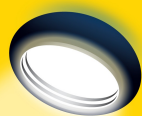


Investigación en Ciencia Regional



Investigación en Ciencia Regional

Diciembre 2010 Volumen I Número 1

Investigación en Ciencia Regional

LA REVISTA DE LA
Asociación Helénica de Ciencia Regional

Diciembre 2010

Volumen I
Número 1



Edición Española

ISSN: 1791-7417 Print
ISSN: 1791-7743 On line

Investigación en Ciencia Regional

Editorial Board 2010-2012.

Managing Editor

PROFESSOR MARIA GIAOUTZI

Editors

PROFESSOR MIRA VUKCEVIC
Faculty of Metallurgy and Chemical Technology
University of Montenegro, Podgorica,
Montenegro

PROFESSOR MOH'D AHMAD AL-NIMR
Mechanical Engineering Department
Jordan University of Science and Technology,
Irbid – Jordan

PROFESSOR JOSE ANTONIO PORFIRIO
Departamento de Ciencias Sociais de Gestao
Universidade Aberta, Lisboa, Portugal

PROFESSOR PAOLO MALANIMA
Department of Economic History and Economics
Magna Graecia University in Catanzaro, Italy

PROFESSOR RADOVAN STOJANOVIC
Faculty of Electrical Engineering
University of Montenegro, Podgorica,
Montenegro

PROFESSOR FATMIR MEMA
Faculty of Economics
University of Tirana, Albania

PROFESSOR KRISTAQ PATA
Agriculture University of Tirana, Albania

PROFESSOR RUDIGER HAMM
Department of Business Administration and
Economics Niederrhein
University of Applied Sciences, Germany

PROFESSOR GEORGE KARRAS
Department of Economics
University of Illinois, Chicago, USA

PROFESSOR IOANNIS YFANTOPOULOS
Faculty of Political Science & Public
Administration
National & Kapodistrian University of Athens,
Greece

Vis. PROFESSOR KONSTANTINA ZERVA
Dept de Economia y Facultad de Turismo
Universidad de Girona, Espania

PROFESSOR JOSE VARGAS HERNANDEZ
Department de Mercadotecnia y Negocios
Internacionales
Universidad de Guadalajara, Mexico

**PROFESSOR CONSTANTINOS
APOSTOLOPOULOS**
Department of Home Economics and Ecology
Harokopion University, Athens, Greece

**PROFESSOR KONSTANTINOS
ATHANASOPOULOS**
Department of Economic and Regional
Development
Panteion University, Athens, Greece

PROFESSOR PANAGIOTIS LIARGOVAS
Department of Economics
University of Peloponnese, Greece

PROFESSOR THEODORE PELAGIDIS
Department of Maritime Studies
University of Piraeus, Greece

**PROFESSOR APOSTOLOS
GEORGOPOULOS**
Universitaet Wien, Österreich

PROFESSOR EFSTATHIOS TSACHALIDIS
Department of Forestry and Environmental
Management
Democritus University of Thrace, Greece

PROFESSOR IOANNIS MAZIS
Department of Turkish and Modern Asian
Studies National and Kapodistrian
University of Athens, Greece

PROFESSOR SPYROS VLIAMOS
Department of Philosophy and History of
Science
National and Kapodistrian University of
Athens, Greece

PROFESSOR NAPOLEON MARAVEGIAS
Department of Political Science and Public
Administration
National and Kapodistrian University of
Athens, Greece

PROFESSOR CHARALAMPOS BOTSARIS
Department of Regional and Economic
Development
University of Central Greece

PROFESSOR PANTELIS SKAYANNIS
Department of Planning and Regional
Development
University of Thessaly, Greece

**PROFESSOR ELENI KAPETANAKI-
BRIASOULI**
Department of Geography
University of the Aegean, Greece

**PROFESSOR ANASTASIA
ATHANASOULA- REPPA**
Department of Pedagogy
High School of Pedagogical and
Technological Education, Greece

PROFESSOR MARIA GIAOUTZI
Department of Rural and Surveying
Engineering
National Technical University of Athens,
Greece

PROFESSOR DIMITRIOS ROKOS
Department of Rural and Surveying
Engineering
National Technical University of Athens,
Greece

PROFESSOR GEORGE CHIOTIS
Department of Economic Sciences
Athens University of Economics and Business,
Greece

PROFESSOR DIMITRIOS DIONISIOY
Department of Senior Mathematics
Hellenic Air Force Academy, Greece

PROFESSOR PETROS KOTSIPOPOULOS
Department of Senior Mathematics
Hellenic Air Force Academy, Greece

PROFESSOR PETROS KIOXOS
Department of Economic Sciences
University of Piraeus, Greece

PROFESSOR LOIS LAMPRIANIDIS
Department of Economic Sciences
University of Macedonia, Greece

PROFESSOR GEORGIOS MERGOS
Department of Economic Sciences
National and Kapodistrian University of
Athens, Greece

PROFESSOR VIRON KOTZAMANIS
Department of Sociology
University of Thessaly, Greece

PROFESSOR PARIS TSARTAS
Department of Business Administration
University of the Aegean, Greece

PROFESSOR DIMITRIOS MAVRIDIS
Department of Technological Educational
Institute of Western Macedonia, Greece

PROFESSOR PANAGIOTIS REPPAS
Department of Economic and Regional
Development
Panteion University, Greece

Website: <http://www.rsijournal.eu> **Email:** info@rsijournal.eu, publisher@rsijournal.eu
19b Navarinou Street, 15232 Chalandri, Athens, Greece Tel. / Fax: +30 210 6833700

Copyright ©2008: HELLENIC ASSOCIATION OF REGIONAL SCIENTISTS (C.L.)

Electronic and hard copy editions are offered free of charge (ISSN: 1791-7417) (ISSN ONLINE: 1791-7743)

The RSI Journal is included in the Reference List of: EconLit (3/2011) Eng.Ed.

PROFESSOR VASILIKI MALINDRETOU
Department of Public Administration Panteion
University, Athens, Greece

PROFESSOR EMMANUEL MARMARAS
Department of Architecture
Technical University of Crete, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR AMALIA
KOTSAKI
Department of Architectural Engineering
Technical University of Crete, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR VICENTE
ROYUELA
Department of Econometrics, Statistics and
Spanish Economy
University of Barcelona, Spain

ASSOCIATE PROFESSOR GEORGE
KORRES
Department of Geography
University of the Aegean, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR STEFANOS
KARAGIANNIS
Department of Regional Economic
Development
University of Central Greece

ASSOCIATE PROFESSOR JAN
SUCHACEK
Department of Regional and Environmental
Economics
Technical University of Ostrava, Czech
Republic

ASSOCIATE PROFESSOR ALBERT QARRI
Vlora University, Albania

ASSOCIATE PROFESSOR DARCIN AKIN
Department of City and Regional Planning
Gebze Institute of Technology, Turkey

ASSOCIATE PROFESSOR MIHAIL
XLETOS
Department of Economic Sciences
University of Ioannina, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR GEORGE
GANTZIAS
Department of Cultural Technology &
Communication
University of the Aegean, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR GEORGE
TSOBANOGLU
Department of Sociology
University of the Aegean, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR NIKOLAOS
KYRIAZIS
Department of Economic Sciences
University of Thessaly, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR ELIAS
PLASKOVITIS
Department of Economic and Regional
Development, Panteion University, Athens,
Greece

PROFESSOR MINAS AGGELIDIS
Department of Architecture
National Technical University of Athens,
Greece

PROFESSOR IOSIF STEFANOU
Department of Architecture
National Technical University of Athens,
Greece

ASSISTANT PROFESSOR CHRISTOS
STAIKOURAS
Department of Accounting and Finance
Athens University of Economics and
Business, Greece

ASSISTANT PROFESSOR MARIUSZ
SOKOLOWICZ
Faculty of Economics and Sociology
University of Lodz, Podgorica, Poland

ASSISTANT PROFESSOR JOAO
MARQUES
Department of Social and Political Sciences
University of Aveiro, Portugal

ASSISTANT PROFESSOR NIKOLAOS
HASANAGAS
Kavala Institute of Technology, Greece

ASSISTANT PROFESSOR VASILIKI
DELITHEOU
Department of Regional and Economic
Development
University of Central Greece, Greece

ASSISTANT PROFESSOR ROIDO
MITOULA
Department of Home Economics and
Ecology
Harokopion University, Athens, Greece

ASSISTANT PROFESSOR DIMITRIOS
LALOUMIS
Department of Technological Education
Institute of Athens, Greece

ASSISTANT PROFESSOR GEORGIOS
MALINDRETOS
Department of Home Economics and
Ecology
Harokopion University, Athens, Greece

ASSISTANT PROFESSOR
KONSTANTINOS TSAMADIAS
Department of Home Economics and
Ecology
Harokopion University, Greece

ASSISTANT PROFESSOR
CONSTANTINE HAZAKIS
Department of International Economic
Relations
And Development Democritus University of
Thrace, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR TRIFON
KOSTOPOULOS,
Department of Sociology,
Panteion University, Athens, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR
DIMITRIOS PANAGIOTOPOULOS
Department Physical Education
& Sport Science
National and Kapodistrian
University of Athens

ASSISTANT PROFESSOR STELLA
KYVELOU
Department of Economic and
Regional Development
Panteion University, Greece

ASSISTANT PROFESSOR
VASSILIS KEFIS
Department of Public Administration
Panteion University, Athens, Greece

ASSISTANT PROFESSOR
GEORGIA KAPLANOGLU
Department of Economic Sciences
National and Kapodistrian University
of Athens, Greece

ASSISTANT PROFESSOR
ANASTASIA PSEIRIDOU
Department of Regional and
Economic Development
University of Central Greece

ASSISTANT PROFESSOR MARIA
ADAM
Department of Computer Science and
Biomedical Informatics
University of Central Greece

ASSISTANT PROFESSOR
GEORGIOS SIDIROPOULOS
Department of Geography
University of the Aegean, Greece

ASSISTANT PROFESSOR
THEODOROS IOSIFIDIS
Department of Geography
University of the Aegean, Greece

ASSISTANT PROFESSOR
DIMITRIOS BILALIS
Department of Crop Science
Agricultural University of Athens,
Greece

ASSISTANT PROFESSOR
DIMITRIOS SKIADAS
Department of International and
European Studies
University of Macedonia, Greece

LECTURER ASPASIA
EFTHIMIADOU
Master Program of Environmental
Studies
Open University of Cyprus, Cyprus

LECTURER MAARUF ALI
Department of Computer Science &
Electronic Engineering Oxford
Brookes University, United Kingdom

LECTURER ROSA AISA
Departamento de Analisis Economico
University of Zaragoza, Spain

LECTURER FOTIS KITSIOS
Department of Technology Management
University of Macedonia, Greece

LECTURER NETA ARSENI POLO
Department of Economics
University “Eqrem Cabej”, Albania

LECTURER EVIS KUSHI
Faculty of Economy
University of Elbasan, Albania

LECTURER ELENİ GAKI
Department of Business Administration
University of the Aegean, Greece

LECTURER MANTHOS DELIS
Department of Economic Sciences
University of Ioannina, Greece

LECTURER NIKOLAOS MPENOS
Department of Economic Sciences
University of Ioannina, Greece

Dr KATERINA KOKKINOY
Department of Economics
Glasgow University, G. Britain

ASSISTANT PROFESSOR ELENİ
PAPADOPOULOU School of Urban-Regional
Planning & Development Engineering,
Aristotle University of Thessaloniki,
Greece

ASSISTANT PROFESSOR ZACHAROULA
ANDREOPOULOU Lab. Of Informatics,
Faculty of Forestry and Natural Environment,
Aristotle University of Thessaloniki, Greece

Dr SOTIRIOS MILIONIS
National Technical University of Athens,
Greece

LECTURER APOSTOLOS KIOXOS
Department of International and European
Studies
University of Macedonia, Greece

Dr KIRIAKI NIKOLAIDOU
Faculty of Political Science & Public
Administration
National & Kapodistrian University of
Athens, Greece

Dr BULENT ACMA
Department of Economics
Anadolu University, Unit of Southeastern
Anatolia, Turkey

Dr STAVROS RODOKANAKIS
Department of Social and Policy Sciences
University of Bath Clarendon Down, England

ASSOCIATE PROFESSOR EVANGELIA
GEORGITSOYANNI
Department of Home Economics Ecology,
Harokopion University, Athens, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR HELEN
THEODOROPOULOU
Department of Home Economics Ecology,
Harokopion University, Athens, Greece

ASSOCIATE PROFESSOR PANTELIS
SKLIAS
Faculty of Social Sciences
University of Peloponnese, Greece

Dr GEORGIOS-ALEXANDROS SGOUROS
National and Kapodistrian
University of Athens, Greece

RESEARCH FELLOW PARK JONG -
SOON
Development Institute of Local Government
of South Korea

Dr SALEH AHMED
Department of Economics
University of Rome “Sapienza”, Rome

Dr DRITA KRUIA
Faculty of Economics
Shkodra University, Albania

Dr STILIANOS ALEXIADIS
Department Of Economics
University of Piraeus, Greece

Dr MICHAEL ALDERSON
Director Project Development
University of Szent Istvan, Hungary

Dr PEDRO RAMOS
Facudade de Economia,Universidade
de Coimbra, Portugal

LECTURER ALEXANDROS MANDHLA
RAS Department of Economics,University
Of Surrey, United Kingdom

Dr CHRISTOS LADIAS
Department of Regional and Economic
Development, University of Central Greece

Dr LAMPROS PYRGIOTIS
Syndesmos Ellinon Perifereiologon S E P
Athens, Greece

Chairman of the Board of the RSI Journal

Professor Ioannis Mazis

Critical Surveys Editors

Associate Professor Lidia Drakaki—Sapounaki,Lecturer
Aspasia Efthimiadou, Dr Athina Mpougioukou, Dr Lampros Pyrgiotis, Dr
Konstantinos Iconomou, Dr Sotirios Milionis, Dr Georgios-Alexandros Sgouros,
Dr Stavros Ntegiannakis

Book Review Editors

Dr Christos Ladias, Dr Katerina Kokkinou, Dr Stilianos Alexiadis,
Dr. Agisilaos Ekonomou,Vilelmini Psarrianou

Copy Editors

Associate Professor Georgios Korres, Assistant Professor Panagiotis Krimpas,
Elena Pappa, Dimitiris Kouzas, Helga Stefansson, Esaías Papaioannou, Bety
Geraga,Vaso Mpenaki

Members

Professor Ioannis Kioussopoulos,Professor Georgios Polycro-
nopoulos, Assistant Professor Georgis Exarchos, Dr Katerina
Parpairi, Dr Elektra Pitoska, Stylianos Zacharopoulos, Dr Maria Mavragani,
Dimitrios Parpairis, Nikolaos Zacharias

Advisors

Professor Iosif Stefanou, Professor Dimitrios Rokos, Professor Konstantinos
Athanasopoulos, Associate
Professor Stephanos Karagiannis, Dr Apostolos Parpairis,
Dr Leandros Lefakis, Chrisoula Giannikopoulou

Publisher-Manager

Dr Christos Ladias, President of the H.A.R.S.

Legal Committee

Associate Professor Dimitrios Panagiotopoulos,Lukas Apostolidis, Dr
Leandros Lefakis, Dr Angelika Kallia, Dr EvaggelosMallios, Dr Kostis
Katsibardis, Athanasios Papathanasis, Irini Tseke, Konstantinos Genadis,
Ioannis Karatzas, Aristeidis Rousaris, Esaías Papaioannou

Secretariat

Dr Chrisa Balomenou, Dr Fotios Chatzitheodoridis,
Dr Nikolaos Karachalis, Dr Panagioti Karametou, Dr Aleksandros Hatzidouros,
Maria Botsari, Victor Atoun, Iosif Atoun, Eleftheria Gkrimpa, Maria Rigaki,
Konstantina Mantzavinou, Eleftheria Aggeli, Vilelmini Psarrianou, Nikolaos
Alampanos, Georgios Sampaziotis, Leovidas Avdelas, Elektra Katsiantoni, Dora
Kyriazopoulou, Sofia Louka, Eleonora Stavrakaki, Rea Kalokardou, Sofia
Denaxa, Vasiliki Stavragi, Olga Koffa, Anna Maria Giallousi De-Boorder, Eleni
Koursari, Eleni Hinopoulou, Aggeliki, Koursari, Elena Stournara, Argiro
Efthimiadou, Dimitrios Ladias, Esaías Papaioannou, Chrisanthi Zisimopoulou,
Maria Oikonomou, Athanasios Kouloupoulos, Christos Morres, Sofia Espinoza,
Ioannis Christoforakis, Ioannis Mperetoulis, Socratis Chitas, Amalia Giantsai,
Maria Karagianni,, Serafim Lolas, Nikolaos Motsios, Apostolos Tsapalas,Panos
Fragkos, Victoria Frizi, Apostolos Ladias,Vasiliki Petrou, Areti Zioga,
Niki Varsamouli, Marina Leti, Athanasios Pliousis, Nikoleta Giesil, Alexandra
Marasidou Kyriakos Katsaros, Filippos Rountzos, EliasToufexidis, Katerina
Kotsiopoulou, Nilos Kotsiopoulos, Dimitra Tsetsoni, Maria Kousantaki, Chaim
Kapetas,Triantafillos Stathouloupoulos, Vasilios Karvounis,
Crisoula Koyza, Crisanthi Apostolatou, Maria Alexopoulou

Contenidos

	Página
Editorial	7
Artículos	
1. La estrategia del desarrollo de la economía de la cultura en las distintas regiones de grecia en relación con la obra de arte y el patrimonio cultural, <i>Christos A. Ladias</i>	11
2. Relaciones de productividad entre capital público y privado, <i>María del Pópulo Pablo-Romero Gil-Delgado, Maria de la Palma Gómez-Calero Valdés</i>	21
3. Inversión y crecimiento en un contexto de regiones en desarrollo, <i>Teresa Sequeira, Francisco Diniz</i>	33
4. Análise comparativa das regiões portuguesas face ao investimento directo brasileiro, <i>Cristiano Cechella</i>	47
5. Turismo oscuro y destinos: en búsqueda de una experiencia auténtica, <i>Konstantina Zerva</i>	63
Instrucciones a los autores	73

Revista RSI, 1. Edición en español¹ - Editorial

La primera edición en español de la publicación RSI comprende cinco artículos escritos por especialistas de los campos respectivos. En adición de su trabajo se anuncia una conferencia científica planificada. En lo que sigue vamos a discutir sobre el contenido de los cinco artículos de este volumen.

El primer artículo es un trabajo del profesor Christos A. Ladias, Universidad de Grecia Central, y se titula “La estrategia del desarrollo de la economía de la cultura en las distintas regiones de Grecia en relación con la obra de arte y el patrimonio cultural”. El autor trata de proponer los ejes sobre los que se podría mover una estrategia para el desarrollo económico de las periferias en relación con los trabajos artísticos y con sus bienes culturales; a este fin propone la asociación de dicha estrategia con las teorías de la ciencia que se ocupan del crecimiento de las regiones periféricas. Como ejemplos de instituciones culturales que puedan contribuir al desarrollo económico de la periferia, el autor menciona los riquísimos yacimientos culturales, la variedad de museos, la polifacética y larga tradición histórica en todas las regiones de Grecia.

El segundo artículo ha sido escrito por las profesoras María del Pópulo Pablo-Romero Gil-Delgado y María de la Palma Gómez-Calero Valdés, Universidad de Sevilla, y se titula “Relaciones de productividad entre capital público y privado”. Las autoras tratan el efecto positivo del capital público sobre el crecimiento económico. El objetivo de este trabajo es mostrar, a través del uso de técnicas de datos de panel y *dummies* multiplicativas, que los niveles relativos de capital público por unidad de capital privado afectan a la efectividad del capital público sobre el crecimiento de la productividad, pues las inversiones de capital público son más efectivas en aquellas provincias con menores niveles relativos.

El tercer artículo, que se titula “Inversión y crecimiento en un contexto de regiones en desarrollo”, ha sido escrito por la profesora Teresa Sequeira y el profesor Francisco Diniz, Universidad de Trás-os-Montes e Alto Douro. En este trabajo se discute cual es el papel que juega la inversión como condicionante en el proceso de crecimiento de las regiones menos desarrolladas, teniendo en cuenta las teorías del crecimiento que hablan de distintos motores y se basan en modelos que permiten diferentes interpretaciones sobre la importancia de la inversión en el crecimiento. El artículo cierra con un análisis empírico de algunos estudios llevados a cabo en varios países y regiones, que sirven para demostrar la importancia y subrayar las formas diferentes de impacto de la inversión pública y privada.

¹ Se aceptan también artículos en portugués, gallego, catalán y vasco.

El cuarto artículo, escrito en portugués, es un trabajo del profesor Cristiano Cechella, Universidade dos Açores, y se titula “Análise comparativa das regiões portuguesas face ao investimento directo brasileiro”. Este artículo trata, a través de entrevistas con los miembros directores de las empresas brasileñas, las motivaciones de dichas empresas en Portugal para instalarse en las diferentes regiones de este país. El artículo empieza por una introducción sobre el IDE y las empresas multinacionales (MNEs). En segundo lugar se describe la fase actual de la inversión directa brasileña en el exterior (IDBE), sobre la base de la globalización y del crecimiento de los países emergentes como inversores internacionales. Con la estabilización económica de Brasil a partir del Plano Real, las empresas brasileñas comenzaron el movimiento sistemático de IDE, siendo que en 2006 el IDE brasileño en el exterior superó los flujos de IDE de las empresas extranjeras en Brasil. En tercer lugar, se enfoca en la evolución del IDE de Brasil en Portugal (IDBP) así como de los países emergentes en este país. Sigue un análisis comparativo de los determinantes del IDBP en las regiones de Portugal, a través de factores como los sectores involucrados, los beneficios del IDE brasileño, el retorno sobre la inversión, la influencia de la afinidad cultural, y la importancia de la localización Portugal para la estrategia global de las empresas.

El quinto artículo, con el título “Turismo oscuro y destinos: en búsqueda de una experiencia”, es un trabajo de la profesora Konstantina Zerva, Universitat de Girona, en el que se trata la relación creciente entre crisis y desastres así como el interés del turista, mientras que se presentan las varias opciones que hasta la fecha tiene este nuevo nicho de mercado y sus motivos para visitarlas. A este fin, el artículo se da cuenta de conceptos actuales como la globalización, la crisis, el terrorismo y la inseguridad, sottolineando que la repetición de los terminos respectivos cansan al consumidor, como por ejemplo pasó con la “Katrina fatigue”. También se discute el cambio de dirección de la política de turismo hacia un camino más posmoderno y se tocan preguntas éticas sobre la mercantilización de una tragedia y su introducción al mundo de ocio, ya que la curiosidad por la tragedia nacida de un desastre o crisis pasado o presente parece comprar el turismo.

Responsable para el editorial

Prof. Adj. Panagiotis G. Krimpas

Profesor Adjunto en Traductología y Terminología Jurídica

Universidad ‘Democrito’ en Tracia

Departamento de Lenguas, Filología y Cultura de los Países del Mar Negro

La Republica Helenica

Artículos

LA ESTRATEGIA DEL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA DE LA CULTURA EN LAS DISTINTAS REGIONES DE GRECIA EN RELACIÓN CON LA OBRA DE ARTE Y EL PATRIMONIO CULTURAL

(Traducción del griego: Francésc Salido Sorlí)

Dr. Christos A. Ladas
Universidad de Grecia Central
Caladas@otenet.gr

Resumen

Uno de los fines básicos de la economía de la cultura es la creación de los presupuestos adecuados para la consolidación del patrimonio cultural, siendo que una de sus tareas más valiosas es la información al público, de forma sistemática, sobre la creación artística e intelectual. El patrocinio estatal o privado, según el marco legal y los vínculos de las políticas de educación, la gestión activa, la materia impositiva y la gestión de los bienes y servicios de la economía de la cultura deben complementarse como temas de una estrategia para el desarrollo de éste tipo de economía. En Grecia aunque la educación influye directamente en el nivel cultural del pueblo, la falta de información sobre las acciones culturales existe, mientras que en las regiones periféricas del país ésta falta de información se hace más evidente. La estrategia del desarrollo económico de las periferias en relación con los trabajos artísticos y con sus bienes culturales puede asociarse con las teorías de la ciencia que se ocupan del crecimiento de las regiones periféricas. Los riquísimos yacimientos culturales, la variedad de museos, la polifacética y larga tradición histórica en todas las regiones de Grecia pueden, con el desarrollo de la economía cultural, constituirse en polos que contribuyan al desarrollo endogénico mientras que con la introducción de las innovaciones del sector cultural en los procesos de desarrollo éste se hará mucho más dinámico. Finalmente, la estrategia anteriormente mencionada debe sustentarse en patrocinios que afectarán de forma directa a la gestión del patrimonio cultural, a la gestión de las artes, de los bienes y de las actividades culturales. De igual modo, éste tipo de gestión deberá basar su política en el marketing y en la promoción efectiva de las actividades culturales.

Palabras clave: cultura, economía de la cultura, creación artística, regiones periféricas, estrategia del desarrollo económico

1. Introducción

Uno de los principales objetivos de la economía de la cultura es la creación de las condiciones principales, por parte del estado u otros organismos patrocinadores culturales, que aseguren la consolidación y la protección de los bienes culturales o de servicios, de las presiones y en muchas ocasiones competencia desleal del mercado que controla la creación artística.

Indudablemente el trabajo de los artistas, como componente básico de la creación cultural, se conecta estrechamente con la peculiar naturaleza de los bienes culturales y de servicios con cada postura del público frente al arte. Históricamente, hay que destacar importancia del altruismo en el campo del trabajo artístico, de las ciencias y las letras (en el momento de creación), lo cual influyó directamente en el reconocimiento del creador de arte como artista libre y creador inspirado y no como un simple artesano. Hoy los artistas, los creadores o los intérpretes se identifican con el modelo contemporáneo de profesionalidad y pertenecen a grupos ágiles y flexibles, los cuales, se caracterizan por su movilidad e intercambio de experiencias tanto a nivel nacional como internacional.

La decisión de dedicarse a la creación de artes figurativas o representativas alberga un alto porcentaje de riesgo e incertidumbre en cuanto a la perspectiva de evolución profesional y a la garantía de una estabilidad salarial se refiere. El trabajo artístico, a menudo, no presenta las características de

un trabajo estable, con un horario determinado y una duración continuada, ello es así, en gran medida, por el régimen de independencia y de libertad de expresión del artista. El fenómeno de los periodos alternos de trabajo, trabajo a tiempo parcial y periodos de paro laboral, son una constante en el sector artístico. Como resultante de ésta inestabilidad laboral muchos artistas completan sus jornadas de trabajo con labores complementarias en sectores como el de la enseñanza. Además, el talento, aunque resulta un valor de enorme importancia para el éxito de la producción artística queda sometido a criterios de un valor poco objetivo y, a menudo, considerado más importante que el de la propia enseñanza especializada.

La contribución del trabajo de los artistas y el valor de sus obras depende en gran medida de su fama, la cual, únicamente aumenta después de años de trabajo.

Por otra parte, una de las características de las distintas sociedades contemporáneas es la influencia de las tendencias del momento, de las modas tanto en el campo artístico como el del ocio. Todo ello influye en el éxito profesional de los artistas como en el tipo de producción de bienes culturales.

En el mundo antropocéntrico del arte, el mecanismo del llamado <<star system>> que se conforma y se alimenta a través de los mass media así como el importantísimo papel que juegan los intermediarios (grandes coleccionistas, críticos, producciones teatrales y cinematográficas, organismos políticos y autoridades) en la cadena de la oferta y la demanda, influyen en un alto grado en las decisiones del público.

En la relación entre el público y la cultura, especialmente para el público menos iniciado en el arte, resulta indispensable fomentar el flujo de la información. Es en éste estadio es donde adquiere una especial importancia la acción de los intermediarios. El especialista, el experto, el crítico, el gestor cultural, etc. a través del conocimiento del que dispone, “ratifica” el valor de la obra o de su creador y proyecta su calidad. El consumidor medio del bien cultural entra en contacto con la opinión del especialista, pero también con la opinión de amigos y conocidos, por lo que dicha cuestión aminora los cosos de la información y decisión de las actividades que no le satisfarán.

La ausencia de información y la correspondiente menor aceptación de la creación artística se hace más intensa cuando se refiere a las formas más experimentales o a las nuevas formas del arte. Es así debido a que el mundo del arte está encorsetado en soluciones más seguras ofrecidas por las industrias culturales e incluso por los mismos artistas reconocidos, consecuentemente, se reduce la variedad de opiniones.

2. La situación vigente

2.1 Las particularidades de los bienes culturales

Papel básico para la gestión de la producción artística tiene la particular naturaleza del bien cultural. Los bienes culturales presentan particularidades en relación con la pureza de los productos de consumo, principalmente debido a las posibilidades de disfrute de los creadores de arte colectiva e indivisiblemente: el consumo cultural de un ciudadano no obstaculiza el consumo de otro, así pues, la mayoría de personas pueden tener acceso simultaneo a un mismo bien cultural, bien se trate de una visita a un museo, al cine, teatro, etc.

Además, la producción de obras culturales (de las obras plásticas, de las representaciones teatrales, baile, lírica, de los conciertos), adolece se una falta de volumen de producción en comparación con los demás productos de consumo, que son producidos por miles o millones, con la excepción de los productos de la industria cultural (libros, CDS, DVDS., etc.).

La inversión en actividades culturales experimentales o innovadoras alberga un gran riesgo e incertidumbre en lo que respecta a su resultado final. Paralelamente, algunas manifestaciones de la oferta cultural, como las representaciones artísticas, principalmente la opera, presentan un elevado costo de producción, siendo como son productos únicos y efimeros (en el sentido en que cada representación es visual y acústicamente distinta de la anterior y que tiene una duración concreta) no pudiendo aprovechar su transmisión tal cual a largo plazo.

