



CEU

*Universidad
San Pablo*

**Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales**

**La nueva diplomacia económica y la
internacionalización de la economía
española**

Javier Morillas Gómez
Catedrático Economía Aplicada
Universidad CEU San Pablo

Festividad de San Vicente Ferrer
Abril de 2014



CEU | *Ediciones*

La nueva diplomacia económica y la internacionalización de la economía española

Javier Morillas Gómez

Catedrático de Economía Aplicada de la
Universidad CEU San Pablo

Festividad de San Vicente Ferrer
Abril de 2014

**Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales
Universidad CEU San Pablo**

La nueva diplomacia económica y la internacionalización de la economía española

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

© 2014, Javier Morillas Gómez

© 2014, Fundación Universitaria San Pablo CEU

CEU *Ediciones*

Julián Romea 18, 28003 Madrid

Teléfono: 91 514 05 73, fax: 91 514 04 30

Correo electrónico: ceuediciones@ceu.es

www.ceuediciones.es

Depósito legal: M-9712-2014

Sumario

1. Vicente Ferrer Miguel (1350-1419): tradición y devoción. <i>Fe y Razón</i>	5
2. Otra de las intervenciones del Estado en el mercado: la diplomacia económica.....	6
3. Más allá de la economía: la diplomacia pública	14
4. Estructuras de apoyo del Estado a las empresas	15
4.1. Japón: el <i>mix</i> del Gobierno y los grandes conglomerados industriales.....	16
4.2. Un largo recorrido: Reino Unido	16
4.3. Inteligencia económica y “Seguridad Nacional”: Estados Unidos.....	18
4.4. Francia: más prioridades económicas para la acción exterior	22
4.5. España: empuje y auge del sector exterior	23
Bibliografía.....	29

1. Vicente Ferrer Miguel (1350-1419): tradición y devoción. *Fe y Razón*

Celebramos esta festividad de San Vicente Ferrer en nuestra facultad dando continuidad al decreto de 1944 del primer Decano de la antigua Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid, Fernando María Castiella, luego Ministro de Asuntos Exteriores. Una Facultad creada el año anterior, que contribuiría tras la salida a partir de 1947 de sus primeras promociones –la licenciatura tenía entonces cuatro años– representadas por nuestro gran maestro y profesor Juan Velarde, a extender y promover los estudios de economía que se fueron disseminando y fortaleciendo a lo largo y ancho de nuestro país. Y que tan decisivamente contribuyeron en pocos años a cambiar la faz de la sociedad española, sin olvidar la positiva influencia ejercida en otros países.

Esta intervención titulada *La nueva diplomacia económica y la internacionalización de la economía española*, creo que tiene sentido hablando de San Vicente Ferrer. Sabido es que éste intervino decisivamente en el Compromiso de Caspe (1412) que acordó la sucesión de la Corona de Aragón en Fernando de Trastámara –llamado el de Antequera por su toma de esta ciudad en la Reconquista– clave para la posterior fusión que protagonizan Isabel y Fernando, ambos de la dinastía Trastámara, al final del largo proceso de recuperación del perdido Reino de Don Rodrigo. Es recordado también nuestro santo, por sus años como estudiante en Valencia, Barcelona, o Toulouse, y luego gran predicador y conferenciante en muchas ciudades europeas. Como Domingo, Orden hacia la que los economistas españoles –lo mismo que con los jesuitas– tenemos un deber especial de reconocimiento intelectual, aportó a sus planteamientos el método de santo Tomás de Aquino, creyendo que la razón y la revelación contenida en la Biblia, no solo eran compatibles sino que se reforzaban y aclaraban entre sí. Nada muy diferente en el fondo de lo que el papa Juan Pablo II señaló en su *Fides et Ratio*, Encíclica de 1988, sobre las relaciones entre *Fe y Razón*.

Profesor universitario en Barcelona, juez en Caspe, catedrático en Lérida y Valencia, enseñaba en las aulas, y debatía públicamente, con sus referencias a las pautas religiosas de moros y judíos, comparadas con las que consideraba más benéficas de los cristianos. Es dotado de amplios poderes por el papa Pedro de Luna, Benedicto XIII, quien le reclama en Avignon en 1395, enviándole por todo el continente. Vivió en una época de profunda decadencia moral en Europa en todos los estamentos sociales –incluida la Iglesia en la que tras rectificar su posición aviñonista pugna por una profunda reforma; convenciendo también al propio Rey Fernando. Denuncia vicios y predica virtudes, desplazándose por Francia, Italia, Suiza, Bélgica, Holanda, Inglaterra, o Alemania, además de España, creando a su alrededor un equipo de discípulos –que van tomando nota y transcribiendo sus discursos– junto a numerosas personas que le seguían, hasta zonas tan apartadas y conflictivas como la bretona Vannes –entonces inmersa en la guerra de los Cien años– donde muere el 5 de abril, siendo enterrado en su Catedral y canonizado por Calixto III en 1455. Obras suyas son *De Unitate Universalis*, *De suppositionibus logicis*, y otros textos reeditados en 2002 por el Ayuntamiento de su ciudad natal como *Sermonario de San Vicente Ferrer del Real Colegio-Seminario del Corpus Christi de Valencia*.

2. Otra de las intervenciones del Estado en el mercado: la diplomacia económica

La diplomacia económica en los tiempos de Vicente Ferrer Miguel (así creo haber identificado su segundo apellido¹), era simplemente comercial. En una época de transición entre una economía rural y una urbana, con el surgimiento de unos mercaderes pujantes, con poder creciente frente al Señor feudal, y donde el comercio marítimo empieza a utilizar nuevos instrumentos financieros para mover mayores cantidades de dinero. Las letras de cambio, dan una nueva posición social a prestamistas y cambistas. El profesor Ferrer arremete duramente contra la usura, y admite para el préstamo comercial un tipo de interés no

¹ Según nuestras investigaciones la familia Ferrer procedía de La Bisbal (Gerona). Su padre, casado con Constanca Miguel, se trasladó a Valencia. Su hermano mayor Bonifacio asistió también como Juez a Caspe y votó con su hermano San Vicente a D. Fernando; viudo y muertos sus hijos, entró en la Cartuja de Porta Coeli; rehusó varias veces el capelo cardenalicio y murió en la Cartuja de Valdecristo. A través de su hermano menor, Pedro, encontramos a José Ferrer Matheo, quien por méritos de guerra recibe el título de Conde de Ferrer en 1767. Y a Rafael Ferrer Víguer, IV Conde de Ferrer, ayudante de Palafox, muerto el 6-5-1809, y enterrado en el panteón de su primo el Duque de Montemar en El Pilar de Zaragoza. Benedicto XVI declaró beato a un biznieto de él, Pedro Fortón Cascajares, fusilado en 1936 en Barcelona. Sobre éste Vid. Morillas, J. (2011): “En los acantilados de Garraf (Barcelona). Pedro Fortón Cascajares, 1936. La otra cara de las pérdidas económicas”, en *La Otra Memoria*. Ed. Actas. Madrid.

superior al 5 por ciento, pues a partir de esa cifra lo considera inmoral. Ese era el ambiente que caracterizaba a Venecia, Génova, España, Flandes, Inglaterra o Francia. Y los cónsules no eran más que comerciantes delegados por sus pares y confirmados por el soberano. Pero que rápidamente y por la fragilidad del entorno empiezan a tener una actividad diplomática.

Tiempo después un primer ministro de Francia, Jean Baptiste Colbert (1619-1683), escribía para Luis XIV, ya en el siglo XVII, que *Las Compañías de Comercio son los ejércitos del Rey y las manufacturas de Francia sus reservas*. Y es que a lo largo del tiempo encontramos la diplomacia al servicio de la economía, e incluso a ésta engendrando a aquella. Negociando para garantizar rutas comerciales, acordando zonas de influencia, abriendo mercados o elaborando acuerdos mercantiles.

Si con frecuencia los gobiernos han invitado a sus embajadores a interesarse por las exportaciones y la inversión, la diferencia es que en la actualidad esta actividad tiende a constituir un elemento central de su actividad en los principales países desarrollados. Como escribió en su momento el Embajador Raimundo Bassols, recientemente nombrado doctor honoris causa de nuestra Universidad².

