



# LA LENGUA COMO INSTRUMENTO DE INTERNACIONALIZACIÓN

Juan Carlos Jiménez y Aránzazu Narbona  
Universidad de Alcalá

## Resumen

Los países de habla hispana han sido el gran “banco de pruebas” de la internacionalización empresarial de España en pocos años. La gran tarea pendiente es materializar esa ventaja del español como activo económico internacional en un conjunto de países que precisan para ello de más desarrollo y, en particular, mayor calidad institucional. Países en los que el español es aún, más bien, un intangible que suple otras carencias, de modo palmario las de calidad institucional, aproximando lo que éstas distancian. Un recurso potencial, en suma, que hay que materializar, del modo en que ya lo hacen no pocas “translatinas”.

## Abstract

*Spanish speaking countries have become, in only a few years, the great testing ground for the internationalization of Spanish businesses. The great task still remaining is to materialize the advantage of Spanish as international economic asset in a number of countries which require still further development and, in particular, greater institutional quality, countries in which Spanish is still an intangible which makes up for other shortcomings, clearly those of an institutional nature, by bringing closer what these tend to push away. It is, in short, potential resource which needs to be brought to fruition in the same way as many “Trans-latins”, are already doing.*

## 1. Un vistazo a la geografía

Cuando se observa el espectacular salto que han dado en época muy reciente las empresas españolas a los mercados internacionales, particularmente a través de la inversión directa en éstos, surge enseguida la pregunta del porqué. No tanto por el hecho en sí –similar al de otros países cuando han alcanzado la madurez económica precisa–, sino, más bien, por su desbordante magnitud en muy poco tiempo y su concentradísima inclinación, sobre todo en el momento decisivo del “despegue”, en un conjunto de países tan físicamente distantes como próximos en afinidades históricas y culturales. Afinidades que comienzan por el común denominador más efectivo e inte-

grador: la lengua común, el español. Un simple vistazo al mapamundi de nuestros intercambios comerciales y de flujos de inversión directa aporta una evidencia abrumadora en este sentido.

Se propone para ello un sencillo ejercicio; meramente descriptivo, pero muy revelador. Trácese con un compás centrado sobre España dos círculos concéntricos sobre el mapamundi: uno, llevando la otra punta del compás hasta el país más cercano a España de los hispanohablantes (Venezuela); otro, hasta el más alejado (Chile). Selecciónense luego, entre los países del resto del mundo situados dentro de ese arco de distancias máxima y mínima en otras latitudes, los que tienen además un PIB intermedio entre el del país de mayor renta entre los hispanohablantes de América (México) y el de menor renta (Paraguay).

El Mapa 1 representa los once países de habla hispana y los nueve países asiáticos que, con tamaño económico similar a aquéllos, entran dentro del doble círculo concéntrico. Las flechas son un reflejo proporcional de los flujos comerciales (exportaciones) que cada uno de estos países ha recibido de las empresas españolas como promedio en el período considerado, 1996-2007. El mercado mexicano es, con diferencia, el principal destino de las exportaciones españolas. En concreto, México –con un PIB similar al de Corea del Sur y a una distancia física equiparable al país asiático– recibe cinco veces más exportaciones y 214 veces más inversión española que el país asiático.

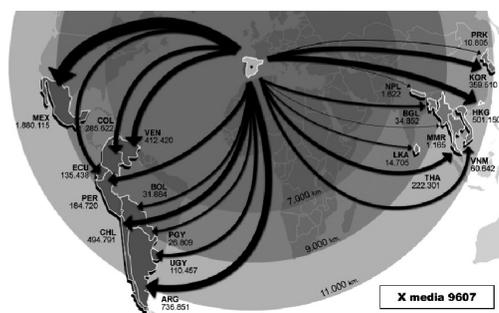
Por otro lado, el Mapa 2 muestra los flujos de inversión directa extranjera emitidos por las empresas españolas hacia estos mismos países. Aquí el desequilibrio entre países hispanohablantes –con Argentina y México como principales focos de atracción– y no hispanohablantes de similar nivel de desarrollo y distancia respecto de España es tan abrumador que casi no requiere de mayor comentario.

Un simple ejemplo: los datos muestran cómo un país hispanoamericano, Venezuela, que recibe volúmenes de exportación española similares a las de Corea del Sur, atrae, sin embargo, 28 veces más

en términos de inversiones españolas que el país asiático, teniendo éste un PIB casi cuatro veces superior al PIB venezolano, y con unos niveles de calidad y estabilidad institucional –tan importantes como factores de atracción de los flujos económicos– superiores, en cualquiera de los baremos internacionales, a los de la República Bolivariana. Sin duda, la cercanía y la confianza que genera el idioma común suple buena parte de las debilidades de desarrollo y de calidad institucional de nuestros países y sesga de modo tan marcado como el mapa revela la dirección de la IDEE española hacia el continente americano.

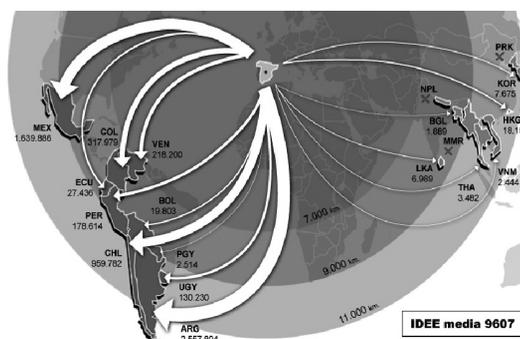
El detalle numérico de todo ello está contenido en la Tabla 1, para la doble submuestra de países que se están comparando. De media, entre 1996 y 2007, España ha dirigido tres veces más exportaciones y ¡134 veces más! flujos de IDE hacia esos países iberoamericanos (IDE emitida, IDEE) que hacia los asiáticos de parecida distancia y tamaño económico que éstos. Factor de multiplicación que en el caso de la IDE recibida (IDER) por España se sitúa en 33. Conviene aclarar desde estas primeras páginas que no todo es el idioma común, pero que quizá en ninguno como en éste pueda subsumirse todo un conjunto de factores de afinidad histórica y cultural imposibles de disociar

Mapa 1  
Exportaciones españolas (promedio 1996-2007).  
En miles de euros



Fuente: Elaborado por Enrique Anyo con los datos de DATACOMEX (<http://datacomex.comercio.es>) y de la base CHELEM 2009.

