
DESINVERSIÓN DE LAS MULTINACIONALES EXTRANJERAS: ¿CASOS AISLADOS O UN FENÓMENO GENERALIZADO?

FERNANDO MERINO DE LUCAS (*)

Universidad Carlos III

LA PRESENCIA DE EMPRESAS MULTINACIONALES EN ESPAÑA CONSTITUYE UNO DE LOS RASGOS FUNDAMENTALES DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN QUE HA EXPERIMENTADO LA ECONOMÍA ESPAÑOLA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS. HAY

133

que señalar que la presencia de empresas extranjeras en la economía española no es un fenómeno reciente (Tortella, 1996), sino que hasta mitad del siglo XX ocupaban un lugar importante entre las principales empresas del país (Carreras y Tafunell, 1996) y el desarrollo de muchos sectores no puede explicarse sin tener en cuenta dicha presencia.

La historia reciente de los flujos de inversión directa extranjera en España comprende tres etapas diferenciadas (1). A lo largo del siglo XIX la presencia de capitales extranjeros en la industria española

fue tan importante que ha llevado a muchos autores a hablar de un modelo de industrialización subordinado a intereses exógenos a la economía española (2). Dicha presencia fue especialmente destacada en los sectores que tienen un mayor protagonismo en la dinamización de la economía española (sistema financiero, ferrocarril, minería, etc.).

Desde finales del siglo XIX hasta mitad del siglo XX, con su máximo al finalizar la Guerra Civil, se desarrolla la llamada «vía nacionalista» del capitalismo español, en la que junto a un mayor proteccionis-

mo comercial se desarrollan una serie de iniciativas legales que introducen tratamientos cada vez menos favorables a los intereses extranjeros. La Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional de 1939 es el máximo exponente en este proceso, que prohíbe inversiones extranjeras en industrias ligadas a la defensa nacional y en el resto de empresas si ésta supera el 25% del capital social.

A partir de mitad de la década de los cincuenta, con la puesta en marcha del Plan de Estabilización, se inicia una nueva etapa, caracterizada por la mayor apertura al

exterior, promovida por la constatación de la insuficiencia del ahorro interno, la necesidad de mejoras técnicas y elementos de carácter político.

Esta etapa, que se puede considerar, en el ámbito que aquí interesa, iniciada con el Decreto sobre Inversiones Extranjeras de 1959, se correspondió con el fuerte desarrollo de la industria española (3). La culminación se alcanza con la integración de España con la Unión Europea en 1986, que conlleva la libertad plena de movimientos de capital, estableciendo además un sistema legal que trata de evitar cualquier tipo de discriminación en contra de las empresas de capital extranjero.

La presencia del capital extranjero en las empresas del tejido productivo nacional suscita visiones distintas respecto a los efectos que tiene sobre la economía de un país. Por un lado, algunos autores han señalado la pérdida de control que supone que parte de la economía esté dirigida por empresas o agentes extranjeros cuyos intereses no coincidirán, necesariamente, con los de la economía nacional. Por otro, se ha señalado la existencia de efectos beneficiosos en la misma, al incrementar el capital productivo más allá de las limitaciones que pudiera imponer el ahorro interno, junto con la posibilidad de transferencia de técnicas productivas y habilidades de gestión más avanzadas, o los efectos beneficiosos que tiene sobre la Balanza de Pagos al suponer una entrada de divisas.

Así, por ejemplo, Dunning (1985) analiza las distintas visiones de la inversión extranjera desde cuatro tipos de países. En primer lugar, los emisores netos, como Estados Unidos, Japón y Suecia, para los que la cuestión principal es la pérdida de posibilidades de exportación y empleo; por otro lado, se encuentran receptores netos, como Canadá, Portugal y Bélgica, para los que la cuestión de la dependencia es el elemento más importante; en los países en una posición equilibrada, como el Reino Unido, Alemania y Francia, se plantea el equilibrio entre las cuestiones anteriores y, finalmente, en los países en vías de desarrollo, como Corea del Sur, Singapur y la India, la cuestión principal es el tipo de políticas públicas hacia la inversión proveniente del exterior.



Por estos motivos, el estudio de los factores que atraen inversión del exterior, junto con las mediciones del peso de las empresas extranjeras, han sido cuestiones que han motivado una amplia literatura económica, tanto teórica como empírica.

Recientemente se ha suscitado el tema, alimentado por casos de gran trascendencia pública, de que las empresas multinacionales podrían abandonar España ubicándose en otros lugares que presentasen ventajas comparativas con respecto a la misma (como los casos de Suzuki, Gillette o IBM). La próxima ampliación de la UE, que incorpora países próximos a su núcleo central, con trabajadores con niveles de formación elevados y costes laborales mucho menores, ha incrementado los temores de que estos fenómenos se repitan.

En realidad, esta cuestión no es exclusiva de la economía española, sino que se han producido casos similares en otras economías europeas, como Hoover en Francia o Renault en Bélgica, que han dado lugar al mismo debate. Las mayores facilidades para el comercio internacional de bienes (gracias a la reducción en los costes de transporte junto con los acuerdos que impulsan el libre comercio), al hacer menos costoso el abastecimiento de los mercados desde localizaciones alternativas que presentan ventajas comparativas con respecto a la economía española, impulsarían este proceso de desinversión, que da lugar a lo que

se ha dado en llamar *deslocalización* (4) de las actividades productivas.

El objetivo de este trabajo es mostrar la evolución a lo largo de la década de los noventa de la presencia de empresas extranjeras en el sector industrial español. El interés del estudio del cierre de establecimientos productivos de empresas multinacionales está fuera de duda, dada su repercusión sobre el tejido económico, ya que supone la pérdida de puestos de trabajo, la pérdida de demanda para otras empresas locales o la desaparición de un elemento introductor de nuevas tecnologías de producción y gestión. Sin embargo, la evolución de los flujos agregados no puede poner de manifiesto la extensión de este fenómeno. Por ello, en este trabajo la metodología utilizada parte del análisis con datos de una muestra representativa de empresas individuales, lo cual permite dar a conocer por primera vez de forma sistemática la existencia, extensión y características de estos procesos de desinversión.

El trabajo se estructura del siguiente modo. La primera sección resume las principales teorías de la economía internacional que han analizado la inversión directa en el extranjero, señalando los principales factores explicativos de la misma. En la segunda sección se presentan los resultados de evaluar el peso de las empresas de propiedad extranjera en la industria española, para, en la tercera sección, determinar la existencia de procesos de desinversión a lo largo de la década de los noventa. Finalmente, en la cuarta sección, se recogen las principales conclusiones y los resultados obtenidos.

