

---

# CONCENTRACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN REGIONAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN ESPAÑA

.....

**CARLOS MANUEL FERNÁNDEZ-OTHEO**

Profesor Titular de Economía Aplicada - Universidad Complutense

**FRENTE A LAS RETICENCIAS DE UN PASADO NO MUY LEJANO, EL CAPITAL EXTRANJERO ES BIEN RECIBIDO HOY POR LOS DISTINTOS PAÍSES Y REGIONES, INDEPENDIEMENTE DE SU NIVEL DE DESARROLLO. PRUEBA DE ELLO ES LA**

67

intensa competencia por captar aquellas inversiones más estrechamente vinculadas con la producción (las inversiones denominadas *green-field*, en expresión anglosajona), pues, por lo general, fortalecen y revitalizan la estructura productiva de la industria y los servicios de los territorios huésped; favoreciendo en suma el mayor bienestar de la sociedad (1).

Pero la mayor parte de la inversión directa, al menos para los países desarrollados, parece discurrir por otros derroteros. Las instalaciones de nueva planta son cada vez más escasas, como corresponde a

países maduros industrialmente, y son mucho más comunes las reestructuraciones de la actividad productiva ya existente, bien en el seno de la propia empresa o grupo empresarial o por causa del extraordinario auge de las fusiones y adquisiciones de empresas que han caracterizado estos tres últimos lustros.

En no pocos casos, estas reestructuraciones han sido acompañadas de nuevos flujos de inversión directa, con el fin de adecuarse a los nuevos retos que impone el mercado. Pero no siempre es así, y también con frecuencia la propia reestructu-

ración ha supuesto el cierre parcial o completo de instalaciones productivas, dando lugar a desinversiones.

Es del todo creíble que los flujos de inversión directa entre países desarrollados, en estos tres últimos lustros, responden en gran medida a las fusiones y adquisiciones de empresas, al menos eso parece deducirse del alto porcentaje que las fusiones y adquisiciones representan sobre el monto total de la inversión directa, según los datos de UNCTAD (2000) (2). Y si esto es cierto, el análisis de la inversión directa ha de tenerlo en cuenta, lo que a menu-



ca (competencia imperfecta, diferenciación de producto, economías de escala y de aglomeración...) han sido muy oportunas para entender mejor el proceso de localización.

Hace aproximadamente una década, Krugman (1992), con motivo de los avances en la integración comunitaria, ya advertía de las implicaciones espaciales de la tensión entre nuevas y viejas fuerzas antagónicas, centrípetas y centrífugas. Las primeras, basadas esencialmente en las economías de escala internas y externas, favorecen la concentración de la actividad productiva cerca de los mercados relevantes —el centro comunitario—, a medida que los costes de transporte van disminuyendo. Las segundas, se apoyan en unos costes laborales más bajos y en otros factores inmóviles (recursos naturales...), que, cuando los costes de transporte todavía son altos, determinan una mayor dispersión de la actividad productiva y su diseminación por la periferia. Esta dispersión se verá favorecida por los crecientes costes inmobiliarios y por una creciente congestión en el centro. La dualidad y simultaneidad caracterizan, pues, este proceso.

Aunque el objeto primordial de este análisis es la región, es inevitable referirse al plano superior, el plano nacional, para contextualizar mejor a ésta, siguiendo el casi seguro carácter jerárquico que entraña toda decisión de localización. Se ofrecerá, primero, una reflexión sobre aquellas ventajas de localización que favorecen la ubicación de la inversión directa en los países considerados centrales (fuerzas centrípetas), y más adelante aquellas ventajas más propicias a la periferia (fuerzas centrífugas).

#### **EL MERCADO Y LAS ECONOMÍAS DE AGLOMERACIÓN**

Es común conceder al mercado una significación primordial como factor ventajoso de localización. Lo es desde el punto de vista de la demanda: a mayor tamaño, más interesa estar cerca de él, pues facilita la logística de las empresas y contribuye a ahorros de costes de transporte. Y también por el lado de la oferta, la disponibilidad de una mano de obra espe-



cializada o de conocimiento científico y la existencia de proveedores (Venables, 1996) potencian la generación de economías internas y externas.

Esta última argumentación es perfectamente admisible, y la realidad económica proporciona numerosos ejemplos de este tipo de aglomeraciones, bien del lado industrial, de la innovación (Audretsch, 1998), con el bien conocido ejemplo de Silicon Valley, o de los servicios financieros (la City de Londres, por ejemplo). El hecho cierto es que la alta concentración de la inversión directa de Estados Unidos en Alemania o Irlanda, o la de Japón en Cataluña dicen mucho en favor de la existencia de economías de aglomeración.

Con todo, la evidencia econométrica es bastante escueta, y como el propio Krugman (1998) reconocía hace poco: «La tendencia hacia la aglomeración es más fuerte en los modelos que lo que parece ser en la realidad» (p.15); aunque sería injusto no reconocer los pasos que otros autores vienen dando (Barrell y Pain, 1999).

En el plano regional, uno de los escasos intentos para medir este hecho ha sido realizado por Mayer y Mucchielli (1999), en su estudio sobre las empresas japonesas en la Unión Europea, al tomar como variable de aglomeración la existencia de empresas relacionadas en una misma ubi-

cación; dichos autores confirman la importancia de esta variable a escala regional, más que a escala país.

Existen, no obstante, serias dudas sobre si el modelo japonés —que utiliza profusamente la subcontratación con empresas de su mismo territorio— sea trasvasable a otros países, en particular a Estados Unidos. Desde otra perspectiva, si se toma como indicador de aglomeración el nivel de gastos de I+D regional, los resultados son plenamente convincentes respecto de la estrecha relación entre I+D e inversión directa (Castillo, Domingo y Roca, 1998).

Por el contrario, la evidencia econométrica sobre el papel fundamental del mercado en la localización de la inversión directa es bastante concluyente. Utilizando variables como el PIB, PIBpc, densidad de población, nivel de urbanización, los resultados encuentran casi siempre una relación positiva y significativa con la inversión directa. En otras palabras, el tamaño del mercado, su profundidad o su crecimiento son factores clave de la inversión directa, siendo una de las regularidades empíricas más claras desde que se iniciaron los análisis sobre los factores determinantes de la inversión (5). Y así se advierte en uno de los últimos trabajos publicados sobre la producción de las empresas filiales de Estados Unidos y de Japón en el exterior (Kumar, 2000).

También parece tener cierta importancia el mercado regional, según se advierte en algunos análisis [Hill y Munday (1992) y Billington (1999) para el Reino Unido; el ya citado de Mayer y Mucchielli (1999); Egea y López (1991) para las regiones españolas; y Costa y Batalla (2000) para Cataluña]; aunque no en todos (Castillo, Domingo y Roca, 1998) (6). Esta evidencia sobre la relativa importancia de los mercados regionales se refrenda con los muy escasos estudios basados en encuestas (Netherlands Economic Institute, 1993). El hecho de que la importancia del mercado nacional sea mayor que el regional es razonable, pues entre las regiones de un mismo país no se da la fragmentación que ha sido habitual, hasta hace poco, entre los mercados nacionales.

Ahora bien, todo apunta a la pérdida de significación de los mercados nacionales-regionales, a medida que se ha ido avanzando en la unificación comunitaria; en consecuencia, la integración de los mercados sería mucho mayor ahora que en etapas pasadas. Hay autores que señalan inequívocamente la adopción por parte de las empresas de estrategias comunitarias, más que nacionales, en su diseño futuro y en sus planes de localización (Pearce y Papanastassiou, 1997), y casi diariamente los empresarios enfatizan la importancia del mercado comunitario como un todo; lo cual llevaría a una recomposición del espacio productivo y a una mayor especialización sectorial entre los distintos países.