Paralelamente, hoy el sentido del bien cultural, el campo de la cultura contemporánea se readapta a las nuevas tecnologías y se transforma para concebir nuevas formas de creación, como con

los productos digitales, incorporando a las obras las nuevas particularidades de éstas tecnologías pero al mismo tiempo ocultando las necesidades reales del público comprador.

2.2 Los mecanismos de protección y consolidación de la creación artística

De acuerdo con lo anterior y con vistas a conseguir el objetivo artístico y social de los organismos culturales, cada estado crea, con mejores o peores resultados distintos programas de protección y consolidación de la creación artística. El programa de protección puede basarse en la idea de los patrocinios y participación de iniciativas privadas que fomenten el desarrollo en un país (como en EE.UU.) o con financiación estatal (como en Francia) o con la combinación de ambos sistemas. La intervención estatal, que regula y en consecuencia reemplaza al mercado, consolida con distintas medidas (patrocinios monetarios, con productos, becas, subvenciones, premios) la producción artística y paralelamente motiva a los ciudadanos a acercarse hacia el camino del arte. En Grecia el establecimiento del patrocinio estatal tal vez tiene un papel preferente, ello es así porque no se han aprovechado debidamente las posibilidades que el patrocinio privado ofrece.

Creo que con un adecuado marco de protección de la creación artística pueden combinarse el patrocinio estatal con el privado, así como adecuar el marco legal que afecta a los siguientes temas:

- a) Educación artística y formación
- b) Seguridad social y mayor protección para los artistas.
- c) Incremento de las gestiones de los bienes y actividades culturales
- d) La carga fiscal sobre los productos artísticos y
- e) La Gestión colectiva de los derechos de autor y de los derechos de parentesco

Los últimos años, los resultados en la formación artística han resultado negativos, no solo en Grecia, también a nivel internacional y ello provoca un tema de debate público cuya pregunta básica es, si es necesario concentrarse única y exclusivamente en la especialización de un objeto en concreto, por ejemplo teatro o música, o si debe optarse por un sistema mixto que comprenda otros objetos de conocimiento, por ejemplo ciencias positivas o ciencias humanas y sociales, con el objetivo de ofrecer una la mejor formación posible al artista. Paralelamente, creo que la formación artística, para poder corresponderse con los nuevos retos de desarrollo internacionales, debe tener en cuenta la inclusión de políticas relativas a lo anteriormente mencionado.

La economía de la cultura continuar con la adaptación y utilización de las nuevas tecnologías, la electrónica (formación a distancia), movilidad irreal, formación continuada y permanente.

2.3. La creación artística y el acceso a la información y el conocimiento

El sentido de la movilidad referido a la creación artística es total y se refiere tanto a los protagonistas (artistas y otras personas relacionadas con el sector cultural, por ejemplo gestores culturales e investigadores) como los productos culturales (obras de arte, producciones cinematográficas, producciones de representaciones artísticas, de productos digitales, etc.). Siendo así, la movilidad no solo afectará a la proyección internacional de los artistas, sino a la misma cultura de un país en el exterior.

Los artistas apoyan su movilidad internacional en el disfrute de los programas de desarrollo de política cultural de la Unión Europea, que incluyen, principalmente la colaboración cultural y el intercambio de experiencias, traslados de artistas de un país a otro, la participación en festivales internacionales (ej. la Bienal), los programas internacionales de coproducción, giras internacionales de artistas y la circulación de guías informativas para las posibles colaboraciones en el exterior y participación en programas internacionales.

Programas que favorecen la movilidad se concretan también por parte de organismos internacionales como la UNESCO (ej. Programa de becas para artistas <<Aschberg>> y la Unión Europea, así como por parte de organismos y fundaciones privadas (European Cultural Foundation,

Mondrian Foundation, Artes Ameritas, Asialink Arts, Arts internacional, etc.) así como instituciones formadoras de distintos países (Instituto Francés, British Council, Instituto Goethe, Instituto Italiano, etc.) para la difusión de la cultura de cada país en el exterior.

En cuanto a Grecia se refiere en la Fundación Cultural Griega juega un papel importante para la proyección internacional de los artistas griegos, con presencia en Alejandría, Berlín, Moscú, Odessa y Londres, donde se presentan como difusor de la lengua griega y de la cultura de del país heleno.

2.4. La cultura y el público

La relación de la cultura con el público tiene especial y múltiple relevancia, porque se comporta como catalizador de la calidad de vida y del contacto social en el desarrollo de la producción cultural, en el reforzamiento de la relación entre cultura y economía. En base a estadísticas recientes resulta que:

- El modo más común de esparcimiento de los griegos es la salida con amigos a restaurantes, tabernas, bares, al menos una vez al mes. Entre una vez cada tres meses y casi nunca visita, el griego medio, los cines, conciertos, teatros, lugares arqueológicos o museos.
- Las personas de un nivel social y de formación superior visitan organismos culturales y de arte, mientras que miembros de niveles sociales inferiores y menor formación visitan solo los grandes monumentos como la Acrópolis.
- La población se informa, en relación con la cultura, a través de publicidad televisiva (41%) y a través de programas informativos para la ciudadanía (25%). La red se utiliza mucho menos (entre los menores porcentajes de la Unión Europea) y casi nada para temas de información cultural. Menos de 1/5 parte de los que se informan lo hacen a través de periódicos. En las zonas agrícolas la información cultural se transmite principalmente a través de publicidad televisiva. A pesar de la gran variedad de medios que ofertan información, el 50% de los entrevistados piensan que no están muy informados sobre temas culturales, mientras que el 18% cree que no lo está en absoluto. Solo 1/3 piensa que está bastante o muy informado (de los cuales el 60 % pertenecen al nivel social alto y con una formación alta. Realmente la mayoría de los entrevistados desconoce el nombre, las obras de las grandes personalidades del arte y de las ciencias, sean griegos o extranjeros, con una media de 5 preguntas acertadas sobre un total de 21. Los griegos parecen desinformados principalmente en lo que se refiere a la literatura, el baile, artes plásticas y la música, la cual, como indico más abajo, parece ser la forma de expresión mas querida por los griegos. Por el contrario se reconocen personajes y caracteres que aparecen habitualmente en la televisión (ej. Kofi Annan, Harry Potter, etc.) suceso que se explica por el uso habitual de éste medio. Del presupuesto familiar total el 5% se destina a la cultura y el ocio. La mayor parte de ese porcentaje se destina a la compra de entradas actividades culturales (aquí se incluyen los gastos en revelados fotográficos, impuestos por radio y televisión).
- Para los griegos la música se revela como la forma de expresión cultural por excelencia. La mayoría escuchan música popular, en éste campo obtienen el mayor porcentaje de Europa (62,5%), le sigue el baile (48%), el cine (48%), la fotografía (40%), el teatro (39%), la literatura/poesía (35%), arquitectura (27%) y artes figurativas (26%). En comparación con el resto de Europa, Grecia presenta los niveles más bajos de lectura de periódicos, revistas y visitas a librerías.

De lo anteriormente mencionado, en líneas generales, se deduce que:

- a) La educación y el nivel de formación influyen directamente en el hábito del consumo de actividades culturales.
- b) Se aprecia una falta de información respecto a la acción cultural, la cual, se hace más evidente en las zonas periféricas.
- c) Existe una evidente falta de familiaridad en muchas e importantes formas de cultura (patrimonio cultural, teatro, etc.)

- d) Que el nivel adquisitivo influye de forma importante en el nivel de asistencia a actividades culturales.

2.5 La cultura y la educación

La educación escolar debe constituirse en el primer estadio de socialización de los niños, porque ofrece a los estudiantes el conocimiento relacionado con la historia, literatura, arte, deporte, instaurando la bases para la familiarización real de los niños con la cultura, que les permitirá incorporar la cultura a su vida diaria, tanto en la edad escolar como en la edad adulta.

Indudablemente el profesorado debe mantener en sus clases una estrecha relación con la cultura fomentando la afición por la música y las actividades artísticas, lo cual influirá positivamente en el acercamiento del alumnado al mundo de la cultura. Existen colegios que ofrecen actividades extraescolares de libre elección, en las cuales son los propios alumnos los que organizan las actividades culturales.

A través de la aportación de la fase escolar a la familiarización del ciudadano con la cultura es posible que la formación escolar se constituya en la fuerza motriz de la economía de la cultura en todas sus fases, bien como polo de desarrollo, bien como fuente de desarrollo endógeno incluso de nuevas ideas y de creación. Lo anteriormente mencionado puede obtener mejores resultados tomando decisiones como:

- α) La generalización de las actividades que incitan a los estudiantes a incrementar su relación con la actividad cultural, como por ejemplo los concursos nacionales de aprendizaje artístico o los programas formativos que se gestionan los ministerios correspondientes o los museos.
- β) Apoyo adecuado al profesorado a través de programas de formación de formadores.
- χ) Colaboración entre colegios y artistas con el objetivo de incentivar el interés del alumnado por la cultura.
- δ) Cultivo de ideas desde la escuela porque el disfrute de la cultura pertenece a todos y no únicamente a los mejores estudiantes o más acomodados.
- ε) Promocionar la idea de que el acceso a la cultura comporta entretenimiento y es beneficioso, y que en un alto grado aumenta la riqueza económica.

Cuando me hablo del acceso a la cultura para todos me estoy refiriendo también al necesario esfuerzo a realizar para facilitar dicho acceso a las personas discapacitadas con la construcción de rampas de acceso y puertas automáticas. Es necesaria la separación de lugares para fumadores y no fumadores, cantinas para los visitantes de las actividades, lugares cómodos, climatización, adecuados lugares de venta, productos innovadores con contenido de los organismos culturales y otras actuaciones que hagan más agradable la visita a los organismos culturales.

Es importante remarcar la necesidad de una adecuada información al respecto de los programas, lugares y precios de las actividades, así como las posibilidades de compra de productos en los recintos. En la vida actual se impone el conocimiento del coste temporal para una visita, me estoy refiriendo al tiempo necesario para recibir la información, como para comprar entradas para actividades culturales. La red se presenta como el más fácil, directo y económico medio, bien sea para obtención de información o de compra de entradas, dando oportunidad de acceso incluso a nivel internacional. Son un ejemplo de ello las páginas Web de los organismos internacionales de cultura, que además de incluir la información básica, de forma visual y acústica, incluyen partes de conciertos, representaciones, imágenes digitales sobre exposiciones, proposiciones de actividades, actividades complementarias, etc. Para facilitar la compra de entradas se pueden adoptar otras medidas que animen al público a la compra:

- Ampliación de horarios de funcionamiento de venta de entradas
- Sincronización de los sistemas de los organismos culturales para la venta de entradas de forma electrónica, la cual puede darse en colaboración con el resto de organismos culturales (ej. teatros) para la creación de cajas centralizadas de venta de entradas o a través de la instalación de máquinas de venta automática de entradas que funcionen 24 horas al día, todos los días de la semana.
- Por último cabe resaltar la utilidad de la ampliación de horarios de los organismos culturales y así dar servicio a un sector más amplio de población, en la actualidad, los organismos que permanecen cerrados los fines de semana o los días de fiesta pierden la oportunidad de llegar a más público.

2.6 Las posibilidades de familiarización del público con la creación artística

El disfrute y la valoración del arte dependen en alto grado de su conocimiento. La presencia de la producción cultural muchas veces es comprendida por todos los grupos sociales, ello provoca que quede en muchas ocasiones en manos de una elite. Un ejemplo de lo anterior es el programa “Melina” que comenzó a caminar en 1999 y el cual es gestionado por la sección de programas de formación y comunicación de la dirección de museos, exposiciones y programas educativos del ministerio de educación. Bajo la dirección de éste programa se desarrollan programas de colaboración con servicios arqueológicos, del ministerio de educación y religión, con fundaciones de Grecia e instituciones internacionales homólogas, cuyo fin es organizar exposiciones y programas formativos relacionados con el campo de la arqueología, colaboraciones europeas, seminarios, publicación de bibliografía científica. Los programas se dirigen al público en general, pero principalmente a los estudiantes de cualquier nivel educativo, proponiéndoles programas de formación complementaria.

Programas de éste tipo son ofrecidos por muchos museos y otras secciones culturales como el Centro de Investigaciones Acropóleos, el Museo Benaki, el Museo Gulandri, el Museo de Arte Clásico, el Museo de la Moneda, Museo Nacional infantil, Museo de Arte Antiguo Chipriota, etc.

Por ejemplo el Museo Benaki organiza programas para grupos escolares pero también ofrece programas de formación continua, de distintas temáticas, para mayores de edad. Existen programas de formación de un nivel excepcional a nivel internacional. Sobre muchos de éstos programas se advierte una falta de información, sobre todo en cuanto a sus resultados se refiere, tal vez sea así porque la mayoría de ellos están dirigidos a niños y dada su reciente instauración los resultados aún no son apreciables.

Se hace necesario señalar la importancia de la generalización de éstos programas y al mismo tiempo la de establecer un mayor acercamiento de éstos hacia la educación escolar, por lo que si éstos presupuestos se dan, con la iniciativa del organismo cultural y la colaboración de las familias y profesorado, los resultados artísticos a largo plazo serán notables. No obstante, de nuevo aquí, es fundamental el apoyo no solo de los organismos culturales sino de la iniciativa privada, así como la ampliación de éstos programas a personas con discapacidades, tercera edad, minorías étnicas, presos, drogodependientes, enfermos, etc. para conseguir un mayor refuerzo y cohesión social.

3. La estrategia de la economía de la cultura para el desarrollo de las regiones periféricas. Propuestas

El plan estratégico para el desarrollo de la economía de la cultura en las regiones periféricas de Grecia pueden estar en sintonía con las teorías básicas de la economía de la ciencia para el desarrollo de las regiones periféricas de Grecia, es decir:

Los puntos de desarrollo cultural que en Grecia pueden considerarse básicos son los riquísimos lugares arqueológicos con que cuenta y la variedad de museos además de todos los organismos de acciones locales que producen cultura y que se hallan dispersos por todas las regiones periféricas del país. En consecuencia los puntos de mayor desarrollo que las regiones periféricas experimentan se halla en la introducción de nuevas tecnologías y de nuevos patrocinios, produciéndose un desarrollo

endógeno, es decir una retroalimentación, en beneficio del propio desarrollo dinámico de la periferia de acuerdo con los presupuestos básicos de dicha teoría.

La utilización de innovaciones tecnológicas no se limita a la facilitación de una mejor gestión de los organismos culturales, también provoca un mejor y más rápido aprendizaje, mayor entretenimiento e interés incluso para los entendidos en la materia.

De acuerdo con la definición del Acuerdo Internacional de Museos (ICOM) el papel de los museos es triple: investigación, formación y ocio, las nuevas tecnologías pueden facilitarlos.

A pesar del costo que supone la incorporación de las nuevas tecnologías, éstas crecen en número continuamente en la museología actual haciendo que las visitas a los museos resulten más agradables. El ocio, el esparcimiento del visitante puede resultar mucho más interesante y agradable con la utilización de:

- a) Sistemas de información personales, ej. guías acústicos, guías de mano. Hablo de grabaciones en forma de casete, CD-ROM, etc., que ofrecen información acústica y visual, relacionados con el tema de exposición.
- b) Instalación de ordenadores en los que el visitante puede recibir información personalizada sobre las secciones de la exposición que más le interesen.
- c) La realidad virtual que a pesar de su elevado costo económico resulta de un elevado interés porque permite, a través de la imagen, trasladar al visitante a otras épocas anteriores y lugares desconocidos. Numerosos estudios demostraron que cuando las tecnologías digitales están correctamente diseñadas y adecuadamente instaladas crean una adecuada atmósfera al visitante y complementan la oferta de esparcimiento multiplicando el interés del espectador que las utiliza.
- d) La utilización de la red permite el intercambio de información entre los visitantes (Chat, foros), la comunicación entre el visitante y el organismo cultural competente, la creación de bases de datos y lo que es más importante, la utilización de Internet supone una gran ventaja en cuanto a información con un bajo coste económico.

Como anteriormente mencioné todas éstas medidas están aplicándose en los lugares arqueológicos y museos de toda Grecia a través del programa de información y comunicación del Organismo de Difusión Cultural Griego.

Encontramos ejemplos de realidad virtual incorporada en centros culturales de Grecia en la Fundación Meizonos Ellenismou, en la fundación Eugenidou, en el museo tecnológico de Tesalónica y próximamente se inaugurará el Museo Acropóleon que constará de una sala con realidad virtual. Cabe subrayar que la utilización de la tecnología no es un fin en sí mismo sino un medio para acercar al público a la cultura y de facilitación de información cultural o simplemente una forma más de ocio. Los patrocinios privados en la economía de la cultura deben considerarse como un pilar básico en el desarrollo estratégico. Las técnicas de patrocinios pueden dirigirse a la gestión del patrimonio cultural, a la gestión de las artes, de los bienes culturales etc.

La economía cultural explota fuentes culturales, produce productos y servicios, proporciona beneficios, desarrolla mercados locales, crea puestos de trabajo, etc. y el patrocinio que aquí se propone debe conectar por completo con ésta realidad. A menudo se defiende que el marketing cultural no es necesario y que sobrecarga los presupuestos de los organismos culturales ya que la calidad de la obra en sí es su mejor publicidad. Esto último es verdad, sin embargo, dado que existe una falta de información al ciudadano al respecto de la acción cultural, la necesidad de promoción de los productos culturales se hace evidente.

Especialmente hoy la aplicación del marketing en los organismos culturales podría ser útil ya que muchas actividades de tiempo libre y productos más económicos de las industrias culturales entran en competencia con los organismos culturales.

Para empezar el marketing cultural no debe ceñirse al crecimiento de los beneficios sino que deberá dirigirse a la atracción del público con el objeto de mejorar sus necesidades reales.

De acuerdo con lo anterior creo útil el desarrollo del siguiente método de marketing para la atracción del público. Las investigaciones de mercado pueden ser utilizadas para:

- A) Localizar las necesidades reales y los intereses de la gente y principalmente las de aquellos que no participan de las actividades culturales.
- B) Que los organismos culturales faciliten la creación de grupos que tracen las estrategias de comunicación para promocionar el trabajo artístico adecuado para el público adecuado. Un gran número de visitantes supone un doble acierto.
- C) Facilitar las estimaciones de las actividades en base a datos y no a hipótesis.
- D) Permitir la creación de bases de datos digitales a través de las cuales los organismos pueden, con un costo muy reducido, ofrecer información útil, intercambiar experiencias y fomentar la colaboración entre organismos.
- E) La publicidad y las relaciones públicas también repercutirán de la mejor manera en el organismo político (ej. Cubrir los costos de publicidad a través de patrocinadores), con el objetivo de atraer al público y fomentar la proyección de los organismos culturales.
- F) La promoción de ventas (ej. regalos, invitaciones, muestras gratuitas, packs económicos, etc.).
- G) La ventas personales que se dirigen a personas concretas o grupos de personas (ej. escuelas, organizaciones de la tercera edad, agencias de viajes, etc.) con distintos métodos (ej. marketing telefónico o por correo) y
- H) Creación de una base de antiguos clientes, patrocinadores, colaboradores, etc.

4. Conclusiones

En vistas de la aplicación en Grecia del cuarto marco de apoyo comunitario, las anteriores propuestas se hacen indispensables, no solo porque Grecia tiene ventajas concretas en cuanto a fuentes de producción en la producción de la economía de la cultura, sino porque ésta economía tiene una repercusión directa en la economía del turismo y porque además las mencionadas fuentes son distintas en cada región de Grecia.

La relación entre la cultura y el desarrollo económico es bidireccional: por un lado la cultura puede repercutir en el desarrollo con resultados económicos positivos, mientras que por otro lado la misión del desarrollo y la proyección del legado cultural y de la creación artística contemporánea requiere su protección ante la presión del mercado.

Recomendaciones básicas para que la promoción de la cultura tenga efectos positivos sobre la sociedad y la economía, resultan:

- El desarrollo de una política periférica que se base en datos científicos y que refuerce la autonomía de la periferia y que revitalice la participación de los órganos locales. Todo esto, sin embargo, el diseño y la materialización de una estrategia periférica a nivel nacional que valorará y evaluará el marco del patrocinio privado y el marketing al que me referí con anterioridad.
- La constitución de un marco institucional efectivo para los patrocinios privados y para el desarrollo general de la colaboración con el sector privado y paralelamente la instauración de las innovaciones tecnológicas.
- La protección de la creación artística, con el objetivo, por una parte la fortaleza de los artistas y por otra parte la proyección de la cultura griega en el exterior y

- Por último en orden que no en importancia, la familiarización del público con la cultura, a través de la educación escolar y de la modernización de la actividad de los organismos políticos.

La cultura no debe ser accesible solamente para aquellos que tienen conocimientos o un nivel de formación elevado, sino que debe estar dirigida a todos sin excepción ni discriminación.

Referencias

1 Servicio de estadísticas de Grecia

1. Investigación de los presupuestos económicos 2004/2005. Gastos de ocio y cultura (datos de la investigación de muestrarios de presupuestos familiares (EOP)- Enero 2005).
 2. Entradas de museos 1998-2003 y 2005 (en el 2002 se incluyen las entradas gratuitas)
 3. Entradas de visitas a lugares arqueológicos 1998-2003 y 2005 (en el 2002 se incluyen las entradas gratuitas).
 4. Recaudación de museos mes a mes 1998-2005
 5. Recaudación de lugares arqueológicos mes a mes 1998-2005
 6. Movimiento de los teatros estatales y de las orquestas: 1996 hasta 2001 incluido.
 7. Movimiento de las salas de trabajos artísticos (galerías de arte) años 2002, 2003 y 2004
- ESUE: <http://statistics.gr>

2. Ministerio de cultura

Dirección general del patrimonio cultural y arqueológico, direcciones de museos, exposiciones y programas de formación, sección de museos arqueológicos públicos y de colecciones:

- 1 Cuadro de visitas a museos arqueológicos y colecciones por lugar, año, mes y visitas contadas durante el periodo 1998-2005.
2. Cuadro de visitas de museos dentro de lugares arqueológicos con entrada común, por lugar, año, mes y cantidad de visitas durante el periodo 1998-2005.
3. Cuadro de visitas de lugares arqueológicos, por lugar, año, mes y cantidad de visitas durante el periodo 1998-2005.
4. Cuadro con los 30 museos arqueológicos más visitados durante el periodo 1998-2005.
5. Cuadro con los 30 lugares arqueológicos más visitados durante el periodo 1998-2005.
6. Comparación de datos de visitas a museos arqueológicos y de colecciones en el periodo 2000-2005.

3. Eurobarometro:

Europeans' participation in cultural activities: A Eurobarometer Survey carried out at the request of the European Commission, Eurostat, Executive Summary, April 2002, http://ec.europa.eu/culture/eac/sources_info/pdf-word/ebs_158_en_pdf

4. **Análisis de medidas para el resultado de la revista "Highlights"** con el patrocinio de la Fundación Stauros Niarjos. Arte y Cultura, 2005 <http://www.metroanalysis.gr/html/index.asp>

5. UNESCO, 2000, Statistics on Museums and Related Institutions in 1999 (December 2000) UIS/C/2000 D, PARIS.

6. Economou, M., 1999, Evaluation Strategy for the Re-development of the Displays and Visitors Facilities at the Museum and Art Gallery, Kelvingrove Humanities Advanced Technology and Information Institute, University of Glasgow.

7. Zaharopoulos Thimios and Manny Paraschos (1993). Mass Media in Greece: Power, Politics and Privatization, Westport Conn.: Praeger.

8. Hesmondhalgh, David (2002), The Cultural Industries, Sage Publications, London.
9. Proposals of C. Ladas and E. Alexandrakis, experts on the Economic and Social Committee on the Contribution of Culture to Development, Athens: 2006.
10. Proposals of C .Ladas, expert on the Economic and Social Committee on the Contribution of Culture to Development, Athens: 2006.
11. Proposals for a decision on the European Parliament and of the Council for the establishment of the program Culture 2007 (2007-2013), COM (2004) 469 final.

RELACIONES DE PRODUCTIVIDAD ENTRE CAPITAL PÚBLICO Y PRIVADO

Pablo Romero Gil Delgado, M^a del Pópulo.

Universidad de Sevilla
Email: mpablorom@us.es

y

Gómez Calero Valdés, M^a de la Palma

Universidad de Sevilla
Email: mdepalma@us.es

Resumen

La literatura empírica reciente muestra que el capital público afecta positivamente al crecimiento económico. Sin embargo, el debate continúa sobre cual es la magnitud de dicho efecto y sus valores en diferentes territorios. En este trabajo, se muestra, a través del uso de técnicas de datos de panel y dummies multiplicativas, que los niveles relativos de capital público por unidad de capital privado afectan a la efectividad del capital público sobre el crecimiento de la productividad, pues las inversiones de capital público son más efectivas en aquellas provincias con menores niveles relativos.

Palabras clave: Capital Público, Capital Físico, Complementariedad, Datos de Panel.

1. Introducción

A partir de la influyente contribución de Aschauer (1989) y posteriormente de Munnell (1990), el papel de la inversión pública ha sido destacado como un elemento clave del crecimiento económico. Estos autores encontraron evidencia a favor de una fuerte relación entre el ritmo de crecimiento de la productividad y la dotación de capital público que dio lugar a una amplia línea de investigación donde se ha analizado esta cuestión en distintos escenarios. En general en estos estudios se muestra una elasticidad positiva del producto respecto al stock de capital público, si bien una constante en estos trabajos es la amplitud del rango de estimaciones encontradas, por lo que no parece existir una clara respuesta a la magnitud de la productividad de las infraestructuras. Mientras gran parte del trabajo empírico muestra que tienen un efecto muy relevante en la producción, otros trabajos encuentra una influencia escasa e, incluso, estimaciones no significativas, entre ellos cabe citarlos de Holtz-Eakin (1994), Baltagi y Pinnoi (1995), García-Milà, McGuire y Porter (1996), Barro (1991) y Kelly (1997). La mayoría de los trabajos realizados con datos españoles encuentran un efecto relevante del capital público, con un amplio abanico de valores en sus elasticidades, como se refleja en los trabajos de Gil (2001), de la Fuente (2002), Álvarez et al. (2003) o de Rodríguez-Vález et al. (2009).

Entre las razones para explicar esta situación los estudios han señalado como causas las diferencias entre definiciones de las variables utilizadas, la elección de distintos períodos temporales, el uso de bases de datos diferentes, de métodos de estimación distintos (Álvarez et al., 2003), problemas de multicolinealidad (Pulido y Rodríguez-Vález, 2006) y distintos grados de desarrollo de las economías (Berndt and Hansson, 1992). Asimismo, se observa en los estudios realizados que los efectos del capital público difieren en función de los ámbitos territoriales considerados (Holtz-Eakin, Bajo y Díaz (2005) analizan a partir del trabajo de Karras (1997), si las dotaciones de capital público son óptimas o no en relación a un nivel dado de capital privado, en las regiones españolas para el

periodo 1965-1995, distinguiendo entre regiones más o menos productivas. Para ello, estiman una función de producción que incluye el capital público como un factor productivo adicional y hallan a continuación las productividades marginales del capital público y del capital privado a partir de las elasticidades estimadas, diferentes en función del grado de productividad de las mismas. Consideran que la dotación de capital público es óptima cuando su productividad marginal es igual a la del capital privado, siempre y cuando este último esté también dotado óptimamente.

El trabajo de Bajo y Díaz (2005) analiza si las dotaciones de capital público son óptimas o no a partir de las elasticidades estimadas en función de l grado de productividad de las regiones, sin tener en cuenta que esas elasticidades pueden diferir entre regiones según sea el nivel relativo de capital público en relación a su capital privado, debido a las fuertes relaciones de complementariedad que existen entre ambos capitales y que se manifiestan en mayor modo en niveles territoriales inferiores.

Este trabajo, siguiendo la metodología empleada por Bajo y Díaz (2005) y la condición sencilla para evaluar si el capital público se encuentra dotado óptimamente de Karras (1997), se valora si las dotaciones de este tipo de capital son óptimas en las provincias españolas, en el periodo comprendido entre 1985-2004. Para ello, tras establecer o agrupar las provincias en función de sus niveles de capital público en relación al capital privado, se realiza una estimación de la función de crecimiento de la productividad, diferenciando ésta en grupos establecidos a priori. Para realizar esta estimación se utilizan *dummies* de carácter multiplicativo, metodología que ya ha sido utilizada en trabajos previos con otros fines parecidos. A partir de las elasticidades estimadas se hallan las productividades marginales del capital público y privado en 1985, 2004 y la media del periodo, que permiten determinar para cada provincia si su capital público es óptimo o no. Los resultados muestran una clara diferenciación de elasticidades según grupos a partir de las cuales es posible hallar las productividades marginales del capital público y privado, que tienden a mostrar que el capital público es mas efectivo en aquellas zonas con niveles de capital público por unidad de capital privado menor.

2. Metodología y Datos

2.1 Metodología

La practica común, a la hora de estimar los efectos del capital público sobre el crecimiento, en una muestra de datos de panel de varias provincias o regiones, ha consistido en estimar un modelo econométrico que permita captar esos efectos individuales que pueden influir en el crecimiento económico de un determinado ámbito territorial, pero con elasticidades del *VAB* respecto al capital público comunes para todos los individuos e invariantes en el tiempo. Por tanto, la única causa de la divergencia entre las contribuciones al *VAB* del capital público en los distintos ámbitos territoriales son las diferentes dotaciones de cada uno de ellos, sin permitir captar efectos diferenciales de este capital que puedan deberse a las relaciones de complementariedad con otros factores productivos, como el capital privado.