Definimos la diplomacia económica como la utilización de la capacidad de influencia política de los Estados a favor de sus intereses económicos y los de sus empresas en los mercados internacionales. En trabajos anteriores –realizados en la Escuela Diplomática de España, en colaboración con nuestra Universidad, la *Atlas Economic Research Foundation*, de Washington y publicados por el Ministerio de Economía– lo hemos definido como “*La Otra intervención del Estado en el Mercado*”. Negocia la libertad de exportar y de invertir más allá de las fronteras nacionales; actúa junto a las empresas que trabajan en el extranjero; y en el caso europeo está en la base de la propia construcción comunitaria; y ahora de la *Unión Bancaria* en la eurozona, que con tanta dificultad como discreción intenta diseñarse.

Hoy, la diplomacia económica suma a las competencias arancelarias, las monetarias y financieras; propiciando nuevos marcos institucionales, agilizando los intercambios y favoreciendo la transparencia en los mercados. Trabaja con actores que afectan a lo más profundo de las economías nacionales. Su actualidad deviene de tener que ordenar y gestionar la globalización de la economía mundial³.

² BASSOLS, R. “La diplomacia al servicio de la economía”, *Política Exterior*, Núm 48, 1995-1996.

³ Vid., PALAN, R., ABBOT, J. (1996): *State Strategies in the global political economy*. Pinter. London.

Los intercambios comerciales internacionales y los flujos financieros, siguen ganando hoy en fluidez, sin comparación con la época de nuestro Santo. Bajo la presión creciente de los procesos globalizadores, los intereses económicos de los Estados cimientan sus intereses políticos. Y vemos a diario cómo se produce el apoyo directo de los Jefes de Estado y de Gobierno, que multiplican sus intervenciones ante sus homólogos para obtener licitaciones o contratos para las empresas de sus países. Esa peculiar relación, la del Estado y sus emprendedores, los dos grandes agentes impulsores de los que se han venido a llamar *crecimientos espontáneos*.

Según los distintos actores que intervienen podemos establecer⁴ algunas delimitaciones⁵. Por un lado a) la “diplomacia comercial”, que englobaría el trabajo de las oficinas comerciales en el exterior en la promoción de exportaciones y captación de inversión. Por otro, b) la “Diplomacia empresarial”, como actividad de los ejecutivos de las empresas multinacionales en sus relaciones exteriores, tanto en el trabajo que realizan en la sede matriz, como en las sucursales de fuera del país. c) “Diplomacia del negocio”, como parte del trabajo de los ejecutivos de una multinacional que tiene relación con los gobiernos a fin de influir en una legislación concreta, participar en concursos públicos o realizar campañas de imagen ante gobiernos, entidades privadas, o líderes de opinión y medios de comunicación. d) “Diplomacia de ONG nacional”, cuando su papel se extiende fuera del país, y más si es verdaderamente autónoma –no dependiente del presupuesto público, que son las que dan credibilidad como representantes del mayor músculo de la sociedad civil– (Cáritas o Mensajeros de la Paz). e) “Diplomacia de ONG internacional”, conformada por redes conectadas en los países desarrollados intentando influir en políticas gubernamentales, empresariales, y ser prescriptoras de opinión (Intermon-Oxfam o Greenpeace); máxime, también, si son autofinanciadas.

⁴ SANER, R, y YIU, L. (2001): “International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times”. *Discussion papers in Diplomacy*, Netherlands Institute of International Relations.

⁵ GARCÍA REBOLLAR, Antonio (2010): “Notas sobre diplomacia económica”, *Boletín de Información Comercial Española*. BICE Núm. 3000. 1/15-11-2010. pp. 23-30. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.

Clasificación de los 30 países con mayor PIB del mundo en 2013

Ranking	Países	PIB (en billones de dólares)	Ranking	Países	PIB (en miles de millones de dólares)
1	EE.UU.	16,724	16	Indonesia	867
2	China	8,939	17	Turquía	822
3	Japón	5,007	18	Países Bajos	801
4	Alemania	3,593	18	Arabia Saudí	718
5	Francia	2,739	20	Suiza	646
6	Reino Unido	2,649	21	Suecia	552
7	Brasil	2,190	22	Noruega	516
8	Rusia	2,118	23	Polonia	514
9	Italia	2,070	24	Bélgica	507
10	Canadá	1,825	25	Taiwán	485
11	India	1,758	26	Argentina	485
12	Australia	1,488	27	Austria	418
13	España	1,356	28	Tailandia	401
14	Méjico	1,327	29	Emiratos Árabes Unidos	390
15	Corea	1,198	30	Irán	389

Fuente: “Cebr’s World Economic League Table”, CEBR 26 de diciembre de 2013. I.E.E.

Según esta delimitación la “diplomacia económica” quedaría circunscrita al trabajo de los funcionarios de los ministerios sectoriales responsables de organismos multilaterales de economía y comercio, y a los funcionarios que realizan el seguimiento de las políticas económicas y comerciales de otros países.

Pero quedaría un tanto restringida esta definición para la realidad de la economía mundial de la segunda década del siglo XXI. Donde resulta difícil delimitar la acción oficial de las propias empresas privadas, con los medios que desde la administración se ponen a su disposición en los distintos países, en las propias embajadas u oficinas comerciales (salas de reuniones, *desk*, *listing companies*, *listing mails*, etc). Y al contrario, la información y medios que puedan suministrar las empresas ya establecidas en un país a su Administración o Gobierno de origen, como es su obligación. Al final, si no existiera esa propensión comercial a

exportar, o no se tuviera ese tejido empresarial o esa atención y pulsión al negocio concreto, no existiría diplomacia económica. Es decir tanto la llamada diplomacia comercial, como la empresarial, y la del negocio, y también la acción de las ONG, coadyuvan al buen éxito de la internacionalización de la economía de un país. Es la conjunción de todo ello lo que la hace más exitosa.

Las cuestiones económicas ocupan un lugar central en la agenda política internacional y tienden a vertebrar la acción exterior de los países más desarrollados y eficientes. La apertura de fronteras, la liberalización comercial y la movilidad en el empleo favorecen la aparición de empresas multinacionales con estrategias auténticamente globales⁶. Dichas empresas con su gran capacidad de inversión y creación de empleo consolidan su posición de grandes centros de investigación, organización, y alumbramiento de intangibles, especialmente de carácter tecnológico.

Hoy, una diplomacia que no se especializa en la promoción económica, o carece de una sólida formación en dicho terreno, corre el riesgo de ver devaluado su papel en los Estados modernos⁷. Primero, porque una de las misiones fundamentales de aquella es proteger a sus nacionales en el extranjero, más vulnerables y expuestos. Segundo, porque todos los Estados están interesados en la prosperidad de sus ciudadanos, y eso es posible vía exportaciones, generando empleo interior y economías de escala; sin perder competitividad⁸. Por último, las relaciones de fuerza económica influyen decisivamente en los equilibrios políticos⁹. Tal ocurre a la hora de argumentar y decidir la conformación de grupos de poder mundial, sea el G-7, G-8, G-20, el Consejo de Seguridad u otros. E intentan favorecer la promoción de sus bazas e intereses, o de utilizar sus poderes para canalizarlos¹⁰. Las relaciones se convierten, así, en instrumentos o armas políticas¹¹.

⁶ Vid., KRUGMAN, Paul, *Trade, Jobs and Wages*, Scientific American, abril, 1994.

⁷ Vid., VELO DE ANTELO, J. M. (2000). Intervención del Embajador-Director de la Escuela Diplomática en el Acto de Clausura y entrega de despachos por S.M. el Rey a la LIV promoción de la Escuela Diplomática de España. Madrid, 12 de junio de 2000.

⁸ Cfr., ALBARES BUENO, J. M. (2000): *La diplomacia económica y comercial*, Memoria de la Escuela Diplomática. Madrid, p. 2.

⁹ Vid., FINDLAY, R. and O'ROURKE, K. H. (2007), *Power and Plenty: Trade, War, and World Economy in the Second Millennium*, Princeton University Press, Princeton, U.S.A.

¹⁰ GARCÍA DÍAZ, A. (1944): "Las Oficinas Comerciales en el Extranjero", Información Comercial Española. Revista de Economía. Núm. 86. Enero. Madrid. Vid. pp. 67-68, donde se reafirma la importancia que cobrará la democracia comercial al término de la Segunda Guerra Mundial para "buscar colocación a los productos españoles", "igualarse a los demás países" y "alcanzar para nuestro país las materias primas necesarias para nuestra industria".

¹¹ Vid., WILLIAMSON, J. G. (2002), "Winners and losers over Two Centuries of Globalization", NBER Working Paper 9161.

