

LA GLOBALIZACIÓN, INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y DESIGUALDADES REGIONALES

Raquel Díaz Vázquez*

Fecha de recepción: 3 de enero de 2002

Fecha de aceptación y versión final: 27 de enero de 2003

Resumen: El aumento espectacular de las inversiones extranjeras con fines productivos, impulsadas por una oleada de fusiones y adquisiciones transfronterizas, ha sido uno de los principales rasgos que ha caracterizado recientemente a una economía mundial en la que las empresas transnacionales han actuado como “motor” del tantas veces aludido “proceso de globalización”. Sin embargo, las impresionantes cifras globales esconden además la existencia de grandes diferencias entre territorios de tal modo que son los países más desarrollados y, dentro de éstos, las regiones más desarrolladas, quienes dominan el mapa mundial. La economía española, tras convertirse en uno de los principales receptores de este capital foráneo bajo la forma de Inversión Extranjera Directa, es un claro ejemplo de esta concentración territorial de capital extranjero en las regiones más desarrolladas. Si bien la crisis económica internacional generó una nueva estrategia basada en la reubicación del capital foráneo, la comunidad madrileña, siempre ha mantenido su atractivo para el inversor extranjero. La concentración de este tipo de capital en dicha comunidad incluso se intensifica conforme se avanza temporalmente. De nuevo, se está reproduciendo un patrón de crecimiento desigual, y la brecha entre las regiones más y menos desarrolladas se intensifica.

Palabras clave: Globalización, Inversiones Extranjeras Directas, Localización territorial, Concentración geográfica.

Abstract: In the last years, a spectacular increase of Foreign Direct Investments along the world is happening. The increase of coalitions and transborder acquisitions are one of the main features that characterizes the world economy and, so, it is the motor of the “globa-

* Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Vigo

lization process”. However, the impressive global figures hide -also- the big differences among territories. The developed countries and, inside these, the developed regions, dominate the world map. An example of this territorial concentration of foreign capital in the developed regions is the Spanish economy. In spite of the national and international crises, Madrid has always maintained its attractiveness for the foreign investor. The concentration of this capital in this region is even intensified along the time. Again, a pattern of unequal growth is reproducing. So, the breach among the more and fewer developed regions is increasing.

Key words: Foreign Direct Investment, Territorial allocation, Geographical concentration, Globalization.

1. Introducción

El incremento en el volumen de capitales desplazado internacionalmente en las dos últimas décadas, así como la internacionalización de la producción a través de la masiva creación de empresas multinacionales han sido elementos que han motivado el recurrente uso al término globalización como adjetivo definitorio de la situación económica actual. Como defensa de tal caracterización se ha realizado de forma paralela una exaltación de los beneficios que, entre otras, la inversión extranjera directa¹ (IED) podría generar tanto en los países emisores como en los receptores [Blomström, 1991; Lall, 1993; Cazorla Papis, 1997].

Para los países emisores, la ampliación de las actividades de sus empresas en terceros países permitiría la adquisición de recursos productivos y la penetración en nuevos mercados [García de Quevedo, 1996a], lo que les permitiría aprehender una mayor parte de los beneficios del comercio, incrementar la base productiva nacional y mejorar su posición competitiva [Dicken, 1997]. En los mismos términos, se ha argumentado que para los países receptores, la IED, además de complementar el ahorro nacional y contribuir al equilibrio de la balanza de pagos [Tamames y Rueda, 1997], podría actuar como complemento del tejido empresarial contribuyendo a su ampliación. Modernizaría y reforzaría la estructura productiva de la localización receptora, generaría empleo, permitiría una mayor apertura de la región hacia el exterior por la mayor tendencia exportadora de las empresas transnacionales y, sobre todo, participaría en el proceso de capitalización de la localización en la que se ubique [Lall, 1985; García de Quevedo, 1996a; Fernández-Otheo, 2000; Chow y Zeng, 2001].

Esta argumentación en defensa de la IED se sustenta en el hecho de que la variable a la que se está haciendo referencia es “inversión”. Y aunque no todo lo

¹ Se considera IED al movimiento de capital financiero realizado por no residentes y cuya finalidad consiste en el ejercicio de una influencia efectiva sobre la gestión de la empresa en la que se revierte dicho capital. Según la OCDE y el FMI, existe dicha influencia efectiva si la participación del inversor es igual o supera el 10% del capital social de la empresa, o si no alcanzando dicho porcentaje, el inversor forma parte, de modo directo o indirecto, de su órgano de administración.

que se incluye bajo el concepto de inversión extranjera directa sería sinónimo de Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) -dado que bajo IED se incluyen las compras de empresas ya existentes y los préstamos a largo plazo-, debe reconocerse que una parte importante de la IED, la integrada por la constitución de nuevas empresas, así como la ampliación de las ya existentes, sí podría entenderse como inversión nueva. Sería la denominada inversión tipo greenfield (inversión que amplía la capacidad productiva nacional), que actuaría como sinónimo de la FBCF².

Pero la IED no es considerada solamente como una mera transferencia de capital. Se defiende que va acompañada de una serie de activos específicos a la empresa como es su propia tecnología, el sistema de producción, los métodos de dirección o el know-how, entre otros [Caves (1996)], de forma tal que podría incrementar la capacidad de producción de la localización receptora a través de incrementos en la productividad global generados por los activos específicos de la empresa [Egger y Pfaffermayr (2001)] a la vez que permitiría generar spillovers a otras empresas [Coe y Helpman (1995), Blomström y Kokko (1998)]. El efecto de la IED sobre la capitalización de la localización receptora no sólo sería cuantitativo sino también cualitativo.

Sin embargo, la literatura reciente también apunta que no todo son beneficios. Las empresas multinacionales tienen una gran flexibilidad de maniobra en términos de elección de localizaciones foráneas alternativas, lo que somete a la localización inicialmente receptora a un enorme grado de vulnerabilidad [Tammes y Rueda, 1997; Dicken, 1997]. Una mejora en la balanza de pagos del país receptor tampoco se traduce siempre en un incremento del bienestar [Gaziaoglou y McCausland, 2002]. Por otra parte, al considerarse que la IED podría constituir una variable objetivo intermedio para la política económica con el objeto de diseñar una estrategia de crecimiento sostenido a largo plazo, se ha generado un incremento en la competencia entre países por la captación de IED que se ha trasladado a su vez a las entidades regionales [García de Quevedo, 1996b]. Las entidades gubernamentales nacionales o sub-nacionales ponen en marcha políticas macroeconómicas que facilitan la movilidad del capital foráneo acompañadas de programas de promoción de inversiones extranjeras que abarcan desde la oferta de servicios de información a la empresa extranjera, hasta la difusión de las ventajas que el país le ofrece al inversor extranjero. Sin embargo, dentro de cada nación, es la Administración Central quien dirige el desarrollo de estas actividades. Aunque se abre la posibilidad de que la IED pueda ser utilizada como un instrumento más dentro de las políticas cohesión y de convergencia de los diferentes territorios de un mismo país, la realidad muestra que la IED está intensificando su patrón de concentración espacial, de manera que son los países más desarrollados y, dentro de éstos, las regiones más desarrolladas las principales receptoras de este capital foráneo [World Investment Report (WIR), 2001].

Este hecho apunta hacia un nuevo "efecto perverso" de la IED: la concen-

² Debe indicarse que existen grandes dificultades metodológicas para identificar la parte de inversión extranjera directa que puede considerarse como inversión productiva. El concepto de "inversión productiva" significa un incremento del stock de capital en la economía, y no guarda una relación directa y unívoca con el tipo de inversión extranjera directa efectuada. En este sentido, véase Carrascosa (1990) quien realiza un estudio exhaustivo sobre las diferencias entre IED e inversión productiva.

tración espacial de la IED podría generar un patrón de desarrollo desigual entre las distintas regiones que conforman un territorio [Dicken, 1997]. Si se aceptan los argumentos antes expuestos, dada la magnitud de las cifras, es fácilmente deducible que la IED no solo podría estar afectando al proceso de capitalización, crecimiento y, tal vez, desarrollo de las naciones receptoras, sino que, sobre todo, en la medida en que la IED se concentra en las regiones más desarrolladas y contribuye al incremento en el stock de capital y a una mejora del mismo en dichas localizaciones, la IED podría ser un factor generador de divergencias entre los diferentes territorios de una misma nación, generando una mayor brecha entre las regiones más desarrolladas y las menos desarrolladas. Pero no se debe olvidar tampoco que las grandes multinacionales, con el objetivo de reforzar su posición competitiva, se concentran en aquellas actividades en las que en el territorio de destino de la inversión ya existe una situación de partida ventajosa con un cierto "liderazgo". Como resultado, el destino sectorial de la inversión extranjera en cada territorio está directamente relacionado con la propia estructura productiva de la región de destino, de forma tal, que tiende a agudizar el patrón de especialización territorial. La globalización vía IED, lejos de contribuir a un cambio en la especialización de la estructura productiva territorial de las regiones menos desarrolladas, estaría generando una intensificación de una estructura productiva que difiere sustancialmente de la que presentan las regiones más desarrolladas.

Por ello, ante el continuado incremento de estos flujos internacionales de capital y teniendo presentes los argumentos que sustentan que la IED podría generar distorsiones en los sistemas productivos entre las diferentes regiones que integran un mismo territorio acentuando sus propias diferencias, surge la necesidad de cuantificar y describir el grado de concentración o dispersión que presenta actualmente la IED así como los cambios más recientes que se han podido constatar en él. El presente trabajo se encamina a este fin y para ello tomará como economía de análisis la economía española, siendo ésta en su vertiente regional la que acapará la atención principal.

