

Un análisis comparado de las características sectoriales de la inversión exterior en el País Vasco y Cataluña

Carlos Rodríguez González
Universidad del País Vasco

BIBLID [0213-7525; (2002); 62; 147-170]

PALABRAS CLAVE: Inversión extranjera directa, características sectoriales, País Vasco y Cataluña, 1988-1995.

KEY WORDS: Foreign direct investment, sectorial characteristics, Basque Country and Catalonia, 1988-1995.

RESUMEN

En este estudio se han comparado, para el periodo 1988-1995 y para el caso del País Vasco y Cataluña, una serie de indicadores de los sectores industriales más penetrados por el capital extranjero con el resto de los sectores. Los resultados coinciden para ambas comunidades autónomas sobre el carácter más concentrado, mejor remunerado, más exportador y productivo de esos sectores. Sin embargo, mientras en el País Vasco los costes laborales unitarios y la propensión importadora son menores, sin que se observen diferencias en cuanto al comportamiento tecnológico, en Cataluña destacan por su mayor esfuerzo inversor y por su capacidad para sostener un mayor nivel de empleo.

ABSTRACT:

It has been compared, for the period 1988-1995 in the Basque Country and Catalonia, a series of indicators of the industrial sectors most penetrated by foreign capital with the rest of sectors. Results are coincident in both regions about the more concentrated, best paid, more export oriented and productive character of these sectors. However, whereas in the Basque Country the unity labour costs and the import propensity is lower, and no differences are observed about technological behaviour, in Catalonia these may be highlighted because of their more investment effort and their capacity to sustain a higher level of employment.

1. INTRODUCCION

Desde mediados de los 80 los flujos de inversión extranjera directa (en adelante IED) están creciendo entre los países de la OCDE en torno al 12% anual, un ritmo

1. Este trabajo es la síntesis de una parte de una investigación que, con el título "Determinantes y consecuencias de la inversión extranjera directa en el caso del País Vasco y Cataluña", fue defendida en 1999 como Tesis Doctoral en la Universidad del País Vasco.

que supera con mucho al del comercio y al del PIB¹. La IED se ha convertido así en un elemento central de la creciente integración de la economía mundial.

El País Vasco y Cataluña, de la mano de España, también están participando en esos flujos intensamente, aunque en proporción desigual y casi exclusivamente como regiones anfitrionas para las filiales de las empresas multinacionales (en adelante EMN). Desde este punto de vista resulta especialmente relevante el análisis de las características de los sectores donde la presencia del capital extranjero no es meramente anecdótica, al objeto de inferir los efectos que aquel pueda estar provocando.

Aunque los estudios dedicados en nuestro país a la caracterización industrial de la IED han sido muy numerosos, pensamos que puede resultar interesante añadir uno más a esa larga lista, ya que no siempre han sido coincidentes en los resultados, al menos no en todos, y además porque la IED responde a factores cambiantes en el tiempo y en el espacio, como es el caso que hemos tratado en este trabajo².

Así pues sobre la base de la abundante teoría, o teorías, y después de dibujar un perfil general de la IED recibida en estas dos comunidades autónomas durante el periodo 1988-1995, que sirviese para enmarcar el estudio, el objetivo fundamental del trabajo ha consistido en comparar una serie de indicadores de los sectores industriales más penetrados por el capital extranjero con el resto de los sectores en los que la incidencia de este factor ha sido relativamente menos importante, e interpretar las diferencias observadas desde las posibles relaciones, de causa o efecto, que la teoría establece entre la IED y dichas variables, acercándonos así a sus consecuencias y/o determinantes.