Un ejemplo es el del grupo europeo aeroespacial EADS, que desde 2014 se llama *Airbus DS*, –en el que España participa con un 4’20 por ciento a través de la SEPI– con la finalidad de agrupar su negocio aeroespacial, militar y de seguridad, para “*ser más competitivos, reducir costes y lograr así exportar en mercados pujantes como Oriente Medio, Asia-Pacífico o Sudamérica*”... señalando como puesto que el negocio no está en Europa, “*la diplomacia de los países implicados en los proyectos ayuda a ganar contratos en el exterior*”¹².

Es evidente que para un Estado, su poder económico, el dinamismo de sus intercambios comerciales, su presencia en los mercados mundiales, y la acción de sus Agencias públicas de desarrollo y entidades privadas, le permiten cristalizar alianzas y resolver conflictos¹³ que de otro modo no podría. Y ello, tanto más, cuando el Estado postprivatizador ya no interviene directamente en la producción. Sino que son las empresas las que cubren el mundo con sus redes comerciales y de comunicación, y con frecuencia con más conocimiento real del país en que actúan del que puede tener el Estado del que proceden. Investigaciones previas como las de Nutrexpa en China para conocer en su día –en un país sin gran tradición de consumo lácteo– por qué zona empezar la penetración del Cola-Cao –por su cierto mayor consumo medio de leche– es un ejemplo ilustrativo.

Podríamos decir, incluso, que la diplomacia económica ha crecido de tal forma que cabe preguntarse si no conforma ya toda la escena de la relaciones y los mercados internacionales. Por ello se hace necesario un esfuerzo de actualización de este concepto.

La nueva diplomacia económica no puede definirse solo por el uso de medios económicos oficiales en las relaciones internacionales: las ventajas o las sanciones comerciales no son más que medios de presión con notables similitudes a –por ejemplo– las demostraciones de fuerza militar. Especialmente cuando el objetivo perseguido es político, lo que ocurre siempre con las sanciones económicas. Como ha ocurrido recientemente frente al Irán del –ya defenestrado– Ahmadineyad; o al de la potente Indonesia para que abandonara su obstinada ocupación de Timor Oriental.

A veces, la distinción entre objetivos políticos y económicos no está claramente

¹² Vid., UREÑA, Domingo. Responsable de nuevos mercados en Airbus DS. División de aviación militar. ABC, 5-1-2014, p. 12. Suplemento Empresa.

¹³ Vid., REMACHA, J. R. (2000): Presentación de la conferencia de Alfonso García-Miñaur, “Sector Naviero”, dentro del ciclo “Comercio exterior y Diplomacia”. Escuela Diplomática Dirección: J. Morillas; abril-junio 2000.

establecida. Así, la creación de la *Unión Económica y Monetaria*, UEM, con la introducción del Euro, ha sido una construcción económica que a largo plazo contempla objetivos políticos. Igualmente si se impone una sanción económica no por la naturaleza de sus efectos económicos, sino por el alto nivel de daños que producirá debería obligar a ceder al país afectado; en la medida que por su simbolismo amplifica una simple protesta diplomática o “Nota Verbal”; pero no es más que un medio de presión como cualquier otro; sería el utilizado frente a los llamados “*Estados gamberros*” como Corea del Norte, para que cese en su programa nuclear, o el embargo de determinadas tecnologías antes a Irak o Sudán; o ahora a Venezuela, o a regímenes islamistas.

Esta es la diplomacia económica generalizada entrados ya en el siglo XXI. Adaptada a unos mercados financieros ágiles y flexibles, y a la realidad de las numerosas *empresas-red*, como las denominaría Robert Reich, cada vez más internacionalizadas. Un contexto en el que supuestamente no compiten los Estados, sino que compiten las empresas; una realidad más alejada de aquella *tecnoestructura* descrita por J. K. Galbraith. No es que las fuerzas económicas ya no tengan en cuenta a los Estados ni a sus equipos de acción exterior. Lo que ocurre es que los gobiernos ya no tienen el control exclusivo de los procesos económicos y sociales, y la información, a pesar de la desproporción de medios y su hegemonía en muchos campos, como ha vuelto a poner de manifiesto el caso Snowden.

En la mayoría de los países desarrollados y, aunque los Ministerios de Asuntos Exteriores no están ausentes, no suelen ser los predominantes, y son los Ministerios económicos los que normalmente dirigen la diplomacia económica. Aunque en el extranjero, la red de embajadas tiende a englobar tanto la diplomacia *macroeconómica*, como la *microeconómica*, prestando sus instalaciones.

A ello contribuye la propia revolución de las TIC’s, y el deseo de los responsables gubernamentales de juzgar por ellos mismos sin interferencias, de manera personal, tanto más cuanto que en materia económica es necesario decidir rápido, en la medida que las crisis y los plazos de resolución de contratos no esperan.

Fuera del aparato estatal, también las empresas han aprendido a actuar por sí mismas¹⁴, sin necesidad de recurrir a aquel. En ocasiones, esto conduce a que *de facto* condicionen la política exterior económica de los gobiernos. Es el caso de las empresas que desafían las pretensiones de sus gobiernos de extender la aplicación de una determinada legislación fuera de sus fronteras; caso de Cuba, con

¹⁴ Para España, el caso de Sacyr ahora, en Panamá. Lo mismo que antes lo fueron los casos de Pedro Ballvé, Presidente de Campofrío, en Rusia; o de Nutrexpa, ALSA o Chupa-Chups en China.

la ley Helms-Burton. También desde el ámbito académico y desde la sociedad civil, otros grupos de presión condicionan el comportamiento de los Estados a través de sus indicadores y *ranking* de países. Por ejemplo, *Transparency International*, con su Indicador de Corrupción. El de *Competitividad Global* del *World Economic Forum*. El *Doing Business*, del Banco Mundial. O el de *Libertad Económica*, de *Heritage Foundation*. Que ponen anualmente a los Gobiernos ante su propia responsabilidad y gestión, de cara a sus ciudadanos y al mundo entero. Incluso ciertos indicadores de Naciones Unidas, como el IDH del PNUD, a pesar del carácter político y no académico de ésta institución, responsable de su publicación. Quizás, en ocasiones a modo de caricatura, incluso entes territoriales menores, como regiones o ayuntamientos, intentan participar en la promoción de sus productos y en la búsqueda de inversión externa.

En todo caso, los créditos políticos de una diplomacia económica activa no son instantáneos, ni tampoco los dividendos económicos de una amistad política. En el caso de la estabilización de los Estados de la ExYugoslavia, los países de la Unión Europea han financiado el grueso de la ayuda técnico-económica sin obtener resultado político equivalente. Mientras Estados Unidos, contribuyente menor, mantiene una influencia predominante. En el caso de unas buenas relaciones políticas que no generan iguales lazos económicos, lo tenemos en la política pro-árabe de Francia en Oriente próximo, sin gran rendimiento comercial visible. Mientras, Estados Unidos no sufre desgaste económico por su incondicional apoyo a Israel o su actuación en Afganistán. En este sentido no podemos dejar de señalar que la influencia estadounidense en los mercados internacionales es muy superior al porcentaje –en torno al 16 por ciento– que estadísticamente posee en ellos. Ello prueba también que la fuerza política de un Estado no reposa exclusiva y directamente sobre sus parámetros económicos. En la diplomacia económica se necesita observar con perspicacia, informar breve y claramente, negociar con sangre fría, conocer la historia y mantener una cultura abierta a diferentes disciplinas.

Es necesario conjugar coherentemente la capacidad comercial con la operatividad en otros campos; la solidez de la estructura económica del país, su política cultural, junto a la industria audiovisual y de comunicación, con la innovación tecnológica, ésta con la capacidad de intervención militar, y todo ello unido a una gran cohesión social y un atractivo *relato de país*. Es la versatilidad y la síntesis de todos estos factores lo que proporciona el peso de cualquier economía en los mercados internacionales. Y es la que nos lleva a lo que denominamos *Diplomacia pública*.

3. Más allá de la economía: la diplomacia pública

El concepto de *Diplomacia pública* es más amplio e integrador, aunque menos explícito, que la diplomacia económica, que sin dejar de serlo, incorpora una dimensión global orientada a la búsqueda de implicación de la opinión pública, con la acción exterior del Estado. En ella, se añade a la diplomacia económica, la influencia global y cultural del país, así como la propia Ayuda y Cooperación al Desarrollo, como proyección de la imagen-país de la economía y la sociedad donante, intentando ganarse a los líderes de opinión, medios de comunicación, empresas, agencias y entidades no gubernamentales. Los Gobiernos intentan comprometer a sectores amplios de la ciudadanía, nacional y extranjera, en su acción exterior. Es el *softpower*, poder blando. Es el Estado racionalizando y explicando su política internacional. En el caso de España, desde el Ministerio de Economía y el de Hacienda, al de Industria y Exteriores, y su redes de embajadas, organismos, y entes especializados o dependientes, Agencia de Cooperación, ICEX, FIIAPP, Instituto Cervantes, Elcano y otros. Implicando a la sociedad civil: Academia y Universidades, Colegios profesionales, *Think Tanks* y centros de estudio, medios de comunicación e industria del entretenimiento, Fundaciones privadas, Cámaras de Comercio, organizaciones empresariales y sindicales u ONG.