Una breve descripción de la IED en el contexto internacional permitirá constatar las similitudes entre el comportamiento de la IED en el contexto internacional y en la economía española. El alto grado de concentración que manifiesta la IED en las zonas más desarrolladas, tanto a nivel internacional como regional dentro de la economía española, será un hecho evidente. Los análisis también revelarán cómo dicha concentración se ha intensificado en los últimos años, de manera que estas zonas más desarrolladas, no solo se consolidan como el principal destino del capital foráneo, sino que existe una clara tendencia a que su dominio se imponga en el mapa mundial en detrimento, obviamente, de las zonas menos desarrolladas.

2. Una breve descripción de la IED en el mundo

Dos rasgos han caracterizado la internacionalización de la producción en la última década: el incremento continuado y constante de dicha internacionaliza-

ción vía flujos de IED y el alto grado de concentración de la misma en las áreas más desarrolladas.

En lo que respecta a la evolución, es fácilmente constatable que, durante toda la década de los noventa y como un fenómeno más del denominado “proceso de globalización”, las entradas mundiales de IED continuaron con su tendencia ascendente, lo que impulsó aún más la expansión de la producción internacional. En el año 2000, la ratio entradas mundiales de IED/FBCF superó el 14% cuando hace veinte años era del 2%. De forma similar, la ratio stocks mundiales de IED/PIB se incrementó, pasando de un 5% a un 16% durante el mismo período. Según datos de la UNCTAD, las empresas transnacionales comprendían más de 60.000 empresas matrices con un total de 800.000 filiales extranjeras. El PIB atribuido a estas filiales superaba (en 1999) el 7% del PIB mundial y tan sólo las filiales extranjeras de estas primeras 100 empresas multinacionales empleaban a más de 6 millones de personas con unas ventas en el extranjero superiores a los 2 billones de dólares.

Tabla 1: Algunos indicadores de la IED y la producción internacional.

	Tasa de crecimiento anual (en tantos por cien)			
	Período 1986-1990	Período 1991-1995	Período 1996-2000	Año 2001
Entradas de IED	23,60	20,00	40,10	-50,70
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	26,4 ^a	23,30	49,80	-47,50
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero	6,80	5,10	11,70	7,10
PIB al coste de los factores	11,50	6,50	1,20	2,00
Formación bruta de capital fijo	13,90	5,00	1,30	...
Exportaciones de bienes y servicios	15,80	8,70	4,20	-5,40

^a1987-1990 solamente

Fuente: UNCTAD, WIR 2002.

Hasta el año 2000, la IED, impulsada por el auge en las fusiones y adquisiciones transfronterizas, incluso siguió creciendo a un ritmo muy superior al registrado por otros agregados económicos tales como la producción, la formación de capital y el comercio mundial. Las entradas de IED en la segunda mitad de la década de los noventa se incrementaron a una tasa anual de más del 40% mientras que las exportaciones de bienes y servicios sólo aumentaron como media un 4,2% cada año durante el mismo período. Debe tenerse presente además que este incremento en los flujos de IED se realiza en un período en el que la producción internacional global prácticamente se mantiene constante. Las cifras expuestas en la Tabla 1 son un claro indicador del importante papel que la IED ha estado

adquiriendo dentro de ese “proceso globalizador” y que puede llegar a superar al mantenido tradicionalmente por el comercio internacional. Ahora bien, también se debe tener presente que los hechos acontecidos en el año 2001 han supuesto un duro golpe a todo lo relacionado con el sector exterior.

La eliminación de los controles de capital durante la última década, los procesos de privatizaciones llevados a cabo por los diferentes gobiernos y la desregulación y liberalización de los mercados financieros y de telecomunicaciones han sido, sin duda, elementos que han generado nuevas oportunidades de negocio y el surgimiento de economías de escala que han fomentado la inversión internacional, aunque no parecen haber sido suficientes como para frenar la caída en las entradas mundiales de IED del año 2001.

Tabla 2: Cambios introducidos en las legislaciones nacionales.

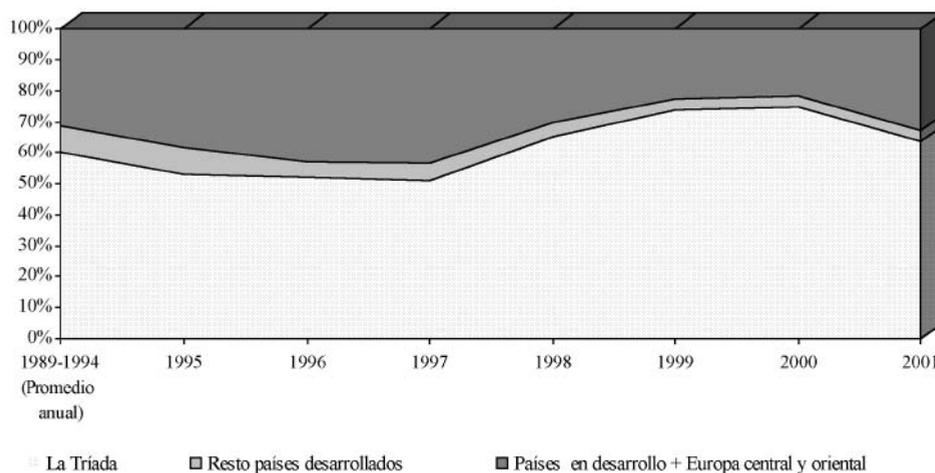
Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71
Número de cambios introducidos	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208
Más favorables a la IED	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194
Menos favorables a la IED	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14

Fuente: UNCTAD, WIR 2002.

Sin embargo, estas cifras globales sobre la evolución internacional de la IED no deben ocultar otro importante hecho. Tal y como viene alertando la propia UNCTAD en sus informes anuales sobre las inversiones en el mundo, son tan solo un “puñado” de países los partícipes de esta internacionalización de la producción. En el año 2000, el 95% de las entradas mundiales totales de IED era acaparado por tan sólo 30 países, los cuales, a su vez, generaban alrededor del 99% de las salidas mundiales totales. Aproximadamente el 90% de las 100 mayores empresas transnacionales tenía su sede en la Tríada (la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón) e incluso, dentro de ésta, cada vez se intensificaban más los

vínculos entre los EEUU y la Unión Europea, de modo que los unos eran los principales suministradores de IED de los otros y viceversa.

Gráfico 1: Distribución internacional de las entradas de IED
(en tantos por cien)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por la UNCTAD en el WIR 2001 y el WIR 2002.

Como se puede constatar en el gráfico 1, hasta el año 2000 existía un importante patrón de concentración del capital extranjero bajo la forma de IED entorno a los países más desarrollados que incluso se había intensificado en los últimos años. Los principales países desarrollados siempre acaparaban más de la mitad de las entradas mundiales de IED. Pero fue a finales de la década de los noventa, cuando estos países desarrollados ya no sólo se consolidaron como el principal punto de destino de la IED, sino que pasaron a recibir más de las tres cuartas partes de las entradas mundiales de estas inversiones. Como resultado, los países en desarrollo perdieron participación en las entradas mundiales. De un máximo del 41% en 1994 pasaron a recibir poco más de un 20% en el año 2000. Pero esta impactante participación de los países más desarrollados en las entradas de IED también tuvo sus consecuencias en el año 2001, de tal modo que fueron éstos los principales países perjudicados en el retroceso de la IED mundial. Pese a ello, el nivel de absorción de IED alcanzado por estos países se siguió manteniendo a un nivel superior al detectado al inicio de la década de los noventa. A pesar de la crisis derivada del 11-S, los países desarrollados continuaron ejerciendo su dominio en la atracción de IED.

Como resultado, el índice de entradas de IED elaborado por la UNCTAD hasta el año 2000 y que mide la capacidad de los diferentes países de atraer IED teniendo en cuenta su tamaño económico medido en términos de PIB y empleo y su competitividad medida en términos exportaciones alcanzaba en los países desarrollados un valor casi el

doble que el promedio mundial, mientras que en los países menos desarrollados este índice era claramente inferior a dicho promedio, tal y como se refleja en la tabla 3.

Tabla 3: Índice de entradas de IED en el mundo.

	Período 1988-1990	Período 1998-2000
Todo el mundo	1,00	1,00
Economías desarrolladas	2,00	2,20
Europa occidental	2,40	3,00
Unión Europea	2,40	3,00
Otros países de Europa occidental	2,50	2,40
América del Norte	2,60	2,30
Otras economías desarrolladas	0,60	0,30
Economías en desarrollo	0,60	0,70
África	0,60	0,40
América Latina y el Caribe	0,80	1,20
Asia y el Pacífico	0,60	0,60
Europa en desarrollo	2,10	1,10
Europa central y oriental	0,10	0,60

Fuente: UNCTAD, WIR 2001.

El hecho más preocupante es que este patrón de concentración de la IED es más que un reflejo de la concentración de la actividad económica en términos generales. Están concentradas las inversiones interiores, los intercambios comerciales y la producción mundial, pero las economías más desarrolladas generan y reciben proporcionalmente más inversiones internacionales que el resto. Y éste es un hecho que se repite también dentro de las propias economías nacionales.