Pero la realidad, de momento, es otra o, al menos, es controvertida: alguno de los análisis más recientes no detectan procesos significativos de convergencia o divergencia en las estructuras industriales de los países (Álvarez López y García Grande, 1998). En cambio, otros autores sí constatan divergencia (Midelfart-Knarvik *et al.*, 2000). Bien es cierto que se ha producido concentración en algunos sectores de la actividad productiva, aquellos más dependientes de las barreras no arancelarias, según se advierte en los análisis que ha llevado a cabo la Comisión Europea (1996, 1999), y así lo señalaron en su momento Geroski y Jacquemin (1989), quienes previeron un fuerte aumento de las fusiones y adquisiciones de empresas, como de hecho ha sucedi-



do (UNCTAD, 1999; Fernández-Otheo, 2000a y b); pero no parece haberse producido todavía la intensificación de la concentración que otros autores esperaban, a la vista de lo que ha venido ocurriendo en Estados Unidos (Krugman, 1992; Blomström y Kokko, 1997) (7). Donde sí se han detectado cambios importantes es en la especialización intraindustrial, principalmente de carácter vertical, es decir, en productos similares pero con diferentes calidades (Gandoy y Díaz, 2000).

Si el mercado nacional va dejando de ser importante, en favor de un mercado comunitario más integrado, es casi seguro que afecte a la inversión directa, dependiendo de las condiciones de los mercados o de las ventajas de costes de las respectivas localizaciones; y sin que esto suponga olvidar algún otro tipo de aspectos que aconsejen una diversificación de la producción por razones estratégicas.

Así pues, si predominan las ventajas de escala o de aglomeración, muchas producciones tecnológicamente intensivas podrían tener mejor asiento en los países centrales. Si, por el contrario, predominan las ventajas de costes laborales o la dotación de recursos, o es aconsejable la proximidad a los potenciales clientes, los países de la periferia se beneficiarán de

esta probable dispersión de la inversión, reteniendo así una parte de la producción extranjera.

Pero no es seguro que este espacio retenga toda esa producción desplazada desde el centro, pues puede ser contrarrestada por una creciente competencia proveniente del exterior de la Unión: determinadas ventajas de costes (laborales, por ejemplo) de la periferia sobre el centro no serían suficientes, frente a costes aún más bajos y un entorno productivo especializado en ciertas producciones, como ocurre en China y otros países de la zona.

Es factible, por tanto, que se vaya hacia una mayor especialización regional de la inversión y hacia una mayor concentración geográfica de los sectores que lo que ahora se observa en el espacio productivo europeo. Y esto iría acompañado de distintos tipos de respuestas empresariales: en unos casos se producirán en solitario y en otros mediante estrategias más abiertas, desde los acuerdos de colaboración hasta las fusiones y adquisiciones de empresas. Esto puede dar lugar a más inversión directa, pero también a una reducción del número de instalaciones industriales, a una mayor especialización de éstas (cierre de ciertas líneas de producción y de plantas, y paralela potenciación de otras) (Fernández y Myro, 1995).

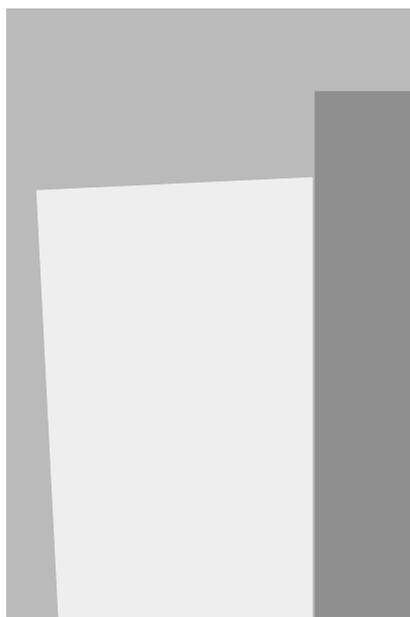
Estrechamente relacionadas con el tamaño del mercado, las infraestructuras (vías, redes de comunicación, tecnológicas...) parecen desempeñar un papel cada vez más relevante como factor de localización, no tanto como determinante sino como limitador de inversiones para aquellas áreas con deficiencias. A escala país, se dispone de cierta evidencia sobre su influencia (Kumar, 2000). En el plano regional, se observa una clara relación entre abundancia de infraestructuras, nivel del PIB y volumen de inversiones directas (Egea y López, 1991), e incluso existe cierta evidencia econométrica — más bien tenue— sobre su relación positiva y significativa con la inversión, (Hill y Munday, 1991).

No parece observarse significatividad alguna, sin embargo, en otros análisis que toman como referencia el *stock* de capital público regional o los Fondos Estructurales comunitarios (Castillo, Domingo y Roca, 1998).

También desde otras perspectivas, no menos relevantes, como son las encuestas, se capta el alcance de las infraestructuras sobre la inversión. El ya citado estudio del Netherlands Economic Institute (1993) analiza con detalle el hecho nacional y regional: los ferrocarriles, la proximidad a puertos y aeropuertos o la calidad de las telecomunicaciones poseen una importancia singular, sobre todo, para las oficinas centrales, los centros de distribución, de I+D o para otros servicios; mientras que para las manufacturas, las infraestructuras, en cantidad y calidad, serían tanto más necesarias cuanto mayor sea su nivel tecnológico. En suma, suele decirse que las inversiones no son un factor fundamental en la decisión de localización de la inversión, pero sus deficiencias sí limitan las posibilidades de inversión directa en los espacios correspondientes.

### **COSTES LABORALES Y PRODUCTIVIDAD**

La importancia de los costes laborales, como determinante de la localización de la inversión directa, es una cuestión muy debatida en la literatura. Los resultados



econométricos son dispares, como también lo es, a menudo, los países que se contemplan (desarrollados-no desarrollados), la perspectiva utilizada en el análisis (emisor-receptor) y el plano espacial (nación-región) o sectorial (industria-servicios o el conjunto de la inversión).

En principio, cabe contemplar una relación negativa entre costes laborales e inversión directa, de acuerdo con la visión neoclásica: los flujos de inversión tenderían a localizarse en aquellos países y regiones con costes laborales más bajos, de no intervenir otros factores y siempre y cuando se dieran en esos espacios unas condiciones productivas y de mercado mínimas —los fundamentos económicos—. Los resultados son, sin embargo, equívocos. Lo fueron desde finales de la década de 1960, cuando se dieron a conocer los primeros resultados econométricos (entre otros, Scaperlanda y Mauer, 1969), como hoy en día, en que sigue existiendo evidencia de signo opuesto.

Sin ir más lejos, en uno de los análisis recientes (Barrel y Pain, 1996), sobre la inversión de Estados Unidos en Europa, se sigue insistiendo en la importancia de los costes laborales en las decisiones de localización (particularmente para el Reino Unido), sobre todo cuando se trata de productos no situados en el nivel tec-

nológico superior; resultado bastante alejado de lo que se advierte en otro ejercicio de la misma época (Kumar, 2000), en el que se constata su irrelevancia. Tan sólo cuando el objeto de la inversión es utilizar el país huésped como plataforma de exportación, los salarios sí son significativos (Kumar, 1998).

En todo caso, cuando aparecen relaciones positivas y significativas entre ambas variables (a mayores niveles salariales más inversión), la explicación más convincente es que la inversión va buscando una mayor preparación de la mano de obra, pues así lo requieren el nivel tecnológico de las instalaciones o las actividades en las que se invierte; en otras palabras, se presta más atención a los niveles de productividad, por lo que cuando se consideran los costes laborales unitarios, sí se advierte significación (Billington, 1999).