Y es precisamente la *diplomacia pública*, la que realiza esa síntesis, en la medida que es capaz de utilizar su peso global, político y de imagen exterior a favor de las empresas y las inversiones nacionales y, a la inversa, rentabilizar políticamente el peso económico de sus nacionales en el resto del mundo.

Una buena *diplomacia pública* supone también una forma de diplomacia económica indirecta. La que se produce a través de la industria cultural, series de TV, industria cinematográfica, editorial, centros de enseñanza, o la promoción de la Lengua. Es lo que conocemos como “efecto imitación” o “efecto demostración”. Según la cual los ciudadanos de cualquier lugar del mundo se enteran a través de esos modernos medios, antenas parabólicas, internet, etc... de la existencia de bienes superiores a los que normalmente utilizan, con lo cual su imaginación queda estimulada y su propensión al consumo se eleva; en ese consumo influye también el mayor o menor éxito con que actúa ese *efecto-prestigio* que denominamos *Marca País*.

No solo ha cambiado el entorno¹⁵ de los mercados internacionales sino también la forma de abordarlos. La nueva diplomacia pública se interesa por el equilibrio económico general y, cada vez más, por los asuntos internos de cada Estado; para evitar el verse abocados a reaccionar ante los acontecimientos del día a día.

En este sentido la Diplomacia pública tiene un largo recorrido, como instrumento de difusión de la buena imagen, cultura y productos de un país. Precisamente por su necesario carácter pedagógico, cara al interior y el exterior. Ofreciendo el espejo de la importancia del marco institucional que debe ordenar una sociedad eficiente y próspera. Identificando los que constituyen unos determinantes claros de crecimiento económico en el siglo XXI, y que deben formar parte de esa “pedagogía del desarrollo” y de la organización económica internacional. Y que merece la pena aparecer en el frontispicio de las líneas maestras de una diplomacia pública moderna y de los condicionamientos de la Ayuda al desarrollo:

1º) Necesidad de resaltar y volver la vista a la importancia del sector agrario para los procesos de desenvolvimiento económico. 2º) Condicionamiento de la ayuda a la mejora de la consideración social de la mujer. 3º) Lucha por la estabilidad de precios como condición *sinequanon* para el desarrollo. 4º) Los bancos centrales como autoridad autónoma del Gobierno. 5º) Existencia de Tribunales de Justicia y Registros de Propiedad, independientes y profesionales. 6º) Institutos estadísticos creíbles. 7º) Lucha contra la corrupción y promoción de valores morales.

Porque si bien la actitud de las empresas transnacionales afecta a los Estados, también, lo que los representantes de los gobiernos pactan afecta cada vez con más intensidad a lo que se hace y decide en el interior de cada Estado. Las resoluciones en la Organización Mundial del Comercio, los acuerdos anticorrupción, de canje o condonación de deuda¹⁶, monetarios, de asociación, o de integración son buen ejemplo de ello.

4. Estructuras de apoyo del Estado a las empresas

El apoyo a las empresas se organiza en los países desarrollados de maneras distintas.

¹⁵ KRUGMAN, P. R., OBSTFELD, M. (2001): *Economía Internacional. Teoría y Política*, Pearson Educación, Addison Wesley. 5ª Edición. Madrid.

¹⁶ PORTER, M. E., *The competitive advantage of nations*, The Free Press, New York, 1990.

4.1. Japón: el *mix* del Gobierno y los grandes conglomerados industriales

En Japón el poderoso MIT, Ministerio de Industria y Comercio, tiende a vertebrar desde la acción exterior de su bien tramada diplomacia económica el tejido productivo interior. A la que vincula a los grandes bancos. Una concepción que integra la producción nacional con la acción comercial internacional, implicando no solo al Ministerio de Exteriores, o de Defensa, sino al propio Ministerio de Educación. Así, miles de funcionarios de este organismo, son enviados durante parte de las vacaciones escolares por el mundo a fin de analizar competidores, precios, calidades, insumos, procedimientos, intentando en sus informes finales detectar nuevos nichos de mercado y modalidades de fabricación. También Japón tiene su propia estructura de inteligencia económica en la *Japanese Association of Chief Information Officers*, que reagrupan a responsables del área de Información de las 72 grandes sociedades japonesas.

4.2. Un largo recorrido: Reino Unido

En el Reino Unido, el *Foreign Office* se interesa tradicionalmente acerca de los asuntos financieros y monetarios, a pesar de que el *Treasury* es el principal responsable. Éste comparte competencias con el *Department of Trade and Industry*, *DTI*, un potente ministerio con amplias competencias: industria, comercio exterior, competencia, energía, seguros. Verdaderas instancias de decisión son los comités interministeriales presididos por un miembro del *Cabinet Office*. Uno de ellos realiza la coordinación comunitaria, otro sintetiza el comercio exterior, la ayuda al desarrollo y la política exterior¹⁷.

Sin embargo, y a pesar de lo cual, el Reino Unido posee una organización centralizada, enteramente administrativa, integrada en el referido *DTI*. En su seno, una dirección general denominada *Trade Policy and Export Promotion* establece la política comercial internacional y dirige la promoción de las exportaciones cuya ejecución en el exterior depende de los funcionarios del *Foreign Office*. Estos últimos no están especializados en funciones económicas, pero se les incita a adquirir experiencia ya que el paso por una oficina comercial es requisito para ser embajador¹⁸. Canadá y Holanda tienen una organización parecida a la británica.

¹⁷ Vid., DRUCKER, Peter, F., *The global economy and the Nation-State*, Foreign Affairs, septiembre-octubre 1997.

¹⁸ De ella provienen un número creciente de los funcionarios en los servicios comerciales de las embajadas, en las que casi un 75 por ciento se contratan localmente. Reino Unido cuenta con más de 1200 agentes en 205 secciones comerciales.

Tasas de variación de las exportaciones en la zona euro (en %)

Países	2014(*)	2013	2012
ESPAÑA	5,2	4,5	2,1
Portugal	5,0	5,8	3,2
Estonia	4,8	0,5	5,6
Austria	4,7	1,6	1,2
Alemania	4,6	0,3	3,2
Grecia	4,6	2,5	-2,4
Eslovaquia	4,6	4,6	9,9
Malta	4,5	-1,6	7,0
Francia	4,3	1,4	2,4
Bélgica	4,2	0,2	1,6
TOTAL EUROZONA	4,2	1,3	2,5
Luxemburgo	4,0	2,7	-1,9
Italia	2,6	0,1	2,0
Finlandia	3,5	-1,4	-0,2
Países Bajos	3,2	2,8	3,2
Eslovenia	2,6	1,3	0,6
Irlanda	2,5	0,5	1,6
Chipre	-2,5	-5,4	-2,7

(*)Previsiones

Fuente: “European Economic Forecast. Autumn”2013, Comisión Europea. I.E.E.

En el caso de Rusia vemos cómo la diplomacia económica es claramente la continuación por otros medios de la presión militar: Hacia el 17 de diciembre de 2013 el Gobierno ruso prometió colocar parte de sus reservas del Fondo Nacional de Bienestar en bonos del Estado ucraniano. Y se anunció un pronunciado recorte –de casi un tercio– del precio del gas natural que Gazprom cobra a Kiev, y que entraría en vigor a partir de enero. Un gas que llega desde Siberia a Ucrania y es fundamental para cubrir el 60 por ciento de sus necesidades. Sin préstamos de Rusia ni rebajas en el gas la economía ucraniana se encontraría a corto plazo en impago, caso de que el FMI o la propia Unión Europea no articule –como ya intenta– programas de ayuda.

4.3. Inteligencia económica y “Seguridad Nacional”: Estados Unidos

En Estados Unidos, sus máximos responsables nunca han tenido reparos en proclamar, que el apoyo a sus empresas es un objetivo central de su política exterior, y que los intereses comerciales son el *input* decisivo en la elaboración de ésta.