La creciente movilidad de las empresas transnacionales ha generado que las condiciones locales cobren cada vez una mayor importancia. Las ventajas derivadas de un mercado sin fronteras en la Unión Europea, las reformas estructurales en Europa del Este y el dinamismo de las economías asiáticas han generado una nueva estrategia de actuación dentro de las empresas transnacionales que ha derivado no solo en el incremento del volumen de capital desplazado internacionalmente sino, sobre todo, en los cambios en la elección de la localización destino del capital³. Los factores que tradicionalmente se consideraban como genera-

³Según Barrel y Pain (1999), la creación de un Área Europea Económica "cerrada" -en la que las barreras interiores se han ido eliminando gradualmente, pero en la que permanecen las barreras exteriores- ha sido uno de los elementos claves en el incremento en el volumen de flujos de IED dentro de este área europea. España, junto con Portugal, han sido dos países que, desde su reciente adhesión a la UE, han resultado enormemente beneficiados por este espectacular incremento en las entradas de IED provenientes tanto de la propia área europea como de países ajenos [Bajo y Sosvilla (1994), Barrel y Pain (1997), Muñoz Guarasa (1999) y Alguacil y Orts (2002)].

dores de la atracción de IED -existencia de recursos naturales, acceso a mano de obra sin cualificar barata o un gran mercado- van perdiendo importancia en el nuevo contexto internacional. La disponibilidad y calidad de la mano de obra, la existencia de infraestructuras, tanto de transporte como de telecomunicaciones y la proximidad a centros con capacidad de innovación, se convierten en elementos imprescindibles que debe reunir una localización para que resulte atractiva al inversor extranjero. La capacidad de la región receptora de proporcionar la cualificación e infraestructura necesaria para poder manejar la tecnología avanzada que incorporan las empresas transnacionales parece ser un hecho determinante en la elección de la localización. En este sentido, las localizaciones más pobres y menos desarrolladas, independientemente del país en que se encuentren situadas, en la medida en que no puedan ofrecer los nuevos requisitos que las empresas transnacionales les demandan dejan de ser consideradas como posible localización alternativa para la instalación de una filial de la empresa multinacional.

Frente a las ventajas comparativas, son las economías de aglomeración que surgen de las sinergias creadas por una completa red de proveedores, compradores y competidores y que también influyen en las empresas locales, quienes atraen a empresas extranjeras, generando una concentración geográfica de las mismas en el ámbito internacional que empuja asimismo a una concentración también dentro de un contexto subnacional. Como consecuencia, el patrón internacional de concentración territorial de la IED se prolonga incluso dentro de una misma economía nacional. La economía española es un claro ejemplo de esta concentración de capital extranjero a nivel regional, y Madrid el eje sobre el que se genera ese polo de atracción.

3. La IED en España

La economía española, inmersa también en este “proceso de globalización” en el que las empresas multinacionales dominan la producción internacional, manifiesta los mismos rasgos que caracterizaban a la IED a nivel internacional aunque con matices. El elevado grado de concentración de los flujos de entradas de IED en las regiones más desarrolladas se intensifica incluso en mayor medida que lo detectado a nivel internacional. Sin embargo, las tasas de crecimiento de dichos flujos de IED en el ámbito nacional a comienzos de los noventa no alcanzan los niveles internacionales.

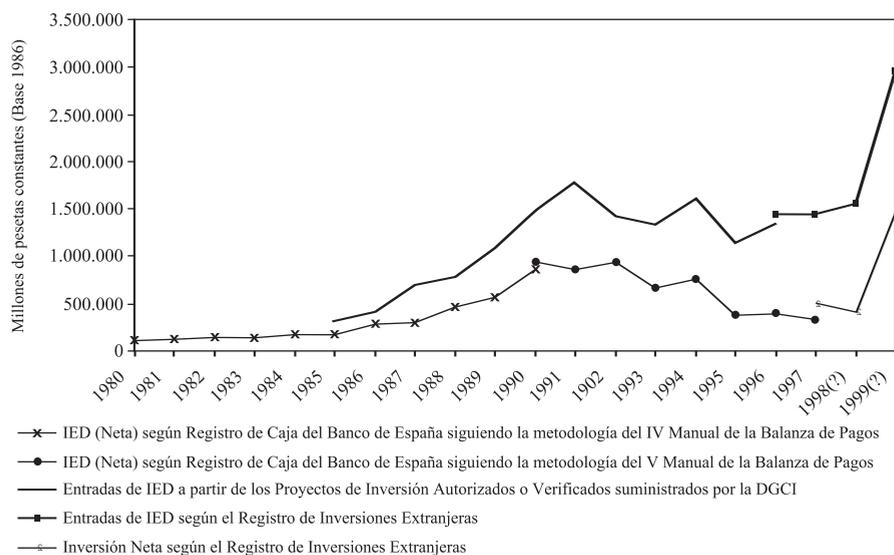
3.1. La IED en España y su evolución

La segunda mitad de los años ochenta fue testigo de un continuo y progresivo incremento de las entradas de IED en nuestra economía sin precedentes⁴. Ahora bien, la década de los noventa, al iniciarse con crisis económicas genera-

⁴Bajo-Rubio y López-Pueyo (2002) realizan un completo análisis sobre los principales cambios que la integración de la economía española en la ahora Unión Europea generaron en los flujos de entrada de IED en nuestro territorio, destacando por su cuantía el incremento de la participación de tales flujos en términos de otras variables como el PIB o la FBCF. Este fenómeno también ha sido analizado en los trabajos de Bajo y Torres (1992 a y b), Gordo y Martín (1996), Díaz, Novoa y Outes (1997) o Bajo-Rubio y Torres (2001), entre otros.

lizadas, constata un importante freno en el crecimiento de dichas entradas⁵. Sin embargo, el nivel se mantiene, lo que implica que la economía española se consolida como uno de los destinos preferentes para el capital extranjero⁶.

Gráfico 2: Evolución de la IED en España.



El fuerte proceso de deslocalización⁷ que vivió nuestra economía, y que se intensificó a partir de 1991, ha sido quien le ha conferido el carácter especial a toda la década de los noventa. El final de la misma apunta de nuevo hacia un progresivo incremento de la presencia exterior en nuestra economía motivado, no por la erradicación del proceso de deslocalización del capital foráneo, sino más bien, por el gran volumen de entradas de IED que se han vuelto a registrar en 1999. Un incremento que supera, con creces, el motivado por el “efecto CEE” y que se intensifica en el año 2000⁸.

Según cifras de la Dirección General de Comercio e Inversiones (DGCI)⁹, que publica los datos extraíbles de los Proyectos de Inversión Autorizados o Veri-

⁵ En los mismos términos que la crisis internacional provocó una caída en la inversión nacional, las empresas extranjeras se vieron obligadas a replantearse sus estrategias de inversión en el exterior [Zamora (1992)].

⁶ Para un análisis detallado de la evolución de la IED en España desde 1972 véase Díaz Vázquez (2001 y 2002).
⁷ En un sentido amplio, se puede entender como deslocalización “la transferencia sobre el territorio de otro país de una actividad industrial o de un servicio precedente realizado sobre el territorio nacional” [Celada Crespo, 1995, pág. 162]. Extraído de Muñoz Guarasa y Pérez Gálvez (2000, pág. 1).

⁸ Las entradas de IED en la economía española en el año 2000 superan los 10 billones de pesetas corrientes, cifra que triplica lo recibido en 1999. Ante la manitud de la cifra se ha optado por no incluirla en el Gráfico 2, al impedir la percepción relativa de lo ocurrido en España desde 1986. Ese mismo hecho motiva la no inclusión de las entradas de IED en año 2001. Aunque se constata una caída con respecto al año anterior, el valor de 2001 sigue siendo el doble de lo recibido en el año 1999.

⁹ Dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda.

ficados desde 1985, de los 400.000 millones de pesetas que se recibieron en 1986 bajo el concepto de IED, ésta ha pasado a 1,7 billones de pesetas en 1991, expresadas en términos constantes.

Desde entonces, siempre se han mantenido a un nivel similar, nunca por debajo del billón de pesetas. La sustitución de las estadísticas basadas en los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados por la información proveniente del Registro de Inversiones Exteriores¹⁰ en 1998, impide realizar un análisis comparativo para todo el período¹¹. Sin embargo, la evolución constatada al final de la década permite contemplar de nuevo un auge en el proceso inversor internacional. Ahora bien, el dato de 1999 (y más aún el del año 2000) debe tomarse con cierta cautela. El notable incremento constatado ese año tiene su origen principal en un único tipo de inversiones exteriores provenientes de EEUU y realizadas en el sector de “Gestión de Sociedades y tenencia de valores extranjeros”, en especial en las “Empresas tenedoras de valores extranjeros”¹² y apuntan más a un hecho coyuntural que a un cambio estructural. Tan sólo el incremento generado por estas operaciones justifica el 73% del incremento total de la IED recibida en 1999 con respecto a la de 1998. Resta, no obstante, un 27% no ligado a estas operaciones y que supone un incremento de la IED recibida en 1999 con respecto a la recibida en 1998 del 43%¹³.

Las cifras que presenta la Balanza de Pagos también son de consideración, aunque de inferior cuantía, dado que lo que recogen es el saldo neto, es decir, las inversiones (compras) menos las desinversiones (ventas)¹⁴. Reflejan cómo, a consecuencia del fuerte proceso desinversor -General Electric, Gillette o Heineken, entre otras- que se ha producido en nuestra economía a lo largo de los años 90 dentro del contexto de crisis internacional, ha tenido lugar un importante descenso en la IED neta recibida por la economía española. Un papel clave en este

¹⁰ Inicialmente, la actualización y publicación de los datos procedentes del Registro de Inversiones Extranjeras en España únicamente se realiza para el año 1996 y siguientes. Actualmente, la DGCI ofrece series de IED expresadas en euros y actualizadas desde 1993.

¹¹ Para un análisis exhaustivo de las diferencias metodológicas entre las series suministradas por la DGCI a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados y el Registro de Inversiones Extranjeras en España véase Muñoz Guarasa (2000).