Estas coincidencias en los valores de las elasticidades han sido criticadas por algunos autores que consideran que distintas causas, como las distintas estructuras productivas que generan distintas relaciones de complementariedad entre los factores o distintos estadios de desarrollo, alteran o pueden alterar sus valores². Si estas relaciones existen y no se recoge la contribución de algún factor

² Duffy y Papageorgiou (1999) critican el uso la función de producción Cobb-Douglas para explicar las diferencias entre los individuos controlable mediante las técnicas de datos de panel, puesto que supone que los coeficientes de la función de producción permanecen constantes tanto a lo largo del tiempo como entre los individuos. En este mismo sentido, Gollin (1998, 2002), considera que no es oportuno considerar que los coeficientes de los factores productivos son equivalentes entre regiones que tienen distintas productividades del trabajo.

relacionado con el capital público, se corre el riesgo de sobreestimar los efectos de éste sobre el crecimiento. Esto ha dado lugar a que en ocasiones resulte conveniente especificar estos procesos productivos que contribuyen al output final mediante alguna otra forma funcional más flexibles que la Cobb-Douglas como la función de producción *ces* o *translog*³, que incluye como argumentos los productos cruzados de los diferentes factores productivos si bien, la aplicación de estas especificaciones en este trabajo no resulta conveniente pues como en otras ocasiones no existen grados de libertad suficientes, apareciendo además importantes problemas de multicolinealidad⁴.

Ante esta situación, en este trabajo se plantea utilizar *dummies* multiplicativas en la estimación de la función de producción Cobb-Douglas, que permiten por un lado disponer de una muestra elevada de individuos, facilitando la posibilidad de hallar coeficientes significativos, y por otro, estimar elasticidades diversas para cada factor productivo por grupos de provincias delimitados a priori, que en este caso han sido los tres establecidos anteriormente.

Para realizar estas estimaciones, se parte de una función de producción Cobb-Douglas, en la que se establecen como factores independientes el stock de capital privado, el del público, el capital humano y una variable exógena constante que recoge la influencia de otros factores.

En términos per cápita la función adopta la forma:

$$y_{it} = A k h_{it}^{\alpha} k p r_{it}^{\beta} k p u_{it}^{\chi} \quad [1]$$

Siendo,

y = valor añadido bruto por ocupado de las provincias (precios básicos, a euros de 2000)

A = variable exógena que incluye otros factores determinantes de la producción

kh = trabajadores equivalentes de la población ocupada.

kpr = stock de capital privado productivo por ocupado a euros de 2000.

kpu = stock de capital público productivo por ocupado a euros de 2000.

i = cincuenta provincias españolas.

t = años desde 1985 hasta 2004.

α , β y δ = elasticidad del valor añadido bruto respecto a cada uno de los regresores considerados.

Aplicando logaritmos e imponiéndole rendimientos constantes de escala de los factores productivos, la función se transforma en la siguiente cuando se incorporan *dummies* temporales:

$$\ln y_{it} = \ln A + \alpha \ln kh_{it} + \beta \ln kpr_{it} + \chi \ln kpu_{it} \quad [2]$$

A partir de las elasticidades estimadas, se hallan las productividades marginales del capital público y privado en 1985, 2004 y la media del periodo, que permiten determinar para cada provincia española si su dotación de capital público es óptima o no, siguiendo la metodología empleada por Bajo y Díaz (2005) y la condición sencilla para evaluar si el capital público se encuentra dotado óptimamente de Karras (1997).

La productividad marginal del capital privado y público de cada provincia (denotado por $PMKpri$ y $PMKpu$, respectivamente) se calcula a partir de las elasticidades estimadas para cada grupo de la siguiente forma:

$$PMKpri_i = \alpha_a Y_i / Kpri_i \text{ y } PMKpu_i = \beta_a Y_i / Kpu_i \quad [3]$$

Siendo α y β las elasticidades del VAB respecto al capital privado y público respectivamente y el subíndice a denota el grupo al que pertenece la provincia, es decir grupo 1, 2 o 3, de modo que para cada provincia se utiliza la elasticidad del grupo al que pertenece.

La comparación de las productividades halladas permite evaluar la optimalidad de las dotaciones de capital público en relación al privado.

³ Logarítmicamente transcendental.

⁴ Vid Serrano (1997) y Rodríguez-Valez (2006).

2.2 Datos / Valor Añadido Bruto

A partir de la serie homogénea del *VAB* ofrecida a nivel provincial al coste de los factores y expresadas en millones de pesetas corrientes desde 1985 hasta 1999 Alcaide y Alcaide (2000) y de las series expresadas a precios básicos y en millones de euros corrientes de los años 1995 a 2004 de Alcaide y Alcaide (2006) se ha elaborado una nueva serie enlazada del valor añadido bruto a precios básicos para los años 1985 a 2004, expresada en millones de euros constantes de 2000. Esta serie enlazada se ha realizado extendiendo hacia atrás la serie de *VAB* a precios básicos hasta el año 1985, utilizando para ello las tasas de variación de la serie de *VAB* al coste de los factores como se ha realizado en otros estudios⁵. La nueva serie obtenida se ha expresado en precios constantes⁶. Esta fuente de información presenta la ventaja de ofrecer datos anuales para las cincuenta provincias españolas y para la totalidad del periodo analizado.

2.2.1 Stock de capital privado y público

La información utilizada sobre estas dos variables explicativas procede de las nuevas estimaciones del stock y de los servicios del capital para la economía española realizadas por Mas, Pérez y Uriel (2007) y publicadas por la Fundación BBVA, disponibles para los años 1964 a 2004, ambos inclusive. Tanto para el capital privado como para el público se han utilizado los datos provinciales del stock de capital productivo real expresados en miles de euros constantes de 2000 para el periodo de estudio, que han sido convertidos en millones de euros de ese mismo año. Este stock de capital productivo se corresponde con los servicios del capital que los autores consideran que es el que realmente interesa utilizar cuando se trata de analizar la contribución del capital físico al crecimiento económico y de sugerir políticas que contribuyan a ese crecimiento.

Además reconocen que las dotaciones de capital bruto y neto ofrecidas en las anteriores estimaciones constituyen un indicador poco satisfactorio a la hora de valorar la contribución del stock de capital físico al crecimiento económico, considerando sin embargo, que son adecuados para medir la dotación de riqueza de que dispone una determinada región.

Los datos de capital público se han tomado por su valoración total considerando las funciones de gasto en *Otras construcciones* (infraestructuras varias, infraestructuras hidráulicas, infraestructuras ferroviarias, infraestructuras aeroportuarias, infraestructuras portuarias, infraestructuras urbanas de Corporaciones Locales) que tradicionalmente han estado asociadas al capital público productivo según la sistemática de las investigaciones realizadas entre otros por la Fundación BBVA y el IVIE. En el caso capital privado, se han considerado las funciones de gasto privado, que son las de *Equipo de transporte, Maquinaria, material de equipo y otros productos, y Otros productos*, más la rúbrica *Otras construcciones n. c. o. p.* que incluye inversiones de carácter privado.

2.2.2 Capital humano

Los intentos de incluir el capital humano en la función de producción han determinado la necesidad de especificar mediante algún tipo de indicador esta variable. Los primeros estudios empíricos utilizaron indicadores basados exclusivamente en la educación obteniendo resultados generalmente positivos debido a que las estimaciones se realizaban con datos de corte transversal, lo que suavizaba los errores al promediarse sobre periodos largos⁷. Sin embargo, estudios posteriores que han utilizado

⁵ Vid Pérez et al. (2005)

⁶ La nueva serie enlazada obtenida esta expresada en euros corrientes, por lo que ha sido deflactada. Para ello se ha partido de dos series de índices de precios también ofrecidas por FUNCAS: una con base 1986=100, para el periodo 1985-1999, que ha sido cambiada a base 1995=100. La otra serie de índice de precios es para 1995=100, y se ofrece para el periodo 1995-2003. Ambas series, con base 1995=100, se ha unido, abarcando el periodo 1985-2003. Con esta nueva serie se ha deflactado el *VAB* para obtener la serie en millones de euros constantes de 1995. Posteriormente esta serie se ha prolongado hasta el año 2004 con base 2000=100.

⁷ De la Fuente (2004).

especificaciones en diferencias o técnicas de panel, no detectaron esa correlación significativa entre educación y productividad⁸.

Algunos autores han atribuido esa escasa relevancia empírica de los resultados, al menos en parte, a la mala calidad de los datos que tradicionalmente se han venido utilizando para medir la educación como indicador del capital humano⁹.

Estas deficiencias han dado origen a estudios en los que se han tratado de corregir esos errores de medición. Entre éstos, De la Fuente y Doménech (2006), Cohen y Soto (2007) y Sosvilla-Rivero y Alonso (2005). No obstante, en estos trabajos la forma de medir el capital humano es similar a la utilizada en los trabajos iniciales, es decir, por su nivel educativo, ya que lo que realmente se modifica son las series primarias.

Para otros autores la escasa relevancia empírica de los resultados comentada anteriormente se debe, al menos en parte también, al propio concepto de capital humano utilizado, de modo que sus esfuerzos se han centrado en este aspecto, introduciendo nuevos elementos explicativos de éste, como la experiencia, y midiendo el nivel educativo de forma sustancialmente diferente. Entre estas últimas formas de medición destaca la presentada por Mulligan y Xala-i-Martin (1997 y 2000) para los estados de Estados Unidos, en la que el capital humano de una persona se mide en función del número de “*zero-skill worker*” que serían necesarios para conseguir su misma capacidad productiva, medida ésta última, por su educación y experiencia acumulada. De modo que el capital humano productivo de cada estado la obtienen sumando el capital del conjunto de sus individuos. Esta metodología ha sido posteriormente aplicada al caso de las provincias españolas por Serrano y Pastor (2002), quienes miden el capital humano en términos de “*trabajadores equivalentes*”. Más recientemente Serrano y Soler (2008) revisan y amplían las series de valor del capital humano de las provincias españolas al periodo comprendido desde 1977 a 2007. Para este trabajo, se han utilizado los datos provinciales correspondientes al periodo analizado.

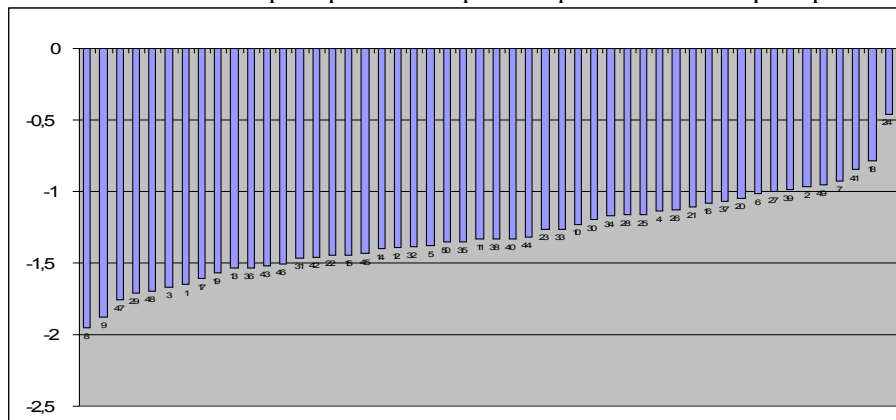
3. Resultados

Con el fin de poder analizar la relación de complementariedad que existe entre ambos tipos de capital, capital público y capital privado, se ha hallado el valor medio temporal de la relación entre capital productivo público y privado para cada provincia en el marco temporal de este estudio. Los resultados se recogen en el cuadro 1, en el que se observa una gran variabilidad de dichos niveles relativos por provincias. Lo que puede hacernos suponer que la efectividad de capital público por provincias no va a ser igual a lo largo de todo el territorio, sino que esta variará en función de estos niveles relativos.

⁸ Un desarrollo más amplio de esta literatura puede encontrarse en la sección 3 del apéndice de De la Fuente y Ciccone (2002) y en De la Fuente (2004).

⁹ En De la Fuente y Doménech (2000, 2002 y 2006) se repasa brevemente la metodología utilizada en numerosos trabajos centrados en los países de la OCDE, donde se pone de manifiesto que buena parte de los problemas son consecuencia de las deficiencias de los datos primarios utilizados para elaborar las series educativas.

Cuadro 1
Niveles medios de capital productivo público por unidad de capital privado



Fte: Elaboración propia

A partir de esta diversidad de resultados, se han agrupado las provincias en tres grupos que tienen unos niveles aproximados de esta relación. Los tres grupos resultantes de provincias relativamente homogéneas se recogen en la tabla 1 y están ordenados de menor a mayor relación capital público/capital privado. Es decir que los del primer grupo tienen una menor dotación relativa de capital público.

Tabla 1
Agrupación de provincias según sus niveles de capital público por unidad de capital privado

GRUPO 1				GRUPO 2				GRUPO 3			
1	Álava	31	Murcia	5	Asturias	32	Navarra	2	Albacete	27	Lleida
3	Alicante	36	Ponteve.	10	Burgos	33	Ourense	4	Almería	37	Rioja
8	Balears	43	Tarrag.	11	Cáceres	34	Palencia	6	Ávila	39	Segovia
9	Barcel.	46	Valencia	12	Cádiz	35	Palmas	7	Badajoz	41	Soria
13	Cantabria	47	Valladol.	14	Castellón	38	Salaman.	16	Córdoba	49	Zamora
17	Coruña	48	Vizcaya	15	C. Real	40	Sevilla	18	Cuenca		
19	Girona	42	Tenerife	23	Huelva	44	Teruel	20	Granada		
22	Guipúz.			25	Jaén	45	Toledo	21	Guada.		
29	Madrid			28	Lugo	50	Zaragoza	24	Huesca		
				30	Málaga			26	León		

Fte: Elaboración propia

Teniendo en cuenta estos tres grupos, se estima la ecuación [2], empleando *dummies* multiplicativas. El empleo de estas *dummies* permite disponer de todos los individuos de la muestra así como estimar elasticidades diferentes para cada factor productivo y grupo de individuos establecidos a priori. La estimación de la ecuación [2] con estas *dummies* por grupos, se ha realizado imponiendo rendimientos constantes a escala¹⁰ y en primeras diferencias¹¹ por mínimos cuadrados generalizados, en presencia de heteroscedasticidad y autocorrelación, ya que la prueba modificada de Wald para heteroscedasticidad arroja un valor $\chi^2(50) = 9542.98$, que confirma la presencia de este problema y el test de

¹⁰ El valor del test que contrasta la hipótesis nula de rendimientos constantes a escala arroja un valor de $F(1, 942) = 1.27$, por lo que no se rechaza la hipótesis.

¹¹ Se opta por estimar en primeras diferencias, al ser no estacionarias en niveles pero sí en primeras diferencias según el T-test for unit root desarrollado por Im, Pesaran and Shin (2003).

Wooldridge para autocorrelación en datos de panel es $F(1, 49) = 328.521$, que confirma la presencia de autocorrelación de primer orden¹².

Los resultados de esta estimación, se recogen en la Tabla 2. Reflejan los diferentes efectos tanto del capital público como del capital privado por los grupos establecidos, observándose que conforme aumenta la relación capital público/privado, las elasticidades del capital público decrecen.

Tabla 2
ESTIMACIÓN DE LA FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN POR OCUPADO

VARIABLES	Mínimos Cuadrados Generalizados (heter & AR₍₁₎) PRIMERAS DIFERENCIAS <i>Dummies multiplicativas</i>		
	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3
CAPITAL PRIVADO	0,487 (10.01)***	0,632 (14.82)***	0,667 (14.14)***
CAPITAL PÚBLICO	0,348 (8.13)***	0,272 (7.07)***	0,226 (5.27)***
CAPITAL HUMANO	0,120 (5.28)***		
Wald conjunta	signific. 9065.41		
Nº observaciones	950		

*** significativo al 1 por ciento.

Debido a que la estimación derivada anterior no es consistente en ausencia de exogeneidad de los regresores, es conveniente modelizar la variable no exógena como predeterminada para que las estimaciones sean insesgadas. En este análisis, este vínculo parece más claro en el caso del stock de capital privado, pues una situación económica adversa puede suponer una reducción de la inversión futura condicionando el valor del stock de capital; mientras que si es favorable puede aumentar la inversión futura.

Para tratar este problema se ha procedido a la estimación del modelo anterior mediante el método generalizado de momentos que permite emplear variables instrumentales en presencia de no exogeneidad, eliminando la correlación entre la variable explicativa retardada y el término de error para obtener estimaciones consistentes. El instrumento que se ha utilizado ha sido la variable explicativa capital privado retardada en uno y dos periodos.

Los resultados de esta estimación, se recogen en la Tabla 3, y muestran, como en el caso anterior, que las elasticidades del capital público decrecen conforme aumenta su dotación relativa al capital privado. No obstante, esta estimación refleja un mayor cambio en las elasticidades por grupos, lo que puede explicar que al menos una de las causas de las diferencias entre elasticidades estimadas en otros trabajos sea la distinta dotación relativa de capital en los distintos territorios analizados.

¹² El valor que arroja la estimación por mínimos cuadrados generalizados para la autocorrelación es tan sólo de 0.1550, por lo que no hay diferencias significativas con los resultados que se obtienen de la estimación sin considerar esta leve autocorrelación.

Tabla 3
Estimación de la función de producción por ocupado

VARIABLES	Método Generalizado de Momentos		
	Niveles <i>Dummies multiplicativas</i>		
	GRUPO 1	GRUPO 2	GRUPO 3
CAPITAL PRIVADO	0,278 (6.10)***	0,479 (9.43)***	0,746 (14.28)***
CAPITAL PÚBLICO	0,354 (10.87)***	0,289 (8.45)***	0,105 (2.77)**
CAPITAL HUMANO	0,320 (8.47)***		
Test signif. conjunta	2.2e+05		
Nº observaciones	900		

*** significativo al 1 por ciento.

A partir de las elasticidades estimadas, se calculan las productividades marginales del capital público y privado de cada provincia. En la tabla 4 se recoge el valor de esas productividades en 1985, 2004 y la media del periodo calculadas a partir de las elasticidades estimadas con el primer modelo utilizado¹³. En la última columna se recoge la diferencia entre la productividad marginal del capital público y privado referente al valor de la media. Las últimas filas de la tabla recogen los valores por grupos.

Tabla 4
Productividad marginal del capital público y privado por provincias y grupos

	PMKpu 1985	PMKpri 1985	PMKpu 2004	PMKpri 2004	PMKpu media	PMKpri media	Diferencia
Álava	0,81	0,25	0,77	0,16	0,82	0,22	0,61
Albacete	0,34	0,39	0,29	0,27	0,31	0,34	-0,03
Alicante	1,25	0,33	0,85	0,21	0,97	0,25	0,71
Almería	0,58	0,46	0,43	0,42	0,44	0,43	0,01
Asturias	0,73	0,36	0,37	0,28	0,50	0,30	0,20
Ávila	0,36	0,35	0,26	0,28	0,29	0,32	-0,02
Badajoz	0,37	0,40	0,29	0,31	0,31	0,36	-0,05
Balears	1,59	0,35	1,02	0,20	1,26	0,25	1,01
Barcelona	1,74	0,37	1,24	0,25	1,43	0,30	1,12
Burgos	0,50	0,35	0,44	0,28	0,47	0,32	0,15
Cáceres	0,41	0,20	0,34	0,25	0,36	0,23	0,13
Cádiz	0,71	0,39	0,52	0,31	0,59	0,35	0,25
Cantabria	1,15	0,24	0,59	0,23	0,74	0,23	0,51
Castellón	0,47	0,31	0,44	0,23	0,47	0,27	0,21
Ciudad Real	0,69	0,27	0,44	0,25	0,48	0,27	0,21
Córdoba	0,55	0,42	0,31	0,30	0,36	0,36	-0,01
Coruña	1,19	0,30	0,75	0,26	0,95	0,27	0,67
Cuenca	0,25	0,32	0,23	0,28	0,23	0,31	-0,08
Girona	0,92	0,34	1,00	0,26	1,01	0,29	0,72
Granada	0,58	0,53	0,36	0,37	0,41	0,43	-0,02
Guadalajara	0,24	0,29	0,19	0,22	0,24	0,23	0,00
Guipúzcoa	0,94	0,30	0,78	0,24	0,83	0,27	0,56
Huelva	0,58	0,32	0,39	0,26	0,46	0,31	0,15
Huesca	0,15	0,30	0,14	0,23	0,15	0,27	-0,12
Jaén	0,69	0,44	0,42	0,31	0,49	0,36	0,13

¹³ Si se utilizan las elasticidades del segundo modelos, las conclusiones son similares, si bien las diferencias entre productividades son más exageradas.

León	0,39	0,33	0,28	0,32	0,33	0,32	0,01
Lleida	0,36	0,39	0,24	0,30	0,32	0,35	-0,03
Lugo	0,54	0,33	0,32	0,26	0,39	0,29	0,10
Madrid	1,95	0,52	1,20	0,32	1,59	0,40	1,19
Málaga	0,63	0,44	0,51	0,35	0,54	0,38	0,16
Murcia	1,10	0,33	0,81	0,23	0,86	0,28	0,59
Navarra	0,63	0,43	0,63	0,31	0,62	0,35	0,27
Ourense	0,47	0,31	0,39	0,27	0,43	0,29	0,15
Palencia	0,46	0,30	0,36	0,27	0,40	0,29	0,11
Palmas	0,84	0,52	0,55	0,33	0,66	0,40	0,26
Pontevedra	1,18	0,31	0,68	0,22	0,86	0,26	0,59
Rioja	0,30	0,41	0,40	0,30	0,36	0,35	0,01
Salamanca	0,46	0,29	0,48	0,32	0,49	0,30	0,19
Segovia	0,32	0,35	0,22	0,32	0,30	0,33	-0,03
Sevilla	0,98	0,52	0,65	0,34	0,69	0,42	0,27
Soria	0,25	0,31	0,20	0,30	0,24	0,31	-0,07
Sta.Cruz Tenerife	0,97	0,36	0,79	0,25	0,89	0,29	0,61
Tarragona	0,72	0,22	0,57	0,21	0,69	0,21	0,48
Teruel	0,49	0,26	0,28	0,20	0,37	0,23	0,13
Toledo	0,76	0,34	0,45	0,23	0,52	0,29	0,23
Valencia	1,12	0,33	0,77	0,24	0,89	0,28	0,61
Valladolid	1,51	0,32	0,94	0,24	1,16	0,28	0,88
Vizcaya	1,43	0,28	0,91	0,28	1,04	0,27	0,76
Zamora	0,30	0,33	0,25	0,30	0,27	0,31	-0,04
Zaragoza	0,69	0,45	0,50	0,32	0,64	0,38	0,25
Grupo1	1,39	0,36	0,96	0,26	1,15	0,30	0,84
Grupo2	0,65	0,38	0,47	0,29	0,54	0,33	0,20
Grupo3	0,35	0,38	0,28	0,31	0,31	0,35	-0,04

Fte: Elaboración propia

4. Discusión

A partir de los resultados de la Tabla 4, se observa que las provincias pertenecientes al primer grupo presentan las diferencias mayores entre la productividad marginal del capital público y privado. Mientras que las provincias del tercer grupo tienen productividades marginales similares, por lo que puede considerarse que tienen unas dotaciones adecuadas de capital público en función de su capital privado. Incluso en algunas de esas provincias, sus dotaciones son superiores a las óptimas, ya que tienen productividades de capital privado superiores al público.

A lo largo del periodo, se observa asimismo que las diferencias entre las productividades marginales públicas y privadas tienden a aproximarse, lo que puede atribuirse al esfuerzo en infraestructuras en esos años. Si bien cabe hacer notar que las productividades marginales del capital privado se han ido distanciando entre las grupos señalados. En 1985 esas productividades eran prácticamente iguales, pero hacia 2004 se aprecia un empeoramiento relativo de la productividad marginal del capital privado en las provincias del primer grupo. No obstante, esas diferencias no son muy grandes.

Puede concluirse entonces que las provincias que tienen unas dotaciones de capital público relativas al capital privado inferiores presentan una productividad marginal del capital público elevada y superior a la del capital privado, lo que sugiere la necesidad de invertir allí en capital público, y ello independientemente del nivel de capital público alcanzado hasta la fecha en dichas provincias. Por el contrario, las provincias del tercer grupo, que son las que tienen niveles relativos de capital público superiores, presentan dotaciones adecuadas de ese tipo de capital, dado sus niveles de capital privado. Lo que sugiere que las dotaciones de capital público no son o no actúan como limitadores del crecimiento económico. Por lo tanto, en esas provincias, el esfuerzo mayor debe dedicarse a la inversión privada.

5. Conclusiones

Este trabajo supone una primera aproximación al análisis de cómo las relaciones entre capital físico y privado afectan al grado de incidencia de cada factor sobre el crecimiento de la productividad en las

provincias españolas, en el periodo comprendido entre 1985-2004. Para ello, tras establecer o agrupar las provincias en función de sus niveles de capital público en relación al capital privado, se realiza una estimación de la función de crecimiento de la productividad, diferenciando ésta en tres grupos establecidos a priori. Para realizar esta estimación se utilizan *dummies* de carácter multiplicativo, metodología que ya ha sido utilizada en trabajos previos con otros fines parecidos. Los resultados muestran una clara diferenciación de elasticidades según grupos. A partir de estas elasticidades, pueden estimarse las productividades marginales del capital público y privado de las provincias y de los grupos, observándose que las inversiones de capital público son mas efectivas en aquellas provincias con niveles de capital público por unidad de capital privado inferior independientemente del nivel de capital público alcanzado, lo que tiende a reforzar la idea de que entre ambos tipos de capital existe una clara relación de complementariedad.

6. Referencias

- Alcaide, J., Alcaide, P. (2000), *Magnitudes Económicas Provinciales. Años 1985 a 1999*, Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS).
- Alcaide, J., Alcaide, P. (2006), *Balance económico regional (autonomías y provincias) años 2000 a 2005*, Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).
- Álvarez, A., L. Orea y J. Fernández, (2003), "La productividad de las infraestructuras en España", *Papeles de Economía Española*, 95: 125-136.
- Aschauer, D.A. (1989), "Is public expenditure productive?", *Journal of Monetary Economics*, 23, 2: 177-200.
- Baltagi, B.H. y N. Pinnoi (1995), "Public Capital Stock and State Productivity Growth: Further Evidence from an Error Components Model", *Empirical Economics*, 20: 351-359.
- Berndt, E. R. y Hansson, B. (1992), "Measuring the contribution of public infrastructure capital in Sweden", *Scandinavian Journal of Economics*, 94: 151- 168
- Bajo, O y Díaz, C. (2005), "[Optimal Endowments of Public Investment: An Empirical Analysis for the Spanish Regions](#)" *Regional Studies*, 39, 3: 297-304
- Barro, R. (1991), "Economic growth in a cross-section of countries" *Quarterly Journal of Economics*, 106, 2: 407-443
- Cohen y Soto (2007), Growth and Human Capital: Good Data, Good Results, *Journal of Economic Growth*, 12, 1: 51-76.
- De la Fuente, Á. (2002), "Infraestructuras y productividad: un panorama de la literatura", en de la Fuente, A. (Ed.), *Fondos Estructurales, inversión en infraestructuras y crecimiento regional*, La Coruña: Centro de Investigación Económica y Financiera, Documentos de Economía, n.º 18, Fundación Caixa Galicia, 81-142.
- De la Fuente, A. (2004), "Capital humano y crecimiento. El impacto de los errores de medición y una estimación de la rentabilidad social de la educación", Madrid: Documento de Trabajo D-2004-2 de la Dirección General de Presupuestos. Ministerio de Hacienda, 1-37.
- De la Fuente, A. y Ciccone, A. (2002), Human capital and growth in a global and knowledge-based economy, Report for the European Comisión, DG for Employment and Social Affairs.
- De la Fuente, A. y Doménech, R. (2000), Human capital in growth regressions: how much difference does data quality make?, Paris: OECD Economics Department W.P. 262
- De la Fuente, A. y Doménech, R. (2002), Human capital in growth regressions: how much difference does data quality make? An update and further results, París: CEPR Discussion Paper 3587.
- De la Fuente, A. y Doménech, R. (2006), "Capital humano y crecimiento en las regiones españolas", *Moneda y Crédito*, 222: 13-78.
- Duffi, J. y Papageorgiou, C. (1999), "A cross-country empirical investigation of the aggregate production function specification", *Journal of Economic Growth*, 3, 1: 87-120.
- Garcia-Milà, T., T. McGuire y H. Porter (1996), "The effect of public capital in state-level production functions reconsidered", *The Review of Economics and Statistics*, 78, 1: 177-180.
- Gil, C. (2001), *Capital Público y Convergencia en las Regiones Europeas*, Madrid: Civitas.
- Gollin, D. (2002), "Getting Income Shares Right," *Journal of Political Economy*, 110, 2: 458-474.

