

CENTRO SUPERIOR DE ESTUDIOS DE LA DEFENSA NACIONAL



**CUADERNOS
de
ESTRATEGIA**

80

INSTITUTO ESPAÑOL DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS

Estudios de investigación realizados por
la Segunda Sección: «Medios para la Defensa»

**DEPENDENCIAS Y VULNERABILIDADES
DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA:
SU RELACIÓN
CON LA DEFENSA NACIONAL**

**ABSTRACT
IN ENGLISH**

MINISTERIO DE DEFENSA



CENTRO SUPERIOR DE ESTUDIOS DE LA DEFENSA NACIONAL



**CUADERNOS
de
ESTRATEGIA**

80

INSTITUTO ESPAÑOL DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS

Estudios de investigación realizados por
la Segunda Sección: «Medios para la Defensa»

**DEPENDENCIAS Y VULNERABILIDADES
DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA:
SU RELACIÓN
CON LA DEFENSA NACIONAL**

Enero, 1996



CATALOGACIÓN DEL CENTRO DE DOCUMENTACIÓN DEL MINISTERIO DE DEFENSA

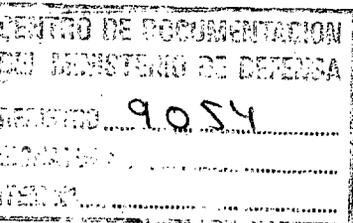
DEPENDENCIAS y vulnerabilidades de la economía española : su relación con la Defensa Nacional / Instituto Español de Estudios Estratégicos, estudios de investigación realizados por la Segunda Sección, "Medios para la Defensa". — [Madrid] : Ministerio de Defensa, Secretaría General Técnica, 1996. 226 p. ; 24 cm. — (Cuadernos de Estrategia ; 80)

Precede al tít.: Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional. — Resumen en inglés

NIPO 076-96-115-2. — D.L. M-18239-1996

ISBN 84-7823-469-1

I. Instituto Español de Estudios Estratégicos. Segunda Sección, Medios para la Defensa II. Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional (España) III. España. Ministerio de Defensa. Secretaría General Técnica, ed. IV. Serie



Edita: **MINISTERIO DE DEFENSA**
Secretaría General Técnica

NIPO: 076-96-115-2

ISBN: 84-7823-469-1

Depósito Legal: M-18239-1996

IMPRIME: Imprenta Ministerio de Defensa

C E S E D E N

**Instituto Español de Estudios
Estratégicos**

**SEGUNDA SECCIÓN: «MEDIOS PARA LA DEFENSA»
Grupo de Trabajo número 3**

**DEPENDENCIAS Y VULNERABILIDADES
DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA:
SU RELACIÓN CON LA DEFENSA NACIONAL**

SUMARIO

Página

INTRODUCCIÓN..... 9
Por José María García Alonso

Capítulo I

LA SEGURIDAD COLECTIVA COMO FACTOR DETERMINANTE
DEL CAMBIO ESTRATÉGICO 15
Por Álvaro Canales Gil

Capítulo II

LAS LIMITACIONES DE LA SOBERANÍA NACIONAL EN MATE-
RIA ECONÓMICA DENTRO DE LA UNIÓN EUROPEA 37
Por Adolfo Elices Huecas

Capítulo III

RELACIONES DE CAUSALIDAD ENTRE ECONOMÍA Y DEFEN-
SA NACIONAL EN ESPAÑA. ANÁLISIS DE DEPENDENCIAS
Y VULNERABILIDADES ECONÓMICAS 57
Por Luis Mateo Canalejo

Capítulo IV

EL DÉFICIT TECNOLÓGICO 79
Por Luis A. Gutiérrez Díez

	<u>Página</u>
<i>Capítulo V</i>	
DEPENDENCIA Y VULNERABILIDAD ENERGÉTICAS.....	99
<i>Por José María García Alonso</i>	
<i>Capítulo VI</i>	
INSUFICIENCIA DEL AHORRO NACIONAL, INVERSIONES EX- TRANJERAS E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.....	113
<i>Por Emilio Conde Fernández-Oliva y Ángel L. López Roa</i>	
<i>Capítulo VII</i>	
LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA COMO INSTRUMENTO DE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS....	195
<i>Por Miguel Ángel Galindo Martín</i>	
COMPOSICIÓN DEL GRUPO DE TRABAJO.....	215
ABSTRACT.....	217
ÍNDICE.....	219

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Por JOSÉ MARÍA GARCÍA ALONSO

Los cambios ocurridos en el escenario político internacional durante el último decenio suponen transformaciones tan profundas como las que sucedieron al finalizar la Segunda Guerra Mundial. Los cambios han sido muy importantes en el terreno de los hechos pero también lo han sido en el campo de las ideas, donde todavía se dista bastante de llegar a una cierta estabilidad, pues estamos, en definitiva, en una época de transición. Por ello no es nada extraño que ideas –como las de soberanía e independencia nacional– de claro contenido hace 50 años, tengan en la actualidad un perfil mucho más difuso. En el plano estrictamente económico la internacionalización de las relaciones de producción y comercio, sostenidas por un mercado de capitales de alcance mundial, junto al indiscutible protagonismo de la tecnología y a los procesos de integración entre mercados separados, han terminado de arruinar el escaso crédito con el que contaban las ideas sobre autarquía económica, que curiosamente habían tenido –hace algunos años– un espectacular florecimiento en el seno de algunas organizaciones económicas de carácter internacional, como es el caso de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Conscientes del cambio y preocupados por ello, la propuesta de trabajo del grupo número 3 del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE) fue la de desarrollar como tema para el curso de 1995 el de las Dependencias y vulnerabilidades de la economía española: su relación con la Defensa Nacional, tratando de aproximarnos a tal cuestión desde una nueva óptica.

Para adentrarnos en el tema parecía necesario iniciar el trabajo con un capítulo dedicado a reflexionar sobre los cambios estratégicos ocurridos en los últimos años y sobre su implantación para España. Tal capítulo difícil y arriesgado, que debería servir de marco de referencia a los restantes, ha sido desarrollado creo que con bastante brillantez por Álvaro Canales Gil, el cual además de captar en su trabajo los aspectos básicos de la nueva estrategia, los expone de forma clara y sistemática.

Es obvio que no se podía dejar de lado, dentro del tema general que nos ocupa, una cuestión tan relevante en lo que a soberanía nacional se refiere como la pertenencia de España como miembro de pleno derecho a la Unión Europea, pues ello comporta la cesión a las instituciones que la dirigen —y muy especialmente a la Comisión y al Consejo de Ministros— de importante cuotas de soberanía, tanto en materia económica como en aspectos extraeconómicos. De ello se ha ocupado Adolfo Elices Huecas, que ha profundizado con rigor en las implicaciones del denominado acervo comunitario.

Luis Mateo Canalejo, en el tercer capítulo de este Cuaderno, aborda la influencia de la economía en la defensa desde una perspectiva global. Como acertadamente apunta en su trabajo, que engarza con el de Canales Gil, en la moderna concepción de la seguridad nacional resulta evidente la importancia de disponer de un determinado grado de poder de disuasión, alcanzable no sólo mediante unas Fuerzas Armadas eficientes, sino también a través del concurso de otras capacidades nacionales, entre las que destaca la solidez de la economía, la disponibilidad tecnológica y la potencialidad industrial.

Las sociedades innovadoras capaces de generar y convertir de manera rentable los avances técnicos en productos y servicios puestos en el mercado, serán —afirma Luis Gutiérrez Díez— las que ocupen las posiciones de liderazgo. El citado autor se ocupa, en primer término, de analizar las causas del déficit tecnológico español examinando con suficiente perspectiva temporal la política científica y tecnológica desarrollada, centrándola por obvias razones en los organismos y en las actividades más conectadas con la defensa. En segundo lugar, disecciona la balanza tecnológica por áreas y países, introduciéndose en la balanza tecnológica de la defensa.

Otra de las dependencias más preocupantes para España es la energética y de ella me he ocupado en el capítulo quinto del Cuaderno. A lo que implica en el ámbito económico aludo en el trabajo, pero me resisto a excluir de esta glosa a lo que supone en materia de defensa utilizando la

opinión de un militar de prestigio indiscutible, cuyas tácticas innovadoras en el empleo de los medios acorazados confirmaron las polémicas doctrinas de algunos pioneros y que sufrió con todo rigor el problema de la escasez de energía hasta convertir en derrota la que había sido una sucesión de batallas victoriosas:

«Los hombres más valientes nada pueden hacer sin armas, las armas nada pueden hacer si no tienen mucha munición, y ni las armas ni la munición pueden utilizarse en una guerra móvil a menos que los vehículos tengan el suficiente carburante para llevarlas de un lado a otro»

(ROMMEL, Memorias. Los años de la victoria).

Otro de los clásicos problemas que ha atenazado el desarrollo de la economía española ha sido el de la insuficiencia del ahorro interno para hacer frente a los requerimientos de la inversión. De él se ocupan, en su trabajo riguroso y muy bien documentado Emilio Conde Fernández-Oliva y Ángel L. López Roa.

Finalmente, en el séptimo y último capítulo, Miguel Ángel Galindo Martín se encarga de examinar otro de nuestros problemas económicos clásicos, el de balanza de pagos.

EL COORDINADOR DEL GRUPO DE TRABAJO

CAPÍTULO PRIMERO

LA SEGURIDAD COLECTIVA COMO FACTOR DETERMINANTE DEL CAMBIO ESTRATÉGICO

LA SEGURIDAD COLECTIVA COMO FACTOR DETERMINANTE DEL CAMBIO ESTRATÉGICO

Por ÁLVARO CANALES GIL

Introducción

A nadie se le puede ocultar que en los tiempos que corren la defensa militar de España cotiza en la opinión pública a la baja. Parece como si se hubiera instalado en la sociedad un pudor respecto de todo aquello que se refiera a la independencia y soberanía de la Patria, y por extensión a las Fuerzas Armadas a las que el artículo 8 de nuestra Constitución confía su garantía. Por eso hay quienes, animados por la utópica creencia de que el equilibrio mundial está garantizado después de la disgregación de la antigua Unión Soviética, entienden que o bien las Fuerzas Armadas no son ya necesarias porque no existe una amenaza cierta de guerra, o que, en el mejor de los casos, hay que legitimar su existencia dedicándolas a acciones humanitarias o de mantenimiento de la paz.

Otro planteamiento menos utópico a mi juicio que el anterior entiende que, aunque las Fuerzas Armadas tiene como fin último la defensa militar a través del empleo de la fuerza que sea precisa para mantener la soberanía e independencia, sería mejor substraerse de cualquier cooperación internacional en materia de defensa replegando los medios disponibles en torno a una actitud defensiva carente de enemigos, complementada por confiar incondicionalmente a Estados Unidos, como gran policía mundial, la protección de nuestro devenir.

En este trabajo voy a tratar de ahondar, en la medida de mis posibilidades, en la nueva concepción estratégica de la defensa, como un conjunto unitario a nivel mundial, así como en el análisis del caso español.

Desde luego antes de nada creo preciso anticipar que tanto el pacifismo incondicional como la apuesta por confiar nuestra soberanía al protectorado de Estados Unidos, por contraponer dos exigencias, la biológica por un lado y la libertad por otro, han de descartarse como solución estratégica para España. Por tal motivo hay que pensar que antes de renunciar a cualquier manera de defensa militar es necesario colaborar a una estrategia política común que nos garantice la convivencia en libertad por encima de los egoísmos nacionales que conllevan, como más adelante se verá, la ceguera de la autodestrucción.

El conocimiento como factor de creación de riqueza

La tendencia actual en lo económico, en lo político, y por supuesto en materia de defensa, es que cualquier cambio o crisis en cualquier parte tenga repercusión en el resto del Mundo. Es decir, se produce una universalización de los conflictos. Ello es debido a que el conocimiento como nuevo factor de creación de la riqueza todo lo condiciona. No es la primera vez que un factor nuevo opera un cambio de poder. Históricamente la propagación de la agricultura acabó con las agrupaciones tribales instituyendo las Ciudades-Estado, los reinos dinásticos y los imperios feudales; con posterioridad la «revolución industrial» acabó con todas estas instituciones ocasionando considerables conflictos de todo tipo e instaurando un sistema hasta entonces desconocido de consumo y comunicación de masas que conllevó, en lo político, la constitución de democracias que potenciaron enormemente los poderes de los Estados nacionales; en este marco todo encajaba perfectamente, y los conflictos eran internos o externos, según comprometieran o no la integridad territorial de cada Estado.

Pues bien, todo este esquema tradicional ha caído por tierra. Hoy en día no han variado las preguntas de la estrategia sobre qué defendemos, contra qué y cuándo, pero lo que sí se ha modificado es la respuesta a cada una de estas interrogantes. Es decir la solución ya no pasa por diseñar un concepto estático de tácticas, sino por el nacimiento de un nuevo concepto de seguridad que suma a los aspectos estratégicos tradicionales otros riesgos como los políticos, socioeconómicos y sociales, que los Estados son incapaces de controlar por sí mismos. No hay otro modo de garantizar

la propia seguridad que el contribuir directamente a la estabilidad del propio sistema internacional.

Este nuevo orden mundial ha tenido a mi modo de ver dos causas destacadas:

1. Por un lado, como ya se ha adelantado, porque se está produciendo una transformación en el poder impulsada porque ya no se define en relación con el ámbito de la soberanía de los Estados, sino en relación a que el acontecimiento económico de creación de riqueza ha dejado de basarse únicamente en la fuerza, *versus* poderío militar, para hacerlo muy fundamentalmente en el conocimiento.

Esta opinión ha sido compartida desde hace algunos años por políticos y estudiosos. Gorbachov al respecto señaló que «estuvimos a punto de estar entre los últimos en reconocer que en la era de las ciencias de la información el activo más valioso es el conocimiento...». Por otra parte el profesor Foster de la Universidad de California opina sobre el particular que «el trabajo en la economía avanzada no consiste en trabajar en cosas, sino en hombres y mujeres que actúan sobre otros., o ...personas que actúan sobre la información...».

Dentro del conocimiento como factor de creación de riqueza es preciso resaltar el destacadísimo lugar que ocupa la tecnología informática. Es decir el conocimiento ya no incluye sólo la ciencia, la tecnología y la educación que constituyeron sus elementos convencionales, sino que va a abarcar los conceptos estratégicos de una nación, es decir aquellos que pueden fortalecer o debilitar el poder de una nación, determinando el nivel de calidad de poder que podrá esgrimir para solucionar una crisis o un conflicto determinado.

Aunque los descubrimientos científicos en el área informática tuvieron lugar en los años anteriores a la década de los años ochenta (el transistor en 1947, el circuito integrado en 1957, el microprocesador en 1971, entre otros muchos), su uso generalizado a nivel industrial ha tenido lugar entonces, produciendo un entorno tecnológico que ha modificado profundamente la economía y la sociedad misma, hasta el punto de trastocar el concepto y la naturaleza de la soberanía nacional. En un principio se entendió por soberanía el poder del Estado impreso por la Ley, con lo que la consecución de sus intereses se confiaba siempre a la guerra. Hoy este planteamiento no es posible. El avance de las tecnologías de la información, en base al increíble desarrollo de la microelectrónica, ha consolidado el nacimiento de un nuevo sistema

económico mundial. La unidad económica real es la economía mundial hasta el punto que difícilmente puede hablarse de economías nacionales, sino más bien de políticas de los Estados nacionales en la economía internacional.

A este nuevo planteamiento no son por supuesto ajenas las políticas de defensa. El poderío militar que hasta tiempos recientes, especialmente antes de la caída del muro de Berlín, se basaba en la posibilidad de esgrimir un considerable potencial de fuerza, hoy en día se ha reorientado hacia esfuerzos inversores que les permitan adquirir armas más sofisticadas y sistemas de última generación en tecnologías de vigilancia, alerta y control. De hecho se ha tenido que diseñar una nueva estrategia militar que se adapte a las nuevas maneras de hacer la guerra y mantener la paz. La nueva doctrina apuesta por la potenciación de los avances tecnológicos como regla determinante del poderío militar, a través de convertirse en un elemento disuasorio para colocar al competidor a la defensiva, o para poder usarlo en conflictos armados de carácter limitado sin el coste humano y político de grandes intervenciones directas, del tipo Afganistán o Vietnam, pero con efectos devastadores para el adversario.

En resumen, las nuevas tecnologías permiten la redefinición de la ecuación guerra-paz, orientándola hacia una concepción estratégica que pasa de la guerra «extensiva» a la guerra «intensiva».

2. En segundo lugar, se ha pasado de una concepción estratégica basada en la amenaza, como elemento disuasor y equilibrante de la paz y seguridad mundiales, a una situación de posguerra fría motivada por la desintegración del bloque soviético, la desunión de los países del Sur que nunca han sido capaces de formar un frente unido ante el mundo industrializado, a pesar de los intentos producidos desde la Conferencia de Bandung (Indonesia) en 1955, y por la aparición de Japón y Europa como competidores de Estados Unidos.

Esta nueva época de posguerra fría además ha potenciado que el conocimiento predomine cada vez más sobre los otros dos factores básicos del poder, la fuerza y la riqueza. La gran difusión del conocimiento ha logrado a la par que dejar rezagadas a las naciones socialistas en el plano económico, hacerse con un enorme poderío militar. Aún cuando la antigua Unión Soviética tenía excelentes científicos, no podría seguir el ritmo en la creación de armas convencionales de tecnología avanzada, o, en el vertiginoso avance hacia la consolidación de sistemas

estratégicos de defensa. En este sentido la Iniciativa de Defensa Estratégica (SDI) —más conocida como el programa tecnológico militar denominado «la guerra de las galaxias»—, fruto directo del conocimiento, amenazó nada menos que con dejar sin efecto los esfuerzos científicos militares que amenazaban a Occidente con los misiles de largo alcance con cabeza nuclear. Esta Iniciativa ocasionó, junto con el declive económico, que la Unión Soviética renunciara a proteger el perímetro de sus países de influencia.

Por tanto lo que obligó a los soviéticos a ceder en su carrera de equilibrio de fuerzas con Estados Unidos, fue que, después de casi 30 años de retraso en las ciencias de la información, el dominio estadounidense era tan claro que monopolizaba la potencia militar y la fortaleza económica.

La diplomacia como medio de facilitar la seguridad colectiva

Con el bloque soviético y los países del Sur divididos y Estados Unidos, Japón y Europa enfrascados en una encarnizada competencia en el área del conocimiento, han de ser los diplomáticos los que, a través de incontables esfuerzos, han de apuntalar el equilibrio mundial. En esta labor hay que tener presente varios factores:

- El llamado «policía mundial», es decir Estados Unidos, ha de renunciar a la visión estratégica existente antes del desmoronamiento de la Unión Soviética, pues la defensa, la economía y el conocimiento no pueden seguir girando en torno a la amenaza soviética sobre Europa Occidental. Por tanto su estrategia pasará por dotarse de fuerzas versátiles de acción rápida, que le permitan actuar ante situaciones concretas de crisis, e impulsar por su capacidad iniciativas de alianzas con otras naciones para poder sofocar conflictos regionales tendentes a mantener el equilibrio mundial. Esto puede provocar tensiones en algunos países que por motivos patrióticos ven en este enfoque una merma de la soberanía nacional. Alguna vez se ha barajado la posibilidad incluso de una retirada generalizada Estados Unidos de Europa, debida a esta nueva estrategia surgida en la posguerra fría. Por ello la Unión Europea ya se ha planteado en el Tratado de Maastricht asumir, como más adelante se verá, la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC).
- El poderío militar no está distribuido establemente, en especial las armas nucleares. Piénsese por ejemplo en los casos de la India, o en

el Azerbaiyán o en otras ex repúblicas musulmanas de la ex Unión Soviética.

- Cabe la posibilidad de que sólo los países prósperos monopolicen el futuro, quedando muchas naciones al margen de la economía mundial. Esta situación se puede agravar aún más para alguno de ellos porque ya no pueden, como hacían en la época de la guerra fría, «vender» a alguna de las superpotencias su situación geoestratégica, porque a medida que el conocimiento va conformando otra visión (aumento de las posibilidades logísticas, el aumento del radio de acción de aviones y misiles...) el declive de la necesidad de tener bases militares en el extranjero se hace más patente. Como consecuencia de ello, si no se buscan por vía diplomática otras formas de apoyo internacional, los fondos de ayuda exterior y asistencia militar disminuirán de tal modo que los países en vías de desarrollo sufrirán importantes desequilibrios. Para remediar esta revolución de las reglas del orden mundial, que pueden causar crisis y conflictos, el mejor camino es que los países ricos reorienten su planteamiento estratégico y económico impulsando la integración del resto de los países en las fuentes de conocimiento como factor de creación de riqueza.

La Identidad Europea de Defensa

Por supuesto Europa no ha permanecido ajena a todo este proceso de transformación del poder. Ello ha motivado un cambio respecto de la estrategia mantenida en los años anteriores.

En su origen la idea europea parte con un importante condicionamiento, la Alemania nazi trató de imponerla bajo su conquista. Después de la Segunda Guerra Mundial el espectro de este planteamiento seguía subsistiendo. Para superarlo era preciso integrar a Alemania en Europa pero para ello había que superar el antagonismo franco-alemán. Al mismo tiempo la guerra fría, que ya se había desatado, amenazaba con transformarse en una nueva guerra, cosa que se agravó con el bloqueo estalinista.

El hálito europeo se retomó en 1945 cuando los partidos demócratas cristianos y socialistas impulsaron de nuevo el proceso. Para ello se llevaron a cabo estas iniciativas:

- Conferencia de Europa en La Haya y fundación del Movimiento Europeo (1948).
- Consejo de Europa (1949).

- Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) (1951).
- Comunidad Económica y EURATOM (1957).

De cualquier manera ante la resistencia de Francia a perder cualquier ámbito de su soberanía la idea europea se repliega sobre el ámbito económico. Las tensiones franco-alemanas se diluyeron como consecuencia del marco estratégico surgido del final de la Segunda Guerra Mundial, en el que no se apreciaban amenazas intereuropeas, aunque sí extraeuropeas. No obstante la idea europea se ha venido refugiando en lo económico hasta la ratificación del Tratado de la Unión Europea, firmado en Maastricht el 7 de febrero de 1992. Además esa orientación económica del espíritu europeo tuvo como elemento coadyurador una ambivalencia curiosa: mientras por un lado tratan de aglutinarse en torno a la idea de identidad europea, por otro, algunos países continúan con sus dominios coloniales como por ejemplo Inglaterra que a pesar de abandonar la India y Pakistán en 1947 y Birmania en 1948, se aferra a Malasia, y el caso de Bélgica que se quedará en el Congo hasta 1960.

Hasta el comienzo de los años setenta el avance económico fue constante. Sin embargo cuando en 1973 se produce el desmesurado encarecimiento del petróleo, la fragilidad de los cimientos del progreso europeo se tambalean porque Europa posee un considerable desarrollo pero no posee potencial energético suficiente. Si ante este acontecimiento cunde la desunión entre los países europeos la conclusión es evidente, Europa no sólo dejará de ser el oasis de desarrollo que había sido hasta entonces, sino que podría quedar completamente indefensa si Estados Unidos además optaba por modificar su estrategia hacia Fuerzas de Intervención Rápida, como es el caso en el que nos encontramos actualmente. Incluso Europa podía pasar de ser el paraíso ajeno a todo tipo de posibles conflictos, a convertirse en una posible zona de operaciones de guerra. Esto se hizo patente cuando los soviéticos instalaron en 1977 los misiles SS-20, que tuvo como respuesta la colocación en 1983 de los lanzacohetes *Persing-2* por parte de la OTAN, y de los euromisiles en 1984.

Pues bien, la consciencia de su fragilidad ha de ser la esencia de la conciencia europea para ser una comunidad de destino común. Por ello precisamente hay que considerar que despoja a las naciones de toda posibilidad de dominar las crisis. La guerra, caso de llegar, escapa del control de las naciones. Por tanto desde el punto de vista de la idea europea, la comunidad de destino es ser conscientes de la necesidad de luchar contra el riesgo que supone el aniquilamiento.

A raíz del Tratado de Maastricht la Unión Europea consciente de estos planteamientos ha incluido en su Título V «Las disposiciones relativas a la PESC», que afecta a algo tan importante como la soberanía nacional de Estados miembros. La mera posibilidad de que el cambio de concepto estratégico por parte de Estados Unidos pudiera conllevar una retirada, total o parcial, de Europa, hacen imprescindible que la nueva Europa no se siga demorando en la asunción de su propia responsabilidad de defensa. Actualmente la Unión Europea Occidental (UEO) no tiene estructura militar propia porque ha delegado esta función en la OTAN, por tanto no tiene entidad para convertirse en el componente militar abanderado de la PESC de la Unión Europea, ni para sustituir a la OTAN como garante de la paz en Europa. Solamente ha actuado con medios de la OTAN, bien cuando Estados Unidos no intervenían en el conflicto (por ejemplo caso de la ex Yugoslavia), bien cuando el marco de las operaciones estaba fuera de los límites del Tratado de la Alianza (por ejemplo en la invasión de Kuwait por Irak).

La Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno, celebrada en Roma en 1991, definió un nuevo concepto estratégico más amplio de política de seguridad basado en el diálogo, la cooperación y el mantenimiento de la capacidad de defensa colectiva. A tal fin se definió el papel a desempeñar por la SDI, que será el instrumento que habrá de complementar y sustituir progresivamente a la OTAN.

Actualmente los riesgos vitales que tiene Europa parten, como ya se ha señalado con anterioridad, de la desintegración de la ex Unión Soviética con su considerable potencial armamentístico nuclear y convencional, y del área mediterránea, a la que luego haré referencia por afectar de lleno al caso de España.

Sin embargo no hay que olvidar que la UEO es una organización intergubernamental pero no comunitaria, por lo que la PESC, cuyos fundamentos se encuentran en el Tratado de Maastricht, ratificados en las conclusiones preliminares de la reunión de ministros celebrada en Noordwijk en noviembre de 1994, ha de pasar por la convergencia entre la Unión Europea y la UEO. En este sentido el artículo J.4.2. del Tratado de la Unión Europea señala:

«La Unión pide a la UEO, que forma parte del desarrollo de la Unión Europea, que elabore y ponga en práctica las decisiones y acciones de la Unión que tenga repercusiones en el ámbito de la defensa.»

La génesis de creación de la UEO ha sido la siguiente:

- El 4 de marzo de 1947 Francia que tenía problemas fronterizos con Alemania decide acordar con el Reino Unido el Tratado de Alianza y Asistencia Mutua, más conocido como Tratado de Dunkerque.
- Cuando el temor dejó de ser Alemania para pasar a la Unión Soviética los dos países ya citados más Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos firman el Tratado de Bruselas el 17 de marzo de 1948, en el que se fijan las bases de cooperación en defensa colectiva. Posteriormente se transformó en la Organización de Defensa de la Unión Occidental.
- Su falta de objetivos hizo que Estados Unidos y Canadá entablaran conversaciones con sus miembros para establecer una alianza defensiva que se concretó en la Alianza Atlántica a la que además se adhirieron Islandia, Noruega y Portugal.
- A pesar de que fue Francia el país precursor para crear una Comunidad Europea de Defensa, que desembocó en la firma del Tratado de 27 de mayo de 1952, el hecho de no ratificarlo hizo que fracasara al no poder llevar a cabo su primera iniciativa, crear un Ejército Supranacional Europeo. Ello trajo como consecuencia que fuera el Reino Unido el que propusiera la creación de un alianza político-militar en torno al Tratado de Bruselas. Así se hizo creándose la UEO. Ya no se trata de crear una soberanía supranacional, sino de mantener la soberanía de cada Estado pero reforzada con el compromiso de que, ante cualquier agresión, el resto de países se vincula a prestar ayuda militar y de cualquier otro tipo en el seno del artículo 51 de la Carta de las Naciones Unidas.

El verdadero «talón de Aquiles» de la UEO es que, como desde 1954 el Tratado de Bruselas había confiado la defensa militar a la OTAN, desde entonces hasta 1984 quedó prácticamente sin vida. A pesar de que en 1984 los países miembros de la Cumbre de Roma acuerdan reforzar la seguridad occidental en el seno de la UEO, lo cierto y verdad es que hasta hoy mismo, en que está por llevar a efecto la PESC de la Unión Europea, la Alianza Atlántica es la que garantiza a Europa los valores espirituales y materiales contenidos en el Tratado de Washington, porque, además, aglutina en su seno a todos los miembros de la UEO y de la Unión Europea, excepto Irlanda.

Parece ser que la Unión Europea confiará a la UEO su SDI, pero ésta ha de empezar por crecer en compromisos militares de cooperación con la OTAN que, como se ha dicho, es la única organización que los asume permanentemente, y que está haciendo constantes esfuerzos para atraerse

hacia sí a los países del este de Europa en aras a lograr una estable estrategia de seguridad colectiva. A tal fin actualmente la Alianza Atlántica está centrando su estrategia en torno a la ampliación de la OTAN, cuyo estudio fue ordenado por el Consejo del Atlántico Norte en sesión ministerial del 1 de diciembre de 1994, en la consolidación de la Asociación para la Paz que, desde su inauguración formal en la Cumbre de la OTAN de enero de 1994, ha aglutinado a 26 países, todos ellos miembros de la Organización para la Seguridad y Cooperación en Europa (OSCE), entre los que están todos los que formaban el Pacto de Varsovia y casi todos los Estados surgidos tras el colapso de la Unión Soviética, que se han comprometido a respetar los principios básicos de la democracia y de la seguridad mutua, y, por último a través de impulsar una nueva relación entre la OTAN y Rusia basada en una confianza mutua no fundamentada en la convicción sino en la experiencia de que Rusia perciba el apoyo necesario para despegar en su empresa de ser una sociedad democrática y de libre mercado, y sea receptiva a que los occidentales estamos convencidos de que el éxito de esta labor es vital para el interés de Occidente, y su fracaso haría planear riesgos terribles.

La política de seguridad colectiva de España

La Ley Orgánica 6/80, de 1 de julio, por la que se regulan los criterios básicos de la Defensa Nacional y de la Organización Militar (modificada parcialmente por otra de 5 de enero de 1984), define la Defensa Nacional como la disposición, integración y acción coordinada de todas las energías y fuerzas materiales y morales de la nación, ante cualquier forma de agresión, debiendo todos los españoles participar en el logro de tal fin. Tiene por finalidad garantizar de modo permanente la unidad, soberanía e independencia de España, su integridad territorial, el ordenamiento constitucional, protegiendo la vida de la población y los intereses de la Patria, en el marco de lo dispuesto en el artículo 97 de la Constitución.

Dentro del concepto de Defensa Nacional se incluyen la política de defensa y la política militar. La política de defensa es la parte de la política general que determina los objetivos de la Defensa Nacional y los recursos y acciones necesarios para lograrlos. La política militar es el componente esencial de la política de defensa que determina la organización, preparación y actualización del potencial militar, constituido fundamentalmente por el Ejército de Tierra, la Armada y el Ejército del Aire, teniendo en cuenta las posibilidades de la nación en relación con la defensa.

La misma Ley Orgánica 6/80 señala en su artículo 3 que la Defensa Nacional ha de proporcionar «una efectiva seguridad nacional». No obstante el legislador no define qué ha de entenderse por seguridad nacional. Siguiendo en este particular la doctrina del Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional (documento sobre defensa de la comunidad), la seguridad nacional es:

«El conjunto de medidas preventivas de disuasión, defensa, control de armamentos y distensión, que adopta un gobierno, con la finalidad de garantizar los objetivos e intereses nacionales frente a cualquier crisis e inestabilidad y contra todo riesgo potencial, amenaza y agresión.»

El concepto de seguridad nacional es por tanto más amplio que el de Defensa Nacional, pues abarca un nivel de protección mayor que asegure no sólo la integridad del territorio y de sus habitantes, sino también el modelo de sociedad en el orden político, económico y social con salvaguarda de los riesgos vitales, a través de su protección desde la perspectiva de la convivencia pacífica de las naciones. De este planteamiento estratégico surge el concepto de seguridad colectiva que puede definirse como la seguridad compartida entre las naciones que defienden un orden internacional asentado sobre valores democráticos, la defensa de los derechos humanos, de la libertad, de la justicia, de la igualdad y del pluralismo político.

La Directiva de Defensa Nacional 1/92, de 27 de marzo, recoge los cuatro principios básicos de nuestra política de defensa:

- Garantizar la soberanía e independencia de España.
- Proteger la vida de la población y los intereses vitales de la nación.
- Contribuir a la seguridad y defensa colectivas de nuestros aliados.
- Colaborar en el fortalecimiento de las relaciones pacíficas entre las naciones.

De acuerdo con la definición que hace la Ley Orgánica 6/80, de la Defensa Nacional los dos primeros principios expuestos encajan en su concepto, en tanto que los dos últimos vinculan por primera vez la política de defensa y seguridad no sólo a los objetivos de la Defensa Nacional sino a la política de seguridad colectiva. Esta consideración hace necesario que España deba actuar en tres escenarios:

- En el propio de su soberanía para mantener la integridad del territorio y la vida de la población: desde este punto de vista la estrategia es

netamente defensiva en sus propósitos sin que existan enemigos que la amenacen.

- En el plano regional, condicionado por nuestra situación geoestratégica, se plasmará por un lado en acuerdos con países de nuestro entorno, y con la dimensión europea de seguridad de la OTAN y de la Unión Europea que se basa en la SDI (fundamentada en la OSCE, con el Tratado sobre Fuerzas Armadas Convencionales en Europa y las medidas destinadas a fomentar la confianza y la seguridad), y en los papeles a desempeñar por la OTAN y por la UEO.

En la OTAN España forma parte del Consejo del Atlántico Norte, es miembro del Comité de Planes de Defensa, participa en el Grupo de Planeamiento Nuclear y del Fondo de Infraestructuras. El modelo de contribución de España es peculiar, basándose en seis áreas básicas de coordinación que se acordarán por los mandos principales y el Estado Mayor de la Defensa.

Respecto a nuestra aportación para contar con un sistema europeo de seguridad propio basado en la UEO, España aportará en 1998 una división mecanizada al futuro Cuerpo de Ejército Europeo. En cuanto a proyectos de futuro nuestro país, junto con Francia, Italia y Portugal, contribuirá con una brigada como máximo a la Eurofuerza Operativa Rápida (EUROFOR), y con un batallón de desembarco a la Fuerza Marítima Europea (EUROMARFOR), que fueron formalmente constituidas en la reunión del Consejo Ministerial de la UEO celebrado el 15 de mayo de 1995 en Lisboa.

- En el ámbito mundial la política de seguridad colectiva de España se centra en la colaboración de nuestras Fuerzas Armadas en acciones realizadas al amparo de la Carta de las Naciones Unidas. Las operaciones se han llevado a cabo en Angola, Namibia, Centroamérica, Haití, en el embargo a Irak durante la crisis del Golfo, en la prestación de ayuda a la población kurda, así como las todavía no concluidas misiones de mantenimiento de la paz que se realizan en El Salvador y en la antigua Yugoslavia.

En general se puede afirmar, a mi juicio, que las modificaciones estratégicas señaladas, que ya no se circunscriben únicamente a la Defensa Nacional sino al concepto más amplio de seguridad colectiva, suponen pasar de un modelo de fuerzas orientadas exclusivamente a la defensa territorial y de la población a otras en las que primen los criterios de funcionalidad y movilidad que las capaciten para desarrollar sus misiones y

poder integrarse en el seno de contingentes internacionales. Por este motivo las unidades se formarán en función de las misiones asignadas abandonándose la idea de la gran unidad tipo división, y apostándose por las más reducidas tipo brigada y especializadas. Esto determinará una estructura de los Ejércitos diferenciada entre fuerza permanente y reserva movilizable.

Para llevar a cabo esta política de seguridad las Fuerzas Armadas españolas se han redefinido sobre un modelo más acorde a las nuevas circunstancias estratégicas y, no hay que olvidarlo, a los criterios de austeridad presupuestaria que hoy en día azotan a la Administración General del Estado, y muy especialmente al Ministerio de Defensa. Para 1995 los gastos en defensa representan el 1,2% del Producto Interior Bruto (PIB), sin que se hayan podido acercar al 2% objetivo que se proponía alcanzar el ministro, en su participación en la mesa redonda sobre la «política de seguridad de España» celebrada en la Fundación Incipe en enero de 1994. El problema presupuestario es de tal transcendencia que, mientras no se supere, las Fuerzas Armadas españolas no podrán contar con la tan ansiada Ley de Programas, en la que quedarían especificadas las inversiones a realizar en nuevos sistemas de armas. Actualmente se encuentra en vigor la Ley de Dotaciones Presupuestarias, que se ha visto muy afectada porque los cambios presupuestarios no le han permitido su normal desarrollo.

En cuanto al modelo de Fuerzas Armadas éste fue aprobado por el Congreso de los Diputados en junio de 1991. De su contenido se derivan los siguientes aspectos:

- Se ha aprobado la Ley de Plantillas que articulan un Ejército mixto con unos efectivos a final de siglo de 180.000 hombres (en 1990 eran 340.000 y en 1994 de 210.000) de los que el 50% serán profesionales.
- Con este personal las Fuerzas Armadas deben ser capaces de mantener en tiempo de paz unos efectivos desplegados de forma inmediata de una Brigada de Infantería Ligera Aerotransportable, una Brigada Paracaidista y una Brigada Mixta Mecanizada, además del Tercio de Armada, un Grupo Operativo Naval y tres Escuadrones de Aviones de Combate.

Desde el punto de vista estratégico el riesgo de crisis o conflicto para España sigue siendo, ahora como en la época de la guerra fría, la zona mediterránea. Representamos el papel de ser el puente de unión entre Europa y África, el dique de separación entre el Mediterráneo y el Atlán-

tico, y en consecuencia el paso de unión entre ambos mares. Por eso nuestra posición geoestratégica es privilegiada. Por un lado nuestra aportación al mundo occidental será mantener un control efectivo del Estrecho y de sus accesos como zona estratégica principal en la atención a la zona sur de nuestro territorio, y por extensión a la defensa del flanco sur de la OTAN. No hay que olvidar que, aparte de ser el paso obligado para todo el tráfico marítimo que atiende las necesidades de la Europa Meridional, es, como ya he señalado, la puerta de acceso al Mediterráneo y de salida a Atlántico de la Flota norteamericana y de las unidades de la Escuadra rusa. Además el archipiélago Canario domina las rutas marítimas de los buques que atraviesan el Atlántico desde Suramérica a Europa, así como las derrotas petroleras que desde el golfo Pérsico rodean el continente africano, con lo que se convierte en la avanzadilla de defensa del Estrecho. Por estos motivos el espacio estratégico vital para España sigue centrado, como no podría ser de otro modo, en el llamado «eje Baleares-Península-Canarias».

España posee muchos intereses económicos en la zona mediterránea, pero quizás el más importante sea el que su turismo se asienta, aparte de unas condiciones climáticas envidiables, en una estabilidad internacional entre todos los países ribereños y vecinos del área mediterránea. Cualquier crisis de alcance limitado, por ejemplo a través de grupos terroristas, o conflictos internos en alguno de los países ribereños desencadenantes de conflictos de baja intensidad, tendrían unos efectos negativos en la economía nacional tan dependiente del sector turístico. Pero es que, además, España tiene unas importantes relaciones comerciales con los países ribereños (por ejemplo con Marruecos, Egipto y Túnez), y una dependencia energética importante en gas (se importa de Argelia aproximadamente un 65%) y en menor medida en suministro de crudo (Libia).

Desde el punto de vista estratégico las amenazas pueden deberse en la zona mediterránea a un poco probable ataque al flanco sur de la OTAN con la intención de estrangular el Estrecho para cortar el suministro de combustibles a Europa, o, como es lo más factible, promoviendo crisis de alcance limitado o conflictos de baja intensidad. Las claves de estos desencuentros pueden ser varias:

- La pobreza es sin lugar a dudas, a mi juicio, el verdadero detonante de crisis en el Mediterráneo, producida por el subdesarrollo económico y social acompañado de un espectacular aumento demográfico y el consiguiente paro. Esta realidad es el caldo de cultivo apropiado para que tomen fuerza los discursos religiosos radicales, como el del fundamen-

talismo islámico cuyo mensaje es fácilmente recogido y aceptado por los desheredados y jóvenes en paro.

- En el área mediterránea coexisten muchos mundos diferentes; países miembros de la Unión Europea, la zona meridional de los Balcanes, el mosaico oriental con Turquía y Egipto, predominantemente islámico pero con presencia cristiana en Líbano y judía en Israel, y por último los países de la ribera meridional árabe y magrebí.
- La falta de sensibilidad de que para negociar acuerdos internacionales hay que aceptar los aspectos básicos de la política internacional, como por ejemplo el respeto de los derechos del hombre o la aceptación de criterios comunes de política de desarrollo.
- Los países norteafricanos están en la fase de afirmación nacional, lo que les hace poco receptivos a los conceptos estratégicos que se derivan de la seguridad colectiva, pues en términos históricos su descolonización se ha producido anteaayer.
- En último lugar no hay que olvidar que la desintegración de los antiguos países del Este no va a contribuir a la distensión en el área mediterránea, pues los esfuerzos de la Unión Europea, de la UEO, de la OTAN y de Estados Unidos tenderá prioritariamente a ayudar a los países del centro y este europeos.

España e Italia han sido siempre muy sensibles a los riesgos en la zona mediterránea. Por este motivo son los impulsores fundamentales de todas las medidas de política exterior tendentes a mitigar sobre todo la pobreza y el subdesarrollo en los países ribereños. Aunque la principal iniciativa de paz se produjo en el Acta Final de la Conferencia sobre Seguridad y Cooperación en Europa (CSCE) Helsinki 1975, bajo el título «Cuestiones relativas a la seguridad y a la cooperación en la región del Mediterráneo», tanto España como Italia han seguido impulsando las siguientes:

- Conferencia sobre Seguridad y Cooperación en el Mediterráneo, (CSCM) siguiendo los principios inspiradores de la CSCE.
- Creación del Grupo «cinco más cinco», integrado por los países de la cuenca occidental (Francia, Italia, Portugal, Malta y España) y los cinco componentes de la Unión Magrebí Árabe (Argelia, Libia, Marruecos, Mauritania y Túnez).
- A través de la firma de tratados con los país de la ribera sur.
- La celebración en Barcelona de una Conferencia Euromediterránea que ahonde en los principios recogidos en la CSCM.

Hoy en día la seguridad mundial es única y por ello la paz en cualquier región, y en particular por su valor estratégico la del Mediterráneo, ha de

salvaguardarse por todos los países a través de su contribución a los medios de seguridad colectiva. Esto ha quedado palmariamente demostrado, con motivo de la invasión iraquí en Kuwait, en el que ha sido de máxima importancia contar con una zona mediterránea en paz para lograr restituir la situación anterior.

Conclusiones

La cultura de la defensa en España, entendida como la conciencia de la mayoría de los españoles en contribuir a la seguridad interior y exterior del país, no goza de predicamento. El fin de la guerra fría y la ausencia de un enemigo o de una amenaza ciertas, han sido las causas que han impulsado doctrinas pacifistas que, o bien preconizan la desaparición de las Fuerzas Armadas, o bien entienden que su pervivencia es posible en función de las misiones humanitarias que se les pueden encomendar. No obstante, el futuro de las Fuerzas Armadas, como instrumento al servicio de las diplomacias nacionales que tratan de velar por su propia soberanía e independencia contribuyendo a la seguridad colectiva, no puede ser más alentador.

Desde el punto de vista estratégico el concepto tradicional de defensa de la soberanía e independencia nacionales, consistente en que cada país era capaz de velar por sus intereses y su integridad territorial articulando unas tácticas con respecto a sus países vecinos, hoy en día no puede mantenerse. La imposibilidad de que un Estado controle por sí mismo un conflicto o una crisis que le afecte es un fenómeno general. El conocimiento, a través fundamentalmente de la informática y la microelectrónica, es el principal factor de prosperidad de las naciones, por encima de la fuerza y la riqueza, y ha intercomunicado de tal forma la economía, la política y los problemas sociales, que no puede afirmarse que las soberanías nacionales sean compartimentos estancos sino que lo que afecta a un Estado o grupo de Estados tiene repercusión en los demás.

Por este motivo, actualmente, más que de soberanías nacionales hay que hablar de la necesidad de que todos los Estados contribuyan a la seguridad colectiva.

En la Unión Europea el concepto de seguridad colectiva viene determinado por el de la SDI, definido a partir del Tratado de Maastricht en las disposiciones relativas a la PESC.

El hecho de que Estados Unidos haya cambiado su estrategia de despliegue en el Mundo, convirtiendo a Europa en una potencial zona de operaciones en caso de conflicto, han hecho despertar a los miembros de la Comunidad Europea del sueño europeo basado en el progreso económico para afrontar la realidad de una posible pesadilla, la indefensión de una Europa desorganizada en materia de seguridad por culpa de los egoísmos nacionales.

Por estos motivos la SDI ha de tener presente constantemente que la comunidad de destino supone, se quiera o no, afrontar el riesgo del aniquilamiento europeo.

En este nuevo planteamiento estratégico la convergencia de la Unión Europea con la UEO es necesaria. Asimismo también lo es que la UEO ha de crecer en compromisos militares de cooperación con la Organización del Tratado de Atlántico Norte, única Organización capaz de mantener hoy la paz en Europa.

En el ordenamiento jurídico español la Defensa Nacional ha de asegurar una efectiva seguridad nacional, entendida como seguridad colectiva porque la garantía de los intereses nacionales frente a cualquier crisis e inestabilidad sólo es posible mediante la seguridad compartida entre las naciones, que defienden un mismo orden internacional en lo político, económico y social.

Nuestra posición geoestratégica origina que, a pesar de ser miembros de la Unión Europea, de la UEO y, de la Organización del Tratado del Atlántico Norte, debemos hacer cuantos esfuerzos nos sean posibles para conciliar al resto de Estados de que el peligro de conflictos y crisis más que del Norte vendrá de la zona mediterránea, paradigma de ideas religiosas, subdesarrollo y nacionalismos, haciéndoles comprender que esta inquietud es más seria que la producida por la disgregación de los antiguos países del Este.

En este sentido fomentar acuerdos internacionales y foros de expresión entre los Estados ribereños y vecinos del área mediterránea ha de ser una constante preocupación del Gobierno y de la diplomacia española.

La seguridad mundial es única. Ningún Estado puede controlar un conflicto porque la economía, la información y las políticas de defensa están tan íntimamente relacionadas que la seguridad colectiva ha de ser la común nota de todos.

Bibliografía

- BARRIOS, P., «El pacto de estabilidad en Europa», *Revista de Política Exterior*, número 40, VIII. Agosto-septiembre 1994, pp. 21-30.
- CASTELLS, M., «Nuevas tecnologías, economía y sociedad», *Revista de Política Exterior*, número 13, III. 1989, p. 182-197.
- CUARTERO LARREA, M., «Consideraciones finales», Factores de la estructura de la seguridad europea. Instituto Español de Estudios Estratégicos. Estudios de investigación realizados por el *Seminario sobre relaciones internacionales*, Ministerio de Defensa, Secretaría General Técnica. Madrid, 1992.
- FERNÁNDEZ ESPESO, C., «Elementos de conflicto en el Mediterráneo», Instituto Español de Estudios Estratégicos. Estudios de investigación realizados por el *Seminario de prospectiva del conflicto*, Ministerio de Defensa, Secretaría General Técnica. Madrid, 1992.
- FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J. J., «Resoluciones del Parlamento Europeo sobre las bases de una política europea de seguridad», Ministerio de Defensa, Secretaría General Técnica. Madrid, 1992.
- FERNÁNDEZ DE LA PEÑA, L., «Política de seguridad común», *Revista de Política Exterior*, número 24, V. 1991-1992, pp. 67-77.
- GARCÍA VARGAS, J., «El futuro de las Fuerzas Armadas», discurso realizado en el Club de Opinión Encuentro. Alicante, 15 de abril de 1994.
- «El futuro de las Fuerzas Armadas españolas», discurso en los cursos de verano de la Universidad Complutense de El Escorial celebrada el 18 de julio de 1994.
 - «La política de seguridad de España», mesa redonda celebrada en la Fundación Incipe. Madrid, 13 de enero de 1994.
 - «Los Ejércitos en los inicios del siglo XXI», discurso con motivo de la apertura del curso académico de la Real Academia de Doctores. Madrid, 1 de febrero de 1995.
- HUNTER, R. E., «La ampliación de la OTAN como estrategia para extender la estabilidad hacia Europa Central», *Revista de la OTAN*, número 3. Mayo 1995, p. 38.
- MAÑUECO, G., «España ante la crisis argelina», *Revista de Política Exterior*, número 27, VI. 1992, pp. 116-128.
- MORÍN, E., *Pensar en Europa*, traducción Beatriz E. Anastasi de Lonné, Gedisa. Barcelona, 1994.
- OBRADOR SERRA, F., «La relación Norte-Sur en el área mediterránea», Instituto Español de Estudios Estratégicos. Estudios de investigación realizados por el *Seminario de prospectiva del conflicto*, Ministerio de Defensa, Secretaría General Técnica. Madrid, 1992.
- OJEDA, J. DE, «El modelo español de participación en la Alianza Atlántica», *Revista de Política Exterior*, número 9, III. 1989, pp. 58-90.
- ORTEGA, M. C., «Cal y arena en el Magreb», *Revista de Política Exterior*, número 34, VII. 1993, pp. 91-108.
- PARDO DE SANTAYANA, J. R., «Ejército europeo y cooperación militar», *Revista de Política Exterior*, número 35, VII. 1993, pp. 88-99.
- «Europa y su defensa», *Revista de Política Exterior*, número 42, VIII, 1994-1995, pp.85-98.
 - «Seguridad en el Mediterráneo», *Revista de Política Exterior*, número 20, V. 1991, pp. 41-52.
- PITARCH, P., «Política de seguridad mediterránea», *Revista de Política Exterior*, número 25, VI, 1992, pp. 43-56.

