEE, junto con Portugal, se inicia el aludido periodo transitorio que culmina en 1992, y en el que debió producirse un acercamiento de nuestro tejido empresarial al de un club de países, los comunitarios de entonces, seis en total, mucho más competitivos que España, y que operaban en el mundo internacional desde mucho antes con unos criterios de actuación mucho más liberales. España tenía que acostumbrarse a una nueva situación, radicalmente distinta a la anterior, toda vez que la pertenencia a la CEE, hoy UE, llevaba aparejada la asunción plena de todos los principios de la política comercial comunitaria basada en la inexistencia de aduanas, arancel intracomunitario nulo y común frente a terceros, libre circulación, sin trabas, de todas las mercancías en el ámbito intracomunitario y una política comercial común frente a terceros países que, entre otras cosas, obligaba a España a renunciar a su soberanía comercial, plena hasta entonces, pero que a partir de nuestra adhesión, teníamos que compartir con el resto de socios comunitarios.

En enero de 1993 nuestro mercado se abre a Europa y, por extensión, al resto del mundo, en un doble y peligroso sentido: somos totalmente libres de enviarles

(¿exportarles?) todo tipo de mercancías pero, por el contrario, y ahí residía el peligro, ellos también son igualmente libres de introducirnos (¿importamos?) las suyas. Sin excepciones, sin límites cuantitativos, sin protección en inexistentes fronteras. Pasamos, pues, de un oscurantismo comercial, en el terreno internacional a integrarnos en la Europa comunitaria adoptando sus principios de liberalismo comercial. Pero, mientras tanto...¿qué pasaba en la propia Europa y en el resto de países del mundo tras la devastadora Segunda Guerra Mundial?.

Dos macrofenómenos históricos, de vital trascendencia, tienen lugar. Por un lado la necesaria cooperación internacional (en un primer momento histórico, orientada hacia la reconstrucción de los países semidestruidos por la Segunda Gran Guerra para, posteriormente, a en la década de los sesenta, convertirse en una auténtica política de cooperación al desarrollo protagonizada, si bien muy mal articulada, por los países ricos en favor de los países pobres) y, por otro, el también necesario, casi por evidente, proceso de integración económica internacional cuyo punto de partida es, precisamente, el Tratado de Roma de 1957, constitutivo de la CEE, primer bloque de integración que aparece en el mundo tras la Segunda Gran Guerra.

3. COOPERACIÓN E INTEGRACIÓN INTERNACIONAL

Ya tenemos operativo, a efectos de nuestro análisis, al “trío conceptual” al que dedicaremos parte del presente trabajo: globalización, cooperación e integración. Posteriormente trataremos de forzar una muy simple ecuación matemática. La igualdad sería:

$$\text{GLOBALIZACIÓN} = \text{COOPERACIÓN} + \text{INTEGRACIÓN}$$

Esta ecuación, de solo dos sumandos, será cierta en un momento muy indefinido del futuro a largo plazo. Lamentablemente, en estos momentos, ya iniciada la andadura hacia la globalización, se está muy lejos de que se cumpla la igualdad: la cooperación al desarrollo no termina de arrancar (el problema de la deuda externa de los países pobres cercena su desarrollo, imposibilitándolo) y la integración, si bien se ha iniciado, se presenta como un proceso muy imperfecto en su desarrollo, absolutamente inconcluso, e inoperante en zonas como América Latina, África y ciertas zonas de Asia y Europa.

La cooperación internacional: Cooperación al desarrollo

Si nuestra entrada en la hoy UE marca para España un claro “antes y después”, la Segunda Gran Guerra (1939/1945) hace lo propio para el mundo. La Primera Guerra Mundial fue una contienda estéril, auténtico caldo de cultivo de la Segunda, que tiene lugar poco después. Ni siquiera fueron los Estados capaces de ponerse de acuerdo en la creación de un ente supranacional garante de la paz mundial, la hoy ONU, toda vez que el intento que hubo, Sociedad de Naciones, se quedó en eso, en fase tentativa. Tuvieron los países contendientes en la Segunda Guerra Mundial que destrozarse mutuamente de nuevo para que, al finalizar la contienda se impusiera el sentido común y la racionalidad. En efecto, en plena guerra, Roosevelt, a la sazón presidente de EE.UU., que todavía no había entrado en guerra, suscribe con Churchill, premier británico, la Carta del Atlántico, antecedente directo de la actual ONU y, pronto, en 1943, cuando todavía no había finalizado la contienda, surge la FAO (Food & Agricultural Organization), primera agencia de la ONU.

En efecto, el “hombre” se da cuenta del desastre mundial acontecido y, de la mano de las superpotencias (EE.UU., Rusia e Inglaterra fundamentalmente), se inicia un proceso de creación de instancias supranacionales, todas con un contenido específico, y que aparecen recién finalizada la contienda y que, además, están, hoy en día, plenamente consolidadas. Nos referimos al Banco Mundial (1945) que se crea inicialmente para ayudar a la reconstrucción de los países destrozados por la guerra, el Fondo Monetario Internacional (1945) que aparece para disciplinar el sistema monetario mundial y ayudar a los países con dificultades de balanza de pagos, el GATT (General Agreement on Trade and Tariffs) que se crea en 1947 para ir eliminando contingentes y reduciendo aranceles, la ONU (Organización de las Naciones Unidas) que surge en 1945 para garantizar la paz mundial y que, además, y en el terreno comercial, tiene una importantísima capacidad de compra y, posteriormente, ya finalizada la década de los 50, en 1964, la UNCTAD (United Nations Conference On Trade and Development), agencia de la ONU, que tiene como objetivo ayudar a los países pobres a exportar sus productos, la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), que se crea en 1960, y los Bancos Regionales de Desarrollo, que nacen a partir de los años sesenta con el mandato de atender el desarrollo de los países pobres de los distintos continentes. Así, en 1966 se crean el Banco Africano de Desarrollo y el Banco Asiático de Desarrollo. En 1959 el Banco Interamericano de Desarrollo para, por fin, en 1990, el último de la serie, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, para atender al proceso de crecimiento de las ex repúblicas de la recién desmembrada URSS (Rusia).