- Holtz-Eakin, D. (1994), "Public-sector capital and the productivity puzzle", *The Review of Economics and Statistics*, 76, 1: 12-21.
- Im, K.S, Pesaran, H.M. y Shin, Y. (2003), "Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels" *Journal of Econometrics*, 115: 53-74
- Karras, G. (1997), "Is government investment underprovided in Europe? Evidence from a panel of fifteen countries", *Economia Internazionale*, 50: 223-235
- Nelly, T. (1997), "Public investment an growth: testing the non-linearity hipótesis" *Internacional review of Applied Economics* 11, 2: 249-262
- Mas, M., Pérez, F. y Uriel E. (Dirs.) (2007), *El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial (1964-2005)*, Bilbao: Fundación BBVA.
- Mulligan, C.B. y Sala-i-Martin, X. (1997), A labor-income-based measure of the value of human capital, *Japan and the World Economy* , 9: 159-191.
- Mulligan, C.B. y Sala-i-Martin, X. (2000), Measuring aggregate human capital, *Journal of Economic Growth*, 5, III: 215-252.
- Munnell, A. (1990), "How does public infrastructure affect regional economic performance?", *New England Economic Review*, Sept./Oct: 11-32.
- Pérez, F. el al. (2005), *La medición del capital social. Una aproximación económica*. Bilbao: Fundación BBVA.
- Pulido, A y Rodríguez-Vález, A. (2006), "Afecta la multicolinealidad al análisis empírico de la productividad de las infraestructuras regionales?", Madrid: *Instituto Lawrence R. Klein–Universidad Autónoma de Madrid W.P.* Versión: 24-7-2006
- Rodríguez-Vález, J. (2006), "Productividad y rentabilidad de las infraestructuras regionales a partir de estimaciones por máxima entropía", *Investigaciones Regionales*, 8: 123-139
- Rodríguez-Vález, J., Alvarez, A; Arias, C y Fernández, E. (2009), "La contribución de las infraestructuras a la Producción: Estimación por Máxima entropía", *Revista de Economía Aplicada*, 50, XVII: 77-96
- Serrano, L. (1997), "Productividad del trabajo y capital humano en la economía española", *Moneda y Crédito*, 205: 79-101.
- Serrano, L. y Pastor, J.M. (2002), *El valor económico del capital humano en España*, Valencia: Fundación Bancaja.
- Serrano, L. y Soler, A. (2008), *Metodología para la estimación de las series de capital humano. 1964-2007*, Valencia: Fundación Bancaja.
- Sosvilla-Rivero, S. y Alonso Meseguer, J. (2005), "Estimación de una función de producción MRV para la economía española, 1910-1995", *Investigaciones Económicas*, 29, 3: 609-624.

-Villaverde, J. y Maza, A. (2008), “La distribución territorial de la inversión pública: una perspectiva general” *Papeles de economía española*, 118: 2-14.

INVERSIÓN Y CRECIMIENTO EN UN CONTEXTO DE REGIONES EN DESARROLLO

Teresa Sequeira

tsequeir@utad.pt

Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro

y

Francisco Diniz

fdiniz@utad.pt

Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro

Resumen

El objetivo de este trabajo es discutir el papel que juega la inversión como condicionante en el proceso de crecimiento de las regiones menos desarrolladas. Las teorías del crecimiento hablan de distintos motores e se basan en modelos que permiten diferentes interpretaciones sobre la importancia de la inversión en el crecimiento. Se sigue con un análisis empírico de algunos estudios llevados a cabo en diferentes países y regiones, que demostrarán no sólo la importancia, como pondrán de relieve las diferencias, en la forma de impacto, de la inversión según sea su naturaleza pública o privada.

Palabras clave: crecimiento y desarrollo económico, inversión, regiones en desarrollo

1. Revisión de las principales teorías del crecimiento

El crecimiento de las economías ha sido una materia de permanente análisis económica, pudiéndose encontrar ya en las teorías de los primeros economistas, como Adam Smith, la búsqueda de una explicación para la evolución de la producción. Este crecimiento en las economías más desarrolladas ha permitido descubrir regularidades que encuentran formalizadas a través de Kaldor (1961), en sus “hechos estilizados”.

Relativamente a la dinámica del crecimiento, se encuentra recogida en las diversas teorías y modelos del crecimiento (cuadro 1) que han contribuido de forma esencial al análisis del fenómeno pese a que, como modelos que son, presenten limitaciones.

Cuadro 1 – Síntesis de las principales teorías del crecimiento

Teorías del Crecimiento	Origen del crecimiento	Características
Adam Smith (1776)	División del trabajo	Crecimiento ilimitado
David Ricardo (1817)	Inversión productiva de los beneficios	Crecimiento amenazado por las rentas decrecientes de la tierra
R. Malthus (1798)	Inversión productiva de los beneficios	Crecimiento limitado por la ley de la población
Marx (1867)	Acumulación del Capital	Crecimiento del capitalismo limitado por la baja tendencial de la tasa de lucro
J.A. Schumpeter (1911,1939)	Corrientes innovadoras introducidas por los empresarios innovadores	Inestabilidad del crecimiento y naturaleza cíclica
Modelos pos-Keynesianos Harrod (1939) e Domar (1946)	Tasa de crecimiento del producto está en función de la tasa de ahorro y de la tasa de inversión	Crecimiento inestable
Modelo neo-clásico Robert Solow (1956)	Población (crecimiento de la oferta de trabajo); Progreso Técnico Exógeno y ausencia de progreso técnico Capital	El crecimiento asume una naturaleza transitoria en
Teoría de la Regulación M.Aglietta (1976), R. Boyer (1986)	Articulación entre productividad y demanda	Diversidad en el tiempo y en el espacio de los tipos de crecimiento
Teorías del Crecimiento Endógeno P. Romer (1986), R. Barro (1990), R. Lucas (1988), J.Greewood y Jovanovic (1990)	Capital físico; Capital Humano; Tecnología; Infraestructuras (Capital Público); Intermediarios Financieros	Características endógenas del crecimiento; Papel del Estado, concretamente en la creación de condiciones para la creación y divulgación del conocimiento; Importancia de los factores históricos; Explicación de algunos factores considerados como dados por hecho en otras teorías (por ej. el progreso tecnológico)

Fuente: Adaptado de Problèmes économiques (1997: 33)

Concentrándonos en la problemática de la acumulación de capital, constatamos que es un factor de crecimiento identificado por la mayoría de los modelos, concretamente en aquellos que alcanzan una mayor notoriedad, o sea, el modelo neo-clásico de Solow y los modelos de la teoría de crecimiento endógeno.

1.1. El modelo neoclásico

Se debe a Solow (1956) la elaboración de un modelo de crecimiento que, aún hoy, constituye una referencia en el estudio de la materia. Los principales puntos del análisis neo-clásico del modelo de Solow pueden sistematizarse en los siguientes aspectos (Silva y Silva, 2002; Barro y Sala-i-Martin, 2004):

- En un equilibrio dinámico sin progreso tecnológico la tasa de crecimiento del producto es igual a la tasa del crecimiento de la población;
- En esta situación de ausencia de progreso tecnológico, cualquier economía que se encuentre en el estado estacionario no observará ningún aumento de las variables *per capita*;
- El progreso técnico aparece como el origen del aumento del *output* por trabajador y de la renta *per capita*. La tasa de crecimiento en el estado estacionario del producto agregado es el resultado de la suma de la tasa del progreso técnico y de la tasa del crecimiento demográfico.
- El modelo postula una tendencia para la convergencia de los niveles de producto por trabajador y, consecuentemente, de los niveles de renta *per capita* (convergencia absoluta). Las economías con bajos ratios de capital por trabajador tenderían, así, a crecer más rápidamente que las más ricas.

Las críticas al modelo no tardaron en aparecer. Cuadrado-Roura (1995) rebate las rentas decrecientes del capital basándose en la existencia de tres factores externos que se encuentran asociados al incremento del capital: i) el trabajo genera mejoras en la productividad; la inversión de capital conlleva a un aumento y mejora del entrenamiento de la fuerza de trabajo (*learning by doing*); ii) la incorporación de nuevos equipos tiene como resultado un progreso generalizado de los conocimientos técnicos; iii) el mismo proceso inversor genera y abre nuevas oportunidades, tanto para la producción como para la inversión. Estos argumentos apoyan la tesis de que el progreso técnico no es un factor exógeno, como defendía Solow, y sí que depende en gran medida de la propia capacidad del capital.

Silva y Silva (2002) añaden, sobre la convergencia absoluta defendida por este modelo, el hecho de que no existe ninguna evidencia empírica en la que basarse, proponiendo dos vías para rebatirlo: i) la existencia de mecanismos endógenos que contrarían las rentas marginales decrecientes del capital o de otros factores acumulables; ii) el concepto de convergencia condicional de Barro, que defiende que las economías tienden a convergir para sus niveles de estado estacionario, pero que estos estados pueden ser diferentes.

1.2. Los modelos de crecimiento endógeno

Otras explicaciones para el crecimiento surgen a partir de los trabajos pioneros de autores como Romer (1986; 1990), Lucas (1988), Barro (1990) y Rebelo (1991), que desarrollan formulaciones matemáticas que profundizan el modelo neoclásico y que se ha denominado teoría endógena. Para explicar la demostración empírica del crecimiento de las variables *per capita*, la teoría endógena llega hasta los factores y mecanismos internos de la misma economía. Como perspicazmente afirmó Romer (1994: 19), “*economists often complain that we do not have enough data to differentiate between the available theories, but what constitutes relevant data is itself endogenous*”.

Analizando brevemente algunos modelos, concretamente el AK, el modelo con externalidades y el modelo de innovación endógena, y basándonos en el trabajo de Silva y Silva (2002), puede constatar que el núcleo de estos modelos reside en considerar el progreso técnico como algo endógeno, entendido en sentido lato (aumento de la eficacia en el uso de los factores convencionales), asumiendo el incremento del stock del conocimiento el papel de motor de la economía, al proporcionar el crecimiento de la producción y, como consecuencia, de la renta *per capita*. Estos modelos de desarrollo endógeno tienen una base factual bastante superior a la del modelo clásico. En relación a la cuestión de la convergencia de las economías, estos modelos apuntan hacia una convergencia condicionada, esto es, cada economía tenderá a convergir, pero siempre hacia su estado estacionario, que podrá ser distinto del de otras economías, mientras que los neoclásicos creían en la convergencia absoluta. En esta materia, los defensores de la teoría endógena ponen el acento en los mecanismos endógenos, al contrario que los neoclásicos, que justificaban la convergencia absoluta mediante las rentas decrecientes de los factores.

Los autores de las tesis del crecimiento endógeno critican las soluciones neoclásicas tradicionales de ahorro y educación, defendiendo que las teorías del crecimiento deben concentrarse en la forma en cómo los países pueden mejorar su *performance* tecnológica, y el papel de la intervención del Estado en el desarrollo. Mientras los neoclásicos entendían que esta intervención se debería hacer mediante la eliminación de barreras, en una clara apuesta por el libre funcionamiento del mercado, los defensores del crecimiento endógeno demuestran, con la presencia de externalidades, que el interés privado puede no coincidir con el interés social, lo que justifica la intervención del Estado en el incentivo del desarrollo, concretamente en materia de apoyos a la inversión, a través del estímulo del conocimiento mediante I&D y de ayudas al capital humano.

2. Síntesis de las atribuciones de la inversión en las teorías del crecimiento

Haciendo un repaso a las principales corrientes, constatamos que es posible identificar algunos rasgos específicos sobre la importancia de las inversiones en el proceso de crecimiento.

En los textos de Adam Smith (1776), pese a no haberle sido reconocida la elaboración de un modelo sobre el crecimiento, podemos encontrar la teoría de que la acumulación de capital es un elemento esencial en el proceso de crecimiento, teniendo como objetivo el bienestar de la población.

Los primeros autores post-keynesianos como Harrod (1939) y Domar (1946) así como en aquellos que como Furtado (1979) se dedicaron al estudio de América Latina, tomaron la tasa de inversión y el ratio capital/producto como variables explicativas centrales, subrayando la importancia de las virtudes de la inversión en capital físico. Concretamente en el modelo de Harrod-Domar, que asume la productividad marginal del capital como constante, una vez que cada unidad adicional de capital hace aumentar la producción en el mismo montante (es decir, se mantiene la relación capital/producto), la producción viene como una función constante del stock de capital. Es de aquí que se desprende fácilmente la enorme importancia de la inversión en el proceso que se está analizando. Como apunta Diniz (2006: 108), este modelo aún no ha tenido una especial utilidad, ya que induce a un pensamiento lineal en el que sería suficiente con decidir el nivel de inversión para alcanzar una determinada tasa de crecimiento, no existiendo un límite en este proceso de crecimiento económico ya que “todo depende de mantener un determinado nivel de inversiones”.

Por su parte, el modelo neoclásico asume que el capital presenta rentas marginales decrecientes y que la inversión no es una función independiente, sino que está en relación directa con el ahorro. Lo que significa que la inversión depende de la tasa de ahorro, que es exógena, constante y positiva, y del nivel de producción. La producción intensiva, o por unidad de trabajo eficiente, depende, a su vez, de la acumulación de capital. En términos dinámicos se sabe que el comportamiento del stock de capital depende de la inversión bruta y de la depreciación física del capital.

Se comprobó también que, en un equilibrio a largo plazo, el nivel del stock de capital por unidad de trabajo eficiente no se altera. Esta situación resulta de igualar a cero la ecuación fundamental de Solow, con lo que deducimos que en un equilibrio a largo plazo, y por unidad de trabajo eficiente, la inversión bruta iguala la depreciación del capital sumada al capital necesario para

mantener constante el nivel de capital por unidad de trabajo eficiente. O sea, el modelo neoclásico de Solow no atribuye ningún papel a la inversión en el crecimiento a largo plazo como consecuencia de la presencia de rentas marginales decrecientes, recayendo en el progreso técnico la capacidad para poder superar este hecho.

Solow defendió que el punto de equilibrio a largo plazo es único y estable, lo que significa que cualquier economía cuyo montante de capital por unidad de trabajo eficaz sea inferior al de equilibrio a largo plazo tenderá a aumentar este ratio mediante la inversión, la cual permitiría la acumulación de capital y el incremento de este ratio. La situación contraria la encontraríamos cuando el montante de capital por unidad de trabajo fuese superior al de equilibrio.

Más aun, si la economía se encuentra en equilibrio y se registra un aumento del ahorro, ¿ese incremento provocará que la economía crezca a una tasa superior a la prevista? El hecho de que aumente la tasa de ahorro no afecta al crecimiento de la economía, pues su reflejo es apenas transitorio, lo que sí aumentará, sin embargo, será el nivel en equilibrio de la producción y de capital por trabajador.

Sin embargo, la acumulación de capital es fundamental para el crecimiento económico, tanto en el proceso dinámico que persigue el equilibrio, en el que es necesario aumentar la intensidad del capital, como en la fase del equilibrio, en la que es necesario invertir lo suficiente para poder mantener el ratio de capital por unidad de trabajo eficiente constante.

Es importante resaltar la significativa conclusión que se extrajo de su análisis, concretamente la de que los aumentos de la población y la acumulación de capital, en virtud de los rendimientos decrecientes, no son capaces de explicar por sí solos la evolución de la renta *per capita* de los últimos siglos. La solución pasaría por el progreso técnico, el motor de la economía en el modelo neoclásico, siendo apenas su existencia lo que permite aumentar el capital y la producción *per capita* de una economía. Este progreso era considerado exógeno (en este sentido una posible explicación de la correlación significativa entre la tasa de inversión y la producción *per capita*, que encontramos en diferentes trabajos, concretamente de Summers y de Heston (1991), sería el hecho de que muchos países aún no han alcanzado su *steady-state*, estando en procesos de crecimiento rápido (*catching-up*); la otra vía sería la incorporación de los avances técnico).

La teoría del crecimiento endógeno va todavía más lejos al resaltar, como pudimos observar, que al considerar el conocimiento como endógeno, permite anular las posibles rentas decrecientes que están asociadas a la acumulación de capital y de otros recursos necesarios en este proceso de crecimiento. De esta forma, el conocimiento constituye el motor del crecimiento y la acumulación del capital alimentaría este proceso, justificándose así el comportamiento de las variables de inversión y de producción (lo que coincide con los hechos estilizados de Kaldor (1961), concretamente el incremento de la intensidad del capital y la tendencia para una cierta estabilización del ratio capital/producción). De esta forma, en el modelo AK la inversión recupera nuevamente parte del papel protagonista que tuvo con Harrod y Domar, con la particularidad de que en este último caso se tiene en cuenta la depreciación del capital, tal y como encontramos en el modelo de Solow. No obstante, la verdadera apuesta la hace en el conocimiento (ya sea por iniciativa privada autónoma o influenciada por la intervención estatal, dadas sus características y externalidades que de ahí derivan), lo que podría indicar, en cierta forma, que se relega a un segundo plano la importancia de la inversión en capital humano en relación con la producción y con el capital físico. Sin embargo, basta tener presente la necesidad de contar con recursos humanos que generen conocimientos y que estén preparados para utilizarlos sacándoles el máximo partido y que se cuenten con equipos (productivos, de apoyo e infraestructuras) capaces de transformarlo en ventajas económicas en sentido amplio para comprender la importancia de la inversión como factor en el aumento de todos los tipos de capital en el crecimiento de las economías.

3. Crecimiento, inversión pública e inversión privada

3.1. Repaso a algunos trabajos empíricos en materia de crecimiento

Como hemos visto, el estudio del crecimiento económico ha sufrido, desde un punto de vista teórico, una serie de mutaciones en las últimas décadas: en contraposición con las previsiones pesimistas del modelo neoclásico de crecimiento, los nuevos modelos de crecimiento perspektivan una tasa de crecimiento real del PIB *per capita* que aumenta endógenamente en la economía.

En términos empíricos, y como síntesis, recurrimos al trabajo de Barro y Sala-i-Martin (2004) que presentan un resumen de los resultados de cuatro importantes estudios de contabilidad del crecimiento: sobre los países de la OCDE, el trabajo de Christensen *et al* (1980), que cubre el período 1947-73, y el de Jorgenson e Yip (2001), referente al período 1960-95. Para América Latina, Barro y Sala-i-Martin (*op. cit.*) toman como punto de partida el trabajo de Elías (1990), referido al período 1940-90 y, para las economías asiáticas, se basan en Young (1995), que analizó el período 1966-90. Estos estudios decomponen el crecimiento de la tasa real del PIB en las contribuciones del capital, del trabajo y de un factor residual. Excepto en dos países asiáticos (Corea del Sur y Taiwan, en los que la contribución del trabajo superó ligeramente a la del capital), en los restantes países la contribución del capital rebasó ampliamente a la del trabajo, consiguiendo representar en muchos casos más del 50% del crecimiento real de la producción.

Más allá de la tradicional división entre el capital y el trabajo, las contribuciones más recientes buscan determinar mejor los diferentes mecanismos que expliquen el crecimiento endógeno. Tal y como sintetizan Bengoa y Robles (2003), los principales mecanismos son las infraestructuras (Aschauer, 1989a; Barro, 1990), los incentivos para la innovación (Romer, 1990), el capital humano (Lucas, 1988), las rentas constantes a escala (Rebelo, 1991) y la divulgación tecnológica (Barro y Sala-i-Martin, 1997), registrando todavía la importancia que otros autores dan en este proceso a factores como el encuadramiento institucional y la estabilidad macroeconómica (Olson, 1996; Landes, 1998; Easterly, 2001).

Esta multiplicidad de factores del crecimiento pone de manifiesto otra pista: la de las diferencias existentes entre la inversión propiciada por el sector público y el privado, una vez que estos dos sectores tienen objetivos diferentes a la hora de programar sus actuaciones.

3.2. Inversión pública

De los diferentes tipos de gasto público, nos interesan particularmente los gastos en inversión, que deberán ser encarados desde una perspectiva keynesiana y dejando atrás la visión clásica, que analizaba este tipo de gasto público como un mero gasto que tiene lugar para satisfacer las necesidades públicas, y sí teniendo en cuenta sus efectos retributivos y expansionistas a la luz de los principios del multiplicador y del acelerador.

Y sobre la inversión pública queremos dejar en abierto la vieja cuestión de equidad *versus* eficiencia. Siendo la importancia de la inversión pública dependiente del grado de desarrollo de un país debido a que, en casos de atrasos, la inversión pública pueda complementar la privada, dotando al territorio de infraestructuras, será perfectamente legítimo cuestionar si la inversión pública, como absorbedora de recursos que exigen conseguir financiación, constituirá una manera más eficaz de impulsar el desarrollo, como alternativa de los incentivos a la iniciativa privada (con desgravación fiscal, de tipo para-fiscal y otros que pueden condicionar la financiación del sector público).

En relación al impacto de la inversión pública en la producción y/o en el empleo y/o inversión privada, nos encontramos, en los diferentes trabajos consultados, con distintos niveles de clasificación de la inversión pública. Como ejemplo de esta diversidad haremos referencia al trabajo de Pereira y Andraz (2004), que presenta una selección de estudios sobre la inversión pública en los que se emplean datos de ámbito regional en los que es posible observar las diferentes variables de capital público. Constatamos que varios trabajos optan por incluir en la inversión pública el apartado “inversión no militar”, incluyendo las financiaciones en diferentes niveles, federal, estatal y local

(Andrews y Swanson, 1995; Eberts, 1986, 1990; Eisner, 1991; Munnell, 1993). Otros recurrieron a una clasificación complementaria, estableciendo, además de la inversión pública “no militar”, otros apartados, como autopistas y agua (Eberts, 1986), o autopistas, agua, canalización de aguas residuales y otros (García-Milà *et al.*, 1996; Munnell y Cook, 1990). Otros autores apuntaron por su parte la inversión pública en educación (Evans y Karras, 1994; García-Milà y McGuire, 1992; Moomaw y Williams, 1991).

En aquellos trabajos llevados a cabo no a nivel regional sino con datos agregados, resaltamos la relevancia de la categoría “no militar”. Destaca aquí el estudio pionero de Aschauer (1989a) que usó datos del tipo agregado, y que tuvo seguidores como Munnell (1992), que distinguen la inversión pública total “no militar” de la inversión de *core infrastructure*, englobando en esta última categoría la inversión llevada a cabo en carreteras, autopistas, aeropuertos, redes de energía, telecomunicaciones, agua y saneamiento, etc. La justificación para esta división se encuentra en que los autores entendieron que ese núcleo de infraestructuras puede tener un impacto diferenciado sobre la economía, tal y como demostraron en sus estudios.

Se debe, pues, a Aschauer (1989a; 1989b), una de las contribuciones iniciales más importantes para comprender la importancia de las infraestructuras en el proceso de crecimiento. Este autor, basándose en un análisis hecho de un estudio empírico sobre los Estados Unidos de América sobre la relación entre la productividad y el gasto público, demostró, entre otros aspectos, que “*a core infrastructure consisting of streets, and highways, airports, electrical and gas facilities... should possess greatest explanatory power for productivity*” (Aschauer, 1989a: 183).

Fue a partir de este trabajo que los modelos teóricos del crecimiento comenzaron a tener en cuenta el papel del gasto público, considerándolo un factor de auto-sustentación de las ganancias en la productividad a largo plazo, sin olvidar también la contribución en este sentido que encontramos en Barro (1990).

No obstante, la relación entre las infraestructuras y el crecimiento económico ha sido polémica: es conveniente referir uno de los interesantes resultados a los que llegó el estudio de Nijkamp y Poot (2004). Estos autores, basándose en un análisis del 93 estudios publicados sobre la relación entre el sector público y el crecimiento económico, concluían que dentro de los trabajos que contemplaban el papel de las infraestructuras (39 de los estudios de la muestra), el 72% consideraban que tenía un impacto positivo en el crecimiento económico, el 8% daban como resultado un impacto negativo, mientras que el 20% restante no llegaban a ninguna conclusión (Nijkamp y Poot, 2004).

3.3. Inversión privada

Equipment investment has far more explanatory power for national rates of productivity growth than others variables included in cross-section equations accounting for growth.

Bradford de Long y Summers (1991: 446)

En materia de inversión privada, y pese a no estar destinada única y exclusivamente a equipamiento, destacaremos esta componente, que tendencialmente es de iniciativa privada, pese a que esta categoría no absorber completamente este tipo de inversión.

Durante mucho tiempo la Historia ha dado una gran importancia a la inversión en equipamiento como fuente de crecimiento económico: no es una casualidad que la Revolución Industrial se conoce como el periodo en el que las economías registraron un fuerte crecimiento gracias al desarrollo de la maquinaria. Sin embargo, tras la aparición de estudios en el campo del crecimiento, como los de Solow y sus seguidores, se llegó a la conclusión de que la acumulación de capital era apenas una pequeña parte en el proceso de crecimiento de la productividad de los países, por lo que el papel de la inversión en equipamientos quedó relegado a un segundo plano. Bradford de Long y Summers (1991), siguiendo el camino abierto por trabajos como los de Kravis *et al.* (1982), United Nations (1985) y Summers y Heston (1988, 1991), permiten contradecir esta posición ofreciendo para ello una evidencia cuantitativa que demuestra una clara, fuerte y estadísticamente importante relación entre las

tasas de inversión en maquinaria y equipamiento y el crecimiento de la productividad, concluyendo la existencia de una relación causal entre estos factores.

Bradford de Long y Summers (*op. cit.*) comprueban, basándose para ello en la evidencia temporal; teniendo en cuenta fuentes alternativas de variación en la inversión en equipamientos; el comportamiento de los precios del equipamiento y las diferentes asociaciones de inversión con crecimiento intensivo y extensivo, que todo ello sugiere que a mayores tasas de inversión en equipamiento habrá un crecimiento económico más rápido. Y ponen como ejemplo del éxito en materia del crecimiento a Japón, entre otros casos analizados, con una fuerte inversión en equipamiento.

Esta discusión del papel del equipamiento pasa, naturalmente, como además refieren los mismos autores, por el tipo de crecimiento en causa: crecimiento extensivo o crecimiento intensivo. Esto es, como refiere Irmen (2005), en si el crecimiento se basa en la acumulación del capital (crecimiento extensivo) y/o el crecimiento es a través del cambio técnico endógeno (crecimiento intensivo). Irmen (*op. cit.*), al estudiar la interrelación entre el crecimiento intensivo y el extensivo, argumenta que ambas estrategias son complementarias, una vez que los períodos de crecimiento extensivo, mediante la acumulación de capital, pueden ser precursores de períodos de crecimiento intensivo, durante los cuales el *output* por unidad crece gracias al cambio tecnológico endógeno.

Además de las inversiones en equipamiento, encontramos igualmente inversiones de naturaleza privada en capital humano, que será analizada en el siguiente punto. También existen inversiones de carácter privado en infraestructuras, aunque éstas sean en su esencia predominantemente de carácter público.

3.4. ¿Inversión privada o pública?

Nos encontramos así que tenemos inversiones de naturaleza pública y privada y el impacto que cada una de ellas puede tener, asunto que ha suscitado una acalorada discusión en medios políticos y académicos. Donde sí parece haber consenso es en el hecho de que estas dos componentes de inversión pueden tener un impacto desigual en el crecimiento económico. La mayoría de las investigaciones recientes, como señalan Ramírez y Nazmi (1997), se centran en el tema polémico y complejo de determinar si la inversión privada y pública son complementarias, se pueden sustituir una a la otra o son independientes, habiéndose centrado la nueva teoría del crecimiento endógeno en el impacto potencial de la inversión pública en el crecimiento a largo plazo (Aschauer, 1989b y 2000; Barro, 1990; Munnell, 1990; Easterly, 1992; Ramírez, 1994).

Es verdad que la inversión pública en infraestructuras sociales y económicas y en capital humano, a través de inversiones en formación, educación e I&D, puede aumentar la productividad del capital privado y ser benéfica para el crecimiento. La inversión pública también puede tener un efecto indirecto sobre la capitalización privada mediante el aumento de la demanda de bienes y servicios producidos por el sector privado, en las expectativas de ventas e influir aún en la tasa de beneficio de la inversión privada, desde una perspectiva en la que el capital público y privado pueden ser *inputs* complementarios en la producción de tecnología privada. Pero también la inversión pública puede perjudicar la inversión privada al utilizar para ello recursos financieros limitados, exigiendo su financiación mediante el aumento de la presión fiscal sobre las empresas, lo que tiene un efecto adverso sobre el crecimiento. Y más aun cuando esta inversión es llevada a cabo por empresas públicas fuertemente subvencionadas y, generalmente, poco eficientes, en la agricultura, la industria, bienes de capital, energía y banca, reduciendo el abanico de posibilidades para la inversión privada, algo que encontramos en situaciones en las que estas inversiones fueron llevadas a cabo en mercados con elevadas tasas de proteccionismo real. Los efectos negativos combinados con estas limitaciones pueden impedir el rápido desarrollo de los países, rebasando así los efectos positivos directos o indirectos que tanto reclaman los entusiastas de la inversión pública. O sea, algunos componentes de la inversión pública pueden ser complementarios de la inversión privada, aumentando su productividad marginal y siendo así benéficos para el crecimiento (como son las infraestructuras y las empresas públicas, cuyo *output* pueda ser esencial para el sector privado), mientras que otras pueden actuar

como substitutivos y tener un efecto menos positivo e, incluso, negativo en el crecimiento (el reverso de los beneficios de las infraestructuras, que pueden tener costos demasiado elevados, tener una calidad dudosa o estar sobredimensionadas, o situaciones en las que las empresas públicas entran en competición directa con las empresas privadas). El impacto de la inversión pública en la creación de capital privado es, por lo tanto, variable, complejo y sujeto a un significativo número de importantes valoraciones, por lo que no hay consenso en esta materia.

Por otro lado, la mayoría de los economistas está de acuerdo en que la inversión privada es más eficaz y productiva de lo que la inversión pública. Esta afirmación se apoya en escasas evidencias empíricas, una vez que apenas se han realizado estudios al respecto. Alguno de ellos, concretamente los más recientes, llegan a la conclusión de que la inversión privada tiene un mayor impacto en el crecimiento que la pública (Coutinho y Gallo, 1991; Serven y Solimano, 1990). En un estudio más amplio, incluyendo un elevado número de países y teniendo en cuenta algunos aspectos importantes como son el capital humano y la inestabilidad económica, Khan y Kumar (1997) confirman que existe una diferencia substancial entre el impacto del inversor privado y el inversor público en el crecimiento, teniendo el primero un impacto mucho mayor que el público. Otros autores, como Ramírez y Nazmi (1997), opinan lo contrario en un estudio sobre la situación en México, donde la inversión pública en el crecimiento de la economía tiene, estadísticamente, el mismo impacto que la inversión privada.

En síntesis, no es relevante sólo el volumen de la inversión sino también cómo está dividida entre la componente privada y pública, no existiendo un consenso sobre el impacto y el carácter complementar, substitutivo o independiente de la misma.