«Política de defensa y seguridad», Dirección General de Política de Defensa, Ministerio de Defensa, Secretaría General Técnica. Madrid, 1993.

TOFFLER, A., *El cambio de poder*, traducción de R. Aparicio, Plaza y Janés. Barcelona, 1995.

UXÓ, J., «El espacio estratégico español, hoy», *Revista de Política Exterior*, número 2, I. 1987, pp. 208-222.

WOERNER, M., «La evolución de la OTAN», *Revista de Política Exterior*, número 36, VII. 1993-1994, pp. 95-102.

WRISTON, W. B., «Tecnología y soberanía», *Revista de Política Exterior*, número 13, III. 1989, pp. 169-181.

CAPÍTULO SEGUNDO

LAS LIMITACIONES DE LA SOBERANÍA NACIONAL EN MATERIA ECONÓMICA DENTRO DE LA UNIÓN EUROPEA

LAS LIMITACIONES DE LA SOBERANÍA NACIONAL EN MATERIA ECONÓMICA DENTRO DE LA UNIÓN EUROPEA

Por ADOLFO ELICES HUECAS

Introducción

El conflicto pesquero con Canadá con su actitud a los barcos españoles que faneaban en aguas internacionales bajo control de la Organización del Atlántico Norte, desencadenó la llamada «guerra del fletán negro» cuando en el citado escenario, el día 9 de marzo de 1995, tres patrulleras canadienses comienzan la persecución del pesquero español *Estai*, tras cinco horas de persecución, es capturado a 280 millas de la costa, fuera del límite de 200 millas de las aguas jurisdiccionales canadienses; antes del apresamiento, desde la patrullera, fueron lanzados chorros de agua y disparos al aire.

Otro conflicto surge el 30 de abril de 1995, fecha en la que expiraba el convenio entre la Unión Europea y Marruecos que motiva el que 700 barcos comunitarios, en su mayoría españoles, cuya zona de trabajo es la costa occidental marroquí, tuvieran que paralizar sus actividades y permanecer los barcos amarrados en los puertos mientras duran las negociaciones para lograr el acuerdo pesquero más importante entre la Europa Comunitaria y un país tercero.

Estos hechos ponen de manifiesto, aspectos de sensible importancia, cuya previsión constitucional contenida en el artículo 93, permite que competencias íntegramente monopolizadas antes por los órganos estatales, se transfieren a una organización o instancia internacional.

Efectivamente, este mecanismo permite que desde la ratificación de la adhesión del Reino de España a las Comunidades Europeas —Comunidad Económica Europea (CEE) y Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA) o EURATOM—, por la Ley Orgánica 10/85, de 2 de agosto, una serie de principios incuestionables sobre los que se venían apoyando los Estados, como alude Capurso:

«La resistencia a admitir limitaciones a la soberanía del Estado y su dominio sobre el Derecho.»

Han finalizado, toda vez que el proceso de integración europea conlleva cesiones de soberanía en aras de un instancia supranacional que dispone de un orden jurídico propio y superior al de los Estados miembros.

Los hechos anteriormente expuestos nos llevan a la previa consideración del carácter definitivo de la pertenencia a las Comunidades, cuyos signatarios en el proceso de integración europea ceden soberanía en beneficio de una instancia supranacional, lo que produce un *status* singular que llevó a Reuter a determinar los tres aspectos o características que concurren en la Comunidad Europea (CE):

- a) Independencia de las instituciones comunitarias frente a los gobiernos nacionales.
- b) Transferencias de competencias de los Estados a la Comunidad.
- c) El establecimiento de relaciones directas entre los órganos de aquéllas y los particulares.

Para una mejor comprensión de la primacía del Derecho Comunitario, algunos autores como Ophüls, Catalano y Lagrange, sostienen la tesis de que:

«No se trata de una primacía en el sentido de una jerarquía entre un Derecho Comunitario preeminente y los Derechos Nacionales subordinados, sino la sustitución del Derecho Nacional por el Derecho Comunitario, en los dominios en que la transferencia de competencias ha sido operada: en estos dominios es, en lo sucesivo, la regla del Derecho Comunitario la que se aplica.»

Para una mejor comprensión de la situación de la Unión Europea y de las tres Comunidades Europeas que son parte integrante que le han precedido y que constituyen su fundamento, pasamos a exponer de forma ordenada y cronológica las diferentes etapas de creación de las Comunidades Europeas y la Unión Europea.

Antecedentes normativos

El plan Schuman, ministro de Asuntos Exteriores del Gobierno de Francia constituye una declaración hecha el 9 de mayo de 1950 –aunque fue Jean Monnet– aborda:

«La forma de la construcción europea a través de realizaciones concretas, creando en principio una solidaridad de hecho.»

La unificación debía hacerse en principio en un ámbito económico, la unificación política se produciría implícitamente, lo que constituiría una especie de postulado, Jean Monnet y Roberto Schuman.

Tratado de París, año 1951

Las decisiones de Francia y Alemania, «a través de la puesta en común de producciones de base y la creación de una alta autoridad nueva, cuyas decisiones obligarían a aquellos países y a los países que se adhirieran a ella, esta proposición echará los primeros cimientos concretos de una federación europea indispensable para la preservación de la paz», y sugería comenzar por el sector del carbón y del acero.

La aceptación de esta proposición por Alemania, Bélgica, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos (Gran Bretaña se declaró parte no interesada), firmaron el 19 de abril de 1951, el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), cuyo objetivo era crear un vasto mercado común del carbón y del acero donde se estableciera la libre circulación y la libre competencia, y confiarle la gestión a una «Comunidad», nueva forma de institución política calificada de «supranacionalidad»; el control político se confía a la «Asamblea», un «Consejo Especial de Ministros», constituido por los representantes de los Estados miembros, garantiza que la alta autoridad actúe en estrecha relación con los gobiernos nacionales. Un Tribunal de Justicia garantiza la aplicación del Derecho dentro del sistema, así como disponer de recursos propios para financiar sus intervenciones, mediante el establecimiento de exacciones sobre las empresas del sector.

Tratado de Roma, año 1957

Los fracasos para la constitución de una Comunidad Europea de Defensa, firmado el 27 de mayo de 1952 y del autoproyecto del Tratado que creaba una Comunidad Política Europea, el 9 de marzo de 1953, ponía de manifiesto que sólo era practicable la integración económica y

era preciso superar la CECA, extendiendo aquella integración europea a toda la economía.

Esta nueva orientación alcanzaba también el campo de la energía nuclear, encargando a un Comité Intergubernamental presidido por P. H. Spaak, estadista belga, elaborara un informe sobre las «posibilidades de una unión económica general, al igual que sobre una unión en el campo nuclear».

El informe Spaak, fue el punto de partida para la firma, en el Capitolio de Roma, el 25 de marzo de 1957, de dos Tratados:

- a) La constitución de una CEEA o EURATOM, para promover la utilización de la energía nuclear con fines pacíficos y el desarrollo de una poderosa industria nuclear.
- b) La CEE donde los países signatarios se declaran «resueltos a sentar las bases de una unión cada vez más estrecha entre los pueblos europeos» y a crear «una vasta zona de política común, que constituya una poderosa unidad de producción y permita una expansión continua, una mayor estabilidad, un rápido incremento del nivel de vida».

Con la citada finalidad el Tratado prevé, la creación de un «mercado común», es decir «único», extendido al cómputo de los territorios de los «seis», (Alemania, Bélgica, Italia, Francia, Luxemburgo y los Países Bajos), lo que implicaba la creación de una unión aduanera (libre circulación interna de mercancías y protección externa por medio de un arancel aduanero común), pero también la libre circulación de los factores de producción (personas, empresas, servicios y capitales) y una protección de la libre competencia, así como armonizar las políticas económicas generales y la ejecución de políticas sectoriales comunes en las áreas de la agricultura, transportes, relaciones comerciales con los Estados terceros.

Ampliaciones

Gran Bretaña se mantuvo apartada de la construcción comunitaria inicial, esforzándose en principio por limitar la repercusión del mercado común logrando que Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza integraran la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y suscribieran el Tratado de Estocolmo, el 20 de noviembre de 1959.

En 1963 Francia rechaza la admisión de la Gran Bretaña en el seno de las Comunidades, veto francés que perdurará durante los años sucesivos, hasta que fue levantado por el presidente Pompidou en la Conferencia de

La Haya, en 1969, iniciándose negociaciones durante años sucesivos, hasta que el 22 de enero de 1972, con la firma del Acta de Adhesión de Gran Bretaña y también Dinamarca, Irlanda y Noruega, aunque los noruegos, mediante «referéndum», decidieron permanecer fuera, por lo que la Comunidad quedó ampliada a «nueve» a partir de enero de 1973.

Con ocasión de esta primera ampliación, la Comunidad hizo aceptar el principio del «acuerdo comunitario», lo que no impidió el incremento numérico de los Estados miembros, los intereses particulares de los recién llegados, el aumento de los factores de heterogeneidad, en suma, hiciera más penoso, el llegar a acuerdos sobre temas de especial importancia, como los precios agrícolas, la energía o la pesca, así como la contribución británica al presupuesto comunitario.

La segunda ampliación, cuyo objetivo era el sur de Europa, Grecia (desde 1961 se beneficiaba de un régimen de asociación con la finalidad de adhesión), luego Portugal y España solicitaron el 12 de junio de 1975, 28 de marzo de 1977 y 28 de julio de 1977 formalizaron su candidatura a la adhesión a la CEE, si bien dificultades en sus niveles de desarrollo económico, la repercusión del nuevo aumento del número de países miembros sobre el funcionamiento de las Comunidades, así como las precauciones adoptadas por determinados Estados miembros ante el potencial agrícola de España, justifican que la ampliación de los países de esta área geográfica, se haya realizado en dos tiempos:

- Grecia, Acta de Adhesión de 28 de mayo de 1979 con efectos de 1 de enero de 1981.
- España y Portugal, Acta de Adhesión de 12 de junio de 1985, con efectos de 1 de enero de 1986.
- La última de las ampliaciones de la Unión Europea ha tenido lugar con las adhesiones de Austria, Finlandia y Suecia, la ha reforzado notablemente y ha pasado a tener 15 miembros.

Aspectos significativos

El voto por mayoría cualificada en el seno del Consejo de Ministros, lo que se traducía en la necesidad de que la CEE debía distinguirse de una organización internacional de cooperación en la que las decisiones se adoptan por unanimidad debía ser objeto de una generalización progresiva, sistema cuestionado por Francia que propugna de manera permanente el derecho de veto.

Los Tratados CEE y EURATOM establecían que las aportaciones económicas de los Estados miembros podían ser restituidas por recursos propios, la decisión de 21 de abril de 1970, autorizó las aportaciones financieras por recursos propios de las Comunidades Europeas a la vez que el Parlamento aumentaba sus poderes presupuestarios como consecuencia de los Tratados de Luxemburgo de 22 de abril de 1970 y de Bruselas de 22 de julio de 1975.

El Tratado CECA y los dos Tratados de Roma, establecían que los miembros del Parlamento de las Comunidades designados por los Parlamentos nacionales, debían ser elegidos por sufragio universal directo, si bien, como la decisión requería el acuerdo unánime de los Estados miembros, se pasó por diferentes vicisitudes, como consecuencia de la utilización del «veto» francés en 1972 hasta que el 20 de septiembre de 1976 se adoptó el acuerdo por unanimidad, celebrándose las primeras elecciones directas el 12 de junio de 1979.

Unión Económica y Monetaria (UEM), fruto de los trabajos elaborados por el «Comité Warner», presentado el 15 de octubre de 1970, establecía la unificación progresiva de las políticas económicas de los Estados miembros con el objetivo de poder dirigir las economías a corto y medio plazo, para conseguir una organización monetaria para lograr en 1980 una moneda común, aunque de forma tímida, previamente el 13 de marzo de 1979 se había creado el Sistema Monetario Europeo (SME), del que la Gran Bretaña se apartó, fracasando durante toda la década de los años setenta.

Unificación Europea, éste es el verdadero alcance y que prevalece sobre el marco económico y social. El «plan Fouchet», pretende la creación de una unión con una política exterior común, una política de defensa que asegurara la cooperación de los Estados en materia científica, cultural y de defensa de los derechos humanos, si bien en esta fase no se encontraba la estructura institucional intergubernamental que aglutinara el *status* de integración y reuniera a los jefes de gobierno tres veces al año, lo que pone de manifiesto el compromiso de la construcción europea, aún con el riesgo de que los asuntos comunitarios reciban un tratamiento de cooperación intergubernamental y que la Comunidad quedara subordinada a un tipo de organización de nivel interestatal.

*Acta Única Europea (AUE), año 1987,
primer paso para la integración comunitaria*

Fue firmada los días 17 y 28 de febrero de 1986, amplía los objetivos de la Comunidad para conseguir un verdadero mercado interior, que se define

como «espacio sin fronteras», en el transcurso de un período que concluiría a finales de 1992, que pretendía reactivar las promesas incumplidas del mercado común, ampliando la competencia comunitaria, a las áreas de la investigación, el desarrollo tecnológico, al medio ambiente, la política social y la regional.

Se pretende la reactivación y la adopción de la estrategia movilizadora, para la supresión de todos los obstáculos físicos, técnicos y fiscales que perturban la libre circulación, la capacidad para crear puestos de trabajo y su competitividad, mediante la adopción de cerca de 300 disposiciones incluidas en el llamado «Libro Blanco».

El AUE, mejora el sistema de decisiones comunitario, ampliando el número de normas que se adoptan por «mayoría», concediendo una mayor participación del Parlamento Europeo en dicho sistema.

Otro aspecto de sensible importancia, es la cooperación en materia de política exterior, que se extiende a los aspectos políticos y económicos de la seguridad.

Finalmente, el AUE, institucionaliza el Consejo Europeo, fija su composición, transcurridos diez años desde su composición; es también una nueva etapa en el lento proceso de construcción europea, pretende a la vez dar respuesta en Europa desde una doble vertiente:

- Establecer un nuevo espacio sin fronteras para hacer frente a la creciente competencia internacional.
- Mejorar la construcción comunitaria para facilitar su ampliación con las adhesiones de España y Portugal.

Tratado de la Unión Europea (TUE), «Tratado de Maastricht», firmado el 7 de febrero de 1992

El Tratado de Maastricht, constituye el documento más importante desde el Tratado de Roma, su aportación más relevante es la institucionalización de la Unión Europea. Dice textualmente:

«Una nueva etapa en el proceso de creación de una unión cada vez más estrecha entre los pueblos de Europa», siguiendo la misma línea del Tratado de Roma que estableció «los fundamentos.»

La Unión Europea sólo tiene naturaleza política.

«La Unión tiene su fundamento en las Comunidades Europeas completadas con las políticas y formas de cooperación establecidas por

el presente Tratado. Tendrá por misión organizar de modo coherente y solidario las relaciones entre los citados miembros y entre sus pueblos.»

Parte importante del Tratado es la creación de la UEM, se establece además la política exterior y de seguridad común y la cooperación en los ámbitos de la justicia y de los asuntos de interior.

La Unión forma un todo, se dice textualmente:

«La Unión tendrá un marco institucional único que garantizará la coherencia y la continuidad de las acciones llevadas a cabo para alcanzar sus objetivos.»

ESTRUCTURA TRIPARTITA: CONTENIDO

El Tratado, consta de 17 protocolos vinculantes y un acta final, con 33 declaraciones interpretativas con valor sólo político, no jurídico, consta de siete títulos organizados con una estructura tripartita:

- La creación de la Unión es la reforma más importante del Tratado CEE desde 1957.
- La CEE pasa a ser la CE.
- Aparece el concepto de «ciudadanía de la Unión», significa que la Comunidad ha superado los ámbitos económico y social. Este concepto evolucionará a medida que vaya progresando la Unión, aunque ya abarca un número de nuevos elementos cívicos, así, todo ciudadano de la Unión que resida en otro Estado miembro del que no posea la nacionalidad, tendrá derecho a ser electo y elegible en las elecciones municipales y en las elecciones al Parlamento Europeo en las mismas condiciones que los nacionales de dicho Estado; también entre otros, podrá, todo ciudadano de la Unión acogerse a la protección de las autoridades diplomáticas y consulares de cualquier Estado miembro en las mismas condiciones que los nacionales de dicho Estado.

La puesta en marcha de la UEM. La Unión Económica se fundamenta en la coordinación de las políticas económicas de los Estados miembros en el mercado interior y en la definición de objetivos comunes con respecto al principio de una economía de mercado abierta y de libre competencia.

La Unión Monetaria, fija, de forma irrevocable, los tipos de cambio, conducentes al establecimiento de una moneda única, «el ecu», y al realizar políticas monetarias y de cambio únicas, manteniendo la estabilidad de los precios, apoyando las políticas económicas generales en la Comunidad.

La moneda única se establecerá el 1 de de enero de 1997, como muy pronto, si los resultados de al menos siete Estados miembros son considerados como suficientes en los ámbitos de la inflación, del déficit presupuestario, de la deuda pública, de los tipos de interés, y como muy tarde, el 1 de enero de 1999, entre los Estados que cumplan las citadas condiciones, cualquiera que sea su número.

Se refuerzan las competencias de la Comunidad, especialmente las introducidas por el AUE, «cohesión económica y social, investigación y desarrollo y medio ambiente, así como las relaciones exteriores (cooperación al desarrollo)». Otras competencias nuevas, son la Educación y la Formación Profesional, y los políticas de la juventud, de la cultura y de la salud pública, industrial, redes transeuropeas (transportes, telecomunicaciones, energía, etcétera) el régimen de los visados para las relaciones de terceros países.

Se amplía el ámbito de aplicación del procedimiento de cooperación entre el Consejo y el Parlamento, del dictamen, informe del Parlamento y de la votación por mayoría cualificada en el seno del Consejo, lo que constituye un verdadero acceso del Parlamento al poder Legislativo, en forma de un derecho de codecisión, lo que le permite aprobar determinados actos conjuntamente con el Consejo.

La Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) que sustituye a la cooperación política; constituye el conjunto de las cuestiones relativas a la seguridad de la Unión, para que en el futuro «la definición de un política de defensa común para que en su momento pueda desembocar en una defensa común», añadiendo a lo anterior que la Unión Europea Occidental (UEO), se considera como el brazo militar de la Unión, a lo que correspondería elaborar y poner en práctica las decisiones y acciones de la Unión que representan en el ámbito de la defensa, todo lo cual sólo constituye una voluntad política para un futuro inconcreto dándose además, la circunstancia de que Irlanda y Dinamarca no son miembros de la UEO.

La cooperación en los ámbitos de la justicia y de los asuntos de interior, fundamento de la total libertad de circulación de personas en la Comunidad, si bien en su primer momento, la «comunitarización», los Estados miembros, en su mayoría, no la aceptaron tratándose de materia tan deseada, considerándose como «cuestiones de interés común», la política de asilo, las normas por las que se rige el paso por las fronteras exteriores, la política relativa a las nacionales de terceros países, la lucha contra la toxicomanía, la cooperación judicial, la materia civil y penal y la cooperación aduanera y policial.

La creación de un espacio sin fronteras interiores, lo que se ha llevado parcialmente a la práctica, a partir del 26 de marzo de 1995, entre siete de los quince países miembros que forman la Unión Europea, con la entrada en vigor del Acuerdo Schengen, que establece la libre circulación de ciudadanos y la supresión de controles de pasaportes y aduaneros. Alemania, Bélgica, Irlanda, Luxemburgo, Francia, España y Portugal, aplicaron la Convención nacida el 19 de junio de 1985 en Schengen (Luxemburgo), el resto de los países comunitarios se irán incorporando progresivamente, Italia, Austria y Grecia, lo harán en el plazo de los tres meses siguientes a la citada fecha.

DESEQUILIBRIOS

Los avances establecidos en los Acuerdos de Maastricht producen desequilibrios en los planos económico y social, político desde su dimensión democrática. Examinaremos a continuación cada uno de ellos:

- Político y social, se produce al establecer el ecu, como moneda única y la creación de un Banco Central sin una apoyatura económica fuerte. Orientada la UEM con carácter estable, surgen riesgos deflacionistas para los Estados miembros que no cumplan los criterios de convergencia, en materia de déficit presupuestario, de inflación y de tipos de interés y de ahí que el Parlamento Europeo pida que los criterios para un crecimiento responsable reciban una atención igual a la dedicada a los criterios presupuestarios.
- Excesivo uso del procedimiento por unanimidad, el Parlamento Europeo denunció el hecho de que el Consejo de Europa decida aún por unanimidad en ámbitos demasiado numerosos y que legisla a puerta cerrada, complejidad de los mecanismos de toma de decisiones, insuficiencia del poder de codecisión del Parlamento Europeo, tanto en su propia naturaleza como en su alcance.
- Déficit democrático, no obstante las nuevas facultades asignadas al Parlamento Europeo; el procedimiento de codecisión, es un derecho de veto negativo complejo. En materia económica y monetaria, en casi todos los casos se informa al Parlamento *a posteriori*, al reservarse el Consejo la facultad de emitir recomendaciones y aplicar sanciones sin intervención del Parlamento Europeo. La política económica anula el control democrático que anteriormente ejercían los Parlamentos nacionales. Esta pérdida, directa o indirecta no está compensada con una transferencia equivalente del control democrático al Parlamento Europeo. En el ámbito presupuestario, el principio de universalidad no

se ha reconocido, perpetuando el desequilibrio entre el Consejo y el Parlamento.

COORDINACIÓN ECONÓMICA DE LOS ESTADOS MIEMBROS

Se realiza en el seno del Consejo de Ministros, para garantizar una estrecha coordinación y supervisión de las políticas económicas de los Estados miembros, procediendo periódicamente, sobre la base de informes presentados por la Comisión, a la «vigilancia multilateral» de la evolución económica de cada uno de los Estados miembros y de la Comunidad. En el supuesto de que la política económica de un Estado miembro, contradice las orientaciones generales elaboradas por el Consejo Europeo, éste podrá por mayoría cualificada, formular las necesarias recomendaciones que en su caso podrán ser también hechos públicos.

APOYO FINANCIERO

Se establece un mecanismo específico de apoyo financiero para Estados miembros en casos de dificultades graves ocasionadas por acontecimientos excepcionales que escapen a su control o por catástrofes naturales, consistente en conceder ayudas comunitarias al Estado miembro comunitario.

Naturaleza jurídica del ordenamiento comunitario

Una sentencia, de 15 de julio de 1974 as 6/64, Rec. 1.141, del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, comentando el Tratado de la CEE dice que:

«Ha constituido una Comunidad de duración ilimitada dotada de atribuciones propias, de personalidad, de capacidad jurídica, de una capacidad de representación internacional y de poderes reales surgidos de una limitación de competencia o de una transferencia de atribuciones de los Estados a la Comunidad.»

A juicio del profesor Guy Isaac y en base a la citada sentencia, los diferentes tratados comunitarios tienen, claro su carácter de fundación y organización, la naturaleza jurídica de «cartas constitutivas».

La «constitución de las Comunidades nacidas de tratados multilaterales a pesar de la formulación unitaria de Maastricht, conviene señalar que las diferentes Comunidades, CECA, CEE, CEEA, cuya independencia jurídica no fue cuestionada nacieron de tratados multilaterales y entrados en vigor según los tradicionales del derecho de los tratados, únicamente la

CE, denominada por el Tratado de Maastricht, Unión Europea, integran la CEE.

No sólo la calidad de Estado miembro de las Comunidades se limitó a los «seis» fundadores, los tratados ofrecen la posibilidad de la «adhesión» a los Estados «europeos», que cumplan determinadas condiciones, técnicas, los candidatos deben aceptar inmediatamente no sólo los tratados sino también el conjunto de los actos adoptados sobre su base, es decir, la obligación de aceptar simultáneamente a las Comunidades y a los otros dos componentes intergubernamentales de la Unión; y, políticas, la forma de Estado democrático en la línea de una organización política liberal, con «respeto y mantenimiento de la democracia representativa y de los derechos humanos en cada uno de los Estados miembros constituyen los elementos esenciales para la pertenencia a las Comunidades», declaración formulada por los jefes de Estado y de Gobierno en el Consejo Europeo de Copenhague, celebrado en el mes de abril de 1978.

Las Comunidades tienen personalidad jurídica distinta de la de los miembros, lo que significa que sólo las Comunidades disponen de personalidad, no teniéndola los órganos e instituciones, son personas jurídicas de derecho público, para convertirse en sujeto de derecho en los diferentes ordenamientos jurídicos en los que han de intervenir.

Esta personalidad jurídica de las Comunidades según ha precisado el Tribunal de Justicia, se refiere a la personalidad internacional, dado que los tratados han dado a las Comunidades ser sujetos de Derecho Internacional y añade que el Derecho Comunitario constituye un «ordenamiento jurídico propio, integrado en el sistema jurídico de los Estados miembros», este carácter del ordenamiento jurídico interno de los Estados miembros nos lleva a considerar que a partir de los tratados comunitarios, se ha creado un nuevo ordenamiento jurídico a favor del cual los Estados han limitado, las áreas cada vez más amplias, sus derechos de soberanía, siendo los caracteres del ordenamiento jurídico comunitario, su primacía con respecto al Derecho de los Estados miembros, y la aplicación directa de una serie de disposiciones a sus nacionales y a ellos mismos.

Los principios de la Constitución española y las normas comunitarias

En el apartado anterior hemos puesto de manifiesto la primacía del ordenamiento jurídico comunitario respecto a los ordenamientos de los

Estados nacionales, lo que supone una pérdida de soberanía de los mismos.

El artículo 93 de la Constitución autoriza mediante ley orgánica, la celebración de tratados por los que se atribuye a una organización o institución internacional el ejercicio de competencias derivadas de la Constitución, precepto cuyas previsiones son análogas a lo que disponen otras normas constitucionales europeas. La Ley Fundamental de Bonn, el artículo 24 contiene una «limitación de la soberanía» en esta corriente se manifiesta la Constitución francesa de 1946 y el artículo 11 de la italiana vigente o el artículo 48 bis de la Constitución de Luxemburgo, que están en la línea de lo que los tratadistas de la materia llaman delegación de «poderes soberanos».

En el ámbito constitucional los tratados autorizados por las Cortes tienen el mismo nivel que las leyes, toda vez que una vez publicadas forman parte del ordenamiento interno, teniendo sus normas de carácter preferente sobre cualquier otra, siendo su naturaleza de ley y no de rango inferior.

Esta posición no soluciona toda la problemática; el profesor Muñoz Machado con su posicionamiento doctrinal aporta luz a esta problemática, según él, para no distorsionar la estructura normativa de nuestro ordenamiento, considera que el problema se debe abordar como una consecuencia del «principio de competencia, la relación tratado-ley no es un problema de “subordinación”, sino de “separación”. El tratado válidamente celebrado limita un ámbito concreto de competencias del que se ve privado el legislador estatal, competencia que le faculta antes de la celebración del tratado, perdiéndola después, pero no en base a que el tratado sea una norma superior, sino porque no tiene ya competencia, poniéndose en funcionamiento el llamado mecanismo de “separación de competencias”».

Ello condujo de acuerdo con los principios del artículo 93 de la Constitución española de 1978 a la autorización, mediante la Ley Orgánica 10/85, de 2 de agosto, la adhesión de España a las Comunidades Europeas, acompañada su publicación en el *Boletín Oficial del Estado* de 8 de agosto siguiente, y de dos anejos, que contienen, el Tratado hecho en Lisboa y en Madrid el día 12 de junio anterior, y la decisión del Consejo las Comunidades Europeas de 11 de junio del citado año, relacionados con la adhesión de estos países, a la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA) y a la CECA.

La aplicación del Derecho Comunitario

El profesor Guy Isaac, entiende que, la colaboración del Estado miembro en la aplicación del Derecho Comunitario tiene aspectos singulares: su organización administrativa se pone a disposición de las Comunidades para llevar a efecto sus decisiones, sus órganos legislativos y gubernamentales intervienen para poner los complementos necesarios, por lo que la inclusión más general es la de que la efectividad del Derecho Comunitario depende de la acción normativa, administrativa y judicial de los Estados miembros.

La colaboración de los Estados miembros es un deber en la aplicación del Derecho Comunitario. Conviene recordar el artículo 5 CE (86 CECA y 172 CEEA) dice textualmente:

«Los Estados miembros, adoptarán todas las medidas generales o particulares apropiadas para asegurar el cumplimiento de las obligaciones derivadas del presente Tratado o resultantes de los actos de las instituciones de la Comunidad. Facilitarán a estos últimos el conocimiento de su misión.»

En su consecuencia, los Estados están investidos de responsabilidad subsidiaria en lo que se refiere a la aplicación del Derecho Comunitario, siendo susceptible de ser sancionados por incumplimiento, cuando en determinadas circunstancias se abstengan, las autoridades competentes, de adoptar las medidas necesarias.

Todo lo anterior nos lleva a considerar un aspecto más avanzado constituido por el principio de la «autonomía institucional». Ello significa que cuando los Estados miembros han de adoptar medidas de aplicación del Derecho Comunitario, éstos se deben adecuar a las normas de su derecho interno, es decir, a su Derecho Constitucional, en lo referente a la determinación de los órganos competentes y de los procedimientos aplicables.

Sobre este tema el Tribunal de Justicia adopta la siguiente postura:

- Los servicios nacionales actúan en virtud de una competencia comunitaria.
- Cuando el juez nacional aplica el Derecho Comunitario «lo hace en tanto que un órgano de un Estado miembro y no en base a un desdoblamiento funcional».

Podemos concluir afirmando que en el ejercicio de su competencia originaria propia de los Estados participan en la aplicación del Derecho Comunitario.

Primacía del Derecho Comunitario

El Derecho nacido de las fuentes comunitarias –los tratados constitutivos y las normas contenidas en los actos adoptados por las instituciones al aplicar los tratados–, no es un derecho extranjero, es el derecho propio de cada uno de los Estados miembros, podemos establecer las siguientes caracteres, siguiendo al profesor Guy Isaac:

- La norma de Derecho Comunitario tiene, automáticamente, el estatuto de derecho positivo en el ordenamiento interno de los Estados.
- La norma comunitaria puede crear, por sí misma derechos y obligaciones a los particulares.
- La norma comunitaria tiene primacía sobre cualquier norma nacional.

Podemos citar a una sentencia del Tribunal de Justicia, que tiene reconocido que el Derecho Comunitario forma «parte integrante del ordenamiento jurídico aplicable en el territorio de cada uno de los Estados miembros» (CJCE, 9.3. 1978, Simmentsdul, as 106/77, Rec. 609), lo que nos lleva a establecer estas conclusiones:

- El Derecho Comunitario forma pacto de pleno derecho en el ordenamiento interno de los Estados.
- Las normas comunitarias ocupan un lugar en el ordenamiento jurídico interno como Derecho Comunitario.
- Los jueces nacionales tienen el deber de aplicar el Derecho Comunitario.

Lo antes manifestado se complementa con el carácter que tiene, el Derecho Comunitario, de completar directamente el patrimonio jurídico de los particulares de derechos y obligaciones, tanto en sus relaciones de derechos subjetivos con otros iguales, como en sus relaciones con el Estado del que forman parte. Es el derecho, según R. Lecourt:

«Para cualquier persona de pedir a su juez que le aplique tratados, reglamentos, directivas o decisiones comunitarias. Es la obligación para el juez de tener uso de estos textos, cualquiera que sea la legislación del país del que depende.»

El Tribunal de Justicia en la sentencia Simmentsdul (9 de marzo de 1978, as 106/77 Rec. 609) ya citada anteriormente aclara y abunda en el «principio de la primacía», «en tanto son parte integrante, con rango prioritario, del ordenamiento jurídico aplicable en el territorio de cada uno de los Estados miembros», se deben aplicar desde su entrada en vigor aún en el supuesto de que exista una norma nacional incompatible, que según

el expresado Tribunal la norma nacional incompatible, es «inaplicable», teniendo los jueces la obligación de «dejarla sin aplicar».

Finalmente, partiendo siempre de la obligación de garantizar «la plena eficacia de las normas comunitarias», así como la derivada del artículo 5 del Tratado de la CEE:

«De eliminar las consecuencias ilícitas de una violación del Derecho Comunitario, el citado Tribunal ha establecido el principio de que los Estados miembros están obligados a reparar los daños causados a los particulares por violaciones del Derecho Comunitario que les sean imputables, estando obligado el juez nacional, a aplicar este principio.»

Conclusiones

Resulta evidente e incuestionable que desde que España es miembro de pleno derecho de las Comunidades, hoy Unión Europea, con arreglo a los tratados constitutivos de aquéllas y realizado el trámite previsto en el artículo 93 de la Constitución española que ratificó la Ley Orgánica 10/85, de 2 de agosto, autorizando la adhesión de España a las Comunidades Europeas, se han producido, como dice Capurso, «limitaciones o cesiones de soberanía» a favor de una instancia supranacional que dispone de un orden jurídico propio y superior al de los Estados miembros, o si se quiere como afirma otro sector de la doctrina, representada por autores como Ophüls, Catalano y Lagrange «de una sustitución del Derecho Nacional por el Derecho Comunitario». Finalmente señalar que de acuerdo con los anteriores posicionamientos y el contenido de una sentencia del Tribunal de Justicia, está reconocido que el Derecho Comunitario forma «parte integrante del ordenamiento jurídico aplicable en el territorio de cada uno de los Estados miembros», de aquí se deriva que la pertenencia de España a la Unión Europea, surgen una serie de implicaciones, cuya actuaciones forzosamente han de adecuarse, al marco comunitario, cuyas áreas, entre otras, la económica y la de la Defensa Nacional, forzosamente se encuentran afectadas por:

- a) La aceptación de un calendario para la UEM cuyo objetivo se cumplirá en 1999, a más tardar, que supondrá la sustitución de las monedas nacionales por una moneda única.
- b) La incorporación en 1989 al mecanismo de cambios del SME lo que implica, necesariamente que España participe en la tercera y última fase de la UEM.

c) España, por su población de 39 millones de habitantes, en el contexto comunitario tiene la categoría de país intermedio, siendo su representación en la Comisión, con la atribución de dos comisarios y en el Tribunal Europeo de Justicia, con un juez adicional que vota en el turno de los países grandes. En el Parlamento Europeo cuenta en la actualidad con 64 escaños.

El reparto del poder institucional entre los Estados miembros de la Unión Europea se refleja y especifica en el cuadro 1.

Cuadro 1.— *Reparto del poder institucional entre los Estados miembros de la Unión Europea.*

<i>Votos en el Consejo de Ministros</i>	<i>Países</i>	<i>Población (1 de enero de 1993)</i>	<i>Miembros Comisión Europea</i>	<i>Escaños Parla- mento Europeo</i>
10	Alemania	80.600.000	2	99
10	Reino Unido	57.900.000	2	87
10	Italia	57.500.000	2	87
10	Francia	56.900.000	2	87
8	España	39.100.000	2	64
5	Países Bajos	15.200.000	1	31
5	Grecia	10.300.000	1	25
5	Bélgica	10.000.000	1	25
5	Portugal	9.890.000	1	25
4	Suecia	8.600.000	1	22
4	Austria	7.900.000	1	21
3	Dinamarca	5.200.000	1	16
3	Finlandia	5.000.000	1	16
3	Irlanda	3.500.000	1	15
2	Luxemburgo	400.000	1	6
<i>TOTAL UNIÓN EUROPEA</i>		<i>367.990.000</i>	<i>20</i>	<i>626</i>

La incorporación de la OTAN y el ingreso a la UEO, España forma parte del esquema de seguridad y defensa occidental, participando de forma activa en las decisiones sobre la configuración de las nuevas estructuras europeas de seguridad y desarrollando a partir de la adhesión al TEU, el nuevo objetivo de una política común de defensa y de seguridad, a través de la decisión adoptada en 1994, de participar en el Cuerpo de Ejército Europeo, integrado por Alemania, Francia, Bélgica y Luxemburgo, impulsándose además la implantación de fuerzas conjuntas integradas por España, Francia e Italia, todo lo cual constituye el desarrollo de la PESC cuyo contenido se encuentra en el título V del Tratado de Maastricht.

La «seguridad y defensa» se configura como algo global y progresivo porque aspira a cubrir todas las áreas de política exterior y de seguridad y en principio empieza concentrándose en determinadas áreas donde los Estados miembros tienen importantes intereses comunes para irse desarrollando gradualmente en función de las necesidades de cada momento.

Bibliografía

- BUENO CAMPOS, E., *La empresa: estrategia de la empresa y la Europa de 1993*.
- CRUZ, M., «La Unión Europea da ya por seguro que la moneda única no llegará en 1997, como establece Maastricht», *El Mundo*. Bélgica, 14 de febrero de 1994.
- «El Tratado de Maastricht: una etapa hacia la Unión Europea», publicación de el Parlamento Europeo, *Mercado*. 21 de septiembre de 1992.
- FUENTES QUINTANA, E.; VALLE, V. y ALCAIDE, J., *Economía española: indecisiones, retrasos y temores*.
- GUY I., *Manual de Derecho: comentario general*, tercera edición actualizada, Editorial Arior, S. A. Febrero, 1995.
- MANGAS M., *Derecho Comunitario Europeo y Derecho Español*, segunda edición. Editorial Tecnos. 1987.
- TAMAMES, R., *La Unión Europea y España en la Unión Europea, capítulo XII del Tratado de Adhesión 1986, España en la Comunidad*.
- «Tratado de la Unión Europea. Textos consolidados de los Tratados Comunitarios». Secretaría de Estado para las Comunidades Europeas. Imprenta del *Boletín Oficial del Estado*. 1992.
- SÁNCHEZ ASIAIN, J. A., *España y la Unión Europea. Las consecuencias del Tratado de Maastricht*, Plaza & Janes. 1992.
- TRUYOL SERRA, A., *La Unión Política Europea: antecedentes y situación actual en España y la Unión Europea. Las consecuencias del Tratado de Maastricht*, Círculo de Lectores, Plaza & Janes. Barcelona, 1992.
- VELARDE FUENTES, J., *Los sectores productivos españoles ante el reto comunitario de los 90. España y la Unión Europea. Las consecuencias del Tratado de Maastricht*, Círculo de Lectores, Plaza & Janes. Barcelona, 1992.
- WESTENDORP, C., «El difícil proceso de la Unión Europea», *Expansión*. Bruselas, 9 de diciembre de 1993.

CAPÍTULO TERCERO

RELACIONES DE CAUSALIDAD ENTRE ECONOMÍA Y DEFENSA NACIONAL EN ESPAÑA. ANÁLISIS DE DEPENDENCIAS Y VULNERABILIDADES ECONÓMICAS

**RELACIONES DE CAUSALIDAD ENTRE ECONOMÍA
Y DEFENSA NACIONAL EN ESPAÑA.
ANÁLISIS DE DEPENDENCIAS Y VULNERABILIDADES
ECONÓMICAS**

Por LUIS MATEO CANALEJO

La Defensa Nacional: consideraciones previas

Conceptos como los de seguridad y defensa, muy ligados a la identidad de los pueblos, adquieren en los momentos actuales una enorme complejidad, pues al consistir en acciones soberanas, competencia de los Estados modernos, determinan la puesta en práctica de todas las fuerzas y energías nacionales, tanto morales como materiales, orientadas a esos fines.

De esta forma, la Defensa Nacional, concebida como idea de unidad de acción, al combinar esfuerzos políticos, científicos, económicos y militares fundamentalmente, se convierte en un servicio público de carácter permanente que debido a esas múltiples interrelaciones y a estar impuesto por una necesidad social, se ve forzado a difíciles compromisos de decisión política.

Siendo así, resulta evidente la importancia que un determinado grado de poder de disuasión sigue teniendo en esta concepción moderna de defensa global, alcanzable no sólo mediante unas Fuerzas Armadas eficientes, sino también a través del concurso de otras capacidades nacionales que siendo, a su vez, funciones de diversas variables, destacan, entre las mismas, la solidez de la economía, las relaciones internacionales, la actividad tecnológica e industrial, el grado de previsión y de predisposición

nacional, la situación geográfica, la propia demografía y el importante factor moral de una conciencia nacional.

De todo ello se deduce, la enorme trascendencia que esta nueva noción de Defensa Nacional adquiere en el momento actual, ya que no sólo le concierne proteger la unidad e integridad territorial y los intereses nacionales, sino que además de garantizar, de modo permanente, la soberanía, independencia y ordenamiento constitucional de la nación, extiende la obligatoriedad de su defensa integral, al orden económico y social y a los valores sobre los que la comunidad se sustenta. E incluso, al estar regulada conforme a situaciones de paz o de guerra, se identifica con la política general de la nación, cuando circunstancias muy excepcionales, normalmente bélicas, así lo aconsejen.

Debido a esto, la Defensa Nacional precisa de la participación de todas las actividades de la nación que sean aptas para cooperar al buen éxito de sus objetivos. Mas esta necesidad requiere la consecución de una estructura integral y permanente que permita atender a sus tres grandes componentes, la defensa militar, la defensa económica y la defensa civil (Protección Civil), las cuales, una vez coordinadas, constituirán un conjunto armónico con el grado de eficacia adecuado a las características y posibilidades de cada país.

Acabamos de referirnos a tres conceptos particulares de defensa, constitutivos del más genérico denominado Defensa Nacional, que hemos identificado con el potencial defensivo del país en tiempo de paz y con la política general nacional en tiempo de guerra y que, a su vez, se concibe como una función constitucional que encomienda a sus Fuerzas Armadas, garantizar la seguridad nacional.

Pues bien, este papel primordial del dispositivo militar de la nación, es el que conforma el carácter y la condición de lo que se ha dado en llamar defensa militar, constituida por las fuerzas y medios de dicha organización y que no obstante concretarse en una actividad militar exclusiva, la de sus Ejércitos, se equipara, erróneamente y con demasiada frecuencia, con la idea más global de la Defensa Nacional.

Del mismo modo, recordemos respecto a la defensa económica, que es aquella que por tener como misión el mantenimiento del orden económico, deberá hacer frente a todas las situaciones que obliguen a poner a disposición de la Defensa Nacional, los sectores económicos más vitales, asegurando así, la forma de satisfacer las necesidades derivadas de sus planes contra cualquier tipo de agresión.

Finalmente, en relación a la defensa civil, compendiamos su organización y cometido como el conjunto de medios, medidas y acciones, destinadas a garantizar el funcionamiento de las instituciones, el mantenimiento del orden público y la protección de la población y de sus bienes.

En consecuencia, podríamos deducir de lo anterior que para poder alcanzar ese determinado nivel de poder de disuasión al que antes nos hemos referido y que no tiene porque estar reservado a los grandes Estados nucleares, será preciso que los potenciales militar y económico, tengan una capacidad suficiente en calidad y cantidad, y de manera especial, una gran aptitud que permita entrar en acción inmediata a la defensa militar; que facilite la correspondiente protección a la organización administrativa, a través de la defensa civil y que ayude a una adecuada activación de la defensa económica, intentando evitar que elementos ajenos intervengan o controlen la economía propia y sobre todo, asegurando en todo momento, un normal grado de libertad de acción en el campo económico.

Por último, hacer notar la posibilidad de que estas tres defensas citadas, no sólo son capaces de necesitarse y apoyarse, sino también de interferirse y perjudicarse, por lo que resulta factible que igual que la defensa económica pudiera afectar a la defensa militar, de igual modo nada impide que esta última, traslade sobre la económica, las posibles consecuencias de una falta de aptitud o capacidad.

Hasta aquí, sólo de forma aproximada y por defecto, nos hemos introducido en el tema de nuestra ponencia; mas como de lo que se trata es de atenerse exactamente a su título, únicamente por extensión, podremos reconducir esta cuestión, es decir, sólo ampliando o generalizando al campo de las políticas económicas y de Defensa Nacional, su relación funcional y causal, sería el modo de poder tener en cuenta las consideraciones anteriormente expuestas.

Debido a ello, a partir de ahora, adaptaremos en nuestro estudio un criterio igualitario en lo referente a las mismas, dando idéntico peso o importancia tanto a la economía como a la Defensa Nacional, a pesar de que en su consideración como defensas, la primera sea componente de la otra, es decir, parte del todo.

Pues bien, conforme a lo anterior, todo Estado soberano, debería prestar preferentemente atención a la necesidad de concordar ambas políticas, procurando hacer compatibles sus intereses mediante decisiones racionales, buscando la resolución de sus problemas con vistas a una rentabilidad

mutua y coordinando sus fines con las conveniencias de la nación; pues si el velar por su soberanía, significa hacerlo por sus competencias exclusivas y la Defensa Nacional lo es, habrá de ser considerada como una de sus principales obligaciones, adoptando las medidas necesarias para que no obstante las dependencias que puedan existir en su economía, hacer frente, llegado el caso, a cualquier contingencia o imprevisto.

Todo ello exigirá tomar una serie de prevenciones que le lleven a conocer y a potenciar todas las fuentes y comportamientos económicos de interés para la defensa, teniendo en cuenta que al ser la economía sumamente vulnerable y sus situaciones, en extremo, cambiantes, dichas disposiciones deberán destacar por su flexibilidad y dinamismo, para de esa forma poder garantizar una producción mínima que permita hacer frente a cualquier situación anormal, a través de una eficaz distribución.

De todo lo hasta aquí expuesto se podrían sacar numerosas conclusiones, pero, a nuestros efectos, sólo destacaremos como idea fuerza, la de que la defensa de una economía nacional, constituye un sistema de medidas que redundan en beneficio de la seguridad en su conjunto. Y es que sólo una economía desarrollada, será capaz de solucionar sus propios problemas en períodos de crisis y a la vez, posibilitar las necesidades de su Defensa Nacional, pues de no ser así, cualquier subordinación que la atenace o vulnerabilidad que la dañe, repercutirá negativamente sobre los objetivos de esta última; del mismo modo que cualquier política referida a la defensa, deberá no sólo proteger el desarrollo de su economía nacional, sino también no entorpecerla, preservándola de toda agresión, tanto interna como externa y apoyando su vuelta a la normalidad lo antes posible.

Se trata, en resumen, de una contribución común a través de la correspondencia existente entre ambas funciones públicas, fruto de una política general que las une y relaciona, mediante la coordinación de esfuerzos recíprocos. Y al ser, gran parte de ellos, tendentes a conseguir los objetivos de la Defensa Nacional con el menor coste y perjuicio posible, la elección de alternativas pasa a ser el principal problema, requiriendo cuidadosos tratamientos de análisis económico-político, previos a cualquier toma de decisión gubernamental.

Y todo esto, es lo que, a continuación, se pretende hacer patente a través de un análisis general de las principales vulnerabilidades a las que, como cualidad de ser dañada o perjudicada, propende nuestra economía y que si normalmente tienen consecuencias muy diversas, resultan particularmente lesivas a los fines de la Defensa Nacional.

Y todo ello con la idea de complementar al resto de los trabajos que componen la ponencia, en los que por haberse estudiado situaciones de dependencia y vulnerabilidades económicas más puntuales y concretas, no les habrá sido posible analizar, en su conjunto, la naturaleza de la relación existente entre economía y Defensa Nacional.

Reflexiones sobre el esfuerzo económico en defensa.

Análisis de las dependencias y vulnerabilidades de la economía española

En nuestro intento de encontrar un enlace lógico que diera coherencia a las diferentes partes de este trabajo, analizaremos en este apartado, como condicionantes económicos de nuestra Defensa Nacional, algunos de los síntomas que revelan alteraciones en la economía y que además de constituirse en los principales problemas estructurales que impiden su normal saneamiento, perjudican en particular, su correlación con la defensa.

Y lo vamos a hacer mediante una explicación de la relación bilateral existente entre estas dos funciones públicas en España y a través de una serie de causas económicas que contribuyen a producir efectos onerosos sobre la Defensa Nacional, pues al analizar una economía restringida y por medio de un estudio generalizado de sus vulnerabilidades, lo lógico es que genere consecuencias indeseadas en la defensa.

Y es que, actualmente, sólo economías muy desarrolladas pueden permitirse que se alcancen los objetivos ambicionados por su Defensa Nacional, por lo que en cualquier otra situación más desfavorable, no sólo la formulación de una política global que pretenda el desarrollo de una estrategia general defensiva, sino la de una simple línea de acción elegida dentro de las factibles, supone, generalmente, enfrentarse a un cúmulo de condicionantes económicos difícilmente superables. Por ello, lo corriente es que el resultado entre lo que un Plan General de la Defensa propone y lo que una política económica, necesariamente moderadora, determina, ofrezca discrepancias manifiestas, pues la magnitud de los problemas de una economía nacional que, sin menoscabo de su funcionamiento, deba hacer frente a las dificultades derivadas de la reasignación de factores de producción, entre sectores de interés para la defensa, resultan evidentes.

De ahí la conveniencia de una estimación objetiva del potencial económico en tiempo oportuno, mediante el estudio de las fuentes económicas y de sus posibilidades de trasvase y compensación entre sectores, pues dicho

estudio estimativo de recursos, será siempre un claro indicador no sólo de las posibles políticas de defensa a seguir, sino también de las dependencias y vulnerabilidades presumibles o existentes en el seno de la propia economía.