Algunos de los análisis hechos para España [(Bajo y Sosvilla, 1991); Myro y Martínez Serrano, 1992] sostienen que los costes laborales no son significativos cuando se contempla el grueso de la inversión; pero aparece cierta significación cuando se contemplan las manufacturas separadamente (Bajo y Sosvilla, 1994). Es perfectamente admisible que, a medida que transcurre el tiempo, los costes laborales españoles hayan ido reduciendo las diferencias con otros países europeos, disminuyendo la relevancia como ventaja de localización que en décadas previas tuvieron (Donges, 1976), o como se advierte ya en tiempos más próximos —a finales de la década de 1980—, según se pone de manifiesto en las respuestas de las empresas japonesas instaladas en España a los cuestionarios a la hora de ser preguntados sobre la importancia de este factor (Fernández, 1995a). El capital humano, la productividad o los salarios relativos sí tienen un mayor refrendo empírico (Egea y López, 1991; Bajo, 1991; Molero, Buesa y Casado, 1995; Martín y Velázquez, 1996; Velázquez, 1997).

Hay autores que señalan que las diferencias salariales entre regiones tendrían más importancia en el ámbito regional que en el nacional, y al menos eso pare-

ce haber ocurrido con las empresas japonesas en Europa (Mayer y Mucchielli, 1999), al introducir en el análisis casi una cincuenta de regiones europeas; y también al observar las respuestas de multinacionales con inversiones europeas en sectores industriales tradicionales y en servicios (Netherlands Economic Institute, 1993).

Pero esto no tiene porqué ocurrir dentro de cada país (por ejemplo, las inversiones de Japón están básicamente concentradas en Cataluña, región que no se caracteriza por tener unos costes laborales precisamente bajos en relación con otras regiones españolas. Por el contrario, algunos análisis que han tenido en cuenta la productividad del trabajo a escala regional, no encuentran significativa esta variable (Castillo, Domingo y Roca, 1998).

Por último, y también en un plano regional, el alcance del nivel de desempleo como factor determinante es, una vez más, ambivalente: parece desempeñar un cierto atractivo para la inversión —puesto que puede ir acompañado de ayudas más generosas— en las regiones inglesas (Billington, 1999) e insignificante para las regiones españolas (Egea y López, 1991).

En suma, al margen de los resultados, poco concluyentes, no sería descabellado señalar que los costes laborales no están desempeñando ahora el papel que tuvieron en décadas pasadas; y que otros factores en los que el centro económico es fuerte —o las regiones más desarrolladas—, como la productividad, compensan perfectamente los menores costes laborales de los que todavía dispone la periferia —o las regiones más atrasadas—. Pero la relevancia de este factor sería cada vez menor si se tiene en cuenta las cada vez más escasas operaciones de tipo *green-field* que se acometen en el entorno comunitario, en España o en las regiones, por el predominio de las adquisiciones de empresas e instalaciones ya existentes. Seguramente, el interés de las empresas está más centrado en captar cuotas de mercado, controlar fuentes de aprovisionamiento o hacerse con una tecnología del modo más rápido y seguro posible.



#### LAS POLÍTICAS DE INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

Los apartados anteriores han tratado de reflejar las ventajas de localización con que cuentan los distintos espacios y su influencia sobre los flujos de inversión (8). De lo que se trata aquí es de conocer si los incentivos o ayudas —directas e indirectas— que conceden los países —o las regiones— pueden alterar la composición de un cuadro más o menos prefigurado por los factores hasta ahora reseñados. La discriminación positiva que se práctica en el ámbito comunitario sí trata de alterar ésa dirección inicial, potenciando las ventajas de las regiones más atrasadas al facilitar que éstas puedan conceder ayudas que sobrepasan con creces lo que se permite a las más avanzadas; ayudas encaminadas a reducir las disparidades de renta regionales.

Es frecuente conceder una importancia marginal a este factor como factor de localización, con independencia del origen del capital (Argüelles, 1997). De hecho, los no muy numerosos análisis que han tenido en cuenta este factor —dificiles de llevar a cabo por la dificultad para dar con la variable adecuada— están básicamente de acuerdo en su carácter subsidiario: una vez decididos los espacios más convenientes, en los que otros factores han tenido un papel

clave (proximidad al mercado, economías de aglomeración...), entra en juego la política de incentivos que cada país o región es capaz de conceder a la empresa que se instala.

Como ha venido sucediendo a lo largo de estas páginas en el repaso de los análisis econométricos, también aquí hay divergencia de resultados: hay autores para los que esta variable es escasamente significativa (Mayer y Mucchielli, 1999), y otros que encuentran un efecto positivo y significativo en los incentivos monetarios y fiscales para los países desarrollados (Kumar, 2000)

Todo parece indicar que las cada vez más escasas operaciones de tipo *green-field* obtienen un volumen de subsidios al coste de capital bastante alto. Ejemplos aparecen por doquier dentro de los países desarrollados: en Estados Unidos, país en el que se llegó a subsidiar con 300 millones de dólares una planta de automóviles a comienzos de la década de 1990 (UNCTAD, 1995; Moran, 1998 (9)), o en España, donde la empresa norteamericana General Electric pretende construir una nueva planta de residuos de policarbonatos en Cartagena, por la que va a obtener una subvención —autorizada por la Comisión Europea— de 152 millones de euros, casi una cuarta parte del total que se tiene previsto invertir, según se ha dicho en los medios de comunicación (10).

La competencia por captar las inversiones de nueva planta parece redoblar en estos últimos años, a la par que se reducen los proyectos *ex-novo* para ubicar en los países desarrollados. Fondos públicos y ventajas de todo tipo se acumulan, provocando una competencia desmedida entre los potenciales beneficiarios de la ubicación (11), y no son infrecuentes los «excesos» en las ayudas, dando lugar —por la vía de la restauración de la competencia— a que las autoridades comunitarias intervengan (12) y a que se alen voces sobre los efectos negativos sobre la eficiencia. Es probable que, en algunos casos, se modifiquen las decisiones iniciales sobre los lugares óptimos elegidos por la empresa para producir; aunque quizá no tanto como para afirmar que estos incentivos impiden la localización



En fin, los niveles de desarrollo son también muy distintos: once de las diecisiete regiones, que acumulan casi la mitad del PIB, no alcanzan el 75% de la renta media comunitaria (regiones Objetivo 1); razón por la cual pueden acogerse a la discriminación positiva que ejerce la Comisión Europea para amortiguar las enormes diferencias de renta entre regiones. De ahí que accedan a los fondos comunitarios con más facilidad o que se les permita subvencionar más generosamente las instalaciones productivas nuevas del capital extranjero.

Puesto que hay gran sintonía entre las que componen el grupo de regiones Objetivo 1, desde el nivel de renta hasta la similitud de sus respectivos sistemas productivos, puede ser útil diferenciar, a efectos prácticos, este grupo de aquellas otras de mayor desarrollo relativo, a las se denominará como regiones no Objetivo 1 o regiones más desarrolladas.

De igual modo, se ha optado por utilizar periodos amplios (1988-92 y 1993-97, y 1988-2000), no sólo porque hay mayor homogeneidad en las fuentes estadísticas, sino también porque es el único modo de obtener resultados sensatos para gran parte de las regiones, que difícilmente pueden recibir anualmente flujos de inversión en los distintos sectores.

Aunque las series regionales de inversión directa en España son bastante cortas —no más allá de mediados de la década de 1980—, una simple mirada al gráfico 1 pone de manifiesto la tremenda desigualdad regional de uno y otro grupo a la hora de captar los flujos de capital directo extranjeros. Hay unos únicos protagonistas, las regiones más desarrolladas, con las cuatro quintas partes del total recibido entre 1987 y 2000; cifra muy por encima de su importancia relativa en el PIB. Hay también una cierta sintonía entre uno y otro grupo de regiones en el perfil temporal de los flujos, muy relacionado con el ciclo económico nacional; y hay, por fin, un dato preocupante: el espectacular aumento de los flujos recibidos por las regiones más desarrolladas, en los últimos años de la serie, frente a la relativa paralización de estos en las regiones Objetivo 1.