4. Crecimiento e inversión en capital humano

La inversión en capital humano, entendido como cualquier actividad que aumenta la productividad marginal actual o futura del trabajador (Miller, 1981), concretamente en la educación, la escolaridad, y la formación así como otros factores condicionantes del bienestar, es un importante factor de desarrollo, pese a que la mayoría de las teorías tradicionales, como son el caso de la clásica y neoclásica, no le hayan prestado gran atención. Se trata, pues, de una temática relativamente reciente que aparece cuando las teorías del crecimiento apuntan hacia el progreso técnico y al papel que juega el conocimiento en el crecimiento, que debe ser tenido en cuenta como una de las funciones del capital humano.

Como observamos, fue con la aparición de las teorías del crecimiento endógeno que la acumulación del capital humano ganó una nueva proyección. En este sentido, la literatura actual del crecimiento hace una apología del capital humano a la hora de determinar el ritmo y/o carácter del crecimiento económico, manteniendo la evidencia empírica, la importancia del capital humano al explicar los diferentes *cross-country* en materia de crecimiento (casos de Barro, 1991; Barro y Lee, 1994; Wang y Yao, 2003; Self y Grabowski, 2004; Lin, 2004; Barro y Sala-i-Martin, 2004).

El análisis de la inversión en capital humano se podría realizar según las perspectivas complementarias, concretamente aquellas que entienden este capital humano como un factor de crecimiento y la que lo destaca como un factor de redistribución del rendimiento (Lopes, 2002).

En materia de capital humano como factor de crecimiento, y en términos empíricos, Barro (1991), en un estudio realizado en 98 países en el período comprendido entre 1960/85, pudo probarse que la tasa de crecimiento de la producción está íntimamente relacionada con la cantidad inicial de capital humano. Destacamos otro trabajo, realizado por Barro y Sala-i-Martin (2004), sobre un conjunto de 87 países, con datos que abarcan los años 1960 hasta 2000. En este caso los autores incluyeron el componente de capital humano recurriendo a los niveles de escolarización alcanzados, según lo establecido por Barro y Lee (2001), y la esperanza de vida. Los resultados estimados muestran que el nivel educacional tiende a estar significativamente relacionado con el comportamiento del crecimiento, y la esperanza de vida revela las condiciones del sistema de salud, *idem*.

Desde la perspectiva del capital humano, considerado como factor de redistribución (Lopes, 2002), se resalta el refuerzo del interés de esta inversión cuando se estudia la convergencia de las

economías. Como referimos anteriormente, las teorías más recientes, como la del crecimiento endógeno, contradicen la interpretación de los rendimientos decrecientes del capital en la que se apoyan las teorías clásicas en la discusión de la convergencia de las economías. Para las teorías del crecimiento endógeno, el capital humano (en sentido amplio) se entiende como un factor que explica el crecimiento y, de este modo, los países mejor dotados de capital humano son los que tienen más posibilidades de encarar procesos de crecimiento económico, explicándose así las divergencias de crecimiento de las economías.

Sin embargo, es de resaltar que el deseo de invertir en capital humano presenta algunas particularidades que lo diferencian significativamente de la inversión en capital físico. Muchos autores, como Burda y Wyplosz (2001) llaman la atención para los fallos en este mercado. A primera vista, en cuanto a la acumulación de capital no hay grandes diferencias: los individuos acumulan capital humano, tal como las empresas acumulan capital físico. Los individuos obtienen competencias técnicas, a través de la inversión en educación y formación, que después “alquilan” a los empresarios. La diferencia existente con la adquisición de conocimientos por parte de una sociedad es que el capital humano es específico de una persona y puede ser adquirido por un individuo y, como dijimos, muere con él, mientras que en la sociedad el conocimiento es producido por individuos y después podrá estar disponible para todos.

En lo tocante al conocimiento, este es un bien público, pese a no ser puro. Esto significa que se podrá discutir la característica de la no rivalidad, una vez que el acceso de un individuo al conocimiento puede disminuir, o no, la utilidad que otros puedan obtener de ese mismo conocimiento. También puede ser que no se respete la característica de la no exclusión: los agentes, más concretamente los del sector privado, pueden no compartir sus conocimientos con terceros, protegiéndolos con patentes y licencias. Sin embargo, aquí también se pueden generar externalidades cuando se divulgue o se permita el acceso esos conocimientos (fruto de la no rivalidad), concretamente a través de la obtención de actividades de I&D de organismos públicos e, incluso, privados.

El capital humano y el conocimiento son ambos necesarios para el crecimiento y para la mejora de los niveles de vida y, por ese motivo, acumularlos es algo vital, como se pudo verificar al abordar las teorías del crecimiento. Por este motivo y en el ámbito específico del capital humano, una buena política macroeconómica deberá incentivar a su acumulación. El triunfo de este tipo de políticas ha sido visible en los últimos años, con un importante aumento de la acumulación de capital humano resultado de la ampliación de los años de escolarización.

5. Particularidades De la inversión y crecimiento en el contexto de regiones en desarrollo - Conclusión

Cuando nos referimos al concepto de región/país en desarrollo, la mayoría de los textos nos remiten a zonas en las que imperan elevados índices de pobreza, mortalidad, desempleo y bajos índices de instrucción y escasas infraestructuras básicas.

Con la idea de afinar este concepto, indagamos en la documentación existente en los diversos organismos internacionales. Y es en esta búsqueda que constatamos que la terminología internacional, los denominados *Least Developed Countries* (LDCs), son definidos por las Naciones Unidas, desde 1971, como una categoría de estados considerados estructuralmente en desventaja en su proceso de desarrollo (la mayoría de las veces por motivos geográficos), y enfrentados con el grave riesgo, en relación con los restantes países, de no conseguir escapar de la pobreza. La inclusión de un determinado país en la lista de LDCs está basada en criterios relacionados con el nivel de renta *per capita*, de desarrollo humano y, además, de un índice de vulnerabilidad económica (NATIONS UNIES, 2005).

Estos países están considerados como un objetivo prioritario de atención por parte de la comunidad internacional, que reconociendo los problemas específicos con los que tienen que confrontarse, condujo a sus socios de desarrollo y diferentes programas de la organización de las Naciones Unidas a adoptar un conjunto de medidas específicas de apoyo. Estas medidas persiguen

principalmente ayudar en el desarrollo de las infraestructuras y de los recursos humanos, reducir las desventajas en competitividad y reforzar sus capacidades institucionales.

También en la Unión Europea (UE) se encuentran referencias a un concepto similar, pero de aplicación regional, que frecuentemente surgen bajo la denominación de región desfavorecida. Los resultados de la búsqueda muestran que, por lo general, esta expresión es utilizada para denominar genéricamente la región que, en el espacio de la política de cohesión económica y social de la UE, está considerada candidata para la consecución de determinados objetivos concretos¹.

Ya sea por la “depresión” medida en términos meramente económicos como por el recurso a un conjunto más amplio de indicadores, no sólo económicos como también sociales y educacionales, entre otros, lo cierto es que una región en desarrollo es una región que presenta un conjunto de características que la sitúan en una posición relativamente desfavorable. Y en este contexto, ¿qué características especiales pueden condicionar los factores de crecimiento del cuadro anterior?

Sin lugar a dudas, la población. Ya Adam Smith (1776), y Malthus (1798) habían resaltado la importancia de la población en el proceso de crecimiento. Según Adam Smith, en una primera fase y dado que habría tierras desocupadas, las personas tenderían a ocuparlas a medida que aumentaba la población y, era de suponer, que la producción también aumentase en la misma proporción que la población, manteniéndose constante el salario real. Con este crecimiento de la población la tierra terminaría por ser escasa, lo que provocaría un incremento de las rentas. Así, al aumento de la población se correspondería un aumento relativo menor de las rentas, pues el ratio trabajo/tierra aumentaba, lo que llevaba a una disminución de la renta –aquí entrarían las rentas marginales decrecientes del trabajo reduciendo la renta real-. El escenario de esta evolución fue completado por Malthus, que indicó el momento crítico, correspondiente al punto de subsistencia mínima, por encima del cual la población continuaría a crecer con la consiguiente disminución salarial, y por debajo de la cual la mortalidad haría subir los salarios reales.

A pesar de que esta visión pesimista de Malthus sería rebatida teóricamente con la introducción de la acumulación de capital y la innovación tecnológica, lo cierto es que la evolución registrada en el sector primario no está tan lejos de lo vaticinado por Malthus: las bajas rentas agrícolas, consecuencia del exceso de mano de obra y la baja intensidad de la capitalización, provocaron el fenómeno del éxodo rural buscando en otro lugar una ocupación mejor remunerada. Así, algunas regiones, hoy consideradas en desarrollo, pese a haber registrado hace tiempo importantes crecimientos poblacionales, vieron su renta real disminuir, obligando a que muchos de sus habitantes optaran por la emigración, ya fuera para los centros urbanos del mismo país, ya fuera al extranjero. Por otro lado, ante esta falta de mano de obra registrada en algunas regiones en desarrollo, se debe añadir también un nivel de instrucción considerablemente bajo, aspecto particularmente pernicioso cuando recordamos el énfasis que las teorías del crecimiento dan al progreso tecnológico y al capital humano (Sequeira Ramos, 2006).

Asimismo, constatamos la diminuta dimensión de los mercados locales, tanto por su débil poder adquisitivo como por la habitual baja densidad de población, hechos que pueden ser un freno para atraer a la actividad empresarial.

Un escenario que todavía se complica más cuando le añadimos la generalmente deficiente, e

¹ Estos es, cuando las expresiones “regiones en desarrollo”, “regiones deprimidas” o “regiones desfavorecidas” aparecen en los textos comunitarios están refiriéndose, por regla general, a regiones cuyo PIB *per capita* es inferior al 75% de la media comunitaria, teniendo en cuenta también las regiones ultra periféricas y de baja densidad de población. Se constata por tanto el predominio de un criterio económico, el PIB *per capita*, como medidor del grado de “depresión”, lo que lleva a que frecuentemente se cuestione la justicia de esta clasificación, ya que tal criterio puede ser insuficiente para reflexionar sobre los fenómenos de subdesarrollo y asimetría que existen dentro de esa misma región. Este concepto también se aplica en regiones con dificultades estructurales, siendo las regiones clasificadas atendiendo a criterios socioeconómicos específicos que imponen, simultáneamente, límites máximos de población nacional y europea que abarca. Es el caso de las zonas en cambio socioeconómico en sectores industriales y servicios, zonas rurales en declive, zonas urbanas con dificultades y zonas en crisis dependientes de la pesca (<http://europa.eu.int>, en diciembre de 2007).

incluso inexistente, red de infraestructuras de comunicación, energía y transporte. En este sentido cabe recordar *The Theory of a Big-Push* de Roseinstein-Rodan (1961), que demuestra la necesidad de que las entidades gubernamentales hagan un esfuerzo real en la creación de infraestructuras, para que el *take-off*,² en materia de desarrollo pueda tener lugar.

Otros aspectos que deben tenerse en cuenta están relacionados con la identidad de inversión y ahorro y los círculos viciosos de la pobreza. La mayoría de los modelos analizados igualan el ahorro a la inversión, siendo esta última considerada como inversión productiva, lo que no tiene porqué ser necesariamente verdad. Como apunta Diniz (2006: 213), a pesar de toda la base teórica, "... ha quedado claro que la relación entre el ahorro y el proceso de crecimiento/desarrollo económico no es tan sencillo como han hecho creer la mayoría de los modelos de crecimiento económico. Uno de los puntos débiles de estos modelos de crecimiento reside en su incapacidad de explicar el ahorro. Un problema aún mayor está en el hecho de que estos modelos admiten que, de una forma u otra, todo el ahorro se transforma en inversiones productivas". Y cuando introducimos el aspecto territorial rápidamente llegamos a la conclusión de que nada obliga a que el ahorro de una región sea invertida en esa misma región, existiendo ejemplos de regiones en desarrollo con una elevada propensión al ahorro que es reinvertido fuera de su territorio.

Sin embargo, esta situación de fuerte tendencia al ahorro no es la más común en las regiones en desarrollo, tal y como ya fue señalado por Nurkse (1960), que resume el círculo vicioso de la pobreza en materia de capitales en una frase que dice: "un país es pobre porque es pobre" (1960: 13). Esta redundancia se basa en el análisis que el autor hace de la problemática de las dificultades, tanto de la oferta como de la demanda del capital. Para Nurkse (*op. cit.*), el problema de la creación de capital no es exclusivamente de la oferta, aunque sea el factor más importante, pudiendo existir igualmente en la demanda del mismo. Justifica esta afirmación recordando que la oferta de capital está gestionada por la capacidad y el deseo de ahorrar y la demanda de estímulos a la inversión, existiendo una relación circular en los dos lados del problema de la creación de capitales en las zonas más deprimidas. Del lado de la oferta nos encontramos con la escasa capacidad de ahorro, resultante del bajo nivel de renta. La escasa renta real no es más que un reflejo de la escasa productividad, que a su vez está determinada, en gran parte, por la falta de capital. Ésta, a su vez, es resultado de la escasa capacidad de ahorro, cerrándose así el círculo. Del lado de la demanda, el estímulo para invertir puede ser reducido como consecuencia del escaso poder de compra de la población, debido a la ya referida baja renta real que, a su vez, está relacionada con la baja productividad. No hay dudas de que esta escasa productividad es el resultado de la reducida cantidad de capital utilizado en la producción, que obedece, por lo menos parcialmente, al pequeño estímulo inversor. Se confirma de este modo que el bajo nivel de renta real, reflejo de la baja productividad, es un factor común a ambos casos.

Retomando la cuestión inicial, incluso admitiendo que el ahorro sea transformado en inversión, como la mayoría de los modelos admiten, nos encontramos no sólo con la dificultad que tienen algunas regiones para ahorrar como, también, con las carencias del sector financiero en su función de apoyo al financiamiento de proyectos en estas zonas.

Por lo tanto, nos enfrentamos con una serie de aspectos peculiares que condicionan fuertemente el proceso de desarrollo, con recurso a la inversión, y que deberán ser tomados en consideración en nombre de la eficiencia y de la eficacia de las políticas de desarrollo que vengán a ser implantadas en un contexto de regiones en desarrollo.

² Roseinstein-Rodan (1961), en su teoría del *Big-Push*, compara el desarrollo al despegue de un avión, para el que es necesario que se alcance una velocidad mínima. Del mismo modo, para que se dé inicio a un proceso de desarrollo es fundamental que el gobierno invierta, de forma concertada, en un conjunto de infraestructuras de transporte, energía y comunicación que permitan crear las condiciones necesarias para captar a los inversores, ya sean nacionales o extranjeros.

Bibliografía

- Andrews, K. y J. Swanson (1995): "Does Public Infrastructure Affect Regional Performance", *Growth and Change*, 26(2), 204-216.
- Aschauer, David (1989a): "Is Public Expenditure Productive?", *Journal of Monetary Economics*, 23, 177-200.
- Aschauer, David (1989b): "Does Public Capital Crowd Out Private Capital?", *Journal of Monetary Economics*, 24, 171-188.
- Aschauer, David (2000): "Do states optimize? Public capital and economic growth", *The Annals of Regional Science*, 34, 343-363.
- Barro, Robert J. (1990): "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth", *Journal of Political Economy*, 98(5), S103-S125.
- Barro, Robert J. (1991): "Economic Growth in a Cross-Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, CVI(2), 407-443.
- Barro, Robert J. y Jong-Wha Lee (1994): "Sources of economic growth", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 40, 1-46.
- Barro, Robert J. y Jong-Wha Lee (2001): "International data on educational attainment: updates and implications", *Oxford Economics Papers* 3, Oxford University Press, 541-563.
- Barro, Robert J. y Xavier Sala-i-Martin (1997): "Technological Diffusion, Convergence and Growth", *Journal of Economic Growth*, 2, 1-26.
- Barro, Robert J. y Xavier Sala-i-Martin (2004): *Economic Growth*, Second Edition, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts.
- Bengoa, Marta y Blanca Sánchez-Robles (2003): "Foreign Direct Investment, Economic Freedom and Growth: New Evidence from Latin-America", *European Journal of Political Economy*, 19(3), 529-545.
- Bradford de Long, J. y Lawrence Summers (1991): "Equipment investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, CVI(2), 445-502.
- Burda, Michael y Charles Wyplosz (2001): *Macroeconomics. An European Text*, Third Edition, Oxford University Press, Oxford.
- Coutinho, Rui y G. Gallo (1991): "Do Public and Private Investment Stand in Each Other's Way", WDR Background Paper, World Bank, October.
- Cuadrado-Roura, Juan (1995): "Crecimiento Regional y Competitividad Territorial", *Comunicações do I, II, III Encontros da Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Regional*, Coimbra.
- Diniz, Francisco (2006): *Crescimento e Desenvolvimento Económico - Modelos e Agentes do Processo*, Edições Sílabo, Lisboa.
- Domar, Evsey D. (1946): "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment", *Econometrica*, 14, 137-147.
- Easterly, W. (1992): "Endogenous Growth in Developing Countries with Government-Induced Distortions", V. Corbo and S. Fisher (eds.), *Adjustment Lending Revisited Policies to Restore Growth*, IBRD, Washington DC, pp. 160-174.
- Easterly, W. (2001): *The Elusive Quest for Growth: Economists Adventures and Misadventures in the Tropics*, MIT Press, MA, Cambridge.
- Eberts, R. (1986): "Estimating the Contribution of Urban Public Infrastructure to Regional Growth", *Working Paper*, 8610, Federal Reserve Bank of Cleveland.
- Eberts, R. (1990): "Public Infrastructure and Regional Economic Development", *Economic Review of the Federal Bank of Cleveland*, 26, 15-27.
- Eisner, R. (1991): "Infrastructure and Regional Performance: Comment", *New England Economic Review*, September/October, 47-58.
- Evans, P. y G. Karras (1994): "Are Government Activities Productive? Evidence from a Panel of U.S. States", *The Review of Economics and Statistics*, 76(1), 1-11.
- Furtado, Celso (1979): *Formação econômica do Brasil*, 16ª Edição, Cia. Editora Nacional, São Paulo.

- Garcia-Milà, T. y T. McGuire (1992): "The Contribution of Publicly Provided Inputs to States' Economies", *Regional Science and Urban Economics*, 22, 229-241.
- Garcia-Milà, T. y T. McGuire y R. Porter (1996): "The Effect of Public Capital in State-Level Productions Functions Reconsidered", *The Review of Economic and Statistics*, 78(1), 177-180.
- Harrod, Roy F. (1939): "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, 49, 14-33.
- Irmen, Andreas (2005): "Extensive and intensive growth in a neoclassical framework", *Journal of Economic Dynamics & Control*, www.elsevier.com/locate/econbase.
- Kaldor, Nicholas (1961): "Capital Accumulation and Economic Growth", Lutz e Hague (Eds.), *The Theory of Capital*, New York, St. Martin's.
- Khan, Mohsin y Manmohan Kumar (1997): "Public and Private Investment and the Growth Process in Developing Countries", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 59(1), 69-88.
- Kravis, Irving y Alan Heston y Robert Summers (1982): *World Product and Income: international comparisons of real gross product*, MD: Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Landes, D.S. (1998): *The Wealth and Poverty of Nations*, Norton, New York.
- Lin, Tin-Chun (2004): "The role of higher education in economic development: an empirical study of Taiwan case", *Journal of Asian Economics*, 15, 355-371.
- Lopes, Ermelinda (2002): "O investimento em capital humano e o desenvolvimento regional", en José Silva Costa (Coord.), *Compêndio de Economia Regional*, Coleção APDR, Coimbra, 440-447.
- Lucas, Robert (1988): "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- Malthus, Thomas (1798[2005]): *Ensaio sobre o Princípio da População*, Publicações Europa - América, Lisboa.
- Miller, Roger Leroy (1981): *Microeconomia – Teoria, questões e aplicações*, McGraw-hill do Brasil.
- Moomaw, R. y M. Williams (1991): "Total Factor Productivity Growth in Manufacturing: further evidence from the States", *Journal of Regional Science*, 31(1), 17-34.
- Munnell, A. (1990): "Why Has Productive Growth Declined? Productivity and Public Investment", *New England Economic Review*, January/February, 3-22.
- Munnell, A. (1992): "Policy Watch: Infrastructure investment and Economic Growth", *Journal of Economic Perspectives*, 6(4), 189-198.
- Munnell, A. (1993): "An Assessment of Trends and Economic Impacts of Infrastructure Investment", *Infrastructure Policies for the 1990s*, Chapter 2, OECD, Paris, 21-54.
- Munnell, A. y L. Cook (1990): "How Does Public Infrastructure Affect Regional Economic Performance?", *New England Economic Review*, Sept./Oct., Federal Reserve Bank of Boston, 11-33.
- Nations Unies (2005): *Profil Statistique des Pays les Moins Avancés - Etabli par le secrétariat de la CNUCED*, Conference des nations unies sur le commerce et le développement, New York et Genève, http://www.unctad.org/fr/docs/ldcmisc20053_fr.pdf.
- Nijkamp, Peter y Jacques Poot (2004): "Meta-analysis of the effect of fiscal policies on long-run growth", *European Journal of Political Economy*, 20, 91-124.
- Nurkse, Ragnar (1960): *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, Segunda edición, Fondo de Cultura Económica, México.
- Olson, Mancur (1996): "Big Bills Left on the Sidewalk: why some nations are rich and others poor", *Journal of Economic Perspectives*, 10, 3-24.
- Pereira, Alfredo Marvão y Jorge Miguel Andraz (2004): *O Impacto do Investimento Público na Economia Portuguesa*, Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento, Lisboa.
- Problèmes Economiques (1997): *Problèmes Économiques: La croissance économique*, núm. 2.510-2.511, 5-12 mars.
- Ramirez, M. (1994): "Public and Private Investment in Mexico, 1950-90, An Empirical Analysis", *Southern Economic Journal*, 61, July, 1-17.
- Ramirez, Miguel y Nader Nazmi (1997): "Public and Private Investment and Economic Growth in Mexico", *International Investment Contemporary Economic Policy*, XV, January, 65-75.

- Rebelo, Sérgio (1991): “Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth”, *Journal of Political Economy*, 99(3), 500-521.
- Romer, Paul (1986): “Increasing Returns and Long-Run Growth”, *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Romer, Paul (1990): “Endogenous Technical Change”, *Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102.
- Romer, Paul (1994): “The Origins of Endogenous Growth”, *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3-22.
- Rosenstein-Rodan, Paul (1961): *Notes on the Theory of Big Push*, en *Economic Development for Latin America*, Ellis.
- Self, Sharmistha y Richard Grabowski (2004): “Does Education at all levels cause growth? India, a case study”, *Economics of Education Review*, 23, 47-55.
- Serven, L. e A. Solimano (1990): *Private Investment and Macroeconomic Adjustment: theory, country experience, and policy implications*, unpublished, Macroeconomic Adjustment and Growth Division, World Bank.
- Sequeira Ramos, Maria Teresa Couceiro da Costa (2006). “Incentivos ao Investimento e Desenvolvimento Regional”. Tese de Doutoramento. UTAD. Vila Real.
- Silva, Mário Rui y Sandra Silva (2002): “O modelo neo-clássico” e “Crescimento endógeno”, en José Silva Costa (Coord.), *Compêndio de Economia Regional*, Coleção APDR, Coimbra, 159-189.
- Smith, Adam (1776[1999]): *A Riqueza das Nações*, 4ª edição, Volume I, Serviço de Educação, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa.
- Solow, Robert (1956): “A Contribution to the theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 70(3), 65-94.
- Summers, Robert y Alan Heston (1988): “A New Set of International Comparisons of Real Product and Prices: estimates for 130 countries”, *Review of Income and Wealth*, XXXIV, March, 1-25.
- Summers, Robert y Alan Heston (1991): “The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988”, *Quarterly Journal of Economics*, 106, 327-368.
- United Nations (1985): *International Comparisons of Prices and Purchasing Power in 1980*, United Nations, New York.
- Wang, Yan y Yudong Yao (2003): “Sources of China’s economic growth 1952-1999: incorporating human capital accumulation”, *China Economic Review*, 14, 32-52.

ANÁLISE COMPARATIVA DAS REGIÕES PORTUGUESAS FACE AO INVESTIMENTO DIRECTO BRASILEIRO

Cristiano Cechella

Universidade dos Açores, GGCN

Ccechella2004@yahoo.it

Resumen

As empresas brasileiras estão a ter cada vez mais relevo no cenário mundial. Neste contexto é que insere-se Portugal como hospedeiro do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) brasileiro. As relações económicas luso-brasileiras sempre foram motivos de estudos, e a partir dos anos 90 houve uma dinamização dos fluxos de IDE bilaterais. O presente artigo trata, através de entrevistas com os seus membros directores, das motivações das empresas brasileiras em Portugal para instalarem-se nas diferentes regiões deste país. Em primeiro lugar, far-se-á uma introdução sobre o IDE e as empresas multinacionais (MNEs). Em segundo lugar, descrever-se-á o actual estágio do investimento directo brasileiro no exterior (IDBE), sob a base da globalização e do crescimento dos países emergentes como investidores internacionais. Com a estabilização económica do Brasil a partir do Plano Real, as empresas brasileiras começaram o movimento sistemático de IDE, sendo que em 2006, o IDE brasileiro no exterior ultrapassou os fluxos de IDE das empresas estrangeiras no Brasil. Em terceiro lugar, enfocar-se-á a evolução do IDE do Brasil em Portugal (IDBP), bem como dos países emergentes neste país. Logo após, far-se-á uma análise comparativa dos determinantes do IDBP nas regiões de Portugal, através de factores como os sectores envolvidos, os benefícios do IDE brasileiro, o retorno sobre o investimento, a influência da afinidade cultural, e a importância da localização Portugal para a estratégia global das empresas. Conclui-se que as empresas brasileiras estão satisfeitas com o investimento regiões de Lisboa e do Porto, mas não tanto na região da Beira.

Palavras-chave: *investimento directo estrangeiro, Brasil, Portugal, países emergentes, desenvolvimento regional, globalização, determinantes do investimento, multinacionais*

1. O investimento directo estrangeiro e as empresas multinacionais (MNEs)

De acordo com a 5ª edição do Manual da Balança de Pagamentos do FMI [1], e também conforme a UNCTAD [2], investimento directo é a categoria de investimento internacional que reflecte o objectivo de uma entidade residente numa economia para obter um interesse duradouro em uma empresa residente em outra economia. O interesse duradouro implica a existência de uma relação de longo prazo entre o investidor directo e a empresa, e um grau significativo de influência pelo investidor na administração da empresa. Investimento directo compreende não somente a transacção inicial que estabelece a relação entre o investidor e a empresa, mas também todas as transacções subsequentes entre eles e entre empresas afiliadas, incorporadas ou não.

Para a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico [3], “investimento directo estrangeiro é uma categoria de investimento internacional realizado por uma entidade residente num país (investidor directo), com o objectivo de estabelecer um permanente interesse num empreendimento em outro país (IDE)”. Krugman e Obstfeld [4] afirmam que IDE são fluxos internacionais de capitais com os quais uma empresa estabelecida em num país cria ou expande uma subsidiária em outro país. A característica peculiar desse investimento é que envolve não somente uma transferência de recursos, mas também a aquisição de controlo, ou seja, a subsidiária não somente tem uma obrigação financeira com a matriz, pois passa a fazer parte da mesma estrutura organizacional.

Os termos controlo e interesse de controlo são as características fundamentais que distinguem o IDE de investimento de *portfolio*, pois o investidor de *portfolio* não procura o controlo ou interesse duradouro pela empresa onde investe, ao contrário do IDE.

De acordo com a maior parte das legislações, o IDE é realizado quando o investidor estrangeiro detém 10% ou mais dos votos ordinários da empresa ou poder de voto, o que pressupõe que ele exerça uma influência significativa sobre as políticas-chave do investimento. Isso aplica-se também a Portugal, através do Banco de Portugal, e ao Brasil, cuja entidade oficial é o Banco Central do Brasil. Portanto, o elemento fundamental que distingue o IDE de outras formas de investimento (financeiro) é o controlo sobre as decisões da empresa, como a eleição de um ou mais membros do conselho de administração, por exemplo. Pode o controlo ser realizado também sob a forma contratual, como os arranjos contratuais, subcontratações, gerenciamentos contratuais, *franchising*, *licensing* e *product sharing*. No entanto, é possível exercer o controlo na empresa sem ter maioria accionista, podendo mesmo ser possível com controlo minoritário ou via contratual. Nos últimos anos tem havido a tendência de acordos de IDE onde diversas empresas criam *joint ventures* (UNCTAD [5]).

Razin et al. [6] argumentam que o controlo fornece aos investidores directos uma vantagem sobre as informações da empresa em relação aos investidores de carteira e aforradores domésticos. Algumas empresas não investem no exterior a não ser que possuam 100% do controlo ou a sua maioria (51%).

Se é teoricamente possível definir e caracterizar o IDE, medi-lo é algo muito mais complexo (Dunning e Lundan, [7]). Existem problemas intrínsecos para a sua medida, como quando o investimento é em forma de máquinas ou capitalizado através de assessoria técnica. Há também falhas nos registos estatísticos disponíveis, tanto no país investidor quanto como no hospedeiro. Alguns países não publicam informações sistemáticas sobre as MNEs dos seus países por razões de sigilo¹, ou mesmo possuem informação muito insuficientes, como no caso de vários países emergentes (UNCTAD [8]). Assim, a inconsistência entre a medição entre fluxos e *stocks* de IDE são a norma, não a excepção. Cantwell e Bellack [9] constataam que a prática corrente de reportar o *stock* de IDE pelo custo histórico é insatisfatório, porque não leva em consideração a valorização dos *stocks*, quase impossibilitando a sua comparação internacional. Deve observar-se ainda que tanto os fluxos, como os *stocks* de IDE podem seriamente subestimar a extensão do controlo das MNEs sobre activos nas economias nas quais actuam, já que as suas filiais podem financiar aquisições através de outras formas, como as emissões de acções nos países nos quais estão instaladas, empréstimos nestes países, utilização de paraísos fiscais ou acedendo directamente ao mercado internacional de capitais. É preciso considerar também a possibilidade de controlo da gestão sem que esteja caracterizada a propriedade total ou maioritária, e mesmo a sua completa ausência, via arranjos de licenciamento de tecnologia ou via subcontratação, que permitem as MNEs acumular rendas a partir dos seus activos específicos.