¹² Las Sociedades tenedoras de valores son aquellas en las que más de la mitad de su activo está constituido por valores. Aunque el concepto de “valor” no está claramente definido por las leyes, bajo su denominación se suelen incorporar a una serie de derechos, incorporados o no a títulos, y destinados a la circulación el tráfico mercantil. Comprendería acciones, obligaciones, bonos, letras de cambio y pagarés, entre otros. Por las características particulares de este tipo de empresas, en cuanto a su activo, las Inversiones Extranjeras en ellas realizadas no se ajustan fielmente al “espíritu” del concepto de IED. Sin embargo, dado que son sociedades que, por sí mismas, no cotizan en Bolsa, la Inversión Extranjera en este tipo de sociedades no se puede incluir dentro del concepto de Inversión Extranjera en cartera. El cambio legislativo que permite extraer beneficios fiscales a estas empresas holdings que actúan como receptoras de fondos de las empresas matrices y que posteriormente son reinvertidos en otras empresas en el extranjero es el hecho que justifica la evolución de la IED constatada en este sector [Pelegrín Solé (2002)].

¹³ Este mismo hecho, unido a la compra de Airtel por la británica Vodafone, determina la evolución de la IED recibida por la economía española en el año 2000.

¹⁴ Tras el proceso de integración de la economía española en la Comunidad Europea ha sido necesaria la elaboración de nuevas normas para la elaboración de la Balanza de Pagos en España. La anterior metodología recogida en el IV Manual de la Balanza de Pagos de 1977 es sustituida por el V Manual de la Balanza de Pagos de 1993. La actualización de las series publicadas solamente se efectúa desde el año 1990, hecho que queda reflejado en el gráfico 2. Para una exposición detallada de las características, innovaciones y efectos de la nueva metodología véase Valencia García (1996).

proceso lo han jugado los cambios habidos en el orden económico internacional. La apertura de los países de Europa Central y del Este y la mayor libertad de bienes, servicios y capitales que acompañó al programa del Mercado Único, generaron un marco de mayor competencia tal que las empresas multinacionales, ante la necesidad de alcanzar mayores economías de escala, se vieron abocadas a una nueva configuración de sus estrategias y a una reestructuración en la ubicación de sus centros de producción. Así lo demuestra el auge de las fusiones y adquisiciones de este tipo de empresas en la economía española ya iniciado en la segunda mitad de la década de los ochenta¹⁵. De cualquier modo, de forma general, y pese a que la literatura no aporta resultados contundentes sobre los factores concretos que han podido generar este proceso, cambios en la demanda o en el apoyo gubernamental, o aumentos relativos en los costes laborales podrían ser también algunos de los desencadenantes de la nueva estrategia de reubicación internacional de la actividad productiva¹⁶.

En cualquier caso, las diferencias cuantitativas entre las series de la DGCI y la Balanza de Pagos, así como las de Inversión bruta y neta del Registro de Inversiones Extranjeras, dejan constancia del fuerte proceso de recolocación del capital exterior con efectos directos sobre nuestra economía, pero a su vez, de la consolidación de estas entradas de capital extranjero. Con ello, se pone de manifiesto el gran atractivo que siempre ha presentado nuestra economía para la instalación de nuevo capital foráneo o ampliación del existente.

Esta consolidación de la economía española como receptora de IED, se reafirma al analizar la evolución de esta variable en términos de otras variables macroeconómicas relevantes, como el PIB nacional o la propia FBCF.

La ruptura de las series publicadas por el INE, así como las de Inversión Extranjera Directa en España provenientes de la DGCI impiden realizar su único análisis para todo el período expansivo de la IED que se inicia en 1986. Ahora bien, los datos aportados por la nueva contabilidad del INE (Base 95), así como los Registros de Inversiones Extranjeras en España permiten realizar un estudio por subperíodos: 1986-1995, en el que se toma como referencia la Contabilidad Nacional del INE (Base 86) y los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados de la DGCI; y 1996-1999, para el cual las fuentes utilizadas son el Registro de Inversiones Extranjeras y la Contabilidad Nacional del INE (Base 95)¹⁷.

Pese a que los datos de uno y otro período no son comparables entre sí, permiten analizar la tendencia de la IED en cada subperíodo y, con ello, la de la década de los noventa. Se comprueba cómo las entradas de IED, que en 1986 representaban un porcentaje de poco más del 1% en términos del PIB, alcanzaron un 4,18% en 1991

¹⁵ En Martínez Serrano et al. (1995) se analiza con profundidad este fenómeno en el ámbito de la economía española y para el período 1986-1991, y la UNCTAD, en su Informe sobre las Inversiones en el Mundo del año 2000, lo destaca dentro del contexto internacional.

¹⁶ Para un estudio detallado de los posibles factores desencadenantes de la desinversión extranjera directa en España véase Muñoz Guarasa y Pérez Gálvez (2000).

¹⁷ Hasta el momento de la realización del presente estudio, el INE solo ofrecía datos de PIB y FBCF hasta el año 1999, por lo que obligadamente, este es el último año para el cual se pueden analizar estas dos variables y su ratio en términos de IED.

y, en los años posteriores, pese a que se daba por finalizada la fase de expansión económica de los ochenta, nunca fueron inferiores a un 2,4%. Como resultado, la media del período siempre estuvo próxima al 3%, independientemente del subperíodo analizado y de la fuente empleada, hecho que se recoge en el Gráfico 3.

Gráfico 3: Evolución de la IED con respecto al PIB.

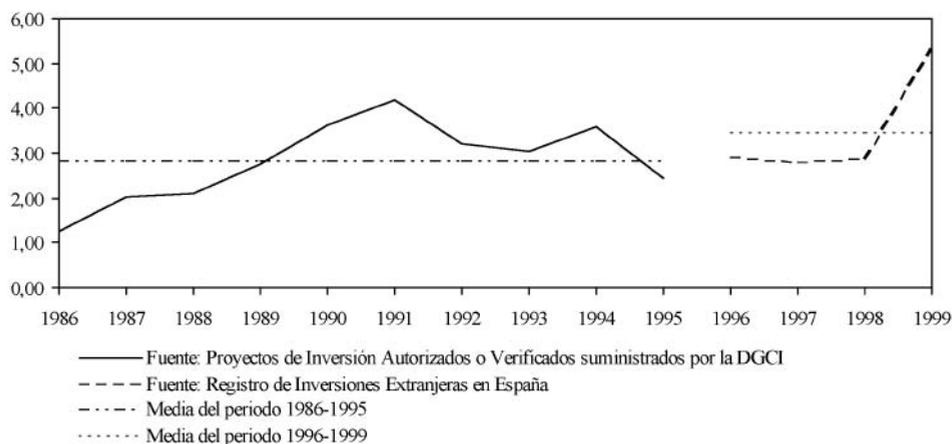
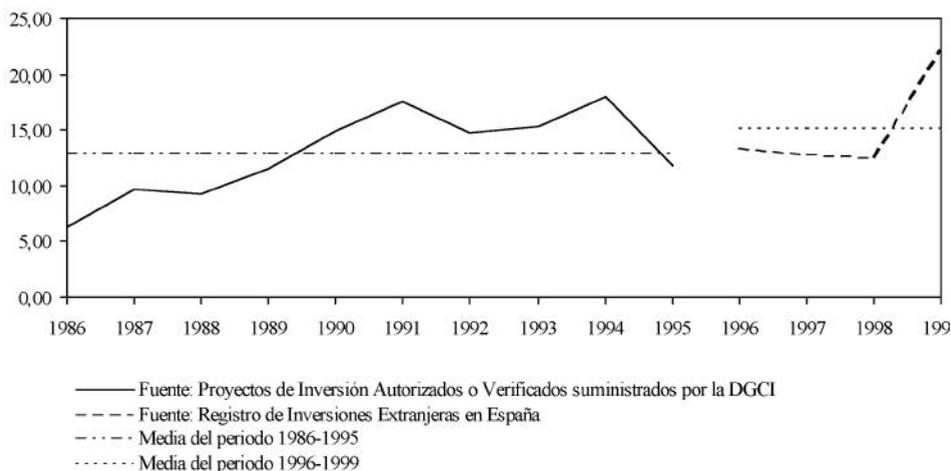


Gráfico 4: Evolución de la IED con respecto a la FBCF.



Con respecto a la FBCF total en nuestra economía, los porcentajes son aún más significativos. De un 6,37% en 1986 se pasó a un 17,6% en 1991, e incluso

-como queda recogido en el Gráfico 4- se sobrepasa este porcentaje en 1994, señal de que, aunque las entradas de IED han sufrido un ligero retroceso, la inversión nacional también. El porcentaje medio en la segunda mitad de los noventa es superior al 15%, lo que está denotando la importancia creciente de esta variable en la capitalización de nuestra economía a nivel nacional.

Tabla 4: Evolución de la IED y FBCF en España
(Miles de Millones de pesetas corrientes)

	FBCF ⁽¹⁾		IED ⁽²⁾		IED/FBCF	
1986	6.296,80		400,90		6,37	
1987	7.518,10		727,30		9,67	
1988	9.083,10		843,30		9,28	
1989	10.867,60		1.245,00		11,46	
1990	12.264,40		1.819,90		14,84	
1991	13.066,50		2.300,90		17,61	
1992	12.889,20		1.904,80		14,78	
1993	12.100,00		1.855,10		15,33	
1994	12.859,60		2.319,40		18,04	
1995	14.494,20		1.710,60		11,80	
1996	14.975,70	16.702,90	2.087,20	2.238,50	13,94	13,40
1997		17.982,90		2.287,40		12,72
1998		20.054,30		2.502,30		12,48
1999		22.619,00		4.946,00		21,87
Variación 1986-1995	130,19%		326,70%			
Variación 1996-1999		35,42%		120,95%		

⁽¹⁾ Los datos de la columna de la izquierda provienen de la Contabilidad Nacional del INE (Base 1986). Los de la derecha se recogen de la Base 1995.