TEORÍAS DE LA INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR

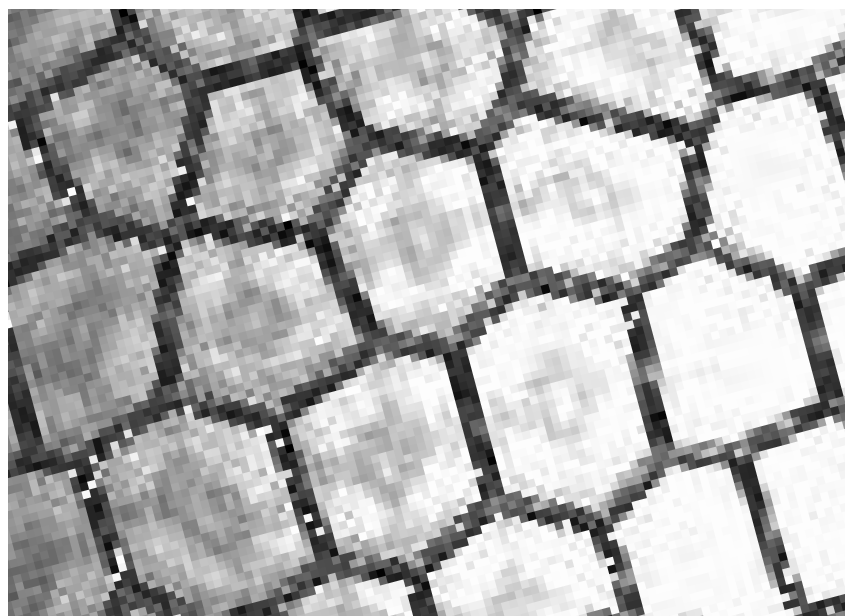
El desarrollo de una teoría explicativa de la inversión directa en el exterior y de la existencia de empresas multinacionales es relativamente reciente, sobre todo cuando se compara con el área conceptualmente próxima del comercio internacional, que tiene en el siglo XVIII, con David Ricardo y el desarrollo de la Teoría de la ventaja comparativa, un punto de referencia fundamental.

Desde la perspectiva de la economía neoclásica, en un contexto de libertad de movimientos, los flujos de capitales se orientarían por las diferencias de su productividad. Dado que la productividad marginal tiene carácter decreciente, los capitales se moverían desde aquellos países que tienen una mayor dotación hacia los que tienen menos. Es preciso notar que esta justificación no tiene en cuenta a la empresa como protagonista de la decisión de la inversión exterior, sino que tan sólo sería el marco en el que el capital es utilizado.

La insuficiencia de esta justificación para explicar los flujos internacionales de capitales queda patente a lo largo del siglo XX. Es en este período cuando se constata la gran importancia de las inversiones entre países con elevadas dotaciones de capital. También tiene lugar un incremento de la importancia que tienen las empresas como sujetos protagonistas de los flujos de inversión al exterior, frente a los inversionistas particulares.

De forma paralela se produce un nuevo desarrollo de teorías que prestan más atención a la empresa en el ámbito de los movimientos internacionales de capitales. Desde el trabajo de Iversen (1935), que plantea la inversión en el exterior en el marco de las teorías de inversión de cartera, se llega a los planteamientos de Hymer (1960) y de Dunning (1979), para los que la empresa es la unidad fundamental del análisis. Hymer (1960) plantea que la inversión en el exterior que protagoniza una empresa lleva aparejada no sólo un flujo de capitales, sino también de habilidades, técnicas, conocimiento, etc. El conocido *paradigma ecléctico* de Dunning señala que será la existencia de ventajas de propiedad, localización e internalización (conocido como OLI) la que justifique la inversión en el exterior. En este marco, las características de la empresa que realiza la inversión junto con las del país de destino, que la acoge, son los factores explicativos de los flujos de capital entre países.

Gran parte de la literatura posterior se centra en determinar qué factores son los que proporcionan aquellas ventajas necesarias para competir con éxito en un mercado extranjero. Ello ha llevado a desta-



car la importancia tanto de aspectos propios de la empresa (tener una ventaja tecnológica que permita producir con menor coste, existencia de diferenciación de producto que le proporcione una ventaja respecto al resto de las empresas, etc.) como del país receptor de la inversión (legislación favorable, características del tejido productivo existente, demanda interna del país, estabilidad política, etc.) en la literatura, tanto teórica como empírica, que se ha desarrollado (5).

Ahora bien, hay que tener en cuenta que los rasgos de las economías no tienen un carácter estático y que, por tanto, muchos de los elementos favorecedores de la inversión directa en el exterior pueden desaparecer a lo largo del tiempo. Pero, además, el atractivo de un país para la inversión extranjera no debe plantearse en términos absolutos, sino comparativos con el resto.

Por ello, es necesario realizar un seguimiento continuado de la evolución en términos absolutos y relativos de los elementos fundamentales de cada país para conocer su atractivo para las inversiones foráneas. Así, por ejemplo, las ventajas comparativas de un país derivadas de sus costes laborales no deben considerarse como dadas aunque los mismos sean estables, sino que estas ventajas seguirán existiendo en función de cómo evolucionen los costes laborales en el resto de

países desde los que se pueda abastecer el mismo mercado.

Por otro lado, a medida que exista una mayor facilidad para el comercio internacional se incrementará el conjunto de países potencialmente competidores. En consecuencia, regiones o países que anteriormente no suponían una alternativa de localización pueden llegar a serlo si los costes de transporte, barreras comerciales, etc. se reducen lo suficiente.

La unión de la mayor facilidad para el comercio internacional que ha tenido lugar en el marco de acuerdos internacionales junto con la reducción de los costes para abastecer mercados lejanos al lugar de producción obligan a replantear el mapa de ventajas comparativas de las que disfruta cada país. En consecuencia, no debe sorprender que las empresas multinacionales que, por su naturaleza, se encuentran más familiarizadas con la selección de localizaciones óptimas para sus procesos productivos sean las primeras candidatas a desplazar las actividades productivas de unos países a otros en función de la evolución de las ventajas comparativas de los mismos.

Desde esta perspectiva el proceso de profundización en el mercado único interior de bienes entre los países europeos, así como la eliminación de las limitaciones, barreras legales, etc. que pudieran esta-

blecer cualquier tipo de discriminación entre las empresas de uno u otro país integrante de la Unión Europea obliga a replantear el carácter de la inversión extranjera. Además, la unión monetaria entre los países participantes (con lo que desaparece el riesgo de tipo de cambio entre las distintas divisas) y la integración de sus mercados de capitales (con lo que las empresas de cualquiera de los integrantes pueden solicitar recursos financieros en otros países con unos costes mucho menores a los de la situación precedente) suscitan la cuestión de hasta qué punto la localización de actividades productivas en cada uno de los países deberá seguirse estudiando desde la perspectiva de la inversión internacional de capitales o, por el contrario, deberá enfocarse desde la consideración de cada uno de ellos como una región de un mercado más amplio (6).