Mapa 2  
Inversión directa extranjera emitida por España  
(promedio 1996-2007). En miles de euros



Fuente: Elaborado por Enrique Anyo con los datos de DATACOMEX (<http://datacomex.comercio.es>) y de la base CHELEM 2009.

—no sólo por razones conceptuales, sino también de colinealidad en el modelo— de la lengua. Ésta es, en todo caso, la variable cultural que de manera más tangible reduce los costes de transacción e información implícitos en los flujos de bienes y de capitales, y aminora la distancia psicológica de los agentes implicados en esos intercambios.

Lo que a partir de aquí se plantea es cómo darle un respaldo analítico a ese algo más que intuitivo papel del español en la orientación geográfica del proceso de internacionalización de nuestro tejido empresarial.

## 2. Lo que aporta una lengua común: un breve repaso de la literatura

La literatura económica ha ido incorporando en estos últimos años nuevas hipótesis de trabajo que permiten explicar de una manera mucho más realista algunos fenómenos económicos. Un ejemplo de ello ha sido asignar a los países implicados en los intercambios internacionales una ubicación geográfica (Krugman, 1980), convirtiéndoles en puntos de origen y de destino de flujos comercia-

Tabla 1  
Comparación de las exportaciones y de la IDE española emitida y recibida respecto de países iberoamericanos y asiáticos de similar PIB y parecida distancia de España (1996-2007).  
En kilómetros (distancia) y en miles de euros (magnitudes)

Países	Distancia	PIB	Exportaciones	IDEE	IDER
<b>Iberoamérica</b>					
México	9.073,95	1.182.483,00	1.880.115,70	1.639.886,68	339.771,07
Argentina	10.065,85	390.227,67	736.851,44	2.557.894,47	13.526,75
Colombia	8.107,00	281.102,08	285.622,03	317.979,21	3.478,28
Venezuela	6.995,17	243.974,33	412.420,74	218.200,95	12.749,63
Chile	10.715,11	174.122,17	494.791,58	959.782,53	3.073,18
Perú	9.521,56	156.486,50	184.720,66	178.614,63	785,69
Ecuador	8.751,16	76.376,83	135.438,97	27.436,92	1.158,29
Uruguay	9.957,12	30.611,08	110.457,86	130.230,85	24.078,32
Bolivia	9.181,02	30.088,33	31.884,90	19.803,59	209,16
Paraguay	9.194,08	21.841,25	26.809,62	2.514,63	351,08
<b>Promedio</b>	<b>9.156,20</b>	<b>258.731,33</b>	<b>429.911,35</b>	<b>605.234,44</b>	<b>39.918,14</b>
<b>Asia</b>					
Corea del Sur	10.012,64	951.013,92	359.510,58	7.675,34	7.306,87
Tailandia	10.193,69	389.035,00	222.301,11	3.482,91	101,25
Hong Kong	10.551,06	212.759,08	501.150,45	18.152,54	3.472,11
Vietnam	10.053,22	143.966,58	60.642,57	2.444,11	6,55
Bangladesh	8.661,47	138.451,33	34.852,79	1.889,70	25,45
Corea del Norte	9.815,00	101.055,00	10.805,25	0,00	34,58
Sri Lanka	8.975,77	60.658,42	14.705,41	6.989,12	3,76
Myanmar	9.620,68	57.763,17	1.165,06	0,00	0,00
Nepal	7.988,50	23.100,33	1.622,75	0,00	23,06
<b>Promedio</b>	<b>9.541,34</b>	<b>230.866,98</b>	<b>134.084,00</b>	<b>4.514,86</b>	<b>1.219,29</b>
<b>Factores de multiplicación Iberoamérica/Asia</b>			<b>3</b>	<b>134</b>	<b>33</b>

Fuente: Elaboración propia con los datos de DATACOMEX y DATAINVEEX y de la base CHELEM 2009.

les, de inversión o de migración. De esta manera, la distancia –y no sólo la física o geodésica, sino igualmente la cultural e institucional– ha pasado a convertirse en variable a considerar dentro de los determinantes potenciales de los intercambios bilaterales internacionales (Banco Mundial, 2005). La ubicación más o menos alejada de los mercados involucrados en esos flujos puede generar, según el caso, mayores o menores costes de transacción no sólo ligados al transporte de mercancías, sino también al conocimiento y la confianza en los socios, así como en sus instituciones.

La expansión del comercio mundial y la intensificación de los flujos de capital han estado relacionadas, a lo largo del último medio siglo, tanto con los procesos de apertura y liberalización multilateral de los mercados como con las mejoras en los medios de transporte y comunicación. Un factor añadido ha permitido a algunos países acercarse más a otros: la lengua, *software* principal de comunicación entre personas y agentes económicos, que, cuando es común, facilita los intercambios entre ellos. De este modo, se ha convertido en una variable dentro del análisis económico del comercio y de la inversión que los economistas han ido incorporado cada vez más en sus estudios empíricos.