Pues bien, todo lo expuesto que por concreción, debemos referirlo a nuestra Nación y así coincidir con los contenidos de los demás trabajos de la ponencia, nos exige ceñirnos al tema propuesto aunque el ajuste nunca pueda ser perfecto. De ahí la necesidad de prevenir sobre las propias limitaciones del mismo e incluso de tener que realizar una exposición que por no ser exhaustiva se manifieste imprecisa, aunque por formar parte de un conjunto de contenido homogéneo y realizar un mismo análisis a través de diferentes especialidades, consigamos, como mejor resultado, las ventajas de la división del trabajo en el campo del pensamiento.

Debido a ello, de lo que en definitiva se trata, es justificar la ausencia de cierta temática cuyo tratamiento adecuado exigiría una mayor amplitud, pues ante cualquier intento de valoración de las vulnerabilidades de nuestra economía y de su influencia en la Defensa Nacional, no sólo deberíamos tener en cuenta las circunstancias que condicionan cada momento, sino también otros muy diversos aspectos, tales como la eficacia en el empleo de los recursos, las inciertas consecuencias económicas debidas a la evolución de las diferentes situaciones, los costes de oportunidad que suponen las desviaciones de recursos reasignados a otros sectores, su articulación con los otros niveles de actividad social y el mantenimiento de la capacidad productiva en todos los campos de actividad. Y aunque a todos ellos, representativos de otros muchos imposibles de enunciar, debería ser obligado considerar, todo eso supondría añadir serias dificultades a nuestro estudio.

Pasemos por esto a analizar, a continuación, los condicionamientos económicos que a la Defensa Nacional española impone su peculiar potencial económico, que al ser ese conjunto de factores humanos y materiales, determinantes de la capacidad del país para satisfacer las necesidades de todo orden, será el que prefije las medidas necesarias a tomar, con vistas a adoptar una defensa integral.

Constituye lo anterior una reflexión un poco idealista sobre el potencial económico, pues no parece tener muy en cuenta el condicionante de la capacidad del país a dichos efectos, aspecto que trasladado al caso español, la realidad se encarga de resaltar. Y es que, lo precedente, no es que sea incierto, sino sólo expresión de lo deseable en la economía española,

cuyos importantes desequilibrios básicos hacen muy difícil el esfuerzo económico en defensa; pues al propio debilitamiento gradual de su crecimiento económico, reflejo de la existencia de estrangulamientos, ineficiencias y rigideces en su estructura económica, une el estar supeditada a fuertes discrepancias de prioridad entre objetivos políticos y económicos.

Por ello, a la exposición sucinta y análisis crítico de algunas de sus más importantes magnitudes agregadas básicas, pasamos a continuación, haciéndolo desde la óptica de una economía vulnerable como es la nuestra, cuyas continuas perturbaciones repercuten negativamente en el conjunto global de ese servicio público ineludible denominado Defensa Nacional.

Y entre las más trascendentales y a su vez más susceptibles de ser dañadas y con ello trasladar sus consecuencias a la economía en su conjunto, nos referiremos, en primer lugar, al déficit público, principal problema estructural que impide el necesario saneamiento de la economía española y que en su tendencia a incrementar, obliga a recurrir al endeudamiento exterior, con la consiguiente carga futura de intereses; verdadero drenaje de recursos, contrario a la formación bruta de capital, al limitar la capacidad productiva y con ella, el crecimiento económico.

Por otra parte, su natural inclinación a la monetización, a través del banco emisor y su influencia indirecta en la inflación, por la vía de la elevación de los tipos de interés, repercute de forma negativa en los costes financieros, si bien, ese alto precio del dinero sirve, por otro lado, para evitar salidas de capital al exterior. Y si a esto se añade, la desleal competencia a que da lugar en los sectores público y privado de la economía, por las marcadas diferencias de sus emisiones en el mercado de capitales, tendremos algunos de los graves efectos de este explosivo déficit público que junto a su otra inevitable acompañante, la deuda pública, tanto interior como exterior, ocasionan serios problemas por expandir su capacidad de gasto por encima de sus eventuales ingresos.

Continuando con el estudio y comportamiento de nuestras magnitudes agregadas más vulnerables, refirámonos a otras dos, el gasto público y el gasto privado, con igual tendencia al incremento últimamente, después de otro período de marcado retroceso a consecuencia de una pérdida de dinamismo de la demanda agregada. Pues bien, respecto al primero, no sólo se percibe una fuerte inclinación al aumento de su componente, el consumo público, al absorber márgenes de capacidad inutilizados, sino también, aunque en menor grado, el incremento de la inversión pública, lo

que al motivar que los gastos privados de consumo e inversión se potencien, dan lugar a tensiones inflacionistas demasiado comunes en nuestra economía, a pesar de las indeseables injusticias que acarrearán y las graves consecuencias que ocasionan, con importantes trastornos en las relaciones de intercambio del sistema económico y en las de la deuda.

Del mismo modo, otras distintas causas que han desequilibrado el gasto público, por ser normalmente reacio a la baja, son entre otras, el incremento de las prestaciones en pensiones, consecuencia del aumento vegetativo; el crecimiento del seguro del paro, y el constante aumento de las transferencias y subvenciones, relacionadas, casi en exclusiva, con las reconversiones y reestructuraciones.

Y aunque acabamos de referirnos a la inversión pública y privada, dada la importancia que este factor de formación de capital tiene en una economía como la nuestra, consideramos conveniente volver a este fundamental agregado macroeconómico cuya actuación normal, especialmente en el sector privado, será lograr ese rendimiento esperado del capital, a todas luces sujeto a importantes márgenes de incertidumbre. Mas como en nuestra economía, no sólo porque la eficacia marginal del capital es generalmente elevada, sino también porque al amparo de una política monetarista, el precio del dinero tiende al alza, resulta muy difícil que cualquier tendencia inversora encuentre estímulo en su actuación, con lo que esta importante magnitud estratégica, dado su comportamiento restrictivo de carácter general, repercute negativamente en la función defensa, en cuya actividad inversora, destaca cuantitativamente.

Y continuando con los desajustes y desequilibrios más preocupantes que han hecho especialmente vulnerable a la economía española, pasemos a ocuparnos del paro o desempleo, magnitud básica claramente negativa, que en su versión de caída del nivel de empleo, sigue siendo uno de los rasgos más graves y característicos de la misma.

Dicha magnitud que en las tres últimas décadas, difícilmente ha podido frenar su caída, nunca tuvo en cuenta, en su legislación sobre el empleo, las condiciones reales en que se desenvuelve la actividad económica, ni las del mal funcionamiento del mercado del trabajo, destacando, entre estas últimas, los impedimentos puestos a su flexibilidad y la marcada diferencia que existe, respecto al paro, entre el sector público y el privado, llevando éste la peor parte. Y es que en el anterior decenio existió una clara tendencia expansiva hacia el crecimiento de las Administraciones Públicas, con procesos ininterrumpidos de aumento de asalariados, mientras que los

puestos de trabajo de los sectores productivos de bienes y servicios, disminuyeron notablemente.

Todo ello supuso una progresiva ralentización de la economía, pues el ajuste preconizado, que nunca se realizó a través de la transformación estructural de los procesos de producción mediante nuevas tecnologías, disminución de costes y mejoras en la eficiencia, se trasladó, principalmente, a la reducción del nivel de ocupación.

Y de este mal funcionamiento del mercado de trabajo y de la insuficiente competencia de algunos mercados de bienes y servicios, procede la rigidez en el comportamiento de la actividad productiva, en su respuesta a la demanda agregada; es decir, es así como con la oferta nacional, aquejada de falta de flexibilidad y de grandes inercias, pueden explicarse muchas de las vulnerabilidades de la economía nacional en los últimos años. Pero igual ocurre con la demanda nacional, que a través de un débil Producto Interior Bruto (PIB), puntualiza el saldo neto exterior deficitario y con tendencia a crecer, acarreando una pérdida sistemática de competitividad de nuestros productos frente a los del resto del mundo. Y ello, a pesar del dinamismo de nuestras exportaciones.

En resumen, esta rigidez de la oferta motivó incrementos en los costes y en la inflación, y pérdidas de competitividad y de rentabilidad, lo que supuso disminuciones del grado de utilización de la capacidad productiva, con repercusiones importantes sobre la actividad industrial, cuyas inversiones se orientaron, preferentemente, a racionalizar el proceso productivo, pero no a incrementar la capacidad de producción. Y si todo ello, tuvo serias consecuencias en el ámbito de la industria en general, de manera particular se vivió en la de bienes de equipo y en las industrias de interés para la defensa, tanto en las de material de guerra como en las auxiliares.

Otro de los desequilibrios más arraigados en la economía española, al que ya nos hemos referido de pasada, es el causado por la inflación, que medida por el índice de precios al consumo, tradicionalmente ha mostrado una gran resistencia a la baja.

Entre las diversas causas y factores que potencian la tendencia alcista de nuestra inflación, podemos citar, a la presión ejercida por la demanda agregada sobre un aparato productivo poco flexible; las inercias al alza de los salarios; la inestabilidad de los tipos de cambio; el crecimiento de costes y rentas; el incremento de la fiscalidad, especialmente las elevaciones de los impuestos indirectos; el desequilibrio en las cuentas públicas cuando el

gasto en consumo se dispara por encima de sus posibilidades reales; y las rigideces y tensiones que transmite el mercado de trabajo.

Y es de esta forma como dicha dinámica inflacionista, con doble carácter en nuestra economía, ya que el aumento de los precios en los servicios supera al de los bienes industriales, es una de las más graves vulnerabilidades de nuestra actividad económica y uno de sus efectos más perjudiciales de los últimos años.

Del mismo modo, otras diversas causas que de una forma directa o indirecta, influyen en la política de Defensa Nacional y que dada la necesidad de creación de las condiciones precisas que tiendan a mejorar nuestra eficacia productora, nos obligan a tener en cuenta en este análisis, son, entre otras, las siguientes:

- El incesante crecimiento del sector público sin que a pesar de su desmesurada importancia, sepa cumplir con el papel estabilizador que se le atribuye.
- Los cambios de política económica, frecuentemente incompletos por reincidir sobre la demanda y no sobre una oferta, caracterizada por importantes rigideces debidas a la alta tasa de inflación, al desequilibrio exterior y a la caída del empleo.
- La continua pérdida de reservas frente al exterior y el escaso provecho conseguido con las devaluaciones efectuadas que debidas, en su mayor parte, a causas de debilidad interna, significa reconocer los insuficientes avances en los procesos de ajuste de la economía.
- Una política monetaria demasiado rigurosa, que en su senda ascendente de los tipos de interés, se la considera como el principal elemento de disciplina para los distintos agentes económicos.
- Las grandes derivas salariales, con importantes influencias en el poder adquisitivo real y efectos perjudiciales en la industria y los servicios.
- La estructura dual del mercado de trabajo, con un porcentaje muy notable del empleo temporal, más flexible que el fijo, constituyendo, de hecho, un factor limitativo de la competitividad y negativo de la productividad.
- La escasa sensibilidad de los salarios a la debilidad de las coyunturas económicas y a los deterioros del mercado de trabajo.
- Los malos comportamientos de las importaciones que no han sido debidamente equilibradas por el turismo y las remesas internas, y que han tenido efectos muy distintos a los previstos en la balanza corriente; así como la baja tasa de cobertura de las importaciones por las exportaciones.

- Las relaciones trabajo–empresa, origen de conflictos económicos–sociales que ocasionan, sobre todo, pérdida de productividad.
- El alto déficit en estructuras y servicios, especialmente en lo que se refiere a la calidad de los transportes y comunicaciones, elementos trascendentales para la Defensa Nacional, donde dichos sistemas adquieren la consideración de importantes activos.
- El limitado apoyo e interés prestado a la investigación y desarrollo, no obstante su gran valor estimulador de la actividad capitalizadora, debido a los importantes aumentos que genera en la productividad de los factores empleados.
- La falta de estímulo a la inversión y la penalización del ahorro, cuyo deterioro tiene su reflejo en los mercados financieros con necesidades de financiación exterior, aumentando el déficit externo.
- El fácil recurso al Banco de España y las adversas repercusiones de la depreciación de nuestra moneda, lo que origina numerosos controles de liquidez, con los consiguientes costes financieros.

Todas ellas pruebas evidentes de serias vulnerabilidades, determinantes de graves desajustes y atonías en la economía y causas suficientes del proceso de desaceleración sufrido en los últimos años, con tasas de crecimiento prácticamente nulas. Y ese efecto depresivo sobre el PIB, explica su pobre porcentaje de participación relativa respecto a la defensa (militar), lo que unido a su tendencia decreciente, pone bien de manifiesto la poca importancia que en el conjunto del Estado se da al esfuerzo económico en defensa.

Analícemos a continuación el otro lado del problema, el del comportamiento recíproco que en su relación con la economía corresponde tener a la Defensa Nacional. Se trata de reflexionar sobre la forma, más bien atributiva que de voz pasiva, de la acción inversa expresada en el título de nuestro tema, es decir, a través del estudio de lo que a la Defensa Nacional implica estar relacionada con la economía española.

Debido a ello y de igual modo, indagaremos, muy concretamente, el tratamiento económico dado a los recursos financieros que de manera específica, se asignan a la defensa (militar), así como las consecuencias que esa detracción tiene en el resto de la economía; en la inteligencia de que dicha averiguación, imposible de realizar sobre la Defensa Nacional por desconocerse su naturaleza y cuantía crediticia, se supone que, por extensión, podría ser igualmente válida para ella.

De esta forma, si cuestión importante es el conocimiento de la cantidad y calidad de la defensa (militar) que se requiere y que como en la prestación de otros servicios públicos, dependerá de los factores de producción empleados, resulta igualmente obligado preguntarse, si el empleo de los medios, obviamente escasos, que se le asignan y que fueron elegidos entre otros usos alternativos, resultan, a la postre, eficientes, pues al ser una prestación social decidida por la autoridad competente, también sería lógico pensar que si el medio de que vale es de carácter obligatorio, podría resultar una forma poco eficaz de utilización social de recursos y sobre todo, poco justificativa de los costes que conlleva.

No obstante, a este interrogante sobre el grado de eficacia de los recursos utilizados, ninguna respuesta puede resultar convincente, ya que intentar analizar dicha cualidad de eficaz en este tipo de «producción» tan especial, así como si su distribución también lo es, resulta extremadamente difícil, incluso dando por hecho que siempre existirán ineficacias y que los costes y beneficios sociales nunca permitirán alcanzar un bienestar comunitario suficiente.

Del mismo modo y dentro de estas consideraciones económicas, no se puede ocultar que la noción de productividad aplicada a la función defensa (militar), resulta, al menos, difícil de entender, al no poder estar regulada por el principio de rentabilidad y sin embargo, tener que desarrollar actividades que no realiza la producción privada por no reportar beneficios. Y por esta misma razón, porque desde la óptica del mercado, la producción por el hecho de producir no tiene sentido, pues se produce para vender, es por lo que resulta necesaria la intervención del Estado para poder prestar el servicio de la defensa (militar).

Por otro lado, cualquier asignación de recursos a la defensa (militar), significa realizar desvíos hacia este determinado servicio en detrimento de los demás, lo que equivale a razonar el coste de una elección en términos de pérdida de producción de otra distinta. Se utiliza así el término coste en su acepción de alternativa perdida en la producción de otro servicio, pero esta medición de coste resultante, verdadero coste de oportunidad, sólo sería posible en una economía de pleno empleo, lo cual, en teoría, nos hace caer en lo utópico. De todas formas, esta elección entre alternativas sociales existentes, difícilmente podría utilizarse al intervenir la función defensa (militar), bien público preferente del que resulta imposible averiguar su demanda al tratarse de un servicio que al beneficiar a todos los ciudadanos por igual, el mecanismo de los precios no puede existir para ella.

No obstante, tampoco sería justo no reconocer la existencia de otros problemas, surgidos de la necesidad de disponer de un servicio social, consecuencia de la defensa (militar), como ocurre con los costes de oportunidad producidos en la sociedad por el traslado de una parte de sus miembros, en virtud de la obligatoriedad impuesta a los mismos, lo cual a pesar de su trascendencia en el mercado de mano de obra, ya que puede perjudicar la distribución del factor trabajo, normalmente no es tenido en cuenta por su difícil evaluación.

Y aunque otros muchos aspectos, tales como los de la contribución de los gastos de defensa en el desarrollo general de la economía española o el más específico de su relación con el fomento de la industria nacional, especialmente de la más alta tecnología, o bien el estudio de los efectos que en nuestra balanza de pagos tiene la imperiosa necesidad de importar de este sector, o el del estudio de su función de producción más intensiva en trabajo que en capital, serían merecedores de una mayor atención, sin embargo, el carácter complementario y limitado de este trabajo, no nos permite continuar, en este apartado, con el análisis económico de las dos funciones públicas que se relacionan en nuestro título y que suponen mutuos intercambios a todos los efectos.

Factores económicos condicionantes de una política de Defensa Nacional

Hemos visto que cualquier nación como la nuestra, con un potencial económico débil, al tener entre sus compromisos ineludibles la determinación de su propia Defensa Nacional, está obligada a delimitar a través de la aplicación de medidas político-económicas concretas, tanto la forma de actuación de sus diversos componentes como los medios y recursos que se consideren necesarios.

Se trata, con ello, de decidir la condición de su Defensa Nacional o cuando menos, de su defensa militar o Fuerzas Armadas, mediante la determinación de unos objetivos equilibrados, alcanzables y desde luego, sostenibles, de manera que la relación coste/eficacia sea mínima y a su vez, dentro del marco de una hipótesis financiera que, a largo plazo, sea realista y posible.

De esta forma, toda política de Defensa Nacional, debidamente coordinada con el resto de las políticas que con ella intervengan, abordará el Plan General de la Defensa, plan equilibrado entre las actuaciones preci-

sas de defensa general y las posibilidades nacionales existentes, y cuyas finalidades serán no sólo el objetivo político de la fuerza real y potencial, sino también la conjugación de todos sus integrantes y las medidas para obtenerla. Para ello se comenzará con la primera etapa o fase de planeamiento, verificándose la puesta en práctica de las decisiones adoptadas y tomándose, ante los posibles cambios de situación, concepción o discrepancias de carácter económico, las medidas correctoras a adoptar a lo largo de ese proceso de actividades que configuran las líneas de acción a seguir. Se trata con ello de evitar, en la evolución de lo indicativo a lo resolutivo, no sólo que la generación de planes aumente, sino también que en la siguiente fase de programación, las medidas restrictivas obligen a numerosas reprogramaciones, dando lugar a desfases entre necesidades programadas y atendidas, ajustes en las prioridades establecidas y cambios en las actividades a realizar o en la duración de los plazos.

De no ser así, dicha desacertada tendencia se trasladará automáticamente a la fase final de presupuestación, donde como ocurre en nuestra Nación, si bien referida a la política de defensa (militar), la cifra o cantidad total de créditos puestos a disposición del Departamento de Defensa, está sometida a fuertes medidas de contención del gasto, poniéndose en evidencia, anualidad tras anualidad, el incumplimiento de los niveles de crecimiento mínimos fijados legalmente, ya de por sí muy inferiores a las tasas de crecimiento futuro señaladas para el PIB.

Tal análisis de la situación general, percibida a través de la ineficiente actividad productiva ya señalada y demostrativa, a su vez, de desequilibrios macroeconómicos que mantienen a nuestra defensa (militar) bajo mínimos, nos mueve a señalar la importancia que tendría una evaluación de la propia economía, realizada desde la perspectiva de la Defensa Nacional, explorando sus propias vulnerabilidades básicas, especialmente aquellas que pudieran causar daños en la actividad productiva de mayor interés para la defensa, y a su vez, analizando la evolución y características de los principales factores económicos que pudieran condicionar los objetivos de Defensa Nacional, a medio y largo plazo.

Debido a ello, pasemos a continuación a estudiar algunos de los factores económicos básicos que pudieran permitirnos estimar una economía nacional idónea, como medida previa a la formulación de una determinada política de defensa integral.

Y esta referencia a los mismos, la vamos a realizar, no en función de su grado de influencia en el potencial económico de una nación, desde el

punto de vista de su defensa global –pues resulta difícil distinguir esta circunstancia cuando se está generalizando– sino más bien, a través de una clasificación, que sirviera para interrelacionarlos en un supuesto modelo económico multiecuacional, mediante relaciones de identidad y comportamiento. De esta forma, se podría determinar la aptitud de una economía nacional para su defensa o en su caso, qué factores deberían variar para que aumentando su capacidad económica, fuesen de mayor utilidad en la consecución de tan fundamental objetivo. Y en este posible modelo teórico, dichos factores condicionantes, una vez seleccionados, figurarían como constantes o como variables y sujetos a una serie de supuestos simplificadores, tales como el que todos se refieran a igual período de tiempo y que el posible cambio gradual de las variables, no sea el de todas a la vez, en un mismo momento dado.

Por todo ello y con el objeto de realizar una breve descripción de los mismos, los relacionaremos de la siguiente manera, en función de dicha hipotética consideración.

Se conceptúan como factores económicos, fijos o constantes, los que a continuación se exponen:

- «Reservas nacionales de recursos». Se contemplan, a estos efectos como tales, tanto los recursos existentes que utilizados en la producción como los que son producidos para satisfacer necesidades. De esta forma, estas reservas que constituyen la medida de la producción futura, están formadas por los bienes originarios, como el trabajo y la tierra o naturaleza, y por el capital, factor de producción trascendental pues marca la diferencia entre las naciones que son desarrolladas y las que no lo son. Se divide en capital fijo –edificios, maquinaria y utensilios–; capital en existencias –materias primas, artículos en producción y terminados en almacén–; y dinero.

Aunque dichas reservas pueden variar, se las considera factores constantes por la lentitud de su movilización estratégica y por su posibilidad de utilización a plazo corto.

- «Desequilibrios en el crecimiento económico». Dos son las principales causas que motivan desequilibrios en el complejo proceso de crecimiento del producto nacional: los ciclos económicos con sus fases recesivas, y la presión inflacionaria cuya influencia negativa da origen a numerosas injusticias sociales.

De ahí que esta última forma de inestabilidad, causa de un aumento aparente del producto nacional, tenga por su carácter fijo y por el efecto

depresivo que trasmite, una enorme importancia en el conjunto de la economía dada la pérdida de dinamismo que representa.

- A su vez y desde los efectos de la evaluación de estos factores, respecto al esfuerzo económico en la Defensa Nacional, incluimos también como parámetro o factor constante el «grado de distribución de la riqueza», entendida tanto desde el punto de vista de la distribución de los recursos como de los ingresos. Y ello porque si la Defensa Nacional está necesitada de una esencial aproximación de ideas en el conjunto de la opinión pública, este apoyo nunca podrá alcanzarse cuando los extremos de la desigualdad en el reparto de la riqueza, sean demasiado amplios.

Debido a ello, en el análisis de la distribución del producto nacional como factor condicionante de la defensa, no sólo se debe considerar el aspecto básico del mecanismo distribuidor, sino también el resultado de su reparto, faceta determinante de la disposición de ánimo a nivel nacional, con importantes implicaciones sociológicas a los fines tratados.

- Finalmente y aunque como factor exógeno dentro de este apartado, citaremos, a continuación, el denominado «criterios de valoración económica», todos ellos determinantes del orden de prioridad de los objetivos de una economía y que por su origen ideológico pueden representar importantes impedimentos para las políticas económica y de defensa.

En economía, la prioridad de los fines con vistas a la distribución de los recursos escasos, constituye su problema primordial, pues al depender de factores extraeconómicos, basados en proposiciones, cuestiones o hipótesis normativas, están expuestos o sometidos a influencias abstractas que dependen de juicios de valor de imposible contrastación empírica. Debido a ello, al ser los criterios por los que se rigen las direcciones económico-políticas para establecer la ordenación de los fines y a su vez, estar fundados en factores externos a la economía, ya sean religiosos, culturales, políticos o patrióticos, pueden suponer importantes dificultades al esfuerzo económico en defensa.

Por otra parte y conforme a la clasificación propuesta, conceptuaremos como factores cambiantes o variables, dependientes o independientes, a los siguientes:

- «Participación en el producto nacional». Dentro del amplio significado de esta importante magnitud, nos referimos a ella como la producción

real y efectiva que procedente de todos los factores productivos de una economía, determinan su crecimiento cuantitativo.

- Pues bien, su composición definida por el peso de la aportación relativa de los tres sectores productivos, reviste especial importancia, pues señala la condición de cada economía; y es que resulta evidente que una economía de base agrícola, obligará a una mayor dependencia del exterior que otra industrial o de servicios, del mismo modo que éstas, al significar una mayor capacidad productiva y por consiguiente un crecimiento más estable, ofrecerán mejores posibilidades económicas a cualquier formulación de estrategias generalizadas de Defensa Nacional.
- Otro factor económico, de carácter variable, es el que podríamos denominar «distribución del producto nacional». Con él llegamos a conocer tanto la proporción del mismo que pública o privadamente se dedica al consumo y a la inversión, como al gasto público, condicionando de este modo y en términos absolutos, cualquier política nacional a corto plazo; si bien, a los efectos más concretos de la determinación de una política de defensa, se considera mejor indicador, el valor relativo del nivel del producto nacional por habitante, aunque la mayor parte de las veces, sea necesario complementar ambos valores.
- El siguiente factor a comentar dentro del grupo de variables de un posible modelo econométrico, es el que por concernir al crecimiento económico, denominaremos «tasa de crecimiento del producto nacional», importante factor condicionante que no sólo es el mejor indicador de la vitalidad de una economía en su conjunto, sino que al dar a conocer el volumen de recursos de que se dispone y el incremento de la capacidad productiva a lo largo del tiempo, acapara el interés de los economistas y de los políticos, por su carácter acumulativo y progresivo.

De ahí que dicha tasa de crecimiento pueda condicionar la Defensa Nacional, no sólo desde el lado del apoyo en recursos económicos, sino también desde el de la conciencia nacional de solidaridad hacia la misma, en función de su mayor o menor ritmo de crecimiento.

- «El comercio exterior». Se ha dicho sobre las relaciones externas que aunque en principio fortalezcan el desarrollo económico de las naciones, a la vez contribuyen a poner límites a sus libertades de acción. Y aunque dicha norma, con ciertos atisbos proteccionistas, incluso hoy en día, no resulta desacertada, sin embargo, la posibilidad de poder aumentar el nivel de los productos nacionales mediante conexiones

económicas externas, sobre todo en el caso de economías carentes de determinados recursos, resta mucho valor a dicho aserto.

Y es que la existencia de relaciones comerciales internacionales, promueve el desarrollo, facilita la división del trabajo, hace más eficaces a las economías al reconducirlas a una mejor asignación de recursos, favorece la actividad inversora y el empleo de mano de obra especializada, y mejora la relación real de intercambio.

De ahí la importancia de este factor, en relación a la formulación de una política de Defensa Nacional, por la conveniencia de poder contar con otras fuentes de suministro sin un respeto excesivo a otros condicionantes menores.

- Otro importante factor a tener en cuenta en este análisis, es el del «nivel de la actividad industrial», índice del potencial de cada industria nacional y claro exponente de su capacidad como actividad económica dedicada a generar, transformar y ampliar toda la gama de energías existentes, en la obtención de productos industriales y en la prestación de sus servicios.

Debido a ello, entre las múltiples ventajas de una industria nacional desarrollada, con efectos multiplicadores sobre todas las ramas de la ciencia y la tecnología, podemos recordar, entre otras, que favorece la economía de medios, logra reducir la balanza básica o de pagos, evita la dependencia exterior, estimula la competitividad, fomenta la investigación científica y el desarrollo tecnológico, y posibilita la participación en programas de colaboración y en consorcios de empresas internacionales, sin poder olvidarnos de su función de fomento de la libre concurrencia en otras iniciativas industriales, como son las de la propia defensa, si bien con ciertos requisitos y limitaciones debidos a razones de seguridad.

De esta manera se logra que las relaciones entre ambos sectores industriales, nacional y de defensa, sean de carácter biunívoco, basadas en el total conocimiento de las posibilidades y necesidades de la oferta y la demanda, y en una planificación inversora que hace posible tanto sus necesarias dimensiones como sus capacidades empresariales.

- Por último refirámonos a otro factor de gran valor estratégico que en nuestro estudio vamos a denominar «sistema de comunicaciones y transportes», y cuya importancia descansa sobre la base de una eficaz

organización, tanto de los medios de transporte, acumulación y distribución, como de la red de comunicaciones, ya que los recursos han de situarse allí donde sean realmente necesarios y precisamente para cuando se sienta la necesidad.

En función de ello y debido a su organización como sistema, no puede tener un carácter fijo, pues la propia flexibilidad exigida a fin de satisfacer las necesidades de los usuarios, las disponibilidades de los medios, el sistema de circulación, así como los progresos técnicos, son, entre otros, algunos de los elementos que le influyen y condicionan.

Se trata, en definitiva, de un particular factor, cuyo fin primordial es estimular la actividad económica facilitando la producción, la distribución y el consumo y regulando los abastecimientos y el reparto espacial de la población. Sin embargo, por sus peculiaridades, otras circunstancias como las de localización de materias y productos en relación con las fuentes de producción y puntos de consumo o las de concentración de estructuras, tanto de abastecimientos como de comunicaciones y transportes, hacen que este sistema resulte extremadamente vulnerable, tanto por los posibles estrangulamientos en la producción como por las interrupciones en las comunicaciones.

Bibliografía

Informes anuales del Banco de España.

Guiones y conferencias personales en la Academia de Intendencia y Escuela Superior del Ejército (Escuela de Estado Mayor y Grupo de Logística).

CAPÍTULO CUARTO
EL DÉFICIT TECNOLÓGICO

EL DÉFICIT TECNOLÓGICO

Por LUIS A. GUTIÉRREZ DÍEZ

Introducción

La Real Academia de Ciencias Exactas, Físicas y Naturales define a la Tecnología como:

«La aplicación de los conocimientos a la consecución de resultados prácticos, bien en forma de equipos, o bien en forma de técnicas conducentes a procesos industriales.»

Se produce déficit tecnológico cuando no se genera tecnología propia o cuando se es incapaz de adaptar la tecnología importada de manera que a su vez pueda ser exportada como incorporada a bienes de consumo, patentes o asistencia técnica.

En el caso español, se viene acumulando un importante déficit tecnológico con relación a los países de nuestro entorno a los que tomamos como referencia y a cuya calidad de vida nos intentamos aproximar.

Los orígenes del déficit tecnológico español son ya muy antiguos. El alejamiento de España respecto de Europa viene desde tiempos muy remotos, desde que, en el reparto de pueblos bárbaros le tocó los visigodos, el más desvitalizado por su larga romanización.

Después, España sucumbió a la invasión islámica, mundo de absoluta dedicación a lo espiritual. España no participó en ninguna de las manifestaciones de la ciencia moderna. Durante el primer tercio del siglo xvii, la ciencia española continuó los planeamientos renacentistas, en los

que había brillado anteriormente. La ausencia de la participación española en la «revolución científica» produjo una conciencia en el país de su retraso científico y tecnológico. Los primeros 30 años del siglo XIX fueron catastróficos para la ciencia y la tecnología españolas. España salió arruinada de las guerras napoleónicas, sin imperio colonial y sumida en una gran crisis en sus estructuras socio-políticas. La primera etapa de la industrialización española se hace con capital y tecnología extranjeros, que no logran estimular la tecnología española. Por poner sólo un ejemplo, recordemos aquel famoso «que inventen ellos» de Unamuno o aquella afirmación de Ramón y Cajal de que la tarea científica en España pasaba por «una situación no de decaimiento, sino de postración».

Así pues, parece necesario impulsar fuertemente una cultura sensible ante la tecnología y la innovación industrial, lo cual exige un cambio de los principales agentes del sistema ciencia tecnología y de la empresa, para reaccionar contra la actitud pasiva de consumir lo que producen otros.

De acuerdo con las conclusiones a que ha llegado la Conferencia Cotet celebrada a lo largo de 1993 y 1994 en el marco de las distintas Comunidades autónomas por la Fundación del mismo nombre, surgida para contribuir más decididamente, desde la sociedad, a la promoción de un entorno sensible a la innovación empresarial:

«La tendencia hacia un mercado abierto y mundial está configurando una nueva situación socioeconómica en el Mundo, en la que la tecnología y la innovación tienen un papel más determinante que en un pasado inmediato.»

Se entiende por invención a:

«La creación de una idea potencialmente generadora de beneficios comerciales, pero no necesariamente realizada de forma concreta.»

Se entiende por innovación tecnológica a:

«La acción empresarial tendente a una mejor utilización de los factores productivos existentes por la aplicación de nuevos adelantos técnicos.»

La integración de España en la Unión Europea, obliga a que las adquisiciones gubernamentales tengan que hacerse mediante un régimen de libre competencia y con total transparencia en cuanto a bienes a adquirir, procedimientos de adjudicación, sistemas de contratación, etc.

Dentro del mercado mundial, imperan las normas dictadas por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), basadas igualmente en los mismos conceptos antes señalados.

En consecuencia, si no se es competitivo, no habrá oportunidad de desarrollo de nuestras industrias y, sabido es, el nivel de bienestar de un país está íntimamente relacionado con el estado de su industria.

Las sociedades innovadoras, es decir aquéllas que sean capaces de generar y convertir de manera rentable los avances tecnológicos en productos y servicios puestos en el mercado, serán las que ocupen las posiciones de liderazgo en el futuro socioeconómico. En este sentido, la empresa desempeña un papel cada vez más importante, dado que la innovación tecnológica se manifiesta principalmente en su seno, a diferencia de la creación de tecnología, que es una responsabilidad tanto de la empresa como de los poderes públicos.

No es una casualidad que todas las grandes compañías multinacionales hayan nacido de nuevas ideas tecnológicas. La tecnología ha sido el aval que ha permitido, incluso en momentos de verdadero auge del proteccionismo, la entrada en mercados domésticos de las incipientes compañías multinacionales.

La empresa española, tradicionalmente encerrada en el mercado doméstico, precisa estímulos para acudir a nuevos mercados. Su presencia internacional hará más evidente la necesidad de innovar para mantener la competitividad.

Política científica y tecnológica

El concepto de política científica y tecnológica es relativamente reciente. Aparece por primera vez en la literatura a finales de los años veinte y no se lleva a la práctica hasta la década de los años cincuenta.

La política tecnológica es el conjunto de medidas legislativas, ejecutivas y políticas que adopta un gobierno con el fin de aumentar, organizar y utilizar el potencial científico y técnico nacional para el desarrollo económico del país.

En España, el primer intento de política de coordinación se produjo en el año 1939 con la creación del Consejo Superior de Investigaciones Científicas, orientado fundamentalmente a la investigación básica. Constituye

hoy día el organismo público de investigación de mayor tamaño que tiene como objetivo fundamental ejecutar la política científica y tecnológica del Estado realizando actuaciones de carácter científico-técnico tendentes a desarrollar la Ciencia y la Tecnología, a mejorar el nivel del conocimiento científico y a aplicar estos conocimientos en sectores industriales, propiciando la mejora de la balanza tecnológica y contribuyendo al desarrollo socioeconómico del país.

Más adelante, en 1958, se creó la Comisión Asesora de Investigaciones Científicas y Técnicas con fines de planificación de los recursos públicos dedicados a la investigación.

En 1977 aparece el Centro de Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI) cuya función va orientada a la necesidad de apoyar proyectos que desemboquen en productos para el mercado y que generen beneficios para las empresas.

En el año 1986 se aprobó la Ley de la Ciencia, lo que constituye, en la práctica, el primer intento serio de coordinar y planificar la investigación en España. Hasta entonces, la investigación en las universidades, algunos centros públicos y algunas empresas, era financiada por el Estado, pero esta investigación carecía de planificación y coordinación y no estaba destinada a promover el desarrollo tecnológico del país. La promulgación de los tres primeros Planes Nacionales de Investigación Científica y Desarrollo Tecnológico en los años 1988, 1991 y 1994, respectivamente, constituye la puesta en marcha de la Ley de la Ciencia.

A pesar de todo, nuestra experiencia planificadora en este campo es escasa. Por esta razón, sólo Grecia y Portugal, entre los países de la Unión Europea, se encuentran por detrás de España en el volumen de recursos relativos dedicados a investigación. Nuestros productos en el exterior se haya mantenido sólo gracias a una masiva compra de tecnología extranjera, tanto incorporada a bienes de equipo, como a través de licencias y asistencia técnica. España importa mucha tecnología, crea poca y casi no exporta nada.

Esfuerzo en Investigación y Desarrollo (I+D)

La interrelación existente entre el nivel tecnológico y el grado de desarrollo económico de un país, el carácter estratégico de la tecnología para

mejorar la capacidad industrial, y el elevado grado de dependencia tecnológica de nuestra industria justifican los esfuerzos que deben hacerse en I+D.

Entre los años 1987-1993, han crecido los recursos dedicados a I+D en España. Así, el gasto en I+D ha crecido a una tasa media acumulativa anual del 15% —el 8% en pesetas constantes de 1986—, el crecimiento del personal dedicado a I+D ha sido de un 7% y el del número de investigadores un 8,7%. En cuanto a la producción científica se ha observado una tasa media acumulativa anual del 8% y de casi el 26% en lo referente a la producción tecnológica.

Los objetivos principales del Plan Nacional de I+D para 1995, son los siguientes.

- Formación de 2.700 becarios de investigación, mediante gestión de la Dirección General de Investigación Científica y Técnica (DGICYT).
- Participación de 6.300 investigadores en la investigación orientada (18% de los investigadores del sistema público en I+D).
- Fomento de la I+D empresarial mediante la financiación de 120 acciones concertadas y la incorporación de 1.500 investigadores del sector empresarial.
- Incremento en la participación en programas internacionales de I+D para implicar al 10% de los investigadores.

En lo que se refiere al año 1995, el esfuerzo presupuestario en materia de política de investigación queda resumido en el cuadro 1, en el cual se recogen los importes correspondientes a los distintos Ministerios que participan en la función de investigación, así como la variación interanual registrada.

Cuadro 1.— Presupuesto de investigación en el año 1995, millones de pesetas.

<i>Ministerios</i>	<i>Presupuesto 1994</i>	<i>Presupuesto 1995</i>	<i>Incremento (porcentaje)</i>
Defensa	46.523	48.466	4,2
Educación y Ciencia	70.142	76.152	8,5
Industria y Energía	47.358	58.814	24,2
Agricultura	7.749	8.471	9,3
Sanidad y Consumo	11.662	12.452	6,9
Otros Departamentos	2.609	2.678	2,6
<i>TOTAL</i>	<i>186.043</i>	<i>207.933</i>	<i>11,8</i>

Fuente: Presupuestos Generales del Estado 1995.

Cuadro 2.— *Presupuesto de investigación en el año 1995. Clasificación funcional, millones de pesetas.*

Programas	Presupuesto 1994		Presupuesto 1995		Incremento años 1994/1995
	Importe	Porcentaje	Importe	Porcentaje	
Investigación científica	46.884	25,2	50.470	24,2	7,6
Astronomía/Astrofísica	1.138	0,6	1.225	0,6	7,6
Investigación técnica	21.607	11,6	23.859	11,5	10,0
Estudios sociológicos/Constitucional	1.398	0,8	1.454	0,7	4,0
Investigación/Estudios Fuerzas Armadas	46.523	25,0	48.466	23,4	4,2
Investigación/Experiencias obras públicas	485	0,3	519	0,3	7,0
I+D tecnológico	47.358	25,5	58.813	28,4	24,2
Investigación/Experiencias agrarias y pesqueras	7.749	4,2	8.471	4,1	9,3
Investigación/Evaluación educativas	513	0,3	598	0,3	16,6
Investigación sanitaria	11.662	6,3	12.452	6,0	6,8
Investigación/Estudios estadístico y económico	726	0,4	705	0,3	-2,9
TOTAL	186.043	100,0	207.03	100,0	11,2

Fuente: Presupuestos Generales del Estado 1995.

La clasificación por actividades de investigación figura en el cuadro 2. La distribución del presupuesto en operaciones financieras y no financieras es la que figura en el cuadro 3. Veamos cómo se desarrolla la actividad investigadora en el ámbito de cada uno de los Ministerios.

Ministerio de Defensa

La actividad de I+D en este Ministerio va encaminada a la necesidad de impulsar el desarrollo tecnológico en las Fuerzas Armadas para conseguir, por una parte, una mayor eficacia y operatividad de los Ejércitos y, por otra, un mayor desarrollo tecnológico a nivel nacional.

La investigación se desarrolla básicamente en las áreas siguientes:

- Dirección General de Armamento y Material.
- Canal de Experiencias Hidrodinámicas de «El Pardo».
- Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial «Esteban Terradas» (INTA).

Las principales actividades de investigación a desarrollar en el año 1995 por estos tres Centros.

Cuadro 3.— Presupuesto de investigación en el año 1995. Clasificación económica, millones de pesetas.

Capítulos	Presupuesto 1994		Presupuesto 1995		Incremento años 1994/1995
	Importe	Porcentaje	Importe	Porcentaje	
Gasto de personal	54.444	29,3	56.581	27,3	3,9
Gastos corrientes en bienes y servicios	14.669	7,9	15.762	7,6	7,5
Gastos financieros	5	—	6	—	20,0
Transferencias corrientes	2.368	1,3	2.912	1,4	23,0
OPERACIONES CORRIENTES	71.486	38,4	75.261	36,4	5,3
Inversiones reales	43.258	23,3	46.316	22,4	7,1
Transferencias de capital	60.938	32,8	75.019	36,2	23,1
OPERACIONES DE CAPITAL	104.196	56,0	121.335	58,6	16,4
OPERACIONES FINANCIERAS	175.682	94,4	196.596	95,0	11,9
Activos financieros	10.361	5,6	10.435	5,0	0,7
Pasivos financieros	—	—	1	—	—
OPERACIONES FINANCIERAS	10.361	5,6	10.436	5,0	0,7
TOTAL	186.043	100,0	186.043	100,0	11,3

Fuente: Presupuestos Generales del Estado 1995.

DIRECCIÓN GENERAL DE ARMAMENTO Y MATERIAL

Comunicaciones y electrónica; defensa NBQ; detección y ayudas a la navegación; gestión y cooperación tecnológica; informática militar; misiles y cohetes; municiones, pólvoras y explosivos; nuevos materiales; óptica, láser e infrarrojos; sistemas de mando, control y simuladores; sistemas de armas; vehículos de combate.

CANAL DE EXPERIENCIAS HIDRODINÁMICAS DE «EL PARDO»

Este es el único Centro de experimentación e investigación hidrodinámica existente en España. Siendo, por tanto, el organismo capaz de apoyar la I+D en este campo de la industria naval, tanto militar como civil, su actuación garantiza, a través de la homologación y certificación de las pruebas de mar, la optimización de las características hidrodinámicas de los buques construidos en España.

INSTITUTO NACIONAL DE TÉCNICA AEROESPACIAL «ESTEBAN TERRADAS» (INTA)

La actividad de este Instituto va dirigida al apoyo de las líneas señaladas por la política de I+D del Ministerio de Defensa, y en particular para las

necesidades tecnológicas del Ministerio del Aire, y por otra parte para potenciar la participación del Instituto en los programas sectoriales nacionales aeronáuticos y espaciales.

Aparte de la propia actividad del Instituto, se benefician del mismo, los siguientes programas:

- Programas nacionales de los sectores aeronáutico y espacial
- Programa EUROFIGHTER 2000, de homologación de aviones, etc.
- Programas de homologación de armamento y equipos para la defensa promovidos por la Comisión de Homologación de la Defensa.
- Programas de industria aeronáutica civil y de la Dirección General de Aviación Civil.
- Plan Nacional de Investigaciones del Espacio.
- Programas de calibración y metrología de los tres Ejércitos.
- Apoyo en investigación, desarrollo y ensayos a la industria nacional aeronáutica, espacial y de la defensa.
- Incremento del nivel tecnológico de la participación del Instituto en los programas de la Agencia Espacial Europea.

Ministerio de Educación y Ciencia

En el ámbito de este Ministerio se desarrolla una investigación básica con una incidencia indirecta en el desarrollo tecnológico, por cuanto va orientada a la formación de investigadores. Así, el RD 1.266/83 de 26 de abril crea el Centro de Investigación, Documentación y Evaluación (CIDE) adscrito a la Dirección General de Renovación Pedagógica, y el RD 928/83 de 18 de junio crea el Instituto Nacional de Calidad y Evaluación (INCE) adscrito a la Secretaría de Estado de Educación. Ambos organismos tienen como misiones fundamentales la formación de investigadores y evaluadores en educación, desarrollo de investigaciones sobre la evaluación del Sistema Educativo, conexión con la red EURYDICE de documentación educativa de la Comunidad Europea (CE), para el intercambio de información sobre los sistemas educativos de los países miembros de la CE.

Ministerio de Industria y Energía

La I+D tecnológica es gestionada por la Dirección General de Tecnología Industrial, la Dirección General de Industria, el CDTI, Secretaría General de la Energía, Instituto Tecnológico Geominero de España (ITGE) y Centro de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas (CIEMAT):

La política tecnológica desarrollada por el Ministerio conecta con las líneas directrices que la Unión Europea señala en el Tratado de Maastricht y está coordinada y es complementaria con la del Plan Nacional de I+D.

La actuaciones del Ministerio de Industria y Energía tienen como objetivo el apoyo directo a la competitividad empresarial a través de la ayuda a desarrollos dirigidos claramente al mercado. En cuanto a la participación en el esfuerzo I+D de empresas y centros públicos de investigación, se puede afirmar que, en contra de una idea muy extendida, la participación en el gasto global de ambos tipos de entidades está relativamente equilibrada, siendo la parte correspondiente a las empresas del mismo orden de magnitud que las de los centros públicos.

La política industrial en materias de desarrollo tecnológico se coordina con el Plan Nacional de I+D y con los programas internacionales mediante la participación de este Ministerio en los órganos de gobierno del sistema de Coordinación General de la Investigación Científica y Técnica.

Los principales actividades en este campo son:

- Promoción de la innovación industrial
- Investigación energética, medioambiental y tecnológica.
- Investigación geológico-minera.

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación

En cuanto a la investigación y experimentación agraria y pesquera, la OM de 11 de diciembre de 1992 establece los objetivos básicos, directrices y normativas generales del Programa Sectorial I+D Agrario y Alimentario de este Ministerio. Los objetivos generales del programa son:

- Mejorar la competitividad y la rentabilidad de la agricultura y la industria mediante su diversificación y la reducción de costes de producción, integrando la consideración de su impacto sobre los ecosistemas.
- Desarrollar la calidad y seguridad de los productos alimentarios, así como nuevos productos de interés específico para el sector agroalimentario nacional.
- Desarrollar procedimientos de análisis y de gestión aplicados al medio rural, con el fin de mejorar las condiciones socioeconómicas de las zonas más desfavorecidas, incluyendo la conservación, restauración y uso compatible de la naturaleza y el paisaje.
- Realizar estudios sobre la economía de la I+D y del cambio tecnológico en agricultura. Transferencia de tecnología y adopción de innovaciones técnicas.

Ministerio de Sanidad y Consumo

En el ámbito de este Ministerio, la investigación corre a cargo del Instituto de Salud «Carlos III», el cual desarrolla un programa de Investigación Sanitaria que tiene por objeto articular las actuaciones necesarias para el sistema nacional de salud en el ámbito de la I+D, innovación tecnológica y demostración. La investigación es una actividad imprescindible para conseguir los objetivos de la política sanitaria de «más salud» (perfeccionando y adecuando los métodos de prevención y profilaxis), «mayor solidaridad» (racionalizando los gastos y costes del cuidado médico y comprometiendo a los médicos, como principales agentes, en la cultura del análisis del coste/eficacia) y «mejores cuidados» (asegurando la efectividad y calidad de los procesos).

Ministerio de Obras Públicas

La investigación y experimentación de obras públicas se lleva a cabo por el Centro de Estudios y Experimentación de Obras Públicas (CEDEX). Este Centro tiene prevista la participación en 15 proyectos de investigación en el marco de la Unión Europea y en otros 10 dentro del Plan Nacional de I+D.

Patentes

Las patentes pueden ser consideradas como un indicador del esfuerzo innovador y de la capacidad del sistema científico español para generar tecnología propia. Vamos a analizar el comportamiento de las patentes solicitadas y concedidas para España, bien por vía nacional (Oficina Española de Patentes y Marcas del Ministerio de Industria y Energía), vía PCT (*Patent Cooperation Treaty*), con sede en Ginebra, o por vía europea (Munich), entre los años 1990 y 1994, cuadros 4 y 5.

Cuadro 4.— *Patentes solicitadas para su validez en España.*

Solicitudes	Años				
	1990	1991	1992	1993	1994
Españolas	2.297	2.235	2.143	2.254	2.256
Porcentaje	7,5	7,5	6,4	7,0	6,9
Extranjeras	28.184	27.376	31.087	30.091	30.291
Porcentaje	92,5	92,5	93,6	93,0	93,0
<i>TOTAL</i>	<i>130.481</i>	<i>29.661</i>	<i>33.230</i>	<i>32.345</i>	<i>32.547</i>

Fuente: Elaborado a partir de datos proporcionados por la Oficina Española de Patentes y Marcas.

Cuadro 5.— Concesiones de patentes en España.

Solicitudes	Años				
	1990	1991	1992	1993	1994
A españoles	1.611	1.079	1.717	230	704
Porcentaje	21,2	11,0	12,3	1,5	3,5
A extranjeros	5.986	8.703	122.304	15.570	19.263
Porcentaje	78,8	89,0	87,7	98,5	96,5
<i>TOTAL</i>	<i>7.597</i>	<i>7.782</i>	<i>149.021</i>	<i>15.800</i>	<i>19.967</i>

Fuente: Elaborado a partir de datos proporcionados por la Oficina Española de Patentes y Marcas.