Existen tres razones principales para comprender el por qué de tal interés. La primera, es el fuerte crecimiento del empleo vinculado al comercio exterior. Ya el Presidente Clinton, desde 1993, no dejó de utilizar todos los medios a su alcance para la promoción eficaz de unas exportaciones de las que entonces dependían más de doce millones de puestos de trabajo. En segundo lugar el fin de la guerra fría había dejado ociosos buena parte de los recursos del servicio exterior, y los servicios federales se reorientaron hacia la diplomacia económica; más allá de su simple y tradicional “diplomacia dólar”; y en su elaborada *doctrina de la seguridad nacional* prestan a través del concepto de *seguridad ampliada*¹⁹ una atención central a la *inteligencia económica*.

Definieron una decena de *BEM*’s o grandes mercados emergentes (*Big Emerging Markets*), y todos los esfuerzos debían converger para penetrar en ellos²⁰. Como características comunes de los mismos es que sus importaciones sobrepasaran en un plazo medio las de Japón y de la Unión Europea, identificándose los como “*el campo de batalla económico del futuro*”²¹. Estos países-objetivo eran diez: México, Brasil y Argentina en Iberoamérica; China (junto a Hong-Kong y Taiwan), Corea del Sur, Indonesia e India en Asia; Polonia y Turquía en Europa y finalmente África del Sur. Más tarde se añadieron Filipinas, Singapur y Tailandia. Todos estos *BEM*’s tienen población importante y alto crecimiento potencial en sus economías. Además todos representan un trampolín para conquistar mercados regionales. Así, Turquía hacia las repúblicas musulmanas de la ex URSS, o África del Sur al centro del África austral.

Paralelamente a esta lista se seleccionaron seis campos de actividad en los que las empresas americanas son especialmente competitivas: tecnologías de la información, del medio ambiente, los transportes, la energía, servicios financieros y salud.

¹⁹ Al margen de los *BEM*’s vemos en cuadro adjunto las altas tasas de variación de las exportaciones españolas y su relevante posición en la zona euro.

²⁰ “Ampliada” precisamente a la economía. Vid., ...Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.

²¹ CLINTON, Williams, Discurso, Foreign Policy Association, 20 de enero de 1994.

Este despliegue tiene tres principios básicos²². Por un lado preparar el terreno a las empresas estableciendo reglas de juego favorables. Por otro, el conocimiento y la circulación de la información estratégica entre los actores clave. Para ello se ha creado un elaborado sistema de inteligencia económica que pone a disposición de las empresas datos o análisis de los que dispone el ejecutivo. Un sistema que cuenta con la intervención de su central de inteligencia, *CIA*, en la búsqueda de información industrial y comercial, no descartando –si llega el caso– la desestabilización de empresas, e incluso Estados competidores, hasta el 11-S. El *Advocacy Center* (también llamado *War Room*) es una estructura ligera en el seno del departamento de Comercio para vigilar permanentemente los mercados industriales mundiales y, en concreto, los principales proyectos en fase de negociación. Se apoya en el *Advocacy Network*, red interministerial permanente que reúne las competencias de los diferentes actores político-administrativos (departamentos de Estado, Defensa, Tesoro, Agricultura, Agencia para el desarrollo internacional, Eximbank,...). Además el *Advocacy network* garantiza la relación con órganos tales como el Consejo Económico Nacional o el Consejo Nacional de Seguridad. Todas estas instancias han creado una verdadera “*estrategia nacional de exportación*”.

En cuanto a medios financieros un fondo especial –familiarmente llamado *war chest*– se destina a contrarrestar los créditos de ayuda a la exportación de los competidores. A esto se añade una mayor dotación de los organismos de apoyo, como el seguro de crédito a la exportación y a la financiación de las exportaciones, a la garantía y la financiación de las inversiones en el extranjero, responsabilidad del *Overseas Private Investment Corporation (OPIC)* y a la financiación de los estudios de viabilidad ejecutados por la *US Trade and Development Agency (USTDA)* y, por la *Small Business Administration (SBA)* dedicada a las PYME’s. También la *US Agency for International Development (USAID)* tiene instrucciones para analizar de manera sistemática los proyectos de ayuda al desarrollo en función de su repercusión para las empresas estadounidenses, lo que en los últimos años ha empezado a hacer nuestra Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo, cuya sección de Empresa intenta impulsar esa labor mediante la colaboración público-privada.

Además, con el fin de preparar a sus diplomáticos para la nueva orientación de la diplomacia comercial, el centro de formación del Departamento de Estado (en Arlington, Virginia) reformó sus planes de estudio, poniendo más énfasis en los aspectos económicos. Así, siguen un programa denominado “*diplomacia para*

²² Vid., LOROT, Pascal, *Etats-Unis: la diplomatie du négoce*, Politique Internationale, núm. 78, Hiver, 1997-1998.

una competitividad global”, que incluye seminarios con ejecutivos de empresas norteamericanas y sesiones de estrategia de negociación comercial.

Sin embargo esta estrategia tiene limitaciones. Solo en los cinco años previos al 11-S, el Presidente y el Congreso impusieron sanciones –o votaron leyes autorizándolo– en 60 ocasiones contra 35 países. Adoptando textos de carácter extra-territorial, referidos a países como Corea del Norte, Yemen, Sudán, Cuba, Siria, y otros.

La diplomacia económica adquiere su fuerza y coherencia gracias, también, a dos instituciones, la *Trade Promotion Coordinating Committee* creada en 1993 y el *National Economic Council*, organismo ligero formado por unas treinta personas, muy cercano al Presidente²³. Dicho entramado, fue luego reorientado por los efectos del 11-S. Y continuado hoy, aunque más envuelto en la ya referida estrategia de “poder blando”.

Así, el gobierno de Washington encabezado ahora por el Presidente Obama, viaja al Pacífico, con su *Economic Diplomacy*, a realizar gestiones directas para que contratos de venta de aviones Boeing, o equipos telemáticos sean cerrados por Arabia Saudita con empresas norteamericanas. Parece que “*Lo que es bueno para la General Motors, sigue siendo bueno para USA*”. Pero de la misma forma la Canciller alemana, Merkel, va a China, o nuestro Rey a la península arábiga. Unos llevando a las empresas del Dow-Jones, del DAX, o del IBEX-35, lo mismo que otros llevan las del FT-100 o el CAC-40. Y, por cierto dado que actualmente los mercados internacionales de liquidez están casi secos, todos a los mismos sitios –los países del Consejo de Cooperación del Golfo, CCG, y China, principalmente–; además de Noruega, caso aparte con uno de los cuatro fondos de inversión más importantes del mundo. Y todos utilizando –con más o menos sutileza– su mayor potencia de fuego.

La Casa Blanca se ha utilizado también como marco para firmar contratos comerciales, y la *Planning and Coordination Division* de la CIA se involucra en operaciones comerciales en las que participan compañías estadounidenses, a fin de obtener información sobre las ofertas y movimientos de sus competidores²⁴. Lo vimos con la pugna en la licitación de la ampliación del Canal de Panamá, con la *Bechtel Corporation*, empresa emblemática norteamericana –a la que han estado vinculados el General y ex Secretario de Estado Alexander

²³ Vid., KOGUT, Bruce, *International Business: The New Bottom Line*, Foreign Policy, Spring, 1998.

²⁴ WEBB, M. C. (1995): *The political Economy of Policy Coordination, international adjustment since 1945*, Cornell University Press, Ithaca, New York.

Haig, Gaspar Weinberger, o Schultz– y que han llevado una buena parte de los contratos de reconstrucción de Irak, o antes Kuwait en porcentaje del monto de los contratos nunca inferior al porcentaje aportado al esfuerzo de guerra.

En Estados Unidos aunque se mantienen los programas de la polémica NSA, *Agencia Nacional de Seguridad*, el propio Presidente Obama ha tenido que aprobar una nueva Directiva presidencial que indica expresamente que el almacenamiento de datos solo se hará por motivos de seguridad nacional, nunca para obtener ventajas para el comercio o las empresas estadounidenses”, intentando mostrar que “*la comunidad de inteligencia no controlará las comunicaciones de jefes de Estado y de gobierno de nuestros estrechos amigos y aliados, a menos que haya un ineludible objetivo de seguridad nacional*”. Aunque en esencia la NSA mantendrá sus actuales programas de recogida de metadatos de las llamadas telefónicas realizadas en territorio nacional por sus ciudadanos y de acceso a las comunicaciones que realizan los ciudadanos extranjeros en sus respectivos países, aunque se supone que dichos metadatos ya no los almacenará la NSA. Al tiempo, ocho de las principales compañías de la industria tecnológica: Google, Microsoft, Apple, Facebook, Twitter, LinkedIn, Yahoo y AOL, han solicitado conjuntamente a Obama límites a la actividad de videovigilancia que realiza la NSA, aún admitiendo que el Gobierno tenga que realizar algún tipo de seguimiento por motivos de Seguridad Nacional²⁵.