Los flujos económicos entre cada dos países se pueden explicar a través de una ecuación de gravedad, que, siguiendo las pautas que marcan las fuerzas gravitatorias entre los puntos de origen y destino, se pueden intensificar o frenar según los determinantes que *acerquen* o *separen* a los países involucrados (Cuadro 1). Además de considerar, como es consustancial a estos modelos, la dimensión económica de los países involucrados en el intercambio (a través de su PIB) y la distancia física que los separa (en kilómetros), hay otros grandes tipos de factores que ejercen como moduladores, en uno u otro sentido, de esos flujos: así, la cercanía cultural (una lengua, una relación colonial previa común, una religión, un acuerdo regional o unos

vínculos históricos determinados) y la distancia institucional (en términos del nivel de corrupción, la cercanía al poder de los ciudadanos, el marco legal de los países...). Este tipo de modelos de gravitación permite identificar el peso relativo de cada una de estas variables en la intensidad de los intercambios económicos.

Aun manteniendo ciertas cautelas, que se derivan principalmente de las fuentes estadísticas empleadas para cuantificar estas fuerzas “no económicas” de los intercambios y del propio sesgo de los indicadores construidos para medirlas,<sup>1</sup> sí puede afirmarse que la importancia de un idioma común como estímulo del intercambio entre países ha llegado a revelarse superior a la de aquellos otros factores de los que *a priori* podría presumirse un peso superior: así ha sucedido al poner en relación de fuerza de atracción económica de la lengua con la política comercial de los socios comerciales (Narbona, 2005) o los costes de transporte e infraestructuras (Suárez Burguet *et al.*, 2006), en el caso del comercio, y con el nivel de información de los mercados, en el de los flujos de inversión internacional en acciones (Portes y Rey, 2005; y Loungani *et al.*, 2002).

La proximidad cultural entre dos países hace que los consumidores e inversores de un país se sientan más atraídos por la imagen del otro, y eso se traduce en un estímulo de sus intercambios bilaterales. Si bien esto es difícilmente cuantificable, algunos autores han tratado de estimarlo a través de medios diversos, como ha sido el caso de Felbermayr y Toubal (2006) con los resultados de Eurovisión, o de Disdier y Mayer (2005) con los del Eurobarómetro.

La *cultura* es un elemento intangible que permite una mejor comprensión de los mercados internacionales y de los agentes que operan en

<sup>1</sup> En un caso –distancia cultural e institucional–, con indicadores agregados que adicionan y ponderan variables un tanto dispares y de difícil cuantificación. Y, en otro, con variables dicotómicas (cero-uno) para capturar el efecto que se deriva del hecho de compartir una misma característica entre dos países, dígase una frontera, una religión o un idioma común, que no siempre son susceptibles de esa bipolarización.

Cuadro 1  
La ecuación de gravedad en economía

*La teoría económica ortodoxa ha ido incorporando con el paso del tiempo nuevos supuestos que han permitido que los modelos econométricos dieran una explicación a la evidencia empírica. Este es el caso de la teoría del comercio, que, habiendo tratado de explicar los patrones comerciales de los países a través de distintos supuestos –ventajas absolutas o comparativas, dotación de factores nacionales, especialización...– no ha sido hasta épocas recientes cuando ha comenzado a incorporar variables tales como la localización geográfica de los mercados u otros factores, incluso no económicos, que, en muchas ocasiones, se convierten en motor o freno de dichos flujos bilaterales.*

*Basándose en la ley de la gravitación de Isaac Newton, la economía ha encontrado en los modelos de gravedad un nuevo instrumento analítico que permite explicar de una manera sencilla e intuitiva la dirección de los flujos económicos internacionales. En efecto, si dos cuerpos celestes se atraen en proporción directa a sus masas respectivas, e inversa al cuadrado de la distancia que los separa, algo parecido sucede con los flujos económicos: dos países grandes y próximos intercambiarán más, en principio, que dos países pequeños y alejados.*

*Desde que en 1995 Deardoff mejorara la especificación econométrica de estos modelos, otros autores la han ido afinando (Mátyás, 1997 y 1998; Egger, 2000 y 2002; y Anderson y Van Wincoop, 2001). Ha surgido así una nutrida literatura con diferentes especificaciones del modelo, en las que, además de aparecer los factores básicos “newtonianos” que recogen la “masa económica” de los países de origen ( $O_i$ ) y destino ( $D_j$ ) y la distancia física ( $d_{ij}$ ) que los separa, han incorporado otras variables no estrictamente económicas ( $x_{ij}$ ), como la cultura, la lengua, la religión, las instituciones... que han permitido ir identificando y aquilantando el peso que cada una de ellas tiene como determinante de los flujos económicos internacionales, ya sean flujos comerciales, de capital o migratorios. La expresión matemática de dicha ecuación es:*

$$\log X_{ij} = \alpha_{ij} + \beta_1 \cdot \log O_i + \beta_2 \cdot \log D_j + \beta_3 \cdot \log d_{ij} + \beta_4 \cdot \log x_{ij} + u_{ij}$$

*Tras una cuidadosa selección de fuentes estadísticas, se deben crear las bases de datos con las cuales trabajar y realizar las estimaciones econométricas, aplicando el método estadístico elegido, generalmente el de Mínimos Cuadrados Ordinarios. El valor de los coeficientes  $\beta_i$  estimados y su signo permiten extraer conclusiones sobre el efecto positivo o negativo de dicha variable sobre el flujo económico estudiado. La validación de los resultados así obtenidos se logra buscando un alto nivel de bondad de ajuste del modelo econométrico realizado.*

ellos. A medida que se conoce la historia de otro país, los vínculos históricos que le unen al propio, sus creencias y sus valores, se van rompiendo las barreras culturales separadoras, reduciéndose la distancia psicológica y convirtiéndose esos factores culturales en un puente entre los países que potencia sus flujos económicos. Poco a poco, esos factores van tejiendo una red, un capital social, una confianza basada en la cercanía cultural y en la capacidad de comunicarse con otros, que, como bien destacan Guiso, Sapienza y Zingales (2004b y 2006), facilitan los intercambios internacionales en sus diversas formas, tanto comerciales como financieras, y tanto de inversiones directas como de cartera. Concluyen estos autores que “la cultura desempeña un papel esencial en la conformación de la confianza [y, por tanto, cabe añadir aquí, de las prioridades], más allá de lo que las consideraciones objetivas justificarían”, de tal modo que “las percepciones enraizadas en la cultura son determinantes importantes (y generalmente omitidos) del intercambio económico”.