2. RASGOS GENERALES

A partir de la explotación directa de los datos que proporciona la DGPCIE (Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores) –la única fuente que facilita la suficiente información como para ello– el marco general de referencia para el análisis se resume en los siguientes cuatro puntos:

1. En términos reales el crecimiento anual promedio entre 1982 y 1996 del comercio y del PIB fue del 5% y el 2,5% respectivamente, (OECD: International Direct Investment Statistics y UNCTAD: World Investment Report, varios años)
2. Como se puede apreciar en Muñoz (1999) o en Buesa y Molero (1998), donde se recoge una breve síntesis de una gran parte de los estudios realizados, el debate abierto entorno a esta cuestión, iniciado ya a mediados de los 70 y especialmente intenso desde mediados de los 80, no se ha cerrado todavía. Solo existe cierta unanimidad, como apuntamos al final del estudio, en relación a algunas de las características, entre otras cosas, por la variedad de los enfoques, de la metodología

2.1. Flujos de IED y su distribución regional

Aunque España, como avanzábamos al inicio, ha sido uno de los países que más se ha “beneficiado” de estos flujos, situándose muy arriba en el ranking mundial de países receptores³, la distribución regional que se ha producido es muy desproporcionada, en términos absolutos y en relación al PIB (ver Cuadro 1).

CUADRO 1.
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LA IED

AÑO	en mill. de pts. corrientes			% sobre España		% sobre PIB	
	P. VASCO	CATALUÑA	RESTO DE ESPAÑA	P. VASCO	CATALUÑA	P. VASCO	CATALUÑA
1988	19.910	200.990	623.054	2,4%	23,8%	0,8%	2,6%
1989	48.798	306.098	890.102	3,9%	24,6%	1,8%	3,3%
1990	51.767	546.869	1.222.464	2,8%	30,0%	1,7%	5,3%
1991	23.626	904.860	1.297.769	1,1%	40,6%	0,7%	9,0%
1992	83.026	552.620	1.269.163	4,4%	29,0%	2,4%	4,8%
1993	49.739	554.256	1.257.940	2,7%	29,8%	1,3%	4,7%
1994	81.921	531.179	1.683.201	3,6%	23,1%	2,2%	4,5%
1995	76.176	435.476	1.200.654	4,4%	25,4%	1,9%	3,3%
1996	55.076	499.236	1.531.983	2,6%	23,9%	1,3%	3,5%
total	490.039	4.531.584	10.976.330	3,1%	28,3%		

Fuente: DGPCIE, Cuentas regionales BBV y elaboración propia.

Esto explica la elección de las regiones objetivo del estudio, no porque hayamos analizado las razones de esa desproporción, sino porque una vez constatada, nos ha permitido atribuir, en los casos en los que los datos disponibles eran comparables, las diferencias interregionales de las variables industriales a la distinta

y de las fuentes utilizadas (enfoques micro y macroeconómicos; estudios basados en censos de empresas extranjeras, en variables flujos de IED y en variables stock de capital extranjero partiendo de muestras de empresas como la que proporciona la Encuesta de Estrategias Empresariales de la Fundación Empresa Pública).

- En torno al 3,5% en promedio de todas las entradas mundiales de IED durante el periodo 1990-1996, es decir que como país de destino se sitúa entre el 4º o 5º lugar, después de los EE.UU., Reino Unido, Francia y China. (World Investment Report, op.cit.).

presencia de capital extranjero en una y otra región.

No obstante, y sin entrar en mayor detalle, porque no es este el objetivo central del estudio, los factores que pueden estar detrás de la escasa capacidad del País Vasco para atraer mayores flujos de IED proceden de las ventajas de localización relativas percibidas por las empresas multinacionales, que dependen, según la teoría ecléctica (Dunning, 1993) de un amplio conjunto de variables.

En este sentido parece demostrado por diversos estudios (CFI, 1997) que para afianzar el atractivo de un país o región para los inversores extranjeros, además de depender en gran medida del tamaño del mercado y de la cualificación de la mano de obra, un requisito sine qua non es la estabilidad del marco macroeconómico, jurídico y político.

El tamaño del mercado y la estabilidad macroeconómica, aunque no constituyan un hecho diferencial de la economía vasca con otras regiones españolas y europeas, si que estarían garantizados, al menos hasta cierto punto, por su pertenencia a la Unión Europea. Por lo que respecta a la cualificación de la mano de obra y sus costes, a juzgar por lo que revelan los inversores extranjeros que se deciden por el País Vasco⁴ parecen ser bien valorados; bien es cierto que sin embargo los estudios regionales ponen de manifiesto una cierta desventaja en costes laborales en relación con otras comunidades que como Cataluña o Madrid cuentan además con una mayor dotación de infraestructuras y en general con unas economías más dinámicas y diversificadas, con un mayor potencial de crecimiento y en las que el sector servicios –un sector donde se localiza el grueso de la IED mundial– está más desarrollado.