En una primera etapa de este proceso de cooperación, proceso de amplio espectro, cabría hablar de cooperación para la reconstrucción de los países severamente dañados en la recién finalizada guerra. Pero como quiera que los EE.UU. sienten la necesidad de ayudar a Europa para frenar el avance del comunismo, que amenazaba con penetrar a través de Grecia y Turquía, y ante la manifiesta imposibilidad de los británicos de materializar la ayuda prometida a esos efectos, deciden aquéllos poner en marcha el Plan Marshall, plan del que España no se beneficia y que supone para Europa una importantísima fuente de financiación. Esta circunstancia, unida a la posterior aparición de los Bancos Regionales de Desarrollo, hace que la labor del Banco Mundial se desvirtúe (gran parte de la ayuda para la reconstrucción europea la articula el citado Plan Marshall, administrado por la OECE -Organización Europea de Cooperación Económica-, antecedente inmediato de la posterior OCDE) y su labor principal se derive a la cooperación al desarrollo en unión del FMI y al resto de Bancos Regionales de Desarrollo.

Tiene el mundo, de este modo, una política de cooperación al desarrollo, de ayuda directa a los países pobres, política desafortunadísima en su gestión, y que ha conformado, ya desde los años ochenta, la descomunal deuda externa, eterna para muchos, que dificulta, o mejor, que imposibilita no ya el desarrollo del abultado grupo de países pobres (PVDs, o países en vías de desarrollo, PMI, o países menos industrializados, PPAE, o países pobres altamente endeudados) sino incluso su simple despegue de la más absoluta indigencia. La mala gestión, ya apuntada, e inoperancia en la distribución de fondos por parte de las IFMs, una política nula, o excesivamente (¿voluntariamente?) miope de seguimiento de las adjudicaciones (velando por la correcta aplicación de los fondos), el destino inadecuado de los fondos logrados por los PVDs (armamento, obras suntuarias, etc.) y la colosal tasa de corrupción habida, han provocado la práctica imposibilidad de devolución de los créditos recibidos por los países pobres conformándose, de este modo, la actual deuda externa, en constante

proceso de revisión ante la pasividad del Club de Paris, foro en el que se renegocian los créditos a devolver.

Esta situación no mejorará a no ser que se produzca un formidable, contundente y decidido golpe de timón en la aplicación futura de esta política, maniobra que pasa, en opinión de este articulista, por la condonación total de la deuda, e implantación ulterior de una rigurosísima y racional política de distribución y seguimiento de las adjudicaciones, con un ataque frontal y decidido a la corrupción. La cooperación al desarrollo, pues, es necesaria, es posible, las IFMs existen y funcionan, independientemente de que a muchos no satisfaga su funcionamiento. El primer sumando de la ecuación propuesta es, por tanto, manifiestamente mejorable. Pero ha iniciado su andadura.

La integración económica internacional

¿Existen hoy, a inicios del siglo XXI, economías aisladas?. ¿Pueden subsistir, de existir, en un mundo cada vez más interconectado, en el que empiezan a primar nuevos conceptos como planetarización, globalización, aldea global, etc?

El 31 de octubre de 1949, el estadounidense *Paul Hoffman*, a la sazón máximo responsable de la OEEC, distribuidora de los fondos del Plan Marshall, profetizó: “Dos tareas tienen que afrontar Europa y la OEEC en la segunda parte del Plan Marshall. Europa tendría que equilibrar sus necesidades y recursos en dólares lo que significa un aumento de las exportaciones y un control de la inflación. Pero el cumplimiento de esta tarea no será significativo a menos que se logre una economía en expansión en Europa Occidental mediante la integración económica. En concreto, la integración sería la formación de un único y gran mercado dentro del cual desaparecerían las restricciones cuantitativas a la circulación de mercancías y las barreras monetarias a los pagos; y eventualmente los aranceles podrían ser suprimidos para siempre”. ¿Sabía Hoffman, podía adivinar, que ocho años después se constituiría, con el Tratado de Roma, la Comunidad Económica Europea, antecedente directo del gran mercado único actual?

Con la CEE se inicia el proceso de integración económica internacional que como bien puede comprenderse circula en paralelo al analizado proceso de cooperación al desarrollo. Es el segundo miembro de nuestra ecuación. Ese proceso se continuaría después con la aparición de otros bloques comerciales a lo largo de los distintos continentes, bloques todos ellos que aparecen mucho más tarde, como el Pacto Andino, en 1969, el NAFTA, en 1994, la ASEAN, en 1987, el MERCOSUR, en 1991, entre los más significativos. Todos ellos, y otros varios más distribuidos por Asia, América Latina y África, se conforman como zonas de libre cambio, siendo la UE la única unión aduanera propiamente dicha. Pero, en todo caso, el proceso de integración arranca en 1957 con la hoy UE, siendo asimismo bastante imperfecto en su desarrollo, pues la integración es puramente testimonial, no operativa por tanto, en zonas como Asia, América Latina y África.