Nuevos y más desagregados ángulos de



análisis dan cuenta de la profundidad de este desequilibrio (cuadro 1). El primero de ellos, el más sencillo, se refiere a la importancia que los flujos tienen en el PIB de cada región. Las distancias entre uno y otro grupo son abismales: mientras la media correspondiente a las regiones Objetivo 1 supone tan sólo un 1%, entre 1987-2000, —y la casi totalidad de ellas no alcanza siquiera la mitad de esa cifra—, la media de las regiones más desarrolladas es siete veces mayor, correspondiendo a Madrid la cifra más alta (14,2%) y a la Rioja la más baja (1,5%); regiones como Cataluña (5,1%) o el País Vasco (3,1%) obtienen también *ratios* muy elevados.

En el caso de Madrid, la explicación de sus voluminosas cifras no debe desatender el «efecto sede» —como ocurre también con Cataluña, aunque en menor grado—, pero sería injusto no reconocer su posición de liderazgo en el sector servicios (el que está recibiendo precisamente un mayor volumen de flujos) o las numerosas ventajas de localización que ofrece para que las empresas extranjeras establezcan en ella su sede social (desde la capitalidad hasta su inmejorable posición central en la península).

En el mismo cuadro 1 se presenta también un sencillo índice que muestra la verdadera significación de los flujos de cada región en el plano nacional, aten-

diendo al tamaño de su economía (13). Los datos no hacen sino abundar en lo ya dicho: las regiones más atrasadas recibieron flujos en una proporción muy inferior (casi todas ellas por debajo del 50%) a lo que, hipotéticamente, les hubiera correspondido recibir en el conjunto del periodo (1987-2000); correspondiendo los peores *ratios* a Castilla-La Mancha, Extremadura y Galicia, y el mejor a Canarias, que recibió un volumen considerable de flujos con destino a sociedades *holding*.

Por lo que respecta a las regiones más desarrolladas, apenas existe homogeneidad entre ellas: hay algunas regiones que, por sus bajos índices, bien podrían pasar a la cabecera del otro grupo (Aragón, Baleares y Rioja); una única región se desmarca por completo del resto (Madrid, tres veces más que la unidad); y dos de ellas se sitúan en una posición de neutralidad (Cataluña y Navarra).

La perspectiva temporal contemplada en el índice advierte de algunos cambios significativos en el perfil de la inversión extranjera, aunque los escasos años transcurridos impidan ver su consistencia. De entrada, el ligero avance de los índices que mostraban las regiones Objetivo 1 en el periodo 1993-97, respecto a la etapa precedente (1987-92), se ha trastocado en una pérdida de posiciones considerable desde entonces, con la única excepción

## CONCENTRACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN REGIONAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA...

de Canarias. En el grupo de regiones más desarrolladas, la evolución de los índices no ha sido, ni mucho menos, homogénea: tan sólo Madrid —cuyo despegue se produce a partir de 1998— y el País Vasco, con la progresión más consistente, se salvan de la disminución de los índices que se extiende por el resto de las regiones.

### EL PLANO SECTORIAL

Según se acaba de ver, han sido más bien pocas las regiones que ofrecen una secuencia positiva en la recepción de capital extranjero. Esto podría estar muy relacionado con los cambios de orientación en el patrón de la inversión recibida por España, cada vez más volcado hacia los servicios (cuadro 2). Y si esto fuera así, aquellas regiones más proclives a recibir flujos en servicios, dada su especialización, resultarán progresivamente más beneficiadas.

Una ojeada a los datos de los cuadros 2 y 3 permite captar este hecho. Las inversiones directas en las regiones Objetivo 1 han tenido, hasta hace poco tiempo, un componente básicamente industrial (algo más del 60% del total en el periodo 1988-97). Desde 1998, sin embargo, se produce un cambio drástico, invirtiéndose las proporciones en favor de los servicios. Es un cambio importante también porque ha ido acompañado de una reducción drástica de las entradas de capital dirigidas a la industria, en tanto que los servicios doblan su volumen de entradas. Ya se dijo que esto no tiene por qué ser cierto, pues la importante partida correspondiente a la gestión de sociedades *holding* en esas mismas regiones (36% del total de la inversión directa en el periodo 1998-00), puede corresponder no sólo a las actividades de servicios —en la que se halla ubicada— sino también a la industria.

Sin embargo, hay razones suficientes para entender por qué se comportan tan dinámicamente, al margen de lo pueda suceder dentro de las sociedades *holding*. Una primera razón es la progresiva terciarización de las economías, que abre nuevas posibilidades de negocio a actividades no habituales en el escenario tradicional de la inversión directa (centros

CUADRO 1  
IMPORTANCIA DE LOS FLUJOS DE LA INVERSIÓN DIRECTA  
EXTRANJERA POR REGIONES, 1987-2000  
PORCENTAJES E ÍNDICES

Regiones	Porcentaje sobre el PIB				Índice			
	1987-92	1993-97	1998-00	1987-00	1987-92	1993-97	1998-00	1987-00
Andalucía	1,9	1,6	0,6	1,4	0,49	0,49	0,10	0,32
Asturias	0,6	1,5	0,5	0,9	0,15	0,46	0,08	0,20
Canarias	1,3	1,1	5,0	2,4	0,35	0,32	0,80	0,55
Cantabria	1,0	1,5	0,3	1,0	0,27	0,45	0,05	0,23
Castilla y León	0,6	1,0	0,3	0,6	0,14	0,40	0,04	0,20
Castilla-La Mancha	0,5	0,5	0,2	0,4	0,12	0,11	0,03	0,06
C. Valenciana	1,4	1,0	1,1	1,2	0,36	0,30	0,19	0,27
Extremadura	0,5	0,3	0,1	0,3	0,13	0,08	0,02	0,07
Galicia	0,7	0,5	0,2	0,5	0,19	0,15	0,03	0,11
Murcia	0,7	1,5	0,3	0,9	0,19	0,44	0,06	0,20
Ceuta y Melilla	0,0	0,1	0,1	0,1	0,00	0,03	0,01	0,01
Objetivo 1	1,1	1,1	0,9	1,0	0,30	0,33	0,15	0,24
Aragón	1,7	1,4	1,3	1,5	0,43	0,42	0,21	0,34
Baleares	2,4	1,4	1,0	1,6	0,62	0,44	0,17	0,38
Cataluña	6,4	4,5	4,5	5,1	1,66	1,36	0,74	1,18
Madrid	10,5	8,9	23,6	14,2	2,73	2,64	3,93	3,26
Navarra	3,7	7,7	1,4	4,4	0,95	2,31	0,23	1,01
País Vasco	1,6	2,1	6,1	3,1	0,42	0,62	1,00	0,71
La Rioja	2,3	0,9	0,8	1,3	0,60	0,27	0,13	0,31
No objetivo 1	6,4	5,3	10,6	7,3	1,65	1,59	1,76	1,68
España	3,9	3,3	6,0	4,3	1,00	1,00	1,00	1,00

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Comercio e Inversiones y Contabilidad Regional de España.