Por ello, resulta esperable que en un proceso de construcción de un mercado interior más amplio como el que ha tenido lugar en Europa (con la creación del Mercado Único Interior a partir de 1992, o el lanzamiento de la moneda única a partir de 1999) haya incentivos a que la localización de las actividades productivas se modifique entre los países participantes. Para el período 1958-1990, Amiti (1999) muestra cómo la importante liberalización del comercio entre los países europeos fue un factor determinante del proceso de concentración geográfica de las actividades productivas en los mismos. De la misma forma, un nuevo impulso liberalizador del comercio puede dar lugar a una mayor concentración geográfica que supusiese el desplazamiento de actividades productivas de unos países a otros.

Desde una perspectiva diferente, Bottazzi (2001) señala que la localización geográfica de las actividades productivas dependerá de la fase en la que se encuentre dentro del ciclo de vida del producto. Ese trabajo muestra que para industrias nacientes o para productos ya maduros la situación óptima se caracteriza por la concentración geográfica, mientras que para aquellos productos que se encuentren en una fase intermedia la situación óptima sería la dispersión geográfica. El modelo que desarrolla justificaría, por

**CUADRO 1
PESO DE LAS EMPRESAS
DE PROPIEDAD EXTRANJERA
EN DISTINTOS PAÍSES
EN PORCENTAJE DEL PIB**

	1980	1990	1997
España	2,4	13,4	19,0
Francia	3,4	7,2	10,1
Alemania	4,5	6,8	9,9
Italia	2,0	5,3	7,1
Reino Unido	11,7	22,4	21,5
Unión Europea	5,5	11,0	15,2
EEUU	3,1	7,2	8,4

FUENTE: World Investment Report.

tanto, que se produjesen casos de deslocalización de actividades en la medida en que los polos de concentración no se encontrasen ubicados en el territorio objeto de estudio.

MEDIDAS DE LA PRESENCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

Existen dos formas de medir la presencia del capital extranjero en una economía. La primera es a partir de los registros administrativos o contables que pudieran existir para la misma, normalmente ligados a la elaboración de la Balanza de Pagos. La segunda es a partir de la información que proporcionan las empresas del país. Como es bien conocido, la escasez de fuentes estadísticas adecuadas ha hecho que medir el peso que tiene el capital extranjero en España fuese siempre una cuestión difícil, que proporciona resultados aproximados en los estudios de la economía española (7).

Hasta 1997, las estadísticas de Balanza de Pagos que realiza y publica el Banco de España no incluían la valoración de los saldos de inversión directa extranjera en España. Desde ese año, el Banco de España proporciona esta información, habiendo calculado esta serie desde 1990. El valor de este año se estimó con los datos de la Balanza de Pagos en términos de registro de caja desde 1969 y datos previos de Balanza de Pagos desde 1959. A partir de esa fecha, los valores se han

obtenido acumulando al saldo de 1990 los flujos de partidas de la cuenta financiera de la Balanza de Pagos, aplicando, si procede, un ajuste de valoración por tipo de cambio, utilizándose el índice de tipo de cambio efectivo nominal (8).

Estos cálculos proporcionan una valoración de la cuantía total de la inversión extranjera directa en las empresas españolas, pero cuentan con dos limitaciones importantes. Por una parte, la cuantía de la inversión y el tamaño de la empresa no coincidirán, salvo en participaciones del 100%, por lo que empresas participadas mayoritariamente (aunque no totalmente) se considerarían de carácter extranjero sólo en el porcentaje en que estén participadas. Por otro, hay que señalar que la información publicada no proporciona una diferenciación sectorial, lo cual limita su utilización.

A partir de esta información, obtenida de la misma forma para España y otros países, se ha elaborado el cuadro 1, que muestra la cuantía de los capitales extranjeros en relación con el PIB de cada país.

Como se puede ver en este cuadro, las últimas dos décadas han supuesto, no sólo en España, un importante crecimiento de las inversiones internacionales, que en la Unión Europea han pasado de suponer algo más del 5% a más del 15% del PIB. Debe observarse, además, que la importancia de esta variable es muy superior en los países de la Unión Europea que en Estados Unidos o en el conjunto de países desarrollados (que se sitúa en el 10,5% en 1997). España no ha sido ajena a este proceso, que si bien partía de una situación inferior, en 1997 (último año disponible) esta *ratio* se situaba en el 19%. Es preciso notar, además, que el peso del capital extranjero en la economía española, medido de esta forma, es superior al de los otros cuatro grandes países de la Unión Europea, con la única excepción del Reino Unido, que tradicionalmente ha tenido una gran presencia de capitales foráneos.

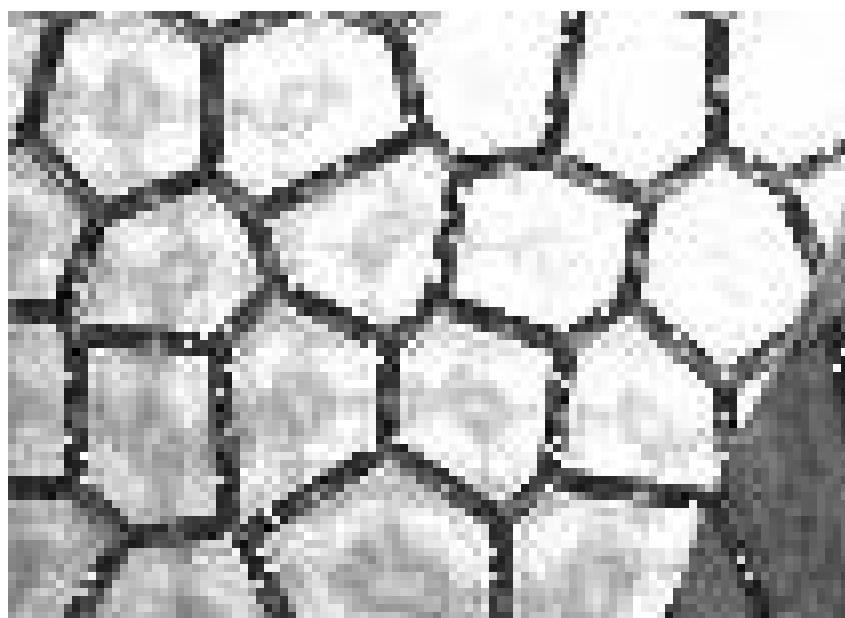
El empleo de datos estadísticos de empresas es el procedimiento alternativo, que permite la evaluación del peso del capital extranjero, así como un mayor detalle sectorial. Sin embargo, la escasez

de fuentes estadísticas hace difícil el desarrollo de esta aplicación. Como señala Falzoni (2000) en la exhaustiva relación de fuentes estadísticas disponibles para medir esta magnitud en los países de la OCDE, únicamente existen dos fuentes para hacerlo en el caso español. La primera sería la que proporciona la Central de Balances del Banco de España, que presenta la ventaja del largo período que cubre. Sin embargo, la sobrerrepresentación (ajena a criterios estadísticos) de las empresas más grandes, entre las que la presencia de capital extranjero es más frecuente, introduce sesgos en los resultados.