Cuando hablamos de integración, nos estamos refiriendo a unión estratégica de países con objetivos comunes y, en la medida de lo posible, políticas comunes. Aparecen, pues, los bloques de integración formados, como decíamos, por naciones soberanas que forzosamente han de tener ciertas afinidades entre ellas para que la integración sea posible. Entre esas afinidades cabe destacar la afinidad geográfica (la distancia aleja, dificulta las relaciones económicas) y, en ese sentido, todos los bloques están formados por naciones pertenecientes al mismo espacio geográfico (el NAFTA,

con EE.UU., Canadá y Méjico; MERCOSUR, con Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay y la propia UE, que se desarrolla en Europa, etc.), afinidad socio-económica (difícilmente puede subsistir un bloque formado por países de economía de mercado con países de economía intervenida por el poder central) y afinidad política incluso (España no entra en la UE hasta que no tiene suficientemente definida su estabilidad democrática al nivel del resto de países comunitarios).

Ese proceso en marcha de formación de bloques comerciales al que aludimos tiene su máxima expresión en la UE, y en un foro de naciones de Asia/Pacífico, no analizado hasta ahora, y que tiene una excepcional importancia. Nos referimos a la APEC (Asia & Pacific Economic Cooperation) formado por cerca de 20 países, tres de ellos OCDE, como Australia, Nueva Zelanda y Canadá, casi todos los “dragones asiáticos” o economías fuertemente agresivas, muchas de ellas ya consolidadas, como Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán, Malasia, Singapur, Filipinas, Vietnam, Indonesia, países como Rusia, Méjico, etc. Pero con citar a los anteriores países todavía no nos hemos referido a los verdaderos elementos referenciales de la APEC: a ella también pertenece EE.UU., primera y, por el momento, indiscutible potencia mundial, que no quiere, obviamente, perderse el escenario asiático, China, ya una auténtica y amenazante realidad económica y que, en el medio plazo, compartirá liderazgo con los EE.UU. y Japón, segunda potencia mundial, que no mantendrá ese puesto, a buen seguro, en la segunda década del presente siglo (por el crecimiento de los llamados BRICs, sigla formada por las iniciales de los países que liderarán el mundo en los próximos años, y que corresponden a Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica).

El proceso de integración hay que analizarlo desde la importancia de los distintos bloques, desde los objetivos que persiguen y desde el calendario que tienen establecido para conseguir esos objetivos. En este sentido, cabe decir, en primer lugar, y centrándonos en la APEC, que la importancia de un bloque es un agregado macroeconómico equivalente a la suma de las importancias de los países que lo forman. Así, la APEC representa, como bloque, cerca del 40 por 100 de la población mundial, sus países incorporan cerca del 50 por 100 del PIB mundial y el comercio intra APEC supone, asimismo, cerca del 50 por 100 del comercio mundial. Y muchos de los países APEC crecen a un ritmo sostenido superior en muchos casos al 7/8 por 100 anual, cuando en la UE los ritmos de crecimiento superiores al 3 por 100 empiezan a ser episódicos.

Analizada la importancia de la APEC, como bloque singular y relevante, los objetivos que persigue se refieren al logro de una unión aduanera que elimine aranceles y restricciones al comercio entre los países APEC y, para ello, tienen establecido un calendario que se desplaza al 2010 para lograr la globalización del comercio de productos industriales y al 2020, para lograr la globalización total del comercio intra APEC.

¿Qué lectura tiene lo anterior? Pues ni más ni menos que, para el año 2020, cerca del 50 por 100 del comercio mundial estará globalizado si sigue siendo cierto que, para entonces, se sigue produciendo allí.

La UE, evidentemente, es otro gran bloque comercial a nivel global, pero localizado en un espacio geográfico distinto y distante. Y, además, independientemente de futuras ampliaciones, ya tiene su mercado único consolidado. Un mercado global UE+APEC, hoy pura utopía, probablemente supondría la globalización de cerca del ¿80/85 por 100? del comercio mundial, con lo que el resto de países del mundo no

integrados ni en la APEC ni en la UE no tendría más remedio que integrarse. Pero.....¿va a ser esto posible?. Y, de serlo...¿Cuándo ocurriría?.

El segundo miembro de la igualdad es, pues, también manifiestamente mejorable. La igualdad, no obstante, se mantiene.

La crisis de los conceptos

La internacionalización, como proceso real en el que España está inmersa, ha provocado ya un nuevo escenario, un nuevo orden económico y comercial a nivel global. En ese sentido, y a nivel conceptual, no todo es igual ahora que antes, hay conceptos cuyo contenido etimológico se ha desvirtuado en la actualidad. Y me refiero a términos tan habituales y comunes como comercio exterior, comercio internacional o soberanía comercial.

Tradicionalmente se han considerado indistintamente el concepto de comercio exterior y el de comercio internacional y, en ambos casos, por oposición al concepto de comercio doméstico o nacional, radicando la diferencia en compra-vender en el territorio patrio o allende nuestras fronteras. Así se exportaba una mercancía a Francia o Marruecos o se importaba desde Alemania o EE.UU. En todos los casos se definían fronteras comerciales de entrada y salida. En la actualidad, ya miembros de la UE se exporta a Marruecos (hay aduanas) y se expiden mercancías a Francia (no hay aduanas), o se importa desde EE.UU. (hay aduanas) y se introducen mercancías en España desde Alemania (no hay aduanas). Los casos import/export, definidos por la existencia de aduanas son supuestos de comercio exterior (un país comunitario compra-vende a un país no comunitario). Los casos introducción/expedición, definidos por la no existencia de aduanas, son supuestos de comercio intracomunitario (un país comunitario compra-vende a otro país comunitario).