En todo caso la Canciller Merkel intenta impulsar una red de datos europea propia, que haga frente al ciberespionaje masivo a las comunicaciones por parte de las Agencias al servicio de Estados Unidos²⁶. Y no sólo de Washington sino para analizar la participación y entrada de fondos de inversión con capital público procedentes de China, Rusia y países musulmanes. Inversiones que no responden a criterios de rentabilidad, lo que genera preocupación. Ya en 2007 la propia Merkel apuntaba la creación en Europa de un “*Committee on Foreign Investment*”, similar al norteamericano encargado de dar el visto bueno a las inversiones extranjeras que pretenden entrar en el mercado comunitario. Y la propia Confederación de la Industria Alemana, BDI, teme que varios consorcios alemanes que cotizan en Bolsa puedan convertirse en objetivos prioritarios de esos fondos extranjeros, y lo mismo se teme en España.

²⁵ Reuters, 9-12-13.

²⁶ Angela Merkel. Declaraciones. Reuters 18-12-13.

4.4. Francia: más prioridades económicas para la acción exterior

Francia es, junto a Estados Unidos, el país que más intervenciones personales del Jefe de Estado, o de gobierno realiza a favor de sus empresas. De esta forma intenta recoger los dividendos económicos de sus posiciones políticas. Aunque, estas intervenciones sean tan corrientes que –a veces– pierden su efecto de solemnidad²⁷. Hollande encargó en 2013 a su Ministro de Exteriores, L. Fabius, todo un plan de actualización de su *diplomatie économique*: las embajadas francesas defenderán a las empresas francesas, desde los servicios estratégicos: bancarios (ahí están sus bancos actuando en todos los Estados-Paraiso fiscal, como son la mayor parte de los centro y subsaharianos), energía (Total o EdF), comunicaciones (Orange o France Telecom, RTVF1 o RTVFI Internacional, incluso emitiendo al mundo en inglés y subtitulando en francés y/o viceversa; y agua. Con cuatro prioridades: apoyo total y constante a sus empresas, apertura de las fronteras al comercio, regular el funcionamiento de los mercados y tender a liderar la construcción europea.

En Francia la estructura de apoyo a la empresa está en manos del Ministerio de Economía y Hacienda. Éste ejerce directamente su autoridad sobre la Dirección de Relaciones Exteriores (DREE), responsable de la concepción y ejecución de esta política y, a su través, de todos sus centros auxiliares especializados como: el Centro Francés de Comercio Exterior, CFCE, para la información, la CFME-ACTIM para la promoción de productos y técnicas y la COFACE para el seguro de crédito a la exportación. La acción de la DREE se extiende a las regiones francesas a través de los servicios de comercio exterior encargados de entrar en contacto con las empresas; y en el extranjero gracias a los consejeros comerciales de las embajadas. Jacques Chirac subrayó el principio de que la economía es uno de los pilares de la diplomacia francesa, en la Conferencia Anual de Embajadores de 1996, que quedó unida a sus resultados económicos²⁸. Lo que explica su posición ante el Irak de Sadam Hussein, del que era un gran suministrador especialmente en el terreno de la Defensa, lo mismo que Rusia.

Esta estructura tiene la función de impulsar al *exportador potencial*. Pieza clave de esta estrategia son los *Poste d'Expansion Economique, PEE*, que tienen una gran libertad de acción en el extranjero. Hay casi 200 en 120 países y se centran en la información operacional y estratégica en los países emergentes. Además,

²⁷ Vid., PAULET, Jean Pierre, *La mondialisation*, Paris, Armand Colin, 1999.

²⁸ Vid., BOYER, Yves, *Conquete de marchés, Etats et géoéconomie*, Revue française de géoéconomie, num. 1, printemps, 1997.

Francia practica una política activa de apoyo a las licitaciones francesas, utilizando todos los dispositivos de los que dispone, medios financieros y relaciones políticas bilaterales, para situar a sus empresas por delante de sus competidoras²⁹.

4.5. España: empuje y auge del sector exterior

Desde los años noventa se va a reforzar la diplomacia económica y el propio tratamiento de los temas económicos dentro del Ministerio de Exteriores y en la propia Escuela Diplomática³⁰. Y va a haber un desplazamiento de la organización de dicha acción hacia los ministerios propiamente económicos, que actualmente son tres: Economía y Competitividad, Ministerio de Industria, Energía y Turismo, y Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas

Balanza por cuenta corriente en la UE (Superávit o déficit en % del PIB)

Países	2014 (*)	2013	Países	2014 (*)	2013
Países Bajos	9,1	9,2	Malta	0,9	1,7
Eslovenia	6,9	4,9	Portugal	0,8	0,4
Irlanda	6,8	7,0	Bélgica	0,6	0,1
Dinamarca	6,8	7,0	Finlandia	0,5	-0,2
Alemania	6,7	7,0	Chipre	0,0	-1,7
Luxemburgo	6,7	6,4	Lituania	-0,5	0,1
Suecia	5,6	6,2	Rumania	-1,2	-1,0
Austria	3,4	2,9	Polonia	-1,4	-1,6
Hungría	2,7	2,9	Rep. Checa	-1,5	-2,4
Eslovaquia	1,9	2,0	Grecia	-1,8	-2,3
UE-28	1,7	1,7	Letonia	-1,9	-1,6
<i>España</i>	<i>1,6</i>	<i>1,1</i>	Francia	-2,0	-1,9
Bulgaria	1,3	2,0	Estonia	-2,4	-2,1
Italia	1,3	0,9	Reino Unido	-3,3	-3,8
Croacia	1,3	0,8			

(*)Previsiones

Fuente: “Winter 2014 Forecast”, Comisión Europea. I.E.E.

²⁹ Vid., CHASE, R.S., HILL, E.B., KENNEDY, P., *The pivotal states*, Foreign Affairs, enero-febrero, 1996.

³⁰ Soy testigo de cómo el Ministro de Exteriores de la época, Josep Piqué, en la propia Escuela Diplomática de España, se ponía como ejemplo recordando que en sus viajes como empresario por el mundo no había encontrado suficiente sensibilidad ni apoyo en nuestras embajadas. Lo que llevó a ordenar un incremento de las materias económicas y de conocimiento del mundo económico real a los Secretarios de Embajada. Y hay que decir lo mucho que se ha avanzado en este sentido desde entonces.

Actualmente se traslada y amplía el modelo de colaboración público-privada implantado en el campo de las infraestructuras también a las políticas de apoyo a la internacionalización empresarial. Con este objetivo el Ministerio de Economía y Competitividad desarrolla una estrategia de ampliación de accionistas privados en el capital y en los consejos de las empresas y entidades públicas que actúan en el ámbito de la promoción exterior, especialmente ICEX y Cofides –Compañía Española de Financiación del Desarrollo– parcialmente privatizada³¹.

Al Consejo de Orientación Estratégica del ICEX están incorporados como miembros las grandes multinacionales españolas, como Inditex, Telefónica, BBVA, Santander o Mapfre. La propia Cofides es la financiera semipública encargada de gestionar los fondos de apoyo a las inversiones en el exterior, Fiex, y Fonpyme: El volumen de acciones en manos de los accionistas públicos, ICEX e ICO, es del 53 por ciento, siendo el resto de capital privado.

**Exportaciones de las microempresas (menos de 10 empleados)
en % de las exportaciones totales
(Datos 2010)**

Dinamarca	16,7	Eslovenia	7,7
Reino Unido	15,4	Portugal	7,7
Austria	14,7	Eslovaquia	7,3
Francia	14,6	Canadá	7,0
EE.UU.	14,1	Italia	6,8
Estonia	14,0	Turquía	6,7
Países Bajos	13,3	Alemania	6,3
Letonia	13,2	Luxemburgo	5,6
Grecia	13,2	Hungría	5,2
Suecia	12,6	Polonia	4,8
España	12,0	Finlandia	3,4
Bulgaria	10,1	Rep. Checa	3,1
Lituania	7,8	Noruega (2007)	3,0

Fuente: “Entrepreneurship at a Glance”, 2013, OCDE. I.E.E.