La alternativa es la Encuesta Sobre Estrategias Empresariales del Ministerio de Ciencia y Tecnología, si bien su cobertura es únicamente la industria manufacturera. Esta fuente estadística parte de una muestra estadísticamente representativa de la población de empresas manufactureras españolas, con un muestreo estratificado, en el cual se conoce el porcentaje de empresas encuestadas en cada uno de los estratos. Esta muestra incluye, cada año, empresas de nueva creación seleccionadas siguiendo los mismos criterios que el primer año. El criterio para segmentar la población ha atendido a los factores que introducen mayores diferencias entre las empresas: el sector de actividad y el tamaño. De esta forma, el muestreo consideró la clasificación sectorial de la CNAE-74 con un nivel de desagregación de dos dígitos, determinando así veintiún sectores y seis tramos de tamaño.

Una vez considerada una empresa como de propiedad extranjera (a partir del criterio generalmente aceptado de una participación en el capital social superior a un umbral predeterminado), la estimación del volumen conjunto de una variable, que en el total de los sectores manufactureros españoles se atribuiría a empresas extranjeras, puede hacerse empleando los coeficientes de elevación de la misma, publicados en Segura (1992) (9).

Una cuestión previa es la determinación del umbral de participación en el capital social por el cual se pasa a clasificar a una empresa de «nacional» a «de propiedad extranjera». El estudio de la distribu-



ción de la participación de capital extranjero pone de relieve que en la mayoría de los casos esta participación es superior al 50% del capital social. Concretamente, para las empresas grandes con alguna participación, el 80% de las mismas tiene una participación de no residentes en su capital social superior al 50%, siendo más del 45% las que son propiedad total de no residentes.

Por otro lado, tres cuartas partes de las empresas con 200 o menos trabajadores participadas por no residentes tienen una participación superior al 50%, y en más del 40% de las que tienen alguna participación, ésta es del 100% del capital social. Hay que notar que, en el caso de que una empresa cotice en Bolsa (lo cual ocurre en un porcentaje reducido de empresas de la muestra, aunque se trata de las de mayor tamaño), la precisión de la respuesta a esta pregunta será, lógicamente, inferior, al ser desconocidas las características de la propiedad de una parte del capital social. Sin embargo, los elevados porcentajes de participación de no residentes que se recogen llevan a suponer que este sesgo no sea muy importante.

El hecho de que la participación mayoritaria sea la más frecuente, parece ser constante a lo largo de los años para las empresas españolas con participación extranjera, pues los resultados del Censo de

Inversiones Extranjeras de 1977 elaborado por el Ministerio de Comercio y Turismo ya detectaban esta misma característica (Buesa y Molero, 1988, cap. 6). Por otro lado, hay que señalar que esta situación es similar a la que Louri y Barbosa (2002) encuentran para Portugal, y difiere notablemente de la situación que se produce en Grecia, país en el que dominan las participaciones minoritarias. La razón de esta diferencia la atribuyen a que las inversiones del exterior en Portugal provienen mayoritariamente de países culturalmente próximos, lo cual podría ser también el factor explicativo para el caso español.

Suelen emplearse dos alternativas para discriminar entre empresas de propiedad nacional y de propiedad extranjera. En primer lugar, se puede establecer el umbral para clasificar a una empresa como de propiedad nacional o extranjera en el 10% de las acciones o de los votos, como indica el Quinto Manual de Balanza de Pagos, para diferenciar entre inversión directa e inversión de cartera. La segunda opción sería la selección del 51% indicativo del control absoluto, en cuyo caso se suele considerar a esta empresa como subsidiaria. A la vista de la distribución de estas participaciones, la selección de un umbral u otro no introduciría cambios importantes en el peso de las empresas de propiedad extranjera en la industria española, puesto que el núme-

CUADRO 2
ESTIMACIÓN DEL PESO DE LAS EMPRESAS DE PROPIEDAD EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA
EN PORCENTAJE

Sectores	Valor añadido			Personal			Producción		
	1991	1994	1998	1991	1994	1998	1991	1994	1998
22 Productos minerales metálicos	21,0	20,8	47,0	11,3	20,4	39,1	19,6	48,5	44,8
24 Productos minerales no metálicos	27,7	35,5	36,4	22,5	22,9	30,9	31,2	33,2	38,7
25 Industria química	56,4	69,0	61,9	48,9	57,7	52,0	56,2	68,4	59,8
31 Productos metálicos	12,6	17,1	24,0	12,7	11,0	14,3	12,9	19,0	24,6
32 Maquinaria y equipo mecánico	29,1	41,6	35,6	25,5	34,9	41,5	32,3	45,4	38,2
33 Maquinaria de oficina y ordenadores	94,1	75,8	67,8	92,7	35,4	92,2	96,0	79,4	74,1
34 Maquinaria y material eléctrico	43,1	47,3	48,1	43,6	41,6	44,4	50,1	49,9	56,1
35 Material electrónico	71,4	54,7	55,7	59,1	45,3	54,5	68,3	57,0	62,4
36 Vehículos automóviles y repuestos	85,1	87,1	81,0	80,4	79,0	74,5	91,1	90,7	87,2
37 Construcción naval	3,2	3,6	2,4	1,5	1,6	0,8	2,6	3,1	1,3
38 Otro material de transporte	30,3	19,8	19,7	19,8	21,3	15,1	35,9	32,6	34,3
39 Instr. de precisión, óptica y similares	73,7	45,0	19,8	61,8	40,6	4,4	74,7	54,3	10,6
41 Productos alimenticios	30,1	29,5	33,1	20,9	22,0	28,2	30,9	28,5	33,5
42 Otros alimentos, bebidas y tabaco	73,1	73,9	61,6	49,3	58,9	46,6	63,4	72,9	66,6
43 Textil	16,9	14,5	15,5	18,6	11,0	11,4	22,7	12,3	12,9
44 Cuero	9,9	0,0	0,0	9,8	0,0	0,0	13,3	0,0	0,0
45 Calzado, vestido y otras confecciones	6,8	8,1	7,8	4,5	6,9	7,1	5,9	8,4	8,2
46 Madera, corcho y muebles de madera	8,9	18,6	4,1	3,3	4,7	2,1	9,5	13,9	3,6
47 Papel, art. de papel e impresión	14,5	20,2	17,3	12,5	15,0	13,6	15,4	25,3	22,8
48 Caucho y materias plásticas	43,3	47,5	38,8	36,4	40,5	66,2	42,0	43,5	41,5
49 Otras industrias manufactureras	11,5	14,9	18,5	7,6	9,8	9,1	8,8	11,2	14,1
TOTAL	41,8	46,5	42,4	29,7	31,3	35,7	43,0	48,5	48,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de la ESEE.