1.1 Tipos de Investimento Directo Estrangeiro

O IDE pode ser classificado através da perspectiva do país investidor e do país hospedeiro do investimento. Na perspectiva do país investidor, Caves [10] distinguiu o IDE entre *horizontal*, *vertical* e *conglomerado*. O IDE horizontal é realizado com o propósito da expansão horizontal para produzir bens iguais ou similares aos do país de origem. Assim, a diferenciação dos produtos é o factor crítico para o IDE horizontal. Este investimento visa, de forma geral, explorar completamente certas vantagens monopolísticas e oligopolísticas detidas pela MNE, como patentes e produtos diferenciados, em particular se uma maior expansão no seu país viola leis *anti-trust*. O IDE vertical, por outro lado, é empreendido com o objectivo de explorar matérias-primas (integração para trás) ou para aproximar-se dos seus consumidores através da aquisição de distribuidores (integração para frente). Já o terceiro tipo de IDE, o conglomerado, envolve tanto o IDE horizontal quanto o vertical. As fusões e aquisições são exemplos típicos destes tipos de investimentos, sendo o horizontal o mais largamente utilizado, com mais de 70% (UNCTAD [8]).

¹ O Japão, por exemplo, exclui dados sobre companhias financeiras, de seguros e do Estado (UNCTAD 1992).

Da perspectiva do país hospedeiro, o IDE pode ser classificado como substituto de importações, estimulador de exportações e os investimentos que são realizados por iniciativa governamental. O primeiro envolve a produção de produtos anteriormente importados pelo país de destino. Este tipo de IDE é determinado por factores como dimensão do mercado do país hospedeiro, custos de transporte e barreiras proteccionistas. Inversamente, o IDE estimulador de exportações, é motivado, por exemplo, pelo desejo de obter novas origens de *inputs*, como matérias-primas e produtos intermediários. Naturalmente, o país hospedeiro aumentará as suas exportações de matérias-primas e produtos intermediários para o país investidor e outros (onde as subsidiárias da MNE estão localizadas). Por último, os investimentos directos são originados por iniciativa dos governos para melhorar o panorama da economia dos seus países, como incentivos a investidores estrangeiros que visam eliminar o deficit no balanço de pagamentos, estimular a concorrência, criar conglomerados industriais etc. Kojima [11 e 12] classifica de forma similar o IDE, como os que são orientados para o comércio (gerando excesso de procura para importações e excesso de oferta nas exportações) ou os não orientados para o comércio, ocasionando o efeito adverso neste fluxo. Chen e Ku [13] classificam o IDE ainda em tipos expansionista e defensivo. O expansionista visa explorar vantagens específicas da MNE no país hospedeiro, tendo o benefício adicional de contribuir para o crescimento das vendas para a MNE no seu país de origem e no exterior. Já o defensivo procura factores como mão-de-obra barata no país hospedeiro com o objectivo de reduzir os custos de produção. Chen e Yang [14] sugerem, através de um modelo logit multinomial para Taiwan, que o IDE expansionista é influenciado por vantagens específicas da firma como escala, I&D, lucratividade do negócio e aquisições tecnológicas, enquanto que o defensivo é influenciado por motivos de redução de custos e integração em redes da produção. Ambos os tipos de IDE são afectados pelas características de cada indústria.

Importa agora referir o que são empresas multinacionais (MNEs). A grande maioria do IDE é realizado por este tipo de empresas, as quais conservam no exterior, em geral, o seu nome original. É difícil identificar o que constitui uma MNE, e não há acordo em como definir tais empresas. A literatura mostra várias designações como internacional, transnacional, globais seguidos pelas palavras corporações, companhias e empresas.

Algumas vezes, entretanto, a distinção é realizada entre os termos internacional, multinacional e transnacional. O termo multinacional envolve mudanças na natureza das operações internacionais. O termo “*international business firm*” (empresa de negócios internacional) refere-se tradicionalmente às actividades *cross-border* de importação e exportação, onde as mercadorias são produzidas no mercado doméstico e então exportadas, ou vice-versa. À medida que as operações internacionais se expandem, poderá ser desejável crescerem para o exterior e a produção será tanto no país de origem como no hospedeiro, através de subsidiárias, afiliadas e *joint ventures*.

Com a contínua expansão da actividade internacional, a singularização entre país de origem e hospedeiro de IDE torna-se confusa, e então as MNEs recebem o nome de transnacionais. A UNCTAD [15] define a empresa transnacional como “uma entidade que, independentemente do seu país de origem e de sua propriedade (privada, pública ou mista), é composta por entidades locais em dois ou mais países, ligadas por controlo accionista ou de outra forma que uma ou mais dessas entidades possam exercer influência significativa sobre a actividade das demais e, em particular, para dividir conhecimento, recursos e responsabilidades umas com as outras”. Para efeito do nosso estudo, ambas as designações são válidas, contudo utilizaremos o termo MNEs para designar tanto empresas multinacionais como transnacionais.

1.2 Caracterização das multinacionais (MNEs)

As empresas multinacionais são as protagonistas da economia global. De acordo com a UNCTAD [15], caso definirmos as MNEs como empresas com recursos ou empregados em mais de um país, há mais de 79.000 companhias no mundo que se qualificam como multinacionais (nos finais dos anos

1960 eram apenas 7000² e, no início dos anos 90, 37000), e controlam parcialmente, em graus diversos, a 790.000 afiliadas espalhadas por todo mundo. Algumas são relativamente pequenas, e empregam menos de 250 trabalhadores. Outras têm mais de 250.000 empregados dispersos nos mais de 100 países, e são as que dominam a cena global. As 100 maiores MNEs são responsáveis por 13% dos postos de trabalho destas no mundo. As MNEs representam aproximadamente 10 por cento do produto do mundo, e um terço das exportações mundiais. Mais de 50% das MNEs são dos sectores de equipamentos eléctricos, automóvel, petróleo e distribuição. As MNEs possuem grande parte da tecnologia mundial, e recebem, aproximadamente, 80 por cento de todos os *royalties* e taxas tecnológicas. Ainda de acordo com a UNCTAD [15], cerca de 80 por cento de todas as MNEs estão baseadas nos países da Europa Ocidental, EUA, Canadá, Austrália e Japão. A partir de meados dos anos 80, novas multinacionais emergiram dos países como Coreia do Sul, Rússia, China, Índia, México, e Brasil, representando cerca de 20% do total, fenómeno que iremos estudar de forma aprofundada no decorrer deste trabalho. Em resumo, as MNEs dominam a produção, comércio, finanças e tecnologia internacional, podendo ser elementos essenciais para a economia dos países. A produção internacional tem ainda um conjunto de características que importa salientar (UNCTAD, [16]):

1. A produção internacional surge quando a empresa exerce o controlo sobre outra firma localizada no exterior, seja através do investimento de capital ou contrato;
2. A tecnologia é um factor fundamental para a produção internacional;
3. Inovação e I&D são frequentemente os pontos cruciais das vantagens de propriedade que impulsionam as empresas para a produção internacional;
4. O comércio internacional é estimulado pela produção internacional para as actividades de comércio das MNEs;
5. A produção internacional gera oportunidades de emprego, directo e indirecto, que são particularmente importantes nos países hospedeiros com altas taxas de desemprego;
6. Os fluxos financeiros relacionados com a produção internacional visam o estabelecimento, aquisição ou expansão das subsidiárias ou filiais;
7. A base de capital da produção internacional, independentemente de como é financiada, é reflectida no valor dos activos das afiliadas estrangeiras.

Quanto ao modo pelo qual as MNEs têm sido tratadas na literatura académica, Lall e Streeten [17] identificam um conjunto de características gerais, que ainda hoje se mantêm válidas:

1. As MNEs são predominantes em certas indústrias em que há monopólios ou oligopólios, caracterizadas pela importância do marketing e das tecnologias;
2. Os produtos das MNEs são novos, avançados e orientados para consumidores com rendimento relativamente altos e gostos sofisticados, os quais respondem às modernas técnicas de marketing;
3. As técnicas de produção que as MNEs usam são das mais avançadas em seus respectivos sectores;
4. A expansão das MNEs tende a reproduzir as condições oligopolísticas em seus mercados domésticos;
5. As MNEs são atraídas para países com grande superfície (na actualidade poderíamos incluir blocos económicos) e em crescimento, com estabilidade política e grande potencial³;
6. As MNEs preferem controlar totalmente ou a maioria da propriedade das suas subsidiárias;
7. O aumento da importância internacional das MNEs tem implicações importantes para a estrutura do poder socio-político nos países⁴.

² van Tulder e van der Zwart, 2006.

³ Na actualidade pode servir também para pequenos países que participam de zonas de integração.

⁴ Cabe a estes proverem as políticas apropriadas, o que não quer dizer mais burocracia ou aumentar o tamanho do Estado, pois sabe-se que às vezes são os próprios órgãos do Estado os responsáveis pelas más políticas.

Alguns índices são usados para medir a multinacionalização, como o Índice de Transnacionalidade da UNCTAD [18]. Este índice é calculado pela média aritmética de três rácios: vendas externas sobre as vendas totais, activos no estrangeiro sobre o total e empregos no exterior sobre o total de empregados da MNE. Estes três rácios tem igual peso e o índice é apresentado em percentagem. Para o seu cálculo, são utilizados os valores das 100 maiores e 50 pequenas e médias MNEs dos países desenvolvidos.

Estudos empíricos sobre o comportamento e as características das MNEs tentam detectar os elementos que as distinguem das empresas domésticas. As variáveis mais significativas na literatura são as despesas com I&D, o tamanho da firma, a intensidade das vendas externas, a diferenciação dos produtos (Caves, [19]), entre outras. Por seu turno, Vernon [20] mostrou, através das MNEs americanas (comparadas com as domésticas), que estas incorreram em altas despesas de I&D e marketing; maiores lucros; eram mais diversificadas; pagavam altos salários nos EUA; e tinham alto rácio de exportações sobre vendas. Lall [21] evidenciou, através das MNEs americanas, que I&D, economias de escala e posse de capacidades empresariais favorecem mais as exportações do que o IDE, enquanto que a diferenciação dos produtos promove mais IDE do que exportações. Bergsten et al. [22] chega a conclusão de que todas estas variáveis podem ser referidas para diferenças inter-indústrias, e apenas o tamanho permanece como factor distinto. Grubaugh [23], ao medir a probabilidade de uma empresa se tornar MNE, obteve resultados significativos para despesas com I&D, diversidade de produtos e dimensão. Testou ainda três hipóteses para explicar porque uma empresa se constitui uma MNE. A primeira coloca a MNE como uma firma que procura a arbitragem de capital [24]. A segunda é que as MNE são empresas oligopolísticas que competem produzindo em vários países (Hymer, [25]). A terceira hipótese enfatiza os activos intangíveis que a empresa adquire. Estas hipóteses da MNE implicam uma relação entre as características da empresa e o facto dela ser ou não MNE (Dunning, [26]; Rugman, [27]). A hipótese de arbitragem de capital refere que não há diferenças significativas entre empresas domésticas e MNEs, a não ser no custo e intensidade do capital. A segunda destaca o tamanho da firma e a diversidade dos seus produtos. Já a terceira hipótese enfatiza a importância do conhecimento (I&D) e o *goodwill* (propaganda). Petit e Sanna-Randaccio [28] mostraram uma correlação positiva entre I&D e IDE.

1.3 Etapas do desenvolvimento dos mercados externos e formas de entrada

O IDE é um dos vários caminhos que as empresas utilizam para penetrar em outros países. A seguir coloca-se a sequência comum de etapas (pode-se não utilizar todas, dependendo do sector da actividade e da estratégia escolhida) que as empresas usam para desenvolver os mercados externos para os seus produtos, de acordo com Johanson e Vahlne [29]:

1. Exportação de bens produzidos no país de raiz;
2. Licenciar uma empresa estrangeira para o uso da tecnologia;
3. Distribuição estrangeira através de uma entidade afiliada;
4. Produção internacional de mercadorias e serviços num país que é controlado e gerenciado por empresas localizadas em outros países.

As etapas 3 e 4 deste processo envolvem o IDE. Mover da etapa 1 para a 4 pode envolver grandes somas de recursos e exposição ao risco. Entretanto, não é necessário que a empresa utilize estas quatro etapas, avançando de forma gradual, para fazer o IDE. Isto pode acontecer, por exemplo, em países com relações histórico-linguístico-culturais intensas, como o caso de Brasil e Portugal, um dos aspectos que serão testados no capítulo 6 desta tese.

Neste sentido, Root [30] mostra que as estratégias de entrada no mercado internacional devem ser postas como uma composição de diversos planos individuais de produtos e mercados, e não apenas um, representando um processo contínuo, complexo e interactivo. Propõe um roteiro de decisões para a empresa que deseja competir no exterior:

1. Escolha do produto/mercado alvo;

2. Definição de objectivos e metas no mercado alvo;
3. Escolha de uma opção de método de entrada para a penetração no mercado-alvo;
4. Plano de marketing para a penetração no mercado-alvo;
5. Sistema de controlo e monitoramento de *performance*

O mesmo autor considera três tipos de modo de entrada: através de exportações, contratuais e através de investimentos. A tabela 2.1 mostra os modos de entrada e suas variantes.

Na última década de 60 do século XX, as teorias do IDE concentraram-se no debate sobre a escolha entre exportações e IDE. Na década de 70, a escola de internalização identificou outros modos de entrada no mercado externo, incluindo *licensing*, franchising e arranjos contratuais como a subcontratação. Nos anos 80, as F&As emergiram como um importante modo de entrada, e então a escolha ficou entre F&As e investimento de raiz. Buckley e Casson [31] distinguiram as formas de entrada entre exportações, licenças e IDE. As exportações partem do país de origem e são controladas administrativamente; as licenças são postas no exterior e controladas contratualmente; e o IDE é realizado no exterior e controlado administrativamente. Muitos estudos indicaram *takeovers* como modos de entrada, incluindo Wilson [32], Zejan [33] e Agarwal e Ramaswami [34]. Svensson [35] comparou os modos de entrada com a *performance*.

A exportação indirecta serve-se dos serviços de um intermediário (*Trading Companies*) localizada no país produtor. Na exportação directa (agente/distribuidor) o intermediário do mercado-alvo é o responsável pela comercialização da produção do exportador, enquanto que na exportação (filial/subsidiária) existe a participação da empresa proprietária.

Tabela 1.1- Principais modos de entrada nos mercados internacionais

<i>Através de Exportações</i>	<i>Contratual</i>	<i>Através de Investimento</i>
Indirecta	<i>Licensing</i>	Estabelecimento local
Directa (agente / distribuidor)	<i>Franchising</i>	Aquisição
Directa (filial / subsidiária)	Acordos técnicos	<i>Joint Venture</i>
	Contratos de serviços	
	<i>Management contracts</i>	
	Construção	
	Contratos de manufatura	
	Acordos de Co-produção	

Fonte: Root, 1994.

As vantagens do IDE sobre as exportações já foram estudadas exaustivamente. A questão que permanece é a seguinte: porque razão as grandes empresas exploram as suas vantagens monopolísticas pela mais problemática e arriscada forma de IDE ao invés de exportarem seus produtos? Lall e Streeten [17] identificaram os principais factores que afectam a opção entre exportações e IDE:

1. Produção e custos de transporte: o IDE possibilita explorar vantagens de custos;
2. IDE permite às empresas ter maiores benefícios de marketing do mercado hospedeiro;
3. Razões oligopolísticas: se uma empresa avança para o exterior pode induzir as suas concorrentes a fazerem o mesmo;
4. IDE permite penetrar no mercado de acordo com o ciclo de vida do produto.

Eaton e Tamura [36] apresentaram um modelo relacionado com IDE e exportações como formas de entrada, e mostram que isso depende da dimensão do país hospedeiro, o nível da sofisticação tecnológica e a distância do país de origem. Evidenciaram que a importância do IDE relativo às exportações cresce com o tamanho da população, e a distância tende a inibir o IDE muito menos do que inibe as exportações. Detectaram também a tendência de aumento das exportações japonesas em relação ao IDE à medida que o país se tornava mais avançado, ao contrário dos EUA, por exemplo.

Cechella et al. [37 e 38] mostraram, através de modelos gravitacionais, a importância da distância para o comércio e investimento, através de uma análise de performance de países e importância dos grandes blocos de integração mundial nestes dois aspectos.

A escolha entre exportar e o IDE depende ainda de factores como rentabilidade, mercado potencial, custo de produção e economias de escala. O baixo custo de produção, por exemplo, foi um determinante fundamental na escolha de investir em Hong Kong e Singapura (talvez por serem portas de entrada e saída da Ásia e da China) por parte das MNEs, nas fases de arranque destas economias. Em relação ainda a exportação, o IDE permite à MNE evitar ou antecipar as barreiras ao comércio. Outro motivo pode ser a apreciação da moeda doméstica, o que reduz a competitividade das exportações e facilita o investimento no exterior.

Os modos de entrada contratuais acontecem através de contratos de longo prazo entre a empresa exportadora e uma empresa no mercado-alvo, envolvendo transferência de tecnologia ou competências desenvolvidas pela empresa internacional, sem se traduzir em investimento da primeira. É um instrumento de transferência de habilidades e conhecimentos, podendo indirectamente criar oportunidades de exportações.

O *licensing* pode ser definido como a oferta de tecnologia e know-how, o uso de marca ou patente por uma taxa. Oferece um meio de evitar as barreiras de entrada ao IDE e uma oportunidade de aumentar receitas nos mercados externos que de outra forma não seria possível. As empresas preferem o IDE à licença em casos como tecnologia complexa ou quando o risco de fuga das vantagens tecnológicas para os competidores é real. De acordo com Baranson [39], McManus [40], Parker [41] e Baumann [42], o IDE também é preferido se: o país hospedeiro é politicamente estável; a tecnologia é nova e controlada; a empresa é grande e envolvida internacionalmente e a capacidade de absorção da *licencing* é baixa. Em contraste, o *licensing* é preferido se: a tecnologia se encontra difundida; o mercado hospedeiro é pequeno e arriscado; a empresa é inexperiente, avessa ao risco e orientada para o seu país e a sua vantagem é específica.

O *franchising* é outra forma de entrada no mercado externo através de contrato. Empresas com produtos de marca (McDonalds, Coca-Cola) movem-se para outros países oferecendo a investidores direitos exclusivos para vender o produto em determinada área. A empresa de origem provê assistência técnica no processo de produção, marketing, entre outros, em troca de uma taxa inicial e *royalties*. Como veremos no capítulo 6, algumas empresas brasileiras utilizaram esta forma de entrada no mercado português.

O IDE pode adquirir três formas: investimento de raiz (*greenfield*), fusões e aquisições (F&As), e *joint ventures*.

O investimento de raiz ocorre quando a empresa investidora estabelece nova produção, distribuição e outras facilidades no país hospedeiro. O IDE pode ocorrer também via aquisição ou união com uma empresa estabelecida no país hospedeiro (a vasta maioria das F&As são aquisições). Este modo de IDE tem duas vantagens sobre o investimento de raiz: é mais barato, particularmente se o projecto a adquirir possui grandes prejuízos; e permite ao investidor ter rápido acesso ao mercado. Hopkins [43] mostra que o fracasso de uma F&A está relacionado com a baixa taxa de lucro da empresa em relação a outras que competem no país hospedeiro.

A escolha entre F&As ou investimento de raiz depende de factores relacionados à empresa, ao país hospedeiro e do sector a ser investido, incluindo os seguintes (UNCTAD [44]):

1. Empresas com baixa intensidade de I&D são mais propensas a escolher F&As do que as com fortes vantagens tecnológicas;
2. Empresas diversificadas tendem a escolher F&As;
3. Grandes MNEs têm grande inclinação para F&As;
4. Diferenças económicas e culturais entre o país investidor e hospedeiro reduzem as F&As;
5. Aquisições são encorajadas pelas imperfeições do mercado e crises financeiras;
6. MNEs com subsidiárias no país hospedeiro preferem F&As;

7. Baixo crescimento em determinado sector favorece as F&As.

A UNCTAD [44] acrescenta ainda mais quatro factores importantes: quanto mais alto for o nível de desenvolvimento do país hospedeiro, maior a probabilidade de F&As; países em que existem restrições às F&As necessariamente as empresas fizeram investimentos de raiz; F&As são afectadas por diferenças na governança e estrutura de propriedade, como no caso de mercados financeiramente rudimentares e com baixos padrões de contabilidade, o que dificulta avaliar os seus activos. Por último, as F&As serão preferidas ao IDE quando o país hospedeiro sofrer graves crises financeiras, debilitando as empresas locais.

As empresas podem ainda ser motivadas a fazer aquisições *cross-border* para potencializar a sua posição competitiva através da aquisição de activos especiais de outras empresas ou usar os seus próprios activos em larga escala. Tais aquisições *cross-border* são um assunto politicamente sensível, pois a maioria dos países prefere reter o controlo local das empresas domésticas, sob o argumento de que as F&As não adicionam capacidade produtiva e representam uma transferência de propriedade que pode ser acompanhada do término de algumas actividades importantes (este assunto será debatido no capítulo 4), em contraste os investimentos de raiz, os quais são, em geral, bem-vindos. Sectores sensíveis, como os *media*, podem ser vistos (as vezes justificadamente) como uma ameaça à cultura e identidade nacional. Ganhos de sinergia podem ser obtidos quando o valor adicionado das empresas a fundir é maior do que estivessem sozinhas, gerando vantagens para accionistas e consumidores. A longo prazo, o resultado de F&A pode incluir novos investimentos, transferência de tecnologia e geração de empregos. Doukas e Travlos [45] investigaram o impacto das aquisições internacionais no preço das acções das empresas americanas. Os resultados mostraram que os accionistas tiveram retornos altamente positivos quando as firmas se expandem para novos sectores e mercados.

O IDE pode também ter a forma de *joint venture* com uma empresa do país hospedeiro, instituições governamentais ou outra empresa estrangeira. Esta forma propicia maior conhecimento técnico de uma parte, e melhor conhecimento do mercado, leis e regulamentos por parte da empresa já estabelecida no país hospedeiro. Buckley [46] e Buckley e Casson [47] resumiram as condições propícias para tais formas de entrada: posse de activos complementares; oportunidades de conluio e barreiras para completa integração. A literatura coloca importância também na selecção dos parceiros, na gestão estratégica e no grau de *performance* da *joint venture*. Apesar das MNEs preferirem controlar totalmente o negócio, existem razões para que façam *joint ventures*: políticas governamentais podem fazer com que esse modo de entrada seja a única alternativa de entrada possível; as empresas podem ter actividades complementares; são formas de aliviar o risco do país hospedeiro; o projecto é tão grande que precisaria de outro parceiro.

Buckley e Casson [48] apresentam um modelo que coloca a formação de *joint ventures* em termos de nove factores distintos: tamanho do mercado, velocidade da mudança tecnológica, taxas de juros, distância cultural, protecção da autonomia, perda de propriedade intelectual, economias de escopo, incerteza tecnológica e economias de escala. Este modelo permitiu chegar a predições detalhadas acerca da formação das *joint ventures*, as quais variam com os sectores, entre os sectores, através dos países e no tempo.

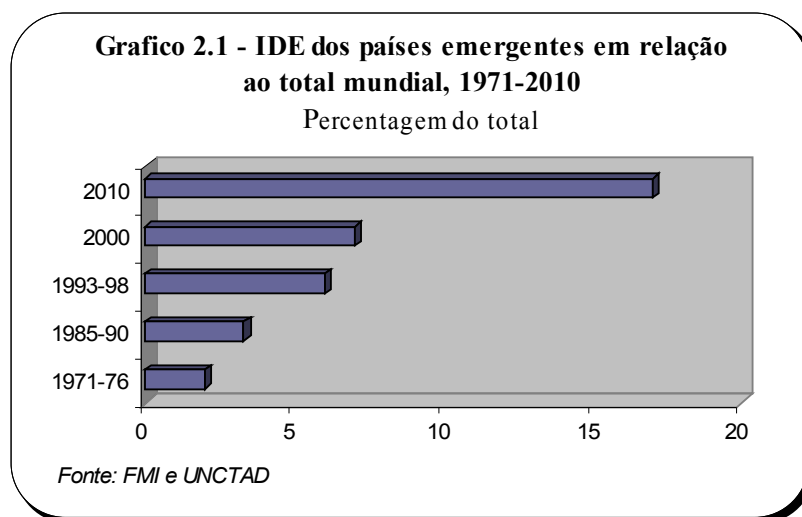
2. O crescimento dos países emergentes como investidores no exterior e a posição do Brasil

O termo globalização possui diversos significados. Para Bhagwati [49], consiste na “integração das economias nacionais na economia internacional através do comércio, investimento directo estrangeiro (IDE), capitais de curto prazo, fluxo internacional de trabalhadores e pessoas em geral e fluxos de tecnologia”.

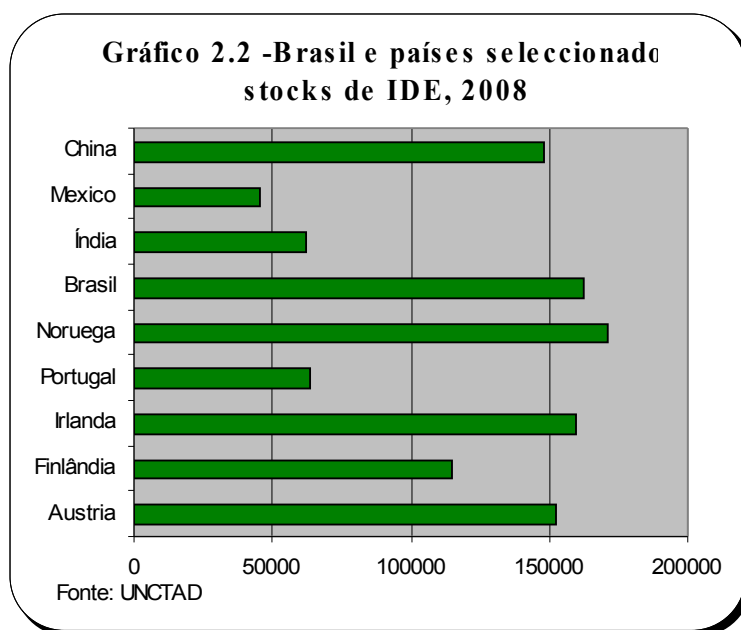
O crescimento económico de vários países, chamados emergentes, encontra-se dentre desta conjuntura de globalização e liberalização dos mercados. Os emergentes estão a potencializar o crescimento mundial e a causar um forte impacto sobre inflação, juros, salários e lucros empresariais nos países. A participação dos emergentes nas exportações mundiais saltou de 20%, em 1970, para

48% em 2008. Consomem mais de metade da energia mundial e respondem por 77% do crescimento na demanda de petróleo de 2001 a 2008.

O IDE das economias emergentes cresceram consideravelmente e agora representam aproximadamente 17% dos outflows mundiais, conforme constata-se no **gráfico 2.1**.



Até 1990, o Brasil foi o país emergente que mais investiu no exterior. Com a ascensão dos países asiáticos, está ao redor dos cinco principais investidores emergentes na actualidade. Há stock considerável de IDE brasileiro em outros países da América Latina, e em países como Reino Unido, Dinamarca, Luxemburgo, Espanha, Portugal e os Estados Unidos. O gráfico 2.2 compara o Brasil a alguns países seleccionados, onde verificamos que este país, apesar de estar no início da internacionalização de suas empresas, possui, em valores absolutos, *stocks* similares de IDE no exterior em relação a alguns países com mais experiência em investir no exterior.



3. O investimento directo estrangeiro do Brasil e dos países emergentes em Portugal

O investimento das empresas brasileiras no mercado português foi maior até 1994 (na via inversa, a partir de meados dos anos noventa começou os maciços investimentos de Portugal no Brasil, através

de empresas como a Portugal Telecom). Como exemplo, cita-se o Pão de Açúcar, o primeiro hipermercado em Portugal⁵. A partir daí, cresceram de importância, em especial nos anos 2000.

Verificou-se em 2009, ano de forte crise económica, o crescimento de Portugal como localização das empresas brasileiras, a atingir o quarto principal destino de tais investimentos (os paraísos fiscais são utilizados como entrepostos de investimentos em outros países, bem como nações como a Holanda).

Segundo o estudo da A.T. Kearney, em 2009, apesar de praticamente inexistente até 2005, o valor das operações de Fusões e Aquisições (M&A) entre Portugal e países emergentes registou um crescimento exponencial – de 2% (60 milhões de euros) para 21% (1.100 milhões de euros) entre 2005 e 2008 –, convergindo rapidamente com a realidade dos demais mercados europeus (EU-15). Angola e Brasil têm um perfil de investimento contínuo no mercado português, representando mais de 60% do valor global de operações de M&A oriundas de mercados emergentes.