⁽²⁾ Los datos de la columna de la izquierda provienen de las series suministradas por la DGCI a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados. Los de la derecha provienen del Registro de Inversiones Exteriores.

3.2. La distribución geográfica de la IED en España

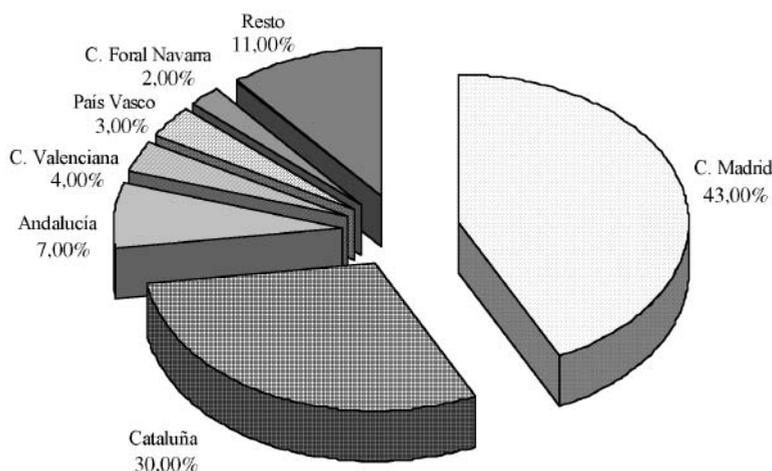
Sin embargo, como hecho preocupante por las implicaciones que de él se puedan derivar, y en consonancia con lo detectado en el ámbito internacional, no todas las regiones de la geografía española han sido las beneficiarias de esta consolidación en las entradas de capital foráneo.

Madrid y Cataluña, independientemente del subperíodo analizado, han absorbido siempre más del 70% de las entradas anuales de IED¹⁸. Tal y como se

¹⁸ Esta fuerte concentración regional de la IED en España aparece recogida en trabajos previos como los realizados por López y Mella (1990), Egea y López (1991), Díaz, Novoa y Outes (1997), Muñoz Guarasa (1999), Fernández-Otheo (2000), Díaz Vázquez (2001 y 2002), o Pelegrín Solé (2002), entre otros.

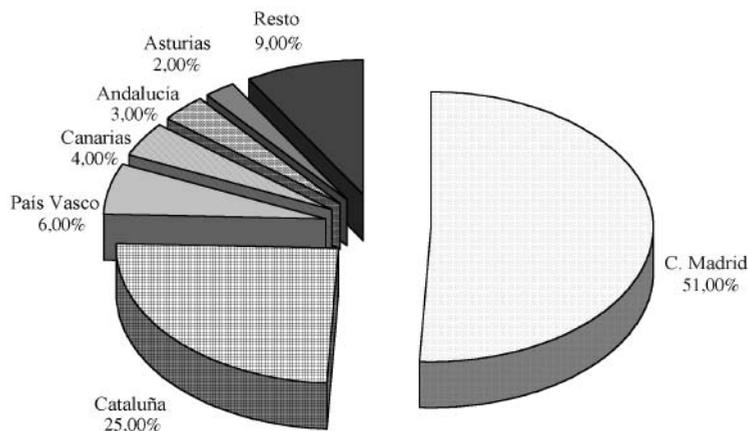
recoge en los Gráficos 5 y 6, de las restantes comunidades, ninguna presenta porcentajes superiores al 10%, por lo que incluso existen once comunidades autónomas que, conjuntamente, solo son capaces de absorber, como máximo, un 11% de la IED total hasta 1995, y un 9% a partir de entonces.

Gráfico 5: Distribución regional de la IED en España.
(Media del período 1986-1995)

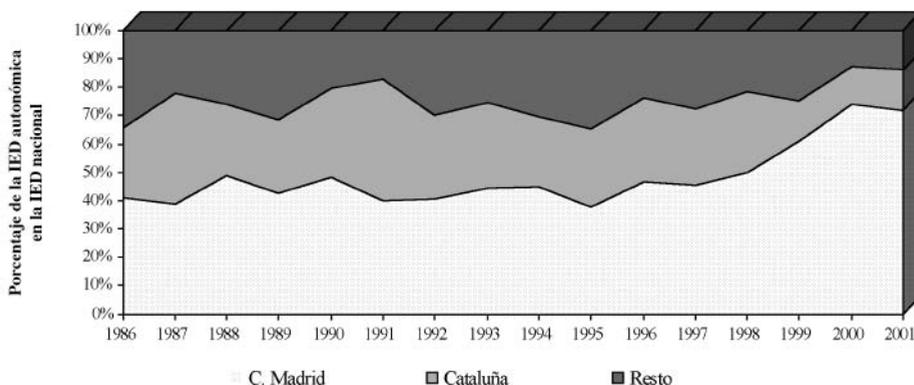


Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI.

Gráfico 6: Distribución regional de la IED en España.
(Media del período 1996-1999)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Registro de Inversiones Extranjeras en España.

Gráfico 7: Evolución de la IED en el ámbito autonómico.

Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI y el Registro de Inversiones Extranjeras en España.

Tabla 5: Distribución de la IED.
(En tantos por cien)

	MEDIA 1986-1990	MEDIA 1991-1995	MEDIA 1996-1999	MEDIA 2000-2001
C. Madrid	43,95	41,54	50,71	75,19
Cataluña	29,24	30,93	24,78	12,75
País Vasco	3,43	3,35	6,18	4,38
C, Valenciana	2,22	4,89	1,85	3,21
Canarias	1,89	0,86	4,27	1,30
Andalucía	7,81	6,31	3,14	1,22
Galicia	1,29	1,34	0,39	0,60
Baleares	1,91	1,43	0,99	0,47
Aragón	1,98	1,51	1,58	0,25
Asturias	0,25	0,83	2,24	0,19
C, Navarra	1,23	3,21	1,96	0,18
Cantabria	0,43	0,40	0,46	0,11
Castilla-La Mancha	1,08	0,69	0,24	0,05
Extremadura	0,46	0,24	0,12	0,05
Murcia	0,33	0,81	0,42	0,03
La Rioja	0,77	0,25	0,21	0,02
Castilla y León	1,72	1,41	0,46	0,01
Varianza	143,48	136,86	167,50	328,79
Indice Herfindahl¹⁹	0,71	0,72	0,67	0,42

Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

Tabla 6: Evolución de la IED en Madrid y en España.
(Importes en millones de pesetas corrientes)

	Madrid		Total regionalizado	
	Importe	Tasa variación año anterior	Importe	Tasa variación año anterior
1986	112.798		274.452	
1987	235.459	108,74%	608.235	30,40%
1988	388.094	64,82%	793.111	50,00%
1989	506.545	30,52%	1.189.678	47,77%
1990	851.373	68,07%	1.757.991	30,00%
1991	914.122	7,37%	2.285.401	121,62%
1992	760.570	-16,80%	1.869.026	-18,22%
1993	806.473	6,04%	1.820.839	-2,58%
1994	1.003.779	24,47%	2.234.424	22,71%
1995	604.479	-39,78%	1.599.817	-28,40%
1996	951.678		2.034.847	
1997	1.043.701	9,67%	2.285.596	12,32%
1998	1.150.870	10,27%	2.316.165	1,33%
1999	2.801.027	143,39%	4.613.563	99,19%
Variación acumulada 1986-1990		272,16%		249,79%
Variación acumulada 1991-1995		-26,08%		-26,49%
Variación acumulada 1996-1999		163,32%		112,84%

Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI y el Registro de Inversiones Exteriores en España.

¹⁹ El Índice Herfindahl ha sido calculado a partir de la expresión $1 - \sum \left(\frac{IED_k}{IED} \right)^2$, ($k=17$). Cuando este valor se aproxima a cero, la IED tendería a estar más y más concentrada. En cambio, si se aproxima a 1, la IED se estaría dispersando.

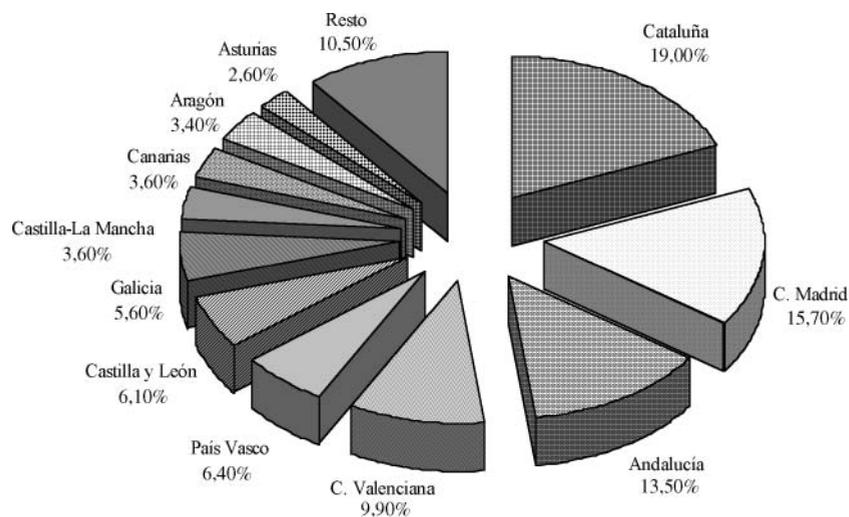
Estos hechos reflejados en estas diferencias cuantitativas ponen de manifiesto las grandes diferencias regionales en la cuestión de la captación de IED. Incluso, como factor añadido, se puede constatar una importancia creciente de la comunidad madrileña en la recepción de este capital extranjero, de manera que en la segunda mitad de los noventa ya acaparaba más de un 50% de las entradas totales y, a partir del año 2000, supera el 75%. La pauta de comportamiento que se había mantenido hasta mediados de los noventa -ya de por sí preocupante, dado que la IED en Madrid siempre supera el 40% de la IED total-, a finales de la década comienza a presentar notables síntomas de cambio, que benefician aún más a la Comunidad Madrileña, y del que, obviamente, las restantes autonomías salen de nuevo perjudicadas.