¿Y qué decir del concepto de comercio internacional?. Cuando España, una empresa española, vende (exporta) a Argentina, a una empresa argentina...¿Quiénes actúan?.¿Acaso España y Argentina, o mejor, la UE, bloque al que pertenece España, y el MERCOSUR, bloque al que pertenece Argentina? ¿O no es menos cierto que, España, en su condición de país soberano, miembro de la UE, no tiene soberanía comercial para actuar unilateralmente, en defensa de sus propios intereses, sino que esa soberanía la comparte, en Bruselas, con el resto de países comunitarios, en defensa de los intereses comunitarios?.

¿Y la UE? ¿Tiene la UE soberanía comercial suficiente para actuar unilateralmente en defensa de los sectores comunitarios?. Ciertamente tampoco la tiene pues todos los países conviven comercialmente en el seno de la OMC con unas reglas del juego consensuadas por todos, por lo que, si un país OMC, comunitario o no, adopta decisiones que, en el marco de esas reglas de juego, lesionan los intereses de otro país OMC, este puede recurrir a su Órgano de Solución de Diferencias para que el daño causado pueda ser reparado. Esas reglas del juego, los principios del sistema mundial de Comercio fueron consensuadas en la última ronda negociadora del extinto GATT, la Ronda Uruguay.

La Ronda Uruguay y los principios del sistema mundial del comercio

El proceso de internacionalización de los intercambios a nivel global, la andadura hacia la globalización, en suma, tuvo un extraordinario impulso en la Ronda Uruguay

del GATT, que se inició en 1987 y terminó con el Acta de Marrakech, en 1994. Siete años tardaron los países OMC (a los que recientemente se ha unido Cabo Verde, que pasa a ser el 152º miembro si ratifica el acuerdo de adhesión el próximo junio) en consensuar los temas incluidos en la complicada agenda de trabajo, siendo así que las anteriores Rondas (la Ronda Annecy, de 1949, la de Torquay, 1950/51, Ginebra, 1955/1956, Dillon, 1960/61, etc.) duraron un año.

Los grandes temas, como las regulaciones agrícolas y textil (ambos sectores sensibles a nivel global), las regulaciones antidumping y de medidas compensatorias ante las subvenciones (paradójicamente las subvenciones a la exportación están prohibidas a pesar de ser de uso generalizado, sobre todo en países OCDE), el acuerdo sobre aranceles, con rebajas sensibles y establecimiento de numerosos derechos consolidados, las normas de origen, sobre valoración aduanera de mercancías, las salvaguardias, el acuerdo sobre servicios, sobre propiedad intelectual, aeronaves civiles, inspección de preembarque, etc., con sus respectivos calendarios de aplicación, fueron objeto de consenso que, una vez logrado y firmado el acuerdo final, pasaron a conformar el sistema mundial del comercio, o sea, las auténticas reglas del juego por las que se rige el comercio a nivel global y cuya contravención, o falta de acuerdo respecto a su interpretación, puede ser enjuiciada y sancionada en el marco del Órgano de Solución de Diferencias, existente ciertamente en el seno del extinto GATT, pero cuya función se refuerza y su operatividad se garantiza a través de la OMC. Una especie de tribunal supremo comercial de ámbito global.

Este pasado mes de noviembre de 2007 se ha cumplido el sexto aniversario de la Declaración Ministerial adoptada el 14 de noviembre de 2001 en Doha, que marcó el inicio de una nueva ronda de negociaciones, la Ronda Doha, que se paralizó en el verano de 2007 debido, fundamentalmente, a la falta de acuerdo en los temas agrícolas, auténtico problema global que enfrenta a los partidarios de los subsidios agrícolas contra sus detractores.

4. EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN EN ESPAÑA

España hacia Europa

Como ya se ha dejado entrever, el proceso de internacionalización de la empresa española, que empieza formalmente en 1985, no siempre circuló en paralelo a cómo se conducía en Europa. Eso solo empieza a ocurrir, en la práctica, en 1992, fecha histórica que marca nuestra adhesión plena a la hoy UE-27.

En nuestro brevísimo análisis del franquismo y postfranquismo hasta 1985 ya quedaron apuntadas las principales características de la época: en general, fuerte proteccionismo comercial con una tímida liberalización de las importaciones, ya en el tardofranquismo, y casi nula política de promoción de las exportaciones. Obviamente, las políticas informativa y formativa en materia de comercio internacional eran, si no inexistentes, sí bastante episódicas. La Universidad ignoraba olímpicamente estos temas. El asociacionismo estaba escasamente implantado. La competitividad, como concepto marketiniano, se quedaba en eso, en el nivel conceptual, no impregnaba el espíritu empresarial. Lo que recientemente se ha dado en llamar la cultura exportadora, (al menos en Andalucía, región que adolece en gran medida de ella), parecería como un parlamento en lengua foránea: no existía. La burocracia lo impregnaba todo: las

importaciones, las exportaciones, los pagos/cobros al o del exterior, las inversiones exteriores, etc.

Pero Europa estaba ahí; la situación había cambiado. España se da a su Constitución, se celebran las primeras elecciones democráticas y la Europa Comunitaria, a nuestra petición, nos hace llegar un mensaje claro: ha llegado la hora de integrarse en la CEE. Portugal, país vecino, nos acompaña. Después muchos más, hasta 27. Y hay lista de espera.