Balanza tecnológica española

Para realizar el balance de la transferencia internacional de tecnología, se venía utilizando hasta el año 1992 un sistema recogido en el RD 1.750/87 de 18 de diciembre y en la resolución dictada por el Ministerio de Economía y Hacienda, como desarrollo del mismo, de fecha 12 de febrero de 1988, basado en la contabilización de los ingresos y gastos producidos bajo el código de asistencia técnica (01.93.01), formación de personal (01.03.03), participación en actividades de investigación y desarrollo (01.03.04) y programas de ordenadores para uso industrial y empresarial (01.11.01). Bajo el concepto de *royalties* se incluyen los ingresos y pagos por patentes, marcas, modelos e inventos (01.02.05).

A partir del año 1993, y teniendo en cuenta que la mayor parte de ingresos y pagos por transferencia tecnológica se dan en un número relativamente bajo de empresas, se ha considerado más fiable proceder a un sistema de encuestas anuales como forma de obtención de información directa de este proceso, eliminando las distorsiones que se daban por el sistema anterior. Las operaciones que se recogen en esta encuesta deben cumplir tres condiciones fundamentales:

1. La operación debe tener un contenido explícitamente tecnológico.
2. Debe poner en contacto una empresa española y otra extranjera.
3. La propiedad o el derecho de utilizar la tecnología debe transmitirse bajo condiciones comerciales.

Por otra parte, las actividades tecnológicas que se han incluido, son las siguientes:

- Servicios técnicos (*hardware*, ingeniería, industriales, agrícolas y mineros).
- Derechos de explotación y compra/venta de patentes, marcas, modelos e inventos.
- Actividades de I+D.

Quedan fuera de esta encuesta los cobros y pagos realizados por:

- Instituciones universitarias o asociadas a organismos cuya financiación está asociada a la Universidad.
- Organismos internacionales de tipo científico/tecnológico sin una contrapartida en cuanto al servicio tecnológico suministrado.
- Tasas por las distintas Oficinas de Protección Intelectual/Industrial.
- Intercambios tecnológicos, adquisiciones y/o fusiones entre empresas.

Según datos publicados por Jesús Rodríguez Cortezo en el *Boletín económico* de ICE número 2.445 de febrero-marzo de 1995, la encuesta se extendió a un total de 413 empresas con un volumen de 675 transferencias. Del total de empresas, 375 realizaron transferencias de importación, 48 declararon actividades de exportación y diez realizaron simultáneamente actividades de exportación e importación tecnológica.

El 79% de las empresas exportadoras, de las que un 89% declararon realizar actividades de I+D, eran pequeñas-medianas y un 21% grandes, la participación estatal era menor del 50% en un 81% de los casos y la participación de capital extranjero era menor del 50% en un 85% de los casos. Estas empresas pertenecían a las siguientes sectores:

- Manufacturero (48%).
- Actividades inmobiliarias y de alquiler y servicios empresariales (46%).
- Producción de energía eléctrica, gas y agua (3%).
- Educación (3%).

Por otra parte, el 67% de las empresas importadoras, de las que un 69% declararon realizar actividades de I+D, eran pequeñas-medianas y un 33% grandes, la participación estatal era menor del 50% en un 78% de los casos y la participación de capital extranjero era menor del 50% en un 56% de los casos. Estas empresas pertenecían a las siguientes sectores:

- Manufacturero (81%).
- Actividades inmobiliarias y de alquiler y servicios empresariales (7%).
- Reparación de vehículos y artículos personales de uso doméstico (5%).
- Producción de energía eléctrica, gas y agua (2%).
- Construcción (2%).

- Transporte, almacenamiento y comunicaciones (1%).
- Agricultura, ganadería, caza y silvicultura, industrias extractivas y otras actividades sociales y servicios prestados a la Comunidad, servicios personales (2%).

Los ingresos tecnológicos en el año 1993 han ascendido a 4.241 millones de pesetas, distribuidos de la manera siguiente:

- Servicios técnicos: 70%.
- *Royalties* y rentas de la propiedad industrial: 8%.
- Actividades I+D: 22%.

De los ingresos relativos a los servicios técnicos, el 96% corresponden a servicios de ingeniería, mientras que el 4% corresponden a servicios industriales, agrícolas y mineros.

Por tecnologías transferidas, la distribución ha sido la reflejada en el cuadro 6.

Cuadro 6.— Transferencias tecnológicas solicitadas.

<i>Áreas tecnológicas</i>	<i>Porcentaje</i>
Farmacología y otras ciencias médicas	9
Tecnología química	2
Tecnología de la construcción	27
Tecnología eléctrica	3
Tecnología de la alimentación	1
Tecnología industrial	2
Tecnología de los materiales	1
Tecnología de productos metálicos	2
Tecnología naval	1
Tecnología nuclear	26
Tecnología del petróleo y del carbón	4
Tecnología energética	5
Tecnología del espacio	4
Tecnología textil	1
Economía del campo tecnológico	11
Otras especialidades tecnológicas	1
<i>TOTAL</i>	<i>100</i>

Fuente: Boletín de Información Comercial Española, número 2.445.

En cuanto a los países con los que se produce la transferencia de tecnología, el 33% de los ingresos por exportación de tecnología provienen de los países que componían la Unión Europea en 1993, predominando entre estos Francia con un 9,6%, Alemania con un 8,4% y Portugal con un 7,6%.

Del resto de los países, Rusia un 13,9%, Angola un 11,7%, México un 11,1%, Marruecos con un 6,9%, Argentina un 5,3% y Estados Unidos un 4,5%.

Los pagos tecnológicos han alcanzado en 1993 la cifra de 85.026 millones de pesetas, distribuidos de la manera siguiente:

- Servicios técnicos: 45%.
- *Royalties* y rentas de la propiedad industrial: 50%.
- Actividades I+D: 5%.

De los ingresos relativos a los servicios técnicos, el 83% corresponden a servicios de ingeniería, el 13% corresponden a servicios industriales, agrícolas y mineros y el 4% restante a servicios de *hardware*.

Por tecnologías transferidas, la distribución ha sido la reflejada en el cuadro 7.

Cuadro 7.— Transferencias tecnológicas concedidas.

<i>Áreas tecnológicas</i>	<i>Porcentaje</i>
Farmacología y otras ciencias médicas	2
Tecnología química	6
Tecnología de los ordenadores	13
Tecnología de la construcción	2
Tecnología de la alimentación	2
Tecnología eléctrica	5
Tecnología industrial	8
Tecnología de los materiales	4
Tecnología mecánica	2
Tecnología metalúrgica	1
Tecnología de vehículos de motor	42
Tecnología naval	1
Tecnología nuclear	5
Economía del petróleo y del carbón	1
Tecnología de las comunicaciones	4
Otras especialidades tecnológicas	2
TOTAL	100

Fuente: Boletín de Información Comercial Española, número 2.445.

En cuanto a los países con los que se produce la transferencia de tecnología, el 65% de los pagos por importación de tecnología se dirigen a los países que componían la Unión Europea en 1993, predominando entre estos Alemania con un 35% y Francia con un 19,9%, Países Bajos con un

3,6% e Italia con un 3,1%. Del resto de los países, Estados Unidos con un 22,8%, Rusia un 13,9%, Angola un 11,7%, Suiza un 8,8%, México un 11,1%, Marruecos un 6,9% y Argentina un 5,3%.

Balance tecnológico en defensa

Vamos a considerar las cifras globales correspondientes a los cinco últimos años de las importaciones de bienes y servicios hechas por el Ministerio de Defensa (aproximadamente un 50% a Europa y un 50% a Estados Unidos de América), lo que nos puede dar una idea de nuestra dependencia del exterior para el normal funcionamiento de las Fuerzas Armadas, cuadro 8.

Cuadro 8.— *Importaciones del Ministerio de Defensa en bienes y servicios período 1990-1994, millones de pesetas.*

Conceptos	Años				
	1990	1991	1992	1993	1994
Importe de pagos con cargo al presupuesto del Ministerio de Defensa	58.522	60.941	57.662	82.153	84.945
Importación material con exención arancelaria	12.162	9.878	6.956	3.801	*
<i>IMPORTACIONES MATERIAL DEFENSA</i>	<i>70.684</i>	<i>70.819</i>	<i>64.618</i>	<i>85.954</i>	<i>84.945</i>
<i>TOTAL ADQUISICIONES MINISTERIO DE DEFENSA</i>	<i>355.778</i>	<i>339.681</i>	<i>291.761</i>	<i>393.735</i>	<i>297.904</i>
<i>PORCENTAJE IMPORTACIONES DEFENSA</i>	<i>19,8</i>	<i>20,8</i>	<i>22,1</i>	<i>21,8</i>	<i>28,5</i>

* No se dispone de este dato, si bien, por la información correspondiente a los años anteriores, no es una cifra que altera sustancialmente el valor de la importación de material de defensa.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Asesoría Económica de la Secretaría de Defensa del Ministerio de Defensa.

Conclusiones

Hay que hacer un esfuerzo presupuestario mucho más importante en I+D. No se debe seguir con unos presupuestos que son de los más bajos de los Estados de la Unión Europea. Nuestro gasto en I+D no alcanza todavía la mitad de la media de la Unión Europea y es aproximadamente un tercio del de Estados Unidos de América y menos de un tercio de la de Japón. El número de investigadores sobre población activa o producción científica mantiene similares proporciones.

Las empresas privadas no participan lo que debieran en las actividades de I+D. Hay que buscar fórmulas que incentiven a las empresas a participar en esta actividad. El personal de I+D en empresas españolas representaba el 37,3% en 1985 y en 1990 el 44%, cuando en la Unión Europea eran respectivamente el 52,3% y el 58%

Es necesario asociar más la demanda social a la oferta tecnológica. La investigación muchas veces se mueve al son de las presiones de grupos académicos para impulsar sus propios ámbitos de investigación o de la mayor o menos inteligencia o astucia de las empresas individuales para conseguir la inclusión de un programa u otro.

Se observa una ligera disminución en el número de patentes solicitadas por españoles a lo largo de los cinco últimos años, siendo mucho más acusada la disminución de las patentes concedidas a españoles en el mismo período de tiempo, ya que este número ha pasado de ser en 1990 un 21,2% del total de las patentes concedidas en España a ser un 3,5% en el año 1994.

A pesar del esfuerzo que se viene haciendo en actividades de I+D, el balance comercial y el tecnológico es claramente negativo. La balanza comercial debe ser analizada desde un punto de vista cualitativo más que cuantitativo, ya que tanto las exportaciones, como las importaciones dependen fuertemente del tipo de cambio de las monedas entre los países que comercian entre sí.

Como se puede observar, los sectores en los que se tiene un mayor balance comercial negativo, son prácticamente todos relativos a materias primas, con la excepción de los sectores 16 y 18, en los que se detecta una dependencia tecnológica del exterior. El sector 16 es el relativo a «Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus parte; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos», y el sector 18 es el relativo a «Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; relojería; instrumentos de música; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos».

En lo que se refiere al balance tecnológico, se observa que en el año 1993, último del que se dispone de datos, los mayores pagos por transferencia de tecnología se han efectuado, por este orden, en las siguientes:

- Tecnología de vehículos de motor: 42%.
- Tecnología de los ordenadores: 13%.

- Tecnología de la alimentación: 8%.
- Tecnología química: 6%.
- Tecnología electrónica: 5%.

El 65% de los pagos por transferencia de tecnología se dirigen a los países que componían la Comunidad Económica Europea en el año 1993.

Las importaciones del Ministerio de Defensa realizadas en los cinco últimos años significaron entre un 20% y un 30% del total de las adquisiciones realizadas por el Ministerio. Estas importaciones se reparten en partes iguales entre países de la Unión Europea y Estados Unidos de América.

Se considera que el déficit tecnológico español afecta fundamentalmente al nivel de empleo y a la balanza comercial, pero no se considera algo alarmante desde el punto de vista estratégico, dado que nuestra principal dependencia tecnológica es respecto de los Estados Unidos de América y de los países que integran junto con España la Unión Europea, organización que aspira a tener una política de defensa común.

Bibliografía

Boletín económico del ICE, número 2.245. Febrero-marzo, 1995.

«Conferencia Cotet, entorno y tecnología», Fundación Cotet para la Innovación Tecnológica. 1994.

PALOMA SÁNCHEZ, M., *La demanda tecnológica en España en la década de los 80*, Ministerio de Economía y Hacienda. 1992.

- *La dependencia tecnológica española: contratos de transferencia de tecnología entre España y el exterior*, Ministerio de Economía y Hacienda. 1984.

PAMPILLÓN OLMEDO, R., *El déficit tecnológico español*, Instituto de Estudios Económicos. 1991.

Presupuestos Generales del Estado.

CAPÍTULO QUINTO
DEPENDENCIA Y VULNERABILIDAD
ENERGÉTICAS

DEPENDENCIA Y VULNERABILIDAD ENERGÉTICAS

Por JOSÉ MARÍA GARCÍA ALONSO

La energía: su importancia

Aunque constituye uno de los lugares comunes más utilizados, conviene resaltar desde el principio que la energía es vital para cualquier economía desarrollada y para cualquier sociedad moderna. Su importancia está determinada por su utilidad, en este sentido, se puede afirmar que la energía es actualmente imprescindible en una amplísima gama de actividades que van, desde los transportes de todo tipo a la iluminación; desde la limpieza a la producción y conservación de los alimentos; desde la aportación de fibras para la industria textil a la construcción de carreteras; etc.

Sería demasiado farragoso hacer una lista de los múltiples empleos de los productos energéticos aunque no resultase superfluo, pues se tiende a considerar el uso de la energía asociado a fines muy concretos: transporte, calefacción, iluminación, etc., desdeñando algunos otros realmente tan importantes como los citados. Así, con la energía se mueven las máquinas –lugar común– pero tal movimiento mecánico lo hacen posible, sin que las máquinas se deterioren irreversiblemente en minutos, los lubricantes, derivados del petróleo.

El carácter clave de la energía se puede comprobar con rigor utilizando la técnica *input-output*. Mediante este tipo de análisis se puede medir la relevancia de la energía en los procesos productivos, estudiando la matriz de

relaciones intraindustriales, y en las actividades finales, manejando las columnas de las economías domésticas y de la actividad gubernamental, dentro de la cual se inserta la de defensa.

Es precisamente ese ámbito, el de la Defensa Nacional, el que nos interesa de forma especial. En él se tiende a asociar el uso de la energía —y claro, su importancia— a la movilidad en el empleo de los sistemas de armas o de las unidades. Tal apreciación es válida aunque insuficiente. Un militar de prestigio, cuyas tácticas innovadoras en el empleo de medios acorazados confirmaron las doctrinas de quienes las habían expuesto en los libros antes y que sufrió con todo rigor la escasez de carburantes y otros elementos hasta convertir en derrota lo que había sido una sucesión de batallas victoriosas, el mariscal E. Rommel, señaló de manera muy certera:

«Los hombres más valientes nada pueden hacer sin armas, las armas nada pueden hacer si no tiene mucha munición, y ni las armas ni la munición pueden utilizarse en una guerra móvil a menos que los vehículos tengan el suficiente carburante para llevarlas de un lado a otro.»

(*Memorias. Los años de victoria*, presentadas por B. H. LIDDELL HART, L. CARALT, editores, Barcelona, 1967).

Sin embargo, la importancia de la energía en general y del petróleo en particular alcanza, en el ámbito de la defensa, cotas más allá de las certeras palabras de Rommel, puesto que sin el soporte de una economía moderna, con un aparato productivo poderoso y tecnológicamente avanzado, unido a mecanismos de distribución rápidos y eficientes, la Defensa Nacional se resquebraja, y para alimentar el funcionamiento de este tipo de economía se necesitan ingentes cantidades de energía. Winston Churchill lo entendió muy bien tras el incidente de Agadir (1911), y como primer lord del Almirantazgo impulsó la participación del Gobierno británico en el capital de la Anglo-Iranian (luego B. P.). Otros dirigentes no lo han entendido y sus errores han provocado el declinar de su país, o un alto coste al tratar de enmendarlos.

En este sentido, señala D. Yergin, en un espléndido y monumental trabajo que le valió el Premio Pulitzer, que en la primavera de 1990, unos pocos meses antes de la invasión iraquí de Kuwait, los militares de más alta graduación del Mando Central Norteamericano, que sería el eje de

la posterior movilización estadounidense, recibieron una serie de charlas en las que se apuntaba que el petróleo había perdido su trascendencia estratégica (*La historia del petróleo*, Plaza & Janés. Barcelona, 1992, p. 13).

En el caso de España la importancia de la energía esta determinada por dos hechos:

1. Como país desarrollado el consumo energético español es relativamente elevado, bastante inferior al de Estados Unidos, Japón, Alemania o Francia, pero mucho más cercano al de estos países que al del Tercer Mundo. Sirva como referencia que el consumo total de energía en España equivale a casi el 80% de toda África excluyendo la República Surafricana.
2. Dada la escasez de recursos energéticos del subsuelo español, sobre todo muy pobre en hidrocarburos y con carbones de calidad media escasa y muy caros de extraer, se origina un enorme déficit por contraste entre la débil producción propia y unas necesidades relativamente elevadas. Tal déficit ha tenido, y aún tiene, implicaciones bastante negativas para nuestra economía e, incluso, para nuestra sociedad, pues trasciende de lo económico y afecta a otros ámbitos.

La dependencia exterior en energía

Si la energía es imprescindible, una excesiva dependencia del exterior es peligrosa por los riesgos que ello comporta. Para examinar con un mínimo rigor esta cuestión empezaremos manejando el balance energético de España.

El balance energético es una simplificación, en términos físicos, de la demanda y de la producción, según fuentes primarias, de un país a lo largo de un determinado período de tiempo, habitualmente un año. El cuadro 1, p. 104, se cierra mediante la columna de saldos que, básicamente, recoge el comercio exterior del total y de cada una de las energías consideradas.

Tal y como se suele presentar el balance, las cifras positivas suponen importaciones y las negativas exportaciones. No obstante y en un sentido estricto —que aquí no consideraremos— la columna de saldos también tiene que recoger la variación de las existencias.

Cuadro 1.— Balance energético de España en el año 1993, millones de tep.

Conceptos	Consumo	Porcentaje	Producción	Porcentaje	Saldo
Petróleo	50,16	54,8	0,88	3,0	49,28
Gas natural	5,83	6,4	0,61	2,1	5,22
Carbón	18,43	20,2	10,83	37,1	7,60
Electricidad primaria	16,79	18,4	16,68	—	0,11
Hidro	—	—	2,07	7,1	—
Nuclear	—	—	14,61	50,0	—
Otros	0,25	0,2	0,23	0,7	0,02
<i>TOTAL</i>	<i>91,46</i>	<i>100</i>	<i>29,23</i>	<i>100</i>	<i>62,23</i>

Fuente: Elaboración propia con datos del *Boletín Mensual de Conyuntura Energética* del Ministerio de Industria y Energía.

Teniendo en cuenta que cada fuente energética primaria viene dada en unidades absolutamente distintas es necesario homogeneizarlas mediante una unidad común. Lo habitual es usar una de estas dos: la tonelada equivalente de petróleo (tep) o la tonelada equivalente de carbón (tec), inclinándonos por la primera al ser la utilizada por las fuentes estadísticas más solventes. Sus equivalencias son aproximadamente las siguientes:

$$1 \text{ tep} = \begin{cases} 1,5 \text{ tm de hulla o antracita.} \\ 3,0 \text{ tm de lignito.} \\ 1,11 \text{ metros cúbicos de gas natural.} \\ 12.000 \text{ kw/h.} \end{cases}$$

El balance energético español correspondiente a 1993 figura en el cuadro 1. En él se puede apreciar como frente a un consumo de 91,5 millones de tep la producción interior sólo aporta 29,2 millones de tep, esto supone un grado de dependencia —en términos físicos— del 68%. Expresada de otra forma nuestra situación energética podría afirmarse que la tasa de autoabastecimiento es del 32%, muy inferior a la media de la Unión Europea, en unos 15 puntos porcentuales, tal y como puede apreciarse en el cuadro 2.

Para clarificar más las cifras anteriores expresamos a continuación la forma de cálculo:

$$\text{Grado de dependencia} = \frac{\text{Consumo} - \text{Producción}}{\text{Consumo}} \text{ en } \%$$

$$\text{Tasa de autosuficiencia} = \frac{\text{Producción}}{\text{Consumo}} \text{ en } \%$$

Cuadro 2.— Autosuficiencia energética en la Unión Europea.

Países	Años		
	1986	1990	1992
Reino Unido	117	97	96
Holanda	82	77	83
Dinamarca	25	50	59
Francia	44	44	45
Fepública Federal Alemana	38	40	45
Irlanda	25	30	33
España	39	33	30
Grecia	29	36	28
Bélgica	28	23	20
Italia	18	14	15
Portugal	8	4	4
Luxemburgo	1	1	1
<i>MEDIA UNIÓN EUROPEA</i>	<i>54</i>	<i>48</i>	<i>49</i>

Fuente: *Energy Monthly*, junio 1994.

Quizás lo más grave de la situación española no está sólo en nuestra elevada dependencia exterior sino en su tendencia a incrementarse en los últimos años, como puede comprobarse en el cuadro 2, al bajar la tasa de autosuficiencia, tendencia que contrasta tanto con las líneas básicas de los planes energéticos elaborados, y parece que olvidados, como con las directivas en materia energética de la Unión Europea.

En nuestro balance energético se puede comprobar como los hidrocarburos son, en gran medida, los causantes del déficit energético, contribuyendo también al mismo las insuficiencias de la producción interior de carbones, secularmente incapaz de satisfacer la demanda nacional de estos combustibles en cantidad, calidad y precio.

Como se puede apreciar en el cuadro 3, p. 106, en el que figura la evolución interior bruta de energía en España, existe una estrechísima relación entre el estancamiento de esta magnitud en los últimos años y la moratoria nuclear. En otros términos, la decisión de paralizar la construcción de varias centrales nucleares, anteriormente autorizadas es la causa básica del deterioro creciente de nuestra independencia energética. Tal decisión, por otra parte, carece de fundamento económico pues la opción nuclear es la más barata para producir electricidad, exceptuando, claro está, la hidro, muy limitada en España ante el escaso o irregular caudal de nuestros ríos.

Cuadro 3.— Evolución de la producción interior bruta de energía en España, millones de tep.

Años	Petróleo	Porcentaje	Carbón	Porcentaje	Gas natural	Porcentaje	Hidro	Porcentaje	Nuclear	Porcentaje	TOTAL
1973	0,76	6,0	7,05	56,2	—	—	2,81	22,4	1,93	15,4	12,55
1976	1,77		7,35		—		2,13		1,87		13,12
1980	1,59	9,2	11,15	64,6	0,03	0,2	2,93	16,9	1,56	9,0	17,26
1985	2,18		13,56		0,29		2,85		7,31		21,19
1990	0,80	2,6	11,70	38,3	1,21	4,0	2,15	7,0	14,38	47,1	30,49
1991	1,10		10,86		1,23		2,28		14,66		30,40
1992	1,08		10,69		1,14		1,66		14,54		29,40
1993	0,88	3,0	10,83	37,1	0,61	2,1	2,07	7,1	14,61	50,0	29,21

Fuente: Ministerio de Industria y Energía.

Este menor coste de la opción nuclear frente a la térmica del carbón, del fuel o del gas natural está reconocido oficialmente (García Alonso e Iranzo, *La energía en la economía mundial y en España*, segunda edición, Editorial. AC, Madrid, 1989, p. 246, y también en la contestación a una pregunta en el Congreso, el 26 de mayo de 1992, del Ministro de Relaciones con las Cortes).

Es claro que si la demanda tiende a crecer con el desarrollo económico —véase cuadro 4— y la oferta no aumenta el resultado es agravamiento del déficit.

Cuadro 4.— Evolución de la demanda interior bruta de energía en España, millones de tep.

Años	Petróleo	Porcentaje	Carbón	Porcentaje	Gas natural	Porcentaje	Hidro	Porcentaje	Nuclear	Porcentaje	TOTAL
1973	39,46	72,7	9,86	18,1	0,79	1,3	2,49	4,6	1,71	3,2	54,31
1976	47,50	76,4	9,78	15,7	1,17	1,9	2,09	3,3	1,66	2,7	62,20
1980	50,07	72,8	13,34	19,4	1,57	2,3	2,54	3,7	1,35	2,0	68,75
1985	39,54	55,8	19,12	27,0	2,20	3,1	2,70	3,8	7,31	10,3	70,77
1990	47,74	54,1	19,09	21,6	5,00	5,7	2,15	2,3	14,38	16,3	88,14
1991	49,37	54,4	19,12	21,0	5,51	6,0	2,28	2,5	14,66	16,1	90,77
1992	50,88	55,1	19,31	20,9	5,85	6,3	1,66	1,8	14,54	15,7	92,38
1993	50,16	54,8	18,42	20,2	5,83	6,4	2,07	2,3	14,61	16,1	91,28

No figuran los saldos internacionales de electricidad, de cuantía inferior a 0,2 tep, ni otras energías primarias.

Fuente: Ministerio de Industria y Energía.

Si de términos físicos —tep— pasamos a los económicos —véase cuadro 5, p. 108— el coste de las importaciones energéticas resulta, cuando menos, preocupante, pues tenemos que dedicar cada año más de un billón de pesetas a pagar la factura energética. El dato es más representativo si lo pasásemos a dólares, aunque las cifras no resulten tan espectaculares, pues quedan en unos 9.000 millones, pero esto en dólares es lo que efectivamente hay que pagar, ya que no se puede hacer en pesetas. Esto tiene sus implicaciones pues previamente es preciso hacer un gran esfuerzo exportador con el que generar medios de pagos internacionales —dólares— con los que hacer frente al descomunal cheque energético.

Las consecuencias de la alta dependencia energética española son muy importantes. Dejando aparte las relativas a su coste e incidencia en la balanza por cuentas corrientes, tener supeditados más de los dos tercios de nuestro consumo energético a los abastecimientos desde el exterior supone un grave riesgo ante cualquier problema serio en los mercados energéticos internacionales, y precisamente hemos venido asistiendo en los últimos 22 años a grandes conmociones en esos mercados, más graves en el caso del petróleo, pero no menos preocupantes las ocurridas con el gas natural o en el combustible nuclear, aunque en estos casos han trascendido menos a la opinión pública, quizás por el menor peso que estas energías primarias tienen en nuestro balance energético. Incluso se puede afirmar que cuando existe una cierta estabilidad de precios —como ha ocurrido en los últimos diez años— la situación no está exenta de riesgos, como sucedió a lo largo del verano-otoño del año 1990, tras la invasión iraquí de Kuwait.

El impacto económico del déficit energético en nuestras cuentas exteriores es muy importante, como atestiguan los datos recogidos en la tercer columna del cuadro 5, p. 108. Así, en el decenio comprendido entre 1976 y 1985, las importaciones de energías primarias supusieron más de la tercera parte del total de nuestras compras al exterior, llegando algunos años, como en 1980, a superar el 40%. Se puede afirmar que en estos años la causa fundamental de nuestro déficit exterior estuvo en la factura energética, pues descontando estos productos de nuestro comercio con el resto del mundo nuestras exportaciones prácticamente cubrían las importaciones.

Un problema relacionado con el de la dependencia es el de la vulnerabilidad de los suministros exteriores, cuestión que tiene en el plano de la Defensa Nacional importantísimas implicaciones.

Cuadro 5.— Evolución en términos monetarios de las importaciones españolas de energía, miles de millones de pesetas corrientes.

Años	Importaciones energéticas	Porcentaje sobre importaciones totales	Años	Importaciones energéticas	Porcentaje sobre importaciones totales
1973	73,0	13,0	1991	1.046,7	10,7
1976	341,6	29,2	1992	1.017,4	10,0
1980	942,6	41,2	1993	1.101,4	10,9
1985	1.835,5	35,6	1994	1.158,0	9,4
1990	1.051,4	11,8			

Fuente: Elaboración propia con datos de Aduanas.

Desde la perspectiva económica, la vulnerabilidad se define en función de cuatro factores:

1. Grado de dependencia.
2. Concentración de las importaciones por países y áreas.
3. Grado de afinidad política, geográfica y cultural de los países que nos venden energías primarias.
4. Grado de control en los mercados por parte de los vendedores.

Considerando estos criterios, cabe afirmar que el grado de vulnerabilidad de los suministros energéticos que recibimos es muy alto, especialmente en los casos del gas natural y del petróleo.

Orígenes y causas de la dependencia y vulnerabilidad energéticas españolas: una perspectiva global

El factor clave está, sin duda alguna, en una grave deficiencia de nuestro marco natural, que carece o tiene deficiencias notorias en las fuentes energéticas fósiles: petróleo, gas natural y carbón. Este defecto natural unido a las tecnologías importantes en las diferentes etapas de la «revolución industrial» explica en gran medida el problema de la dependencia energética de España, pero no lo es todo, la política económica también tiene influencia y puede ser muy relevante para reducir la vulnerabilidad. Recuérdese al respecto lo anotado anteriormente sobre Churchill y la Anglo-Iranian.

Desde que a mediados del siglo pasado España intenta incorporarse a la «revolución industrial», con más fracasos que éxitos, la insuficiencia,

escasa calidad y, muy especialmente, la carestía de nuestra producción carbonera provocó que el recurso a las importaciones fuese indispensable, para satisfacer en cantidad, calidad y precio la demanda interna. Tal situación, sin apenas cambios alcanza hasta la segunda mitad de este siglo, cuando empiezan a darse cambios significativos.

Tomemos la década de los años cincuenta como punto de partida. Tres notas caracterizaron el panorama energético en esos años: débil consumo, reducida diversificación y escasa dependencia del exterior. El reducido consumo era una consecuencia del bajo nivel de desarrollo de la economía española. La composición del consumo por fuentes primarias descansaba en sus tres cuartas partes en el carbón, elevadísimo porcentaje que convertía a este recurso en uno de los puntos de apoyo básicos de la economía de nuestro país en esa época. El resto del consumo se repartía entre un 18% que lo cubría la producción hidroeléctrica y un 7% que era la aportación del petróleo. Ni el gas natural, ni la energía nuclear había hecho su aparición en el balance energético español.

En esa época la dependencia exterior era muy baja, en torno al 10%, pero lejos de suponer algo positivo reflejaba tanto el bajo desarrollo del país, como una atrasada tecnología. En último término era también el resultado de una política autárquica que lejos de impulsar la necesaria industrialización la encorsetaba impidiendo la competitividad de nuestro sistema productivo.

Durante el período 1960-1974 los efectos del desarrollo económico e industrial sobre el balance energético serán muy importantes, experimentando una honda transformación, alterándose cuantitativa y cualitativamente todos sus componentes. Dos factores generan tal mutación, uno interno y otro exterior.

En el orden interno a finales de la década de los años cincuenta se abandona por inservible el modelo antártico dándose un giro radical a la política económica seguida durante las dos décadas anteriores, forzándose la apertura hacia el exterior aunque de forma aún tímida. Fruto de ese cambio y de una favorable coyuntura internacional se logra un espectacular crecimiento económico, del que será motor el fortísimo desarrollo industrial.

El factor externo es el progresivo abaratamiento de la energía, en general, y del petróleo, en particular, que trastocará las fuentes de suministro de la economía española, sustituyéndose aceleradamente el carbón por el petróleo, o lo que es igual, la producción propia por importaciones en gran

escala. Además, la abundancia y baratura del petróleo incentivarán en todo el Mundo –y España ya no es una excepción– la adopción de tecnologías intensivas en el uso de esta materia prima energética.

El impacto conjunto del crecimiento económico (el PIB aumenta a una tasa media anual acumulativa del 7% durante el período en cuestión), la rápida industrialización (el producto industrial lo hace al 10%), la apertura hacia el exterior y los bajos precios de la energía importada provocarán numerosos y profundos cambios en la estructura energética española que resumiremos en los siguientes puntos:

- a) Enorme aumento del consumo interior bruto de energía, que pasa de 20 a 62 millones de tep.
- b) Caída del nivel de autoabastecimiento al 30% al sustituirse carbón por petróleo y reducirse la aportación relativa, no la absoluta, de la hidroelectricidad.
- c) Aparición de dos nuevas energías primarias: el gas natural y la nuclear.
- d) Descubrimiento del primer yacimiento de petróleo en nuestro suelo, el de Ayoluengo, aunque las expectativas que tal hallazgo supuso quedaron mermadísimas en la realidad, por su escasa producción de crudo y su pésima calidad.

Teniendo en cuenta lo apuntado en los párrafos anteriores, la crisis del petróleo, iniciada en octubre de 1973, tuvo un impacto muy negativo en una economía, como la española, que dependía en casi un 70% del petróleo y que tenía que importar la casi totalidad del crudo que utilizaba. El retraso en la adopción de medidas de ajuste, en parte explicables al coincidir la crisis con importantes cambios institucionales, hizo aún más dramáticas las consecuencias económicas para el país.

En el plano energético la política seguida a través de planes energéticos, muy mediatizados por los avatares políticos que les restaron eficacia, consistió en frenar el consumo y diversificar la oferta de energías primarias, potenciando el uso del carbón, del gas natural y de la energía nuclear. El consumo, que no descendió pero que redujo su crecimiento, se vio negativamente influido tanto por el aumento de los precios interiores de las energías (combustibles y electricidad), como por el débil crecimiento económico, muy lejos del que se había dado en los años sesenta y primera mitad de los setenta.

Los cambios de la demanda de energías primarias sólo empiezan a ser significativos a partir de 1980, con enorme retraso respecto a la fecha en

la que se inicia la crisis. Incluso cabe destacar que en 1979 el consumo interno de petróleo alcanza un máximo histórico, manteniéndose todavía en 1980 una participación en la demanda interna de casi el 73%. No obstante, y como puede apreciarse en el cuadro 4, p. 106, a partir de esa fecha el peso del crudo en nuestro consumo desciende casi 20 puntos porcentuales, coincidiendo con un incremento de la participación del carbón en diez puntos y de casi otro tanto por parte de la energía nuclear. Tales cambios, obviamente, no fueron casuales, sino el resultado de una activa política de sustitución de los combustibles derivados del petróleo —fuel sobre todo— en la generación de electricidad. Esta política emprendida con el Plan Energético Nacional-78 (PEN), elaborado bajo el gobierno de UCD, que supondrá invertir el secular proceso de sustitución de carbón por petróleo, se basará en el Plan de Acelerado de Construcción de Centrales de Carbón (PACCC) y en la entrada en funcionamiento de las centrales nucleares de la segunda generación (dos unidades de Almaraz, dos unidades de Asco y una de Cofrentes).

Realmente el PACCC constituye el último eslabón de una cadena de acciones decididas desde 1974, para reducir el importante papel adquirido por el fuel en la generación de electricidad en centrales térmicas, que llegaron a consumir 10 millones de toneladas de ese combustible, cantidad equivalente a la cuarta parte del consumo total de productos derivados del petróleo. Estas acciones se iniciaron con la prohibición de construir nuevas centrales termoeléctricas que quemasen fuel y con la construcción de más de 5.000 Mw de potencia en centrales de carbón. También se tomaron medidas para sustituir fuel por carbón en grandes consumos industriales, como en el caso de la industria cementera.

Las anteriores medidas no supusieron un alivio excesivo en el grado de dependencia, bajó entre cinco y diez puntos porcentuales, pues el déficit energético en términos físicos prácticamente se mantuvo, pero al menos redujo la vulnerabilidad al diversificarlo, esto es, se redujo en términos de petróleo, pero aumentó en carbón ante la incapacidad crónica de la producción interna para cubrir el consumo.

A partir de 1983 la política energética experimentó un cambio importante centrado en la moratoria nuclear. Aunque la entrada en explotación de cinco grupos de la segunda generación (ya citados) y uno de la tercera (la central de Trillo) permitieron elevar la oferta interna hasta 30 millones de tep, la mitad aportados por esta energía (véase cuadro 3 p. 106), desde entonces la producción interior permanece estancada, con una leve ten-



dencia a decrecer ante el agotamiento de nuestros pequeños yacimientos de petróleo y gas natural. Obviamente, los resultados son: un aumento tanto de la dependencia como de nuestra vulnerabilidad. La solución de diversificar suministros mediante un gasoducto desde Argelia, que atraviese Marruecos y el estrecho de Gibraltar, tiene al respecto gravísimas implicaciones por la situación interna de Argelia, por la carestía del gas natural, y por las incertidumbres que el paso por Marruecos introduce.

Conclusiones

La energía es vital para cualquier economía desarrollada y para cualquier sociedad moderna.

En el ámbito de la defensa la relevancia de la energía es enorme, por sus implicaciones directas a través del sistema productivo.

La pobreza, carestía y escasa calidad de nuestros recursos energéticos han convertido a España en una nación muy dependiente de los suministros del exterior. Tal dependencia, como consecuencia del crecimiento económico, tiende a incrementarse en el tiempo.

La dependencia exterior se debe, en gran medida, a las necesidades de hidrocarburos, que deben importarse de forma masiva y a un alto coste. En carbón la situación también es deficitaria pero en un grado inferior.

Teniendo en cuenta las peculiaridades de los mercados internacionales de crudos y de gas natural no sólo somos dependientes, sino también muy vulnerables, como se ha puesto de manifiesto en varias crisis. Por ello, toda apuesta por alguna de esas energías primarias —como ha ocurrido en el PEN-83 y en el PEN-91— aumenta los riesgos de desabastecimiento en caso de dificultades en esos mercados.

Solamente la hidroelectricidad —de forma limitada por razones climatológicas— y la energía nucleoelectrica presentan una situación favorable de suministros y también de precios.

En el actual estado de la técnica la opción nuclear constituye la única posibilidad de limitar los problemas de dependencia y vulnerabilidad apuntado.

CAPÍTULO SEXTO

INSUFICIENCIA DEL AHORRO NACIONAL, INVERSIONES EXTRANJERAS E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

INSUFICIENCIA DEL AHORRO NACIONAL, INVERSIONES EXTRANJERAS E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Por EMILIO CONDE FERNÁNDEZ-OLIVA
y ÁNGEL L. LÓPEZ ROA

Introducción

En este trabajo se trata de sintetizar los puntos de relación entre las dependencias del exterior, de la economía española y la Defensa Nacional.

Se hace un repaso inicial a cómo la economía española ha estado vinculada a los ciclos internacionales, y los objetivos de reconstrucción económica, primero, de desarrollo económico, después, y de distribución de la renta, posteriormente, han tenido que ser compatibilizados con la búsqueda de una estabilidad económica y de corrección de desequilibrios. En este «campo de conflictos» las asignaciones a la Defensa Nacional han resultado perjudicadas, casi sistemáticamente.

También se hace un recorrido por el comportamiento de las variables económicas que están vinculadas con el exterior. La cada vez mayor integración de la economía española en el contexto internacional —especialmente en la Unión Europea— ha representado ventajas importantes pero pone, paralelamente, de manifiesto las debilidades del propio sistema productivo.

Estas frágiles líneas afectan a la Defensa Nacional, entre otras vías, por las limitaciones presupuestarias.

En el «caldo de cultivo» que facilita esta falta de mayores dotaciones se encuentra la ausencia colectiva de una «conciencia de defensa».

Las soluciones pasan por planificar una política de inversiones estratégicas, en industria de defensa, en la que las aplicaciones de «doble uso» sean prioritarias.

La selección de objetivos en la economía española: breve referencia histórica

Los juicios de valor y la selección de objetivos

La aplicación de diferentes juicios de valor en la determinación de las prioridades de la política económica, por un lado, y las distintas circunstancias coyunturales por las que ha transcurrido históricamente la economía española, por otro, han condicionado, fuertemente, la asignación de los recursos presupuestarios a la Defensa Nacional. Puede hablarse de tres etapas temporales relativamente bien definidas.

En una primera etapa –autarquía– el imperativo de la Defensa Nacional ante el aislamiento exterior tuvo que ser compatibilizado con:

- Las necesidades de abastecimiento de la población.
- La dotación de elementales infraestructuras.
- El suministro energético (casi todo ello fuera de los circuitos de precios internacionales).

El esfuerzo relativo en Defensa Nacional puede considerarse alto, tanto en recursos financieros, como humanos y, sobre todo, en términos de coste de eficiencia.

Tras el Plan de Estabilización de 1959 y la apertura al exterior, la prioridad del desarrollo económico –bajo el diseño de planes específicos– y el inicio en 1965 de programas para la modernización de las Fuerzas Armadas con la Ley 85/65 sobre Regulación Conjunta de las Inversiones destinadas a la Modernización de las Fuerzas Armadas proporcionó una mayor racionalización en el empleo de recursos destinados a la Defensa Nacional. Sin embargo el volumen de recursos humanos seguía siendo alto –con el consiguiente «efecto absorción» de recursos financieros– y las necesidades de reposición de material obsoleto notables (que fueron cubiertas en buena medida con material de «ocasión»). Con todo se registraron significativos esfuerzos en aplicaciones tecnológicas propias modernizándose elementalmente el conjunto de los Ejércitos y abriéndose incipientemente algunos mercados de exportación.

Una tercera fase de la forma en que la aplicación de criterios económicos afectó a la Defensa Nacional se inicia en la segunda mitad de los años setenta. Tras unos años de absoluta prioridad a la resolución de problemas de transición política —y de estabilidad social— las dificultades derivadas de las sucesivas crisis energéticas y de precios de materias primas obligaron a las autoridades a replantear la política económica desde la óptica de la oferta frente a los «tradicionales» modelos de demanda aplicados con profusión en los años sesenta.

En ese contexto de crisis y en el de una integración político-económica más intensa en el área de la actual Unión Europea, la asignación de recursos financieros a la Defensa Nacional tuvo —ha tenido y tiene— que ser compatibilizada con la aplicación de fondos a otras necesidades —no de defensa— tanto de naturaleza estructural como exigidas por los ajustes a corto plazo.

Un elemento diferenciador importante, frente a situaciones anteriores, ha sido el que se ha aplicado un proceso racionalizador de recursos de la defensa en el sentido de reducir los efectivos humanos, por un lado, y de modernizar significativamente el material, por otro. Este proceso se ha realizado simultáneamente con desarrollos normativos que mantendrán su aplicación, previsiblemente todavía, en el medio plazo.

Prioridades y problemas con la evolución cíclica

¿Qué conclusiones pueden sacarse de esta evolución histórica? Evidentemente muchas pero puede ser relevante detenerse en aquellas más inmediatas que relacionan los objetivos de la política económica con el grado de aplicación de fondos a la Defensa Nacional.

La primera es la prioridad del objetivo desarrollo económico para lograr la transformación del sistema productivo y la mejora de los niveles de renta. Con pequeños paréntesis impuestos por concretas situaciones coyunturales, este objetivo es perseguido en casi todo el período que va desde la posguerra hasta la primera mitad de los años setenta. Posteriormente el objetivo desarrollo queda «tamizado» por políticas de ajuste a corto plazo que trataron de aprovechar las fases alcistas de los ciclos económicos en cada momento.

Posiblemente haya sido el objetivo estabilidad el que más esfuerzos ha requerido por parte de las autoridades económicas si bien es evidente que no siempre esos esfuerzos se han visto (o se vieron) acompañados por el éxito.

El continuo intento de las autoridades por evitar que desequilibrios muy concretos en la economía perturbaran tanto el ritmo de crecimiento como las políticas de distribución de renta ha tenido importantes efectos desasignadores de recursos en algunos sectores; uno de ellos ha sido la Defensa Nacional.

En esta misma línea de desasignación habría que situar el resultado de la aplicación de políticas claramente redistributivas de renta. Este objetivo ha sido especialmente perseguido en la década de los años ochenta y hasta la actualidad.

Se ha establecido así una «pinza» en la que:

- a) Unas veces como consecuencia de políticas estabilizadoras (especialmente políticas monetaria y fiscal).
- b) Otras por recortes presupuestarios derivados de exigencias de dotaciones de recursos a finalidades claramente redistributivas, el resultado ha sido un «sacrificio» de las partidas presupuestarias de la Defensa Nacional.

Ello se ha traducido en una reducción significativa del peso que los recursos destinados a la Defensa Nacional ha tenido sobre el Producto Interior Bruto (PIB) y sobre el total Presupuesto del Estado. El cuadro 1 es ilustrativo al respecto.

Cuadro 1.— Presupuesto de Defensa sobre el PIB y sobre los Presupuestos Generales del Estado.

Años	Porcentaje sobre el PIB	Porcentaje sobre los Presupuestos Generales del Estado	Años	Porcentaje sobre el PIB	Porcentaje sobre los Presupuestos Generales del Estado
1970	1,65	13,97	1983	2,12	10,60
1971	1,59	12,72	1984	2,17	10,24
1972	1,56	12,94	1985	2,19	10,12
1973	1,45	12,80	1986	1,95	8,81
1974	1,51	14,06	1987	1,95	8,54
1975	1,58	14,50	1988	1,90	8,52
1976	1,65	15,24	1989	1,82	7,68
1977	1,64	15,62	1990	1,74	6,86
1978	1,68	13,17	1991	1,57	6,38
1979	1,80	13,55	1992	1,34	5,08
1980	1,88	12,53	1993	1,25	4,50
1981	1,99	11,91	1994	1,25	4,24
1982	2,08	11,58	1995	1,25	4,45

Fuente: Informe de Coyuntura Económica, 1988 del Ministerio de Economía y Hacienda. Estadística de Asuntos Económicos y Oficina Presupuestaria del Ministerio de Defensa.

A este respecto cabe hacer algunas puntualizaciones, las cifras correspondientes al presupuesto del Ministerio de Defensa no son homogéneas en el tiempo por cambios en la estructura del mismo. Así, los créditos para personal mutilado que hasta 1991 figuraron en el presupuesto militar, desde 1992 se incluyen en la Sección de Clases Pasivas.

Aparte de los créditos presupuestarios, hasta 1989 ha habido una financiación adicional concretada en los préstamos concedidos por el FFB (*Federal Financing Bank*) de USA (725 millones de dólares hasta 1982 y 1987 millones de dólares hasta 1989). Pero como contrapartida en diversos años se han producido minoraciones del presupuesto en atención a políticas redistributivas o medidas para controlar la inflación y el déficit.

Así, además de una reducción de más de 13.500 millones de pesetas a principios de los años ochenta, en 1989 el «recorte» fue de 45.095,5 millones de pesetas (por RD Ley 3/89 de medidas de carácter social y el Acuerdo del Consejo de Ministros de 12 de mayo sobre no incorporaciones) y en el trienio de 1991 a 1993 se produjo una declaración de «no disponibilidad» por cuantías de 107.745 millones de pesetas (Acuerdo de Consejo de Ministros de 21 de julio de 1992), 18.613 millones de pesetas (Acuerdo de Consejo de Ministros de 4 de agosto de 1993). Finalmente, en enero de 1995 el Consejo de Ministros acordó una reducción de 12.776 millones de pesetas por la no incorporación de créditos del ejercicio anterior a la vez que el bloqueo de otros 42.000 millones de pesetas que se mantienen como reserva.

Desde el punto de vista de los criterios para la asignación de recursos los destinados hacia la Defensa Nacional se han caracterizado entre otros aspectos en que:

- Han «cedido» tradicionalmente su prioridad ante otras necesidades coyunturales de la economía.
- Esto ha sido una de las consecuencias de no ser entendidos como «restricciones presupuestarias» (defensa en la discusión presupuestaria de su rigidez a la baja) y si aceptados como un gasto minorador de los recursos disponibles (se ha recurrido a los gastos de Defensa de forma flexible para atender otros tipos de gastos).
- Por extensión, ese comportamiento es la manifestación de una ausencia suficientemente generalizada de conciencia de Defensa Nacional (no debe extrañar el término; existen otro tipo de «conciencias» que se entienden «naturales» tales como la conciencia ciudadana, fiscal, etc.) y una prioridad del «criterio de satisfacción» a corto plazo del ciu-

- dadano-votante, (esto sería también aplicable, evidentemente a otro tipo de gastos en estructuras).
- Incluso se ha podido argumentar que las restricciones o minoraciones presupuestarias pueden realizarse ahora dados los anteriores esfuerzos en favor de las inversiones en defensa —criterio de dividendo de paz. Para el caso de España se trataría de un argumento relativamente débil toda vez que:
 - a) Los criterios contables aplicados en su momento pueden esconder partidas que realmente no significan inversión real y sí gastos corrientes.
 - b) La dimensión del sistema de defensa es reducida en términos relativos y las inversiones previas no aumentaron el volumen real del sistema.
 - c) La «calidad» de las inversiones tampoco mejoraron sustancialmente la relación eficiencia/dimensión, con lo que reducciones aprovechando el dividendo de paz deteriorarían la relación existente.
 - Un análisis de la evolución en el tiempo de los gastos de defensa en relación al PIB para los países de la OTAN (*vid. anexo 1, p. 173*) muestra que nuestro esfuerzo militar comparativamente es reducido y que ésta es una característica consistente en el tiempo.

Evidencias empíricas: las series históricas de la economía española y su relación con el exterior

Contabilidad nacional. Capacidad o necesidad de financiación de la nación; el ahorro financiero neto

En el cuadro 2 se recoge la capacidad o necesidad de financiación de la Nación (contabilidad nacional) para el período 1970-1994.

Algunas observaciones pueden hacerse a partir de la serie *ut supra* expuesta:

- Una de ellas es la casi permanente insuficiencia de recursos que se traduce en necesidades de financiación con la excepción de los «empujes» de las fases alcistas más pronunciadas de la evolución cíclica.
- Lo señalado no tendría porque ser evidente. La correlación entre fases cíclicas y el signo del ahorro financiero neto depende de muchos factores y entre ellos está el nivel de desarrollo del país, las

Cuadro 2.— Capacidad o necesidad de financiación de la Nación.