Los datos expuestos en las Tablas 5 y 6, así como el Gráfico 7 permiten constatar cómo hasta 1995, la IED en Madrid siempre absorbía entre un 40% y un 50% de la IED recibida en todo el territorio y la IED en Cataluña presentaba siempre porcentajes entorno al 25%. El final de la década marca, sin embargo, una ruptura en cuanto a la estabilidad en este patrón de comportamiento, tal que la IED tendería a intensificarse en Madrid, en claro detrimento del resto de las autonomías. En cualquier caso, la distribución territorial de la IED a partir del año 1999 debe tomarse con cierta cautela. El notable incremento de la participación madrileña en el total en estas fechas se justifica en gran medida por las mencionadas inversiones exteriores provenientes mayoritariamente de EEUU y realizadas en el sector de "Gestión de Sociedades y tenencia de valores extranjeros". Estas operaciones explican el 61,28% del incremento de total de la IED realizada en Madrid en el año 1999. La compra de Airtel por Vodafone también es un hecho coyuntural que determina el espectacular incremento de la IED recibida por Madrid en el año 2000.

Aunque los datos a partir de la segunda mitad de la década de los noventa no son directamente comparables a los del resto del período, el alto peso de la IED en la comunidad madrileña es patente, y las diferencias entre las comunidades más desarrolladas y las menos, evidente. El cálculo de la varianza en la Tabla 5, así como el Índice Herfindahl, permiten apreciar incluso cómo se amplían las diferencias entre las regiones más receptoras y las menos receptoras de IED.

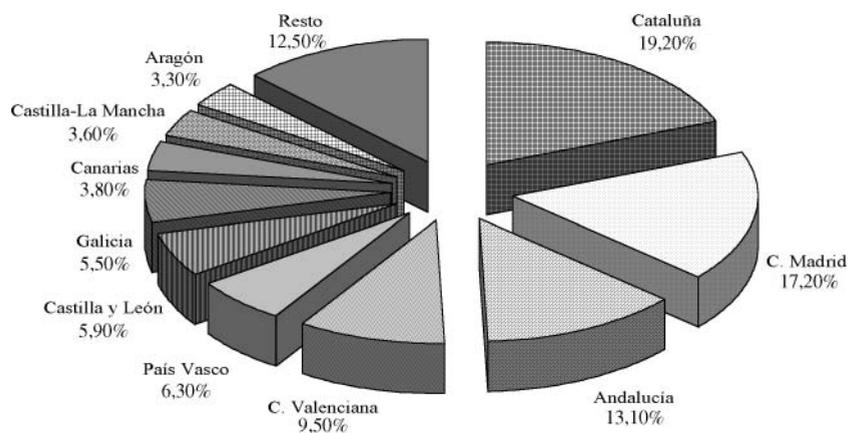
Al igual que ocurría en el contexto internacional, esta concentración de las entradas de IED no guarda un paralelismo con la concentración de la actividad económica de la región cuantificada en términos del PIB. Aunque inicialmente se pudiera pensar que, en la misma medida en que está concentrada la actividad productiva estarían concentradas las entradas de IED, el ejercicio comparativo de los gráficos de la distribución de la IED con los de la distribución regional del PIB (Gráficos 8 y 9), permiten constatar grandes diferencias.

Gráfico 8: Distribución regional del PIB en España.
(Media del período 1986-1995)



Fuente: Contabilidad Regional del INE (Base 1995)

Gráfico 9: Distribución regional del PIB en España.
(Media del período 1996-1999)



Fuente: Contabilidad Regional del INE (Base 1986)

Tabla 7: Ratio regional IED/PIB en España.
(Expresada en tantos por cien)

	Media 1986-1990	Media 1991-1995	Media 1996-1999
C. Madrid	6,18	8,46	9,95
Canarias	1,06	0,74	4,28
Cataluña	3,35	5,34	3,93
País Vasco	1,06	1,62	3,60
Navarra C, Foral	1,79	6,37	3,26
Asturias	0,23	1,03	2,53
Aragón	1,20	1,25	1,36
Baleares	1,69	1,76	1,25
Cantabria	0,63	0,86	1,01
La Rioja	2,01	1,01	0,85
Andalucía	1,25	1,51	0,70
C, Valenciana	0,50	1,50	0,62
Murcia	0,34	1,07	0,53
Galicia	0,40	0,73	0,23
Castilla-La Mancha	0,43	0,58	0,23
Castilla y León	0,45	0,75	0,22
Extremadura	0,30	0,47	0,20

Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI, Registro de Inversiones Exteriores en España y Contabilidad Regional del INE (Bases 1986 y 1995),

Para cualquiera de los dos subperíodos analizados, los porcentajes de absorción de la IED y los de participación en el PIB nacional son sensiblemente diferentes, especialmente en los casos de las comunidades catalana y madrileña. Madrid y Cataluña nunca participan conjuntamente con más de un 37% en el PIB nacional²⁰, frente a más de un 70% de absorción de IED.

Estas diferencias en los porcentajes vuelven a reafirmar el hecho de que no todas las regiones presentan el mismo atractivo para la localización de IED en sus

²⁰Se debe hacer constar que las diferencias en los porcentajes de participación de estas dos comunidades en el PIB nacional dependiendo del subperíodo analizado obedecen más a un cambio en la metodología de cálculo del PIB regional que a una tendencia a la reestructuración de la distribución regional de la producción.

territorios, aún admitiendo que determinadas comunidades, por el hecho de ser más “grandes” económicamente hablando en términos de PIB, deberían atraer más IED. Estas amplias diferencias en el atractivo para la atracción de IED aun teniendo en cuenta el tamaño regional medido por el PIB pueden reflejarse cuantitativamente por medio de la ratio IED/PIB.

Los valores obtenidos reflejados en la Tabla 7 son una muestra más de las diferencias regionales en la cuestión de la localización de IED en nuestra economía. La Comunidad de Madrid siempre presenta ratios IED/PIB superiores al 6% y Cataluña, al 3%. Destaca el porcentaje obtenido para la comunidad madrileña en la segunda mitad de la década de los noventa. Esta comunidad, por el cambio en la metodología empleada por el INE para la elaboración de la Contabilidad Regional (Base 1995) ha visto incrementada su participación en el PIB nacional del 15,70% al 17,20%. Pese a ello, la ratio IED/PIB en este período supera notablemente la constatada en el periodo anterior, lo que denota que las entradas de IED en esta comunidad al final de la década han sido lo suficientemente elevadas como para compensar e incluso superar el incremento experimentado por el PIB regional.

Se debe señalar, asimismo, que el dato de la Comunidad Canaria correspondiente a la segunda mitad de la década de los 90 obedece a un hecho coyuntural que se justifica en el incremento constatado en el año 1999 relativo a operaciones destinadas al sector de “Gestión de Sociedades y tenencia de valores extranjeros” y provenientes mayoritariamente de EEUU. En cambio, la participación de la IED en términos de PIB correspondiente al País Vasco sí parece obedecer a una tendencia creciente de las entradas de IED en dicha comunidad, dado que el incremento acumulado del período 1997-1999 se situó en un 351%.

Frente a estas comunidades, Extremadura, las dos Castillas y Galicia siempre presentan una participación de la IED en términos de su PIB autonómico sensiblemente inferior al 1%. Es preocupante el hecho de que durante el período 1996-1999 en ninguna de estas cuatro Comunidades Autónomas, la relación entre las entradas de IED y su nivel de PIB llega a alcanzar el 0,25%, teniendo presente que en la Comunidad de Madrid esta relación está muy próxima al 10% y que la media nacional superó el 3% durante este mismo período. Se pone de manifiesto una vez más la pérdida del ya escaso atractivo de estas Comunidades Autónomas.

Ante la existencia de estas desigualdades en la localización territorial de la IED, es posible obtener un *ranking* de Comunidades Autónomas en función del grado de atracción que despiertan en el inversor extranjero. Para la obtención de dicho *ranking* se ha recurrido al denominado *coeficiente de localización*, construido considerando el porcentaje de IED que absorbe cada autonomía respecto al total nacional recibido, y el porcentaje de participación del PIB autonómico respecto al nacional²¹.

$$^{21} \text{Coeficiente de localización } i = \frac{IED_i / \sum_{i=1}^{i=17} IED}{PIB_i / \sum_{i=1}^{i=17} PIB}$$

Tabla 8: Coeficientes de la localización de la IED.

	MEDIA 1986-1991	MEDIA 1991-1995	MEDIA 1996-1999
C. Madrid	2,83	2,61	2,94
Cataluña	1,56	1,61	1,29
Canarias	0,53	0,24	1,12
C. Navarra	0,73	1,96	1,11
País Vasco	0,52	0,54	0,98
Asturias	0,09	0,33	0,92
Aragón	0,57	0,44	0,48
Baleares	0,81	0,58	0,43
Cantabria	0,32	0,30	0,37
La Rioja	1,00	0,33	0,27
Andalucía	0,58	0,47	0,24
C. Valenciana	0,22	0,50	0,19
C. Murcia	0,14	0,33	0,18
Castilla y León	0,28	0,24	0,08
Galicia	0,23	0,24	0,07
Extremadura	0,24	0,13	0,07
Castilla-La Mancha	0,30	0,19	0,07

Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI, el Registro de Inversiones Extranjeras en España y Contabilidad Regional del INE (Bases 1986 y 1995).