España siglo XX y albores del XXI

Desde 1985 hasta finales de 2007 han transcurrido 22 años. No son tantos dentro de un encuadre histórico pero sí son impresionantes los logros obtenidos, y esto lo escribe este articulista en su calidad de testigo excepcional de gran parte de los hechos relatados, dada su pertenencia a la Secretaría de Estado de Comercio desde 1971, en pleno tardofranquismo. No hay, en efecto, ningún parecido entre lo que pasaba antes y lo que ocurre en la actualidad pero, desde luego, nada de lo logrado lo ha sido por generación espontánea sino como consecuencia de un formidable esfuerzo compartido y un decidido compromiso y neta predisposición, tanto por parte de las Instituciones Públicas (muchas de las cuales ni existían antes) como por parte de las empresas que, por fin, empiezan a comprender que la internacionalización de su actividad (entendida en sentido amplio como proyección exterior de ésta) está siendo, desde hace ya tiempo, una condición para su supervivencia en un mundo cada vez más interrelacionado, más globalizado, en suma.

Dos ideas subyacen como resultado de los comentarios del párrafo anterior. Se produce, por un lado, una decidida y animosa concienciación institucional y, casi en paralelo y como consecuencia directa de ésta, una más que razonable concienciación empresarial que, en algunas CC.AA, como quizás la andaluza, necesita algo más de andadura para lograr su plena consolidación.

La concienciación institucional la titulariza la Secretaría de Estado de Comercio y su empresa pública más significativa, el ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) creado en 1982 en sustitución del extinto INFE (Instituto Nacional de Fomento de Exportación). Entre ambos configuran una potentísima red que abarca cerca de 30 direcciones territoriales y provinciales de comercio (una territorial por cada comunidad autónoma y numerosas direcciones provinciales) y una delegación del ICEX en cada comunidad autónoma. Además se cuenta con 97 oficinas comerciales de España en el exterior. Los numerosos instrumentos de promoción del ICEX han posibilitado que durante el año 2006 más de 6.500 empresas hayan participado en las más de 2.600 actividades de promoción que se han apoyado en un total de 126 países, lo que supone un formidable esfuerzo financiero. El conocido Plan Pipe, uno de los planes promocionales prioritarios que se ejecutan por ICEX, desde 1997, conjuntamente con el Consejo Superior de Cámaras, así como con la colaboración de las cámaras de comercio y las comunidades autónomas (EXTENDA en el caso de Andalucía), ha sido reformado en 2006 de cara al nuevo periodo 2007/2013. Por este programa han pasado cerca de 5.000 empresas desde 1997, destacando entre sus servicios el Club PIPE y el Programa Pipenet al que se han adherido unas 134 empresas en 2006, estando entre sus objetivos mantener un ritmo de incorporaciones medio anual de entre 300 y 400 empresas. De cara al exterior y en aras de la mejora de la imagen del *Made in Spain*, ICEX organiza cada año más de 2.600 actividades de promoción en todo el mundo en las que se tiene

en cuenta la proyección de una imagen de calidad, fiabilidad, prestigio, innovación y modernidad.

También se desarrolla una importantísima labor en el área de promoción y apoyo a las inversiones españolas en el exterior prestándose un apoyo integral en cada una de las etapas del proceso de internacionalización, desde la decisión de acometer un proyecto en el exterior hasta el apoyo en la puesta en marcha del mismo. Igualmente, y a través de la empresa pública *Interes Invest in Spain* se promociona la atracción de inversiones foráneas en España.

Las políticas de formación e información también son objeto de atención prioritaria por parte de ICEX, con un portal informativo de extraordinaria calidad (www.icex.es), un muy completo catálogo de publicaciones, un amplísimo fondo documental, la prestigiosa revista mensual *El Exportador, Spain Gourmetour* (ambas en ediciones papel y digital), y *Travel, Food & Wine Spain Gourmetour*, dirigida al consumidor final. Completan el panorama formativo/informativo, el ambicioso y conocido programa de becas (de internacionalización, periodismo e informática) con 320 jóvenes licenciados en 2006, los 76 seminarios de internacionalización y 112 sobre mercados exteriores celebrados en 2006.

No para en ICEX la actividad de apoyo a la internacionalización empresarial. CESCE (Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación) se encarga del aseguramiento del riesgo político y comercial de las exportaciones y de asegurar el riesgo político de las inversiones españolas en el exterior, desarrollando una importantísima actividad en estos campos, en clara concurrencia con el resto de compañías privadas en el supuesto del riesgo comercial. En el año 2006 el valor de las operaciones aseguradas por cuenta del Estado alcanzó 6.641 millones de euros, un 23,5 por 100 más que en 2005 (www.cesce.es).

Otra empresa pública sería el ICO (Instituto de Crédito Oficial) con sus líneas de mediación (Líneas ICO-Internacionalización y Línea ICEX-ICO) y el Crédito Oficial a la Exportación (Convenio CARI) y sus líneas de financiación directa de las grandes inversiones (PROINVEX y Línea ICO-Corporación Andina de Fomento). El ICO actúa con la garantía del Estado Español (www.ico.es).

La última institución pública en el ámbito de la Administración Central del Estado sería COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo), participada por ICEX, entre otras instituciones, y que apoya financieramente los proyectos de inversión privada de empresas españolas en PVDs. Tiene una capacidad de financiación cercana a los 920 millones de euros pudiendo invertir hasta 25 millones de euros por proyecto. Desde su creación hace 16 años ha apoyado 379 proyectos en 49 países, por 800 millones de euros (www.cofides.es).