En otro de sus trabajos, Guiso, Sapienza y Zingales (2004a) contrastan la importancia que la *confianza* tiene con respecto a los intercambios económicos (comercio, inversión directa extranjera e inversión en cartera) entre dos países. No obstante, hay que diferenciar en este punto entre *cercanía* y *familiaridad* cultural. Los citados autores concluyen que, en cualquier caso, el grado de desconfianza entre los países es una barrera para sus intercambios económicos (flujos de bienes o flujos de capitales), advirtiendo cómo en el caso de la IDE el impacto de esta variable duplica en importancia al del caso de los intercambios comerciales.

Por otra parte, Stulz y Williamson (2001) y Aguledo y Davidson (2004) han incorporado en sus análisis las *creencias religiosas*, como parte de la cultura de los países, si bien –aunque el signo obtenido es el esperado– su importancia es marginal en comparación con el hecho de hablar un mismo idioma. La cultura (entendida como el idioma y

la religión comunes) es uno de los determinantes que explica las diferencias en el nivel de protección legal también de las inversiones entre países.

Como antes otros autores, y siguiendo la metodología de Kogut y Singh (1988), Jiménez y Narbona (2011) han empleado la distancia cultural (indicador agregado creado a partir de cuatro de los valores identificados por Geert Hofstede, 1980) tanto en el análisis de los flujos comerciales como en los de inversión.<sup>2</sup>

El papel de las *instituciones* y su vínculo con el funcionamiento de los mercados, los gobiernos y los países afectan a los costes de transacción y de eficiencia de los mercados y de los intercambios económicos (North, 1990). La calidad institucional tiene efectos positivos –y significativos– sobre la apertura comercial de los países (Islam y Montenegro, 2002), los flujos bilaterales de comercio (Acemoglu *et al.*, 2001; De Groot *et al.*, 2003; Anderson y Van Wincoop, 2004, y Wei, 2000, entre otros) y de inversión que generan (Razin *et al.*, 2003). Se plantea, no obstante, el problema de cómo definir –y, sobre esa base, cuantificar– las variables institucionales que se incorporan a los modelos. La solución dada ha sido similar a la de los indicadores de distancia cultural: en este caso, diseñando un indicador agregado que utiliza los datos del Banco Mundial sobre temas de gobernabilidad (Kaufmann *et al.*, 2006, 2009).<sup>3</sup>

Linders *et al.* (2005) incorporan en su análisis tanto los factores culturales como institucionales, concluyendo que la distancia institucional mantiene una relación inversa con los flujos comerciales, de modo que a menor distancia de este tipo, mayor comercio; en cambio, la distancia cultural y la calidad institucional aparecen relacionadas en sentido directo con los flujos comerciales. Por su parte, Kogut y Singh (1988) defienden la siguiente

hipótesis: cuanto más distantes culturalmente sean dos países, más distantes serán sus organizaciones y mayores serán los costes percibidos por los empresarios a la hora de entrar en esos mercados, optando por formas de inversión y de entrada al país menos arriesgadas, tales como una *joint-venture*, en vez de la adquisición de una empresa local.

Además de la distancia institucional entre países, se han realizado otras aproximaciones a este concepto, centradas en aspectos relacionados como el origen legal de código civil (La Porta, 1999), el nivel de corrupción (Mauro, 1995; Habib y Zurawicki, 2002), los perfiles institucionales de los países (Bénassy-Quéré *et al.*, 2005) o la facilidad con la que se pueden hacer negocios en un país (Canals y Noguera, 2003).

De cualquier modo, los factores institucionales están íntimamente ligados con los culturales. De hecho, hay otro factor, a caballo entre los aspectos puramente culturales y los institucionales, que resulta decisivo a la hora de mejorar la cercanía entre mercados: es el hecho de pertenecer o no a un mismo *bloque regional*. Si bien en el caso de los flujos comerciales es evidente su importancia, no lo es tanto en el de los flujos de capital, motivo por el cual no se ha empleado habitualmente en los modelos de gravedad. La integración comercial (zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común) significa un desarme arancelario favorecedor del comercio mutuo entre dos países, como Greenaway y Milner (2002) han sabido resumir. Ambos autores han destacado la utilidad de esta variable en el análisis de varios aspectos comerciales de los flujos entre países utilizados por otros autores en su análisis. Frankel *et al.*, (1995), por ejemplo, han tratado de ratificar si los países involucrados en un acuerdo de integración regional comercian más entre sí de lo que explicarían su proximidad geográfica, las fronteras comunes o, en su caso, compartir una misma lengua. Greenaway y Milner (2002), Hamilton y Winters (1992) y Nilsson (2000), por

<sup>2</sup> Los valores considerados son: *distancia al poder; individualismo vs. colectivismo; masculinidad vs. femineidad; aversión al riesgo; y visión de largo plazo*. Vid. <http://www.clearlycultural.com/geert-hofstede-cultural-dimensions>

<sup>3</sup> Los indicadores considerados son: *voto y control; estabilidad política y ausencia de violencia; efectividad gubernamental; calidad regulatoria; Estado de derecho y control de la corrupción*. Vid. <http://www.govindicators.org>

su parte, han tratado de evaluar el potencial de comercio intra-bloque que se deriva de la puesta en marcha de una iniciativa regional entre dos mercados, encontrando un efecto positivo.