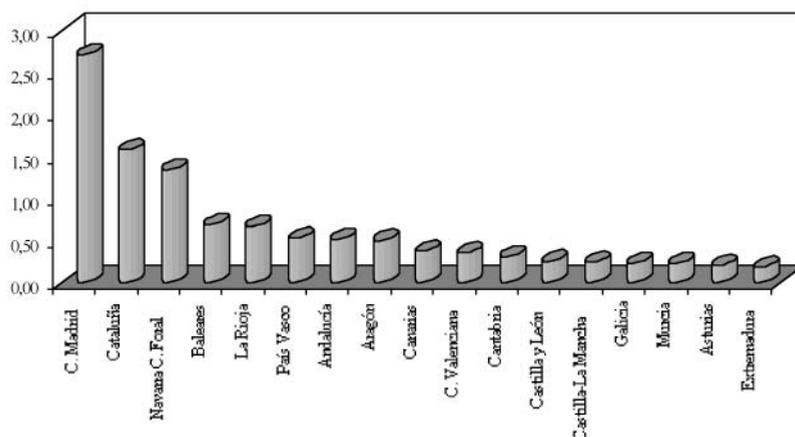
Como se puede comprobar en la Tabla 8, de las diecisiete Comunidades Autónomas del territorio, únicamente existen dos -Madrid y Cataluña - que presentan en los tres subperíodos coeficientes superiores a la unidad -es decir, que reciben más IED de la que le correspondería proporcionalmente a su tamaño en términos de PIB-. Destaca la Comunidad de Madrid que, con un coeficiente de 2,94 para la segunda mitad de los noventa, registra prácticamente el triple de entradas de capital extranjero de las que les correspondería si la IED presentase un patrón de localización proporcional a la participación de cada comunidad en el PIB nacional.

Frente a ella, las restantes comunidades, lógicamente, aparecen con coeficientes de localización inferiores a la unidad. El escaso atractivo que presentan estas comunidades para la instalación de actividades productivas de origen extranjero es palpable. Se puede constatar nuevamente cómo en la Comunidad Gallega, Extremadura, Murcia y las dos Castillas, este coeficiente es incluso inferior a 0,10 para la segunda mitad de los noventa, hecho que no sucedía en la primera mitad de la década. La presencia de este tipo de capital en tales economías se ha ido reduciendo paulatinamente hasta alcanzar un nivel que únicamente supone la décima parte del que teóricamente le debería corresponder si las entradas de IED mantuvieran una relación de tipo propor-

cional con respecto a su tamaño económico medido en términos de PIB.

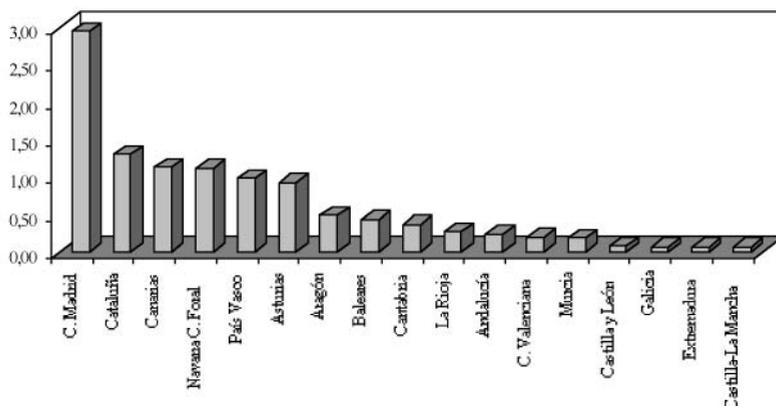
Son hechos que, al igual que lo detectado en el contexto internacional, evidencian el alto grado de concentración de la IED en nuestra economía. Una concentración que, a la vista de los datos, no presenta un paralelismo con un tamaño económico cuantificado en términos de PIB.

Gráfico 10: Coeficientes de la localización de la IED en el período 1986-1995.



Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI y Contabilidad Regional del INE (Base 1986).

Gráfico 11: Coeficientes de la localización de la IED en el período 1996-1999.



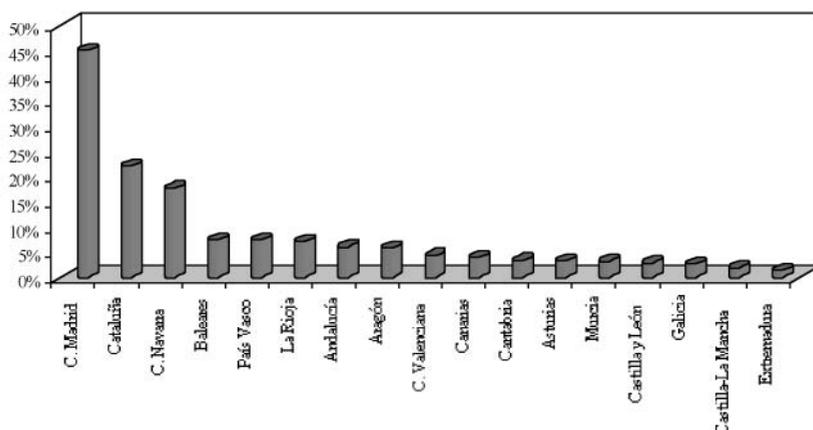
Fuente: Elaboración propia a partir del Registro de Inversiones Extranjeras y Contabilidad Regional del INE (Base 1995).

La representación gráfica de estos resultados (Gráficos 10 y 11) permite obtener una referencia visual de estas amplias desigualdades regionales de la IED con relación al PIB y la pérdida de peso de comunidades autónomas como Galicia, Extremadura o las dos Castillas. Es manifiesta la alta capacidad de atracción de las comunidades de Madrid, Cataluña y Navarra, en lo que se refiere a captación de IED, frente al escaso interés que despiertan las cuatro comunidades mencionadas anteriormente.

Como resultado, estas amplias desigualdades en los porcentajes de distribución territorial de la IED y esta patente concentración de la IED en las autonomías más desarrolladas, constituyen un más que significativo motivo de preocupación desde el momento en que se considera la importancia que estas entradas de capital extranjero pueden estar suponiendo en la capitalización de las diferentes Comunidades Autónomas. Este hecho puede ser analizado -si bien de modo aproximativo- a través del estudio comparativo del peso que la IED está suponiendo en la FBCF de cada autonomía.

En este sentido, si se expresan los datos de IED que recibe cada Comunidad Autónoma -suministrados por la DGCI- en términos de las Inversiones Totales Territorializadas -publicadas por la Fundación BBV-, se comprueba nuevamente el alto grado de concentración de la IED en determinados territorios de la economía española y que no guardan una relación paralela con la actividad económica general (Gráfico 12). En la Comunidad de Madrid, el porcentaje medio alcanzó un valor próximo al 50% durante el período 1986-1995. Navarra y Cataluña presentaron porcentajes significativos, cercanos a un 20%, pero ya muy distantes del dato de la comunidad madrileña. En el extremo opuesto aparecen nuevamente Galicia, Extremadura y ambas Castillas, en las que la ratio IED/PIB nunca superó 3%, aunque debe tenerse presente que en el resto de Comunidades Autónomas dicha ratio siempre fue inferior al 10%.

Gráfico 12: Relación entre la IED y la inversión total.
(Media del período 1986-1995)



Fuente: Elaboración propia a partir de los Proyectos de Verificación de la IED suministrados por la DGCI y Fundación BBV²².

Estos datos, en términos comparativos, vienen a poner de manifiesto nuevamente el importante papel que este capital puede estar jugando en las regiones ya más desarrolladas como Madrid y Cataluña, frente al escaso peso que tiene en los procesos de capitalización, crecimiento y desarrollo de las comunidades menos desarrolladas. Las dos autonomías con mayor participación en el PIB nacional disponen de una importante fuente generadora de crecimiento y riqueza que no disponen el resto de autonomías. Las entradas continuadas de IED en nuestra economía, con el patrón de localización detectado, están contribuyendo a un incremento del stock de capital en las regiones ya más desarrolladas. En los mismos términos que apuntaba Dicken (1997), estas diferencias en la capitalización recibida del extranjero pueden ser un motivo más de divergencia entre las diferentes autonomías de nuestro territorio. Surge con ello un nuevo motivo de preocupación en el contexto del desarrollo autonómico. Las regiones más desarrolladas están siendo las más atractivas para el inversor extranjero. El capital foráneo, en ellas instalado, podría afectar a su vez a su propio desarrollo. Se puede generar un círculo virtuoso en el que las perjudicadas vuelven a ser las regiones menos desarrolladas.

4. Conclusiones

Ante el incremento espectacular en las tasas de crecimiento de la IED constatados en los últimos años, la internacionalización de la producción va camino de desplazar al comercio como principal fuerza dominante del proceso de globalización que caracteriza a las economías actuales. Sin embargo, como hecho más preocupante, dicho dominio se restringe a un pequeño grupo de países que son, precisamente, los más desarrollados. Adicionalmente, esta concentración espacial de la IED internacional ya no solo se constata a nivel de países, sino que incluso se prolonga dentro de las propias economías nacionales y la economía española no es ajena a este hecho.