CUADRO 2  
DISTRIBUCIÓN DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA  
POR SECTORES Y REGIONES OBJETIVO, 1988-2000  
PORCENTAJES

Sectores	1988-97		1998-00	
	Objetivo 1	No objetivo 1	Objetivo 1	No objetivo 1
<b>Agricultura, silvicultura y pesca</b>	<b>3,5</b>	<b>0,5</b>	<b>1,2</b>	<b>0,1</b>
<b>Energía y agua</b>	<b>3,6</b>	<b>2,9</b>	<b>0,2</b>	<b>1,1</b>
<b>Manufacturas</b>	<b>61,4</b>	<b>38,1</b>	<b>35,9</b>	<b>16,2</b>
Avanzadas	1,6	2,3	—	—
Intermedias	23,1	10,3	—	—
Tradicional	36,7	25,5	—	—
<b>Construcción</b>	<b>1,8</b>	<b>1,1</b>	<b>0,8</b>	<b>0,8</b>
<b>Servicios</b>	<b>29,6</b>	<b>58,1</b>	<b>61,9</b>	<b>81,8</b>
Comercio	5,4	12,6	—	—
Hostelería	2,9	1,4	—	—
Transportes-Comunicaciones	0,4	1,5	—	—
Actividades Inmobiliarias	15,4	11,1	—	—
Instituciones financieras	3,2	27,6	—	—
Servicios a empresas	0,4	3,2	—	—
Otros servicios	1,9	0,7	—	—
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Comercio e Inversiones.

comerciales, de ocio, parques temáticos...); y otra, no menos importante, es la progresiva liberalización de los servicios —en especial transportes y telecomunicaciones— que ha acompañado al proceso de integración comunitario, lo que ha supuesto la movilización de ingentes cantidades de flujos entre países. En esta misma línea, la liberalización de los mercados energéticos comunitarios producirá en los próximos años importantes movimientos de capitales.

En las regiones no Objetivo 1 los servicios siempre han ocupado posiciones mucho más relevantes en el conjunto de la inversión que en las Objetivo 1, habiendo compartido con las manufacturas, según los años, las primeras posiciones. Pero, una vez más, se ha producido también aquí un vuelco fundamental en la dirección y cuantía de los flujos sectoriales, es decir, muchos más en servicios y muchos menos en manufacturas. Y aunque sea necesario repetirlo, también las sociedades *holding* habrían sido las principales responsables de este cambio, al aumentar progresivamente su peso relativo en el total, y sobre todo desde 1998 (43,3%). Si esta tendencia continúa, será muy difícil interpretar los flujos de inversión sectoriales, cada vez más opacos.

Las similitudes observadas en este primer perfil sectorial de las regiones acaban aquí. La distribución de las entradas en manufacturas refleja bastante bien las fuertes diferencias de las estructuras productivas de unas y otras regiones: con datos de los años 1988-97, en las regiones Objetivo 1 el capital extranjero ha optado por dirigirse a las manufacturas tradicionales (según su nivel de demanda y nivel tecnológico (14)), relegando a un segundo plano las de tipo intermedio y olvidando prácticamente a las industrias avanzadas; mientras que, en lado opuesto, en las regiones no Objetivo 1, las tradicionales compartieron con las intermedias el interés del capital extranjero, no dejando de lado ahora, como en el otro grupo, a las avanzadas.

También se dejan sentir las diferencias entre ambos grupos de regiones en la inversión en los servicios, prestando el capital extranjero especial atención a las actividades relacionadas con el turismo

CUADRO 3  
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN DIRECTA  
POR REGIONES OBJETIVO, 1988-2000  
VALORES ANUALES MEDIOS EN MILLONES DE PESETAS DE 1990

Sectores	Regiones objetivo 1			Regiones no Objetivo 1		
	1988-92	1993-97	1988-00	1988-92	1993-97	1988-00
Agricultura, silvicultura y pesca	10990,7	3184,1	2836,9	7567,2	2059,0	3218,4
Energía y agua	11141,1	3810,7	590,4	30936,8	32087,2	28944,5
Manufacturas	169235,3	174162,2	88187,9	553243,4	651522,0	412676,0
Construcción	5576,4	1022,1	1889,6	17293,7	11243,2	20990,1
Servicios	92744,5	79017,1	151448,1	899155,2	590988,1	2087081,6
<b>Total</b>	<b>311819,8</b>	<b>261196,1</b>	<b>244952,8</b>	<b>1546700,3</b>	<b>1287899,5</b>	<b>2552910,5</b>

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Comercio e Inversiones.

CUADRO 4  
ÍNDICES DE INVERSIÓN DIRECTA PARA LA INDUSTRIA Y SERVICIOS  
POR REGIONES, 1988-2000

Regiones	Industria				Servicios			
	1987-92	1993-97	1998-00	1987-00	1987-92	1993-97	1998-00	1987-00
Andalucía	0,81	0,75	0,39	0,69	0,38	0,45	0,06	0,21
Asturias	0,24	0,78	0,03	0,39	0,09	0,06	0,03	0,05
Canarias	0,66	0,51	0,65	0,60	0,26	0,39	0,94	0,69
Cantabria	0,38	0,78	0,27	0,51	0,20	0,04	0,01	0,06
Castilla y León	0,22	0,26	0,06	0,20	0,05	0,26	0,02	0,07
Castilla-La Mancha	0,13	0,27	0,22	0,21	0,07	0,05	0,01	0,04
Comunidad Valenciana	0,71	0,43	0,49	0,54	0,11	0,12	0,10	0,10
Extremadura	0,09	0,16	0,09	0,12	0,21	0,04	0,00	0,06
Galicia	0,39	0,16	0,81	0,39	0,04	0,12	0,02	0,04
Murcia	0,33	0,74	0,23	0,48	0,14	0,09	0,03	0,07
Objetivo 1	0,50	0,47	0,38	0,46	0,19	0,24	0,14	0,17
Aragón	0,70	0,58	0,27	0,54	0,15	0,18	0,25	0,20
Baleares	0,09	0,12	0,04	0,09	0,82	0,82	0,16	0,44
Cataluña	1,47	1,25	1,13	1,30	1,66	1,29	0,66	1,02
Madrid	2,43	3,01	3,72	2,99	3,07	3,13	3,70	3,53
Navarra	1,56	2,93	0,60	1,83	0,23	0,29	0,10	0,17
País Vasco	0,38	0,42	0,46	0,41	0,35	0,66	1,34	0,95
La Rioja	0,43	0,25	0,64	0,39	0,22	0,11	0,01	0,08
No objetivo 1	1,37	1,45	1,50	1,44	1,82	1,76	1,83	1,82
España	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Comercio e Inversiones y Contabilidad Regional de España.

en las menos desarrolladas, en tanto que en las no Objetivo 1 se le dedicó mucha más atención a los servicios más avanzados (telecomunicaciones e instituciones financieras).

Abundando en esta misma perspectiva, los nuevos índices regionales calculados para la industria y servicios, sobre la base de los valores añadidos respectivos, real-

zan los puntos fuertes y débiles de los distintos espacios (cuadro 4).

Sobre lo ya conocido, cabe añadir lo siguiente:

En primer lugar, los índices que alcanzan las regiones más desarrolladas, en su conjunto, son bastante más altos en los servicios (más de un 80% sobre la media



presencia de empresas relacionadas con su actividad, centros tecnológicos o capital humano —economías de aglomeración en suma— se dirigirá a aquellas zonas más específicamente dotadas: las de mayor nivel de renta, con mayor experiencia industrial o mejor comunicadas. Por el contrario, si lo importante es la disposición de recursos, unos costes laborales más bajos o, quizá, una menor exigencia medioambiental, las regiones Objetivo 1 parecen tener más atractivos.

### CONCENTRACIÓN SECTORIAL

Según se ha dicho antes, a medida que el proceso de integración comunitario ha ido avanzando, es muy factible que se acompañara de un proceso paralelo de concentración sectorial, para aprovechar mejor las economías de escala, y del que dan cuenta las numerosas operaciones de fusiones y adquisiciones. Nada impide que un proceso similar ocurra en el plano regional.