Por último, destacar la importantísima labor del Consejo Superior de Cámaras de Comercio reflejada en el trabajo de las cámaras de comercio españolas, una por capital de provincia, además de en muchas poblaciones no capitalinas (14 en Andalucía, por ejemplo). El Plan Cameral de Exportaciones y su colaboración en el Plan Pipe son sus principales aportes al proceso de internacionalización de la empresa española. Su portal informativo, el general (www.cameras.org) y el de cada cámara en particular son de gran interés. También existen numerosas cámaras de comercio españolas en el exterior que desarrollan una labor importante también en el proceso de internacionalización.

El análisis de las instituciones autonómicas de promoción de la Internacionalización, otro hito importantísimo de apoyo al proceso, lo llevaremos a cabo

a partir del análisis, ya en el caso andaluz, de la Agenda Andaluza de Promoción Exterior (EXTENDA).

Ni que decir tiene que la actividad de apoyo a la internacionalización empresarial de estas instituciones en la etapa anterior a 1985 (ni ICEX ni COFIDES ni ninguna institución autonómica de promoción existían por aquel entonces) era o inexistente o estaba enfocada en derroteros distintos.

Hasta tal punto es importante la participación de estas instituciones citadas y trascendente su implicación en el proceso de internacionalización a través de una importante batería de instrumentos de apoyo directo a dicho proceso, que hoy, ya iniciado el siglo XXI se puede afirmar con rotundidad que nunca antes en la historia reciente de España fue tan fácil y asequible la internacionalización empresarial como lo es ahora, y ello debido, en gran medida, a los dos procesos de concienciación analizados, institucional, por un sitio, y empresarial, por otro.

5. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA ANDALUZA

Andalucía es una comunidad autónoma singular orientada básicamente a los sectores primario y terciario y sensiblemente penetrada, en el terreno económico, por el subsidio comunitario. Ello puede plantear incógnitas sobre el futuro, cuando el subsidio desaparezca, o se limite, y haya que sustituirlo por flujos financieros que no tendrían más remedio que ser generados desde dentro a través de un gran esfuerzo para ser más competitivos.

En el campo de la internacionalización, que es al que nos referiremos, Andalucía, que se mueve entre la cuarta o quinta posición (en flujos import/export) entre las CC.AA españolas (normalmente tras Cataluña, a gran distancia siempre de Madrid, Valencia y País Vasco), es una comunidad autónoma cuyo patrón exportador está centrado en el sector primario, estando mucho más diversificadas sus importaciones (Andalucía exportó, en 2006, el 9,3 por 100 del total español, e importó el 8,4 por 100).

Los flujos de importaciones y exportaciones de la comunidad autónoma andaluza

Refiriéndonos a los últimos datos anuales definitivos disponibles, año 2006, podemos decir que las exportaciones andaluzas ascendieron a 15.840 millones de euros, lo que supone un 9,3 por 100 del total español (169.872 millones de euros) y un porcentaje de variación al alza del 12,4 por 100 con respecto a 2005, bastante por encima de la media nacional. Las importaciones andaluzas, por su parte, ascendieron a 21.923 millones de euros, lo que supone un 8,4 por 100 del total nacional (259.559 millones de euros) y un porcentaje de variación, también al alza, de 25,3 por 100 con respecto a 2005. Ambos flujos conforman un saldo negativo de balanza comercial de 6.082 millones de euros.

Con estos datos provisionales, pero muy cercanos a la realidad, se aprecia una tendencia a la concentración de las exportaciones en el sector alimentación (1/3 del total) y de las importaciones en el sector energético (cerca del 40 por 100 del total), porcentajes que se vienen repitiendo en los últimos años.

CUADRO 1: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ANDALUZAS EN 2006 (%)		
	Exportaciones	Importaciones
Alimentos	32,5	11,7
Productos energéticos	12,3	39,6
Materias primas	4,6	12,5
Semimanufacturas no químicas	14,6	9,1
Productos químicos	7,2	6,1
Bienes de equipo	16,2	14,0
Automóviles	3,0	1,3
Bienes consumo duradero	0,9	0,8
Manufacturas de consumo	3,2	4,1
Otros	5,5	0,9

Fuente: ICEX, con datos de la Dirección General de Aduanas

Por lo que respecta a la tasa de cobertura de las exportaciones con respecto a las importaciones, si bien Andalucía está por encima de la media nacional (65,4), todavía está lejos de una tasa positiva por encima de los 100 puntos porcentuales (72,3). Solo cuatro CC.AA tienen una tasa positiva, a saber, Castilla y León, Navarra, Extremadura y La Rioja, si bien es cierto que sus flujos import/export están cuantitativamente bastante alejados de la media nacional.

Por lo que respecta a las cifras globales import/export, y en aras de analizar el proceso de internacionalización de la empresa andaluza (pero no en su nivel cuantitativo ni sectorial) desde un punto de vista dinámico, viendo como se incardina dicho proceso en un contexto globalizador y altamente competitivo, interesa contemplar una serie histórica amplia, como la que se incluye a continuación, que arranca en el año 1988 y culmina con las últimas cifras disponibles correspondientes a 2006, o sea, 19 años.