ro de empresas que cambiaría su condición es reducido.

Se ha estimado el peso de las empresas de propiedad extranjera en la industria manufacturera española estableciendo el umbral en el 30% del capital social, por medio de los procesos de elevación muestral correspondientes descritos anteriormente. Los valores recogidos en el cuadro 2 se refieren a tres años: 1991, inicio de la década, un valor central: 1994, y para el último dato disponible, 1998. La evaluación se ha hecho en función de tres variables distintas y complementarias: el valor añadido generado, la producción elaborada y el número de trabajadores equivalentes a fin de año (10). Dada la interrelación entre las tres variables no es sorprendente la fuerte correlación entre los valores obtenidos para las tres variables en los distintos años (superior a 0,90 entre producción y empleo y a 0,95 entre producción y valor añadido).

En primer lugar hay que señalar que el peso en la producción de empresas consideradas como extranjeras en el conjunto de sectores manufactureros españoles parte del 40%, para casi alcanzar el 50% a mitad de la década, con un estancamiento en esta magnitud hasta 1998. La menor dotación relativa de trabajo de estas empresas, ya detectada en otros estudios (Merino y Salas, 1996), supone que el peso de las plantillas se sitúe entre el 25% a principios de la década y del 35% al final.

Por otra parte, las empresas de propiedad extranjera incorporan en España menos valor añadido en su proceso productivo que las de propiedad nacional, como consecuencia de que la principal labor de algunas de ellas está en el montaje final en una localización próxima al mercado de destino o en la adaptación a los gustos y requisitos locales. Ello supone que el peso en el valor añadido de las empresas de propiedad extranjera sea también infe-

rior al que corresponde por su cifra de producción (en 1998 el valor añadido atribuido a las empresas de propiedad extranjera era del 42% del total, mientras que la producción era del 48%).

Los cambios producidos a lo largo de la década de los noventa no muestran que se esté produciendo un fenómeno generalizado de disminución de la presencia de empresas extranjeras en el sector manufacturero español. Antes al contrario, el peso de las empresas de propiedad extranjera puede considerarse, en términos globales, constante o incluso creciente. Ahora bien, es necesario determinar si tras este mayor peso existe un fenómeno de incremento (neto) de la participación accionarial del capital extranjero en las empresas españolas o, por el contrario, se explicaría por un crecimiento mayor de las empresas que mantuviesen participaciones de no residentes en su capital que las que no las tuviesen.

La estabilidad del peso de las empresas de propiedad extranjera en la mayoría de los sectores permite establecer una clasificación sectorial en función del peso de las mismas en los distintos sectores industriales. El cuadro 3 se ha elaborado a partir del peso de las empresas extranjeras en la producción de cada uno de los sectores manufactureros en 1998.

Como se puede ver en este cuadro, los sectores Maquinaria de oficina y ordenadores (33), Vehículos automóviles y repuestos (36), Material electrónico (35) y Bebidas y tabaco (42) son sectores dominados por las empresas extranjeras. Estos sectores son los que tradicionalmente se han considerado de demanda fuerte. En el extremo contrario se encuentran los sectores Construcción naval (37), Cuero (44), Madera, corcho y muebles de madera (46), Calzado y vestido (45) y, en menor medida, Textil (43) y Otros productos manufacturados (49).

Hay que resaltar la gran estabilidad de estos sectores al compararlos con los resultados que, para la década de los ochenta, obtienen Martínez Serrano y Myro (1992) a partir de datos de la Central de Balances del Banco de España (con las limitaciones ya señaladas de esta fuente estadística para la estimación de la penetración del capital extranjero). El núcleo de sectores con una alta penetración del capital extranjero sigue siendo el mismo, así como los de una baja presencia. Pese a la diferencia de clasificaciones y el largo período transcurrido, los resultados que recogen Muñoz, Roldán y Serrano (1978) mostraban que los sectores con una mayor presencia de capital extranjero en la primera parte de la década de los setenta eran los de vehículos, químico y material eléctrico.

Por otro lado, Martínez y Tejerina (1999) muestran que en la primera parte de la década de los noventa los sectores industriales que más adquisiciones de empresas por parte de extranjeros protagonizaron fueron los intensivos en gastos en I+D con una alta especificidad de activos (fundamentalmente químico, material y accesorios eléctricos) y también los de productos alimenticios y tabaco, motivado por la posibilidad de aprovechar economías de escala (11).

CUADRO 3
CLASIFICACIÓN DE LOS SECTORES EN FUNCIÓN DEL PESO
DE LAS EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO EN LA PRODUCCIÓN TOTAL
DURANTE 1998

	Sectores CNAE-74	Peso
Alta presencia	36 Vehículos automóviles y repuestos	87,2
	33 Maquinaria de oficina y ordenadores	74,1
	42 Bebidas y tabaco	66,6
	35 Material electrónico	62,4
	25 Industria química	59,8
Presencia intermedia	34 Maquinaria y material eléctrico	56,1
	22 Prod. y primera transformación de metales	44,8
	48 Caucho y materias plásticas	41,5
	24 Industrias de prod. minerales no metálicos	38,7
	32 Maq. y equipo mecánico	38,2
	38 Otro material de transporte	34,3
	41 Productos alimenticios	33,5
	31 Fabricación de productos metálicos	24,6
	47 Papel, artículos de papel e impresión	22,8
	49 Otros productos manufacturados	14,1
Baja presencia	43 Textil	12,9
	39 Instr. de precisión, óptica y similares	10,6
	45 Calzado y vestido	8,2
	46 Madera, corcho y muebles de madera	3,6
	37 Construcción naval	1,3
	44 Cuero	0,0

Nota: Valor medio del sector industrial: 48%.