Para captar este hecho se han calculado dos índices de Herfindhal (16). El primero tiene en cuenta todo el amplio abanico de actividades productivas, desde la agricultura a los servicios, y se circunscribe a once sectores, único modo de ensanchar el periodo de análisis hasta años recientes. El segundo se refiere únicamente a los sectores manufactureros, más restringido en cuanto al ámbito temporal que abarca (1988-97) y quizá más útil por su homogeneidad y por el número de sectores que abarca (quince). Ambos son, pues, complementarios.

Comenzando con el primer indicador, que incluye el conjunto de la inversión, uno de los primeros detalles que se advierten es la alta concentración de la inversión en una buena parte de las regiones, siendo la media mucho más alta en las regiones Objetivo 1 que las que no pertenecen a este colectivo (cuadro 6).

Un segundo aspecto a destacar es la gran disparidad de resultados, en cualquiera de los dos grupos, que responden a muy distintos factores: desde la escasa dimensión económica regional de algunas regiones hasta la propia especialización

CUADRO 6  
CONCENTRACIÓN ESPACIAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA  
POR REGIONES, 1988-2000

Regiones	Total sectores (11 sectores)			Industria (15 sectores)	
	1988-92	1993-97	1998-00	1988-92	1993-97
Andalucía	0,36	0,39	0,30	0,22	0,43
Asturias	0,59	0,90	0,28	0,32	0,33
Canarias	0,21	0,22	0,62	0,39	0,58
Cantabria	0,43	0,88	0,59	0,35	0,37
Castilla y León	0,65	0,43	0,40	0,21	0,26
Castilla-La Mancha	0,37	0,80	0,65	0,28	0,14
Comunidad Valenciana	0,68	0,71	0,39	0,32	0,33
Extremadura	0,48	0,60	0,35	0,31	0,21
Galicia	0,64	0,41	0,78	0,26	0,25
Murcia	0,46	0,82	0,38	0,41	0,53
Objetivo 1	0,37	0,49	0,28	0,17	0,17
Aragón	0,60	0,69	0,22	0,26	0,29
Baleares	0,18	0,30	0,38	0,39	1,00
Cataluña	0,33	0,41	0,22	0,14	0,19
Madrid	0,22	0,22	0,28	0,10	0,13
Navarra	0,80	0,90	0,55	0,27	0,70
País Vasco	0,40	0,40	0,46	0,12	0,13
La Rioja	0,57	0,76	0,95	0,28	0,24
No objetivo 1	0,25	0,30	0,25	0,11	0,14
España	0,26	0,32	0,25	0,11	0,14

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Comercio e Inversiones .

de la inversión directa en ellas; si, por ejemplo, son regiones muy favorecidas por el capital extranjero, las cifras son sustancialmente más bajas (Madrid, Cataluña, País Vasco), aunque también otras regiones eminentemente turísticas (Canarias, Baleares o Andalucía) muestran cifras relativamente bajas.

Respecto a su evolución en el tiempo, la concentración parece haber avanzado débilmente en los niveles agregados, aunque el avance incluye a casi todas la regiones españolas; y como cabría esperar, los saltos son mayores en las regiones Objetivo 1. Cuando se llega al periodo final, 1988-2000 —y teniendo en cuenta que por incluir este periodo sólo tres años los datos no son estrictamente comparables—, los resultados son bien diferentes: la dispersión de las inversiones, como media, parece imponerse en cualquiera de los dos bloques de regiones, sin que dejen de existir direcciones contrapuestas.

Madrid, por ejemplo, aumentó sus niveles de concentración (apoyado por los saltos

hacia delante de determinados sectores: sociedades *holding* y transportes y telecomunicaciones), en tanto que en Cataluña avanzó hacia una mayor diversificación, por citar dos de los casos más significativos. Es necesario, en suma, esperar algunos años más para ver qué sucede realmente.

El índice siguiente es más homogéneo, al tratarse sólo de la industria (excluido construcción). Para empezar, se advierte un cierto avance hacia la concentración espacial de las inversiones directas en el plano nacional que se ha debido, sobre todo, a las regiones más desarrolladas entre los dos periodos 1988-92 y 1993-97; y lo mismo ocurre con las regiones Objetivo 1 al observar el comportamiento individualizado de cada una de ellas, pues son más las regiones que avanzan que las que retroceden, aunque el índice promedio no avanza.

La tendencia hacia la concentración sectorial de la inversión en los países no parece ser muy habitual, al menos eso sucede con las inversiones de Estados



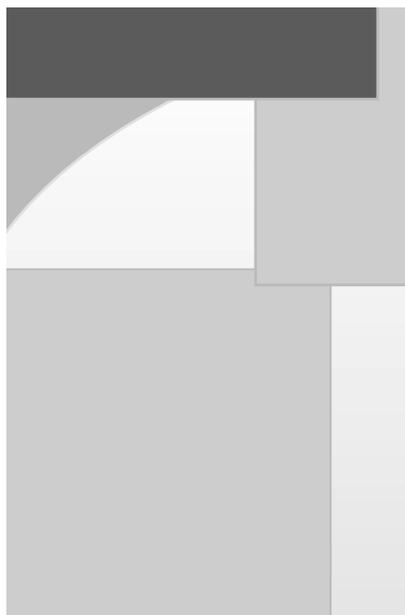
sectores en los que las regiones Objetivo 1 parecen haber salido ganando —en atractivos— responde bastante bien a las ventajas comparativas de unas y otras. También pueden seguir recibiendo flujos hacia los servicios, pero, exceptuando las regiones bien dotadas de recursos turísticos, no parece probable que se beneficien de igual modo que las más avanzadas.

El perfil de la especialización inversora regional ha ido cambiando con los años, clarificándose cada vez más las potenciales ventajas comparativas de las regiones: si se trata de inversiones en actividades productivas de signo intermedio y avanzado, las regiones más desarrolladas salen ganando, en tanto que si interesa invertir en sectores tradicionales la periferia ofrece más atractivos. Puesto que apenas se observan cambios en el plano de la producción comunitaria, incluida España, el hecho de que en determinadas zonas españolas sí se constata un avance hacia la especialización regional de la inversión avalaría lo que De Nardis *et al.* (1996) sugieren en su estudio referido a las estructuras productivas: que la especialización sectorial en el seno de la Unión es más un fenómeno regional que nacional.

La cuestión que inmediatamente se plantea está relacionada con la próxima integración de un bloque de países del Este de Europa —con los que inevitablemente competirá—, y en qué medida este perfil de especialización afectará más a unas u otras regiones.

Por otro lado, hay signos también de un cierto avance en los niveles de concentración de la inversión directa sectorial en las regiones, al menos en el plano manufacturero, afectando en mayor medida a las regiones más avanzadas que a las menos, lo cual no debe sorprender, a la vista del fuerte auge que han experimentado las estrategias de fusión y adquisición de empresas, en las que capital extranjero habría participado más como comprador que como vendedor.

¿Qué papel desempeñan los costes laborales y los incentivos, monetarios y no monetarios, a la inversión? Respecto a los primeros, la relativa unificación del mercado laboral español, con convenios sec-



toriales de ámbito nacional, favorece la equiparación de sueldos y salarios; si bien, todo parece indicar que éstos son más altos en las regiones más desarrolladas. En cualquier caso, el hecho de que el capital extranjero esté apostando por los sectores tradicionales en las regiones Objetivo 1 podría considerarse como una primera evidencia —muy tenue si se quiere— de una cierta importancia de los costes laborales.

En lo que atañe a los incentivos, al margen de lo que se ha dicho ya sobre su probable carácter subsidiario en las decisiones de localización, poco más se puede decir desde estas páginas, excepto extraer de la propia evolución de los flujos alguna indicación. Conocer en qué medida están influyendo en los flujos es, sin embargo, fundamental, pues no son pocos los fondos públicos —o ventajas fiscales o de otro tipo— a ellos designados. También, como con la cuestión de los costes laborales, las respuestas desde aquí son necesariamente frágiles.