Años	Millones de pesetas	Años	Millones de pesetas
1970	-0,4	1983	-340,2
1971	57,9	1984	349,5
1972	25,8	1985 (b)	392,0
1973	3,2	1986	558,7
1974	-204,6	1987	80,4
1975	-187,5	1988	-361,8
1976	-253,2	1989	-1.319,5
1977	-208,8	1990	-1.714,4
1978	50,5	1991	-1.655,6
1979	-13,1	1992	-1.772,3
1980	495,1	1993	-224,1
1981	-569,2	1994	-458,8
1982 (a)	-489,8		

NOTA: Esta serie recoge datos elaborados con distintas bases metodológicas. Para un detalle de las mismas véanse las *Notas metodológicas* publicadas en la fuente citada de Banco de España.

a) y b) Cambio de base.

Fuente: *Contabilidad nacional*, Instituto Nacional de Estadísticas. *Cuentas Financieras de la Economía Española 1970-1984*, *Ídem 1982-1991* e *Ídem 1995-1994* del Banco de España.

necesidades de financiación del mismo, las obligaciones impuestas por esas necesidades de financiación frente al exterior, la capacidad interna de ahorro (frente a niveles de consumo, por ejemplo), etc. Con ello lo que se quiere subrayar es que en la economía española la insuficiencia del ahorro financiero ha sido notable y se ha debido, en buena medida, a factores relacionados con la estructura del sistema productivo (y de consumo), a las prioridades de determinados objetivos de política económica (por ejemplo; redistribución de rentas vía transferencias y endeudamiento por insuficiencia de recursos), y a inadecuadas asignaciones de recursos financieros vía mercado.

- En la definición (aritmética) de la necesidad de financiación está el peso de la requerida por las Administraciones Públicas (que no es sostenida por la capacidad de financiación del resto de los sectores residentes). Esta necesidad de financiación ha sido notablemente elevada en la última década y se ha acentuado en los últimos años.
- Con todo, debe tenerse en cuenta que si se quiere mantener un proceso de desarrollo (compatibilizándolo con un proceso de redistribución de rentas, como ha sido el caso de España), hay que aceptar la posibilidad —pero no necesariamente— de ahorro financiero negativo. Existen otras alternativas, pero exigirían algunos «costes» sociales e indi-

viduales que (¿cultural o políticamente?) pueden ser difíciles de aceptar; tales serían menores consumos o distintas estructuras, menores transferencias, etc. El problema, finalmente, reside en cómo cubrir —y financiar posteriormente— esa ausencia de ahorro.

Balanza por cuenta corriente. La financiación del desarrollo: déficit de balanza comercial y superávit de balanza de servicios y transferencias (cuadros 3 y 4)

Tradicionalmente España ha mantenido una dependencia del exterior y algunas de sus manifestaciones se pueden concretar en:

- La evolución de los ciclos económicos ha sido paralela a la de los países más desarrollados de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). En líneas generales las fases alcistas han sido más fuertes y las depresivas más profundas registrándose, casi siempre, con retraso respecto a las economías más avanzadas.
- Esto ha sido aprovechado por las autoridades que han potenciado políticas económicas específicas para explotar el «tirón» de esas economías. El «mecanismo» se ha iniciado a través de la demanda exterior para posteriormente basarlo en el consumo interno.
- Durante los años sesenta y hasta la crisis de las materias primas la economía española se benefició de unas economías de situación importantes. Las principales ventajas obtenidas —en este sentido— por la proximidad a un área de fuerte crecimiento económico (la antigua Comunidad Económica Europea) fueron:
 - Crecimiento de las exportaciones.
 - Incremento de los ingresos por turismo.
 - Aumento de la inversión extranjera.
 - Ingresos por las transferencias de emigrantes.
- Con la crisis económica de mitad de los años setenta y la posterior crisis política esas ventajas no pudieron ser aprovechadas y algunas de ellas desaparecerían (este es el caso de las transferencias de emigrantes).
- El fuerte crecimiento en los años ochenta tuvo una de sus fuentes en el ingreso en lo que hoy es la Unión Europea. Exportaciones, turismo e inversión extranjera se distinguieron por la importancia de su aportación al crecimiento del PIB.

Cuadro 3.— Balanza por cuenta corriente.

Años	Porcentaje sobre el PIB	Millones de dólares	Años	Porcentaje sobre el PIB	Millones de dólares
1970	0,2	79	1983	-1,6	-2.746
1971	2,2	856	1984	1,3	2.018
1972	1,5	581	1985	1,6	2.851
1973	0,8	585	1986	1,7	3.965
1974	-3,5	-3.233	1987	-	-233
1975	-2,9	-3.471	1988	-1,1	-3.784
1976	-3,9	-4.292	1989	-2,9	-10.933
1977	-1,4	-2.133	1990	-3,4	-16.819
1978	1,0	1.634	1991	-3,2	-16.718
1979	0,6	1.128	1992	-3,2	-18.481
1980	-2,4	-5.173	1993	-0,8	-4.640
1981	-2,6	-4.989	1994	-1,1	-5.173
1982	-2,4	-4.245	1995	-1,0 *	-

* Previsiones.

Fuente: Boletín estadístico de Banco de España. *Balanzas de pagos*, del Ministerio de Defensa.

- Hay que recordar que la explotación de las economías de situación se ha podido dar, además de por coincidir los requisitos geográficos y económicos, por:
 - Estabilidad política.
 - Aplicación de políticas económicas *ad hoc*.

En suma, puede decirse que buena parte del crecimiento económico español ha sido financiado por los recursos obtenidos de esas economías de situación. El déficit comercial —que en líneas generales se derivaba de una necesidad de importar para crecer y mejorar los niveles de bienestar— fue (y es) compensado por los ingresos de las balanzas de servicios y de transferencias.

Cuadro 4.— Saldos balanza por cuenta corriente, miles de millones de pesetas.

Años	TOTAL	Bienes	Servicios	Rentas	Transferencia
1990	-1.682,8	-2.963,8	1.200,6	-359,1	439,5
1991	-1.723,9	-3.159,3	1.252,6	-455,0	627,8
1992	-1.803,1	-3.088,5	1.264,2	-587,6	608,8
1993	-309,2	-1.896,7	1.435,4	-447,6	599,7
1994	-514,7	-1.935,0	1.900,3	-1.060,2	580,2

Fuente: Boletín estadístico del Banco de España.

Sin embargo, esta dependencia del exterior —beneficiosa en términos económicos— ha disfrazado de algunas debilidades específicas de la economía española entre las que podrían citarse:

- El comportamiento de las exportaciones ha tenido, con frecuencia, el «apoyo» de un tipo de cambio que ha facilitado su expansión. A esto hay que unir el que la apertura de mercados estables —no de «ocasión»—, el aumento de la competitividad vía precios y calidades, y la diversificación de productos, son, todavía, puntos débiles en la estructura de las exportaciones españolas.
- El mantenimiento de unos altos niveles de ingresos por turismo oculta, especialmente en los últimos años, una deficiencia del sector de forma particular en lo relativo a las dotaciones hoteleras y a la modernización de infraestructuras. La demanda se ha encontrado cerrados algunos mercados con potenciales de crecimiento importantes; este es el caso de los países del norte de África y, sobre todo, el mercado turístico de la ex Yugoslavia. Estos ha favorecido a la oferta española de manera notable.
- La emigración representó, en su momento, al menos dos efectos agregados (no hay que olvidar el coste social). Uno, la disminución de tensiones en los mercados de trabajo; se trataba de poblaciones que minoraban el paro interno. Otro, el volumen de transferencias contribuyó a aumentar el flujo de recursos disponibles. Ambos efectos se reducen sustancialmente con el retorno de emigrantes a mediados de los años setenta.

Con los años ochenta se pasa a ser «importador» de mano de obra. Los efectos económicos (de signo contrario, en consecuencia) no son tan relevantes como en la anterior situación pero la inmigración apunta aspectos tales como:

- La presión a la baja sobre los salarios de determinados núcleos de mano de obra.
- La necesidad de cobertura social a grupos adicionales de población.
- La apertura de tensiones racistas.

Balanza de capital. Los flujos de inversión (cuadros 5 y 6, p. 126)

Como se ha señalado en el apartado anterior una de las economías de situación para España ha sido el flujo de inversiones extranjeras. Éste se ha materializado, fundamentalmente, en forma de capital privado a largo plazo.

Algunas notas a destacar sobre los flujos de inversión son:

- Hasta las crisis de los años setenta las inversiones extranjeras fueron significativas por su destino pero tímidas en cuanto a volumen (dólares). El repunte de los años 1972-1974 fue fugaz.
- Esa tendencia de lenta variación no se modificaría hasta finales de los años setenta —comienzos de los años ochenta en que las inversiones directas despegaron— (se registró también un sustancial aumento de la inversión en inmuebles).
- El mayor impulso de las inversiones extranjeras se registraría a mediados de los años ochenta con una evolución vigorosa hasta entrados los años noventa.
- Sin entrar en el detalle de los condicionantes que las evoluciones cíclicas imponen a los volúmenes y tipos de inversión, conviene subrayar:
 - Los ingresos netos por inversión extranjera directa en España han representado (media) en los últimos 30 años el 50% de la inversión total. (Este porcentaje, para la inversión en inmuebles ronda el 30% pero con una mayor desviación; hubo fuertes crecimientos relativos en los años 1971-1976 y 1983-1985).
 - Las inversiones a largo plazo se han materializado, básicamente, en sectores dinámicos y con expectativas de desarrollos sólidos.
 - Las inversiones extranjeras han contribuido a complementar las necesidades de financiación de la economía española.
 - En los años noventa se manifiestan los efectos de la política de liberalización de movimientos de capitales. Cobran mayor importancia

Cuadro 5.— *Presupuesto por cuenta de capital, millones de dólares.*

Años	Directa	Cartera	Otro capital	Años	Directa	Cartera	Otro capital
1970	179	13	499	1983	1.379	42	2.584
1971	177	-23	540	1984	1.523	54	3.345
1972	231	23	693	1985	1.718	232	-5.167
1973	337	123	395	1986	3.073	1.228	-5.942
1974	273	-87	2.456	1987	3.825	3.799	6.605
1975	513	-87	2.213	1988	5.876	2.291	6.538
1976	285	-99	2.546	1989	6.955	7.989	3.398
1977	492	8	3.932	1990	10.904	5.361	12.037
1978	1.076	73	995	1991	6.919	18.725	6.332
1979	1.264	86	3.322	1992	6.758	-790	448
1980	1.182	-	4.065	1993	4.173	24.687	-27.552
1981	1.436	103	4.457	1994	4.032	1.843	-329
1982	1.272	-68	1.131				

Fuente: *Estadística Financieras Internacionales* del Fondo Monetario Internacional, Anuario, 1994, p. S357 y junio, 1995, p. S225.

Cuadro 6.— Balanza por cuenta de capital, (variación de activos-variación de pasivos), miles de millones de pesetas.

Años	TOTAL	Inversiones de España en el exterior			Inversiones del exterior en España		
		Directas	Cartera	Otras (a)	Inversiones exc. valores negociables	Valores negociables	Otras (b)
1990	-1.595,9	350,9	137,8	1.333,2	1.410,8	1.023,9	1.692,7
1991	-1.831,6	459,8	247,3	727,5	1.293,5	2.276,3	1.185,5
1992	-2.410,9	222,3	278,5	4.108,9	1.367,1	1.255,9	2.619,8
1993	-525,2	337,0	870,3	9.401,9	1.027,2	7.016,2	2.517,1
1994	-603,0	566,1	173,2	-1.577,9	1.310,2	-2.627,4	1.074,5

NOTAS: Total = Inversiones de España en el exterior - Inversiones del exterior en España + Variación reservas centrales.

a) Variación de activos.

b) Préstamo a largo plazo y corto plazo de Administraciones Públicas, otros sectores residentes y sistema crediticio.

Fuente: Boletín estadístico del Banco de España.

las operaciones a corto plazo y se agilizan los movimientos de las entidades de depósito. Esta mayor integración en los mercados de capitales hace que los recursos financieros sean más sensibles a las variables básicas que determinan los comportamientos de los mercados, especialmente los tipos de interés reales y el riesgo. La mayor volatilidad de los mercados a corto hace más vulnerable la estabilidad de fondos en una economía, como la española, que tiene dificultades en la corrección de sus desequilibrios básicos y que, en ocasiones, añade otros factores de perturbación (por ejemplo políticos).

En cuanto a las inversiones españolas en el extranjero, dos son las características más notables de las mismas:

- Son escasas hasta mediados de los años ochenta y se activan de forma apreciable al consolidarse los procesos de integración en los mercados financieros internacionales —apoyados por las medidas liberalizadoras al efecto.
- Son, básicamente, inversiones directas.

El saldo presupuestario. La financiación del déficit público y la deuda pública (cuadro 7)

Uno de los principales problemas de la economía española tiene su origen en el déficit presupuestario, especialmente por la naturaleza, volumen y estructura del gasto público. Las tensiones que se irradian sobre el nivel de inflación, la asignación de recursos y la eficiencia futura del propio

gasto (en buena medida condicionado), son altas. En este sentido puede destacarse:

- La política presupuestaria española ha estado condicionada, tradicionalmente, desde la vertiente del gasto por:
 - La exigencia de beligerancia anticíclica, no siempre satisfecha.
 - La atención a programas comprometidos de difícil recorte o gastos rígidos a la baja.
- La existencia de obligaciones extraordinarias, (y/o discrecionales a veces) que han engrosado las partidas iniciales de gasto y que generalmente se trasladaron (por diversas vías) a siguientes ejercicios.
- En la composición del gasto público han pesado en los últimos años las transferencias de todo tipo (pensiones, desempleo, subvenciones de explotación, pagos por intereses, etc.) en detrimento de las inversiones públicas.
- El sector público tiene unos gastos sobredimensionados en relación a sus ingresos dificultándose a medio plazo el cambio de signo del saldo presupuestario aún en el caso de fuertes crecimientos económicos.
- El recurso a la deuda pública que, sobre todo en los últimos años, ha presionado el nivel de gasto vía carga de intereses.

Cuadro 7.— Saldo presupuestario de las Administraciones Públicas y deuda públicas.

Años	Saldo presupuestario porcentaje sobre el PIB	Deuda pública porcentaje sobre el PIB	Años	Saldo presupuestario porcentaje sobre el PIB	Deuda pública porcentaje sobre el PIB
1970	0,65	16,0	1983	-4,80	38,7
1971	-0,55	16,6	1984	-5,40	45,4
1972	0,26	15,0	1985	-6,94	50,8
1973	1,11	13,2	1986	-5,97	51,8
1974	0,18	12,0	1987	-3,13	51,2
1975	0,04	12,6	1988	-3,25	47,4
1976	-0,30	13,0	1989	-2,80	48,7
1977	-0,61	14,5	1990	-3,92	48,7
1978	-1,75	14,4	1991	-4,92	49,9
1979	-1,74	16,5	1992	-4,45	53,0
1980	-2,69	18,3	1993	-7,25	59,4
1981	-3,91	24,0	1994	-6,70	63,5
1982	-5,62	30,4	1995	-5,00 *	66,5

* Previsiones.

Fuente: Contabilidad nacional del Instituto Nacional de Estadística.

- Se ha llegado, en la última década a tener un déficit público excesivo con una presión fiscal alta y creciente. Al margen de las exigencias de convergencia con la Unión Europea, el déficit público puede ser difícilmente sostenible en la medida en que se genera un proceso de *feedback* (crecientes de pagos de intereses: los déficit presentes hipotecarán los ingresos de los presupuestos futuros).
- La financiación vía deuda pública ha producido notables distorsiones en los mercados financieros y significativas discriminaciones entre los agentes económicos según sus niveles de renta. Al respecto cabe destacar:
 - Distorsiones en la asignación de recursos.
 - Dificultades para la reducción de los tipos de interés.
 - Desincentivos a la inversión.
 - Desequilibrios externos.
 - Mayores costes a las generaciones futuras por los grandes volúmenes de deuda pública que deberán amortizarse.

La dependencia del exterior

Dos, al menos son las referencias que conviene hacer respecto a la dependencia de España del exterior.

Una es estrictamente económica. La mayor integración comercial y de flujos financieros de España en el contexto mundial refuerza su estabilidad económica en la medida en que:

- Diversifique sus clientes y proveedores en términos de balanza por cuenta corriente (piénsese tanto en importaciones y exportaciones de bienes como en la oferta turística).
- Ofrezca buenas expectativas de rendimientos y seguridad para las inversiones extranjeras.

En el límite, la mayor integración lo que ha proporcionado es un «colchón» para aminorar las tensiones que se han producido en mercados y zonas específicas; sin esa integración los efectos sobre la economía española (a la vista de otras experiencias) hubieran sido muy negativos.

La otra referencia atañe al concepto Defensa Nacional. Quizás sería conveniente advertir de la importancia que reviste el término Defensa Nacional sobre todo porque en determinados ambientes y/o situaciones (de paz, por ejemplo) se piensa que el destino de recursos hacia la Defensa Nacional no es prioritario, o, lo que generalmente es peor, no hay circunstancias objetivas que exijan plantear estrategias alternativas de Defensa Nacional.

Aquí se trata de apuntar algunas líneas que, desde la óptica del comportamiento de variables económicas, afecten a la Defensa Nacional. Parece evidente que el deterioro generalizado de una situación económica en un país afecta, al principio, indirectamente a la Defensa Nacional. Sólo en situaciones de muy grave crisis económica con efectos sobre el sistema social y político los mecanismos de Defensa Nacional suelen verse perjudicados; los recursos disponibles se reducen o –lo que a veces es peor– el «succionamiento» de recursos para la defensa (países subdesarrollados o con problemas políticos internos) termina desestabilizando más la economía e impidiendo el crecimiento a medio plazo.

No parece ser este el caso para el área de países entre los que se encuentra España (Unión Europea y OCDE). (Algunos –Grecia en Unión Europea, México y Turquía en OCDE– pueden ser excepciones: sus «peculiaridades» históricas y fronterizas o sus delicadas situaciones internas hacen que el drenaje de recursos hacia la Defensa Nacional sea notable).

En economías, como la española, con fuerte integración y desarrollo económico (mercados y políticas económicas ágiles) la dependencia exterior permite que:

- Desde el punto de vista estrictamente económico, las crisis se afronten con medidas de coherencia interna (para el sistema económico del propio país) o externa (para el conjunto de países afectados). Un ejemplo de lo primero puede ser el esfuerzo y ayudas para mantener los programas de convergencia. Un caso ilustrativo para crisis internacionales son los programas conjuntos que se aplicaron en las crisis del petróleo (de gran utilidad posteriormente para regular la demanda de crudo) o las recomendaciones OCDE en materia presupuestaria y de empleo en los años setenta.
- Desde la óptica de la Defensa Nacional haya respuestas conjuntas. La crisis del Golfo (de componente más económico que de «principios» políticos) es un claro exponente. Los apoyos Unión Europea Occidental (UEO)-OTAN se han mostrado útiles.

Sin embargo la fragilidad política que algunas situaciones pueden aflorar induce a pensar que es necesario el «fortalecimiento propio de la Defensa Nacional». Esto es válido para supuestos conflictos con aliados –como la «crisis del fletán negro»–, o no aliados –como otros relacionados con la pesca o la protección de la flota.

¿Cuáles son los puntos débiles de la dependencia de España frente al exterior? Veamos algunos de ellos.

*Inversiones extranjeras en España y españolas en el extranjero.
Países de procedencia, sectores, localización por Autonomías
y modalidades de inversión*

INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA

Como se ha visto en el apartado tercero, España tradicionalmente ha sido un receptor neto de capitales extranjeros. Los ciclos económicos, el grado de estabilidad interna —económica, social y/o política—, y las limitaciones a las transacciones, entre otras, han condicionado el nivel de esos flujos.

O. Bajo-Rubio y S. Sosvilla-Rivero (1994, a; 1994, b) han contrastado empíricamente algunas de estas dependencias.

Objetivamente debe considerarse como un signo muy positivo la inversión extranjera toda vez que es un reflejo de la confianza que la economía ofrece. Argumentos como que esas entradas netas de capital tienen una «salida» vía pagos de dividendos, retribuciones, patentes, servicios, etc. son débiles por obvios; el inversor requiere tener control de sus inversiones y poder de recuperación de las mismas. Otros argumentos más «interesados» tales como «la venta “del país” a empresas extranjeras» omiten que no puede haber crecimiento sin inversión y que ese riesgo no es asumido por empresarios u otros agentes económicos nacionales.

No parece haber efectos directos sobre la Defensa Nacional en cuanto al comportamiento de la variable (agregada) inversión extranjera en España. Sí, sin embargo, cuando se desagrega la variable por países (o zonas geográficas) y sectores.

En España, dentro del marco de liberalización de las inversiones extranjeras, cuya regulación se encuentra en la Ley 18/92 y en el RD 671/92, se contienen excepciones en relación a las inversiones no comunitarias que pudieran tener consecuencias perjudiciales para los intereses del Estado y en relación a sectores específicos, entre otros, aquellos directamente relacionados con la Defensa Nacional. Requieren así autorización del Consejo de Ministros las inversiones en actividades que se destinen a la producción o comercio de armas, municiones, explosivos y material de guerra, así como a la explotación de minerales de interés estratégico o de servicios finales y portadores de telecomunicaciones.

El *Reglamento de explosivos* (RD 2.114/78) limitaba la participación extranjera directa o indirecta en las empresas a un máximo del 40% del

capital, mientras el *Reglamento de armas* (RD 137/93) fijaba tal porcentaje en el 50%, además de imponer ciertas condiciones respecto a los titulares y directivos de las empresas o los miembros del Consejo de Administración.

Sin embargo, el RD 540/94 ha dado nueva redacción a los artículos correspondientes de los *Reglamentos de explosivos y de armas*, suprimiendo la limitación en los porcentajes, aunque mantiene la necesidad de autorización del Consejo de Ministros de las inversiones extranjeras relacionadas con la fabricación y el comercio de armas de fuego.

En todo caso el control del cumplimiento de la normativa vigente se verifica a través de la Junta de Inversiones Exteriores en la que existen representantes de los Departamentos Ministeriales, entre ellos del de Defensa.

INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA POR ZONAS

En la Dirección General de Inversiones Exteriores (1995), C. Jiménez Aguirre y M. Madrid Juan (1994) y M. L. Poncela (1994) —entre otra bibliografía (por ejemplo: Banco de España *Balanza de pagos*, Banco de España *Boletín económico*) hay un análisis reciente de la inversión extranjera en España, especialmente referido a la inversión directa.

Las notas más relevantes del comportamiento de la inversión extranjera en España pueden resumirse en:

- La procedencia de las inversiones extranjeras directas es para el último trienio, en términos aproximados, cuadro 8, p. 132.
- Aunque baja en términos relativos (1,2%), la participación de Japón en las inversiones directas en España es cualitativamente importante (fábricas, empresas comerciales y bancos).
- España es —exceptuando países que tienen relación con zonas propensas a inversiones *off-shore* (o lo son en sí mismos) tales como Luxemburgo, Reino Unido y Países Bajos— uno de los tres primeros países de la OCDE en recepción de inversión directa extranjera si se mide en términos de PIB (los otros países son Nueva Zelanda y Portugal). Ese porcentaje ronda en el último decenio el 2,5%.
- Una nota a tener en cuenta —aunque es común para otras economías— es que buena parte de las inversiones señaladas no tienen su procedencia directa de los países indicados ya que suelen corresponder a referencias de intermediación por parte de terceros países. (*Vid.* anexo 2, p. 174).

Cuadro 8.— Inversiones directas extranjeras en España.

Áreas	Porcentaje sobre el total	Áreas	Porcentaje sobre el total
OCDE	75	Francia	12
Unión Europea	60	Estados Unidos	7
Países Bajos	25	Reino Unido	6
España	25 *	Italia	4

* Filiales de las empresas multinacionales instaladas en el país.

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores del Ministerio de Economía y Hacienda.

INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA POR SECTORES

En cifras medias, el 55% de la inversión extranjera se destina al sector manufacturero (resto a servicios siendo irrelevantes los porcentajes de otros sectores-agrícola y construcción).

El otro gran receptor de la inversión es el sector financiero-especialmente banca y seguros.

Es importante señalar que las referencias a las «correlaciones» entre la inversión extranjera y el dinamismo de los sectores receptores son evidentes por sí mismas.

En parecidos términos hay que aceptar la relación con los saldos correspondientes en la balanza comercial: responden a la situación de un país desarrollado intermedio con necesidad de incorporación de valor añadido (en un país subdesarrollado las inversiones se orientan hacia los sectores exportadores, generalmente agrícola y minero). (Vid. anexo 3, p.176).

UNA REFERENCIA A LA LOCALIZACIÓN POR AUTONOMÍAS

No es relevante pues hay un sesgo importante en función de la ubicación de las sedes sociales (el 70% de la inversión directa extranjera se localiza en Barcelona y Madrid —27% y 43% respectivamente).

Esto explica que la distribución por Autonomías y sectores se identifique, especialmente, para el caso de Madrid con los sectores financiero y distribución, mientras que para el caso de Cataluña con la industria manufacturera y de transformación de metales y minerales no energéticos. (Vid. anexo 4, p. 178).

MODALIDADES DE INVERSIÓN

En general la inversión extranjera directa se centra en un 55% en operaciones de «fusiones y adquisiciones».

Por término medio el 40% de esa inversión se destina a ampliaciones de capital de sociedades ya constituidas en España.

Sólo el 5% restante se orienta hacia constituciones de sociedades y préstamos a largo plazo (para filiales).

Ésta es una tendencia relativamente generalizada en este tipo de inversión dentro del área OCDE. (*Vid.* anexo 5, p. 180)

¿Qué relaciones significativas pueden extraerse? Una primera observación que hay que hacer es que las altas cifras de inversión extranjera ya se daban con anterioridad al proceso de liberalización de inversiones que se abre en España a comienzos de los años noventa. (RD 1816/91, OM 27 de diciembre de 1991, resolución de la Dirección General de Transacciones Exteriores de 7 de enero de 1992, RD 671/92, resolución anterior Dirección General de 6 de julio de 1992).

Su origen está, como se ha apuntado, en la importancia como economía, que el país ofrece.

La agilización que la nueva normativa permite responde al principio de libertad en los movimientos de capitales dentro de la Unión Europea.

Sin embargo la normativa liberalizadora contempla excepciones importantes en el sentido en que afectan —o pueden afectar— directa o indirectamente a la Defensa Nacional (*vid.* artículo 26 RD 671/92). Se trata de sectores como:

- Televisión.
- Radio.
- Transporte aéreo.
- Explotación de minerales de tipo estratégico.

Estas limitaciones son para toda inversión no procedente de la Unión Europea. Pero quedan incluidas en la excepcionalidad las inversiones que aunque procedan de la Unión Europea se refieran a:

- Producción y comercio de:
 - Armas.
 - Municiones y explosivos.
 - Material de guerra.
- Explotación de servicios portadores y finales de telecomunicaciones.

INVERSIONES DE ESPAÑA EN EL EXTRANJERO

Una primera observación que conviene hacer es que –para el último sexenio– el total de la inversión directa española en el exterior representa casi el 30% de la recibida.

Es evidente que pueden hacerse diferentes valoraciones de esta relación –por cada tres pesetas recibidas se ha invertido una fuera– en el sentido de que es un porcentaje escaso o que la «agresividad» de los inversores españoles es limitada.

Pero debe tenerse en cuenta que esa inversión directa representa, como media en el mismo período, el 1% del PIB. Ciertamente es un porcentaje sensiblemente menor que el recibido también en términos de PIB pero debe entenderse como una cifra importante en la medida en que:

- a) El potencial económico de España es menor que el de los países de los que principalmente recibe la inversión.
- b) Este nivel y tipo de desarrollo –y las mayores necesidades de financiación doméstica– influye en que, junto a otros factores como «intermodalidad», atención a los propios procesos inversores, etc. se destinen recursos preferentemente hacia las propias empresas.
- c) No hay que olvidar la escasa tradición inversora exterior de España; las empresas, en general, no han tenido una vocación de apertura al exterior siendo limitados los ejemplos de inversiones no ya de capital propiamente dicho sino con finalidades ligadas directamente a partidas de la balanza por cuenta corriente (ampliación de mercados de exportaciones, acceso a nuevas redes de distribución de bienes y servicios, etc.).

Cuadro 9.— *Inversiones directas de España en el extranjero**.

Áreas	Porcentaje sobre el total		Áreas	Porcentaje sobre el total	
	Años 1989-1994	Años 1992-1994		Años 1989-1994	Años 1992-1994
OCDE	62	60 (75)	Estados Unidos	6	7 (7)
Unión Europea	51	50 (60)	Reino Unido	7	3 (6)
Países Bajos	11	13 (25)	Italia	5	3 (4)
Francia	5	5 (12)			

* Entre paréntesis figuran las inversiones del extranjero en España.

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores del Ministerio de Economía y Hacienda. (Proyectos verificados).

Esto hace, quizás más relevante, la observación del tipo de inversión directa que realiza España.

INVERSIONES DE ESPAÑA POR ZONAS

Existe un cierto paralelismo entre las economías que invierte en España y el destino de las inversiones españolas. Recuperando el cuadro anterior puede contrastarse lo apuntado, cuadro 9.

Sin embargo hay dos zonas en las que se produce una sustancial diferencia en cuanto al sentido de los flujos de inversión. Se trata de Portugal y Latinoamérica, áreas hacia las que se han destinado en el último sexenio el 17% y 20% respectivamente, del total de la inversión directa de España en el exterior. Las razones de esta orientación por evidentes eximen de su detalle.

Con todo para el caso de Latinoamérica conviene puntualizar que el fuerte peso de la inversión se debe de forma concreta a la inversión materializada en 1994 ya que absorbió el 45% del total de la inversión española directa (la media del quinquenio previo se sitúa en el 10%). (Vid. anexo 6, p. 181).

INVERSIONES DE ESPAÑA POR SECTORES

Al margen de las dificultades de homogeneización de series —por cambios en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) a partir de 1993— la inversión directa española en el exterior se ha centrado en los sectores:

- Financiero.
- Transportes y comunicaciones.

Han sido grandes corporaciones españolas sobre las que ha recaído el peso de estas inversiones; públicas en el caso de los sectores de transportes y comunicaciones, y privadas en el sector financiero. En este último debe señalarse la influencia que la transformación del sistema financiero español en su conjunto ha ejercido. Es especial la referencia al caso bancario en donde los grandes bancos han venido desarrollando políticas de adquisición de participaciones en entidades extranjeras y apertura de oficinas operativas.

Desde el punto de vista de formación de una cultura inversora en el exterior son otros los sectores en donde habría que fijar la atención y otras las empresas que las materializan. Estos son los casos de las inversiones de

empresas de sectores de distribución (comercio), alimentación, química y manufacturas, que son significativos. La inversión en Portugal y Latinoamérica es importante y denota un interés específico por la apertura de mercados. (Vid. anexo 7, p. 183).

INVERSIONES DE ESPAÑA POR AUTONOMÍAS

Lo señalado anteriormente es aplicable aquí; hay un sesgo importante en cuanto a la localización de las sedes sociales de las compañías que realizan esta inversión de forma que se concentra en casi un 85% entre Madrid y Barcelona (Cantabria con un 9% de la inversión confirma lo apuntado). (Vid. anexo 8, p. 185).

INVERSIONES DIRECTAS DE ESPAÑA POR MODALIDADES

Al igual que en los apartados anteriores puede decirse que existe un paralelismo importante con las modalidades de inversión directa extranjera. Así el mayor porcentaje de la inversión española en el extranjero se destina a ampliaciones de capital y a adquisiciones de empresas (37% y 47% respectivamente).

Sin embargo hay que subrayar el hecho del relativamente importante de los volúmenes que se destinan a constituciones de empresas y préstamos a largo plazo (8% para cada modalidad). En el primer caso la importancia del esfuerzo inversor es evidente; en el segundo se pueden encontrar «disfrazadas» algunas partidas destinadas a cubrir situaciones de desequilibrios internos de las empresas filiales. (Vid. anexo 9, p. 187).

Competitividad e internacionalización: «permeabilización» de la economía

El rasgo más característico de la economía española es su dependencia del exterior. Esta condición hace que:

- La sujeción a los ciclos económicos de los países desarrollados sea cada vez más rígida.
- Las políticas económicas –instrumentales y sectoriales– de las autoridades españolas deban atender más estrechamente –respecto a la Unión Europea– los objetivos de convergencia y las adaptaciones sectoriales para mejorar los niveles de competitividad. El riesgo de quedar «descolgados» de los países clientes competidores entraña unos costes, especialmente en el proceso actual de unión, que serían excesivamente altos.

Si se atiende a la posición competitiva relativa de la economía española, en el último decenio, los indicadores señalan que con excepción del período 1991-1993 se ha registrado un deterioro de dicha posición competitiva (OCDE 1995, p. A64).

Esta posición se ha medido a través de los valores medios relativos de las exportaciones de productos manufacturados, los costes unitarios relativos de la mano de obra en el sector de manufacturas y los precios relativos al consumo. Las previsiones, por otro lado, para el período 1995-1996 indican estancamiento de dicha posición.

En el cuadro 10 se recoge la evolución de la productividad de las empresas, a través de los factores de producción (trabajo, capital y la media ponderada de ambos). La comparación de España con las áreas más desarrolladas debe tener en cuenta que la productividad total de los factores es la media ponderada de las productividades del trabajo y del capital, pero que la productividad del factor trabajo representa el rendimiento por persona ocupada.

Esto recoge el efecto «disminución de denominador»: el número de personas ocupadas al decrecer (o no crecer más que el producto-numerador) ofrece un aumento de la productividad del factor trabajo que puede inducir a valoraciones equivocadas.

Cuadro 10.— Productividad en el sector empresas, porcentajes de variación en tasas anuales.

Áreas	Producción total de los factores (a)			Producción del trabajo (b)			Producción del capital		
	Años 1960-1973	Años 1973-1979	Años 1979-1993	Años 1960-1973	Años 1973-1979	Años 1979-1993	Años 1960-1973	Años 1973-1979	Años 1979-1993
Siete grandes (c)	2,9	0,6	0,8	4,3	1,4	1,5	-0,5	-1,5	-0,8
Europa (d)	3,3	1,4	1,2	5,1	2,6	2,0	-0,7	-1,4	-1,7
OCDE (e)	2,9	0,6	0,9	4,4	1,6	1,6	-0,7	-1,7	-0,9
España	3,2	0,9	1,6	6,0	3,2	2,9	-3,6	-5,0	-1,5

a) Media ponderada del crecimiento de la productividad del trabajo y del capital.

b) Rendimiento por persona ocupada.

c) Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y Canadá.

d) Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suecia y Suiza.

e) Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido, Canadá, Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Irlanda, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza, Australia y Nueva Zelanda.

Fuente: OCDE, 1995, p. A68.

Se encuentra la economía, así, en un proceso en que la mayor integración facilita una permeabilidad que debería ser aprovechada en sus aspectos más positivos. Esto es, mejorar los niveles de competitividad y proceder a una reestructuración de sistemas productivos y de organización empresarial.

El resultado, hasta el momento, es que la penetración de la competencia exterior no ha sido suficientemente contestada con reacciones empresariales similares.

*La influencia del capital extranjero en las empresas españolas.
Niveles de decisión y condicionantes de inversión.
Referencia al sector bancario*

Analizar los efectos directos e indirectos de la presencia de empresas bajo control de no residentes en el mercado de manufacturas español desborda los límites del trabajo que se trata de realizar en cuanto a vulnerabilidades y dependencias de la economía española. Pero existen algunos trabajos como el de F. Merino y V. Salas (1) que han profundizado sobre tal problemática y que por su interés expondremos sus principales conclusiones.

La empresa propiedad de no residentes (considerando como tal aquella en que más del 30% del capital social es propiedad de no residentes), influye notablemente en nuestra economía en tanto producen el 30,73% del valor añadido de la manufactura española, utilizan el 24,5% de los trabajadores e invierten en activos fijos el 33,2% de toda la inversión.

La forma normal de propiedad es el control mayoritario, superando incluso al número de empresas nacionales en algunos sectores de actividad, como el de máquinas de oficinas, proceso de datos, instrumentos de precisión y óptica (control mayoritario del 52,4% de las empresas y valor añadido por el total de empresas incluidas aquellas de participación minoritaria del 46,63%), en el de vehículos automóviles y motores (52,7% y 51,97%). También tienen una participación importante en sectores como el de productos químicos (37,6% y 36,42%), material y accesorios eléctricos (31,6% y 32,72%) y en el de productos de caucho y plástico (28% y 31,39%).

(1) MERINO, F. y SALAS, V., *La empresa extranjera en la manufactura española: sus efectos directos e indirectos*, Fundación Empresa Pública. Enero, 1995.

Por el tamaño de las empresas, referido al número de trabajadores, se deduce que las extranjeras muestran mayor interés por las de superior dimensión. Así tienen el control mayoritario del 47,3% de las empresas de más de 500 trabajadores, porcentaje que es del 34,3% en el caso de las entre 201 y 501 trabajadores y del 23,5% de las entre 101 y 200 trabajadores, siendo muy baja su participación para el resto de las empresas de inferior plantilla. Referido a la Investigación y Desarrollo (I+D), los autores deducen que la probabilidad de que se realicen gastos de esta naturaleza aumenta según lo hace el número de trabajadores (el 68,9% de las empresas de más de 500 trabajadores realizan gastos de I+D en porcentaje en relación a las ventas del 1,88%). En todos los casos, ya sean empresas grandes o pequeñas, y relación a la tecnología, los ingresos por exportaciones son inferiores los pagos por importaciones, siendo el saldo del comercio exterior superior en el 7,9% para las empresas nacionales.

Las empresas de mayor tamaño (más de 500 trabajadores) realizan un esfuerzo publicitario inferior a las de tamaño intermedio (entre 201 y 500 trabajadores), siendo el que realizan las empresas españolas inferior en el 0,5% al de las extranjeras.

Un análisis de la actuación en el ámbito del comercio exterior muestra que la inversión directa extranjera y el comercio son más bien complementarios que sustitutivos y que la actividad comercial –tanto en importaciones como en exportaciones en términos de probabilidad de que una empresa compre o venda fuera de España– aumenta con el tamaño. Las empresas propiedad de no residentes son las que con mayor probabilidad realizan actividades de comercio exterior y si bien la propensión a exportar de las empresas nacionales no difiere significativamente, si lo hace la propensión a importar, por lo que las extranjeras contribuyen relativamente más al déficit comercial.

Si lo que se analiza son las dotaciones de inmovilizado material (excluido terrenos y construcciones) por trabajadores, los autores deducen que a mayor tamaño hay una mayor intensidad de dotación, lo que sucede también en recursos humanos. La empresa extranjera es más intensiva en capital y tiene unos recursos humanos de mayor cualificación (proporción de titulados superiores y medios) que hace que tengan un mayor coste por este concepto que las nacionales.

Un examen de los resultados empresariales permite colegir que la empresa propiedad de no residentes tiene una cuota de mercado superior a las

correspondientes nacionales y resulta más productiva en tanto el valor añadido por trabajador supera en 784.000 pesetas al de las nacionales.

Los resultados cuando el análisis se realiza por sectores de actividad no difieren significativamente del análisis anterior, por lo que en resumen Merino y Salas llegan a la conclusión de que comparativamente hay una menor dotación de recursos en las empresas nacionales, lo que deriva en una inferior eficiencia productiva, pero ello no se traduce en una menor tasa de beneficio por los salarios más altos que pagan las multinacionales al utilizar recursos humanos de mayor cualificación.

Los efectos indirectos cabe sintetizarlos en el sentido de que las empresas extranjeras favorecen una intensificación de la competencia en los mercados nacionales, pero no influyen sobre el grado de eficiencia de forma significativamente positiva, aunque inducen a las empresas nacionales a realizar actividades de I+D.

Por lo que al sector financiero se refiere hay que hacer, al menos, dos grandes divisiones: la que afecta al sector bancario y la del sector seguros. Otros sectores tales como los operadores en los mercados de dinero y capitales, los establecimientos financieros de crédito (*vid.* Ley 3/94 —*leasing, factoring, etc.*— tienen una importancia cuantitativa menor).

Dentro del sector bancario la presencia del capital extranjero se limita a los bancos (no cajas ni cooperativas). Es obligada la cita de la liberalización del sistema financiero español iniciada en la segunda mitad de los años setenta. Hasta entonces los bancos extranjeros operativos en España eran sólo cuatro con muy limitadas operaciones y volumen de negocio.

Dos factores influyen directamente en la penetración del capital extranjero en la banca en España:

- a) La normativa liberalizadora en el sentido de permitir el establecimiento, pero con limitaciones de recursos, operativas y de expansión geográfica importantes.
- b) La profunda crisis del sistema financiero que afectaría durante casi 15 años a un elevado número de bancos que llegarían a representar en torno al 25% de los recursos ajenos del sistema. Algunas de estas entidades una vez que fueron saneadas fueron adquiridas por bancos extranjeros. La «ficha», en consecuencia, era española; quiere esto decir que operarían —y operan— a todos los efectos como bancos españoles sin limitación alguna en cuanto a captación de depósitos, expansión geográfica, etc.

El resultado de esta penetración (*vid.*, entre otros, J. M. Granados, 1993) ha sido la captación de una cuota de mercado del 10% (ocho puntos porcentuales para los bancos extranjeros con sede central en la Unión Europea y el resto para bancos fuera de ésta).

La presencia de los bancos extranjeros con sede en la Unión Europea (32) está cifrada, en términos de pasivo (depósitos) fundamentalmente en depósitos de entidades de crédito, y, en términos de activo (inversiones), aunque también son mayores los créditos a entidades, tienen un peso significativo los créditos a clientes.

En el cuadro 11, p. 142 se recogen algunas de las informaciones más destacables de la banca extranjera en España.

La presencia del capital extranjero en la banca española es importante, no sólo por lo que el cuadro indica sino por que buen número del los bancos nacionales (*vid.* cuadro 12, p. 143) tiene en su accionariado capital extranjero en proporciones muy importantes.

Como se señala en la nota al cuadro 12, no se consideran aquí las participaciones extranjeras en el capital de bancos nacionales tales como las del Banco Central Hispano o Santander cuya gestión está claramente definida por el capital español, así como las participaciones por compras directas en los mercados de valores.

Otras participaciones proceden de acuerdos *joint venture*, pero la gestión está vinculada a bancos de capital básicamente español (se indica —cuadro 12— entre paréntesis el grupo al que pertenecen).

Este cuadro es muy heterogéneo en la naturaleza operativa de los bancos. Bancos como el Atlántico, Barclays, Deutsche, Natwest, etc. son, a todos los efectos, bancos que operan en todos los sectores y con todo tipo de clientes; el que la mayoría del capital sea extranjero no condiciona su actividad bancaria de forma que no existen diferencias sustanciales con la operativa de otros bancos españoles. La gestión está encomendada a ejecutivos españoles y sus estrategias entran dentro de las líneas de competitividad del resto de bancos españoles de todos los tamaños.

La inclusión de los bancos que figuran en el cuadro 12 con los extranjeros que se citan en el cuadro 11 elevaría, evidentemente, los niveles de presencia extranjera en el sector.

En F. Gutiérrez y E. Ortega (1992) se abunda sobre lo señalado, y sobre el margen financiero *vid.* López Roa (1987).

Cuadro 11.— La banca extranjera en España, datos al 31 de diciembre de 1994.

Conceptos	Banco nacionales (a)	Sucursales bancos extranjeros sede fuera de la Unión Europea	Sucursales bancos extranjeros sede en la Unión Europea	TOTAL
Empleados	75.116	717	1.225	77.058
Varones	65.798	515	950	67.263
Mujeres	9.318	202	275	9.795
Número de cuenta (miles)				
Vista	12.582	3,762	23,368	12.609
Ahorro	17.706	0,437	1,414	17.707
Plazo (b)	5.693	0,156	3,328	5.696
TOTAL	35.980	4,355	28,110	36.013
Moneda extranjera	543	1,280	3,692	548
Recursos propios/Recursos ajenos (porcentaje)	11,85	81,66	—	12,00
Inversiones/Recursos totales (porcentaje)	83,30	393,11	—	91,06
Resultados propios (porcentaje)	9,10	14,39	—	9,27
Resultados/Recursos ajenos (porcentaje)	1,11	11,91	—	1,16
Resultados/Recursos totales (porcentaje)	0,99	6,52	—	1,03
Recursos ajenos/Empleados (millones)	233	137	213	232
Recursos ajenos/Oficina (millones)/Inversiones	1.975	4.240	5.202	1.997
Empleados/Oficina	1.840	30.281	21.983	2.11
Resultados	8	31	24	9
Empleados (millones)	2	16	—	3
Gastos persona/Empleados (millones)	6	11	—	6
TOTAL ACTIVO (MILES DE MILLONES)	59.646	2.279	6.104	68.028

a) Incluye a bancos con capital extranjero que tienen condición de españoles (vid. cuadro 8).

b) Incluye, pagarés y efectos.

Fuente: Asociación Española de la Banca, 1994.

La influencia en los mercados de dinero, la financiación de la deuda

Es, en tiempos de paz, con niveles altos de integración económica internacional, y con liberalización de los mercados en general —y del de capitales en particular—, cuando, paradójicamente, se presentan mayores problemas de estabilidad económica si resulta necesario financiar volúmenes

Cuadro 12.— Bancos nacionales con capital extranjero*.

Banco Atlántico.
Deutsche Bank S.A.E. (Banco Comercial Trasatlántico).
Barclays Bank (Banco de Valladolid).
Banco Natwets España (Banco de Gerona).
BNP España (Banca López Quesada).
Credit Lyonnais España (Comercial Español).
Citibank España (Banco de Levante). Banco San Paolo (Abel Matutes, Banco de Ibiza).
Banca Jover (Grupo Credit Lyonnais).
Sindicato de Banqueros de Barcelona.
Banco Banif de Gestión Privada (Banco del Norte) (Grupo BCH).
Bank of América.
Banco de Asturias (Grupo Natwest España).
Banque Indosuez España (Banco Industrial del Tajo).
Banco Luso Español (Banco Industrial Fierro, Chase Manh. Bank).
Banco Espirito Santo (Banco Industrial del Mediterráneo).
Banco Árabe Español.
Abby National Bank.
Banco Halifax Hispania.
Banco Popular Rabobank (Grupo Banco Popular).
Finanza, Banco de Crédito (Banco del Oeste) (Grupo BBV).
Banco de Madrid (Grupo Deutsche Bank).
Deutsche Bank Credit.
Credit Local de France-España.
Banque Marocaine du Commerce Exterieur International.

* Bancos nacionales con participación relevante de capital extranjero. Cuentan con representación directa en el Consejo de Administración. Los niveles de participación son muy variables. Entre paréntesis figura la denominación anterior —generalmente han accedido, en casos por compra tras saneamiento—, y el grupo bancario en el que se encuentran. No se encuentran, no se contemplan otras participaciones de capital como las que tienen los grandes bancos como Banco Central Hispano o Santander, así como las participaciones de cartera por que la decisión de gestión está claramente desvinculada de la representación de capital.

Fuente: Asociación Española de la Banca, 1994.

crecientes de deuda para atender a un déficit público «retro y auto alimentado». Este es, por el momento el caso de España.

La situación se define a través de los siguientes puntos:

- El déficit público ha sido creciente hasta mediados de los años noventa alcanzando niveles muy elevados. (*Vid.* cuadro 7, p. 127).
- Entre los factores que han influido para que el déficit público no sólo no se redujera sino que aumentara —esencialmente en el período 1987-1994, y abundando sobre lo ya señalado anteriormente—, están:
 - Las mayores cantidades destinadas a coberturas de asistencia social de todo tipo. Son transferencias que han aumentado porque:

- La cobertura de muchas de ellas se ha ampliado (es nacional) —sanidad, educación, etc.
- O bien porque el colectivo receptor también ha aumentado (como en las prestaciones por desempleo o por jubilaciones). En un caso —desempleo— han aumentado el número de parados, y, en otro, —jubilaciones— se ha ensanchado por arriba la pirámide de población (mayor esperanza de vida, mayor número de jubilados).
- El «no retorno» vía impuestos de ingresos por rentas generadas a la sombra del efecto multiplicador de la inversión pública. Al necesitarse más recursos para transferencias —que tienen escaso impacto sobre la renta vía inversión— se han tenido que reducir los destinados a la inversión pública. Las posibilidades de «creación de riqueza» —a través de esta inversión— se han visto reducidas.
- La carga creciente de intereses de la deuda pública. Esta presión está causada por:
 - El aumento del volumen de deuda.
 - Los elevados tipos de interés nominales necesarios para mantener la demanda de la misma.
- La presión que el déficit ejerce sobre los precios obliga a un control monetario de la inflación que es aplicado con rigor por la autoridad monetaria. Se producen diversas reacciones, pero dos son ilustrativas respecto al tema que se trata aquí:
 - Por un lado los tipos de interés nominales, a que los títulos (deuda) deben emitirse, incorporan, al menos, diferenciales sobre la inflación esperada y diferenciales de riesgo (político, de cambios, etc.). El objetivo es mantener unos tipos de interés reales atractivos para sostener la demanda de esos títulos.
 - En mercados abiertos —donde compiten títulos de otros países— la combinación «seguridad-rentabilidad» obliga a que los tipos de interés de la deuda pública de España tengan un diferencial respecto a otros países emisores —fundamentalmente de nuestro entorno económico, clientes y competidores en mercados integrados— alto. Esto atrae inversión extranjera.
 - Son conocidos los efectos beneficiosos de esta inversión; entre ellos el que están complementando la inversión interna. Algunas notas, empero, deben tenerse en cuenta.