En gran parte de los trabajos que han examinado a través de modelos de gravedad el peso de los distintos factores determinantes del comercio internacional o de las inversiones directas entre los países aparece la lengua común. Raramente, sin embargo, con la atención del análisis focalizada sobre ella. Puede decirse que, al igual que una moneda única para un conjunto de países, una lengua común tiene la propiedad de ensanchar los mercados y facilitar los intercambios, al reducir los *costes de transacción*; y, al acortar la *distancia psicológica* entre los agentes que operan en distintos mercados, favorece igualmente movimientos económicos de todo tipo, desde las inversiones internacionales, directas o en cartera, a los propios movimientos migratorios. Un valor, éste de la lengua, como reductor de la distancia económica entre los países, que adquiere, además, un efecto multiplicativo gracias a su cualidad esencial de *bien de club*. Esto es lo que los modelos de gravedad permiten, dentro de ciertos límites, medir, y lo que los autores de este trabajo han medido para el caso del español.

### 3. En concreto: el valor del español

Jiménez y Narbona (2011) han desarrollado un modelo de gravedad con datos de panel y efectos aleatorios a través del que se ha valorado la importancia de la lengua, aislada de los restantes factores, como determinante de los flujos bilaterales de comercio y de inversión directa de una muestra amplia de países (51),<sup>4</sup> para un período

<sup>4</sup> Los países incluidos en la muestra seleccionada son los siguientes: Europa (Alemania, Austria, Bélgica y Luxemburgo, Dinamarca, Eslovaquia, España, Francia, Finlandia, Grecia, Holanda, Hungría, Italia, Irlanda, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rusia, Suecia, Suiza, Ucrania, Turquía); América (Argentina, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela); África (Argelia, Egipto, Marruecos, Nigeria, Túnez); Asia (China, Filipinas, Hong Kong, India, Israel, Japón, Pakistán, Singapur, Taiwán, Vietnam); y Oceanía (Australia).

igualmente amplio (1996-2007). Partiendo de una ecuación básica de gravedad (que incluye el PIB de los países de origen y destino y la distancia física que los separa), y a través de sucesivas estimaciones del modelo incorporando distintos factores culturales e institucionales, se concluye que, en el caso de las exportaciones, la lengua común aumenta en casi un 200% los flujos bilaterales de comercio. En todas y cada una de las ecuaciones estimadas esta variable presenta unos coeficientes estadísticamente significativos al 100%, demostrando que compartir un mismo idioma es un factor capaz de potenciar los intercambios comerciales mucho más que el hecho de ser países vecinos (*efecto frontera*), la política comercial (acuerdos regionales de integración), los vínculos coloniales, la misma religión o la cercanía cultural (indicador agregado de Hofstede) e institucional (indicador agregado de Kauffman).

La dimensión económica de los países involucrados en los intercambios puede ser medida a través de varios indicadores económicos, como el PIB, el PIB per cápita o la población de los Estados. Sin embargo, tras haber realizado las matrices de correlación necesarias para evaluar la colinealidad entre dichos factores, los autores decidieron descartar la inclusión de la población, pues se generaban problemas de correlación con el PIB en el modelo econométrico. En los resultados de la especificación, tanto el PIB como el PIB per cápita (que recoge el nivel de desarrollo económico de los países) presentan coeficientes positivos y estadísticamente significativos, de manera que, a mayor dimensión económica y mayor nivel de desarrollo los países comercian más.

La incorporación de variables geográficas en los modelos de gravedad constituye una de las principales ventajas de éstos, ya que anteriormente la teoría del comercio internacional había obviado este factor como determinante de la dirección y la intensidad de los flujos económicos. El pionero fue Linneman (1966), quien definió un “índice de

localización” con el que medir y evaluar los efectos que se derivaban de la ubicación de un país con respecto a sus socios comerciales. Ponderando los PIB de los países implicados en el intercambio por su población y distancia física halló una relación negativa en la ecuación de gravedad entre este índice de localización y las exportaciones. Frankel (1997) enumeró posteriormente tres razones por las cuales la distancia física debería ser considerada como una variable explicativa esencial de los intercambios comerciales: a) genera economías de aglomeración; b) es un factor natural que condiciona el volumen de comercio; y c) es un factor explicativo de la hipótesis de los *socios comerciales naturales*, es decir, de aquellos países más próximos y con un cierto nivel inicial de intercambios, que emprenden proyectos de integración regional. McCallum (1995), por su parte, ha permitido afinar el análisis definiendo el *efecto frontera* que se deriva del hecho de ser países vecinos. En el modelo de Jiménez y Narbona (2011), por ejemplo, y con la especificación básica del modelo de gravedad (incluyendo PIB, PIB per cápita, distancia física y la *dummy* que recoge el efecto frontera), dos países colindantes comerciarán casi un 130% más por el hecho de serlo.

Todas las variables de familiaridad cultural (variables dicotómicas para la relación colonial, la religión y la lengua compartidas) y de distancia cultural (medida a través del indicador agregado de Hofstede) incorporadas posteriormente a la ecuación básica presentan coeficientes estimados positivos y estadísticamente significativos, si bien la lengua destaca entre todas ellas como el factor cultural más importante a la hora de estimular los intercambios comerciales.

Al incorporar, por último, los determinantes institucionales, las variables ya consideradas en el análisis previo mantienen el signo esperando y la bondad de ajuste mejora al considerar la distancia y la calidad institucional como determinantes de los flujos comerciales. Los resultados del modelo

concluyen que a mayor distancia institucional entre los socios comerciales, menores serán sus intercambios económicos; y, a mejor calidad de las instituciones de estos países, se genera un mayor volumen de exportaciones. Sin duda, la calidad institucional es un determinante esencial de los flujos comerciales bilaterales, en particular la calidad del país importador, que asegura la estabilidad del marco regulatorio de dichos intercambios. En el caso de los países iberoamericanos, estas variables presentan un efecto desalentador de los intercambios económicos, en tanto un gran número de ellos presentan niveles de calidad institucional por debajo de la media internacional, y, desde luego, comparativamente con los anglosajones considerados en la muestra. Sólo dos países iberoamericanos (Chile y Uruguay) muestran valores positivos similares a otros países desarrollados. Por ello, el español se revela como un elemento que puede llegar a suplir ciertas carencias en este ámbito.