A la vista de los datos, no muy favorables para las regiones Objetivo 1, los incentivos no habrían contribuido a modificar el panorama de la inversión industrial recibida. En todo caso, sí estarían reforzando los atractivos de no pocos sectores tradicionales; o, al menos, sosteniendo un cierto volumen de flujos hacia estas zonas.

## NOTAS

(1) Algunos autores sostienen, no obstante, que la evidencia empírica sobre la contribución de la inversión directa extranjera al crecimiento es bastante escasa todavía (Bachetta, 1994).

(2) Alguna evidencia más puede verse en Co (2001).

(3) Las precisiones que cabe hacer sobre la fuente estadística utilizada son abundantes, aunque aquí sólo se precisen las más importantes. Para empezar, la serie original procede de la Dirección General de Comercio e Inversiones, única fuente que proporciona datos regionales, y ha estado sujeta a importantes cambios legislativos y contables (tipo y valor de las operaciones que debían ser presentadas en el Registro correspondiente), generalmente por causa de la mayor liberalización de los flujos de inversión (1992, 1999). En lo que afecta al presente análisis, desde 1987 hasta 1997 los valores recogen las operaciones sujetas a autorización o verificación presentadas en la citada Dirección. Por lo que no son valores reales, sino aproximados. Desde 1998, los valores se ajustan más a la realidad, estando expresados en términos brutos. Por desgracia, han sido suprimidas las reinversiones de beneficios, por lo que los datos estarían infravalorados respecto del periodo previo, que sí las incluía. De igual modo, desde esta fecha no se ha dispuesto de información muy desagregada regionalmente. También es preciso advertir de la puesta en vigor, a partir de 1993, de una nueva CNAE, lo que ha supuesto la reasignación sectorial correspondiente. Todo ello, al margen de la ubicación de las sociedades *«holding»* en el sector servicios, provoca rupturas en la serie e impide profundizar en el análisis, como ocurre para este último periodo. Sobre estas cuestiones, véanse, entre otros, los trabajos de Duce (1996) y Muñoz Guarasa (1999).

(4) Sobre esta cuestión véanse, entre otros, Molle (1990) y De la Fuente (2001).

(5) Una de las pocas excepciones conocidas es el análisis de Costa y Batalla (2001), al analizar la inversión directa en España. Dichos autores obtienen un resultado que ellos mismos califican de «sorprendente», por estar a contracorriente de todo lo conocido: el mercado nacional no es significativo y sí lo es el mercado local de Cataluña.

(6) Castillo, Domingo y Roca (1998), al utilizar variables como el VAB y la población no hallan significatividad, pero sí aparece cuando se toma el número de ocupados.

(7) Para mayor detalle, véase Ferraro y Álvarez López (2000).

(8) Los factores determinantes de la localización son bastantes más de los aquí explicita-

dos, a tenor de lo que muestra la literatura. Entre ellos cabe considerar los impuestos a las empresas, los tipos de cambio, los tipos de interés, la distancia, relaciones comerciales previas, la proximidad cultural..., algunos de ellos escasamente relacionados con la cuestión regional propiamente.

(9) Citados en Kumar (2000).

(10) Dicha planta creará 225 empleos directos y más de 300 indirectos (otoño de 2001).

(11) Algunas empresas multinacionales —por ejemplo, BMW con su prevista planta de automóviles en Europa (otoño de 2000)— parecen haber descubierto las ventajas de ofrecer una cuasi-subasta para sus futuras instalaciones productivas: se airea el evento en un área concreta —Europa, por ejemplo— y se espera la llegada de las solicitudes, generalmente muy numerosas, con las ofertas de incentivos correspondientes; luego se van descartando los países —justificándose su rechazo según los intereses perseguidos— hasta quedarse con el elegido finalmente. Sin duda, los costes de información e instalación de la empresa se habrán visto notablemente reducidos y también los costes de capital necesarios para su construcción.

(12) Muy recientemente, la Unión Europea ha resuelto desfavorablemente el «paquete» de ayudas —muy sustanciales— concedido por el gobierno vasco a la empresa surcoreana DAEWOO para la construcción de una planta de electrodomésticos de línea blanca (frigoríficos) en Álava. Este caso es ciertamente interesante, puesto que esta empresa rechazó una ubicación alternativa, la región de Murcia, en favor de una zona donde podía aprovechar las economías de aglomeración resultantes de una intensa acumulación de proveedores e instalaciones industriales del mismo tenor. A la altura de finales de 2001, no se había resuelto aún el recurso presentado por el gobierno vasco.

(13)  $Ir = (IDE_R/IDE_E)/(PIB_R/PIB_E)$ .

(14) Caracterización que se corresponde con la propuesta por Myro y Gandoy (2001).

(15)  $IE_R = (IDE_R i / \sum YE_R i) / (IDE_E i / \sum IDE_E i)$ , donde  $i = 1...n$  son los sectores;  $IDE_R$  es la inversión directa recibida por cada región; e  $IDE_E$  es la inversión directa recibida por España.

(16)  $n \sum_{i=1}^n a_i^2$ , donde  $n$  es el número de sectores y  $a_i$  es la proporción de inversión directa en el sector  $i$  sobre el total de la inversión sectorial en el país  $j$ . Este índice ha sido utilizado recientemente por Görg y Ruane (1999) en su análisis sobre las inversiones de Estados Unidos en Europa.

(17) Por ejemplo, a la multinacional Gillette, con intenciones de abrir una nueva planta en España hacia mediados de la década de 1960, se le sugirió expresamente que debía radicar



su planta en Sevilla, cuando, según sus propios directivos, hubiese sido más idóneo un lugar más próximo a los grandes mercados nacionales. Décadas más tarde, como es sabido, abandonó la actividad productiva de cuchillas de afeitar en España. El proceso de deslocalización de su actividad se cuenta en Fernández (1995b).

## BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ LÓPEZ, M<sup>a</sup>. E. y GARCÍA GRANDE, M<sup>a</sup>. J. (1998): «La industria en la Unión Europea: especialización y concentración», *Economía Industrial*, núm. 322 (1998).

ARGÜELLES VÉLEZ, M. (1997): «La incidencia de los incentivos económicos regionales en la localización empresarial», *Economía Industrial*, núm. 317.

AUDRETSCH, D. B. (1998): «Agglomeration and the location of innovative activity», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 14, núm. 2.

BACHETTA, PH. (1994): «Inversión regional y crecimiento en la Comunidad Europea», en J.M<sup>a</sup>. Esteban y X. Vives, *Crecimiento y convergencia regional en España y Europa*, IAE, Baecelona.

BAJO-RUBIO, O. y SOSVILLA-RIVERO, S. (1991): «Un análisis empírico de los determinantes macroeconómicos de la inversión extranjera directa en España, 1961-1989», *Moneda y Crédito*, Segunda Época, núm. 194.

BAJO-RUBIO, O. y SOSVILLA-RIVERO, S. (1994): «An econometric analysis of foreign direct investment in Spain, 1964-89», *Southern Economic Journal*, vol. 61.

BALDWIN, R. E., FORSLID, R. y HAALAND, J. I. (1996): «Investment creation and diversion in Europe», *The World Economy*, vol. 19, núm. 6.

BARRELL, R. y PAIN, N. (1999): «Domestic institutions, agglomerations and foreign direct investment», *European Economic Review*, núm. 43.

BARRELL, R. y PAIN, N. (1996): «An econometric analysis of U.S. foreign direct investment», *Review of Economics and Statistics*, LXXVIII, núm. 2.