- Obsérvese que es una financiación que viene a cubrir necesidades presupuestarias de gasto destinado básicamente a transferencias internas de renta; esto es, a distribución de renta (no a inversión).
 - Pero precisamente el alto grado de integración económica y la libertad de movimientos de capitales potencian la volatilidad de estos mercados de forma que «incidencias» de cualquier naturaleza pueden truncar ese flujo y cambiarlo de signo (corriente vendedora y caída de cotizaciones).
 - Finalmente, parte del ahorro interno saldrá fuera del país en forma de intereses y devolución del principal.
- A este respecto es importante recordar que el problema, desde el punto de vista del desarrollo, no radica en la existencia de un déficit público —que es generalmente necesario (y dicho sea de paso, de un déficit exterior)— sino que ese déficit pueda pagarse.
 - Esta secuencia conduce a que —vía deuda emitida— si los recursos obtenidos del exterior se emplean en generar riqueza, el esfuerzo interno podrá ser compensado.
 - Por otro, que a mayores necesidades de financiación de la deuda pública, menores recursos para la financiación privada (esto es una forma de expresar el efecto *crowding-out*, o de expulsión de esa financiación, del sector privado).
 - Al emitirse a tipos de interés atractivos —tratarse de una inversión segura— los agentes destinan sus recursos, preferentemente a comprar la deuda.
 - La introducción en este punto (efecto expulsión) venía a través de la existencia de altos tipos de interés. Son «los mismos» con los que la autoridad monetaria opera en los mercados de dinero (habría que hacer algunas precisiones pero para la exposición es suficiente). Así los créditos a los que los bancos van a «volver» a prestar el dinero son altos y muchas inversiones (y consumos) domésticas se verán desincentivadas.

La dependencia de patentes e instalaciones

La legislación de patentes, y en general de propiedad industrial, ha sido desde la Ley de 1902, un instrumento de protección (tanto doméstico como frente al exterior) con pocas referencias «beligerantes» —y con resultados prácticos— en el sentido del fomento real de iniciativas.

Se trata de instrumentos normativos –la citada Ley de 1902, el Estatuto de la Propiedad Industrial de 1929, la creación del Registro de la Propiedad Industrial de 1975 (Oficina Española de Patentes y Marcas) y la Ley de Patentes de 1986– que a pesar de su intencionalidad explícita («promover el desarrollo tecnológico») en la práctica se han manifestado como «protecciones pasivas».

La dependencia del sector exterior es notable. El saldo (negativo; es decir pagos superiores a ingresos) de «*royalties* y rentas de la propiedad inmaterial», en la balanza de pagos, viene a representar, aproximadamente, el 1% del PIB industrial y el 0,4% del PIB a coste de los factores.

Para los dos últimos años (1993 y 1994) el déficit se ha cifrado en –105 y –115.000 millones de pesetas, respectivamente. Hay que tener en cuenta que en estas cifras no se incluyen otros déficit de la balanza de servicios tales como los «servicios informáticos» (–13 y –3.000 millones) los «servicios prestados a las empresas» (–159 y –166.000 millones) y los «servicios gubernamentales» (–130 y –134.000 millones).

Pero cuantitativamente también es importante porque los «pagos» por *royalties* no tienen compensación relativa significativa por la parte de los ingresos. El déficit viene a representar el 75% de los pagos anuales.

Desde el punto de vista cualitativo este tipo de pagos se «aproxima» a una equivalencia de «no gastos suficientes» en I+D.

Una dependencia de esta magnitud no sería comparativamente relevante si de los gastos en I+D se obtuvieran resultados competitivos en términos de mercados o suficientes en términos de autonomía. Desafortunadamente no es así y los riesgos de «desprotección» tecnológica son importantes en caso de conflicto.

Esta desprotección se encuentra potenciada toda vez que recuperar el *gap* tecnológico con los países de nuestro entorno exigiría inversiones muy cuantiosas. Estas no son previsibles a medio plazo pues los esfuerzos financieros –públicos– irán orientados a la reducción de los diferenciales con la Unión Europea para propiciar la convergencia impuesta por Maastricht.

Al hilo de lo expuesto, convendría recordar la fragilidad de las relaciones que determinan la definición de los flujos de inversión... y, en consecuencia, la necesidad de dotar de apoyo genérico –coherencia y solidez de la política económica– y específico –planificaciones sectoriales– a la inversión especialmente si tiene origen extranjero.

Debe recordarse que mucha de esa inversión extranjera acude porque no hay inversión nacional interesada. Si esos apoyos –y no necesariamente incentivos– no se concretan o desaparecen los riesgos de una retirada de inversión extranjera no sólo son altos sino que la proyección de sus efectos puede lesionar gravemente la actividad de sectores integrados en el diseño de una estrategia amplia de defensa. Los casos de los sectores de automoción y química pueden servir de ejemplo; la retirada de inversión –y sus patentes– dejaría las instalaciones vacías e incluso los productos inertes.

Si el objetivo de una defensa autónoma es utópico no lo debe ser el concentrar esfuerzos en la racionalización del uso de los recursos financieros disponibles en aplicaciones contrastadamente rentables (con frecuencia la aplicación de técnicas coste-beneficio brillan por su ausencia); éste sería el caso del desarrollo de patentes para incrementar la autonomía de defensa –y/o complementarla con socios– y minorar riesgos de desabastecimiento y de pérdida operativa como sería el caso de la dependencia sistemática de repuestos.

Una de las vías que –paradójicamente (?)– no parecen plantearse las autoridades, en el terreno de la I+D, es el recurso a la «planificación indicativa de inversiones» (el término está buscado a propósito). Es evidente que no tiene que ver con la planificación indicativa de los años sesenta sino de retrotraer al lector a experiencias inversoras de otros países que se han manifestado eficaces para incentivar la inversión privada (un ejemplo podría ser el programa Iniciativa de Defensa Estratégica (SDI) de Estados Unidos que ha reportado valiosos adelantos en tecnología aplicada). (Vid. Consejo Económico y Social 1995).

En el terreno de la inversión en I+D en defensa (más comercialización civil y militar), el ejemplo de una SDI adaptada a las peculiaridades de la economía y defensa española-integrada en Europa –podría servir de referencia. (Vid. *The Economist 1995-survey*).

Es importante subrayar el hecho de que limitadas y selectivas inversiones, en I+D en defensa, se han traducido en «retornos» a la economía española incluso pasados varios ejercicios económicos; el caso de los Aviocar puede ser uno de estos ejemplos.

Adicionalmente conviene señalar que los «esfuerzos» presupuestarios (gastos en defensa) de una/s generación/es se han convertido en «ingresos por ventas al exterior» para generaciones siguientes. La promoción y

apoyo al desarrollo de patentes propias en defensa se ha manifestado –sobre todo cuando se refuerza la I+D con la comercialización– en aportaciones sustanciales a la economía en su conjunto.

Finalmente, en el ámbito estricto de la legislación de patentes, los pasos en el futuro más inmediato habrá que darlos en el campo de la adaptación de la legislación española a la comunitaria. Esto debería facilitar la reasignación de recursos financieros y humanos hacia desarrollos integrales de programas eficientes de I+D en defensa «aplicada» a usos civiles. Los esfuerzos, en este sentido, de cooperación entre centros universitarios y militares podrían ser altamente recompensados por el mercado.

Los acuerdos internacionales: garantías y conflictos

Los costes de los equipos militares modernos son tan elevados y las posibilidades de que cada país haga frente aisladamente a las agresiones tan reducidas, que casi desde el final de la Segunda Guerra Mundial las naciones occidentales se plantearon la concertación de alianzas de defensa colectiva, que quizá incentivaron otras de carácter económico. Inicialmente las inquietudes surgieron por el peligro de un rearme alemán y fruto de las mismas fue el Tratado de Dunkerque firmado por Francia y el Reino Unido, en 1947, por el cual estos países se comprometieron a prestarse ayuda y asistencia mutua en el caso de que Alemania les atacase en el futuro.

Más tarde, ante la amenaza que representaba la política de la Unión Soviética, se firmó en 1948 el Tratado de Bruselas que estableció un marco de colaboración en materia económica, social, cultural y de defensa colectiva entre Francia, Reino Unido, Bélgica, Holanda y Luxemburgo.

El convencimiento de que la defensa occidental no podría plantearse de forma adecuada con los medios y recursos europeos exclusivamente, llevo a que en 1949 se firmase en Washington el Tratado del Atlántico Norte (OTAN), que comprometió a Estados Unidos en las tareas de la defensa de Europa y América del Norte y al que se adhieron además otros países que no estaban en el Tratado de Bruselas (Islandia, Noruega y Portugal). Paralelamente a estos acuerdos de defensa se producían otros desarrollos en el campo de la coordinación e integración económica, que cristalizarían en 1951 con la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) y cuyo resultado animaría a procesos más amplios, concretados en 1957 en los Tratados de Roma, por los que se constituyeron la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM).

Junto a estas realizaciones cabe contabilizar también fracasos como el fallido intento de crear la Comunidad Europea de Defensa, cuyo Tratado Constitutivo se firmó en París el 27 de mayo de 1952, pero que no fue ratificado por Francia con lo que perdió toda opción de futuro. Esto llevó a buscar otras alternativas, como la modificación del Tratado de Bruselas el 23 de octubre de 1954, que dio origen a la UEO, configurada como una alianza político-militar que trataba de fortalecer la cooperación en materia de defensa. Se hacía ya un planteamiento más general, pues aparte del protocolo de modificación del Tratado, había otros tres adicionales. Uno de ellos obligaba a las naciones miembros a no superar un determinado nivel de fuerzas sin la aprobación unánime de los demás y a someter el mismo a la aprobación del Consejo. Los otros se referían al control de armamento, para lo cual se creaba una Agencia (ACA) que con el tiempo ha evolucionado y variado sus competencias.

El proceso descrito ha sido más general y ha comprendido otros desarrollos en el ámbito de los intercambios comerciales, primero a través del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y finalmente con el Acuerdo Mundial sobre Comercio.

Una característica de la evolución expuesta, ha sido su naturaleza viva, razón por la cual se han ido produciendo sucesivos progresos y modificación de concepciones, en gran parte para adaptarse al cambiante contexto mundial. El camino en cualquier caso no ha sido fácil, pues ha necesitado vencer muchos escollos y todavía tiene planteado retos importantes.

LA UNIÓN EUROPEA

El Tratado de Roma por el que se creó la CEE surgió para reconstruir la economía europea y dificultar la posibilidad de nuevas guerras en el continente. Los límites iniciales de la Comunidad se han ido ampliando con la incorporación de otros países europeos a la vez que el proceso de integración entre los mismos se ha ido potenciando y evolucionando de forma prometedora.

Con el Acta Única Europea de 1986 se delimitó un proceso dirigido a la consecución de un mercado interior sin fronteras de 1993, de forma que las personas, mercancías, servicios y capitales tuviesen libertad de circulación en el territorio comunitario.

La Comunidad actual cuenta con un presupuesto común y un derecho propio junto con instituciones como el Parlamento Europeo (Consejo y Comisión) y el Tribunal de Justicia, y desarrolla políticas en diversos ámbitos

(agrícola, aduanas, etc.) guiándose con el principio básico de la libre competencia, como norma genérica.

El Tratado de Maastricht por el que se creó la Unión Europea en 1992, como sustitutivo de la antigua Comunidad, supuso un nuevo avance en el proceso de integración que debe conducir hacia una unión económica y monetaria con el establecimiento de una moneda única, después que los países cumplan unos criterios de convergencia en cuanto a tipos de interés, índice de coste de la vida, déficit presupuestario y deuda pública.

La Unión Europea incorpora una clara dimensión social y tiene competencias en ámbitos no exclusivamente económicos (como educación, cultura, terrorismo, etc.) siguiendo el principio de subsidiariedad en el sentido de que sólo debe intervenir en aquellas tareas que puede realizar más eficazmente que cada país por separado. Los países miembros han cedido soberanía en beneficio de una instancia supranacional, de forma que el derecho nacional se sustituye por el comunitario en las áreas que se han transferido.

En un contexto general de consagración de la libre competencia, el Tratado de Roma ya admitía excepciones por razones de seguridad nacional. Así en su artículo 223 declara que las disposiciones del Tratado no obligarán a ningún Estado a dar información que considere que afecta a los intereses esenciales de su seguridad; por otra parte, permite a los miembros adoptar medidas especiales que se refieran a la producción y al comercio de armas, municiones y demás material de guerra, aunque las mismas no deben alterar las condiciones de competencia con respecto a medios que no se destinen a fines específicamente militares.

En el artículo se impuso al Consejo la obligación de establecer una lista de productos acogidos a las medidas especiales, previéndose su modificación, a propuesta de la Comisión.

La lista de producciones sujetas a la excepción prevista en el artículo 223 es la que figura en la resolución del Consejo de la CEE de 15 de abril de 1958 y la Directiva del Consejo 80/767/CEE de 22 de julio de 1980, y comprende básicamente, con la condición de utilización militar:

- Las armas de fuego portátiles y el material de artillería y sus municiones.
- Las bombas, torpedos y el material de conducción de tiro.
- Los carros y vehículos similares.
- Pólvoras y similares y los agentes tóxicos o radioactivos.
- Buques y aeronaves de guerra y sus equipos especiales.

- Material electrónico y aparatos de fotografía y similares.
- Otro material como paracaídas, etc. y los repuestos.
- Motores y máquinas para fabricación del material militar.
- Carburantes especiales.

La exclusión del material de defensa de la normativa general se mantiene en el Acta Única, aunque la consecución de una base industrial competitiva con USA requeriría, o una reforma del artículo 223, o la reducción de la lista de producciones actualmente vigente.

Las adquisiciones de estas producciones no están sujetas a la normativa de publicación en el *Diario Oficial* de las Comunidades y por tanto, cada país tiene plena soberanía para decidir la forma y lugar de adquisición.

Indudablemente el mercado de defensa que así surge está distorsionado, por lo que han surgido tendencias que solicitan su apertura con objeto de alcanzar una base industrial más sólida, sobre todo en los sectores más dinámicos. El problema además se ve agravado ocasionalmente por la extensión inadecuada de la excepción a los productos de uso dual.

Pero los Estados se resisten a cambios relacionados o que afecten a su seguridad porque desean mantener una cierta capacidad industrial militar, al menos en los sectores estratégicos y a la vez para no distanciarse del progreso tecnológico, a pesar de que sus costes pueden ser muy elevados. Junto a Alemania que desea liberalizar el mercado de material de defensa, se encuentra la postura francesa totalmente opuesta por considerar que la política de armamento (sobre todo comercio y producción) es de soberanía nacional. Una postura racional es la de relacionar la defensa común europea con el mercado libre y hasta que no se consiga aquella no aceptar los avances hacia éste.

Cualquier racionalización del mercado de material de defensa tiene que apoyarse en la consideración de sus características peculiares. Por una parte, la demanda se conforma por los gobiernos, que en muchos casos son propietarios de las empresas fabricantes o tienen su control.

Por otra parte, la oferta se basa en producciones con elevados y crecientes costes de I+D y de fabricación, las series son limitadas y los precios a veces se determinan incrementando los costes con porcentajes por gastos generales y beneficio industrial. Los productos se fabrican cuando ya se tiene el contrato, pues no hay existencias en el almacén, y una vez creada una cierta capacidad de fabricación no existe seguridad de que su nivel se mantenga en el futuro, pues básicamente depende del nivel de los presu-

puestos de Defensa, por lo que en tiempos de distensión es normal que se produzcan sobredimensionamientos, problema que se ve agravado porque algunos países venden excedentes de sistemas de armas a precios muy inferiores a los del material nuevo.

La solución a alguno de los problemas apuntados no se encuentra siempre en la exportación, pues aparte de que los mismos tienen un carácter generalizado, a veces existen restricciones gubernamentales a las ventas al extranjero por razones políticas, por lo que muchas de las empresas fabricantes de material de defensa ha reaccionado ante la situación emprendiendo fusiones o desarrollando productos en colaboración e incluso han procedido al cierre de instalaciones o al abandono de la actividad. En definitiva, resulta necesario una racionalización del mercado de defensa, pues cada país aisladamente no puede en los tiempos actuales acometer el desarrollo de sistemas con tecnología avanzada sin incurrir en costes prohibitivos. Son necesarios así, acuerdos con otros países para la fabricación que deben tener asociados justos retornos o compensaciones para que los desequilibrios no se acusen todavía más.

El contexto expuesto permite afirmar que la reforma del mercado de defensa es una materia pendiente en la Unión Europea que deberá resolverse en el futuro a efectos de que se pueda alcanzar una base industrial suficientemente sólida y competitiva, al menos a través de un mercado mayor.

En la Unión, a parte de controles a la circulación de bienes culturales, se considera necesario controlar también el comercio de armas que no constituyan material de defensa procedente del resto de los países comunitarios, según la Directiva del Consejo 91/477/CEE (con transposición a nuestro ordenamiento por RD 137/93).

En España la regulación de las restricciones a la circulación de ciertos bienes y mercancías, se encuentran en el RD 1631/92, modificado por RD 652/94, habiéndose dictado instrucciones para cumplimentar la declaración sobre el movimiento o tránsito intracomunitario de armas, municiones, material de guerra y otras mercancías militares por circular número 5/94 de Aduanas e Impuestos Especiales.

Por otra parte, el RD 824/93 (que desarrollo la Ley Orgánica 3/92) aprobó el *Reglamento de comercio exterior de material de defensa y de doble uso*, estando pendiente de transposición a nuestro ordenamiento un Reglamento Comunitario aplicable desde el 1 de julio de 1995. Con este RD se intentó asumir los compromisos adquiridos en los distintos grupos y orga-

nizaciones a los que España se viene adhiriendo desde 1985, fecha en la que fue miembro del Comité Multilateral para el Control del Comercio (COCOM) con los países de Este. Las operaciones se informan por la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior del Material de Defensa y Doble Uso (JIMDDU).

En los cuadros 2 al 5 del anexo 9, pp. 188-193, puede apreciarse la dimensión de la industria de defensa española y relacionar la misma con la producción, empleo y exportaciones de otros países.

LA UNIÓN EUROPEA (UEO)

La UEO nació en 1954 como consecuencia de una modificación del Tratado de Bruselas de 1948 con la finalidad de reforzar la unidad europea a través de una alianza político-militar propia. Implicaba que la agresión contra uno de sus miembros, compromete automáticamente a los demás, por lo que su naturaleza, al igual que la de OTAN, era de carácter defensivo.

Inicialmente su actividad quedó un tanto desdibujada, porque en el Tratado de Bruselas se había dispuesto que OTAN desarrollara las actividades militares para evitar duplicidades. Posteriormente las acciones encaminadas al refuerzo de la integración, llevaron a que en la Cumbre de Roma de 1984 se acordará revitalizar su papel, aunque este no quedó definido con la necesaria precisión hasta la plataforma de La Haya de 1987. El Tratado de la Unión Europea, finalmente, ha configurado debidamente su campo de acción, al disponer que la UEO es la encargada de preparar y poner en prácticas aquellas acciones de la Unión con repercusiones en el ámbito de la defensa.

España pertenece a la UEO desde 1988 cuando firmó su adhesión junto a Portugal como miembro de pleno derecho y junto a países con ese *status* existen otros con carácter de asociados (Turquía, Noruega e Islandia) y de observadores (Dinamarca, Austria, Finlandia, Irlanda y Suecia), porque había naciones que siendo del Grupo Europeo Independiente de Programas (GEIP) no pertenecían a OTAN. Esta circunstancia proporciona idea de su carácter supranacional y posibilidades de influencia y hay nueve países de la antigua área de influencia de la Unión Soviética que tienen una asociación particular.

En la actualidad su sede se encuentra en Bruselas y tiene asignadas unidades militares de diversos países, desarrollando su función operativa a través de una Célula de Planeamiento.

La UEO no constituye una soberanía única, pues los miembros conservan la propia, pero permite reforzar la seguridad europea y se trata que sea el pilar en este continente de la OTAN con quien coexiste, aunque tratando de evitar duplicidades y con la debida autonomía. Aunque la figura de la UEO ha adquirido mayor consolidación, en el futuro puede tener todavía un mayor papel, lo que quizá se acuerde en la revisión de sus disposiciones prevista para 1996. El Consejo de Ministros reunido en Noordwijk en 1994 consideró que:

«La construcción de una Europa integrada permanecerá incompleta hasta que no implique a la seguridad y la defensa.»

El papel operativo de la UEO se ha potenciado después que en la reunión de ministros de Bonn se aprobase la declaración de Petersburg de 1992 y se acordase su desarrollo como componente defensivo y pilar de la OTAN. Para ello los miembros de la UEO deben asignar unidades militares a la misma, organizadas sobre bases multinacionales y multiservicios y bajo su autoridad. Estas fuerzas deben emplearse de acuerdo con los principios de la Carta de las Naciones Unidas, y pueden utilizarse además de para la defensa, en misiones humanitarias, de salvamento, de mantenimiento de la paz y en gestión de crisis. Cada país decidirá su participación en cada operación, con independencia de la asignación de unidades a la Organización.

En el campo militar es posible una creciente integración de las fuerzas de varios países aún con dificultades por la operación con material bélico diferenciado, pero el proceso no es fácil en lo que se refiere a la industria de defensa, como consecuencia de la existencia del artículo 223 del Tratado de Roma, que permite adoptar a cada país las medidas que consideren necesarias en orden a garantizar su seguridad. Los gobiernos realmente disponen de un instrumento que permite defender a su industria militar de las reglas europeas referentes a fusiones, ayudas estatales y libre competencia, que al ser además de apreciación subjetiva permite que en algunos casos se utilicen los argumentos para defender los intereses industriales de un país o el desarrollo tecnológico de otro, para crear así simultáneamente una dependencia tecnológica y económica.

En cualquier caso los países de la Unión Europea son conscientes de la necesidad de cooperar en materia de armamentos y por ello en 1992 decidieron transferir las funciones del GEIP, dando lugar así al nacimiento de una nueva estructura en la UEO, que es el Grupo de Armamentos de Europa Occidental (GAEO). Y en este sentido apunta también la declara-

ción de la UEO adjunta al Tratado de Maastricht relativa a la creación de una agencia de armamentos.

La organización del GAEO, similar a la del GEIP, proporciona idea de los campos que preocupan y por tanto de los desarrollos futuros previsibles, y se basa en paneles que dividen su trabajo en grupos subsidiarios constituidos según las necesidades y en subgrupos que tratan de la política de investigación y el plan tecnológico europeo y del apoyo a los países de menos desarrollo tecnológico (Portugal, Grecia y Turquía) entre los que deberían estar países cuya consideración como de nivel tecnológico medio resulta cuestionable. Los paneles son:

- Exigencias operativas y programas de adquisición de equipos.
- Investigación y tecnología (incluye el programa EUCLID).
- Procedimientos y asuntos económicos (trata del mercado de equipos de defensa).

Por su parte, la actividad de los grupos subsidiarios se centra en las áreas de:

- Competencia.
- Justo retorno.
- Transferencia de tecnología.
- Cooperación en I+D.

Además del GAEO, la UEO cuenta con organismos de interés como son el Instituto para Estudios de Seguridad que trata de la creación de una opinión pública consciente con las cuestiones de la seguridad y la defensa y el Comité Tecnológico y Aeroespacial que ha trabajado especialmente en el campo de la política de exportación de armas y la cooperación en armamento.

La estructura operacional de la UEO se ha fortalecido con la creación del Centro de Satélites de Torrejón y la formación de la Célula de Planeamiento Militar.

En Maastricht se sintió también la necesidad de la creación de una Agencia Europea de Armamentos (AEA) cuyas funciones no se definieron, por lo que se ha creado un grupo de trabajo con tal finalidad, cuya tarea no resulta fácil por la existencia de puntos de vista diferenciados. Para algunos los objetivos iniciales deberían ser modestos, para luego ir ampliándose conforme se dieran las condiciones necesarias para ello. En cualquier caso la asignación de tareas debe hacerse en términos de consecución de mayor eficacia y economía, y sin merma de las competencias nacionales en material de guerra. De partida podría ser la creación

de una base de datos de interés industrial y más tarde el desarrollo de proyectos e instalaciones comunes, para llegar incluso a la adquisición de equipos con fondos de varios países, aunque éste no es un campo propicio por las reticencias generalizadas a aportar recursos para su administración por un organismo supranacional.

La cooperación e integración de la industria de defensa es, pues, un campo abierto cuyo fruto dependerá de la actitud de los países europeos en un marco de equidad y solidaridad. En cualquier caso todo debe estar orientado hacia los objetivos de la Unión Europea en cuanto a la realización de una política exterior y de seguridad común que incluya en el futuro, la definición de una política de defensa común que podría conducir a una defensa común.

Para la UEO una tarea primordial sería la coordinación de las políticas de defensa y el desarrollo de programas de I+D comunes que debería apoyarse en una armonización de las necesidades, el desarrollo de la colaboración en todos los campos y la ordenación y reestructuración de los mercados.

La definición de la política europea de defensa común se aprobó en la reunión de ministros en Noordwijk (Holanda) en noviembre de 1994. La política de defensa se concibe como un elemento de la política de seguridad que debe hacer frente a los riesgos e incertidumbres que pueden representar una amenaza de todo tipo (contra valores, intereses e independencia) aparte de contribuir al mantenimiento de la paz y seguridad internacional.

En todo caso los gobiernos de la UEO tienen responsabilidad directa en la seguridad y defensa de su propio pueblo y territorio y para el desarrollo del componente de defensa de la UEO debe prestar atención a los aspectos institucionales de la defensa; el ejercicio, preparación e interoperatividad de las fuerzas; el planeamiento general y de contingencia; la defensa antimisil y la inteligencia de defensa de Europa; y el mecanismo de reparto de cargas y aportación de fondos (*Vid. Information Report, UEO, marzo 1995, p. 42*).

ORGANIZACIÓN DEL TRATADO DEL ATLÁNTICO NORTE (OTAN)

En el Tratado del Atlántico Norte firmado en Washington en 1949 los países firmantes acordaron que cualquier ataque armado contra uno de ellos en Europa o América del Norte se consideraría un ataque contra todos y legitimaba el empleo de la fuerza en uso de los derechos de autodefensa

individual o colectiva reconocidos en el artículo 51 de la Carta de las Naciones Unidas.

España inicialmente fue excluida de la OTAN, aunque la firma de un convenio con USA en 1953, que permitía la utilización conjunta de diversas bases e instalaciones de nuestro territorio por fuerzas norteamericanas, permitió ir modernizando nuestras Fuerzas Armadas y la participación en la defensa de Europa.

En 1982 España se convirtió en el décimosexto miembro de OTAN, aunque tras las elecciones generales de ese año se cuestionó la permanencia, dando lugar a un referéndum que ratificó nuestra presencia en la Organización, aunque con ciertas condiciones:

- No participación en la estructura militar integrada.
- Rechazo de las armas nucleares en nuestro territorio.
- Reducción progresiva de la presencia militar de USA en España.

Sobre la base anterior se han llevado a cabo negociaciones para determinar nuestro modelo de participación en la Alianza, quedando fijada la contribución militar española en unos principios generales que prevén áreas básicas de coordinación entre el JEMAD y los mandos principales (preservación de la integridad de nuestro territorio; defensa aérea; defensa y control de Gibraltar; operaciones navales y aéreas en el Atlántico Oriental y en el Mediterráneo Occidental; y, previsión de territorio e instalaciones españolas para recepción y tránsito de refuerzos, y apoyo logístico, aéreo y marítimo).

España participa en el Consejo del Atlántico Norte y es miembro de casi todos los comités; además coopera en materia de armamento participando en las conferencias de altos jefes de Logística y de directores nacionales de armamentos.

La pertenencia a OTAN no significa pérdida de soberanía, ya que se trata sólo de un compromiso internacional que obliga a cumplir ciertas obligaciones siempre que las decisiones correspondientes del Consejo se hayan adoptado por unanimidad (la votación por mayoría no obliga a someterse), aunque con libertad sobre el modo y forma de cumplirlas. Realmente es una Organización defensiva basada en la consulta y cooperación.

Como una defensa militar no se puede instrumentar adecuadamente sin prestar atención a la producción de material de guerra y a la I+D, la OTAN se ha ocupado de estas materias y establecido exigencias respecto a la estandarización, interoperabilidad, logística y entrenamiento conjunto. Así

la Conferencia de Directores Nacionales de Armamento (CNDA) ha tratado del fomento de la cooperación en el campo del material de defensa, habiendo constituido numerosos grupos de trabajo, en los que España participa en alrededor de 90.

Los países que se adhieren a un programa de cooperación lo hacen sujetándose sólo a reglas mínimas, ya que cada uno es responsable del equipamiento de sus fuerzas, si bien debe tener en cuenta las recomendaciones que se le hagan. La falta de una estrategia en el campo de la cooperación en armamento, llevó al inicio de la década de los años ochenta a estudios en áreas claves (prácticas proteccionistas, tecnologías emergentes, armonización de requisitos, etc.), resultando de ello un Sistema de Planificación de Armamentos Convencionales, CAPS, (*Conventional Armaments Planning System*) cuya base son unos cuestionarios de los Planes de Armamentos (APQ) que permiten a cada nación conocer las necesidades de sus aliados y sus planes para su satisfacción.

Otro desarrollo de OTAN son los CALS (*Continuous Acquisition and Lifecycle Support*) consistente en una estrategia para acelerar la transición desde los procesos actuales en esta materia, cuyo soporte es documental, y carecen de integración en sus diversas fases (desarrollo, diseño, fabricación y apoyo), hacia un modo completamente automatizado e integrado, tanto en el campo de obtención e intercambio de datos, como en el del almacenamiento, gestión y distribución de la información a múltiples y diversos usuarios.

El problema es el que aquellas empresas que carezcan de posibilidades económicas, o incluso de tipo informativo o de conocimiento para el acceso al mencionado sistema, se verán imposibilitadas de suministrar material al entorno de países OTAN, en el caso de que se generalice el sistema CALS a las adquisiciones.

También OTAN ha tratado del mercado de defensa NDT (*Nato Defence Trade*) estableciendo el Grupo NDT un código de conducta que establece los principios a observar, aunque legalmente no es obligatoria su aplicación. Pero la consecución de ese mercado es una tarea difícil porque se deben armonizar las normativas nacionales correspondientes y la desregulación no es fácil en áreas en la que los intereses de los países son considerables y donde las condiciones básicas de todo tipo son muy diferentes (propiedad estatal de muchas empresas, dificultades lingüísticas, falta de transparencia en las adquisiciones, etc.).

Un foro informal de los Ministerios de Defensa europeos dentro de la OTAN ha sido el EUROGRUPO que se estructuró en subgrupos cuya enumeración proporciona idea de su actividad. Estos son:

- EUROCOM. Sistemas tácticos de comunicación.
- EUROLOG. Logística.
- EUROLOGTERM. Doctrinas operativas a largo plazo con especificaciones de armamentos.
- EUROMED. Medicina.
- EURONAD. Normalización y adquisiciones conjuntas.
- EURONATO TRAINING. Adiestramiento e instalaciones (pilotos de reactores y helicópteros, etc.).

OTAN ha establecido exigencias (interoperabilidad, etc.) y las industrias deben tenerlas en cuenta, pero todavía existen desarrollos diferentes en I+D y en producción que difícilmente son competitivos porque las series no son lo suficientemente grandes. El diferencial de costes de las industrias europeas respecto a las de USA se ha estimado entre un 20% y un 50% a favor de éstas. Las duplicidades no benefician a un conjunto cuyos medios financieros son cada vez más escasos por la reducción de presupuestos.

Los elevados costes del moderno material han llevado a que la colaboración entre países sea hoy algo imprescindible y actualmente se realizan un gran número de proyectos en común, como es el caso del Avión de Combate Europeo (EFA), en el que a pesar que lo cofinancian Alemania, Inglaterra, Italia y España (13%), ha debido de renunciar a algunas prestaciones en el avión como forma de abaratar el presupuesto.

En cualquier caso las crecientes complejidades y elevados costes de los modernos sistemas de armas sobrepasan con mucho las capacidades de la mayoría de los países, por lo que en la actualidad la autarquía es un objetivo que carece de interés. Así, incluso Alemania realiza del 60% al 70% de sus proyectos importantes en cooperación.

Hoy las empresas europeas tratan de ser más competitivas y mejorar sus tecnologías verificándose un proceso de reestructuración en el que las fusiones y la cooperación constituyen un instrumento principal. Un peligro actual es que los monopolios nacionales pueden ser sustituidos por otros europeos al quedar en el mercado sólo un limitado número de empresas como consecuencia de las fusiones y adquisiciones.

OTAN cuenta también con un Grupo de Asesor Industrial (GAIO) que agrupa a expertos dedicados al estudio de proyectos para los directores de

armamentos y que se relaciona con el Grupo Industrial de Defensa Europeo, que es la pendiente industrial del GEIP.

Además, tiene un organismo NAMS0 con su Agencia NAMSA (*Nato Maintenance and Supply Agency*) que desarrolla una política de centralización para determinados sistemas de armas en lo que se refiere al abastecimiento. Los países con sistemas en común pueden obtener beneficios por la adhesión a proyectos concretos.

Las preocupaciones abarcan todas las áreas, de forma que el grupo de trabajo OTAN AC/313 en relación con las prácticas de adquisiciones ha desarrollado líneas directrices para la redacción de las cláusulas de los MOUS (*Memorandum Order Unit*). Los países más adelantados no desean considerar el «justo retorno» en las adquisiciones, práctica que utiliza NAMSA, ni tampoco las compensaciones, intentando un mercado libre en el seno de OTAN. En el próximo plenario del grupo está previsto analizar posibles casos de subvención a empresas por parte de países OTAN, considerándose como tal la aportación de documentación técnica, el pago de parte de la I+D, el uso de instalaciones del gobierno, etc.

El GEIP fue un producto de la colaboración en materia de armamentos al que pertenecían todas las naciones europeas de OTAN, excepto Islandia, y con el que Francia podía colaborar si era su deseo. El GEIP era hasta su desaparición por traspaso de sus funciones al GAEO una agrupación sin compromisos que ni tenía funciones legislativas ni podía dar órdenes de obligado cumplimiento. En realidad sólo formulaba recomendaciones en las siguientes áreas:

- Empleo eficaz de recursos para I+D y para adquisiciones.
- Promoción de la normalización e interoperabilidad.
- Aseguramiento de una base industrial y tecnológica adecuada para la defensa.
- Refuerzo de la personalidad europea en las relaciones con Estados Unidos y Canadá.

Los ministros de Defensa de los países de Grupo aprobaron en 1988 un plan de acción basado en el estudio *Towards a Stronger Europe* cuyo objetivo era la mejora de la competitividad de la industria europea de defensa, creando un Mercado Europeo de Equipos de Defensa (EDEM). Un desarrollo del referido plan en el campo de la investigación y la tecnología es el programa EUCLID (*European Cooperation For The Long-Term In Defence*).

En síntesis, la pertenencia a OTAN permite aumentar la seguridad propia y participar en los desarrollos de cooperación sin merma de la soberanía. A la vez moderniza los procedimientos militares, refuerza el entendimiento con otros países, e implica obligaciones en la defensa de los miembros de la Organización.

Dependencia exterior y Defensa Nacional: resumen y conclusiones

Los apartados precedentes se han estructurado con la pretensión de destacar aquellos aspectos que pueden suponer unas líneas de fragilidad en la economía española en cuanto a su dependencia con el exterior para, a partir de los mismos, sintetizar los efectos más significativos de esa dependencia en orden a la Defensa Nacional.

Veamos las principales conclusiones:

1. La historia reciente de España (último medio siglo) ha estado marcada por unas necesidades, primero de reconstrucción y después de desarrollo, que han condicionado fuertemente la utilización de los recursos financieros. Esta limitación se agrega a la exigencia del mantenimiento de procesos de distribución de renta que empiezan a adquirir un mayor protagonismo a partir de los años ochenta.

Pero el condicionante «virtuoso/perverso» de casi toda la política económica en tan amplio período ha residido en la urgencia a veces imperiosa de corregir los desequilibrios sistemáticos en los que incurría la economía.

Una economía cuya evolución cíclica es fuertemente dependiente de los ciclos internacionales.

La inestabilidad económica —materializada fundamentalmente en altos diferenciales de inflación e intensas propensiones hacia déficit en los sectores público y exterior— se convierte así en el referente obligado de la política económica y particularmente de la política presupuestaria.

Primera conclusión: entre los grandes «sacrificados» están los gastos de defensa muchas veces en términos de volumen pero casi siempre en términos de calidad y de holgura previsoras hacia el largo plazo.

2. Dos factores financieros internos —insuficiencia de ahorro financiero y necesidad, elevada y acentuada, de financiación de las Administracio-

nes Públicas— unidos a los costes (también financieros) que representa la atención a la «elección pública» de bienestar social —naturaleza y volumen de muchas transferencias así como mantenimiento de ciertos tipos de consumo— exigen el recurso creciente a la búsqueda de financiación que cubra esa ausencia de ahorro.

La insuficiencia del ahorro financiero neto tiene uno de sus orígenes en la fuerte necesidad de financiación de las Administraciones Públicas y algunas características de la estructura productiva y de consumo de la economía española condicionan que el ahorro financiero neto tienda a ser más alto.

Puede citarse la «exigencia» de transferencias a las empresas y familias, por un lado, y la relativamente alta (en términos comparados) propensión al consumo de las familias, por otro.

Así, esta cobertura financiera obliga a dotar partidas crecientes para atender la carga financiera de la deuda.

El problema, en origen, reside en la definición de las preferencias sociales. En «frío», y a la luz de la evidencia histórica (y empírica) reciente, las necesidades sociales se han identificado con un tipo de gastos públicos de naturaleza redistributiva (transferencias) y no se han considerado prioritarios otros destinos.

Este es el caso de los gastos en Defensa Nacional. La causa está en la ausencia de una «conciencia de defensa», tan lógica y necesaria —como ya se ha apuntado—, cual la conciencia ciudadana, conciencia fiscal, o conciencia ecológica.

Segunda conclusión —abundando en la primera—: es la no consideración social de la Defensa Nacional, dentro de los objetivos económicos, la que facilita que se «arrinconen» los gastos presupuestarios en Defensa Nacional.

3. Se suele argumentar que hay que aprovechar el «dividendo de paz» y destinar parte de los recursos que antes iban a gastos en Defensa Nacional a otros objetivos. Para el caso de España el argumento es precario; los gastos en Defensa Nacional han venido sirviendo para «mantener» un sistema de defensa en el umbral de la obsolescencia y las inversiones se han visto reducidas en relación al gasto presupuestario en Defensa Nacional (los gastos corrientes en Defensa Nacional han sido rígidos a la baja) con lo que la relación eficiencia/dimensión del sistema conjunto de Defensa Nacional no ha mejorado.

Sucesos recientes (otros no tanto y algunos riesgos futuros) demuestran la necesidad de un fortalecimiento propio de la Defensa Nacional (incluso perteneciendo a la OTAN, UEO y Unión Europea).

Tercera conclusión: no es prudente hablar de una propuesta de distribución de beneficios (dividendo de paz) cuando la empresa (Defensa Nacional) requiere aún inversiones notables para aumentar su relación eficiencia/dimensión y mejorar su elasticidad de respuesta.

4. La fuerte dependencia del exterior, de la economía española, la hace especialmente vulnerable a cambios en la coyuntura internacional.

Hay debilidades específicas que quedan disfrazadas en el saldo de la balanza por cuenta corriente: la discreta competitividad de las exportaciones y un turismo sin competidores agresivos en el área mediterránea son flacos contrapesos para unas importaciones propensas al alza y unas salidas crecientes en la balanza de rentas.

En cuanto a la inversión extranjera (balanza de capital) ésta se ha manifestado básica en el proceso de crecimiento económico, de estabilidad y como complemento a la financiación interior del sistema.

Las inversiones a largo se han materializado en sectores dinámicos y con expectativas sólidas de desarrollo y las inversiones a corto han financiado buena parte del gasto público (vía deuda).

En términos de balanza de pagos las referencias a la Defensa Nacional se concretan en:

- Hay rigidez en las importaciones de material de guerra que, además, cuantitativamente son importantes (aviones de combate, misiles, carros de combate, motores, repuestos, etc.).
- No parece haber efectos directos sobre la Defensa Nacional en cuanto al comportamiento de la variable inversión extranjera en España: una garantía reside en la necesidad de autorización por el Consejo de Ministros de las inversiones en sectores considerados estratégicos. Las inversiones que afectan a la Defensa Nacional son una excepción a la liberalización de capitales.
- La mayor penetración extranjera tiene como destino el sector manufacturero, en particular la industria de alta demanda doméstica sofisticada tecnológicamente y con futuro prometedor.

En todo caso, predominan las inversiones extranjeras procedentes de países comunitarios, que tienen intereses comunes con los de España en el ámbito de la Defensa Nacional y son también aliados militares.

Cuarta conclusión: la Defensa Nacional está condicionada por la enorme dependencia de importaciones (agravada por la dependencia de repuestos). Parece evidente que es necesaria la reconversión de la industria de defensa que permita sustituir importaciones, aumente la autonomía de defensa y contribuya al aumento del PIB, vía exportaciones (aún más de lo que ya hace), y vía inversiones en tecnologías de «doble uso».

5. La política presupuestaria ha estado tradicionalmente condicionada por necesidades de gasto a corto plazo y medio plazo.

Los programas a largo plazo han sido muy concretos (vivienda, carreteras, etc.) y salvo algunos específicos para material de los ejércitos (aviones de combate y navíos de guerra) las dotaciones para la Defensa Nacional han sido muy escasas.

Los gastos públicos han tenido una orientación preferente hacia transferencias de renta y los ingresos tributarios han tenido que ser complementados por emisiones de deuda pública. La no «recuperación» suficiente de los niveles de ingresos vía aumentos de la renta nacional y los crecientes niveles de gasto han forzado una financiación adicional cuya carga de intereses ha ido en aumento; hay un efecto de retroalimentación del déficit que gravita de forma creciente sobre la deuda.

Quinta conclusión: la pesada carga de intereses de la deuda pública y la atención a políticas de carácter social y redistributivo limitan las posibles asignaciones a la Defensa Nacional.

6. La dependencia del exterior tiene otros tres puntos de referencia en el sistema productivo. Se trata de, el grado de permeabilización y competitividad de la economía española, la influencia del capital extranjero en las empresas españolas y la dependencia de patentes e instalaciones.

La cada vez mayor integración económica hace que el nivel de permeabilidad de la economía española sea muy alto a la competencia extranjera. Los esfuerzos en productividad y competitividad que hay que hacer para no quedar descolgados de la marcha de nuestros clientes/socios/proveedores son, sencillamente, necesarios.

Esto es totalmente extrapolable al sector Defensa Nacional. La influencia del capital extranjero en las empresas españolas tiene dos referencias; sector real y sector financiero. En ambos la influencia es positiva, por lo que a aumentos de la competitividad, eficiencia del sistema, e innovación tecnológica se refiere.

En cuanto al sector real, las voces críticas con la «colonización», que dicen ello representa, suelen olvidar que esa inversión ocupa un espacio que la propia inversión doméstica ha permitido. La contra-argumentación está en el aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada sistema económico. A este respecto la búsqueda de las ventajas comparativas de las empresas/sectores españoles debería inducir una mayor salida al exterior.

Por lo que al sector financiero (bancario especialmente) se refiere, el papel intermediador de la banca extranjera no perturba –sino todo lo contrario, facilita– la asignación de recursos financieros. Es un sector en que el nivel de decisión operativa directa sobre los mercados está determinado, básicamente, por agentes nacionales.

Más grave, desde el punto de vista tanto agregado de la economía, como específico para la Defensa Nacional, es la fuerte dependencia de las patentes –y el coste que ello significa en pagos al exterior.

El problema de esta dependencia se acentúa cuando se tienen en cuenta los efectos simétricos de la misma; esto es, la no inversión suficiente en I+D, más la comercialización de la misma.

Este último aspecto –la comercialización de I+D– es de fundamental consideración en los programas de inversiones si quieren verse traducidos en partidas de ingresos.

Sexta conclusión: una síntesis a modo de conclusión, en este apartado, es que, en términos de Defensa Nacional, hay una protección suficiente frente a la inversión extranjera. Sin embargo, el papel que una planificación estratégica de inversiones en I+D en defensa podría tener debería ser considerado tanto para aumentar la autonomía propia de la Defensa Nacional como para incrementar –en muchos campos– la contribución al PIB.

7. Buena parte de lo *ut supra* señalado apunta hacia la necesidad de disponer de una industria de Defensa Nacional propia, eficiente y en la medida de lo posible, rentable.

Tradicionalmente la industria militar ha tenido protección gubernamental y ha sido de propiedad estatal. La reducción de la demanda interna (por el descenso de los presupuestos de Defensa) y de las exportaciones (confluencia de la aplicación de dividendo de paz y venta de exce-

dentes de los grandes productores) han desembocado en pérdidas de puestos de trabajo, reducción de dimensiones productivas e ineficiencias vía costes, originadas por los excesos pre existentes de capacidad.

Una parte de las soluciones requeridas pasa por acometer fuerte procesos de reestructuración de la industria militar y desarrollar alianzas industriales y acuerdos de mercados (productos y servicios).

Las adquisiciones militares en el extranjero se plantean hoy en términos de «justo retorno», lo que proporciona beneficios y facilita la adquisición de tecnologías.

Estos retornos no son de carácter exclusivamente militar y afectan a muchos otros sectores productivos.

Con frecuencia se escuchan argumentos sobre la no rentabilidad de la industria de Defensa Nacional o del coste de oportunidad alto que induce.

Debe partirse de la base de que esas mediciones en términos de rentabilidad económica son incompletas cuando se trata de la obtención, además, de beneficios sociales.

¿Qué nivel de rentabilidad permite disponer, en un inmueble de viviendas, de una puerta blindada? ¿Cuántas familias instalan porteros automáticos o quieren disponer de sistemas de vigilancia para sus viviendas y negocios? ¿Cuáles son los motivos que impulsan a demandar más seguridad interior que no son aplicables a la seguridad exterior?

Los sistemas de radar, de vigilancia aérea y costera, de protección de flotas, de intervención rápida, etc. tienen un coste, evidente, pero proporcionan unos beneficios similares o mayores, desde el punto de vista de la seguridad colectiva, que los de «protección interna».

El problema está en —admitido el principio de «pagar una Defensa Nacional»— en qué forma pueden minorarse los costes económicos de las inversiones necesarias.

Aquí es donde entra en consideración la reestructuración de la industria de Defensa Nacional.

La industria militar se encuentra ante importantes problemas por la reducción de la reducción de los presupuestos de Defensa. Y esto se da en un contexto en que las armas son cada día mas costosas, son necesarias elevadas inversiones en I+D y las series de producción son cortas.

El diseño de una política de planificación de inversiones en industria de Defensa Nacional pasa por una ordenación de la política en I+D (ya se ha dicho que siempre se contempla en este concepto el requisito adicional de la comercialización).

La industria militar, para ser rentable, y económica y socialmente aceptada en el contexto en que nos movemos, necesita fabricar productos de doble uso (*vid.* por ejemplo, *Forum electrónica militar*, 1993). El que éste difumine la delimitación del concepto de industria de defensa no debe ser un obstáculo (más académico que práctico). Y desde el punto de vista del control de la inversión extranjera en sectores de aplicación militar bastaría con establecer algunos controles o convenios de reciprocidad de inversión.

Lo que es cada vez más evidente —hasta que se de una integración de soberanías nacionales (horizonte muy lejano)— es que es imprescindible mantener una capacidad militar industrial propia para asegurar la Defensa Nacional, aunque sea a un nivel mínimo.

Los elevados costes del armamento moderno obligan a que en esta planificación de las inversiones en defensa, y en el reordenamiento de la industria militar, se consideren los proyectos bilaterales o multilaterales de cooperación, formando consorcios y buscando especializaciones competitivas. La autarquía está muy cuestionada por los altos costes de I+D y las limitaciones de recursos.

Hay que tener en cuenta los procesos de fusiones que se están dando y que pueden llevar a la formación de oligopolios (cuando no monopolios) que perjudiquen, gravemente, la diversificación de suministros y material.

Finalmente hay que considerar que las ventajas derivadas de pertenecer a alianzas militares —aumento de capacidad para hacer frente a agresiones exteriores, entre otras— también están sujetas a restricciones e imponen compromisos de mantenimiento de capacidades militares acordes con los esfuerzos militares que realizan otros miembros.

Séptima conclusión: la fuerza militar —junto con la económica— permite a un país ejercer plenamente su soberanía y le proporciona capacidad de negociación y prestigio internacional.

Bajo los enfoques precedentes, la Defensa Nacional puede tener una importante función. Se trata de la conveniencia de desarrollo de una indus-

tria militar eficiente bajo los diseños de programas de inversiones en I+D, y comercialización, en tecnologías y aplicaciones de «doble uso» (civil y militar) y favorecer un «efecto sustitución» de inversiones extranjeras e importaciones.

Se trata de transformar la industria de defensa en polivalente. Contar con infraestructuras adecuadas a producciones militares para emergencias y cobertura de gastos de producción con producciones de uso civil.