CUADRO 2: FLUJOS DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ESPAÑA Y ANDALUCÍA EN 2006
(millones de euros)

	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
1988	42.007	28.004	2.760	2.891
1989	50.463	30.859	3.782	3.073
1990	53.480	33.840	3.921	3.357
1991	57.918	36.385	4.219	3.724
1992	61.331	40.013	4.179	3.864
1993	60.889	46.606	4.147	4.569
1994	73.962	58.578	5.297	5.287
1995	87.142	69.962	6.255	6.104
1996	94.179	78.212	6.805	6.881
1997	109.469	93.419	8.080	8.697
1998	122.856	99.849	7.330	8.133
1999	139.094	104.789	8.674	8.624
2000	169.468	124.177	12.127	10.116
2001	173.210	129.771	12.034	12.204
2002	175.268	133.268	11.032	10.349
2003	185.114	138.119	12.087	11.205
2004	208.410	146.925	14.180	13.141
2005	232.954	155.005	17.561	14.197
2006	262.687	170.439	22.018	15.772

Fuente: ICEX, con datos de la Dirección General de Aduanas

A la vista de la serie estadística anterior, vemos como en 19 años las importaciones se han multiplicado por 7,9 y las exportaciones por solo 5,4 pero, en todo caso, con base en un crecimiento sostenido que en muchos casos se sitúa en torno al 10 por 100 anual de media, porcentaje que indica un evidente dinamismo en la actividad exportadora.

Pero...¿cómo se llega a una situación de crecimiento sostenido de las exportaciones a lo largo de un periodo de tiempo tan largo en un marco global grandemente competitivo?. Sin duda mediante una apuesta decidida por parte de las instituciones unida a un compromiso empresarial de salir al exterior, exportando e invirtiendo, como respuesta a una necesidad de supervivencia empresarial. Veremos este proceso seguidamente.

Las instituciones andaluzas y las empresas: su interacción

Si hay que explicar racionalmente una tasa de crecimiento sostenida, por encima del 10 por 100, con picos que se sitúan en torno al 20 por 100 en varios años, tal y como

puede verse en la serie histórica del apartado anterior, no hay más remedio que concluir que ello se debe a un esfuerzo conjunto de las Administraciones implicadas, de rango central y autonómico, y aún local en algún caso aislado (caso del Consorcio Provincial de Desarrollo Económico de la Diputación de Córdoba) y del tejido empresarial andaluz, en su conjunto.

En ese sentido, y partiendo de una base ya analizada (el año 1985 como fecha frontera), observamos que entre el año 1988 y 1992 (el último del periodo transitorio de adhesión a la CEE y, por tanto, muy cerca ya el arancel cero con los países comunitarios) el crecimiento anual de las exportaciones es muy tibio, prácticamente testimonial. Es a partir de 1993, primer año como miembros de pleno derecho de la CEE cuando se producen los grandes crecimientos de las exportaciones (teniendo en cuenta que la CEE absorbe más del 70 por 100 de nuestras exportaciones). En efecto, en 1993 éstas crecen un 18 por 100 respecto al año anterior, alcanzando su cenit en 1997, con un crecimiento del 26 por 100, el máximo del periodo. Tan solo en dos años hay un decrecimiento: en 1998 y en 2002. Puede hablarse, pues, de una tasa de crecimiento media en torno al 10 por 100 a lo largo del periodo. Y eso es importante, pero no suficiente, no solo porque las importaciones crecen a un ritmo superior (fruto, no obstante, de la factura energética y como contribución directa al despegue económico de esta región) sino porque la altísima competitividad de los mercados, fundamentalmente en el escenario asiático, no permite el más mínimo receso en la actividad productora y exportadora. En conclusión, los grandes incrementos de las tasas de crecimiento de la exportación coinciden en el tiempo con nuestra consolidación como miembros de pleno derecho de la CEE, y con la consolidación de diversas instituciones que, o se crearon poco tiempo antes, o reforzaron su actividad en el campo de la internacionalización (caso de las instituciones que vamos a analizar a continuación).

En el campo de la inversión andaluza en el exterior la situación es distinta, menos significativa, lo que implica que hay bastante camino por recorrer. Andalucía es la sexta región inversora en el exterior, a distancia sideral de las que ocupan los primeros puestos del ranking (Madrid, Cataluña, Cantabria, País Vasco y Galicia), con unas inversiones, en los años 2004, 2005 y 2006, de 157 millones de euros (0,4 por 100 del total nacional), 212 (0,7 por 100) y 349 (0,6), respectivamente. En todo caso, y según datos de EXTENDA, se ha impulsado la implantación de filiales de 136 empresas andaluzas en 15 países desde 2002.

Entrando ya en el campo institucional, nos encontramos con tres instituciones que prestan un decidido y entusiasta apoyo al proceso de internacionalización empresarial andaluz y que han contribuido en gran medida a que se refuerce la presencia de la empresa andaluza en el exterior. Me refiero al ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) por parte de la administración central, a EXTENDA (Agencia Andaluza de Promoción Exterior) por parte de la administración autonómica andaluza, y a las 17 cámaras de comercio andaluzas, una por cada capital de provincia, amén de las ubicadas en Algeciras, Ayamonte, Andujar, Linares, Motril y Jerez de la Frontera (aparte, las cámaras capitalinas tienen “Antenas” para atender las necesidades de internacionalización de empresas ubicadas en poblaciones de actividad empresarial significativa). Mención especial merece una administración local como el Consorcio Provincial de Desarrollo Económico de la Diputación de Córdoba, entidad extraordinariamente activa en el apoyo a la internacionalización de la empresa cordobesa, que desarrolla todos los años una amplia variedad de actividades en colaboración con ICEX y EXTENDA, fundamentalmente, que van desde la celebración

de encuentros empresariales, becarios de internacionalización, jornadas y seminarios, etc.