Por otra parte con CESCE –Compañía de Seguros de Crédito a la Exportación– se ha impulsado un proceso de privatización, en el que amplían participación

³¹ Adjudicada al Banco Popular por 6’6 millones de euros, tras la apertura pública de las ofertas presentadas en licitación.

accionistas ya presentes, como Santander, BBVA, Mapfre y Mutua Madrileña. Para acompañarla se ha elaborado el proyecto de Ley sobre Cobertura por Cuenta del Estado de los Riesgos de Internacionalización de la Economía española por el que se crea un fondo a modo de Agente Gestor, con autorización para operar como aseguradora y apoyo en España exclusivamente a las empresas españolas siguiendo las directrices de la política comercial del Gobierno. En un primer momento CESCE, con su mayoría privada, actuará como Agente Gestor durante 7 años, prorrogables por otros tres para dar continuidad, estabilidad y capacidad de adaptación a los exportadores españoles, especialmente a los nuevos. El proyecto de Ley establece también la creación de una Comisión de Riesgos por Cuenta del Estado, adscrita al Ministerio de Economía, y de un fondo de Reserva de los Riesgos de Internacionalización de la Economía Española. Sería un fondo de titularidad estatal para mejorar calidad crediticia y facilitar la gestión de los recursos puestos a disposición del Agente Gestor. El Fondo estará gestionado por el Consorcio de Compensación de Seguros y sus recursos provendrán de los derechos económicos, primas recaudadas y comisiones de modo que no requiera aportaciones del Estado a medio plazo y sea autosostenible.

Como complemento a todo este nuevo impulso a la internacionalización estará una Ventana Global³², que sirva a las empresas españolas –especialmente pymes– que tengan proyectos fuera de España para poder acceder a los créditos del ICO y Cofides, a la tramitación de seguros de crédito a la exportación, asesoramiento e información sobre mercados, promoción del ICEX y todos los servicios de la Administración en el exterior.

El Gobierno español ha aprobado la *Estrategia Nacional de Ciberseguridad*, diseñada por el *Consejo de Seguridad Nacional* en España, encabezado por el propio Presidente del Gobierno, y que coordinará con las empresas la lucha contra el espionaje cibernético.

Unas empresas dispuestas, en todo caso, a actuar detrás de los gobiernos y si es preciso delante, o –cuando menos– al margen³³. En el bien entendido que, está demostrado que un buen apoyo institucional o político puede ser positivo para decidir entre dos ofertas equivalentes, pero nada puede reemplazar la buena competitividad de la empresa.

³² GARCÍA-LEGAZ, Jaime (2014): Intervención ante el Foro España Internacional, comercio, inversión y diplomacia, 12-12-2013. Nueva Economía Forum. También recogido por *El Economista*, 13-12-201. Vid., TRIPER, José María, p. 23.

³³ Vid., SACHS, Jeffrey, *International Economics: Unlocking the Mysteries of Globalization*, Scientific American, Spring, 1998.

Cuadro Macroeconómico de España

	2012				2013				
	2011	2012	I TR	II TR	III TR	IV TR	I TR	II TR	III TR
Contabilidad Nacional									
Tasas de variación intertrimestral, salvo indicación contraria									
Producto interior bruto	0,1	-1,6	-0,4	-0,5	-0,4	-0,8	-0,4	-0,1	0,1
Consumo privado	-1,2	-2,8	0,2	-1,1	-0,7	-2,0	-0,5	0,0	0,1
Formación bruta de capital	-5,6	-6,9	-1,4	-3,2	0,2	-3,0	-1,4	-2,2	-0,1
Demanda interna	-2,0	-4,1	-0,5	-1,3	-1,0	-1,8	-0,6	-0,3	-0,3
Exportaciones	7,6	2,1	-3,1	0,6	6,5	0,6	-3,8	6,0	0,4
Importaciones	-0,1	-5,7	-3,3	-2,2	4,6	-2,6	-4,5	5,9	-0,7
Contribución de la demanda exterior neta (b)	2,1	2,5	0,1	0,8	0,6	1,1	0,2	0,2	0,4
Tasas de variación interanual									
PIB	0,1	-1,6	-1,2	1,6	-1,7	-2,1	-2,0	-1,6	-1,2
Empleo	-2,2	-4,8	-4,3	-5,1	-4,7	-5,0	-4,5	-3,8	-3,1
Deactor del PIB	0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,2	0,0	0,9	0,7	0,8
Indicadores de precios (variación interanual de datos de fin de período)									
IPC	3,2	2,4	1,9	1,9	3,4	2,9	2,4	2,1	0,3
IPSEBENE	1,7	1,6	1,2	1-3	2,1	2,1	2,3	2,0	0,8
IAPC	3,1	2,4	1,8	1,8	3,5	3,0	2,6	2,2	0,5
Diferencial del IAPC frente al área del euro	0,3	-0,1	-0,9	-0,6	0,9	0,8	0,9	0,6	-0,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España

En el año 2013, en España, la Balanza por Cuenta Corriente, que mide el intercambio de bienes, servicios, rentas y transferencias con el exterior acumuló un superávit de 7.130 millones de euros, frente a los 11.518´7 millones de déficit del año anterior³⁴. Y de los más de 106.000 millones de euros de déficit en la balanza por cuenta corriente de 2007, y años centrales de la primera década del siglo en que la economía española alcanzó el dudoso honor de ser la segunda del mundo con más déficit exterior, solo por detrás de Estados Unidos. En este sentido 2013 ha sido el primer ejercicio con números positivos desde mediados de los años ochenta.

Cabe resaltar la necesidad de incrementar el estudio y consideración de los propios flujos de remesas de los emigrantes entre países, en la balanza de transferencias. Por su volumen y relación con los flujos comerciales y la propia seguridad internacional y de fronteras, exigiendo reciprocidades, en la medida que cobran cada vez más importancia, especialmente para el país receptor. Susceptible por tanto de incorporarse como elemento de negociación.

Todavía hay que mejorar la balanza comercial que ha tenido en 2013 un déficit de 11.551´3 millones de euros, aunque menos de la mitad del año 2012; un comportamiento que se explica por el crecimiento de las ventas al exterior en un 5´1 por ciento, y una caída de las importaciones del 0´9 por ciento. La balanza de servicios por su parte acumuló un superávit de 40.341 millones de euros, lo que supone un aumento superior al 10 por ciento respecto a 2012.

El conjunto de la Balanza de Pagos registró en 2013 una “Capacidad de financiación” de 14.733´6 millones de euros, en contraste con la “Necesidad de financiación” de casi 5.000 millones de euros de 2012. Lo que supone un vuelco para la economía española que deja de ser dependiente del exterior para financiarse.

Con unas familias y unas empresas sobre endeudadas no podemos esperar grandes incrementos del consumo o la inversión –por más que se haya producido un repunte, en los últimos trimestres–, como se observa en el cuadro adjunto referido a 2012-2013. Tampoco por un gran incremento del empleo, que en toda Europa evoluciona hacia un reparto del mismo, como se muestra en el Cuadro referido a los “Trabajadores a tiempo parcial”. Es por tanto el sector exterior el que más debe ser ahora objeto de atención. Buscando reducir el déficit comercial, una mayor tasa de cobertura, y sosteniendo el equilibrio con la UE.

³⁴ Vid. BANCO DE ESPAÑA (2014): Balanza de Pagos de España, Banco de España. Madrid.

Trabajadores a tiempo parcial
(En % el empleo total)

Países	2012	2011	Países	2012	2011
Países Bajos	49,8	49,1	Portugal	14,3	13,3
Reino Unido	27,2	26,8	Malta	14,0	13,2
Alemania	26,7	26,6	Chipre	10,7	10,2
Suecia	26,5	26,5	Estonia	10,4	10,6
Dinamarca	25,7	25,9	Rumanía	10,2	10,5
Austria	25,7	25,2	Eslovenia	9,8	10,4
Bélgica	25,1	25,1	Letonia	9,4	9,2
Irlanda	24,0	23,6	Lituania	9,4	8,9
UE-27	20,0	19,5	Polonia	7,9	8,0
Luxemburgo	19,0	18,4	Grecia	7,7	6,8
Francia	18,0	17,9	Hungría	7,0	6,8
Italia	17,1	15,5	Rep. Checa	5,8	5,5
Finlandia	15,1	14,9	Eslovaquia	4,1	4,1
España	14,7	13,8	Bulgaria	2,4	2,4

Fuente: “Part-time workers” in % of total employment, Eurostat, 2013. I.E.E.

Maquinaria y bienes de capital, automoción, agroindustria y sector químico, son nuestros cuatro grandes sectores exportadores, junto al turismo. Las microempresas (menos de diez empleados) exportan ya más del 10 por ciento de nuestras exportaciones totales³⁵. Con el IBEX 35, el Deporte y las Artes sustentan buena parte de la llamada *Marca España*. A ello debiera sumarse también la industria del entretenimiento, que debería alcanzar con el alto potencial del idioma español no menos pujanza mundial.