Bibliografía

- Asociación Española de Banca Privada (AEB), *Anuario Estadístico de la banca en España*. Madrid, 1994.
- BAJO RUBIO, O. y SOSVILLA RIVERO, S., (1994, a). «An econometric analysis of foreign direct investment in Spain, 1964-89», *Documento de trabajo 94-03*, Fedea. Enero, 1994.
- (1994, b). «Modelling international capital movements in the Spanish economy: a portfolio balance approach», *Documento de trabajo 94-05*, Fedea. Mayo, 1994.
- BANCO DE ESPAÑA. *Balanza de pagos de España* (anual):
- *Boletín económico* (mensual).
 - *Boletín estadístico* (mensual).
 - *Cuentas financieras de la economía española* (anual).
 - *Informe anual*.
- BUISÁN, M., «Análisis sectorial del grado de penetración del capital extranjero en la economía española: una aproximación», *Economía industrial*. Mayo-junio, 1992.
- CÍRCULO DE EMPRESARIOS, *Documentos Círculo*, sector exterior y política económica: «El camino hacia la Unión Monetaria». Julio, 1995.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL, *Dictamen sobre el III Plan Nacional de Investigación y Desarrollo*. Septiembre, 1995.
- DIRECCIÓN GENERAL DE INVERSIONES EXTERIORES, «Evolución de las inversiones exteriores directas en 1994». Información Comercial Española. *Boletín económico*, número 2.453. 1-7 de mayo de 1995, pp. 9-20.
- CUEVA, A., «Las inversiones españolas en el exterior». Información Comercial Española. *Boletín económico*, número 2 415. 6-12 de junio de 1994, pp. 1.403-1.410.
- ECONOMIST (THE). *Defence technology*, (survey). 10 de junio de 1992.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, *Estadística financieras internacionales* (mensual).
- FORUM ELECTRÓNICA MILITAR, *Tecnologías de doble uso*, Madrid, 1993.
- GAMIR, L., *Política económica de España*, Alianza Editorial. Madrid, 1993, pp. 99-160.
- GRANADOS, J. M., «La banca extranjera en España: modelización del balance y cuenta de resultados», Tesis Doctoral, Universidad Pontificia Comillas. Madrid, 1993.
- GUTIÉRREZ, F. y ORTEGA, E., «La inversión directa en el sector instituciones financieras y de seguros». *Moneda y crédito*, número 194. 1992, pp. 199-244.

- JIMÉNEZ AGUIRRE, C. y MADRID JUAN, M., «Tendencias de la inversión extranjera directa. Especial referencia a España». Información Comercial Española. *Boletín económico*, número 2.415. 6-12 de junio de 1994, pp. 1393-1402.
- LÓPEZ ROA, A. L., «A propósito de las tres fases de la reforma del sistema financiero (o la necesidad de una cuarta)», *Información comercial española*, número 573. Mayo, 1981, pp. 53-58.
- «El proceso de reforma del sistema financiero español: objetivos, instrumentos y efectos», *Información comercial española*, número 596. Abril, 1983, pp. 57-72.
 - «Unas notas sobre economía de defensa: el caso de España», Ministerio de Defensa, *Boletín de información*, número 227. 1992, pp. 75-85.
- LÓPEZ ROA, A. L. y MATEO CANALEJO, L., «Efectos de los gastos de inversión en defensa sobre la producción nacional. Un ejercicio de estimación empírica», Ministerio de Defensa, *Cuadernos de estrategia*, número 64. *Gasto militar y crecimiento económico. Aproximación al caso español*. 1994, pp. 17-40.
- «Evaluación de los efectos que algunas variables económicas vinculadas a los presupuestos de Defensa pueden tener sobre el producto industrial de España», Ministerio de Defensa. *Cuadernos de estrategia*, número 75, *Gasto militar e industrialización*. 1995, pp. 29-35.
- MERINO, F. y SALAS, V., *La empresa extranjera en la manufactura española: sus efectos directos e indirectos*. Fundación Empresa Pública. Enero, 1995.
- MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO, Secretaría General Técnica. «Comercio español de productos de alta tecnología». Información Comercial Española. *Boletín económico*, número 2.415. 6-12 de junio de 1994, pp.1387-1392.
- OCDE. *Perspectives économiques de l'OCDE* (semestral).
- PONCELA, M. L., «La inversión directa extranjera en España». Información Comercial Española. *Boletín económico*, número 2.415. 6-12 de junio de 1994, pp. 1.411-1.420.
- PONS ALCOY, J. A., *El sistema europeo de defensa. Tratados y organizaciones multilaterales europeas en el marco occidental*, Ministerio de Defensa. 1989.
- PRIETO VIÑANUELA, J. J., «La industria de defensa en España». *Papeles de la Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales*, número 22. 1995.

ANEXOS

ANEXO 1

Cuadro 1.— Porcentaje de los gastos de defensa sobre el PIB, a precios corrientes.

Países	Años												
	1970/1974		1975/1979		1980/1984		1985/1989		1990	1991	1992	1993	1994
	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media					
Bélgica	2,8	3,2	3,2	3,0	2,6	2,5	2,0	1,9	2,5	2,0	1,9	1,9	1,9
Dinamarca	2,6	2,5	2,4	2,1	2,1	2,1	2,0	2,0	2,1	2,0	2,0	2,0	1,9
Francia	3,9	3,8	4,1	3,8	3,6	3,6	3,4	3,4	3,6	3,4	3,4	3,4	3,3
Alemania	3,5	3,4	3,4	3,0	2,8	2,3	2,2	1,9	2,3	2,2	1,9	1,9	1,8
Grecia	4,7	6,7	6,6	6,2	5,8	5,4	5,5	5,5	5,4	5,5	5,5	5,5	5,6
Italia	2,5	2,0	2,1	2,3	2,1	2,1	2,0	2,1	2,1	2,0	2,1	2,1	2,1
Luxemburgo	0,8	1,0	1,2	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1
Holanda	3,1	3,1	3,1	2,9	2,6	2,5	2,3	2,3	2,5	2,3	2,3	2,3	2,2
Noruega	3,3	3,1	2,9	3,2	3,2	3,1	3,4	3,1	3,1	3,4	3,1	3,1	3,2
Portugal	6,9	3,9	3,4	3,2	3,1	3,1	3,0	2,9	3,1	3,0	2,9	2,9	3,0
España	—	2,1	2,4	2,2	1,8	1,7	1,6	1,7	1,7	1,6	1,7	1,7	1,6
Turquía	3,4	4,4	4,0	3,3	3,5	3,8	3,9	4,1	3,8	3,9	4,1	4,1	4,1
Reino Unido	5,0	4,9	5,2	4,6	4,1	4,3	3,8	3,6	4,3	3,8	3,6	3,6	3,4
OTAN Europa	—	—	3,6	3,3	3,0	2,9	2,7	2,6	2,9	2,7	2,6	2,6	2,5
Canadá	2,1	1,9	2,1	2,1	2,0	2,9	1,9	1,9	2,9	1,9	1,9	1,9	1,7
Estados Unidos	6,4	5,0	5,8	6,3	5,6	5,0	5,2	4,8	5,0	5,2	4,8	4,8	4,3
América del Norte	6,1	4,7	5,4	5,9	5,3	4,7	4,9	4,5	4,7	4,9	4,5	4,5	4,1
TOTAL OTAN	—	—	4,6	4,7	4,1	3,7	3,7	3,3	3,7	3,7	3,3	3,3	3,3

Fuente: Revista de la OTAN, marzo 1995.

ANEXO 2

Cuadro 1.— Proyectos de inversión extranjera directa en España por país de procedencia, millones de pesetas.

Países	Año 1988	Porcentaje sobre el total	Año 1989	Porcentaje sobre el total	Año 1990	Porcentaje sobre el total	Año 1991	Porcentaje sobre el total
TOTAL DEL MUNDO	843.253	100,0	1.224.998	100,0	1.819.851	100,0	2.300.996	100,0
Alemania	62.842	7,5	83.674	6,7	122.949	6,8	96.958	4,2
Bélgica-Luxemburgo	25.271	3,0	22.432	1,8	56.590	3,1	96.062	4,2
Dinamarca	3.642	0,4	3.479	0,3	5.532	0,3	16.479	0,4
Francia	64.763	7,7	160.331	12,9	446.168	24,5	361.052	0,7
Grecia	3	—	62	—	35	—	125	15,7
Irlanda	356	—	536	—	1.760	0,1	2.344	0,1
Italia	9.116	1,1	38.470	3,1	83.422	4,6	60.062	2,6
Países Bajos	186.505	22,1	190.106	15,3	379.360	20,8	658.821	28,6
Portugal	1.314	0,2	5.143	0,4	4.069	0,2	23.758	1,0
Reino Unido	110.569	13,1	142.639	11,5	150.009	8,2	218.570	9,5
TOTAL UNIÓN EUROPEA	464.381	55,1	646.872	52,0	1.249.894	68,7	1.534.231	66,7
Estados Unidos	33.669	4,0	50.873	4,1	44.675	2,5	69.231	3,0
Japón	13.201	1,6	23.475	1,9	36.170	2,0	47.496	2,1
Otros países OCDE	66.783	7,9	132.590	10,6	109.444	6,0	115.488	5,0
TOTAL OCDE	578.034	68,5	853.810	68,6	1.440.183	79,1	1.766.446	76,8
España	197.179	23,4	343.739	27,6	319.250	17,5	480.127	20,9
Resto del Mundo	68.040	8,1	47.449	3,8	60.418	3,3	54.422	2,4

Cuadro 1.— (Continuación).

<i>Países</i>	<i>Año 1992</i>	<i>Porcentaje sobre el total</i>	<i>Año 1993</i>	<i>Porcentaje sobre el total</i>	<i>Año 1994</i>	<i>Porcentaje sobre el total</i>	<i>TOTAL años 1988-1994</i>	<i>Porcentaje sobre el total</i>
TOTAL DEL MUNDO	1.904.809	100,0	1.885.170	100,0	2.347.806	100,0	12.316.883	100,0
Alemania	118.369	6,2	95.219	5,1	291.498	12,4	871.509	7,1
Belgica-Luxemburgo	59.502	3,1	45.675	2,5	73.621	3,1	397.153	3,1
Dinamarca	12.115	0,6	8.837	0,5	5.239	0,2	55.323	0,4
Francia	261.818	13,7	220.738	11,9	290.770	12,4	1.805.640	14,7
Grecia	185	—	—	—	—	—	410	—
Irlanda	185	—	1.934	0,1	1.104	—	8.219	0,1
Italia	67.842	3,6	50.682	2,7	124.624	5,3	434.218	3,5
Países Bajos	552.152	29,0	424.686	22,9	545.981	23,3	2.937.611	23,9
Portugal	42.962	2,3	10.851	0,6	10.313	0,4	98.410	0,8
Reino Unido	108.950	5,7	130.821	7,1	125.313	5,3	986.871	8,0
TOTAL UNIÓN EUROPEA	152.406	64,3	989.444	53,3	1.468.463	62,5	7.577.365	61,5
Estados Unidos	25.242	8,0	144.200	7,8	161.766	6,9	656.820	5,3
Japón	13.201	1,3	20.368	1,1	21.691	0,9	187.643	1,5
Otros países OCDE	63.045	3,3	104.913	5,7	96.253	4,1	688.516	5,6
TOTAL OCDE	1.464.773	76,9	1.258.926	67,9	1.748.173	74,5	9.110.345	74,0
España	388.079	20,4	539.908	29,1	495.403	21,1	2.763.685	22,4
Resto del Mundo	51.958	2,7	56.336	3,0	104.230	4,4	442.853	3,6

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

ANEXO 3

Cuadro 1.— Proyectos de inversión extranjera directa en España por sectores de aplicación (según CNAE), millones de pesetas.

Sectores (CNAE)	Años					Total 1988-1992
	1988	1989	1990	1991	1992	
Agricultura	10.140	23.827	17.747	10.710	18.320	80.744
Porcentaje sobre el total	1,2	1,9	1,0	0,5	1,0	1,0
Energía y agua	17.016	434	64.109	140.340	2.043	223.942
Porcentaje sobre el total	2,0	—	3,5	6,1	1,0	2,8
Minería y químicos	90.521	184.205	228.378	207.078	460.243	1.170.425
Porcentaje sobre el total	10,7	14,8	12,5	9,0	24,2	14,4
Transformaciones metálicas	76.907	127.433	186.410	231.738	222.251	844.739
Porcentaje sobre el total	9,1	10,2	10,2	10,1	11,7	10,4
Otras industrial manufactureras	144.058	211.017	222.251	289.677	311.920	1.178.923
Porcentaje sobre el total	17,1	16,9	12,2	12,6	16,4	14,5
Construcción	4.809	10.997	40.044	23.693	20.946	100.489
Porcentaje sobre el total	0,6	0,9	2,2	1,0	1,1	13,5
Comercio y hostelería	104.160	180.086	188.040	296.883	327.361	1.096.460
Porcentaje sobre el total	12,4	14,5	10,3	12,9	17,2	13,5
Transportes y comunicaciones	14.414	17.170	26.929	31.427	19.520	109.460
Porcentaje sobre el total	1,7	1,4	1,5	1,4	1,0	1,3
Financiero y seguros	365.487	464.091	831.631	1.058.415	522.205	3.241.829
Porcentaje sobre el total	43,3	37,3	45,7	46,0	27,4	40,0
Otros servicios	15.741	25.738	14.312	11.035	—	66.829
Porcentaje sobre el total	1,9	2,1	0,8	0,5	—	0,8
TOTAL	843.253	1.244.998	1.819.851	2.300.996	1.904.809	8.133.907

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores. (Expedientes verificados).

Cuadro 2.— Proyectos de inversión extranjera directa en España por sectores de aplicación (según CNAE), millones de pesetas.

Sectores (CNAE año 1993)	Años	
	1993	1994
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	11.343	6.166
Porcentaje sobre el total	0,6	0,3
Pesca	158	590
Porcentaje sobre el total	—	—
Industria extractivas	13.839	198.064
Porcentaje sobre el total	0,7	8,4
Industria manufactureras	1.041.386	1.1314.519
Porcentaje sobre el total	56,1	56,0
Electricidad, gas y agua	4.615	33.839
Porcentaje sobre el total	0,2	1,4
Construcción	25.435	10.432
Porcentaje sobre el total	1,4	0,4
Comercio, reparación vehículo de motor	165.436	160.203
Porcentaje sobre el total	8,9	6,8
Hostelería	40.395	43.494
Porcentaje sobre el total	2,2	1,9
Transporte, almacenamiento y comunicación	13.905	23.345
Porcentaje sobre el total	0,7	1,0
Intermediación financieras y seguros	259.839	209.095
Porcentaje sobre el total	14,0	8,9
Activo inmobiliario y servicios de empresas	265.702	310.018
Porcentaje sobre el total	14,3	13,2
Educación	15	2
Porcentaje sobre el total	—	—
Actividad sanitaria y servicio sociales	1.468	5.372
Porcentaje sobre el total	0,1	0,2
Otras actividades sociales	11.633	32.669
Porcentaje sobre el total	0,6	1,4
<i>TOTAL SECTORES</i>	<i>1.855.170</i>	<i>2.347.806</i>
<i>PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

ANEXO 4

Cuadro 1.— Proyectos de inversión extranjera en España por Comunidades autónomas, millones de pesetas.

Comunidades autónomas	Año 1988	Porcentaje sobre el total	Año 1989	Porcentaje sobre el total	Año 1990	Porcentaje sobre el total	Año 1991	Porcentaje sobre el total
Andalucía	64.285	7,6	158.808	12,8	83.887	4,6	124.055	5,4
Aragón	34.134	4,0	17.699	1,4	24.695	1,4	24.932	1,1
Asturias	1.694	0,2	1.945	0,2	9.310	0,5	15.943	0,7
Baleares	11.866	1,4	30.070	2,4	25.066	1,4	20.910	0,9
Canarias	10.863	1,3	12.944	1,0	38.190	2,1	17.559	0,8
Cantabria	1.474	0,2	9.816	0,8	2.676	0,1	1.823	0,1
Castilla-La Mancha	6.669	0,8	3.163	0,3	8.474	0,5	6.103	0,3
Castilla y León	4.414	0,5	13.902	1,1	12.008	0,7	10.088	0,4
Cataluña	200.990	23,8	306.098	24,6	546.869	30,1	979.526	42,6
Extremadura	773	0,1	1.548	0,1	2.151	0,1	16.178	0,7
Galicia	8.768	1,0	15.737	1,3	9.817	0,5	15.260	0,7
Madrid	388.094	46,0	506.545	40,7	851.373	46,8	914.122	39,7
Murcia	1.708	0,2	7.118	0,6	9.301	0,5	12.613	0,5
Navarra	12.564	1,1	10.246	0,8	40.604	2,2	42.865	1,9
País Vasco	19.910	2,4	48.798	3,9	51.767	2,8	23.626	1,0
Rioja (La)	3.317	0,4	10.945	0,9	2.472	0,1	4.566	0,2
Valencia	21.589	2,6	34.297	2,8	39.329	2,2	55.232	2,4
Ceuta-Melilla	—	—	—	—	—	—	—	—
Varios	50.141	5,9	55.319	4,4	61.862	3,4	15.595	0,7
TOTAL	843.253	100,0	1.244.998	100,0	1.819.851	100,0	2.300.996	100,0

Cuadro 1.— (Continuación).

Comunidades autónomas	Año 1992	Porcentaje sobre el total	Año 1993	Porcentaje sobre el total	Año 1994	Porcentaje sobre el total	TOTAL años 1988-1994	Porcentaje sobre el total
Andalucía	100.706	5,3	109.850	5,9	204.516	8,7	846.107	6,9
Aragón	15.544	0,8	16.542	0,9	12.005	0,5	145.551	1,2
Asturias	5.998	0,3	4.999	0,3	31.459	1,3	71.347	0,6
Baleares	27.896	1,5	8.756	0,5	36.544	1,6	161.108	1,3
Canarias	17.629	0,9	19.543	1,1	9.507	0,4	126.235	1,0
Cantabria	13.874	0,7	3.819	0,2	2.243	0,1	35.725	0,3
Castilla-La Mancha	10.654	0,6	10.996	0,6	20.163	0,9	66.222	0,5
Castilla y León	19.504	1,0	16.528	0,9	75.175	3,2	151.619	1,2
Cataluña	522.620	29,0	549.379	29,6	570.027	24,3	3.705.509	30,1
Extremadura	1.316	0,1	2.760	0,1	3.896	0,2	28.622	0,2
Galicia	42.227	2,2	25.470	1,4	8.166	0,3	125.445	1,0
Madrid	760.570	39,9	806.473	43,5	1.007.389	42,9	5.234.561	42,5
Murcia	10.542	0,6	28.305	1,5	21.899	0,9	91.486	0,7
Navarra	35.345	1,9	83.746	4,5	130.524	5,6	355.894	2,9
País Vasco	83.026	4,4	47.852	2,6	84.821	3,6	359.800	2,9
Rioja (La)	5.335	0,3	285	—	5.594	0,2	32.515	0,3
Valencia	166.240	8,7	85.536	4,6	39.001	1,7	441.224	3,6
Ceuta-Melilla	—	—	—	—	700	—	700	—
Varios	35.783	1,9	34.330	1,9	84.181	3,6	337.211	2,7
TOTAL	1.904.809	100,0	1.855.170	100,0	2.347.806	100,0	12.316.883	100,0

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

ANEXO 5

Cuadro 1.— *Proyectos de inversión extranjera directa en España por tipos de operación, millones de pesetas.*

Tipos de operación	Año 1988		Año 1989		Año 1990		Año 1991	
	Importe	Porcentaje sobre el total	Importe	Porcentaje sobre el total	Importe	Porcentaje sobre el total	Importe	Porcentaje sobre el total
	Adquisiciones	258.096	30,61	335.770	26,97	548.072	30,12	258.096
Ampliaciones	436.962	51,82	639.332	51,35	723.735	39,77	436.962	39,69
Constituciones	93.628	11,10	116.348	9,35	126.597	6,96	93.628	2,78
Préstamos a largo plazo	54.567	6,47	153.548	12,33	421.447	6,47	228.941	9,95
Otras*	—	—	—	—	—	—	—	—
TOTAL	843.253	100	1.244.998	100	1.819.851	100	2.300.996	100

Tipos de operación	Año 1992		Año 1993		Año 1994		TOTAL años 1984-1994	
	Importe	Porcentaje sobre el total	Importe	Porcentaje sobre el total	Importe	Porcentaje sobre el total	Importe	Porcentaje sobre el total
	Adquisiciones	1.068.707	56,11	795.019	42,85	1.235.009	52,60	5.335.499
Ampliaciones	714.070	37,49	897.498	48,38	1.048.300	44,65	5.373.107	43,62
Constituciones	92.958	4,88	113.179	6,10	30.831	1,31	637.560	5,18
Préstamos a largo plazo	29.074	1,53	38.126	2,06	29.914	1,27	955.617	7,76
Otras*	—	—	11.348	0,61	3.751	0,16	15.099	0,12
TOTAL	1.904.809	100	1.855.170	100	2.347.806	100	12.316.883	100

* Adquisiciones de establecimientos, suscripción y adquisición de valores (deuda) y participación en fondos de inversión.

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

ANEXO 6

Cuadro 1.— Proyectos de inversión española directa en el exterior por países de destino, millones de pesetas.

Países	Año 1989	Porcentaje sobre el Mundo	Año 1990	Porcentaje sobre el Mundo	Año 1991	Porcentaje sobre el Mundo	Año 1992	Porcentaje sobre el Mundo
TOTAL DEL MUNDO	280.384	100,0	454.815	100,0	676.905	100,0	518.057	100,0
Alemania	2.306	0,8	20.773	4,6	3.558	0,5	6.428	1,2
Bélgica	8.795	3,1	7.092	1,6	7.473	1,1	12.452	2,4
Dinamarca	515	0,2	535	0,1	481	0,1	—	—
Francia	8.656	3,1	24.654	5,4	48.113	7,1	43.715	8,4
Grecia	55	—	1.019	0,2	64	—	—	—
Irlanda	1.013	0,4	353	0,1	842	0,1	11.250	2,2
Italia	19.868	7,1	7.969	1,8	95.320	14,1	16.027	3,1
Luxemburgo	6.610	2,4	17.281	3,8	33.000	4,9	3.535	0,7
Países Bajos	36.744	13,1	32.649	7,2	109.785	16,2	102.002	19,7
Portugal	55.544	19,8	39.475	8,7	18.893	2,8	56.472	10,9
Reino Unido	21.398	7,6	92.320	20,3	63.392	9,4	36.085	7,0
TOTAL UNIÓN EUROPEA	161.504	57,6	244.120	53,7	420.921	62,2	287.966	55,6
Estados Unidos	25.604	9,1	19.502	4,3	28.710	4,2	47.801	9,2
Japón	30	—	3.900	0,9	71	—	—	—
Otros países OCDE	35.179	12,5	34.400	7,6	29.148	4,3	22.434	4,3
TOTAL OCDE	222.317	79,3	301.922	66,4	478.850	70,7	355.201	68,6
Latinoamérica	23.267	8,3	41.091	9,0	82.872	12,2	17.678	4,0
Resto del Mundo	34.800	12,4	111.802	24,6	115.183	17,0	145.178	28,0

Cuadro 1.— (Continuación).

Países	Año 1993	Porcentaje sobre el Mundo	Año 1994	Porcentaje sobre el Mundo	TOTAL años 1989-1994	Porcentaje sobre el total
TOTAL DEL MUNDO	443.668	100,0	1.019.976	100,0	3.393.805	100,0
Alemania	6.130	1,4	2.457	0,2	41.652	1,2
Bélgica	7.196	1,6	18.509	1,8	61.517	1,8
Dinamarca	—	—	—	0,0	1.531	—
Francia	22.859	5,2	20.151	2,0	68.148	5,0
Grecia	2.011	0,5	—	—	3.149	0,1
Irlanda	20.693	0,1	618	0,1	14.681	0,4
Italia	19.868	4,7	19.445	1,9	179.322	5,3
Luxemburgo	8.612	1,9	41.130	4,0	110.168	3,2
Países Bajos	78.838	17,8	24.372	2,4	384.390	11,3
Portugal	104.087	23,5	244.756	24,0	559.227	16,5
Reino Unido	2.125	0,5	5.301	0,5	220.621	6,5
TOTAL UNIÓN EUROPEA	253.156	57,1	376.7405	36,9	1.774.4071	51,4
Estados Unidos	23.426	5,3	3.570	53,3	198.613	5,9
Japón	—	—	—	—	4.001	0,1
Otros países OCDE	16.267	3,7	18.876	1,9	156.304	4,6
TOTAL OCDE	292.849	66,0	449.186	44,0	2.100.325	61,9
Latinoamérica	67.145	15,1	453.754	44,5	685.807	20,2
Resto del Mundo	83.674	19,8	117.036	11,5	607.673	17,9

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores. (Expedientes verificados).

ANEXO 7

Cuadro 1.— Proyectos de inversión directa española en el exterior por sectores de aplicación, millones de pesetas.

Sectores	Años						TOTAL 1988-1992
	1988	1989	1990	1991	1992		
Agricultura	4.252	8.471	4.569	4.667	4.065		26.024
Porcentaje sobre el total	0,9	3,0	1,0	0,7	0,8		1,2
Energía	37.395	12.655	22.701	27.790	101.772		202.314
Porcentaje sobre el total	17,0	4,5	5,0	4,1	19,2		9,4
Minería y químicos	8.370	17.318	34.630	21.643	7.541		89.502
Porcentaje sobre el total	3,8	6,2	7,6	3,2	1,5		4,2
Transformaciones metálicas	6.079	5.816	10.426	38.721	13.480		74.522
Porcentaje sobre el total	2,8	2,1	2,3	5,7	2,6		3,5
Manufactureras	24.133	17.402	32.051	40.120	67.708		181.315
Porcentaje sobre el total	11,0	6,2	7,0	5,9	13,1		8,4
Construcción	798	5.529	2.064	7.447	841		16.679
Porcentaje sobre el total	0,4	2,0	5,0	1,1	0,2		0,8
Comercio y hostelería	16.815	27.901	32.584	35.637	44.062		156.999
Porcentaje sobre el total	7,7	10,0	7,2	5,3	8,5		7,3
Transportes y comunicaciones	2.795	3.201	6.974	73.462	564		86.996
Porcentaje sobre el total	1,3	1,1	1,5	10,9	0,1		40,0
Financiero y seguros	117.188	179.365	306.953	424.397	278.123		1.306.026
Porcentaje sobre el total	53,4	64,0	67,5	62,7	53,7		60,8
Otros servicios	1.580	2.727	1.862	3.020	-		9.189
Porcentaje sobre el total	0,7	1,0	0,4	0,4	-		0,4
TOTAL	219.407	280.384	454.814	676.904	518.057		2.149.567

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores. (Expedientes verificados).

Cuadro 2.— Proyectos de inversión extranjera española directa en el exterior por sector de aplicación según (CNAE), millones de pesetas.

Sectores (CNAE año 1993)	Años	
	1993	1994
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	3.664	6.525
Porcentaje sobre el total	0,8	0,6
Producción/Distribución eléctrica, gas y agua	28.559	8.538
Porcentaje sobre el total	6,4	0,8
Industria extractora, referencia petróleo y transporte común	9.850	2.046
Porcentaje sobre el total	2,2	0,2
Alimentación, bebidas tabaco	23.427	24.281
Porcentaje sobre el total	5,3	2,4
Industria textil y de la confección	322	214
Porcentaje sobre el total	0,1	—
Industria papel, edición y artes gráficas	12.049	14.001
Porcentaje sobre el total	2,7	1,4
Industria química	4.539	14.419
Porcentaje sobre el total	1,0	1,4
Otras manufacturas	9.054	65.757
Porcentaje sobre el total	2,0	6,4
Construcción	3.051	14.008
Porcentaje sobre el total	0,7	1,4
Comercio	7.640	19.649
Porcentaje sobre el total	1,7	1,9
Hostelería	—	4.204
Porcentaje sobre el total	—	0,4
Transportes y comunicaciones	21.686	371.718
Porcentaje sobre el total	4,9	36,4
Intermediarios financieros, banca y seguros	129.705	35.630
Porcentaje sobre el total	0,6	36,8
Otros	190.122	98.984
Porcentaje sobre el total	42,9	9,7
<i>TOTAL SECTORES</i>	<i>443.668</i>	<i>1.019.976</i>
<i>PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

ANEXO 8

Cuadro 1.— Proyectos de inversión española directa en el extranjero por Comunidades autónomas, millones de pesetas.

Comunidades autónomas	Año 1988	Porcentaje sobre el total	Año 1989	Porcentaje sobre el total	Año 1990	Porcentaje sobre el total	Año 1991	Porcentaje sobre el total
Andalucía	1.170	0,5	4.903	1,7	5.742	1,3	16.073	2,4
Aragón	568	0,3	792	0,3	2.704	0,6	2.962	0,4
Asturias	240	0,1	575	0,2	136	—	1.123	0,2
Baleares	1.161	0,5	1.496	0,5	1.965	0,4	2.952	0,4
Canarias	122	0,1	740	0,3	744	0,2	590	0,1
Cantabria	18.515	8,4	335	0,1	398	0,1	488	0,1
Castilla-La Mancha	—	—	34	—	4.155	0,9	1.795	0,3
Castilla y León	10	—	836	0,3	2.266	0,5	319	—
Cataluña	49.719	22,7	37.815	13,5	85.122	18,7	108.621	16,0
Extremadura	13	—	526	0,2	309	0,1	776	0,1
Galicia	5.585	2,5	3.821	1,4	7.314	1,6	5.921	0,9
Madrid	125.561	57,2	211.193	75,3	311.392	68,5	497.468	73,5
Murcia	72	—	216	0,1	174	—	173	—
Navarra	2.192	1,0	2.456	0,9	19.073	4,2	26.838	4,0
País Vasco	8.851	4,0	10.088	3,6	8.873	2,0	6.081	0,9
Rioja (La)	135	0,4	282	0,1	651	0,1	187	—
Valencia	2.820	0,1	4.231	0,8	3.780	0,68	4.538	0,7
Ceuta-Melilla	—	—	—	—	—	—	—	—
Varios	2.672	1,2	45	—	17	—	—	—
TOTAL	219.408	100,0	280.384	100,0	454.815	100,0	676.905	100,0

Cuadro 1.— (Continuación).

Comunidades autónomas	Año 1992	Porcentaje sobre el total	Año 1993	Porcentaje sobre el total	Año 1994	Porcentaje sobre el total	TOTAL años 1988-1994	Porcentaje sobre el total
Andalucía	312	0,1	6.671	1,5	4.889	0,5	39.760	1,1
Aragón	36	—	884	0,2	682	0,1	8.628	0,2
Asturias	72	—	192	0,2	537	0,1	3.775	0,1
Baleares	3.250	0,6	425	0,1	4.828	0,5	16.077	0,4
Canarias	6.753	1,3	—	—	1.538	0,2	10.487	0,3
Cantabria	59.036	11,4	52.981	11,9	202.768	19,9	334.521	9,3
Castilla-La Mancha	—	—	—	—	20	—	6.004	0,2
Castilla y León	72	—	4.773	1,1	1.600	0,2	9.836	0,3
Cataluña	59.653	11,5	43.432	9,8	59.328	5,8	443.690	12,3
Extremadura	—	0,0	1.470	0,3	4.746	0,5	7.840	0,2
Galicia	4.208	0,8	4.998	1,1	10.411	1,0	42.248	1,2
Madrid	367.739	71,0	293.610	66,2	671.250	65,8	2.478.213	68,6
Murcia	5	—	5.163	1,2	—	0,0	5.803	0,2
Navarra	606	0,1	7.935	1,8	1.685	0,2	60.785	1,7
País Vasco	13.221	2,6	19.555	4,4	49.627	4,9	116.296	3,2
Rioja (La)	—	—	342	0,1	—	—	1.597	—
Valencia	3.094	0,6	387	0,1	6.067	0,6	24.917	0,7
Ceuta-Melilla	—	—	—	—	—	—	—	—
Varios	—	—	—	—	—	—	2.734	0,1
TOTAL	518.075	100,0	443.668	100,0	1.019.976	100,0	3.613.213	100,0

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

ANEXO 9

Cuadro 1.— Proyectos de inversión directa española en el exterior, millones de pesetas.

Tipos de operación	Año 1991		Año 1992		Año 1993	
	Importe	Porcentaje sobre el total	Importe	Porcentaje sobre el total	Importe	Porcentaje sobre el total
Adquisiciones	215.558	31,8	135.379	26,13	166.093	37,44
Ampliaciones	338.664	50,0	207.405	40,04	200.659	45,23
Constituciones	36.703	5,4	84.196	16,25	36.364	8,20
Préstamos a largo plazo	85.980	12,7	91.077	17,58	40.552	9,14
Otras*	—	—	—	—	—	—
TOTAL	676.905	100	518.057	100	1.819.851	100

Tipos de operación	Año 1994		TOTAL años 1991-1994	
	Importe	Porcentaje sobre el total	Importe	Porcentaje sobre el total
Adquisiciones	454.256	44,54	921.286	36,53
Ampliaciones	481.688	47,23	1.228.416	46,21
Constituciones	65.020	6,37	222.283	8,36
Préstamos a largo plazo	19.012	1,86	236.621	8,9
Otras*	—	—	—	—
TOTAL	1.019.976	100	2.658.606	100

* Adquisiciones de establecimientos, suscripción y adquisición de valores (deuda) y participación en fondos de inversión.

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

Cuadro 2.— La industria de defensa en España, miles de millones de pesetas constante de 1990. El empleo en unidades.

España	Años					
	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Presupuesto de Defensa	698,0	171,7	760,9	792,4	822,9	846,2
Compra de equipos (a)	223,300	396,900	264,700	265,400	312,200	319,700
Exportaciones (b)	38,9	68,1	169,2	130,9	162,6	90,6
Importaciones (c)	73,471	78,259	87,369	87,644	103,009	105,473
TOTAL (a + b + c)	240,4	285,8	417,1	381,4	461,3	398,0
TOTAL (a + b + c) *	1,858	2,208	3,223	2,947	3,565	3,075
Empleo total	62.647	74.580	106.336	93.839	112.480	92.561
Empleo directo	41.347	47.744	68.492	62.548	77.412	64.480
Porcentaje sobre el empleo total de la industria manufacturera	—	3	5	5	6	5

España	Años						
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Presupuesto de Defensa	793,3	841,1	868,7	871,8	870,0	809,5	704,0
Compra de equipos (a)	265,800	309,300	342,700	355,600	330,100	289,400	255,300
Exportaciones (b)	79,5	76,0	78,7	99,2	80,0	80,2	76,2
Importaciones (c)	87,763	102,032	113,088	117,379	109,000	95,477	90,671
TOTAL (a + b + c)	334,0	374,6	411,1	445,2	401,1	361,1	323,4
TOTAL (a + b + c) *	2,581	2,895	3,177	3,440	3,099	2,709	2,499
Empleo total	73.801	78.989	86.123	93.271	83.944	75.550	67.995
Empleo directo	51.448	47.713	52.882	55.963	50.367	45.330	40.797
Porcentaje sobre el empleo total de la industria manufacturera	4	4	5	5	—	—	—

* Miles de millones de ecus constantes de 1990.

Fuente: Grip Data.

Cuadro 3.— Producción de la industria de defensa en los países industrializados (a), miles de millones de ecus constante de 1990.

Países	Años					
	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Alemania	9,873	10,701	10,665	11,520	11,101	10,909
Bélgica	1,327	1,427	1,266	1,526	1,366	1,235
Dinamarca	0,458	0,464	0,469	0,515	0,617	0,544
España	1,857	2,209	3,223	2,947	3,565	3,075
Francia	14,562	15,303	14,731	15,302	16,360	16,371
Grecia	0,727	0,592	0,773	0,380	0,966	0,656
Irlanda (c)						
Italia	4,229	5,303	5,332	5,775	5,168	5,643
Luxemburgo (c)						
Países Bajos	1,765	1,945	1,701	1,335	1,437	1,488
Portugal	0,194	0,039	0,264	0,257	0,269	0,276
Reino Unido	16,335	17,105	17,739	18,378	19,244	18,109
TOTAL DOCE	51,328	55,087	56,163	57,936	60,091	58,307
Austria	0,203	0,589	0,289	0,447	0,579	0,536
Finlandia	0,553	0,587	0,713	0,641	0,634	0,412
Noruega	0,623	0,615	0,551	0,603	0,527	0,896
Suecia	2,087	1,918	1,727	1,782	1,800	1,759
Suiza	1,322	1,405	1,497	1,140	0,835	0,699
TOTAL CINCO	4,787	5,113	4,777	4,614	4,373	4,302
Estados Unidos	83,035	85,111	98,180	112,037	119,068	128,058
Canadá	2,116	2,083	2,772	2,618	3,150	3,344
Japón	4,379	4,013	5,654	6,514	6,635	7,186
TOTAL GENERAL	145,644	151,406	167,545	183,719	193,317	201,197

Cuadro 3.— (Continuación).

Países	Años						
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (b)
Alemania	10,502	10,192	10,192	9,868	9,610	9,330	9,034
Bélgica	1,098	1,035	0,990	0,878	0,768	0,757	0,527
Dinamarca	0,592	0,642	0,505	0,508	0,573	0,614	0,587
España	2,581	2,894	3,177	3,440	3,099	2,790	2,499
Francia	16,794	16,478	16,503	17,234	17,178	14,963	15,467
Grecia	0,694	0,628	0,667	0,509	0,488	0,468	0,472
Irlanda (c)							
Italia	5,957	5,453	5,407	5,215	4,787	4,265	4,224
Luxemburgo (c)							
Países Bajos	1,522	1,487	1,655	1,522	1,519	1,453	1,432
Portugal	0,461	0,326	0,368	0,285	0,264	0,247	0,190
Reino Unido	17,566	19,191	16,910	16,832	15,141	15,580	14,390
TOTAL DOCE	57,766	58,145	56,373	56,290	53,429	50,467	48,822
Austria	0,671	0,346	0,258	0,291	0,259	0,252	0,270
Finlandia	0,495	0,522	0,746	0,522	0,638	0,674	0,734
Noruega	0,766	0,815	0,752	0,802	0,823	0,773	0,762
Suecia	2,089	2,317	2,445	2,763	2,452	2,200	2,019
Suiza	1,230	1,679	1,574	1,467	1,501	1,479	1,389
TOTAL CINCO	5,251	5,679	5,774	5,844	5,674	5,377	5,174
Estados Unidos	134,629	140,348	136,536	134,885	127,575	128,395	123,952
Canadá	3,226	3,406	3,183	2,759	2,026	2,914	2,894
Japón	7,363	7,668	7,655	8,190	8,445	8,771	8,968
TOTAL GENERAL	208,235	215,247	209,521	207,969	198,148	195,924	189,809

a) Suma de las adquisiciones militares nacionales, más las exportaciones menos las importaciones. b) Estimaciones. c) Irlanda, no hay datos disponible, Luxemburgo no tiene industria de defensa.

Fuente: Grip Data.

Cuadro 4.— El empleo directo en la producción de armamento (a).

Países	Años					
	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Alemania	137.000	152.000	149.000	157.000	147.000	139.000
Bélgica	30.000	31.000	25.000	30.000	28.000	22.000
Dinamarca	7.000	8.000	8.000	8.000	10.000	9.000
España	41.000	48.000	68.000	63.000	77.000	64.000
Francia	290.000	283.000	277.000	278.000	290.000	279.000
Grecia	22.000	20.000	20.000	20.000	24.000	21.000
Irlanda (c)	—	—	—	—	—	—
Italia	76.000	83.000	92.000	103.000	95.000	96.000
Luxemburgo (c)	—	—	—	—	—	—
Países Bajos	38.000	36.000	33.000	24.000	24.000	26.000
Portugal	12.000	12.000	14.000	15.000	16.000	15.000
Reino Unido	348.000	374.000	375.000	379.000	360.000	327.000
TOTAL DOCE	1.001.000	1.047.000	1.061.000	1.077.000	1.071.000	998.000
Austria	7.000	10.000	9.000	9.000	12.000	10.000
Finlandia	10.000	10.000	11.000	10.000	10.000	6.000
Noruega	10.000	11.000	11.000	12.000	10.000	16.000
Suecia	26.000	29.000	25.000	24.000	24.000	23.000
Suiza	21.000	21.000	23.000	18.000	12.000	10.000
TOTAL CINCO	74.000	81.000	79.000	73.000	68.000	65.000
Estados Unidos	96.000	1.008.000	1.208.000	1.328.000	1.323.000	1.458.000
Canadá	32.000	33.000	42.000	39.000	42.000	45.000
Japón	49.000	51.000	69.000	81.000	76.000	80.000
TOTAL GENERAL	2.116.000	2.220.000	2.459.000	2.598.000	2.580.000	2.646.000

Cuadro 4.— (Continuación).

Países	Años							1992 (b)
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (b)	
Alemania	134.000	122.000	119.000	111.000	106.000	99.000	93.000	
Bélgica	20.000	18.000	17.000	15.000	10.000	9.000	8.000	
Dinamarca	20.000	18.000	17.000	15.000	10.000	9.000	8.000	
España	51.000	50.000	53.000	56.000	50.000	45.000	41.000	
Francia	267.000	249.000	232.000	237.000	236.000	199.000	195.000	
Grecia	23.000	23.000	23.000	16.000	15.000	14.000	15.000	
Irlanda (c)	—	—	—	—	—	—	—	
Italia	99.000	84.000	78.000	78.000	75.000	69.000	67.000	
Luxemburgo (c)	—	—	—	—	—	—	—	
Países Bajos	26.000	24.000	25.000	23.000	22.000	21.000	20.000	
Portugal	25.000	16.000	14.000	11.000	12.000	12.000	11.000	
Reino Unido	305.000	317.000	263.000	257.000	228.000	227.000	204.000	
TOTAL DOCE	958.000	913.000	832.000	812.000	762.000	703.000	662.000	
Austria	13.000	8.000	5.000	6.000	6.000	5.000	5.000	
Finlandia	8.000	7.000	10.000	7.000	8.000	8.000	8.000	
Noruega	14.000	14.000	13.000	14.000	14.000	13.000	12.000	
Suecia	26.000	28.000	29.000	33.000	29.000	26.000	23.000	
Suiza	17.000	22.000	20.000	18.000	17.000	16.000	14.000	
TOTAL CINCO	78.000	79.000	77.000	78.000	74.000	68.000	62.000	
Estados Unidos	1.503.000	1.494.000	1.420.000	1.394.000	1.293.000	1.219.000	1.178.000	
Canadá	45.000	43.000	42.000	40.000	38.000	35.000	34.000	
Japón	85.000	86.000	79.000	79.000	80.000	79.000	78.000	
TOTAL GENERAL	2.669.000	2.615.000	2.450.000	2.403.000	2.247.000	2.104.000	2.014.000	

a) Suma de las adquisiciones militares nacionales, más las exportaciones menos las importaciones. b) Estimaciones. c) Irlanda, no hay datos disponible, Luxemburgo no tiene industria de defensa.

Fuente: Grip Data.

Cuadro 5.— Exportaciones de la industria de defensa en los países industrializados (a), miles de millones de ecus constante de 1990.

Países	Años					
	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Alemania	1,572	1,902	1,241	2,511	1,868	1,775
Bélgica	0,478	0,591	0,503	0,808	0,672	0,508
Dinamarca	0,013	0,058	0,061	0,047	0,050	0,033
España	0,301	0,526	1,307	1,011	1,256	0,700
Francia	5,424	6,202	5,500	5,383	6,626	6,069
Grecia	0,085	0,068	0,150	0,014	0,163	0,046
Irlanda (c)	—	—	—	—	—	—
Italia	1,717	2,470	2,082	2,286	1,772	1,609
Luxemburgo (c)	—	—	—	—	—	—
Países Bajos	0,659	0,731	0,735	0,610	0,568	0,488
Portugal	0,067	0,041	0,160	0,113	0,182	0,338
Reino Unido	4,059	4,121	4,486	4,383	4,227	3,273
TOTAL DOCE	14,374	16,710	16,226	17,166	17,384	14,838
Austria	0,051	0,467	0,119	0,181	0,350	0,255
Finlandia	0,039	0,037	0,040	0,040	0,054	0,048
Noruega	0,117	0,106	0,094	0,084	0,044	0,044
Suecia	0,568	0,422	0,367	0,349	0,425	0,395
Suiza	0,271	0,381	0,332	0,258	0,261	0,348
TOTAL CINCO	1,044	1,413	0,951	0,913	1,135	1,090
Estados Unidos	8,219	9,751	9,727	11,614	10,313	10,226
Canadá	0,209	0,369	0,568	0,469	0,732	0,628
Japón	0,073	0,216	0,148	0,267	0,232	0,111
TOTAL GENERAL	23,920	28,460	27,620	30,429	29,796	26,892

Cuadro 5.— (Continuación).

Países	Años							1992 (b)
	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (b)	
Alemania	1,254	0,678	1,184	0,852	0,829	1,563	1,506	
Bélgica	0,349	0,343	0,302	0,244	0,153	0,171	0,165	
Dinamarca	0,024	0,059	0,037	0,019	0,025	0,037	0,024	
España	0,614	0,587	0,608	0,767	0,618	0,620	0,588	
Francia	6,287	4,951	5,227	6,089	4,920	2,894	3,578	
Grecia	0,050	0,042	0,029	0,024	0,015	0,013	0,011	
Irlanda (c)	—	—	—	—	—	—	—	
Italia	0,883	0,646	0,514	0,623	0,749	0,841	0,805	
Luxemburgo (c)	—	—	—	—	—	—	—	
Países Bajos	0,406	0,475	0,381	0,448	0,390	0,336	0,328	
Portugal	0,278	0,065	0,101	0,039	0,033	0,030	0,027	
Reino Unido	3,862	5,349	4,636	4,778	3,641	3,492	3,390	
TOTAL DOCE	13,957	13,196	13,019	13,923	11,375	9,997	10,423	
Austria	0,313	0,057	0,063	0,038	0,035	0,033	0,032	
Finlandia	0,041	0,038	0,097	—	0,041	0,039	0,038	
Noruega	0,035	0,039	0,045	0,027	0,038	0,042	0,040	
Suecia	0,578	0,749	0,981	1,176	0,848	0,646	0,480	
Suiza	0,312	0,364	0,311	0,234	0,222	0,177	0,170	
TOTAL CINCO	1,279	1,247	1,498	1,475	1,184	0,938	0,760	
Estados Unidos	8,270	12,499	12,106	9,101	6,378	14,339	14,497	
Canadá	0,585	0,611	0,591	0,341	0,403	0,445	0,374	
Japón	0,133	0,0811	0,052	0,067	0,076	0,085	0,074	
TOTAL GENERAL	24,225	27,634	27,265	24,907	19,415	25,804	26,128	

a) Suma de las adquisiciones militares nacionales, más las exportaciones menos las importaciones. b) Estimaciones. c) Irlanda, no hay datos disponible, Luxemburgo no tiene industria de defensa.

Fuente: Grip Data.

CAPÍTULO SÉPTIMO

LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA COMO INSTRUMENTO DE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS

LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA COMO INSTRUMENTO DE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS

Por MIGUEL ÁNGEL GALINDO MARTÍN

La balanza de pagos

Existen varias definiciones de balanza de pagos aunque la que más se emplea es la del Fondo Monetario Internacional (FMI), según la cual se trata de un documento en el que aparece el registro sistemático de las transacciones económicas ocurridas durante un tiempo determinado entre los residentes de un país y los residentes del resto del Mundo (1).

De esta definición se desprenden las siguientes características:

1. Se trata de un documento contable, lo que significa que existe siempre un equilibrio contable que no tiene por qué corresponder con el económico. En este sentido hay que añadir que para la contabilización de las distintas operaciones se emplea el método de la partida doble.
2. El período temporal al que se refiere la definición depende de las necesidades de los decisores políticos, aunque tradicionalmente se ha venido utilizando el anual. Últimamente, gracias a los avances técnicos en el manejo de la información, se emplean también balanzas trimestrales.

(1) Vid. Fondo Monetario Internacional, *Manual de balanza de pagos*, 1961, p. 2. Definición recogida en REQUEJO, J., *Introducción a la balanza de pagos de España*, Editorial Tecnos. Madrid, 1985, pp. 17-18.

3. Finalmente, hay que delimitar el concepto de residente. De nuevo según el FMI, entendemos por residente de un país al gobierno, las empresas, las personas y las instituciones sin fines de lucro que prestan algún tipo de servicio a estas últimas. De esta forma, se puede delimitar si un determinado agente económico es susceptible de ser incluido en este documento.

Por lo que se refiere, por otro lado, a la composición de la balanza de pagos hay que señalar que está compuesta por una serie de sub-balanzas:

1. La balanza por cuenta corriente. En ella se recogen todas aquellas transacciones que modifican la renta o la capacidad de gasto de un país. A su vez, esta balanza está integrada por las siguientes:
 - a) Balanza de mercancías. Se recogen todas aquellas mercancías que exportamos-importamos del exterior.
 - b) Balanza de servicios. Como su nombre indica, se recogen las actividades de servicios que se han venido llevando a cabo.
 - c) Balanza de transferencias. Desde un punto de vista macroeconómico un saldo positivo de esta balanza, superávit, implica que el ahorro nacional supera a la inversión. Si fuese negativo, déficit, justamente lo contrario (2).
2. La balanza por cuenta de capital. En este caso se incluyen las transacciones que suponen la compra o venta de activos entre los residentes del país y el resto del Mundo, así como las modificaciones en la posición acreedora o deudora del país frente al resto del Mundo.