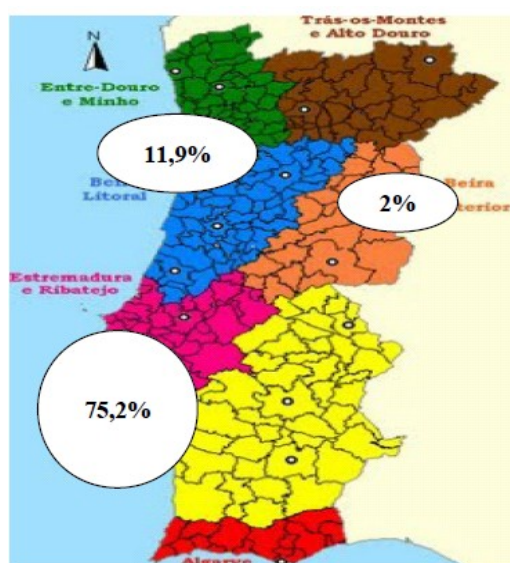
Tradicionalmente, Portugal investiu mais nos mercados emergentes, do que *vice-versa*, mas pela primeira vez em 2008 os países emergentes ultrapassam o investimento português nesses mercados, de acordo com o Banco de Portugal. Assim, o estudo dos países emergentes, em especial países com afinidade cultural com Portugal como Angola e Brasil, tornam-se fundamentais para compreender os problemas e oportunidades existentes no mundo lusófono, neste caso a contribuição dos investimentos das empresas brasileiras para o desenvolvimento das regiões de Portugal aonde estão situadas, e mesmo no contexto de integração regional no espaço europeu. Na próxima secção, uma análise exploratória procurará compreender este fenómeno sob diversos factores.

4. Análise do IDE brasileiro por regiões em Portugal

Portugal é uma localização estratégica para as empresas brasileiras (Cechella, [50]). Prova disso é o número de empresas brasileiras instaladas naquele país, uma das preferidas em termos de localização geográfica. A posição do Brasil ao redor dos 10 maiores investidores estrangeiros em Portugal, a frente de vários países tradicionalmente investidores no exterior, bem como o facto de estarem em Portugal empresas reconhecidas internacionalmente, em diversos sectores, e portanto, agregando valor à economia portuguesa, também são pontos relevantes que merecem um estudo aprofundado da sua dinâmica actual e futura.

Em termos regionais, a figura 4.1 mostra a seguinte localização espacial das multinacionais brasileiras por região em Portugal:

⁵ Na via inversa, os telemóveis pré-pagos, largamente utilizados no Brasil, tiveram a invenção portuguesa.



Constata-se que as principais regiões são Lisboa e arredores, com 75,2% e Entre o Douro e Minho, com 11,95%. Isso deve-se, basicamente, porque os investimentos brasileiros em Portugal estão fundamentalmente nos serviços, além dos factores de atracção provenientes da instalação mais próxima a capital (logísticos, renda per capita, dinamismo...). Também predominou os investimentos em raiz (Greenfield e Joint Ventures).

A seguir, através do quadro 4.1, analisaremos alguns factores determinantes relacionados ao desenvolvimento regional de Portugal, onde existem um maior número de empresas brasileiras, ou seja, na região de Lisboa, do Porto e da Beira Interior.

Quadro 4.1 – Factores determinantes do investimento das empresas brasileiras em Portugal por regiões

<i>Indicador</i>	<i>Lisboa</i>	<i>Porto</i>	<i>Beira</i>
1.Ano Instalação	Desde 1967	Desde 1991 a 1998	1992
2.Sectores envolvidos	Predominância serviços	Predominância de indústria	Indústria
3.Impacto na região	Melhora da qualificação laboral e modernização firmas existentes	Atracção de novos investimentos e aprendizagem de novas tecnologias	Atracção de novos investimentos e aprendizagem de novas tecnologias
4.Factores competitividade	Qualidade e diversidade dos produtos	Qualidade e diversidade dos produtos	Inovação e qualidade dos productos
5.Retorno sobre o investimento	Igual ou maior do que o esperado	Maior do que o esperado	Menor no que o esperado
6.Afinidade Cultural	semelhantes	semelhantes	Diferentes
7.Localização Portugal	Muito importante	Muito importante	Média
8.Acordos bilaterais	96% não	não	Não
9.Problemas enfrentados	Demanda estagnada e custos de produção	Demanda estagnada e burocracia	Custos de produção e mudanças de regras impostas pela UE
10.Voltaria investir	88% sim	50% sim	Não

Fonte: inquérito as empresas brasileiras, março a novembro de 2007

1. Ano de instalação: a primeira empresa brasileira a instalar-se em Portugal foi a joalharia H. Stern S/A, no final dos anos 60, na actualidade umas das cinco maiores do mundo no seu ramo. Entretanto, nas regiões do Porto e da Beira, os investimentos começaram a partir dos anos 90, dentro do novo contexto de competitividade global.

2. Sectores envolvidos: na região de Lisboa, há a predominância, do sector de serviços, designadamente banca, construção civil, informática, comércio, consultoria e etc., algo natural devido ao perfil económico desta região. Já nas regiões do Porto e da Beira, a indústria é que predomina, como nos sectores eléctrico, de auto-carros e fabricação de etiquetas, também de acordo com as características destas regiões.

3. Impacto na região: neste factor as regiões do Porto e da Beira também apresentam características semelhantes: ambas enfatizam a atracção de novos investimentos e aprendizagem de novas tecnologias como principais contributos para o desenvolvimento regional. Já a região de Lisboa refere a melhora da qualificação laboral e a criação de novas empresas como factores impactantes na economia portuguesa. O desenvolvimento por parte da Embraer/OGMA de um novo avião de carga poderá traduzir-se em novos negócios para várias empresas portuguesas e auxiliar na formação de um cluster aeronáutico na região de Évora.

4. Factores de competitividade: a qualidade dos produtos/serviços é referida pelas três regiões como fundamental. A diversidade na gama de produtos e inovação também são características importantes.

5. Retorno sobre o investimento e influência da afinidade cultural: de forma geral, as empresas estão satisfeitas como o investimento em Portugal, pois na região de Lisboa, onde estão concentradas, 88% disseram que voltaria a investir, o que é avalizado pelo retorno sobre o investimento, igual ou maior do que o esperado. Isso não se aplica a região da Beira, na qual os retornos estão a ser insuficientes, talvez por sentir-se mais os problemas enfrentados para competir do mercado português. Esta região também difere das duas anteriores na questão da afinidade cultural entre Portugal e Brasil, a qual percebe ser diferente, talvez pela maior influência da cultura espanhola.

6. Importância de localização Portugal: o mercado português é muito importante para as empresas brasileiras da região de Lisboa e do Porto. Já na região de Beira, a União Europeia é mais relevante. A distância geográfica entre Brasil e Portugal também é um factor de destaque, por serem diferentes regiões no mundo.

7. Apoio de tratado bilateral: esta questão reflecte ainda que há muito o que fazer, em termos de acordos bilaterais, para o incentivo do investimento das empresas brasileiras em Portugal, pois praticamente nenhuma utilizou tal dispositivo.

8. Problemas enfrentados: complementando o item 5, os principais pontos fracos da economia portuguesa estão relacionados a procura estagnada, o qual pode estar relacionado a outros factores estruturais como os elevados custos de produção, a burocracia e algumas regras impostas pela União Europeia que inibem os investimentos.

5. Considerações finais

Este texto procurou detectar alguns impactos dos investimentos das empresas brasileiras em Portugal nas regiões onde há a maior incidência de tais investimentos. Na actualidade, designadamente a partir dos anos 2000, presenciamos o crescimento sistemático da presença de empresas brasileiras no estrangeiro.

Tal fenómeno acontece sob a base da integração mundial. A fim de perceber algumas características do investimento dos países emergentes no mercado português, analisamos os investimentos das empresas brasileiras, ainda com o contributo de pertencer a lusofonia, sob os diversos factores colocados. Entre eles, ressaltamos a diversidade de sectores envolvidos, a importância de Portugal com localização geográfica e os impactos dos investimentos das empresas brasileiros no desenvolvimento local, bem como a afinidade cultural, muito importante, mas que deve estar no contexto de uma estratégia consistente de internacionalização. A internacionalização das

empresas entre países lusófonos é um fenómeno recente, e ainda há muito a fazer, o que é evidenciado pelo quase inexistente uso dos acordos bilaterais.

Referencias

- [1] Balance of Payments Manual, International Monetary Fund (IMF) 5th Ed., Washington, D.C., IMF, September, 1993.
- [2] World Investment Report, *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), Geneva, 2009.
- [3] Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Organisation for Economic Co-operation and Development (OCDE), 3º ed., Paris, OECD, 1999.
- [4] Krugman, P e Obstfeld, M., *Economia Internacional: teoria e política*, 6ª ed, São Paulo, Pearson Addison Wesley, 2005.
- [5] World Investment Report, *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), Geneva, 2007.
- [6] Razin e Yuen. C., “An Information-Based Model of Foreign Direct Investment: the gains from trade revisited”, NBER Working Paper nº. 6884, 1999.
- [7] Dunning, J. H. e Lundan, S. M., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, UK, Edgar Elgar, 2008, pp. 9-16.
- [8] World Investment Report, *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), Geneva, 2006.
- [9] Cantwell, J. e Bellack, B., “How Important is Foreign Direct Investment?”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 60, 1998, pp. 99-106.
- [10] Caves, R., “International Corporations: the industrial economics of foreign investment”, *Economica*, Vol. 38, 1971, pp. 1-27.
- [11] Kojima, K., “International Trade and Foreign Investments: substitutes or complementes?”, *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 16, 1975, pp. 1-12.
- [12] Kojima, K., “Japanese and American Direct Investment in Asia: a comparative analysis”, *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 26, 1985, pp. 1-35.
- [13] Chen, J. R. e Ku, Y. H., “The Effect of Foreign Direct Investment on Firm Growth: The Case of Taiwan Manufactures”, *Japan and the World Economy*, vol. 12, 2000, pp. 153-72.
- [14] Chen, J. R. e Yang, C. H., “Determinants of Foreign Direct Investment: comparison between expansionary FDI and defensive FDI”, *Taiwan Economic Review*, vol. 27, 1999, pp. 215-240.
- [15] World Investment Report, *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), Geneva, 2008.
- [16] World Investment Report, *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), Geneva, 1999.
- [17] Lall, S. e Streeten, P., *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*, Londres, Macmillan, 1977.
- [18] World Investment Report, *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), Geneva, 1995.
- [19] Caves, R. E., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- [20] Vernon, R., *Sovereignty at Bay*. Nova York, Basic Books, 1971.
- [21] Lall, S., “Monopolistic Advantages and Foreign Investment by U.S. Manufacturing Industry”, *Oxford Economic Papers*, Vol. 32, 1980, pp. 102-22.
- [22] Bergsten, C. F., “The Chinese Exchange Rate and the US Economy, Testimony before the Hearing”, *Treasury Department’s Report to Congress on International Economic and Exchange Rate Policy*, Washington, DC, Peterson Institute, 2007.
- [23] Grubaugh, S. G., “Determinants of Foreign Direct Investment”, *Review of Economics and Statistics*, 1987, pp. 149-52.

- [24] McDougal, G. D. A., "The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: a theoretical approach", *Economic Record*, Vol.36, 1960, pp. 13-35.
- [25] Hymer, S. H., *The International Operations of National Firms: a study of foreign direct investment*, The MIT Press, 1976.
- [26] Dunning, J. H., Trade, "Location of Economic Activity and the MNE: A Search for Eclectic Approach", in: OHLIN, B., HESSEBON, P. O. e WUJMAN, P. M. (eds), *The International Allocation of Economic Activity*, London, Macmillan, 1973.
- [27] Rugman, A. M., *Inside the Multinational: the economics of internal markets*, Nova York, Columbia University Press, 1981.
- [28] Petit, M. L. e Sanna-Randaccio, F., "Endogenous R&D and Foreign Direct Investment in International Oligopolies", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 18, 2000, pp. 339-67.
- [29] Johanson, J. e Vahlne, J. E., "The Internationalization Process of the Firm: a model of knowledge development and increasing market commitments", *Journal of International Business Studies*, Vol.8, nº 1, 1977, pp. 23-32.
- [30] Root, F. J., *Entry Strategies for Foreign Markets*. Lexington, MA, Lexington Books, 1994.
- [31] Buckley, J. P. e Casson, M., "International Joint Ventures", in M. CASSON (ed.), *Economics of International Business*, Cheltenham, Edward Elgar, 2000.
- [32] Wilson, B., "The Propensity of Multinational Companies to Expand Through Acquisitions", *Journal of International Business Studies*, Vol. 12, 1980, pp. 59-65.
- [33] Zejan, M. C., "New Ventures or Acquisitions: the choice of swedish multinational enterprises", *Journal of Industrial Economics*, Vol. 38, 1990, pp. 349-355.
- [34] Agarwal, S. e Ramaswami, S., "Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location and Internalization Factors", *Journal of International Business Studies*, nº 23, 1992, pp.1-27.
- [35] Svensson, R., "Foreign Activities of Swedish Multinational Corporations", *Economic Studies*, Uppsala University, Department of Economics, Vol. 25, 1996.
- [36] Eaton, J. e Tamura, A., "Japanese and US Exports and Investment as Conduits of Growth". in: ITO, T. and KRUGER, A. O. (Eds.), *Financial Deregulation and Integration in East Asia*. Univ. of Chicago Press, Chicago, 1996, pp. 51-72.
- [37] Cechella, C; Silva, J. R. e Dentinho, T., "Explaining Trade and FDI Relationships in a Gravitational Model", *Studies in Regional Science*, Vol. 39, No 1, Japan Section of the RSAI (Japan Society of Regional Science), 2009^a, pp. 41-52.
- [38] Cechella, C; Silva, J. R. e Dentinho, T., "World centralities for economic, demographic and political purposes". *European Regional Science Conference (ERSA)*, Lodz, Poland, 25 a 29 de Agosto, 2009^b.
- [39] Baranson, J., "Technology Transfer Through the International Firm", *American Economic Review*, Vol. 60, 1970, pp. 435-40.
- [40] McManus, J., "The Theory of the International Firm, in Multinational Corporations", in: CASSON, M. (ed), 1982, UK, Edward Elgar Publishing Limited, pp 33-59.
- [41] Parker, J. E. S., *The Economics of Innovations: the national and multinational enterprise in technological change*, Londres, Longman, 1974.
- [42] Baumann, H. G., "Merger Theory, Property Rights and the Pattern of US Investment in Canada", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 111, 1975, pp. 676-98.
- [43] Hopkins, H. D., "Cross-border Mergers and Acquisitions: global and regional perspectives", *Journal of International Management*, Vol. 5, 1999, pp. 207-39.
- [44] *World Investment Report, United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)*, Geneva, 2000.
- [45] Doukas, J. e Travlos, N. G., "The Effect of Corporate Multinationalism on Shareholders", *Journal of Finance*, Vol. 43, 1988, pp. 1161-1175.

- [46] Buckley, P. J., “The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, no 2, 1988, pp. 181-193.
- [47] Buckley, J. P. e Casson, M., “An Economic Model of International Joint Ventures”, *Journal of International Business Studies*, vol. 27, 1996, pp. 849-76.
- [48] Buckley, J. P. e Casson, M., “International Joint Ventures”, in M. Casson (ed.), *Economics of International Business*, Cheltenham, Edward Elgar, 2000.
- [49] Bhagwati, J., *Em defesa da Globalização*. São Paulo, Ed. Elsevier, 2004.
- [50] Cechella, C., “Os investimentos Brasileiros em Portugal: um estudo de três casos”, in SILVA, J. R. e BARBOSA, A. C. (eds), *Estados, Empresas e Sociedade, Um Mosaico Luso-Brasileiro*, Lisboa, ed. Colibri, 2010.

TURISMO OSCURO Y DESTINOS: EN BÚSQUEDA DE UNA EXPERIENCIA AUTÉNTICA

Konstantina Zerva

Universitat de Girona, España

e-mail: Konstantina.Zerva@udg.edu

1. Introducción

Hasta la fecha, muchas investigaciones se han realizado indicando que cada vez más vivimos en un mundo complejo y más propenso al desastre (Burton et al. 1978; Richardson 1994; Faulkner 2001). Los cambios que ocurren en nuestro alrededor en la mayoría de los casos no son bruscos e imprevistos, sino lentos, previstos bajo una gestión adecuada, y posibles de enfrentar; estas transformaciones se llaman crisis o desastres. Según Faulkner (2001), la diferencia entre estos dos significados es que la crisis es el resultado de un acción equivocada o de la falta de una acción adecuada por parte del ser humano, llegando a una situación negativa para una persona o comunidad, mientras que el desastre se refiere a situaciones donde una institución ha tenido que enfrentarse a cambios inesperados y catastróficos, donde el ser humano tiene mínimo control (Selbst 1978), como son los desastres naturales (por ejemplo inundaciones, terremotos o tornados). Aunque las fronteras de la responsabilidad de la acción humana a los desastres naturales no son nada claras, la culpabilidad del ser humano es más evidente en el caso de una crisis que de un desastre.

Hoy en día, el mundo occidental está expuesto a diario a mensajes e imágenes relativas a crisis, desastres o muerte (Stone 2006) – sea real o ficción – creando sentimientos contradictorios y extremos. Por un lado, el mundo parece tener más miedo que nunca de todo. Ante los posibles peligros que alguien puede enfrentarse, la sociedad se presenta al individuo como el protector de su seguridad ontológica (Stone & Sharpley 2008), es decir contra el contacto directo a cualquier factor que le podía causar la muerte, transformando la última en un tabú. Así se ha nacido la confianza a la ciencia para controlar la vida del individuo, ofreciéndole más seguridad contra una gran variedad de factores que podían amenazarla. Al otro lado, hoy es evidente un creciente interés de acercar lo máximo posible en términos geográficos y temporales a cualquier peligro que hasta ahora los individuos intentaban evitar. Los habitantes de los países occidentales han demostrado una demanda creciente por sitios, países y destinos auténticos, no convencionales, que pocos han visitado; sitios que no parecen como la opción correcta de visitar (Stancović & Đukić 2009). La única diferencia es que en este caso los individuos quieren acercarse como testigos y no como víctimas.

En un mundo en el que términos repetidos como la globalización, la crisis, el terrorismo y la inseguridad se oyen y se ven constantemente hasta el punto de cansar al consumidor (como por ejemplo pasó con la ‘Katrina fatigue’, ver Pezzullo 2009), no debería impresionarnos que la política de turismo dirija su interés hacia un camino más posmoderno. En búsqueda de nuevos destinos y experiencias, de sentimientos fuertes, auténticos y ‘prohibidos’ dentro de una sociedad que hemos creado justo para eliminarlos, la curiosidad por la tragedia nacida de un desastre o crisis pasado o presente parece comprar el turismo. Esto evidentemente ha provocado muchas preguntas éticas sobre la mercantilización de una tragedia y su introducción al mundo de ocio (Lennon & Foley 2000; Strange & Kempa 2003). Esta investigación se dedicará a la relación creciente entre crisis y desastres, y el interés del turista, presentando las varias opciones que hasta la fecha tiene este nuevo nicho de mercado y sus motivos para visitarlas.

2. Turismo Oscuro y Destinos

Según el Organismo Mundial de Turismo (OMT), el turismo se refiere a las “actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año con fines de ocio, por negocios y otros motivos” (OMT 1998). Dentro del contexto de desarrollo y promoción de destinos y atracciones turísticas, el turismo parece muy selectivo. Cada destino puede relacionarse solo con algunos tipos de demanda y por lo tanto, los mercadólogos de turismo tienen que identificar las varias motivaciones de los turistas

para la producción de productos adecuados para convencer concretos segmentos de mercado a consumir su producto (Stancović & Đukić 2009).

Hoy en día hay una enorme variedad de destinos turísticos y la elección de uno en lugar de otro – es decir su consumo final – depende de su ventaja competitiva, la cual se basaría en su alto grado de atracción y experiencia turística, que debe resultar superior frente al resto de las posibles alternativas (Dwyer & Kim 2003). Esta ventaja está conectada con los recursos culturales, históricos o naturales que existe en un sitio geográfico, en relación con la organización turística y la infraestructura invertida en este sitio, por parte tanto del sector público como del sector privado.

Una vez el turista – a través de los varios medios de comunicación a los cuales accede – percibe las características y la imagen de un destino, está formando lo que Ekinci (2006) llama “personalidad de destino”, que básicamente relaciona las características del ser humano a un destino. Desde un punto de vista conceptual, la imagen de un destino puede tener dos categorías de componentes: el perceptivo, que se refiere a los conceptos cognitivos del ambiente, y el emocional que está relacionado con los valores, sentimientos y significados de un sitio (Kotler, Bowen & Makens 2006). La interpretación de estos componentes se desarrolla dentro de un sistema de signos, según MacCannell (1999), donde las atracciones turísticas en un destino son unos signos compuestos por un registro, un turista que lo interpreta y el significado que le da, es decir, su interpretación. La imagen de un destino representa la esencia de su valor y, para que se convierta en su ventaja competitiva, tiene que ser diferente y única (Stancović & Đukić 2009), indicando claramente su capacidad de satisfacer los deseos particulares de sus futuros visitantes.

2.1 Turismo oscuro

La aparición de cada vez más tipos de turismo, como por ejemplo el turismo cultural, el turismo religioso, el turismo gastronómico o recientemente el turismo espacial, se basa en el descubrimiento en todos estos casos de un elemento común, la autenticidad (MacMannell 1976). Todos los tipos de turismo han empezado por ser un nicho de turismo, es decir un pequeño número de turistas que tiene un interés especial para unas actividades concretas en sitios auténticos (Robinson & Novelli 2005). La sociedad gradualmente se aleja del turismo masivo tradicional y cada vez más – reaccionando contra la modernidad – se convierte en turismo posmoderno. Hasta hoy, el turismo está conectado conceptualmente con el ocio y el recreo, donde la gente está buscando por experiencias auténticas dentro de este contexto. Sin embargo, parece que últimamente el ocio tiene también una parte negativa, que ha permitido la emergencia de un nuevo tipo de turismo, el turismo oscuro (dark tourism).

Aunque el consumo de turismo, su influencia social y su formulación cultural están bien investigados, la recerca sobre turismo oscuro parece ecléctica y frágil (Stone 2006), y por otra parte tan generalizada que todos podríamos entrar en esta categoría. En los siguientes párrafos se intentará explicar el complejo significado de este tipo de turismo. El término de turismo oscuro ha sido creado por Foley y Lennon (1996) para describir este fenómeno posmoderno que abarca la presentación y el consumo de sitios de muerte y desastre, tanto reales como ficcionales, con la intención de enseñar el fuerte impacto que tiene la violencia y los conflictos a la sociedad, solo a gente que tiene esta curiosidad. Según ellos (2000) en una comparación entre la Guerra de independencia de Escocia y el Monumento Conmemorativo de la Guerra en Vietnam por parte de los EEUU, los turistas que visitan sitios de muerte y desastre que están muy alejados de su memoria, es decir sitios que no les pueden provocar ansiedad y dudas, no se pueden considerar como turistas oscuros. Esta categoría de turistas entraría en el turismo de patrimonio cultural que refleja también las páginas negras de la historia de la humanidad.

El término de Foley y Lennon ha aceptado varias críticas (Ashworth 2002), justo por esa última aclaración, que es la distancia temporal entre el acontecimiento trágico y la aparición del turista en sitios que representan este acontecimiento. Foley y Lennon han desarrollado este término en base de

casos concretos y limitados, dado que la variedad de sitios 'negros' es mucho más amplia, y el tiempo entre la tragedia y la visita a esta no cambia lo que el turista quiere ver, que es la imagen del paso de un desastre o/y la muerte. La presencia de turistas en lugares recientemente macabros es una realidad que, por muy inmoral que se puede considerar, no es posible eliminarla del término del turismo oscuro. Según Stone (2006), hay cuatro variables que atribuyen un carácter complejo al turismo oscuro: a) la distancia temporal mencionada anteriormente, b) la distinción entre sitios o atracciones asociados con la muerte contruidos para servir finales turísticos (por ejemplo museos) y sitios contruidos por otros motivos pero usados hoy igual para finales turísticos (por ejemplo cementerios), c) la medida en que el 'interés' por la muerte y el sufrimiento es el motivo dominante de visitar sitios oscuros, y d) los motivos fundamentales que producen estos sitios y experiencias oscuras. En este contexto, el término de Stone (2006) parece más adecuado porque es más generalizado, definiendo a este nicho de turismo como el acto de viaje a sitios asociados con la muerte, el sufrimiento y lo aparentemente macabro. En todos los casos, el turismo oscuro es el comercio que ha transformado el horror de ayer al negocio de hoy (Tarlow 2005).

Como los delincuentes, el turismo oscuro tiene muchos nombres que no son nada más que sub-categorías que intentan dar un contenido más concreto a un término bastante amplio. En las investigaciones asociadas con este nicho de turismo, se puede encontrar como 'tanaturismo' (Seaton 1998), de la palabra griega 'thanatos' que significa muerte, 'turismo negro' (black spot tourism – Rojek 1993), donde celebridades o un gran número de personas han sido víctimas de una muerte brusca y violenta, 'turismo morboso' (Blom 2000), 'turismo del desastre', 'turismo médico de desastre' refiriéndose a los médicos que visitan un sitio donde una tragedia ha ocurrido pero sin ofrecer la debida ayuda y solo aprovechando su exposición a los medios de comunicación (van Hoving et al. 2010), 'turismo del duelo', 'turismo fénix' (Stone 2006), 'turismo de la carcel' (Strange & Kempa 2003), 'turismo del holocausto' (Ashworth 2002), y 'turismo del patrimonio de la esclavitud' (Dann & Seaton 2001).

2.2 Destinos Oscuros

La gran cantidad y variedad de destinos o atracciones oscuros que hay hoy en día hace necesaria su categorización para su desarrollo, gestión, interpretación y promoción apropiada. Según Tunbridge y Ashworth (1996), los sitios oscuros se pueden mercantilizar si la tragedia que ha ocurrido era muy cruel, si la injusticia era muy presente o si la victimas eran personal conocidas i simpáticas. En un principio, Seaton (1996) había destacado cinco categorías de actividades para el turismo oscuro, las cuales eran: a) la asistencia a ejecuciones públicas (aunque actualmente esto es limitado a pocos países), b) el viaje a sitios donde muertes masivas o individuales han ocurrido (como genocidios o asesinatos proyectados por los medios de comunicación), c) el viaje a monumentos conmemorativos, d) el viaje a representaciones simbólicas en sitios donde no han ocurrido los acontecimientos representados (como los museos), y e) la asistencia a simulaciones de la muerte (como festivales u obras de representaciones de batallas antiguas).

Dos años después, Dann (1998) presentó cinco otras categorías para resumir el gran contexto del turismo oscuro. Bajo el mismo concepto de clasificación, destacó: a) los sitios peligrosos del pasado y del presente, b) las casas de terror, reales o ficcionales, c) los sitios de desgracia, donde se conmemora la muerte, el miedo o la infamia, d) las visitas de tormentas, a atracciones asociadas con los crímenes o la muerte, y e) lugares temáticos de la muerte, como colecciones o museos.

El problema con estas categorizaciones es que no queda evidente la jerarquía bajo la cual han sido generadas. Siendo más preciso en este sentido, Miles (2002) sugiere un paradigma de un turismo más oscuro o más claro, según la autenticidad y la inautenticidad de la atracción o destino oscuro, destacando entre la realidad (sitios donde la muerte ha ocurrido como el campo de concentración de Auschwitz - Birkenau) y una tendencia de romanticismo de acontecimientos pasados (sitios que están asociados con la muerte de algún modo, como el Museo de Conmemoración del Holocausto en Washington DC en EEUU). Según Miles, los recientes mortales y trágicos eventos que siguen en la

memoria de los sobrevivientes o testigos, creando más empatía (es decir los que Foley y Lennon llamaban como turistas oscuros) representan destinos más oscuros de los que forman parte del pasado lejano. Basándose en este paradigma, Stones (2006) ha creado una tipología de destinos oscuros, empezando por el menos oscuro hasta el más oscuro:

a) las fábricas oscuras de entretenimiento (Dark Fun Factories), que se trata de atracciones que presentan eventos macabros reales o ficticiales con fines de lucro, como el 'Parco de Drácula' en Rumania o el Calabozo de Londres que exhibe, entre otras cosas, la vida del Jack el Destripador,

b) las exhibiciones oscuras (Dark Exhibitions), cuya misión es menos de entretener y más de educar y conmemorar, teniendo una vez más un carácter comercial, normalmente situados lejos del sitio original del acontecimiento trágico que representa, como por ejemplo el Museo Smithsonian de la Historia Americana, que exhibe imágenes y artefactos del ataque del 11 de Septiembre de 2001 en Nueva York,

c) los Calabozos Oscuros (Dark Dungeons), que se refieren a los sitios y atracciones originales que presentan los códigos penales pasados y la implementación de justicia en estos tiempos al consumidor actual, girando en torno a las cárceles y los juzgados, y teniendo un carácter comercial, como es la Isla Robben, donde Nelson Mandela estaba encarcelado o la cárcel de Alcatraz, junto a la bahía de San Francisco,

d) los lugares oscuros de descanso (Dark Resting Places), que se trata básicamente de cementerios que forman un componente integral del patrimonio cultural por su historia y arquitectura, convirtiéndose últimamente en sitios enfocados al entretenimiento y la mercantilización, como sería el ejemplo de las visitas en Hollywood llamadas "Dearly Departed" a las tumbas de famosos artistas de Hollywood,

e) los Santuarios Oscuros (Dark Shrines), normalmente situados muy cerca al sitio de muerte y por una pequeña temporada justo después del acontecimiento trágico, con la intención de conmemorar y respetar al recién muerto. Normalmente estos destinos se caracterizan por la ausencia de fines de lucro y su infraestructura turística. Un ejemplo de esta categoría sería el Palacio de Kensington que se ha convertido en el punto focal para millones de personas justo después de la muerte de la Princesa Diana, que ha sido reconstruido en la Casa Althorp, ilustrando a través de exhibiciones su accidente y ofreciéndole homenajes,

f) los sitios de conflicto oscuros (Dark Conflict Sites), que están centrados en la historia de la guerra, con un foco educacional y conmemorativo, transmitiendo a menudo ideologías políticas, y originalmente no-destinadas para el contexto del turismo oscuro. Un ejemplo sería el Grupo Oeste al Frente del campo de Batalla (Western Front Battlefield Tours Group) que conmemora las batallas que ocurrieron durante la Primera Guerra Mundial, y

g) los Campos oscuros de Genocidio (Dark Camps of Genocide), que representan sitios y lugares donde el tema fundamental es un genocidio, una atrocidad y una catástrofe, situados normalmente en el sitio original y considerándose como el lado más oscuro de los destinos turísticos. Ejemplos de esta categoría pueden ser Rwanda, Camboya y Cosovo, y también el reconstruido campo de muerte de Auschwitz-Birkenau.