BARREL, R. y PAIN, N. (1999): «Trade restraints and Japanese direct investment flows», *European Economic Review*, núm. 43.

BILLINGTON, N. (1999): «The location of foreign direct investment: an empirical analysis», *Applied Economics*, núm. 31.

BLOMSTRÖM, M. y KOKKO, A. (1997): *Regional integration and foreign direct investment*, NBER Working Paper 6019, Cambridge, MA.

CASTILLO, J., DOMINGO, M. T. y ROCA, A. (1998): *Factores determinantes de la localización de la inversión extranjera directa en las regiones españolas: un análisis de papel*, I Encuentro de Economía Aplicada, 1998 (mimeo).

CO, C.Y. (2001): «Trade, foreign direct investment and industry performance», *International Journal Of Industrial Organization*, núm. 19.

COMISIÓN EUROPEA (1996): «Economic evaluation of the internal market», *European Economy*, núm. 4.

COMISIÓN EUROPEA (1999): *The competitiveness of European industry*, Luxemburgo.

COSTA, M. T. y BATALLA, J. (2000): *Pautas de localización de la inversión extranjera directa*, IV Encuentro de Economía Aplicada, Reus 7-9 de junio.

DOMINGO, T., ROCA, A. y CASTILLO, J. (1998): *Inversión extranjera directa intra versus extracomunitaria*, XXIV Reunión de Estudios Regionales, Zaragoza, octubre.

DONGES, J. B. (1976): *La industrialización en España. Política, logros y perspectivas*, Oikos-Tau, Barcelona.

DUCE, M. (1996): «La estimación de las inversiones directas en la Balanza de Pagos», *Información Comercial Española*, núm. 752.

DUNNING (1995): «Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas», *Economía Industrial*, núm. 305.

DUNNING, J. H. (1997): «The european internal market programme and inbound foreign direct investment. Part I y II», *Journal of Common Market Studies*, vol. 35, núms. 1 y 2.

EGEA ROMAN, M<sup>a</sup>. P. y LOPEZ PUEYO, C. (1991): «Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España», *Información Comercial Española*, núms. 696-697.

FERNÁNDEZ, C. M. (1995a): «La inversión directa manufacturera de Japón en la periferia europea», *Economía Industrial*, núm. 306.

FERNÁNDEZ, C. M. (1995b): «Migraciones de empresas: a propósito del caso Gillette», España 1994. Un balance, *Economistas*, núm. 64.

FERNÁNDEZ, C. M. y MYRO, R. (1995): «Las migraciones de la actividad industrial en la Unión Europea», *Economía Industrial*, núm. 305.

FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2000a): «Efectos de la integración sobre la inversión directa extranjera», en R. Myro (dir.), *Economía europea. Crecimiento, integración y transformaciones estructurales*, Civitas, Madrid.

FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2000b): «Inversión directa extranjera y empresas multinacionales en la economía global», en Instituto Español de Comercio Exterior, *Claves de la economía mundial*, ICEX, Madrid.

FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. (2000c): «Expansión y concentración de la actividad productiva internacional», España 1999. Un balance, *Economistas*, núm. 84, extra.

FERNÁNDEZ-OTHEO, C. M. y JIMÉNEZ, J. C. (1999): «El proceso de internacionalización: inversión directa y mercado de valores», en J. L. García Delgado (dir.), *Estructura económica de Madrid*, Civitas, Madrid.

FERRARO GARCÍA, F. y Álvarez López, M<sup>a</sup>. E.: «La industria», en R. Myro (dir.) (2000), *Economía europea. Crecimiento, integración y transformaciones estructurales*, Civitas, Madrid.

DE LA FUENTE, A. (2001): *Desarrollo regional: una aproximación desde la teoría del crecimiento*, Jornadas de Economía Española, Alicante 25-27 de octubre.

GANDOY, R. y DÍAZ, C. (2000): «Integración económica: efectos comerciales», en R. Myro (dir.), *Economía europea. Crecimiento, integración y transformaciones estructurales*, Civitas, Madrid.

GEROSKI, P.A. y JACQUEMIN, A. (1989): «Industrial change barriers to mobility and European industrial policy», en A. Jacquemin y A. Sapir (eds.), *The European Internal Market*, Oxford University Press, Nueva York.

GÖRG, H. y RUANE, F. (1999): «US investments in EU member countries: the internal market



and sectoral specialization», *Journal of Common Market Studies*, vol. 37, núm. 2.

Hill, S. y Munday, M. (1991): «The determinants of inward investment: a Welsh analysis», *Applied Economics*, núm. 23.

KRUGMAN, P. (1992): *Geografía y comercio*, Antoni Bosch, Barcelona.

KRUGMAN, P. (1998): «What's new about the new economic geography?», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 14, núm. 2.

KUMAR, N. (1998): «Multinational enterprises, regional economic integration, and export-platform production in the host countries: an empirical analysis for the US and Japanese corporations», *Weltwirtschaftliches*, vol. 134 (3)

KUMAR, N. (2000): «Explaining the geography and depth of international production: the case of US and Japanese multinationals», *Weltwirtschaftliches*, vol 136 (3).

LÓPEZ LÓPEZ, A. y MELLA MARQUEZ, J. M<sup>a</sup>.: «Inversiones directas extranjeras y dinámica regional en España», *Boletín Económico de ICE*, 23-29 de abril

MARTÍN, C. y VELÁZQUEZ, F. J. (1996): «Factores determinantes de la inversión directa en los países de la OCDE: una especial referencia a España», *Papeles de Economía Española*, núm. 66.

MARTÍNEZ SERRANO, J. A. y MYRO, R. (1992): «La penetración del capital extranjero

ro en España», *Moneda y Crédito*, Segunda Época, núm. 194.

MAYER, TH. y MUCCHIELLI, J. L. (1999): «La localisation à l'étranger des entreprises multinationales», *Économie et Statistique*, núms. 326-327.

MILDELFART-KNARVIK, K. H. et al. (2000): «The location of European industry», *Economic Papers*, núm. 142, Comisión Europea, Bruselas.

MOLERO, J., BUESA, M. y CASADO, M. (1995): «Factors in the siting and commercial behaviour of multinationals companies in Spain», en J. Molero, *Technological innovation, multinational corporations and new international competitiveness*, Harwood Academic Publishers.

MOLLE, W. (1990): *The economics of european integration*, Aldershot.

MUÑOZ GUARASA, M. (1999): *La inversión directa extranjera en España*, Civitas, Madrid.

MYRO, R. (dir.) (2000): *Economía europea. Crecimiento, integración y transformaciones estructurales*, Civitas, Madrid.

MYRO, R. y FERNÁNDEZ OTHEO, C. M. (1999): *Tendencias recientes de la inversión internacional*, XIV Jornadas de Alicante sobre economía española, Alicante, 21-23 de octubre.

MYRO, R. y GANDOY, R. (2001): «Sector industrial», en J. L. García Delgado, *Lecciones de economía española*, 5<sup>a</sup> ed., Civitas, Madrid.

NETHERLANDS ECONOMIC INSTITUT (1993): «New location factors for mobile investment in Europe», *Regional Development Studies*, Comisión Europea.

PEARCE, R. y PAOANASTASSIOU, M. (1997): «European markets and strategic roles of multinational enterprise subsidiaries in the UK», *Journal of Common Market Studies*, vol. 35, núm. 2

SCAPERLANDA, A. y MAUER, L. (1969): «The determinants of US direct investment in the EEC», *American Economic Review*, núm. 59.

UNCTAD (1999,2000): *World Investment Report*.

VELÁZQUEZ, J. (1997): *Determinantes de la entrada de empresas extranjeras en la industria manufacturera española*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense, Madrid.

VENABLES, A. J. (1996): «Equilibrium locations of vertically linked industries», *International Economic Review*, núm. 37.