Por tanto, las entradas de capital aparecen con signo positivo y suponen la compra por parte de los residentes del país de un activo exterior.

Esta balanza comprende las partidas correspondientes al capital a largo plazo, al capital a corto plazo y la variación de las reservas.

Finalmente, dentro de esta breve introducción al concepto de balanza de pagos, cabe referirse a los distintos mecanismos de ajuste de la misma. Los principales serían los siguientes:

1. El mecanismo del patrón-oro. Se trata del más antiguo de los considerados y fue recogido por Hume y Cantillon. En él se defendía que ante

(2) Vid. GALINDO, M. A., *Lecciones de política macroeconómica*, Editorial Esic, Madrid, 1992, p. 113.

la existencia del patrón-oro, los movimientos del metal precioso entre los países, afectarían a los precios en éstos y lograrían que al final acabasen igualándose, alcanzando así el equilibrio de las balanzas de los países.

2. El enfoque elasticidades. En este caso se defiende que el saldo de la balanza mejora gracias a las devaluaciones que practican las naciones. Pero para que dichas devaluaciones tengan los efectos positivos buscados es imprescindible que cumplan la condición que, por separado, establecieron Marshall, Lerner y Robinson: la suma de las elasticidades-precio de la demanda de exportación y de importación del país ha de ser superior a la unidad.
3. El enfoque absorción. Propuesto por Alexander y desarrollado posteriormente por H. Johnson. Critica el enfoque elasticidades por centrarse exclusivamente en los efectos de la devaluación sobre los precios relativos no teniendo en cuenta la incidencia que aquélla tiene sobre la renta. En términos generales, este efecto será beneficioso si no existe pleno empleo en la economía. En caso contrario, sólo afectará a la demanda interna. Por otro lado, este enfoque también hace hincapié en los efectos de la devaluación sobre los precios, que los aumenta, dando lugar a un menor gasto.
4. El enfoque monetario. Desde esta perspectiva, se afirma que los problemas que presente la balanza de pagos de un país son de índole monetaria. Por ello, las condiciones monetarias son esenciales dentro del proceso de ajuste. Así, por ejemplo, ante una situación de déficit de la balanza de pagos, nos encontramos con una pérdida de reservas que tendrá que ser compensada o bien con un aumento del crédito interno, con lo cual el déficit continuará al emplearlo para financiar operaciones con el exterior, o bien disminuyendo la oferta monetaria, lo que provocará una reducción del gasto y de las actividades con el exterior.

La enumeración que acabamos de llevar a cabo nos muestra las principales ideas sobre el ajuste de la balanza de pagos de un país. No se trata de una exposición exhaustiva del tema. Por el contrario, sólo nos introduce en la problemática, ayudándonos a comprender algunas de las ideas que expondremos en los apartados siguientes de este capítulo.

Balanza de pagos y crecimiento

Una de las cuestiones sobre el tema que nos ocupa que han tenido un cierto eco en la literatura económica es la relación que existe entre la

balanza de pagos y el crecimiento. Esto es, una mejor relación con el exterior fomenta el crecimiento de un país.

En una versión muy simple, la respuesta es que sí. Los modelos macroeconómicos sencillos, para el caso de una economía cerrada, nos proponían las recetas de política fiscal y monetaria necesarias para conseguir los distintos objetivos de política económica.

Pasar a una economía abierta suponía intentar comprobar si con tipos de cambio fijos y/o flexibles, se podría equilibrar la economía. Para ello se han venido formulando distintos modelos bajo diferentes supuestos: economía pequeña, perfecta movilidad de capitales, etc.

Dejando aparte la influencia de la balanza por cuenta de capital, que es objeto de atención en un próximo capítulo, nos encontramos con que un país que presenta un nivel de exportaciones superior al de importaciones, genera un mayor nivel de crecimiento de su renta.

Ello se puede comprobar a través de la siguiente expresión:

$$Y = C + I + G + X - M$$

Donde Y es la renta, C el consumo privado, I la inversión privada, G el gasto público, X las exportaciones y M las importaciones. Por tanto, *ceteris paribus*, si $X > M$, entonces la renta aumenta.

La postura clásica, expuesta anteriormente, señalaba que a largo plazo las exportaciones y las importaciones se igualarían, por lo que, el crecimiento o decrecimiento de la renta, sólo se produciría durante el período de ajuste (3).

Si dejamos de lado esta postura, el enfoque elasticidades nos muestra las posibilidades de corregir el déficit comercial que se presenta en el país en cuestión. Para ello habría que devaluar y, si se cumplen las condiciones establecidas, se mejorará el saldo comercial propiciando el crecimiento económico.

Por tanto, aparece la necesidad de conocer aquellos factores que pueden afectar nocivamente a nuestras relaciones con el exterior, que darían lugar

(3) Habría que considerar otras cuestiones derivadas del proceso de ajuste como, por ejemplo, los aumentos de oferta monetaria que se producen en el país que exporta más que importa, lo que origina a su vez mejoría en el tipo de interés y por tanto de inversión. Obviamente, por motivos de espacio, no nos podemos ocupar de estos efectos.

a una evolución poco positiva de nuestra balanza comercial y, por ello, del crecimiento.

Uno de estos aspectos son los conflictos internacionales que puedan existir en el exterior, a los que nos referiremos en el próximo apartado. Existen otras cuestiones que hay que tener en cuenta y a las que haremos mención seguidamente.

En primer lugar, hay que considerar qué tipo de productos son aquellos con los que se está comerciando. Un país especializado en bienes con baja elasticidad demanda-renta, esto es bienes inferiores o primarios, tendrá más dificultad al comerciar, manteniendo un saldo de la balanza comercial desfavorable sobre aquellos que tengan una elasticidad demanda-renta mayor que uno, es decir productos superiores o manufacturados.

Ello se puede expresar a través de las siguientes ecuaciones:

$$\begin{array}{ll} X_c = G_p \text{ ec} & X_p = G_c \text{ ep} \\ M_c = G_c \text{ ep} & M_p = G_p \text{ ec} \end{array}$$

Donde el subíndice p indica país periférico, esto es, aquel cuyo producto es no manufacturado, y c indica el país centro, en el que el producto es manufacturado. G es el nivel de renta, ec la elasticidad demanda-renta del producto manufacturado, ep la elasticidad demanda-renta del producto primario ($ec > ep$).

Por tanto, aún en el caso de que $G_p = G_c$, siempre $X_c - M_c > X_p - M_p$. Ello muestra la necesidad de que el país periférico tenga que cambiar el tipo de producto que comercia, para poder mejorar el saldo de su balanza comercial y no perjudicar a su nivel de renta.

Otra de las cuestiones que se han planteado es que los países que tienen grandes conflictos internos o próximos a ellos, se ven comprometidos a tener que importar un gran volumen de armamento, lo que les hace depender de las naciones más adelantadas en este terreno y comprometer así su senda de crecimiento, mientras que aquellas que exportan este tipo de productos, pueden potenciar su crecimiento, ya que, en definitiva, suponen un estímulo para su demanda interna.

Así pues, de lo expuesto en este apartado se puede comprobar que existe una cierta relación entre el saldo de la balanza de pagos y el crecimiento económico, de tal forma que tal y como evolucione el saldo de aquélla favorece o no la marcha de la economía.

La balanza de pagos española

Una vez definidos los principales elementos teóricos referentes a la balanza de pagos, vamos a exponer los rasgos fundamentales para el caso de España. En este sentido, hay que hacer hincapié en que nos vamos a centrar en la balanza por cuenta corriente, ya que la de capitales será objeto de análisis en el siguiente apartado.

A la hora de comenzar nuestra exposición, hay que señalar que la balanza comercial española inició una fase de gran deterioro en 1986, que no sería frenado hasta 1993, gracias a una doble circunstancia. Por un lado, en dicho año nuestra moneda sufre varias devaluaciones, lo que permitió que nuestros productos fuesen más competitivos en el exterior. Y, por otro lado, una menor demanda interna, debida fundamentalmente a la política monetaria restrictiva que se introduce para frenar el proceso inflacionista, bastante agudizado en nuestro país, así como a una menor renta disponible que afecta negativamente a la demanda agregada.

La depreciación de la peseta experimentada a lo largo del año 1994 también benefició a la evolución del comercio español, ya que impulsó aún más las exportaciones, frenando las importaciones.

Los datos más relevantes de la balanza por cuenta corriente española, aparecen recogidos en el cuadro 1.

En él se puede comprobar que los servicios y las transferencias presentan un saldo positivo, al contrario de lo que ocurre con la de mercancías y de rentas.

Vamos a exponer las características más importantes de la balanza por cuenta corriente, refiriéndonos a cada una de las balanzas que la componen.

La balanza de mercancías

Los aspectos más relevantes en cuanto a la evolución de las partidas que componen esta balanza, se concretan en los siguientes (4):

1. La evolución negativa de la balanza de mercancías se debe, fundamentalmente, a que las importaciones experimentaron un importante

(4) Para profundizar en estos aspectos, *vid.* Banco de España, *Balanza de pagos, 1994*. Madrid, 1995, pp. 44-54.

Cuadro 1.— Balanza por cuenta corriente española: principales conceptos, miles de millones.

Conceptos	Año 1993			Año 1994		
	Ingresos	Pagos	Saldo	Ingresos	Pagos	Saldo
Mercancías	7.876,5	9.773,2	-1.896,7	9.936,3	11.871,3	-1.935,0
Servicios	3.952,3	2.516,8	1.435,4	4.538,9	2.638,6	1.990,3
Turismo	2.514,1	602,7	1.911,5	2.878,9	551,7	2.327,3
Otros servicios	1.438,2	1.914,2	-476,0	1.660,0	2.086,9	-426,9
Rentas	1.505,1	1.952,7	-447,6	1.187,0	2.247,2	-1.060,2
Trabajo	14,2	2,9	-0,4	13,9	13,0	0,9
Capital	1.490,9	429,8	-447,2	1.173,0	2.234,2	-1.061,2
Transferencias	1.560,0	244,7	599,7	1.629,1	1.048,9	580,2
<i>TOTAL</i>	<i>1.560,0</i>	<i>15.203,1</i>	<i>-309,2</i>	<i>17.291,3</i>	<i>17.806,0</i>	<i>-514,7</i>

Fuente: Banco de España.

avance en 1994 como consecuencia de un mayor dinamismo económico de nuestro país, a pesar de que las exportaciones también presentan una evolución muy favorable. En este sentido hay que añadir que nuestras exportaciones de bienes de consumo y de bienes intermedios no energéticos se dirigen principalmente a los países de América Latina. Los Nuevos Países Industrializados (NPI) reciben nuestros bienes de capital y la Unión Europea los bienes intermedios energéticos. Por lo que se refiere a las importaciones, adquirimos a los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) los bienes de capital y los intermedios no energéticos, de los NPI obtenemos los bienes intermedios energéticos y de los países del este de Europa los bienes de consumo.

2. En términos generales, nuestro comercio ha experimentado en 1994 un importante auge en lo que respecta a las exportaciones, con los Estados de la Unión Europea y con los antiguos países socialistas del este de Europa. En cuanto a las importaciones, en todas las áreas consideradas, salvo en el caso de los NPI, la actividad se vio incrementada en dicho año.
3. Por lo que se refiere al comportamiento de nuestro comercio, el cuadro 2, p. 204, recoge dicha actividad dividiéndola en ramas productivas. Éstas se han clasificado según el método establecido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que distingue los productos de acuerdo a su contenido tecnológico, defino éste

Cuadro 2.— Comercio por ramas productivas.

Conceptos	Cuotas de exportación*		Índices de ventaja comparativa revelada		
	Años		Años		
	1985	1992	1985	1993	1994
Sectores intensivos en tecnología	1,0	1,2	-25,6	-29,8	-27,2
Material eléctrico y electrónico	0,7	1,3	-31,3	-24,5	-21,2
Infórmatica e instrumento de precisión	0,9	0,8	-45,1	-49,2	-48,0
Química y farmacia	1,3	1,6	-12,6	-25,0	-24,3
Sectores de tecnología media	1,5	2,6	18,7	-0,2	3,1
Caucho y plástico	1,2	2,6	30,3	-9,1	-0,8
Medios de transporte	2,1	4,3	35,3	9,7	13,5
Maquinaria industrial	0,9	1,6	-7,3	-19,5	-18,0
Productos diversos	1,2	1,3	4,7	-18,2	-14,8
Sectores de tecnología baja	1,8	1,9	23,7	-6,5	-5,9
Textil, cuero y vestido	1,9	1,5	43,2	-7,9	-4,7
Siderurgia y minerales metálicos	2,0	2,2	17,3	-1,8	-8,3
Minerales no metálicos	1,8	2,6	28,4	30,6	35,5
Productos metálicos	-	-	21,1	-0,5	-4,6
Papel e imprenta	0,9	1,3	11,7	-19,9	-17,2
Alimentos, bebidas y tabaco	1,6	1,9	21,3	-17,1	-14,0
<i>TOTAL MANUFACTURAS</i>	<i>1,4</i>	<i>2,0</i>	<i>9,3</i>	<i>-10,2</i>	<i>-8,3</i>

* En el mercado de la OCDE.

Fuente: Departamento de Aduanas, Instituto Nacional de Estadística, OCDE y Banco de España.

como la proporción de gastos en I+D sobre las ventas del sector. A su vez se exponen las cuotas de exportación de los productos españoles en el mercado de la OCDE y el índice de ventaja comparativa revelada, esto es los saldos comerciales de cada sector, expresados como porcentaje del comercio en dicho sector.

Como se puede comprobar, las cuotas de exportación aumentaron en el período considerado, esto es entre 1985 y 1992. Fueron los productos que tenían incorporado una tecnología media los que mostraron al nivel más elevado de penetración, seguidos de los de tecnología baja. En este sentido, hay que destacar el comportamiento de los medios de transporte que son los que muestran la mayor cuota. En cambio, los bienes informáticos y los instrumentos de precisión, presentan el nivel más bajo, e incluso un retroceso frente al año 1985. Este retroceso también aparece en el textil, cuero y vestido.

En cuanto al índice de ventaja revelada, hay que señalar que en los sectores de tecnología baja y en algunos de tecnología media en los que España tenía tradicionalmente una cierta ventaja comparativa, como consecuencia sobre todo de menores costes laborales, la han ido perdiendo y presentan grandes dificultades para aumentar su participación en los mercados exteriores. Tal es el caso, especialmente, del textil, cuero y calzado al que ya hemos hecho mención.

4. Finalmente, por lo que acabamos de indicar, comprobamos que la industria española presenta una gran debilidad en aquellos sectores en los que se necesita un alto grado de innovación tecnológica. Si no se sigue una política de inversiones que favorezca a este sector, pueden presentársele problemas importantes en un futuro más o menos inmediato y ello obviamente, en función de lo que expresamos en el apartado anterior, puede afectar negativamente al futuro crecimiento de la economía española.

Por otro lado, los sectores que necesitan de un menor nivel de tecnología y que estaban altamente protegidos antes de nuestra entrada en la Comunidad Económica Europea (CEE) presentan dificultades cada vez mayores a la hora de mantener su saldo exportador con el exterior.

La balanza de servicios

El cuadro 3, p. 206, señala que esta balanza mostró un saldo positivo en los dos años considerados, siendo aumentado incluso en 1994. La causa principal que propició esta evolución favorable, fue el comportamiento del sector turístico, que supuso un aumento de 406 miles de millones, gracias al avance importante de los ingresos y el retroceso de los pagos.

En concreto, las devaluaciones y depreciaciones sufridas por nuestra moneda han sido la causa principal que explica dicha evolución favorable

En este sentido, son los alemanes, británicos y los procedentes del BENE-LUX los que más han visitado nuestro país, mientras que los norteamericanos y los canadienses son los que cada vez presentan un menor nivel de turismo.

Ahora bien, a pesar de esta evolución favorable en lo que respecta a la entrada de turistas en España, hay que destacar como hecho notablemente negativo que la tasa de variación del gasto real por turista se ha

Cuadro 3.— Componentes de la balanza de servicios, miles de millones.

Conceptos	Ingresos		Pagos		Saldos	
	Años		Años		Años	
	1993	1994	1993	1994	1993	1994
Turismo y viaje	2.514,1	2.878,9	602,7	551,7	1.911,5	2.372,3
Transportes	538,0	669,0	574,4	688,1	-36,4	-19,1
Fletes	228,2	287,8	310,4	374,4	-82,2	-86,6
Pasajes	152,1	196,0	111,8	125,3	40,2	70,7
Aéreos	146,3	189,4	106,8	117,3	39,5	72,1
Terrestres	2,8	3,1	1,9	5,1	0,8	-2,1
Marítimos	3,0	3,5	3,1	2,9	-0,2	0,7
Otros transportes	3,1	3,4	3,3	4,3	-0,2	-0,9
Servicios auxiliares	154,6	181,8	148,8	184,0	5,8	-2,2
Comunicaciones	58,7	63,5	38,7	44,7	20,0	18,8
Construcción	56,0	51,4	37,6	17,6	18,4	33,8
Seguros (a)	114,6	124,9	109,9	124,3	4,7	0,6
Servicios financieros	80,9	83,6	94,4	73,8	-13,5	9,8
Servicios informáticos	74,6	82,5	87,4	85,5	-12,8	-3,1
Servicios prestados a las empresas	423,5	478,1	582,8	643,6	-159,4	-165,5
Comerciales (b)	107,4	102,8	150,0	143,0	-42,6	-40,2
Leasing operativo (c)	11,8	20,4	21,6	29,8	-9,8	-9,5
Otros servicios	304,3	355,0	411,2	470,8	-107,0	-115,8
Servicios personales, culturales re- creativos	23,7	26,6	86,1	79,7	-62,4	-53,0
Audiovisuales	12,3	12,8	64,0	59,9	-51,7	
Otros servicios	11,4	13,8	22,1	19,7	-10,7	-5,9
Servicios gubernamentales	35,6	42,2	165,2	175,9	-129,7	-133,7
Royalties y rentas de la propiedad inmaterial (e)	32,6	38,2	137,6	153,7	-105,0	-115,4
TOTAL	3.952,3	4.538,9	2.516,8	2.638,6	1.435,4	1.900,3

a) Primas menos amortizaciones.

b) Incluida la negociación internacional de mercancías.

c) Incluido alquiler internacional de mercancías.

d) Incluye compraventa de patente, marcas, modelos e inventos.

Fuente: Banco de España.

reducido de nuevo en 1994. Esta tasa es negativa desde 1987, con la única excepción de 1992 (5). Otro dato preocupante es que desde mediados de 1994 tanto los ingresos por turismo como el número de pernoctaciones se ven reducidos. Ello puede ser debido tanto al crecimiento de los

(5) Probablemente por los actos celebrados con motivo de las Olimpiadas y de la Conmemoración de V centenario del Descubrimiento.

precios experimentado en España, como al hecho de que los efectos positivos de la devaluación se fueron diluyendo.

Hay que añadir dentro del análisis de esta balanza, que también otros servicios experimentaron una evolución positiva, como por ejemplo las operaciones relacionadas con el transporte de mercancías y de viajeros, lo cual es lógico debido al comportamiento del turismo.

Por otro lado, también es necesario destacar el crecimiento del saldo negativo que han sufrido las partidas correspondientes a los servicios prestados a las empresas, sobre todo las comerciales, los servicios gubernamentales y los *royalties* y las rentas de la propiedad inmaterial.

La balanza de rentas

En cuanto a la balanza de rentas, su saldo empeoró aún más en 1994, debido tanto al aumento de los pagos por rentas de capital como a los menores ingresos correspondientes a esta partida.

Los aspectos fundamentales de dicha balanza vienen recogidos en el cuadro 4 que recogemos a continuación.

Como se comprueba en el cuadro 5, p. 208, los saldos deficitarios corresponden a las Administraciones Públicas y a los otros sectores residentes,

Cuadro 4.— Rentas del capital por sectores, miles de millones.

<i>Conceptos</i>	<i>Años</i>	
	1993	1994
<i>Ingresos</i>	1.490,9	1.173,0
Sistema crediticio	1.246,3	965,3
Administraciones Públicas	11,4	11,9
Otros sectores residentes	133,2	195,8
<i>Pagos</i>	1.938,1	2.234,2
Sistema crediticio	754,4	693,5
Administraciones Públicas	606,9	815,4
Otros sectores residentes	576,8	725,4
<i>Saldos</i>	-447,2	-1.061,2
Sistema crediticio	492,2	271,9
Administraciones Públicas	-595,5	-803,5
Otros sectores residentes	-343,7	-529,5

Fuente: Banco de España.

Cuadro 5.— Transferencias públicas. Relaciones financieras entre España y la Unión Europea, miles de millones.

Conceptos	Años					
	1986	1990	1991	1992	1993	1994
Ingresos líquidos	102,5	494,3	934,8	975,8	1.129,4	1.150,3
Transferencias FEOGA-Garantía	37,9	271,6	423,9	457,5	602,1	700,3
Transferencia de capital	64,4	206,8	490,4	498,0	522,5	444,4
FEDER	40,5	138,2	283,2	313,4	280,0	259,6
FSE	23,9	53,1	134,3	107,0	105,5	77,3
FEOGA-Orientación	—	15,5	72,9	77,6	104,6	46,9
Fondo de cohesión	—	—	—	—	32,4	60,6
Otros	0,2	15,9	20,5	19,9	4,8	5,6
Pasivos líquidos	110,9	374,7	545,8	647,7	740,6	803,4
Recursos propios tradicionales	27,3	81,9	100,9	101,6	89,0	94,0
Recurso IVA	83,6	280,3	359,5	443,9	485,3	432,2
Recurso PNB	—	1,7	72,4	87,6	150,7	259,6
Otros	—	10,8	13,0	14,6	15,6	17,6
SALDO	-8,4	119,6	389,0	327,7	388,8	346,9

Fuente: Dirección General de Presupuestos.

mientras que el sistema crediticio además de presentar el nivel más elevado tiene un saldo positivo.

En este sentido hay que añadir que este sistema presenta un retroceso en 1994 frente a 1993 debido a la disminución de los rendimientos derivados de la colocación de reservas colocadas en el exterior.

En términos generales cabe concluir que el comportamiento de los ingresos de las rentas de capital viene determinado por los intereses de préstamos y depósitos que ha experimentado un cierto retroceso, mientras que los pagos, dependen de las rentas de inversiones, que se incrementaron y de otras inversiones en valores negociables, como la deuda pública, que también se incrementó.

La balanza de transferencias

Por lo que respecta a la balanza de transferencias, su saldo positivo de 1994 se sitúa prácticamente en el mismo nivel que el alcanzado en 1993. En este ámbito hay que considerar que, son las transferencias privadas las

que experimentan una cierta mejoría, al contrario de lo que ocurre con las públicas debido, sobre todo, al desfase administrativo en el trasvase de fondos por parte de la Unión Europea a España y a la mayor aportación española en dicho presupuesto.

En definitiva, se puede comprobar que, salvo el primer año considerado, 1986, el resto del período tenemos un saldo positivo en este ámbito.

Para finalizar nuestra exposición referente a la balanza por cuenta corriente, exponemos a continuación el cuadro 6, en el que se recogen las principales partidas de la misma por distintas zonas geográficas.

Finalmente, a modo de conclusión respecto a esta balanza hay que señalar brevemente que nuestra economía ha venido experimentando una

Cuadro 6.— Principales partidas de la balanza por cuenta corriente por zonas económicas, miles de millones.

Conceptos	Año 1993			Año 1994		
	Ingresos	Pagos	Saldo	Ingresos	Pagos	Saldo
<i>UNIÓN EUROPEA</i>						
Mercancías	5.243,6	5.776,6	-532,9	6.816,9	7.230,1	-413,1
Servicios	2.748,1	1.485,6	1.262,6	3.247,1	1.598,3	1.648,8
Turismo	1.825,9	334,9	1.491,0	2.212,0	322,7	1.889,3
Otros servicios	922,3	1.150,7	-228,4	1.035,1	1.275,6	-240,5
Transferencias	1.345,4	832,7	512,8	1.404,8	915,5	489,2
<i>OCDE</i>						
Mercancías	6.211,1	7.612,6	-1.401,5	7.982,1	9.293,5	-1.311,4
Servicios	3.741,6	2.242,6	1.498,9	4.281,5	2.352,7	1.928,8
Turismo	2.464,6	540,4	1.924,2	2.808,2	485,8	2.322,4
Otros servicios	1.276,9	1.702,2	-425,3	1.473,3	1.867,0	-393,7
Transferencias	1.502,1	908,1	593,9	1.564,1	991,0	573,1
<i>LATINOAMÉRICA</i>						
Mercancías	442,6	428,8	13,8	591,3	497,1	94,2
Servicios	66,8	73,4	-6,6	85,7	80,1	5,6
Turismo	20,0	20,1	-0,1	20,4	22,6	-2,1
Otros servicios	46,9	53,4	-6,5	65,3	57,6	7,7
Transferencias	34,4	24,5	9,9	44,0	27,1	16,9
<i>EUROPA CENTRAL Y DEL OESTE</i>						
Mercancías	86,6	64,9	21,8	21,8	106,9	31,5
Servicios	10,7	11,7	-1,0	-1,0	16,6	1,4
Turismo	5,8	5,4	0,4	0,4	6,5	4,5
Otros servicios	4,8	6,3	-6,5	-1,4	10,2	-7,1
Transferencias	2,1	0,3	9,9	1,8	1,0	-0,3

Cuadro 6.— (Continuación).

Conceptos	Año 1993			Año 1994		
	Ingresos	Pagos	Saldo	Ingresos	Pagos	Saldo
ÁFRICA						
Mercancías	154,9	242,8	-87,9	110,6	353,3	-242,7
Servicios	11,9	26,6	-14,6	12,1	26,1	-14,1
Turismo	1,7	4,8	-3,1	1,2	4,6	-3,4
Otros servicios	10,2	21,8	-11,6	10,9	21,5	-10,6
Transferencias	2,6	4,6	-2,0	3,2	6,8	-3,6
OPEP (a)						
Mercancías	317,5	580,1	-262,6	313,9	726,7	-412,8
Servicios	33,4	36,9	-3,4	27,4	37,7	-10,3
Turismo	7,2	5,8	1,4	4,3	3,5	0,8
Otros servicios	26,3	31,1	-4,8	23,1	34,2	-11,1
Transferencias	15,3	10,1	5,2	18,6	5,7	12,8
NPI (b)						
Mercancías	159,8	223,2	-63,4	230,1	238,0	-7,9
Servicios	10,2	19,2	-9,0	12,2	17,6	-5,4
Turismo	1,5	1,6	-0,1	1,5	2,1	-0,6
Otros servicios	8,6	17,5	-8,9	10,7	15,6	-4,9
Transferencias	1,1	0,4	0,7	1,1	0,6	0,4

a) OPEP incluye: Argelia, Libia, Nigeria, Gabón, Venezuela, Ecuador, Irak, Irán, Arabia Saudí, Kuwait, Qatar, Emiratos Árabes Unidos e Indonesia.

b) NPI incluye: Singapur, Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong.

Fuente: Banco de España.

mejoría en lo que se refiere a su competitividad, lo que ha permitido fomentar nuestras exportaciones y el crecimiento económico.

Pero a pesar de este aspecto, sin duda positivo, es importante destacar que aquellos sectores en los que tradicionalmente teníamos ventaja comparativa, están teniendo grandes dificultades para aumentar su participación en los mercados exteriores. Lo mismo cabe decir en aquellos sectores que estaban altamente protegidos antes de nuestra entrada en la CEE. Resulta, por tanto, una política adecuada de inversiones, para ayudar a aquellos ámbitos en los que se requiere un elevado grado de innovación tecnológica.

Ahora bien, las dificultades que tiene el Gobierno para poder frenar los brotes inflacionistas, el mayor número de importaciones, los costes laborales más elevados que en otros países de nuestro entorno, son algunos de los factores que pueden perjudicar la evolución de nuestro comercio.

Por otro lado, la dependencia que la balanza de servicios muestra sobre el comportamiento del sector turístico, para mantener un saldo positivo, hace imprescindible la introducción de medidas que mantengan y potencien esta actividad, además de las posibles depreciaciones que se produzcan en nuestro tipo de cambio. Hace falta una política turística adecuada, sobre todo ante la posible competencia que pueda venir de la Europa del Este y sobre todo de otros países mediterráneos.

La evolución de la deuda pública es preocupante y sobre todo el comportamiento del tipo de interés, ya que si éste continúa elevado, más recursos habrá que destinar a aquellos ahorradores extranjeros que colocado sus fondos en los títulos españoles. El clima de incertidumbre político y económico no favorecen este proceso, ya que para evitar las posibles salidas de ahorro de nuestro país, nos podemos ver obligados a tener que volver a subir los tipos de interés. Ello además puede venir también propiciado por la evolución poco positiva de la inflación.

Con independencia de lo que acabamos de exponer, para tratar de evitar el desequilibrio exterior español nuestro banco emisor propone dos medidas (6). En primer lugar, hay que eliminar las rigideces existentes en los mercados de bienes y servicios, lo que mejoraría su eficiencia. Y, en segundo lugar, mantener la política de contención de los salarios y demás rentas, lo que consolidaría la ventaja competitiva que se ha venido generando en los últimos años.

De esta forma, según nuestro banco emisor, el saldo de la balanza de pagos no sería un obstáculo para el crecimiento económico de España, sino todo lo contrario.

Los conflictos internacionales y su influencia sobre la balanza de pagos

Vamos a finalizar nuestra exposición haciendo una referencia a los efectos que pueden tener los conflictos internacionales sobre nuestro equilibrio exterior.

Dentro del término «conflicto» hemos incluido tanto situaciones bélicas, es el caso de la antigua Yugoslavia, como escaladas terroristas, y las que llevan a cabo países fundamentalistas.

(6) Vid Banco de España, *Balanza...*, *op. cit.*, p. 55.

Realmente, estos tipos de conflictos provocan incertidumbre en los mercados que acaban afectando a los precios y a las posiciones de los exportadores y de los importadores. Y ello afecta a la balanza de pagos en general, ya que, por un lado, una alteración en el tipo de cambio, como es sabido, da lugar a una variación en nuestra competitividad y, por otro, porque se pueden incidir en los movimientos de capitales. Nosotros, como ya hemos indicado, sólo nos vamos a referir al caso de la balanza por cuenta corriente.

Dependiendo de la clase de conflicto, el país que lo origina y los que estén implicados en él, podemos indicar los siguientes efectos sobre nuestra balanza:

1. En el caso de los países productores de petróleo, la incidencia más inmediata sería una subida en el precio del barril de crudo, lo que supondría un encarecimiento de nuestras importaciones autónomas, con el consiguiente efecto inflacionista de nuestra economía.

Ahora bien, hay que considerar que los conflictos en estos países ya no tienen tanta incidencia sobre los precios del barril por dos motivos fundamentalmente:

- En la experiencia reciente, la guerra del Golfo, los precios no subieron, tal y como se pronosticaba en las estimaciones pesimistas que se llevaron a cabo.
- Porque los países desarrollados son ahora menos dependientes del petróleo, e incluso pueden conseguir unos precios no demasiado desfavorables en los mercados *forward*.

2. Las importaciones autónomas procedentes de otras áreas también se pueden ver afectadas por los problemas que puedan surgir en ellas. Por ejemplo es el caso del gas natural que importamos de Argelia. La inestabilidad social en ese país puede afectar al precio del gas y por tanto a nuestra balanza y precios internos. Lo mismo cabría decir respecto a productos químicos, minerales, etc.
3. En función de lo destacado en los dos puntos anteriores, la presión inflacionista que se produce en el país, presiona a los decisores políticos a tener que actuar para no perder ventaja competitiva, lo que obliga a recrudescer la política monetaria (7), a adoptar medidas devaluatorias, a tratar de contener la demanda, etc.

(7) Lo que, obviamente, acaba afectando a los movimientos de capitales.

En este sentido, hay que añadir que los efectos sobre nuestro comercio dependen del tipo de producto, superior o inferior, con que estemos comerciando, como ya señalamos anteriormente.

4. Otra de las partidas afectadas es la turística. En términos generales, hay que señalar que un conflicto que afecte una gran parte del Mediterráneo, perjudicaría la entrada de turistas en nuestro país. E incluso, se ha demostrado que en casos de escalada terrorista o en el de la guerra del Golfo, los norteamericanos han sido reacios a acudir a Europa para pasar sus vacaciones (8).

Ahora bien, hay que señalar asimismo que otros tipos de conflictos, locales o más reducidos geográficamente, han beneficiado a nuestro turismo. Hay que tener en cuenta la competencia que estamos sufriendo por países como Turquía o Marruecos que ofrecen servicios turísticos más baratos que los nuestros. Es precisamente la inestabilidad del área la que inclina a que se siga prefiriendo nuestro país para pasar las vacaciones.

5. En algunos países con cierta inestabilidad social o con una situación económica nada favorable, se suelen implantar medidas proteccionistas para sus productos que acaban perjudicando a nuestro comercio.
6. Finalmente, desde el punto de vista armamentístico, los conflictos que se generan en algunas zonas da lugar a que se demanden armas y ayudas a los países más avanzados. En cuanto al primer punto, habría que comprobar cuál es el nivel de exportaciones de arma de nuestro país. Y en cuanto a las ayudas, está claro que España está comprometida a la concesión de fondos. Por otro lado, hay que contar el coste que supone el envío de *cascos azules* a las áreas de conflicto y, de nuevo, la ayuda humanitaria que ello supone.

En definitiva, como se puede comprobar, los conflictos existentes en las distintas zonas, afectan directa o indirectamente a nuestro saldo exterior, lo que obliga a las autoridades económicas a tratar de adoptar medidas para evitar que los efectos sean demasiado perniciosos.

(8) Esto también es extrapolable al caso de los europeos. En concreto, durante los meses que duró la guerra del Golfo, se suspendieron muchos vuelos, e incluso compañías aéreas de los países que estaban implicados más directamente en aquélla, como fue el caso de la British Airways, tuvieron que cerrar trayectos en Europa ante la falta de demanda de sus servicios ocasionada, seguramente, por el temor de que fuera objeto de un mayor número de atentados.

COMPOSICIÓN DEL GRUPO DE TRABAJO

Coordinador: D. JOSÉ MARÍA GARCÍA ALONSO
Doctor en Ciencias Económicas.

Secretario 1º: D. LUIS DORRONZORO MANZANO
Coronel de Artillería (DEM).

Secretario 2º: D. JOAQUÍN LÓPEZ DE SAN ROMÁN JUAN
Coronel del Ejército del Aire (DEM).

Vocales: D. ÁLVARO CANALES GIL
Doctor en Derecho.

D. EMILIO C. CONDE FERNÁNDEZ-OLIVA
*General de división del Ejército del Aire (DEM)
y doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.*

D. ADOLFO ELICES HUECAS
Licenciado en Derecho.

D. MIGUEL ÁNGEL GALINDO MARTÍN
Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.

D. JOSÉ GUTIÉRREZ DÍEZ
*General de brigada del Cuerpo de Ingenieros
Politécnicos (ET).*

D. ÁNGEL LUIS LÓPEZ ROA
Catedrático de Universidad.

D. LUIS MATEO CANALEJO
*General de división de Intendencia (ET)
y licenciado en Ciencias Económicas.*

Las ideas contenidas en este trabajo son de responsabilidad de sus autores, sin que refleje, necesariamente el pensamiento del IEEE, que patrocina su publicación.

ABSTRACT

The present Strategic Paper collects the studies developed by Working Group #3 of the Spanish Institute for Strategic Studies in 1995. The starting point of the essay is the growing interdependence between national economies, a reality generally accepted by all actors in the International Stage. The important changes which have taken place in recent times in Economies have affected the principles ruling the sector. The internationalization of production and trade, supported by a global stock exchange, together with the unquestionable influence of technology and the process of market integration, taken from a strictly economic point of view, have destroyed the little credibility that theories of economic autarchy still had.

Obviously, the Spanish economy is highly dependant on foreign countries particularly in sectors like energy, finance and technology. For this reason, the economy is affected by changes in the international situation. The subject of this Strategic Paper is to study the shortcomings and vulnerabilities of the Spanish economy in relation to National Defence from a different point of view.

The Working Group has begun the Paper with a Chapter considering the strategic changes which have taken place during previous years and their implantation in Spain. This First Chapter, developed by Alvaro Canales Gil, establishes the frame of reference for the rest of the Chapters. He examines sistematically and clearly the fundamentals of the new strategy.

The second Chapter, within the general subject being developed, includes an important issue related to Spanish sovereignty. This issue is the Spanish full membership in the European Union. This involves relinquishing important parts of sovereignty to European institutions —particularly to the Commission and the Council. This is especially true as the economy. All

this has been developed by Adolfo Elices and he has rigorously examined the implications of the so-called community heritage.

Luis Mateo Canalejo address the influence of the economy on Defence matters from a global point of view in Chapter 3. The author accurately draws attention to the importance of a deterrent power available for a new conception of National Security. Deterrence can be achieved not only by an efficient model of Armed Forces, but also in conjunction with other national capabilities, such as a sound economy, technological availability and industrial potential.

Luis Gutiérrez Díaz analyses the Spanish technological deficit which has developed with respect to surrounding countries. The status of neighbours is the reference for the Spanish society and what it wants to achieve. Firstly, the author studies the origins of the deficit and examines both the scientific and technological policy developed by the country from a temporal perspective. He centers the causes of the deficit upon institutions and activities related to Defence. Secondly, he dissects the technologic balance by areas and countries, entering the defence technological balance. He states that innovating societies, capable of advancing and filling up markets with products and services, will occupy leader positions.

José María García Alonso, coordinator of the working group which developed the Paper, address the energy dependence of Spain in Chapter five, which is another important Spanish shortcoming. Not only does he refer to the implications in the economic field, but also to their effects on the defence sector.

Chapter Six is a rigorous and well documented essay developed by Emilio Fernández-Oliva and Ángel Luis López Roa. They study one of the problems which has deeply influenced the proper development of the Spanish Economy. The deficient internal savings behaviour is the reason for the country's inability to cope with investment requirements. They also discuss the way in which the economy has been linked with international cycles and how the objectives of reconstruction, economic development, and income redistribution have had to be harmonized with the search for economic stability and the stabilization of imbalances. As for conflicts, the share of National Defence has been sistematically decreased. They point out solutions and plan the policy for strategic investments in Defence industry in which a dual-use technology is the first priority.

Finally, Miguel Ángel Galindo examines the balance of payments in Chapter Seven which is one of the classic problems of Spanish Economy.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
SUMARIO	7
INTRODUCCIÓN	9
<i>Capítulo I</i>	
LA SEGURIDAD COLECTIVA COMO FACTOR DETERMINANTE DEL CAMBIO ESTRATÉGICO	15
Introducción	17
El conocimiento como factor de creación de riqueza.....	18
La diplomacia como medio de facilitar la seguridad colectiva	21
La Identidad Europea de Defensa.....	22
La política de seguridad colectiva de España.....	26
Conclusiones	32
Bibliografía.....	34
<i>Capítulo II</i>	
LAS LIMITACIONES DE LA SOBERANÍA NACIONAL EN MATE- RIA ECONÓMICA DENTRO DE LA UNIÓN EUROPEA	37
Introducción	39
Antecedentes normativos	41
— Tratado de París, año 1951	41
— Tratado de Roma, año 1957.....	41
— Ampliaciones.....	42
— Aspectos significativos.....	43

— <i>Acta Única Europea (AUE), año 1987, primer paso para la integración comunitaria</i>	44
— <i>Tratado de la Unión Europea (TUE), «Tratado de Maastrich», firmado el 7 de febrero de 1992</i>	45
Naturaleza jurídica del ordenamiento comunitario	49
Los principios de la Constitución española y las normas comunitarias	50
La aplicación del Derecho Comunitario	52
Primacía del Derecho Comunitario	53
Conclusiones	54
Bibliografía	56

Capítulo III

RELACIONES DE CAUSALIDAD ENTRE ECONOMÍA Y DEFENSA NACIONAL EN ESPAÑA. ANÁLISIS DE DEPENDENCIAS Y VULNERABILIDADES ECONÓMICAS	57
La Defensa Nacional: consideraciones previas	59
Reflexiones sobre el esfuerzo económico en defensa. Análisis de las dependencias y vulnerabilidades de la economía española	63
Factores económicos condicionante de una política de Defensa Nacional	71
Bibliografía	77

Capítulo IV

EL DÉFICIT TECNOLÓGICO	79
Introducción	81
Política científica y tecnológica	83
Esfuerzo de Investigación y Desarrollo (I+D)	84
— <i>Ministerio de Defensa</i>	86
— <i>Ministerio de Educación y Ciencia</i>	88
— <i>Ministerio de Industria y Energía</i>	88
— <i>Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación</i>	89
— <i>Ministerio de Sanidad y Consumo</i>	90
— <i>Ministerio de Obras Públicas</i>	90

	<u>Página</u>
Patentes.....	90
Balanza tecnológica española.....	91
Balance tecnológico en defensa.....	95
Conclusiones.....	95
Bibliografía.....	97

Capítulo V

DEPENDENCIA Y VULNERABILIDAD ENERGÉTICAS.....	99
La energía: su importancia.....	101
La dependencia exterior en energía.....	103
Orígenes y causas de la dependencia y vulnerabilidad energé- ticas españolas: una perspectiva global.....	108
Conclusiones.....	112

Capítulo VI

INSUFICIENCIA DEL AHORRO NACIONAL, INVERSIONES EX- TRANJERAS E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONO- MÍA ESPAÑOLA.....	113
Introducción.....	115
La selección de objetivos en la economía española: breve referen- cia histórica.....	116
— <i>Los juicios de valor y la selección de objetivos</i>	116
— <i>Prioridades y problemas con la evolución cíclica</i>	117
Evidencias empíricas: las series históricas de la economía es- pañola y su relación con el exterior.....	120
— <i>Contabilidad nacional. Capacidad o necesidad de financiación de la nación; el ahorro financiero neto</i>	120
— <i>Balanza por cuenta corriente. La financiación del desarro- llo: déficit de balanza comercial y superávit de balanza de servi- cios y transferencias</i>	122
— <i>Balanza de capital. Los flujos de inversión</i>	124
— <i>El saldo presupuestario. La financiación del déficit público y la deuda pública</i>	126
La dependencia del exterior.....	128

— <i>Inversiones extranjeras en España y españolas en el extranjero. Países de procedencia, sectores, localización por Autonomías y modalidades de inversión</i>	130
— <i>Competitividad e internacionalización: «permeabilización» de la economía</i>	136
— <i>La influencia del capital extranjero en las empresas españolas. Niveles de decisión y condicionantes de inversión. Referencia al sector bancario</i>	138
— <i>La influencia en los mercados de dinero, la financiación de la deuda</i>	142
— <i>La dependencia de patentes e instalaciones</i>	145
— <i>Los acuerdos internacionales: garantías y conflictos</i>	148
Dependencia exterior y Defensa Nacional: resumen y conclusiones	161
Bibliografía.....	168
Anexos.....	171

Capítulo VII

LA BALANZA DE PAGOS ESPAÑOLA COMO INSTRUMENTO DE ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS....	195
La balanza de pagos	197
Balanza de pagos y crecimiento	199
La balanza de pagos española	202
— <i>La balanza de mercancías</i>	202
— <i>La balanza de servicios</i>	205
— <i>La balanza de rentas</i>	207
— <i>La balanza de transferencias</i>	208
Los conflictos internacionales y su influencia sobre la balanza de pagos.....	211
COMPOSICIÓN DEL GRUPO DE TRABAJO.....	215
ABSTRACT.....	217
ÍNDICE.....	219

CUADERNOS DE ESTRATEGIA DEL CESEDEN

- | Nº | TÍTULO |
|-----|---|
| 01 | La industria alimentaria civil como administradora de las FAS y su capacidad para la defensa estratégica. |
| 02 | La ingeniería militar de España ante el reto de la investigación y el desarrollo en la Defensa Nacional. |
| 03 | La industria española de interés para la defensa ante la entrada en vigor del Acta Única. |
| 04 | Túnez: su realidad y su influencia en el entorno internacional. |
| 05 | La Unión Europea Occidental. |
| 06 | Estrategia regional en el Mediterráneo Occidental. |
| 07 | Los transportes en la raya de Portugal. |
| 08 | Estado actual y evaluación económica del triángulo España-Portugal-Marruecos. |
| 09 | <i>Perestroika</i> y nacionalismos periféricos en la Unión Soviética. |
| 10 | La batalla del año 2000 (las operaciones en el espacio estratégico de interés nacional). |
| 11 | La gestión de los programas de tecnologías avanzadas. |
| *12 | La batalla del año 2000 en el espacio. |
| 13 | Cobertura de la demanda tecnológica de las necesidades de la Defensa Nacional. |
| 14 | Ideas y tendencias en la economía internacional y en la española. |
| *15 | Identidad y solidaridad nacional. |
| 16 | Implicaciones económicas del Acta Única 1992. |
| 17 | Investigación de fenómenos belígenos. Método analítico factorial. |
| 18 | Las telecomunicaciones en Europa en la década de los 90. |
| *19 | La profesión militar desde la perspectiva social y ética. |
| 20 | El equilibrio de fuerzas en el espacio sur europeo y mediterráneo. |

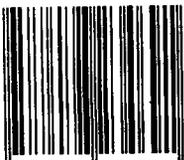
- 21 Efectos económicos de la unificación alemana y sus implicaciones estratégicas.
- *22 La política española de armamento frente a la nueva situación internacional.
- 23 Estrategia finisecular española. México y Centroamérica.
- *24 La Ley Reguladora del Régimen del Militar Profesional.
- 25 Consecuencias de la reducción de los arsenales militares negociada en Viena.
- 26 Estrategia en el área iberoamericana del Atlántico sur.
- 27 El espacio económico europeo. Fin de la guerra fría.
- 28 Sistemas ofensivos y defensivos del espacio (I).
- 29 Sugerencias a la Ley y Reglamento de Ordenación de las Telecomunicaciones (LOT).
- 30 La configuración de Europa en el umbral del siglo XXI.
- *31 Estudio de inteligencia operacional.
- 32 Cambios y evolución de los hábitos alimenticios de la población española.
- 33 Repercusiones en la estrategia naval española de aceptarse las propuestas del Este de la CSBM.
- 34 La energía y el medio ambiente.
- *35 Influencia de las economías de los países mediterráneos del norte de África en su política de defensa.
- 36 La evolución de la seguridad europea en la década de los 90.
- 37 Análisis crítico de una bibliografía básica de sociología militar en España. 1980-1990.
- 38 Recensiones de diversos libros de autores españoles editados entre 1980-1990 relacionados con las FAS.
- 39 Las fronteras del mundo hispánico.
- 40 Los transportes y la barrera pirenaica.

- 41 Estructura tecnológica e industrial de Defensa ante la evolución estratégica del fin del siglo XX.
- 42 Las expectativas de la I+D de Defensa en el nuevo marco estratégico.
- 43 Costes de un ejército profesional de reclutamiento voluntario. Estudio sobre el Ejército profesional del Reino Unido.
- 44 Sistemas ofensivos y defensivos del espacio (II).
- *45 Desequilibrios militares en el Mediterráneo Occidental.
- 46 Seguimiento comparativo del presupuesto de gastos en la década 1982-1991 y su relación con el de Defensa.
- *47 Factores de riesgo en el área mediterránea.
- *48 Las Fuerzas Armadas en los procesos iberoamericanos de cambio democrático (1980-1990).
- *49 Factores de la estructura de seguridad europea.
- *50 Algunos aspectos del régimen jurídico-económico de las FAS.
- 51 Los transportes combinados.
- *52 Presente y futuro de la Conciencia Nacional.
- *53 Las corrientes fundamentalistas en el Magreb y su influencia en la política de defensa.
- 54 Evolución y cambio del este europeo.
- 55 Iberoamérica desde su propio sur.
- 56 La función de las Fuerzas Armadas ante el panorama internacional de conflictos.
- 57 Simulación en las Fuerzas Armadas españolas, presente y futuro.
- 58 La sociedad y la Defensa Civil.
- 59 Aportación de España en las Cumbres Iberoamericanas: Guadalajara 1991-Madrid 1992.
- 60 Presente y futuro de la política de armamentos y la I+D en España.
- 61 El Consejo de Seguridad y la crisis de los países del Este.

Nº

TÍTULO

- 62 La economía de la defensa ante las vicisitudes actuales de las economías autonómicas.
- 63 Los grandes maestros de la estrategia nuclear y espacial.
- 64 Gasto militar y crecimiento económico. Aproximación al caso español.
- 65 El futuro de la Comunidad Iberoamericana después del V Centenario.
- 66 Los estudios estratégicos en España.
- 67 Tecnologías de doble uso en la industria de la defensa.
- 68 La aportación sociológica de la sociedad española a la Defensa Nacional.
- 69 Análisis factorial de las causas que originan los conflictos bélicos.
- 70 Las conversaciones Norte-Sur sobre los problemas del Mediterráneo Occidental.
- 71 Integración de la red ferroviaria de la península Ibérica en el resto de la red europea.
- 72 El equilibrio aeronaval en el área mediterránea. Zonas de irradiación de poder.
- 73 Evolución del conflicto de Bosnia (1992-1993).
- 74 El entorno internacional de la Comunidad Iberoamericana.
- 75 Gasto militar e industrialización.
- 76 Obtención de los medios de defensa ante el entorno cambiante.
- 77 La Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) de la Unión Europea (UE).
- 78 La red de carreteras en la península Ibérica, conexión con el resto de Europa mediante un sistema integrado de transportes.
- 79 El derecho de intervención en los conflictos.



9 788478 234691

Colección Cuadernos de Estrategia