En cuanto a los factores de localización de carácter político, la mayor autonomía financiera y presupuestaria del País Vasco ha supuesto una ventaja frente otras comunidades para diseñar medidas fiscales más generosas con las que atraer inversiones extranjeras. Sin embargo y al margen de que este instrumento solo es generalmente un factor de atracción importante en el límite, lo cierto es que en el caso del País Vasco, tal vez por un intento de explotarlo más allá de lo posible, se ha podido volver en contra⁵.

4. En un estudio reciente (SPRI, 1998) realizado en base a una encuesta dirigida a empresas extranjeras radicadas en el País Vasco, se pone de manifiesto como los factores determinantes de localización en el País Vasco para las empresas multinacionales han sido precisamente la proximidad a las industrias, la cercanía a clientes y el acceso a mercados clave. Es decir que el tamaño del mercado y la existencia de un tejido industrial completo y diversificado son elementos fundamentales a cuidar de cara a la atracción de inversiones. Otro de los factores que se destacan en el informe son la calidad y la productividad de la mano de obra así como su coste. Sin embargo aparecen como poco importantes las ayudas públicas y otros incentivos a la inversión.
5. Los recientes conflictos entorno a las ayudas concedidas a empresas extranjeras, que se han extendido también a otros ámbitos del sistema fiscal vasco, menoscaban la necesaria estabilidad del marco jurídico y se suman a la inestabilidad política que supone el fenómeno del terrorismo, que aunque no sea fácil demostrar, que duda cabe de que se trata de una clara desventaja.

2.2. La geografía de la IED

Como cabría esperar, también para el caso de estas dos regiones, puesto que se trata de un patrón inmutable, prácticamente la totalidad del capital extranjero procede de un reducido e invariable grupo de países hegemónicos, aquellos con evidentes ventajas tecnológicas y abundantes recursos financieros⁶.

El que sean en general los países de la Unión Europea los que más invierten en estas regiones se explica fundamentalmente por el proceso de integración económica⁷.

Por lo demás cabe hacer mención al fuerte crecimiento registrado por las inversiones extranjeras en cascada desde España, muestra de su expansión mediante sucesivas adquisiciones de empresas locales, un comportamiento que puede incidir sobre el nivel de concentración empresarial.

CUADRO 2.
**DISTRIBUCIÓN POR PAÍS DE ORIGEN DE LA IED, ACUMULADO
PARA EL PERIODO 1988-1995**

PAIS-REGION	PAIS VASCO	CATALUNA
UE	88,1%	86,7%
FRANCIA	5,8%	12,1%
BELGICA	9,2%	1,8%
PAISES BAJOS	9,0%	16,6%
ALEMANIA	8,3%	13,9%
REINO UNIDO	15,9%	4,0%
ESPAÑA	35,0%	33,1%
SUIZA	3,1%	4,9%
EE.UU.	5,7%	5,1%
JAPON	2,5%	1,7%
RESTO DEL MUNDO	0,7%	1,7%
TOTAL	100,0%	100,0%