FUENTE: Elaboración propia.

LOS FLUJOS DE DESINVERSIÓN DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Son hechos constatados que a lo largo de los años noventa la economía española (y también el sector industrial, dentro de la misma) continuó recibiendo capitales extranjeros (Morán, 2000) y que los fenómenos de adquisición de empresas nacionales no han desaparecido. Pese a ello, a lo largo de la década de los noventa ha surgido una amplia preocupación en la opinión pública con respecto a los fenómenos de deslocalización de actividades de las empresas multinacionales implantadas en España, que ha continuado en los primeros años del nuevo siglo.

Es necesario tener en cuenta, además, que, tal y como muestran Bajo y Sosvilla (1994), la inversión extranjera en los sec-

tores manufactureros españoles durante el período 1964-1989 tuvo como uno de sus principales factores explicativos la posibilidad de abastecer un mercado interior creciente, junto con la disponibilidad de mano de obra cualificada, más que por aprovechar los menores costes laborales. Muñoz Guarasa (1999) concluye que para el período 1987-1995 el PIB español es el principal factor explicativo de los flujos de inversión directa internacional recibida, relegando a un lugar secundario el papel de los costes laborales. Por otro lado, Martín (1997, cap. 9) señala que en los primeros cuatro años tras la incorporación de España a la (entonces llamada) Comunidad Europea dicha adhesión fue un factor fundamental que impulsó los flujos de inversión provenientes del exterior.

Por ello, una vez culminado el ingreso de España en la Unión Europea y los avances del proceso de integración europea más allá de lo que fuera previsible en los años sesenta y setenta, aparece la posibi-

CUADRO 4
CASOS DE RETIRADA DEL CAPITAL EXTRANJERO DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS ESPAÑOLAS
QUE EN 1990 TENÍAN PARTICIPACIÓN EXTRANJERA MAYORITARIA

Sectores	Empresas con 200 o menos trabajadores							Empresas con más de 200 trabajadores						
	En 1998							En 1998						
	Nº emp. con part. extranji. en 1990	Cierran durante 1990-1998	Perma- necen en la mues- tra	La part. es > 50 puntos inferior	La part. es entre 15 y 50 puntos inferior	Pierden el umbral del 50%	Queda con part. <10%	Nº emp. con part. extranji. en 1990	Cierran durante 1990-1998	Perma- necen en la mues- tra	La part. es > 50 puntos inferior	La part. es entre 15 y 50 puntos inferior	Pierden el umbral del 50%	Queda con part. <10%
Metales ferreos y no ferreos	2	0	1	0	0	0	0	5	2	2	0	0	0	0
Productos minerales no metálicos	2	1	1	0	0	0	0	10	1	8	0	1	0	0
Productos químicos	10	3	5	0	0	0	0	40	4	23	4	1	5	3
Productos metálicos	9	1	5	1	0	1	1	8	1	4	0	0	0	0
Máquinas agrícolas e industriales	6	0	5	0	0	0	0	15	1	11	0	0	0	0
Máquinas oficina, p. de datos, óptica y similares	3	0	1	0	0	0	0	6	2	0	0	0	0	0
Material y accesorios eléctricos	7	2	2	0	0	0	0	42	7	25	4	0	5	4
Vehículos automóviles	3	0	3	0	0	0	0	33	1	26	2	0	2	1
Otro material de transporte	0	0	0	0	0	0	0	4	1	3	0	0	0	0
Carne, preparados y conservas de carne	0	0	0	0	0	0	0	3	0	2	1	0	1	1
Productos alimenticios	7	3	4	1	0	1	1	19	2	8	0	2	0	0
Bebidas	1	1	0	0	0	0	0	6	1	5	1	1	1	1
Textiles y vestido	1	0	0	0	0	0	0	13	4	8	2	0	2	1
Cuero, piel y calzado	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Madera y muebles de madera	2	0	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Papel, artículos papel e impresión	2	1	0	0	0	0	0	8	1	5	2	0	2	2
Productos de caucho	2	0	1	0	0	0	0	19	0	13	1	0	1	1
Otros productos manufacturados	0	0	0	0	0	0	0	3	0	2	1	0	1	1
TOTAL	58	12	29	3	0	3	3	234	28	145	18	5	20	15

FUENTE: Elaboración propia

FUENTE: Elaboración propia.

lidad de que el mercado nacional sea abastecido desde instalaciones productivas ubicadas en otros países europeos, o incluso extra-comunitarios que presentasen ventajas comparativas de costes relativos, dado que las barreras comerciales se han reducido notablemente.

La preocupación por la existencia de este proceso de deslocalización no es exclusiva de la economía española, sino que también existen indicios de que el mismo está teniendo lugar en otros países europeos o en Estados Unidos. Partiendo del argumento de que la reducción de barreras comerciales favorece la localización de la actividad productiva en aquellas zonas que presentan ventajas comparativas para las mismas, resultaría previsible que las empresas multinacionales fueran modificando la localización de sus actividades como consecuencia de los cambios en las ventajas comparativas de los distintos países o regiones, o los cambios en las regulaciones en el comercio internacional.

Debido a ello se planteó que la implantación del Acuerdo de Libre Comercio en Norteamérica sería un factor impulsor del desplazamiento de las actividades intensivas en trabajo hacia México (Gestrin y Rugman, 1994). De la misma forma, la reducción de las múltiples barreras al comercio con los países del centro y este de Europa ha impulsado la ubicación de establecimientos productivos en aquellos países gracias a sus menores costes laborales con niveles de cualificación similares (ya apuntada por Martín, 1995) y a su previsible integración en la Unión Europea. También cabe plantearse que la existencia de un marco institucional más beneficioso (menores cargas fiscales y una legislación laboral más favorable) es un factor que promueve el desplazamiento de actividades hacia el Reino Unido desde el resto de países de la Unión Europea (12).

Pese a la relevancia que tendría este fenómeno, en caso de estar produciéndose, para la economía española (en la que, como se ha visto en los resultados recogidos en el cuadro 2, las empresas de propiedad extranjera suponen cerca del 40% de la producción y el 30% del empleo en el sector industrial), apenas ha recibido atención en la literatura económica. La principal excepción es Fernández Otheo



y Myro (1995), que muestran «una fotografía inicial [...] de la envergadura, la dimensión, la importancia, si se quiere, que ha adquirido hasta ahora el proceso de migración de empresas industriales en la UE mediante la acumulación de casos» (págs. 49-50), empleando una muestra de más de 140 casos de empresas europeas, de las cuales 92 son españolas, y que recoge resultados del estudio de Myro, Fernández Otheo y Mora (1996) (13). Para otros países desarrollados, los estudios son también escasos, y en su mayoría se centran en analizar la duración de los establecimientos en países extranjeros (McCloughan y Stone, 1998).