En resumen, el español se confirma como un poderoso impulsor de los intercambios comerciales en el mundo. De acuerdo con el modelo gravitatorio aplicado, compartir un idioma –cualquier idioma– supone dentro del comercio mundial un factor de multiplicación cercano al 190% para los intercambios de los países que lo comparten. Y compartirlo, dentro de la comunidad panhispánica de naciones, incrementa, de media, casi un 300% el comercio bilateral entre ellos (más, incluso, que el inglés entre los países anglosajones).

No es un resultado que pueda extrañar a la vista, de nuevo, del Mapa 1 y la Tabla 1. Ni tampoco desde otro punto de vista muy revelador: en relación con sus exportaciones totales, España ha comerciado en el período aquí considerado con los países americanos de habla hispana más del doble que lo hacen Francia o Alemania, el triple que Portugal y casi tres veces y media más que el Reino Unido. Son proporciones que se mueven en los órdenes de magnitud detectados con nuestro modelo de gravedad como factores de multiplica-

ción del comercio debidos al español como lengua común, en particular cuando la calidad institucional –como sucede con España, en relación al promedio mundial– no es un hándicap.

Los autores han empleado esta misma metodología para el estudio de los flujos de capital (inversión directa extranjera, IDE). No obstante, en este caso hay que extremar más aún las cautelas a la hora de explicar y analizar los resultados obtenidos por las ecuaciones de gravedad estimadas, ya que el punto de partida del análisis, es decir, la fuente estadística empleada (en este caso, la UNCTAD) no está exenta de sesgos, como tampoco lo está la simplificación necesaria de la especificación econométrica empleada. Al existir problemas de colinealidad entre alguna de las variables a incluir en la ecuación (por ejemplo, entre el origen legal del código civil de los países y las distancias cultural e institucional; o entre la lengua, la relación colonial y la calidad institucional), algunas de éstas se han tenido que suprimir de la ecuación de gravedad estimada. En cualquier caso, todas las variables incluidas en el modelo presentan los signos esperados y la lengua aparece de nuevo con un coeficiente positivo y estadísticamente significativo, destacando su fuerza como motor de las inversiones internacionales.

En una primera etapa del análisis econométrico –a partir de la definición básica del modelo– se observa cómo, manteniéndose de nuevo la significación estadística de las variables básicas (PIB y distancia física), las variables culturales relacionadas con el hecho de compartir una misma religión o vínculo colonial común no son, en este caso, tan importantes, y los coeficientes estimados muestran una significación estadística menor que en el caso de los flujos comerciales. De nuevo la lengua supone un estímulo mayor a las inversiones de capital que esos otros factores; variables que, al no tener un impacto significativo en la bondad del ajuste, son eliminadas de la especificación econométrica del modelo.

Como era de esperar, los determinantes institucionales cobran en el caso de la inversión directa extranjera mucha más importancia, ya que son decisivos en la confianza de los inversores hacia el país al cual dirigen sus capitales. Se decide por tanto incorporar al análisis, además de la distancia y la calidad institucional, una variable relacionada con la protección de los derechos de los inversores que se deriva de los códigos civiles existentes en los países. Tras realizar la matriz de correlación de todas estas variables institucionales se detectan problemas de colinealidad –por ejemplo, entre la distancia institucional y la calidad institucional y entre aquella y el código legal– que aconsejan incorporar simultáneamente sólo dos de ellas: el origen del código legal de los países y las calidades institucionales de cada uno de los países involucrados en el intercambio. Al realizar la regresión con esta nueva especificación del modelo el coeficiente estimado de la lengua es de nuevo positivo y estadísticamente significativo, si bien hay que ser conscientes de que su altísimo nivel está reflejando una clara sobrevaloración, al ser el único factor cultural que se mantiene en la especificación econométrica del modelo, con lo que la lengua común está siendo el factor aglutinante de otros muchos elementos que se derivan de la familiaridad cultural entre los mercados. Y hay que tener en cuenta, además, que el modelo ha procesado un fenómeno de evidentes desproporciones ven términos absolutos y relativos, como es el que tiene que ver con las salidas de inversión directa al exterior desde España en estos años, tal y como el Mapa 2 revelaba tan vívidamente.

En síntesis, desde el punto de vista de las inversiones directas exteriores, el hecho de contar con una misma lengua viene, aproximadamente, a triplicar –en las especificaciones básicas del modelo aplicado– los flujos internacionales de inversión directa entre los países. Al incorporar al modelo otras variables culturales, el peso del idioma común se modera; pero, como en el caso del

comercio, al incluir, en la especificación completa, los determinantes institucionales, las proporciones se disparan, y la “lengua común” alcanza, incluso, un coeficiente de multiplicación del 580% sobre los flujos bilaterales de inversión.

Jiménez y Narbona (2011) han realizado una comparación entre el peso del español y el del inglés como motores de la IDE internacional y, al igual que ocurría en el caso de los flujos bilaterales de comercio, el español se revela como un factor mucho más importante que el inglés. El español multiplica por 24 veces los flujos entre los países; el inglés, apenas si estimula un 35% más los flujos de IDE entre los países anglosajones.