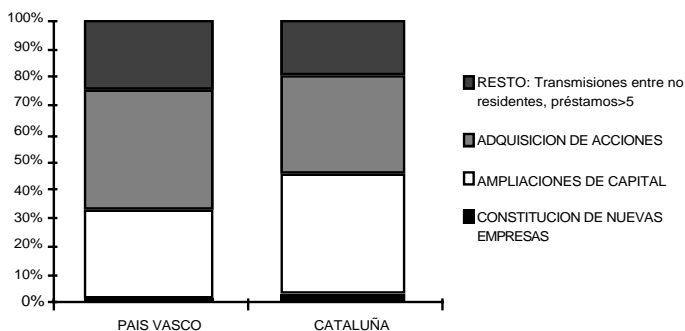
Fuente: DGPCIE y elaboración propia

6. Básicamente EEUU, 3 o 4 países centrales de la UE (Alemania, Francia y Reino Unido) y en menor medida Japón y Suiza, (UNCTAD, World Investment Report).
7. Si bien el acceso a los mercados exteriores mediante IED para saltar barreras arancelarias o de otro tipo ya no tenga tanta razón de ser como antes, existen otras motivaciones para invertir que se pueden ver impulsadas por un proceso semejante. En un contexto de libre circulación de bienes, servicios y capitales, las nuevas estrategias de integración compleja de la producción a escala internacional que desarrollan las EMN para elevar la eficiencia de sus procesos productivos y el marketing, encuentran un campo de cultivo idóneo en el que explotar las ventajas relativas en la dotación de factores y las diferencias en los gustos de los consumidores que persisten todavía entre los distintos países y regiones de la Unión Europea.

2.3. La forma de entrada de la IED

En este sentido también ha incidido en el análisis posterior de algunos de los efectos, el que el capital extranjero elija como forma de entrada inicial en estos dos casos, y en línea de nuevo con el patrón a nivel mundial, la adquisición de empresas locales y muy raramente su constitución⁸. Por otro lado puede ser interesante constatar, a partir del elevado porcentaje que representan las ampliaciones de capital, la frecuencia con la que las empresas foráneas vuelven a invertir, sobre todo en Cataluña, lo cual se puede atribuir a los buenos resultados conseguidos con las inversiones anteriores.

FIGURA 1.
DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE OPERACIÓN, ACUMULADO PARA EL PERIODO 1988-1995



Fuente: DGPCIE y elaboración propia

-
- Además puesto que de acuerdo con el típico patrón secuencial de internacionalización de las empresas, la decisión de invertir en el extranjero viene precedida de unos intensos flujos de exportación hacia esa economía, el aumento continuo de las importaciones procedentes de los países de la UE desde nuestra adhesión a la CEE, sería también una posible explicación de la procedencia de la IED.
8. Puesto que esta forma de entrada del capital extranjero se corresponde con la que se produce a nivel mundial, sus determinantes se explicarían en consecuencia no tanto por razones específicas de carácter local, sino más bien por razones que atañen al auge global de las fusiones y adquisiciones internacionales desde mediados de los 80. En este sentido los informes sobre la inversión mundial de las Naciones Unidas destacan como el creciente proceso de liberalización y desregulación de los mercados, las consideraciones estratégicas de las empresas, la globalización y agudización de la competencia, el esfuerzo por conseguir mejoras de eficiencia, la accesibilidad y costes de la tecnología así como las nuevas opciones de financiación o las ganancias financieras a corto plazo que se suelen producir, habrían contribuido a ello.

2.4. La distribución sectorial de la IED

Para todo el periodo el sector industrial sigue acumulando, al menos por ahora, la mayoría de esos flujos en ambas comunidades (lo que recibe el sector primario es prácticamente despreciable). Sin negar por ello que la tendencia marque una línea de participación ascendente para los servicios, esta característica justifica en parte la delimitación sectorial que hemos hecho del ámbito del estudio.

CUADRO 3.
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED EN %

%DEL TOTAL	INDUSTRIA			SERVICIOS		
	P. VASCO	CATALUÑA	ESPAÑA	P. VASCO	CATALUÑA	ESPAÑA
1988	83,0	64,2	42,8	17,0	34,5	57,1
1989	69,0	61,0	42,0	26,0	38,4	56,1
1990	53,2	47,4	38,5	46,4	52,1	60,6
1991	53,3	32,9	38,9	45,8	67,1	60,6
1992	53,5	56,9	51,5	46,5	42,5	47,6
1993	54,7	58,7	57,2	45,3	41,3	42,2
1994	77,7	64,7	65,3	22,3	35,2	34,4
1995	68,8	57,3	54,5	31,2	41,2	45,2
1996	54,2	58,8	48,0	45,9	41,2	51,7
promedio	62,8	52,9	49,6	36,6	46,7	49,8

Fuente: DGPCIE y elaboración propia

En el caso del País Vasco, donde esa tendencia es aún más fuerte, estaría reflejando también, además de la indiscutible preponderancia que tiene la IED industrial en esta comunidad, probablemente, un cierto retraso en el proceso de terciarización de esos flujos y de su economía, proceso que otras regiones más desarrolladas han culminado ya.