Como el mismo Stone ha reconocido, a veces un destino turístico oscuro podría entrar en más de una categoría, según la manera que estará aprovechado a lo largo del tiempo. Lo que sí que es evidente tanto por el paradigma de Miles (2002) como por la categorización de Stone (2006), es que el impacto más fuerte que dejará un destino al turismo oscuro dependerá de su autenticidad, en términos de ser real y no ficcional, de no tener fines de lucro y de ser más reciente. Bajo este concepto, en el presente trabajo los destinos oscuros se clasificarán en tres categorías según el nivel de la autenticidad, evitando la posibilidad de que un destino solapa en muchas categorías.

1. *Destino oscuro ficticio del pasado*: En esta categoría entran todos los sitios o atracciones turísticas que representan acontecimientos que no han ocurrido en el sitio de la visita pero ahí está representado. Se trata de la mercantilización de hechos pasados, por motivos educativos frente a una audiencia que tiene interés de aprender las páginas negras de la historia. En esta categoría de destino se realiza un intento de crear "memoria social", reconstruyendo el pasado bajo la

perspectiva del presente (Coser 1992), formulando imágenes o símbolos que se refieren a algo real. Estos se pueden conseguir a través de monumentos, simulaciones, rituales y ceremonias (Fentress & Wickham 1994). Esta categoría de industria de patrimonio ha aceptado a veces críticas negativas por su falta de autenticidad en parques temáticos bastante popularizados (Walsh 1992).

Un ejemplo de esta categoría de destinos es el Museo Conmemorativo del Holocausto En Washington, en los EEUU, que está informando a sus visitantes sobre el impacto de la Alemania de los Nazis durante los '30 y '40, y la evolución de la guerra. Para convertir la experiencia de la visita en más auténtica, los visitantes, entrando al museo, pasan sus datos personales (edad, género y profesión) en un programa informático y luego, antes de entrar, les pasan una tarjeta de identidad de una víctima del holocausto que tenía el mismo perfil que ellos. Al final de la exhibición, los visitantes introducen sus tarjetas en un monitor y aprenden cuál ha sido el destino de la persona en su tarjeta de identidad (Young 1993). Bajo la misma lógica de repetir el pasado al presente, funciona el Restaurante Warehouse, en Halifax, Nueva Escocia, donde por \$60 por persona, el cliente puede disfrutar algunos de los menús ofrecidos en Titanic, el día que se ha hundido, mientras que la música del restaurante se basa en la música que se escuchaba en aquella época (Bergman 1998). Otros ejemplos serían el Museo de Apartheid en Johannesburgo, el museo de la Guerra Imperial en Londres que demuestra la vida en Inglaterra durante la Primera Guerra Mundial, el Calabozo de Londres, donde actores recrean eventos como el Gran Incendio de Londres, La Peste y la vida del Jack el Destripador, y la Sala de Horror de Madame Tussauds, donde se pueden ver las torturas que se realizaba durante la época Victoriana.

2. *Destino oscuro real del pasado*: Esta categoría de destinos oscuros incluye todos los sitios y atracciones turísticas que representan acontecimientos trágicos, ocurridos en estos mismos sitios. La creación de la memoria social es menos difícil porque no está basada en la imaginación, dado que los visitantes pueden tener un contacto visual con el mismo ambiente (si está bien mantenido) que existía en el pasado. En este caso, como muchas veces el estado es responsable por la protección, mantenimiento y promoción de estos destinos, no hay un coste económico para el visitante, o si hay, es bastante bajo. Se trata en su mayor parte de campos de batalla o muerte, sitios donde hay memoria de violencia colectiva o un desastre natural que ha provocado la muerte a una parte importante de una comunidad.

Un ejemplo representativo de esta categoría es el turismo de cárcel, es decir la visita a ex cárceles, conocidas por sus condiciones duras o por algunos presos importantes. Strange y Kempa presentan en su investigación el interés turístico que se ha creado alrededor de las islas de Alcatraz y de Robben, como lugares penales importantes en la historia contemporánea. En la cárcel de Alcatraz estaban condenados criminales que habían violado la ley, como gangsters, mientras que la cárcel de Robben está conocida como la prisión que reunía los enemigos de Apartheid, quienes se auto-declaraban como enemigos políticos. Son destinos oscuros que intentan recordar a la gente las condiciones difíciles bajo las cuales otros han vivido, de las cuales han escapado o dentro de las cuales han mantenido sus ideologías. El enfoque a la autenticidad de esta experiencia es más evidente cuando los guías de estas visitas (en Robben Island) son expresidentes políticos que describen sus propias experiencias.

Otro ejemplo sería el campo de muerte de Auschwitz – Birkenau, reconocido primero por el Gobierno de Polonia en 1947 y luego por UNESCO en 1979 como patrimonio cultural (Thurnell-Read 2009). Este campo de concentración enseña a sus visitantes de la manera más auténtica los sitios donde ha sufrido un gran número de personas durante la Segunda Guerra Mundial, permitiendo el recuerdo y la expresión del duelo colectivo. Dentro del mismo contexto, hay el ejemplo del museo de la Casa de Terror en Budapest, que conmemora la muerte de los que han sido capturados y torturados primero por los Nazis y luego los Comunistas durante y después de la Segunda Guerra Mundial. Dentro de este edificio se ha cometido un gran número de crímenes y su intento es de enseñar a los visitantes el sacrificio de los húngaros para conseguir su libertad.

3. *Destino oscuro real del presente*: En esta última categoría entra el perfil del turista oscuro más controversial, desarrollando muchas disputas sobre la moralidad de este nuevo tipo de turismo. Se trata de sitios donde acaba de ocurrir un desastre natural o un acto de violencia colectiva o individual, donde el visitante acude justo después de lo ocurrido. Se trata de sitios que todavía no hay ninguna

mercantilización de su tragedia o si hay está en sus primeros pasos, y por eso se considera más auténticos, como todavía el hombre no ha llegado a cambiar el aspecto del desastre. Este nivel de turismo oscuro, aunque a veces entra en la categoría de turismo voluntario que viaja a un sitio peligroso o destruido para ayudar a sus habitantes a volver a su vida anterior, muchas veces ha sido acusado de no hacer nada más que ser testigo del dolor de otros, satisfaciendo su curiosidad. Aun así, el deseo de ser testigo del dolor de otros no es una tendencia contemporánea. Ejemplos como la asistencia a los juegos mortales de los gladiadores romanos en el Coliseo en Roma o a las ejecuciones públicas de la época medieval, indican que la muerte ha sido un espectáculo desde hace mucho tiempo.

Esta última década ha tenido varios ejemplos que entran en esta categoría y han sido bastante atacados por la opinión pública pero no tanto por los habitantes de estos destinos que van visitado. El primer ejemplo es la aparición inmediata de turistas oscuros en Phuket, en Tailandia, el 26 de diciembre de 2004, justo después del tsunami que ha inundado las costas de 12 países dentro y alrededor del océano Índico, provocando la muerte a más de 200.000 personas. El desastre y el pánico que ha dejado esta ola de 'Andaham', provocada por un terremoto de 9 grados Richter, ha cambiado totalmente la imagen tranquila y pacífica de las costas de Tailandia y este cambio fuerte e inesperado ha ganado inmediatamente el interés de muchos turistas que no han asistido hasta ahí tanto para ayudar sino para ver en vivo el impacto trágico que ha causado este desastre natural, justo después del momento que ha ocurrido.

Otro ejemplo en esta categoría es el turismo oscuro en Nueva Orleans después del huracán Katrina el 29 de agosto de 2005, donde en menos de ocho horas arrasó la costa de Luisiana y del Misisipí, matando más de 2.000 personas y dejando el 80% de la ciudad bajo agua. Una vez más, la aparición de turistas ha sido inmediata. En búsqueda de una imagen de dolor y desastre auténtico, la gente ha viajado hasta ahí esta vez no para conocer su cultura de jazz.

Dentro de este contexto de desastres naturales e interés turístico, entra el caso del terremoto de 7 grados Richter en Haití, el 12 de enero de 2010, causando una vez más la muerte de más de 200.000 personas. La presencia de turismo oscuro y además de turismo de desastre médico era un hecho unos días después, aprovechando la exposición a los medios de comunicación y causando problemas en lugar de resolverlos (van Hoving 2010).

3. Aprovechamiento económico de destinos oscuros reales del presente

El reconocimiento de que el turismo puede tener un impacto tanto positivo como negativo en los destinos donde se desarrolla, no es un concepto nuevo. En el caso de los destinos oscuros reales del presente, su aparición ha sido criticada por su papel de testigo en lugar de salvador, por su mínima ayuda en sitios que necesitan máxima recuperación social y económica, por su falta de conocimiento en cómo ofrecer esta ayuda, y por su contribución en el desgaste de los pocos recursos de comida y agua que sobran en estos sitios (van Hoving et al 2010). Por otra parte, como han comentado Mowforth y Munt (2003), el turismo es un tipo de política que puede cambiar tanto socialmente (como en el caso de la actividad turística en Rwanda, Alluri 2009) como económicamente (por ejemplo los viajes turísticos a Nueva Orleans después del huracán Katrina, Pezzullo 2010). Mientras no impiden las obras de rescate y reconstrucción, los turistas oscuros pueden contribuir positivamente al desarrollo económico de un destino oscuro, apoyando a las pequeñas locales empresas a sobrevivir.

La inesperada contradicción de la atracción de turistas en sitios donde guerras o desastres naturales han ocurrido, en lugar de su rechazo, es una oportunidad de aprovechamiento que los mercadólogos no han podido ignorar. Las organizaciones turísticas han usado el voluntariado como una estrategia fundamental para atraer ayuda y cambiar la imagen de los destinos oscuros del presente (Pezzullo 2010), mientras mantienen la memoria social de un acontecimiento trágico y reciente para que la gente no se olvide de lo ocurrido cuando un nuevo desastre natural sucederá y el interés turístico cambiará de destino. La catástrofe recién ocurrida se convierte para las empresas multinacionales y las instituciones financieras, en un jugoso negocio que transforma la tragedia en ventaja competitiva.

Los operadores de viajes más importantes han tranquilizado los turistas sobre la importancia de viajar a los países afectados por catástrofes naturales y les animó a donar al Comité de Emergencia para Desastres (Goodwin 2005). Por otro lado, la iniciativa está pedida también por la parte de producción. Según el diario *La Vanguardia* (23/03/2010), después del desastre natural que ocurrió en Haití, el ex – presidente de los EEUU Bill Clinton y el multimillonario irlandés Denis O'Brien, invitaron al sector privado (como empresas de construcción, de energía y servicios médicos) en Davos a desarrollar proyectos de inversión rentables para Haití, “no por motivos altruistas, sino económicos”.

Un ejemplo significativo de desarrollo económico después de un desastre natural a través del turismo es Nueva Orleans. El huracán Katinageneró muchas oportunidades de negocio para empresas de infraestructuras como por ejemplo Halliburton, Bechtel, y Parsons, o de servicios de seguridad militar Blackwater, que son todas clientes del Pentagono, mientras se privatizó la enseñanza (*La Vanguardia* 23/03/2010). Por la parte de la industria de turismo, ha sido aprovechada la autenticidad de este desastre natural para atribuir una nueva marca a la ciudad. La constante llegada de no solo turistas voluntarios, sino también de reporteros y abogados, aunque ha bajado durante los años, ha sido fundamental para la mejora de la situación económica y social en Nueva Orleans (Pezzullo 2010). Desde el marzo de 2007, casi todas las agencias de turismo (Isabelle, Gray Line Tours, Van from New Orleans, Dixie Tours, Airboat Adventures, Celebration Tours LCC, Big Easy Tours, Viator, Cajón Encounters, Sightseeing World, City Tours) han incluido un ‘Katrina Tour’. Por otro lado, para evitar el efecto negativo que provocara el cansancio de Katrina (Katrina fatigue) al mundo, una coalición de activistas en esta ciudad llamada ‘Mujeres de la Tormenta’ han exigido miembros del Congreso de asistir a Nueva Orleans y darse cuenta de que el problema causado no se va a resolver pronto, pidiendo ser consideradas una prioridad y no un problema pasado (Pezzullo 2010).

4. Motivación de Turismo Oscuro

Dentro de una sociedad posmoderna, los límites de ocio cada vez menos claros. El turismo oscuro, por muy inmoral, controversial o desagradable que puede parecer, ya forma parte de lo algunos consideran diversión y concretamente de la industria de turismo. Así que la pregunta fundamental que se genera en este momento es por qué la gente elige participar a este tipo de actividades, por qué el dolor y la catástrofe es un espectáculo que hasta viajarían para ver. Aunque ha sido bien investigado el perfil de los destinos oscuros que hay hoy en día, poco se sabe sobre los motivos de los turistas oscuros. El entendimiento de las motivaciones específicas de los turistas oscuros puede permitir un mejor planeamiento de los productos y servicios ofrecidos a este segmento del mercado, comunicando correctamente los mensajes adecuados a los interesados. En general, es reconocido que el deseo de ser testigo al sufrimiento de otras personas forma parte de la naturaleza humana, demostrando signos de lo que West (2004) denominó ‘compasión conspicua’. Los motivos pueden variar desde el deseo de entender cómo la gente reacciona o sobrevive una crisis o desastre, simpatizar con las víctimas y ayudarlas, hasta satisfacer su pura curiosidad sin interés de ofrecer solidaridad y auxilio.

Según Dann (1998), unos de los motivos más destacados del turismo oscuro son el ‘miedo de los fantasmas’, la búsqueda de lo nuevo y diferente, o la ‘sed de sangre’, mientras Tarlow (2005) sugiere cuatro categorías de emociones que afectan el estado psicológico del turista oscuro, y se trata de emociones de la inseguridad, del agradecimiento, de humildad y de superioridad. La visita a un destino oscuro puede generar una gran variedad de emociones, que lo más estrecha es la conexión con este destino, lo más fuerte será la experiencia del individuo.

En trabajos cualitativos que se han realizado para averiguar los motivos de la existencia del turismo oscuro, la motivación más apoyada por parte de los turistas ha sido la educación (Strange & Kempa 2003, Thurnell - Read 2009, Winter 2009, Titta 2010). Se trata de recoger información y saber más de un acontecimiento trágico, a través de evidencias visuales y de explicaciones contadas por gente experta (por experiencia personal o por conocimiento profundo del tema visitado), evitando usar la imaginación y equivocarse, mientras así desarrollan su capital cultural (Thurnell-Read 2009, Niemellä 2010). Así se hace más fácil y cercano el aprendizaje de algunos acontecimientos del pasado o del presente y la formulación de la memoria social, entendiendo la relación entre vida y muerte,

bueno y malo, y recordando al visitante de no repetir los mismos errores. Estas experiencias raras pueden marcar una persona, ayudarle a madurar y apreciar lo que ya tiene.

Por otra banda, el deseo de ver un sitio peligroso o triste en persona, indica que aparte de motivos informativos (Niemellä 2010), hay motivos emocionales. La búsqueda de autenticidad hace la experiencia única, quitando el papel que juegan los intermediarios y la alteración de la imagen que pueden provocar. Esto evidentemente es posible dada la paradoja de presente – ausente, que permite a los turistas oscuros de observar temas relacionados con la muerte, bajo la seguridad de su distancia del acontecimiento trágico que ha ocurrido; no es problema suyo sino de otros. En este caso hay una distinción entre turistas oscuros que se transforman a turistas voluntarios, ayudando a las personas que sufren las consecuencias de un desastre o crisis, y turistas oscuros que son solo testigos de los acontecimientos que ocurren.

4.1 Medios de comunicación y turismo oscuro

Una de las realidades que un visitante quiere verificar en un destino oscuro es comparar las imágenes que se difunden por los medios de comunicación y las imágenes verdaderas que existen en estos sitios, transformando así el destino oscuro a un espectáculo (Rojek 1993, Foley & Lennon 2000). La relación entre los medios de comunicación y el turismo oscuro es muy estrecha, dado que los medios distribuyendo información a su público, siempre han tenido una gran influencia a la interpretación masiva de un paisaje o acontecimiento, introduciendo el turismo oscuro a la conciencia colectiva. Hoy en día, la muerte está constantemente presente a través de las noticias (en la televisión o los diarios), las películas, la música, las artes o también conversaciones diarias y chistes, desde formas abstractas hasta muy directas, creando así una relación íntima con la idea de la muerte.

Thurnell – Read (2009), en su investigación sobre el turismo oscuro en Auschwitz, ha llegado a la conclusión que los turistas estaban comparando su experiencia en este sitio con la información y sensación que han tenido por la televisión y más concretamente por las películas, como la Lista de Schindler, que para algunos ha sido el motivo para visitar este destino. Las representaciones cinematográficas, con sus fuertes e impactantes imágenes, transmiten a su público una primera evidencia visual de una historia dramática, siendo así una base de comparación entre lo fabricado y lo auténtico para los que quieren viajar a estos sitios y verlos en persona. Otras películas que han esforzado la imagen que tiene la gente de este lugar y en general de los eventos del Holocausto que ocurrieron durante la Segunda Guerra Mundial, son *La vida es Bella*, *El Pianista* y *Fateless*. La misma influencia del cine ha sufrido el turismo de la cárcel en Alcatraz, donde los turistas visitaron esta cárcel teniendo en mente las películas más famosas que representaban esta isla, como *The Birdman of Alcatraz*, *Escape from Alcatraz*, *Murder in the First* y *The Rock* (Strange & Kempa 2003).

El éxito que consiguen los medios de comunicación en interpretar eventos para el público se basa en la repetición del mensaje (Foley & Lennon 2000). Esto por una parte puede suceder literalmente como por ejemplo hicieron las noticias en el caso de Haití y Phuket, proyectando durante días las consecuencias dramáticas de estos desastres naturales, haciendo publicidad de estos destinos tanto para atraer inversiones como para satisfacer la curiosidad de la gente y motivar el turismo oscuro. Por otra parte, la repetición de la violencia o de desastres es producida por películas, novelas y en general replicaciones y experiencias virtuales que transforman el dolor a un espectáculo, difuminando la distinción entre la realidad y la simulación y racionalizando este concepto. Toda esta repetición puede llegar hasta a la trivialización de estos acontecimientos, y la gente va pidiendo experiencias más fuertes y auténticas para vivir emociones fuertes. (Strange y Kempa 2003). Este uso de los medios de comunicación puede justificar la expansión del turismo oscuro en nuestra época posmoderna.

5. Conclusiones

La intención del presente artículo era de indicar la existencia y desarrollo de un nuevo tipo de turismo que, aunque siempre existía con variaciones, hoy recibe muchas críticas por su papel moral, sus consecuencias en los sitios que se dirige y la oportunidad económica que genera por parte del sector

privado. Los acontecimientos dramáticos, los desastres o crisis que desgraciadamente ocurren tanto por motivos humanos como naturales, atraen a las personas de los países desarrollados como espectáculo y esto por parte de los negocios es una nueva oportunidad de inversión. La búsqueda en nuestro tiempo libre no de sitios paradisiacos y relajados sino justamente lo contrario, donde el dolor y la muerte dominan, indica que la influencia constante de la violencia por los medios de comunicación ha racionalizado el deseo de ser testigo de imágenes crueles, creando un negocio que bajo el argumento de rescatar económicamente los sitios que han sufrido un desastre, satisface una curiosidad humana controversial. En este punto, más investigación con datos primarios es fundamental para describir y explicar con más detalles los motivos por los cuales la gente elige hacer turismo oscuro, y las maneras viables de su aprovechamiento económico por el beneficio de las sociedades que existen en destinos oscuros.

Referencias

- Alluri R.M., The role of tourism in post-conflict peacebuilding in Rwanda, working paper, 2009, disponible en http://www.swisspeace.ch/typo3/fileadmin/user_upload/pdf/Working_Paper/2_2009.pdf
- Ashworth, G., Holocaust Tourism: the Experience of Krakow – Kazimierz, *International Research in Geographical and Environmental Education*, 2002, 11 (4), pp. 363-367.
- Bergman B., *Titanic Tourism*, Maclean's, 1998.
- Blom T., Morbid tourism – a postmodern market niche with an example from Althorp, *Norwegian Journal of Geography*, 2000, 54(1), pp.29-36
- Burton I., Kates R.W., & White G.F., *The environment as Hazard*, New York: Oxford University Press, 1978.
- Coser L., Introduction: Maurice Halbwachs 1877-1945, en *On collective memory*, L. Coser (ed), Chicago: University of Chicago Press, 1992, pp.1-34
- Dann G. & Seaton A. (eds), *Slavery, contested heritage and thanatourism*, Binghampton, NY: Haworth Hospitality Press, 2001.
- Dann G., The dark side of tourism, *Etudes et Rapports Centre International de recherches et d'Etudes Touristiques*, Aix-en-Provence, 1998, serie I, 14, pp.1-31
- Dwyer L. & Kim C., Destination Competitiveness: determinants and indicators, *Current Issues in Tourism*, 2003, 6(5), pp.369-414
- Ekinci Y., Destination personality: an application of brand personality to tourism destination, *Journal of Travel Research*, 2006, 45(2), pp.127-139
- Faulkner B., Towards a framework for tourism disaster management, *Tourism Management*, 2001, 22, pp. 135-147.
- Fentress J. & Wickham C., *Social Memory*, Oxford: Blackwell, 1994.
- Foley, M., & J. Lennon, *Dark tourism: the attraction of death and disaster*, London: Continuum, 2000.
- Foley, M., & J. Lennon, JFK and Dark Tourism: Heart of Darkness. *Journal of International Heritage Studies*, 1996, 2(2), pp.195-197.
- Goodwin H., Natural disasters en tourism, 2005, disponible en <http://www.icrtourism.org/Publications/Tsunami.pdf>
- Kotler P., Bowen T.J. & Makens C.J., *Marketing for hospitality and tourism*, Pearson Education, Inc. Upper Saddle River, New Jersey, 2006.
- La Vanguardia, (23/03/2010), Haití, la nueva doctrina del shock, pp.24-25.
- Lennon J. & Foley M. (eds.), *Dark tourism: the attraction of death and disaster*, London: Continuum, 2000.
- MacCannell D., *The tourist: a new theory of the leisure class*, Berkeley: University of California Press, 1999.
- Miles W.F.S., Auschwitz: museum interpretation and darker tourism, *Annals of Tourism Research*, 2002, 29(4), pp.1175-1178
- Mowforth M. & Munt I., *Tourism and sustainability: development and new tourism in the Third World*, Routledge, London, 2003.

- Niemellä T., Motivation factors in dark tourism: Case: House of Terror, Bachelor Thesis, 2010, disponible en https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/14984/Niemela_Titta.pdf?sequence=3
- Organización Mundial del Turismo – OMT, *Introducción al turismo*. OMT, Madrid, 1998.
- Pezzullo P. C., Tourists and/as disasters: Rebuilding, remembering and responsibility in New Orleans, *Tourist Studies*, 2010, 9(1), pp.23-41.
- Richardson B., Crisis management and the management strategy: Time to 'loop the loop', *Disaster Prevention and Management* 1994, 3(3), pp. 59-80
- Robinson M. & Novelli M., Niche tourism: an introduction, Novelli M. (ed.) *Niche tourism: contemporary issues, trends and cases*, Oxford: Elsevier Butterworth – Heinemann, 2005
- Rojek, C., *Ways of Escape*. Basingstoke, England: Macmillan, 1993.
- Seaton, A.V., Guided by the dark: From thanopsis to thanatourism, *International Journal of Heritage Studies*, 1996, 2, pp. 234-244
- Selbst P., en Booth S. (1993), *Crisis management strategy: Competition and change in modern enterprises*. New York: Routledge, 1978.
- Stancović L. & Đukić S., Challenges of strategic marketing of tourist destinations under the crisis conditions, *Economics and organization*, 2009, 6(1), pp.23-31
- Stone P. R., A dark tourism spectrum: towards a typology of death and macabre related tourist sites, attractions and exhibitions, *Tourism*, 2006, 54(2), pp.145-160.
- Stone**, P.R. & **Sharpley** R., Consuming Dark Tourism: a thanatological perspective, *Annals of Tourism Research*, 2008, 35(2), pp. 574-595.
- Strange C. & Kempa M., Shades of dark tourism: Alcatraz and Robben Island, *Annals of Tourism Research*, 2005, 30(2), pp. 386-403.
- Tarlow, P., Dark Tourism. Novelli, M. (ed.) *Niche tourism: Contemporary issues, trends and cases*. Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann, 2005.
- Thurnell – Read T. P., Engaging Auschwitz: an analysis of young travelers experiences of the Holocaust Tourism, *Journal of Tourism Consumption and Practice*, 2009, 1(1), pp.26-52.
- Tunbridge J. & Ashworth G., *Dissonant heritage: the management of the past as a resource in conflict*, Chichester: Wiley, 1996.
- Young J., *The texture of memory: Holocaust memorials and messages*, Yale University Press: New Haven, 1993.
- Van Hoving D. J., Wallis L.A., Docrat F., & de Vries S., Haiti disaster tourism – a medical shame, *Prehospital and Disaster Medicine*, Special Report, 2010, 25(3)
- Walsh J., *The representation of the past*, London: Routledge, 1992.
- West P., *Conspicuous Compassion: why sometimes it really is cruel to be kind*, London, Civitas, 2004.
- Winter C., Tourism, social memory and the Great War, *Annals Of Tourism Research*, 2009, 36(4), pp.607-626.

Investigación en Ciencia Regional

Instrucciones a los autores

Proceso de Revisión

Cada artículo se somete a la revisión anónima de dos miembros de la junta de revisión editorial. Entonces, una recomendación se hace por el Jefe de Redacción, quién toma la decisión final. Si se recomienda una revisión, el documento revisado se envía a uno de los editores para la aprobación final. La revista se reserva el derecho de autor sobre todo el material publicado en ella. Sin embargo, los autores pueden reutilizar su trabajo después de la publicación sin autorización previa, siempre que el reconocimiento se da a la revista, así como la notificación de tal acción. Las opiniones expresadas en la revista son las opiniones de los autores y no las opiniones de la revista. La obtención de la autorización para reproducir cualquier material protegido por los titulares de terceros y el derecho a utilizarlo es la responsabilidad de los autores.

Estilo y formato del Artículo

Para que se presente un artículo a la Revista Investigación en la Ciencia Regional a para su publicación, los siguientes deben tomarse en consideración:

1. Todos los artículos presentados deberán ser trabajos originales, inéditos y bajo ninguna consideración para su publicación en otra revista y que están sujetas a revisión y edición.
2. Los artículos deben estar escritos en castellano con una longitud normalmente entre 6,500-8,000 palabras, mientras todos los demás textos no deben exceder de 2.500 palabras, aparte de las referencias, tablas e ilustraciones.
3. La primera página de los manuscritos debe contener el título del artículo, el nombre y la afiliación de los autores con sus datos de contacto (el autor correspondiente debe ser apropiadamente identificado aquí).
4. Los artículos deben tener un conjunto de palabras clave (hasta 7) y un resumen (de menos de 250 palabras, sin referencias), seguido de la Introducción, la Metodología y los Datos, Resultados, Discusión, Conclusiones y Referencias.
5. Los manuscritos deben enviarse en un archivo electrónico único, un archivo de MS Word, a la dirección electrónica registrada de los editores. También es posible, sólo con fines de revisión, presentar el manuscrito como un archivo PDF (u otro formato similar). Los libros se envían para su revisión en dos ejemplares a la sede de la Revista.
6. Los manuscritos deben tener márgenes de 2,5 cm x 2,5 cm en papel tamaño A4. Los márgenes deben ser coherentes en todas las páginas.
7. Todas las páginas deben ser numeradas consecutivamente.
8. Los títulos y subtítulos deben ser cortos.
9. El texto debe ser fijado en Times New Roman, tamaño 11pt, normal, en una sola columna. Los textos que no cumplan con esta formación específica se devolverán a los autores para el ajuste adecuado.
10. Tablas e ilustraciones deberán ser tituladas, numeradas consecutivamente, adjuntadas en el manuscrito en un solo archivo electrónico, debidamente citadas y colocadas en el texto principal. Las tablas son numeradas por separado de las ilustraciones. Si tiene dibujos originales o fotos, debe escanearlos y adjuntarlos en el archivo como en el caso anterior. Tablas e ilustraciones no deben aparecer en la primera página o después de las referencias y deben encajar dentro de los márgenes de la página.
11. Los textos o ilustraciones en color son aceptados para su publicación online; sin embargo, las copias impresas deben ser en blanco y negro.
12. Las notas a pie de página deben ser lo mínimo posible, numeradas consecutivamente en todo el texto en formato de superíndice, y deberían aparecer en la parte inferior de cada página.
13. Los autores pueden incluir un estudio de la literatura concisa. Las referencias a la literatura publicada dentro del artículo se citan por el nombre del autor seguido por el número consecutivo en corchetes, y debe ser presentado en una lista por orden numérico al final del texto.
14. Las referencias completas se debe dar en la forma siguiente: Autor (es) (Nombre e iniciales), "Título del artículo", *en* título del libro o título de Oficial o título y lugar de la Conferencia, Editor (es) (Nombre e iniciales), volumen (vol.) N. / Edición N°, lugar de publicación, editorial, año, páginas (pp.)