Se habla de factores de multiplicación de hasta 24 veces que pueden parecer estratosféricos. Pero no son ni mucho menos inexplicables a la vista, de nuevo, del Mapa 2 y la Tabla 1. Y no hay que olvidar, abundando en este mismo argumento, que América Latina representó para España en los años aquí considerados hasta 17 veces más, dentro del total de sus inversiones directas en el exterior, que para el promedio de sus tres grandes vecinos europeos: Francia, Reino Unido y Alemania. Tres países, por si hiciera falta recordarlo, de tamaño económico y calidad institucional superiores a los de España. Más potentes inversionistas exteriores, por tanto, al menos sobre el papel.

Se comprueba así la importancia de la lengua y, en concreto, del español, como un factor que suple las carencias –en términos, sobre todo, de calidad institucional– de algunos países hispanohablantes, y cómo la proximidad lingüística entre éstos se convierte en determinante de los flujos de capital. Y, al observarlo desde España, la comunidad de lengua –y de lazos interpersonales, históricos y culturales que ésta procura– ha sido un factor decisivo, sin el cual es imposible explicar el enorme montante de flujos de inversión orientados hacia América Latina desde el decenio de 1990. Ese gran salto inversor en América de las empresas españolas y la fuerte aparición en escena, más recientemente,

de las traslatinas –o multilatinas– están revelando la importancia de la lengua común como favorecedora de los flujos económicos internacionales. Es preciso, no obstante, seguir profundizando, desde el punto de vista microeconómico, en los factores que están detrás de esta ventaja, entre los que son indiscutibles, por ejemplo, las enormes ganancias de eficiencia que permite una más sencilla transferencia del conocimiento de una organización o el uso de plataformas tecnológicas comunes (Casilda Béjar, 2002).

#### 4. Apunte final

Por supuesto, no se ha pretendido atribuir aquí toda –y ni siquiera quizá la mayor parte– de la razón de la presencia empresarial de España en Iberoamérica al mero hecho de compartir el español. Para empezar, porque la lengua, ya se ha dicho, es indisociable de otras muchas afinidades que no siempre se pueden deslindar en el análisis. Pero es innegable que ha sido éste, y sigue siendo, un gran factor favorecedor de los intercambios comerciales, y, con mayor motivo, si cabe, del asentamiento físico de las empresas españolas dentro de las anchas fronteras del condominio hispánico.

El punto de partida es muy prometedor: el español es una lengua hablada por cerca de 450 millones de personas en todo el mundo, y cuyo “poder de compra” –atribuyéndoles la renta media de sus países– puede cifrarse en torno del 9% del PIB mundial, lo que le convierte en un poderoso argumento de interrelación económica para el conjunto de países de habla hispana. La lengua común –y tanto más cuanto mayor y más difundido sea el *club* de sus hablantes– es un factor clave para mejorar el conocimiento de los mercados exteriores y reducir la distancia psicológica entre los países, acercándoles y haciéndoles más atractivos para la entrada de sus respectivos productos o para el intercambio de sus inversiones

productivas. Es, además, un valioso intangible para la internacionalización de empresas que encuentran una gran ventaja en operar con una lengua de trabajo común en un amplio número de mercados. El caso de España, una vez alcanzada la madurez económica –y de su tejido empresarial– que precisa una proyección activa hacia el exterior, es muy revelador del aprovechamiento de esas ventajas.

Los países de habla hispana han sido, en efecto, el gran “banco de pruebas” de la internacionalización empresarial de España en pocos años. La gran tarea pendiente es materializar esa ventaja del español como activo económico internacional en un conjunto de países que precisan para ello de más desarrollo y, en particular, mayor calidad institucional. Países en los que el español es aún, más bien, un intangible que suple otras carencias, de modo palmario las de calidad institucional, aproximando lo que éstas distancian. Un recurso potencial, en suma, que hay que materializar, del modo en que ya lo hacen no pocas “translatinas”.

¿En qué medida la lengua puede seguir siendo un factor de aproximación económica y de internacionalización de las empresas españolas? Algunos esfuerzos añadidos, sobre lo que el devenir histórico nos ha procurado hasta ahora, se antojan imprescindibles para no perder lo ganado. Dos deben apuntarse aquí: por un lado, la necesidad de que el efecto positivo de la lengua, que parece tan claro en el español –al menos desde la perspectiva de España–, se extienda también de modo efectivo al conjunto de países de lengua hispana; y, por otro, hay que conseguir que al efecto potencial de la lengua común se una, en nuestros países, un mayor progreso económico, cultural, tecnológico e institucional.

En pocas palabras, la lengua, y en concreto el español, tiene que ser una ventaja añadida a las que el progreso económico y la calidad institucional suponen para el comercio, no algo que los supla.

## Referencias bibliográficas

- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S. y ROBINSON, J. A. (2001): «The colonial origins of comparative development: An empirical investigation»; en *The American Economic Review* (91, 5); pp. 1369-1401.
- AGULEDO, D. y DAVIDSON, L. (2004): «The gravity of globalization»; mimeografiado, Kelley School of Business, Indiana University.
- ANDERSON, J. E. y VAN WINCOOP, E. (2004): «Trade costs»; en *Journal of Economic Literature* (42); pp. 691-751.
- BANCO MUNDIAL (2005): *World Development Report 2005. A better investment climate for everyone*. Washington DC, The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank.
- BÉNASSY-QUÉRE, A., COUPET, M. y MAYOER, T. (2005): «Institutional determinants of Foreign Direct Investment»; *CEPII Working Paper*, núm. 05 (abril).
- CANALS, C. y NOGUER, M. (2007): «A value chain analysis of Foreign Direct Investment»; *La Caixa Economic Papers*, núm. 3 (marzo).
- CASILDA BÉJAR, R. (2002): *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Ediciones de la Universidad de Alcalá, Madrid.
- DEARDORFF, A. V. (1995): «Determinants of bilateral trade: Does gravity work in a neoclassical world?»; *NBER Working Papers*, núm. 5377 (diciembre), National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- DE GROOT, H. L. F., LINDERS, G. J., RIETVELD, P. y SUBRAMANIAN, U. (2003): «The institutional determinants of bilateral trade patterns»; *Tinbergen Institute Discussion Paper*, núm. 2003-044/3, Amsterdam, Tinbergen Institute.
- DISDIER, A. C. y MAYER, T. (2005): «Je t'aime, moi non plus. Bilateral opinions and international