Por último, el Cuadro 4 revela que los sectores intensivos en IED en el País Vasco, es decir los que más penetrados estarían por el capital foráneo, coinciden básicamente con los de Cataluña excepto en uno (Alimentación/Papel). Además en ambos casos la IED industrial esta fuertemente concentrada en esos cinco sectores para el conjunto del periodo, e incluso con una tendencia al alza. Por lo demás, descendiendo a un mayor nivel de desagregación...

gación, se trata de sectores fundamentalmente de demanda y contenido tecnológico medio⁹.

CUADRO 4.
ORDENACIÓN SECTORIAL DE LA IED INDUSTRIAL EN RELACIÓN A SU PESO EN EL VAB, ACUMULADO PARA EL PERIODO 1988-1995.

PAIS VASCO	%SEC. IED	%SEC. VAB.	CATALUÑA	%SEC. IED	%SEC. VAB
ALIMENTACION	19,9	6,5	MAT. TRANSP.	15,4	9,0
QUIMICA	12,9	4,9	IND. NO METAL.	10,7	4,0
IND. NO METAL.	8,6	4,2	QUIMICA	31,6	14,8
CAUCHO y PLAS.	11,8	7,8	PAPEL Y GRAF.	11,7	7,0
MAT. TRANSP.	10,7	7,3	CAUCHO y PLAS.	6,4	4,9
SEC. INTENS.	63,9	30,7	SEC. INTENS.	75,8	39,6
PAPEL Y GRAF.	7,4	5,3	MAT. ELECT.	5,4	5,8
MAT. ELECT.	8,6	6,8	MAQUINARIA	4,0	4,7
TEXT. y CALZ.	1,6	1,4	ALIMENTACION	8,4	18,8
ART. METAL.	6,9	9,0	TEXT. y CALZ.	3,8	11,1
METAL. BASICAS	4,8	8,0	CONST. y ART.	1,7	8,1
MAQUINARIA	3,5	9,5	MADERA y MU.	0,5	2,8
CONST. METAL.	2,0	8,6	ENE. y AGUA	0,3	8,1
ENE. y AGUA	1,4	17,3	METAL. BASICAS	0,1	1,2
MADERA y MU.	0,1	3,3			
TOTAL	100,0	100,0	TOTAL	100,0	100,0
MILLONES	305.250		MILLONES	2.398.934	

Fuente: DGPCIE, Cuentas Industriales del EUSTAT, ICE y elaboración propia

9. Nota metodológica:

Queremos advertir aquí, antes de pasar al siguiente apartado, basado en esta clasificación, sobre dos cuestiones metodológicas que han mermado la capacidad explicativa del análisis realizado.

Primero, porque a falta de datos sobre el stock de capital extranjero, hemos optado por acercarnos al peso de éste a nivel sectorial y analizar así su relación con las variables mencionadas, acumulando los flujos de IED recibidos durante el periodo más dilatado posible –desde que se publican sectorializados por la DGPCIE en 1988– para ponerlos luego en función de su correspondiente participación en el VAB. Aunque no se trate tal vez del mejor método, como para el conjunto del país se da una gran coincidencia entre este tipo de aproximación y otras estimaciones más directas– como la última realizada por Martín y Velázquez en 1996, en base a la información sobre la participación de los no residentes en el capital de las empresas contenida en la Central de Balances del

3. ANALISIS COMPARADO DE LAS CARACTERÍSTICAS INDUSTRIALES

Hemos ordenado el estudio de las variables industriales con las que supuestamente la IED esta más directamente relacionada, atendiendo al esquema típico de estructura, comportamiento y resultados.

3.1. Estructura

Puesto que la teoría concibe la IED en un marco de competencia imperfecta, el análisis de la estructura de las industrias en las que invierten las EMN ha sido un aspecto a considerar en nuestro estudio. En efecto tanto la literatura crítica¹⁰, como la liberal –desde sus inicios, procedentes de la teoría de la organización industrial¹¹, hasta el más conocido paradigma ecléctico de Dunning (1988,1993)– al igual que aquellos autores que se han aproximado a este fenómeno desde modelos de competencia imperfecta¹², inscriben sus análisis en dicho marco.