La década de los noventa ha sido testigo de un proceso de consolidación de las entradas de capital extranjero en nuestra economía que, a nivel territorial, manifestó la misma pauta de concentración de la actividad extranjera que la detectada en el contexto internacional. Las dos autonomías más desarrolladas dentro del panorama geográfico español -Madrid y Cataluña- aglutinan la mayor parte de las entradas de IED en nuestra economía. Incluso la Comunidad Madrileña registra en los últimos años un importante aumento en su capacidad de atracción de IED, incrementando las diferencias con el resto de comunidades del territorio. Es manifiesto el elevado grado de concentración de este capital foráneo que, además, no guarda un paralelismo con la ya de por sí concentrada actividad económica

²² En el momento de la realización del presente estudio, la Base de Datos SophieT, actualmente ofrecida por el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas y previamente por la Fundación BBV (y empleada para la obtención de la serie de Inversión regionalizada) no ofrecía datos de Inversión Bruta regionalizada para el período 1996-1999. Ello obliga a la finalización del estudio en el año 1995. En cualquier caso, dada la evolución de la IED en la segunda mitad de la década de los noventa, las diferencias en los porcentajes de participación de IED en el total de inversión lejos de reducirse, aumentarían.

cuantificada en términos de PIB. Como resultado, existe una más que considerable presencia de inversiones con capital extranjero en las economías más desarrolladas, en detrimento de las restantes Comunidades Autónomas.

Estas diferencias que aquí se muestran, que son cuantitativas, pero que tienen un componente cualitativo por las innovaciones tecnológicas que la IED conlleva al ser realizada esencialmente por los países tecnológicamente más avanzados, pueden estar suponiendo un incremento en el stock de capital y una mejora en dicho stock, pero de forma más intensa en las regiones más desarrolladas.

Como consecuencia lógica, existen grandes diferencias en las entradas de capital extranjero en términos de la inversión total entre autonomías. Este hecho puede suponer una clara fuente de divergencia territorial. Las autonomías menos desarrolladas carecen de un potencial de modernización y crecimiento de su stock de capital que, en cambio, sí poseen las regiones más desarrolladas. La IED, con la pauta de comportamiento manifestada en los últimos años, puede ser una variable con efecto negativo sobre el “teórico” proceso de convergencia que debería existir entre las diferentes Comunidades Autónomas. La IED, lejos de contribuir al desarrollo armónico de los diferentes territorios, podría estar coadyuvando a ampliar la brecha entre las regiones más y menos desarrolladas.

Referencias

- Alguacil, M.T. y Orts, V. (2002), “Inward foreign direct investment and imports in Spain”, *Documentos de Economía y Finanzas Internacionales*, FEDEA, DEFI 02/01.
- Bajo, O. y Sosvilla, S. (1994), “An econometric analysis of foreign direct investment in Spain, 1964-89”, *Southern Economic Journal*, July, páginas 104-120.
- Bajo, O. y Torres, A. (1992a), “El comercio exterior y la inversión extranjera directa tras la integración de España en la CEE (1986-1990)”, en Viñals, J., *La economía ante el Mercado Único Europeo. Las claves del proceso de integración*, Madrid: Alianza Económica, páginas 167-222.
- Bajo, O. y Torres, A. (1992b), “La integración española en la CE y sus efectos sobre el sector exterior”, *Información Comercial Española*, número 708-709, agosto-septiembre, páginas 25-39.
- Bajo-Rubio, O. y Torres, A. (2001), *The impact of Spain's integration with the EC on trade and foreign investment*, The Wroclaw University of Economics Press, Wroclaw.
- Bajo-Rubio, O. y López-Pueyo, C. (2002), “Foreign Direct Investment in a Process of Economic Integration: The Case of Spanish Manufacturing, 1986-1992”, *Documentos de Economía y Finanzas Internacionales*, DEFI 02/02.
- Barrel, R. y Pain, N. (1997), “Foreign Direct Investment, Technological Change and Economic Growth within Europe”, *The Economic Journal*, November, páginas 1.770-1.786.
- Barrel, R. y Pain, N. (1999), “Trade Restraints and Japanese Direct investment flows”, *European Economic Review*, January, páginas 29-45.
- Blomström, M (1991), “Host country benefits of foreign investment”, *NBER Working Paper Series*, número 3615, Mass., US.
- Blomström, M y Kokko, A. (1998), “Multinational corporations and spillovers”, *Journal of Economic Surveys*, número 12(3).

- Boletín de Información Comercial Española (1998), “Estadísticas sobre flujos de inversiones exteriores”, *Boletín de Información Comercial Española*, número 2.579, páginas 29-30.
- Carrascosa Morales, A. (1990), “Inversión extranjera e inversión productiva”, *Economía Industrial*, julio-agosto, páginas 173-179.
- Caves, R. (1996), *Multinational enterprise and economic analysis*, Cambridge University Press, Cambridge, MA.
- Cazorla Papis, L. (1997), “La inversión directa de la PYME industrial española en países en vías de desarrollo: un análisis de los factores determinantes”, *Información Comercial Española*, número 761, páginas 49-66.
- Chow, Y. y Zeng, J. (2001), “Foreign capital in a neoclassical model of growth”, *Applied Economic Letters*, número 8, páginas 613-615.
- Coe, D. y Helpman, E. (1995), “International R&D spillovers”, *European Economic Review*, número 39, páginas 859-887.
- Díaz Vázquez, R. (2001), *Inversión Extranjera Directa en España: Patrón de Localización Regional*, tesis doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Vigo.
- Díaz Vázquez, R. (2002), “Un estudio descriptivo de la Inversión Extranjera Directa en España y su distribución territorial”, *Cuadernos de Economía*, vol.25, nº 70, septiembre-diciembre, páginas 277-301.
- Díaz Vázquez, R., Novoa García, S. y Outes Ruso, X.L. (1997), “Foreign investment in Spain”, documento elaborado para el proyecto europeo “Structural competitiveness in four EC countries. Macroeconomic, sectorial and regional aspects”, código ERBCHRXCT 930223. Mimeo.
- Dicken, P. (1997), “Las empresas multinacionales y los estados nación”, *Revista internacional de ciencias sociales*, número 151.
- Egea Román, M.P. y López Pueyo, C. (1991), “Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España”, *Información Comercial Española*, número 696-697, agosto-septiembre, páginas 105-118.
- Egger, P. y Pfaffermayr, M. (2001), “A note on labour productivity and foreign inward direct investment”, *Applied Economics Letters*, número 8, páginas 229-232.
- Estadísticas de IED basadas en los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados ofrecidas por la DGCI, *Boletín de Información Comercial Española* (varios años).
- Fernández-Otheo, C.M. (2000), “Concentración y especialización regional de la Inversión Directa Extranjera en España”, *Economía Industrial*, número 335/336, páginas 67-82.
- Fundación BBV, Base de datos SophineT.
- Gordo, E. y Martín, C. (1996), “Spain in the EU: Adjustments in trade and direct investment and their implications for real convergence”, *Documentos de trabajo de la Fundación FIES*, número 127/1996.
- García de Quevedo Ruiz, J.C. (1996a), “Inversiones internacionales y competitividad”, *Boletín Económico del ICE*, número 2.485, páginas 15-20.
- García de Quevedo Ruiz, J.C. (1996b), “Competencia internacional por la captación de inversiones”, *Boletín Económico del ICE*, número 2.500, páginas 5-16.
- Gazioglou, S. y McCausland, W.D. (2002), “The cost of inward direct foreign investment to developing countries”, *Applied Economics Letters*, Preview article, Paper 100491.
- INE, *Contabilidad Nacional* (Base 1986), Base de Datos Tempus.

- INE, *Contabilidad Nacional* (Base 1995), Base de Datos Tempus.
- INE, *Contabilidad Regional* (Base 1986), Base de Datos Tempus.
- INE, *Contabilidad Regional* (Base 1995), Base de Datos Tempus.
- Lall, S. (1985), *Multinationals, Technology and Exports*, Macmillan, London.
- Lall, S. (1993), Introducción: transnational corporations and economic development in *Transnational Corporations and Economic Development*, (eds.) S. Lall y J.H. Dunning, United Nations Library on Transnational Corporations, Vol.3, páginas 1-30, United Nations, London.
- López, A. y Mella, J. M. (1990), “Inversiones directas extranjeras y dinámica regional en España”, *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2.230, páginas 1.643-1.656.
- Martínez Serrano, J.A., Gil Pareja, S. y otros (1995), “Fusiones y adquisiciones en la economía española durante el período 1986-1991”, *Economía Industrial*, número 306, páginas 95-115.
- Muñoz Guarasa, M. (1999), *La Inversión Directa Extranjera en España: Factores Determinantes*, Civitas Ediciones, Madrid.
- Muñoz Guarasa, M. (2000), “Las nuevas fuentes estadísticas sobre inversión extranjera en España. Un análisis comparativo”, *Boletín Económico del ICE*, número 2.646, páginas 25-30.
- Muñoz Guarasa, M. y Pérez Gálvez, J. (2000), “Factores explicativos de la desinversión directa extranjera en España (1980-1990): Un análisis econométrico”, comunicación presentada en el *VI Encuentro de Novos Investigadores de Análise Económica*, celebrado en Vigo, del 12 al 14 de julio.
- Pelegrín Solé, A. (2002), “Inversión Extranjera Directa. Factores determinantes de la localización regional”, *Papeles de Economía Española*, nº93, páginas 122-133.
- Tamames, R. y Rueda, A. (1997), *Estructura Económica de España*, 23ª edición, Alianza Editorial, Madrid.
- UNCTAD, (2000), *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD, (2001), *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. An Overview*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD, (2002), *World Investment Report 2002: Transnational Corporation and Export Competitiveness. An Overview*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- Valencia García, A. (1996), “Innovaciones metodológicas del Quinto Manual de Balanza de Pagos del FMI. Repercusiones en la Balanza de Pagos española”, *Boletín Económico del ICE*, número 2.486, páginas 19-24.
- Zamora, J.A. (1992), “Tendencias de la Inversión Directa en la década de los noventa: España y Europa”, *Información Comercial Española*, octubre, número 710, páginas 89-99.