En este sentido cabe seguir impulsando la mayor internacionalización de las empresas –especialmente Pymes– la mejora de competitividad, el aumento de la base exportadora y el acceso a la financiación. Es una apuesta por el sector exterior como motor de crecimiento de la economía española también durante el periodo de la recuperación, dándole un mayor recorrido y consiguiendo que la frágil recuperación actual se consolide.

Clasificación: JEL: F 13 / JEL: F 42

³⁵ OCDE, 2013: *Entrepreneurship at a Glance 2013*, OCDE, Paris.

Bibliografía

- ALBARES BUENO, J. M. (2000): *La diplomacia económica y comercial*. Memoria. Escuela Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores de España. Madrid.
- BANCO DE ESPAÑA (2014): “Balanza de Pagos de España 2013. Adelanto”, Banco de España. Madrid.
- BASSOLS, Raimundo, “La diplomacia al servicio de la economía”, *Política Exterior*, Núm 48, 1995-1996.
- BOYER, Yves (1997): “Conquete de marchés, Etats et géoéconomie”. *Revue Francaise de Géoéconomie*, nº. 1. Printemps.
- CHASE, R. S., HILL, E. B., KENNEDY, P. (1996): “The pivotal states”, *Foreign Affairs*, enero-febrero.
- DALE, R., “Diplomats: Don´t forget the Economy”, *International Herald Tribune*, 26 noviembre 1996.
- DANIELS, John D.; RADEBAUGH, Lee H.; SULLIVAN, Daniel (2013): *Negocios Internacionales, Ambientes y Operaciones*. Ed. Pearson. México.
- DRUCKER, Peter, F., *The global economy and the Nation-State*, *Foreign Affairs*, septiembre-octubre 1997.
- FERRER, San Vicente (1350-1419): *Sermonario de San Vicente Ferrer del Real Colegio-Seminario del Corpus Christi de Valencia*. Estudio y transcripción: Gimeno, F. y Madingorra M. Trad. de Calero, F. 2002. Ed. Ajuntament de València. Valencia.
- FINDLAY, R. and O´ROURKE, K. H. (2007): *Power and Plenty: Trade, War, and World Economy in the Second Millennium*, Princeton University Press, Princeton, USA.
- GARCÍA DE LA CRUZ, José Manuel (2013): *Estructura Económica y Relaciones Internacionales*. Garceta Grupo Editorial. Madrid.
- GARCÍA DÍAZ, A. (1944): “Las Oficinas Comerciales en el Extranjero”, *Información Comercial Española*. Revista de Economía. Núm. 86. Enero. Madrid.

GARCÍA REBOLLAR, Antonio (2010): “Notas sobre diplomacia económica”, Boletín de Información Comercial Española. Núm. 3000. 1/15-11-2010. pp. 23-30. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.

KANE, Tim, HOLMES, Kim, O’Grady Mary (2007): *Index of Economic Freedom. The Link between Economic Opportunity and Prosperity*, The Heritage Foundation, Washington.

KOGUT, Bruce, *International Business: The New Bottom Line*, Foreign Policy, Spring, 1998.

KRUGMAN, P. R. , OBSTFELD, M. (2001): *Economía Internacional. Teoría y Política*, Pearson Educación, Addison Wesley. 5ª Edición. Madrid.

LOROT, P. (1998): Etats-Unis: la diplomatie du négoce. *Politique Internationale*. nº 78, Hiver, 1997-98.

MILLER Terry, HOLMES, Kim (2011): *Índice de Libertad Económica. Fomento de la oportunidad y la prosperidad económicas, Puntos destacados*. The Heritage Foundation. Washington.

MORILLAS, J. (2013): “Un año de transición para la Cooperación Española al Desarrollo” en *ECONOMISTAS. España 2012. Un balance*. Colegio de Economistas. Madrid.

- (2001): Diplomacia económica en la globalización. Su organización y sus agentes. Boletín de Información Comercial Española, BICE. 24/30 noviembre. nº 2.702. Ministerio de Economía.

OCDE, 2013: *Entrepreneurship at a Glance 2013*. OCDE, Paris. Recoge la participación de las microempresas en los totales de exportación de los países, con datos de 2010.

PALAN, Ronen and ABBOT, Jason, *State Strategies in the global political economy*, Pinter, London, 1996.

PAULET, Jean Pierre (1999): *La mondialisation*. Armand Colin. Paris.

PORTER, M. E. (1990): *The competitive advantage of nations*. The Free Press. New York.

REMACHA, José Ramón (2000): Presentación de la conferencia de Alfonso García-Miñaur, “Sector Naviero”, dentro del ciclo “Comercio exterior y Diplomacia”. Dirección: J. Morillas. Abril-junio 2000. Escuela Diplomática. Ministerio de Asuntos Exteriores de España.

SACHS, Jeffrey, *International Economics: Unlocking the Mysteries of Globalization*, Scientific American, Spring, 1998.

SÁNCHEZ PÉREZ-CASTEJÓN, Pedro (Dir.) (2013): *La nueva diplomacia económica española*. Delta Publicaciones. Madrid.

SANER, R, y YIU, L. (2001): “International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times”. *Discussion papers in Diplomacy*, Netherlands Institute of International Relations.

VELO DE ANTELO, J. M. (2000): Intervención del Embajador-Director de la Escuela Diplomática en el Acto de Clausura y entrega de despachos por S.M. el Rey a la LIV promoción de la Escuela Diplomática de España. Madrid, 12 de junio de 2000.

VIÑAS APAOLAZA, Ana I. (2013): *Análisis del Entorno Económico Internacional. Instrumentos y Políticas*. Garceta Grupo Editorial. Madrid.

WEBB, M. C.(1995): *The political Economy of Policy Coordination, international adjustment since 1945*, Cornell University Press, Ithaca, New York.

WILLIAMSON, J. G. (2002): “Winners and losers over Two Centuries of Globalization”, NBER Working Paper 9161.

Javier Morillas Gómez. Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad CEU San Pablo. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense y doctor por la Universidad Nacional de Educación a Distancia. Investigador Asociado de la *Atlas Economic Research Foundation*, Washington. Máster en Dirección y Gestión de la Administración Pública. Desde 2012 es Presidente de la Asociación de Representantes de Banca Extranjera en España, AERBE. Consejero Titular del Consejo Escolar de la Comunidad de Madrid. Profesor de la Escuela Diplomática (1995-2005). Ha sido Vocal Asesor de Economía y Turismo en la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid y de Empleo y Formación en la Consejería de Empleo de dicha Comunidad.

Entre sus últimas publicaciones y trabajos de investigación, financiados por instituciones nacionales y extranjeras: Agua, trasvases y medioambiente: *Estímulos y crecimiento para la economía española*; *Los determinantes del crecimiento económico en el siglo XXI. El papel de las Instituciones*; *Mercado de Trabajo e Inmigración. Los servicios a los Hogares en el ámbito del empleo doméstico*; *Empleo y Flujos Migratorios Las Necesidades del mercado de trabajo no cubiertas por Españoles*; *Inmigrantes y Éxito. Otros libros del autor, algunos en colaboración, son: La Nueva Economía Mundial. Estructura y Desarrollo. Ejercicios*; *Diccionario de la Unión Europea* (director del área económica); *La Economía española: Balance y perspectivas del actual ciclo económico*; *Turismo: Empresa y Comunicación*; *Diccionario manual de economía*; *Sahara Occidental. Desarrollo y Subdesarrollo*. Ha impartido docencia en la *University of California at Berkeley* y su *Center for Middle Eastern Studies*, curso 1992-93, *Växjö University*, (Suecia), *Mainz University*, (Alemania), con estancias de investigación, como profesor invitado o conferenciante, en el *Carroll College*, Waukesha, *Atlas Foundation*, Washington, *Mount Mary College*, *Carthage College*, y *University of Wisconsin*, de Estados Unidos, Universidad del Turabo de Puerto Rico, Universidad Sergio Arboleda de Bogotá, y El Cerrejón, Colombia, así como en Escuelas de Negocios de Europa, América y África. Colaborador del *Boletín de Información Económica Española* y la *Revista ICE de Economía*, del Ministerio de Economía. En el ámbito de la empresa ha sido director financiero en el sector químico, bancario, y en el editorial director del área de economía de la Biblioteca Universitaria de *Prensa y Ediciones Iberoamericanas* y de *Universitas*. Analista del diario económico *Expansión* (1994-1997). Colabora actualmente en distintos medios de comunicación.