- trade»; *CEPR Working Paper*, núm. 4928.
- FELBERMAYR, G. y TOUBAL, F. (2006): «Cultural proximity and Trade»; en *Tübinger Diskussionsbeitrag*, núm. 305 (marzo), Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Eberhard-Karls-Universität Tübingen.
- FRANKEL, J. A. (1997): *Regional Trading Blocs in the world economic system*, Institute for International Economics, Washington DC.
- FRANKEL, J. A., STEIN, E. y WEI, S. J. (1995): «Trading Blocs and the Americas: The natural, the unnatural and the super-natural»; en *Journal of Development Economics* (47); pp. 61-95.
- GREENAWAY, D. y MILNER, C. (2002): «Regionalism and gravity»; *Research Paper Series*, núm. 20, Internationalization of Economic Policy, The Leverhulme Center, The University of Nottingham.
- GUIO, L., SAPIENZA, P. y ZINGALES, L. (2004a): «The role of social capital in financial development»; en *The American Economic Review*, vol. 94, núm.3, págs. 526-556.
- GUIO, L., SAPIENZA, P. y ZINGALES, L. (2004b): «Cultural biases economic exchanges»; en *NBER Working Paper*, núm. 11005 (diciembre).
- GUIO, L., SAPIENZA, P. y ZINGALES, L. (2006): «Does culture affect economic outcomes?»; en *Journal of Economic Perspectives* (20, 2); pp. 23-48.
- HABIB, M. y ZURAWICKI, L. (2002): «Corruption and Foreign Direct Investment»; en *Journal of International Business Studies* (33, 2).
- HAMILTON, C. B. y WINTERS, L. A. (1992): «Opening up International Trade with Eastern Europe»; en *Economic Policy* (14); pp. 77-116.
- JIMÉNEZ, J. C. y NARBONA, A. (2011): *El español en los flujos económicos internacionales. Un instrumento de la internacionalización empresarial*. Ariel-Fundación Telefónica, Barcelona.
- KAUFFMANN, D., KRAAY, A. y MASTRUZZI, M. (2006): «Governance matters V: Aggregate and individual governance indicators for 1996-2005»; *Policy Research Working Paper*, núm. 2272, The World Bank.
- KAUFFMANN, D., KRAAY, A. y MASTRUZZI, M. (2009): «Governance matters VIII: Aggregate and individual governance indicators for 1996-2008»; *Policy Research Working Paper*, núm. 4978 (junio), The World Bank.
- KOGUT, B. y SINGH, H. (1988): «The effect of national culture on the choice of entry mode»; en *Journal of International Business Studies* (8); pp. 23-32.
- KRUGMAN, P. (1980): «Scale economics, product differentiation and the pattern of Trade»; en *The American Economic Review* (3, 70); pp. 950-959.
- LA PORTA, R. (1999): «The quality of Government»; en *The Journal of Law, Economics, and Organizations* (15, 1); pp. 222-279.
- LINDERS, G. J., DE GROOT, H. L. F. y RIETVELD, P. (2005a): «Institutional determinants of bilateral Trade flows»; *Tinbergen Institute Discussion Paper*, TI 2005-023/3.
- LINDERS, G. J., SLANGEN, A., DE GROOT, H. L. F. y BEUGELSDIJK, S. (2005b): «Cultural and institutional determinants of bilateral Trade flows»; *Tinbergen Institute Discussion Paper*, TI 2005-074/3.
- LINNEMAN, H. (1966): *An econometric study of international trade flows*, North Holland, Amsterdam.
- LOUNGANI, P., MODY, A. y RAZIN, A. (2002): «Notes on 'What drives FDI?: The role of gravity and other forces'», mimeografiado.
- MAURO, P. (1995): «Corruption and growth»; en *Quarterly Journal of Economics* (110, 3); pp. 681-712.
- MCCALLUM, J. (1995): «National borders matter: Canada-U.S. Regional Trade patterns»; en *The American Economic Review* (85, 3); pp. 615-623.

- NARBONA, A. (2005): «Determinantes de los flujos comerciales. Evidencias gravitacionales para el caso del Mercosur»; *VII Reunión de Economía Mundial*, Universidad Complutense, Madrid, 22-24 de abril.
- NILSSON, L. (2000): «Trade integration and the EU economic membership criteria»; en *European Journal of Political Economy* (16); pp. 807-827.
- NORTH, D. C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press.
- PORTES, R. y REY, H. (2005): «The determinants of cross-border equity flows»; en *Journal of International Economics* (65); pp. 269-296.
- RAZIN, A., RUBINSTEIN, Y. y SADKA, E. (2003): «Which countries export FDI, and how much?»; mimeografiado, Cornell University (noviembre).
- STULZ, R. M. y WILLIAMSON, R. (2003): «Culture, openness and finance»; en *Journal of Financial Economics* (70); pp. 313-349.
- SUÁREZ BURGUET, C., PÉREZ GARCÍA, E., MARTÍNEZ-ZARZOSO, I. y MÁRQUEZ RAMOS, L. (2006): «El factor geográfico y logístico en la competitividad de las empresas exportadoras españolas»; en J. C. JIMÉNEZ, J. C., dir.: *Economía española: Veinte años en la Unión Europea*. Thomson-Civitas, Madrid.
- WEI, S. (2000): «Natural openness and good Government»; *National Bureau of Economic Research Working Paper*, núm. 7765.