La disponibilidad de un panel de datos de empresas a lo largo de la década de los noventa permite evaluar la existencia e importancia de este proceso para la economía española con mayor extensión que lo hacen Fernández Otheo y Myro (1995). Dado que, como estos mismos autores señalan, la migración de actividades puede producirse tanto por el abandono de las instalaciones (el cierre de la empresa o la venta de la misma a otros socios) como por la reducción de las actividades que llevan a cabo las empresas (cerrando líneas de producto o reduciendo ciertas fases del proceso productivo) es preciso tomar ambos en consideración.

Como ya se ha indicado, el análisis de este fenómeno se realiza en aquellas em-

presas con una participación mayoritaria de no residentes en su capital social de las que permanecen en la ESEE en 1990 y 1998. Evidentemente, algunas de las causas de cierre de las empresas también pueden ser debidas a la decisión de realizar esta actividad en otra localización, por lo que en el cuadro 4 se incluye también el número de casos que se han producido. Es preciso recordar que también pueden haber cesado su actividad por causas «naturales», ajenas a la motivación que se está estudiando, no siendo posible distinguir entre ambas situaciones con los datos disponibles.

En primer lugar se recoge en el cuadro 4 el número de casos (de entre las empresas de propiedad extranjera) en que se ha producido una reducción en la participación en el capital social de los no residentes en función de la magnitud de dicha variación. No se han tenido en cuenta las variaciones en la participación de escasa magnitud (inferiores a 15 puntos), ya que puede tratarse de errores de respuesta, variaciones debido a la compra-venta habitual de empresas que cotizan en Bolsa, etc. y que, en todo caso, no pueden atribuirse con toda seguridad a procesos de desinversión. Evidentemente, los valores que se recogen en el cuadro suponen sólo una cota inferior del número de casos de desinversión que se hayan producido, pues en caso de que el comprador sea también un no residente,

CUADRO 5
REDUCCIÓN DE ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS DE CAPITAL EXTRANJERO

Sectores	Empresas con 200 o menos trabajadores				Empresas con más de 200 trabajadores			
	Nº em- presas en 1990 que per- manecen en 1998	En 1998			Nº em- presas en 1990 que per- manecen en 1998	En 1998		
		Han reducido el número de productos	Han reducido el número de estable- cimientos	Han re- ducido más de 10 puntos el grado de in- tegración vertical		Han reducido el número de productos	Han reducido el número de estable- cimientos	Han re- ducido más de 10 puntos el grado de in- tegración vertical
Metales férreos y no férreos	1	0	0	0	2	0	0	0
Productos minerales no metálicos	1	0	0	1	8	0	0	4
Productos químicos	5	1	0	0	23	3	5	5
Productos metálicos	5	0	1	2	4	1	0	1
Máquinas agrícolas e industriales	5	0	0	3	11	1	2	4
Máquinas oficina, p. de datos, óptica y similares	1	0	0	1	0	0	0	0
Material y accesorios eléctricos	2	0	0	0	25	5	5	10
Vehículos automóviles	3	1	0	0	26	3	4	7
Otro material de transporte	0	0	0	0	3	0	1	3
Carne, preparados y conservas de carne	0	0	0	0	2	0	0	0
Productos alimenticios	4	0	0	3	8	1	2	4
Bebidas	0	0	0	0	5	0	3	1
Textiles y vestido	0	0	0	0	8	2	1	2
Cuero, piel y calzado	0	0	0	0	0	0	0	0
Madera y muebles de madera	1	0	0	0	0	0	0	0
Papel, artículos papel e impresión	0	0	0	0	5	0	1	2
Productos de caucho	1	0	0	0	13	1	6	4
Otros productos manufacturados	0	0	0	0	2	0	0	0
TOTAL	29	2	1	10	145	17	30	47

FUENTE: Elaboración propia a partir de la ESEE.

la empresa mantendría su condición de filial o subsidiaria.

Estos resultados muestran, en primer lugar, que los procesos de desinversión sólo tienen alguna relevancia en las empresas participadas de mayor dimensión. De entre las 145 empresas que tenían participación de no residentes en su capital en 1990 y permanecen en la misma hasta 1998, en 18 casos se producen reducciones notables de esta participación (de entre 15 y 50 puntos porcentuales), en 20 casos (el 13,8%) la participación deja de ser mayoritaria, desapareciendo totalmente o quedando de forma residual en 15. Por otro lado, hay que señalar que 28 empresas de las 234 existentes (el 12%) con participación extranjera mayoritaria

en la encuesta en 1990 han cerrado a lo largo del período 1990-1998.

Si bien la magnitud de estas cifras hace pensar que no es un fenómeno generalizado (en torno al 12% de las empresas existentes cierran y de las que permanecen un 13,8% deja de ser propiedad mayoritaria de no residentes), hay que reconocer que de continuar la tendencia actual podría suponer una importante desinversión del capital extranjero en las empresas manufactureras españolas. Cuando se analiza la distribución sectorial de estos cambios se observa que los sectores de Productos químicos y Material y accesorios eléctricos son los que más casos de este tipo han protagonizado, pese a ser, también, los que más empresas de propiedad extranjera tenían.

Como ya se indicó anteriormente, algunas de las consecuencias negativas de la deslocalización también se producen si tiene lugar una reducción en las actividades que estas empresas llevan a cabo en España. Para evaluar esta posibilidad, en el cuadro 5 se recogen tres medidas alternativas: la reducción en el número de productos (considerándolos a partir de la CNAE a tres dígitos), la reducción en el número de establecimientos productivos y una reducción notable del grado de integración vertical medida por el valor añadido generado sobre el valor de la producción.

Estos resultados confirman que las empresas con 200 o menos trabajadores participadas por no residentes no han sido obje-

ECONOMÍA INDUSTRIAL N.º 352 • 2003 / IV

utilización de los datos de la Central de Balances del Banco de España ha hecho posible otras estimaciones, como las que proporcionan Martín y Velázquez (1993) o Martínez Serrano y Myro (1992) para la década de los ochenta.

(8) El *Boletín estadístico* del Banco de España de noviembre de 1997 recoge con detalle la forma de calcular la serie.

(9) En los estudios de seguimiento de la muestra se ha observado que la negativa a colaborar no muestra un patrón sistemático en tamaños o sectores, por lo que los coeficientes de elevación pueden considerarse adecuados para años posteriores al del muestreo inicial.