También es necesario citar a las distintas federaciones empresariales locales incardinadas en la CEA (Confederación de Empresarios de Andalucía) cuya sede central, ubicada en Sevilla, desarrolla numerosas actividades de internacionalización a lo largo del año, sobre todo en el campo de la información (jornadas y seminarios) y la formación (cursos especializados), amén de distintos encuentros empresariales especializados.

Por último, destacar la gran labor llevada a cabo por las distintas asociaciones de exportadores que desarrollan un importantísimo trabajo de intermediación, interlocución y “lobby” ante las administraciones tanto locales, autonómicas, central y comunitaria, además de informar y asesorar constantemente a sus asociados sobre todo aquello concerniente al sector en cuestión. Andalucía, en este caso, está más que razonablemente representada, existiendo potentes asociaciones en los principales sectores de la actividad exportadora (fresa, vinos de jerez, frutas, flores, cueros, aceituna de mesa, etc.).

Pero no cabe duda que los principales actores institucionales de la internacionalización andaluza son ICEX, EXTENDA y las cámaras de comercio andaluzas cuyos respectivos portales informativos suministran una información nunca antes imaginada, hasta tal punto que puede decirse, sin temor a error que, tras su consulta, pueden tomarse decisiones de internacionalización en muchos casos sin necesidad de desplazarse a los mercados objetivos. Además ICEX tiene cerca de 100 oficinas de España en los principales mercados objetivo, EXTENDA cuenta con cerca de 20 Unidades de Promoción de Negocios en otros tantos países en los que las exportaciones andaluzas son prioritarias, y lo propio le ocurre a las cámaras de comercio en el exterior situadas en numerosos países en los que la presencia empresarial española es significativa.

En el terreno informativo estas tres instituciones ponen en valor una suerte de lema que podría rezar así: “la información es una fuente de riqueza y la desinformación una fuente de problemas”. Sus tres portales informativos compiten en eficacia; su navegación es obligada. Entre otros muchos hitos, contienen toda la información relativa a los programas promocionales respectivos, entre los que cabe destacar el Programa PIPE, financiado y gestionado conjuntamente.

En el terreno formativo, y siguiendo con la misma pauta apuntada en el párrafo anterior tratarían estas instituciones de poner en pie la siguiente igualdad:

$$\text{COMPETITIVIDAD} = \text{FORMACIÓN} + \text{INFORMACIÓN}$$

Más en concreto, convocan anualmente becas de internacionalización, en gran número (ICEX y EXTENDA), cursos de comercio exterior (las tres), jornadas específicas sobre temas concretos de internacionalización, y sobre mercados exteriores, publicaciones especializadas, etc. Mención especial se debe hacer de las actividades formativas incluidas en los acuerdos que EXTENDA suscribe con las distintas Universidades andaluzas, más conocidos como CATEDRAS EXTENDA, magnífica idea que trata de acercar la Universidad a la internacionalización empresarial. La Universidad de Jaén tiene operativa una de ellas, de reconocido prestigio.

En el terreno promocional, por fin, es, quizás, donde más intensamente se nota su actividad. Aquí la inversión institucional es importantísima, financiándose proyectos de exportación y de implantación empresarial en sus distintas fases, tanto en la de toma de decisiones, preparativos, viajes, estudios, prospecciones, etc., como en la de consolidación y puesta en marcha de los proyectos (ICEX y EXTENDA). En el caso de las cámaras de comercio, todas tienen obligación de articular cada año el llamado Plan Cameral de Exportaciones, comprensivo de las actividades que se propone realizar ese año la Cámara en cuestión, de manera que cualquier empresa puede consultar en su Cámara qué actividades están programadas que puedan interesar a su perfil empresarial.

La inversión destinada por las tres instituciones a la internacionalización de la empresa andaluza es cuantiosa. En el caso de EXTENDA, por ejemplo, el Plan de Internacionalización de la Empresa Andaluza, operativo para el periodo 2007/2010 supone una inversión presupuestada que supera los 116 millones de euros, cifra importante sin duda alguna.

Ni las instituciones ni las empresas, con mayúsculas, valen para nada si no funciona el elemento humano. Si las organizaciones, en general, fallan en su cúpula directiva, el fracaso está asegurado.

Y en ese sentido no sería del todo justo finalizar este análisis de la internacionalización empresarial andaluza sin referirnos a quienes están ahí, titularizando el proceso, pensando y ejecutando directrices razonablemente bien elaboradas. Y me refiero ahora a las personas.

Y es el empresario el primer protagonista. El fundamental. El asume y dirige el proceso, y el riesgo de fracaso. Y lo financia. Es el que gana o el que pierde y, en todo caso, el que crea riqueza y, con ella, empleo. Y hay grandes empresarios en la internacionalización andaluza, grandes empresarios que siempre quieren crecer, y pequeños y medianos que quieren ser grandes. Pero el empresario interactúa con las instituciones en las que también hay personas que hacen posible igualmente el proceso de internacionalización de la empresa.

6. BIBLIOGRAFÍA

- Arias Ranedo, A. (2004): “El comercio exterior en Andalucía”, *Boletín Económico de ICE*, nº. 2823, pp. 9-19.
- Peralba Fortuny, R. (2001): “Ser competitivos”, *Seminario de Formación: Imagen y Comunicación*, ICEX, Ciudad Real, octubre.
- Tamames, R. (2003): *Estructura económica internacional*, Alianza Editorial, Madrid.