(10) El concepto de trabajador equivalente hace referencia a que la plantilla de trabajadores con contrato de jornada parcial se computa al 50% de su cuantía.

(11) Egea y López (1991) estudian con mayor precisión las características de los sectores que han recibido flujos de inversión directa del exterior.

(12) Pfaff (1991) analiza los pagos esperados de una licencia para la Comunidad Europea en cada uno de los doce países miembros. Las importantes diferencias (de más de siete veces entre Grecia y los Países Bajos) justifican que, a medida que se produzca una mayor integración de los mercados de bienes y desaparezcan las barreras existentes, estas actividades emigren hacia aquellos países en que sean más rentables. En este análisis España ocupa la undécima posición en dicho atractivo.

(13) Restringido al ámbito de la Comunidad de Madrid, puede verse el trabajo de Celada (1995).

BIBLIOGRAFÍA

- AGARWAL, J. (1980): «Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 116, pp. 739-773.
- AMITI, M. (1999): «Specialization patterns in Europe», *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 135, pp. 573-593.
- BUESA, M. y MOLERO, J. (1988): *Estructura industrial de España*, Madrid, Ed. Fondo de Cultura Económica.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (1996): «La gran empresa en la España contemporánea: entre el mercado y el Estado», en Comín, F. y Martín Aceña, P. (eds.): *La empresa en la historia de España*, Madrid, ed. Civitas.
- CELADA, F. (1995): «Deslocalización de multinacionales e industria en la Comunidad de Madrid», *Economía Industrial*, nº 306.
- DUNNING, J. H. (1979): «Explaining changing patterns of international production, in defence of the eclectic theory», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, pp. 269-295.
- DUNNING, J. H. (1983): «Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years», en Casson, M. (ed.): *The Growth of International Production*, Ed. George Allen & Unwin, Londres, pp. 84-139.
- DUNNING, J. H. (1985): *Multinational enterprises, economic structure and international competitiveness*, Chichester, Ed. John Wiley and Sons.
- DUNNING, J. H. (1993): *Multinational enterprises and the global economy*, Workingham, Ed. Addison-Wesley Publishing Company.
- EGEA, M.ª P. y LÓPEZ, C. (1991): «Comportamiento sectorial de la inversión extranjera directa en España (1986-1989)», *Información Comercial Española – Revista de Economía*, nos 696-697, pp. 75-92.
- FALZONI, A. M. (2000): *Statistics on Foreign Direct Investment and Multinational Corporations: A Survey*, trabajo integrante de la red de investigación de la Comisión Europea sobre «Inversión extranjera y la empresa multinacional: nuevas teorías y evidencias» (ERBFMRXCT-97-0585).
- FERNÁNDEZ OTHEO, C. M. y MYRO, R. (1995): «Las migraciones de la actividad industrial en la Unión Europea», *Economía Industrial*, nº 305, pp. 49-73.
- FERNÁNDEZ OTHEO, C. M. (2000): «Efectos de la integración sobre la inversión directa extranjera», en Myro, R. (dir.): *Economía europea. Crecimiento, interacción y transformación social*, Madrid, Ed. Civitas.
- GESTRIN, M. y RUGMAN, A. M. (1994): «The strategic response of MNEs to NAFTA», en Rugman, A. M. (ed): *Foreign Investment and NAFTA*, Ed. University of South Carolina Press.
- HYMER, S. H. (1976): *The international operations of national firms. A study of foreign direct investment*, tesis doctoral en M.I.T., Cambridge, Massachussets (EEUU), publicada en 1976.
- IVERSEN, C. (1935): *Aspects of the Theory of International Capital Movements*, Copenhagen.
- LOURI, H. y BARBOSA, N. (2002): «On the determinants of multinationals' ownership preferences: evidence from Greece and Portugal», en *International Journal of Industrial Organization*, vol. 20, 4, pp. 493-515.
- MARTÍN, C. (1995): «El impacto comercial de los acuerdos de la UE con los países del Este», *Papeles de Economía Española*, nº 63, pp. 269-284.
- MARTÍN, C. (1997): *España ante la nueva Europa*, Madrid, Ed. Alianza Editorial.
- MARTÍN, C. y VELÁZQUEZ, F. J. (1993): «El capital extranjero y el comercio exterior de las empresas manufactureras», *Papeles de Economía Española*, nº 53, pp. 221-234.
- MARTÍNEZ, A. y TEJERINA F. (1999): «Adquisiciones internacionales y control en las empresas industriales españolas», *Información Comercial Española – Revista de Economía*, nº 781, pp. 129-142.
- MARTÍNEZ SERRANO, S., JOSÉ A. y MYRO, R. (1992): «La penetración del capital extranjero en la industria española», *Moneda y Crédito*, nº 194, pp. 149-198.
- McCLOUGHAN, P. y STONE, I. (1998): «Life duration of foreign multinational subsidiaries: Evidence from UK northern manufacturing industries», *International Journal of Industrial Organization*, vol. 16, pp. 719-747.
- MERINO, F. y SALAS, V. (1996): «Diferencias de eficiencia entre empresas nacionales y extranjeras en el sector manufacturero», *Papeles de Economía Española*, nº 66, pp. 191-208.
- MORÁN, P. (2000): «España: evolución de los flujos de inversión directa», *Cuadernos de Información Económica*, nº 154, pp. 16-24.
- MUÑOZ, J., ROLDÁN, S. y SERRANO, Á. (1978): *La internacionalización del capital en España*, Madrid, Ed. Edicusa.
- MUÑOZ GUARASA, M. (1999): *La inversión directa extranjera en España: Factores determinantes*, Madrid, Ed. Civitas.
- MYRO, R., FERNÁNDEZ OTHEO, C. M. y MORA, A. (1996): *Las migraciones de la actividad industrial y los flujos de inversión directa en la Unión Europea*, Ed. Junta de Andalucía, Consejería de Economía y Hacienda.
- PFÄFF, J. F. (1991): «Transferencias de tecnología. Un análisis del emplazamiento de los titulares de licencia referido a los países del Mercado Común Europeo», *Información Comercial Española – Revista de Economía*, nº 692, pp. 67-81.
- SEGURA, J. (1992): *Un panorama de la industria española*, Madrid, Ed. Ministerio de Industria y Energía.
- TORTELLA, G. (1996): «La iniciativa empresarial, factor escaso en la España contemporánea», en Comín, F. y Martín Aceña, P. (eds.): *La empresa en la historia de España*, Madrid, Ed. Civitas.
- WHEELER, D. y MODY, A. (1992): «International investment location decisions. The case of U.S. firms», *Journal of International Economics*, vol. 33, pp. 55-76.