Banco de España– pensamos que no estamos distorsionando significativamente, por lo menos en cuanto a su peso relativo, la “verdadera” imagen de la distribución sectorial del capital extranjero en el País Vasco y Cataluña, ya que cabe esperar, razonablemente, que también se de esa coincidencia a nivel regional.

Y segundo, porque la desagregación sectorial escogida y el dilatado periodo de referencia, ha requerido una conversión de los datos para Cataluña, difícil, que además al proceder de una fuente estadística con distintos criterios ha impedido para algunas variables las posibilidades de su comparación interregional. Esta desagregación sectorial corresponde a una agrupación de 14 sectores de la antigua CNAE-74 que proporciona el Instituto Vasco de Estadística (EUSTAT) en sus cuentas industriales hasta 1995, la fuente de datos elegida para el País Vasco por ser la más completa y en principio la referencia central del estudio. Para Cataluña se ha recurrido a la información procedente del Instituto Catalán de Estadística (ICE), que adopta ya en 1993, según las directrices del Instituto Nacional de Estadística la CNAE-93.

10. Entendemos por teoría crítica aquella de tradición fundamentalmente marxista. Cabría destacar entre muy diversos autores al propio Hymer (1982), Sweezy y Baran (1966), Andreff (1987), o Fröbel, Heinrich y Kreye (1980), etc., para los cuales, con ligeras variantes, la EMN solo se puede entender como el producto del capital monopolista que necesita de nuevos mercados que absorban los beneficios extraordinarios, el excedente.
11. Resulta fundamental volver a mencionar a Hymer, considerado el precursor de la teoría liberal de la IED por su famosa tesis *The International Operations of Ntional Firms: a Study of Direct Investment* (1960), publicada póstumamente (Hymer, 1976), mucho después de su “conversión” al marxismo, o a sus continuadores más inmediatos como Caves (1971,1996) o Kindleberger (1969) de quien recogemos aquí como botón de muestra la siguiente cita literal: *en un mundo de competencia perfecta en los mercados de bienes y factores, la IED no puede tener lugar.*
12. Según Knickerbrocker (1973) la IED sigue la lógica de “seguimiento del líder”. Acocella (1975) sugiere que bajo las actuales estructuras de mercado oligopolísticas, la IED juega el papel estratégico de romper “barreras a la expansión”. Graham (1978) considera que la IED cruzada que se produce entre los países más industrializados, es la respuesta de las empresas a la irrupción de otra empresa extranjera en su propio mercado nacional. En cualquier caso, aunque difieran entre si sobre el tipo de juego que se establece entre empresas rivales, para todos ellos la IED se explica en base a movimientos de tipo estratégico propios de empresas que actúan en mercados oligopolísticos.

A este respecto, como plantea Dunning (1992) el problema es doble: ¿Si las EMNs invierten fundamentalmente en sectores con estructuras oligopolísticas y si dadas las características de estas empresas, su entrada y posterior comportamiento puede acentuar aún más una reducción de la competencia ya de por sí escasa?

También puede suceder, por el contrario, que un nuevo competidor en el mercado acreciente dicha competencia. Aquí entran en juego cuestiones relativas a la forma de entrada de las EMN, al grado de desarrollo de la región anfitriona así como las estrategias concretas de posicionamiento en el mercado por las que opten las empresas extranjeras.

Nos hemos acercado a esta cuestión poniendo en relación el peso de la IED sectorial con el tamaño de las empresas y con la diferenciación de productos¹³, dos variables informativas de las barreras a la entrada existentes.

CUADRO 5.
VALOR AÑADIDO BRUTO POR ESTABLECIMIENTO, EMPLEADOS POR ESTABLECIMIENTO Y GASTOS EN PUBLICIDAD SOBRE VENTAS, PROMEDIO PERIODO.

	PAIS VASCO			CATALUÑA		
	VAB/ESTA (mill.)	L/ESTA (nº)	P/VENTAS (%)	VAB/ESTA (mill.)	L/ESTA (nº)	P/VENTAS (%)
SECT. INTENS.	464,92	82	1,36	145,62	34	2,39
RESTO SECTORES	401,62	75	0,74	59,54	16	1,70
TOTAL INDUS.	425,97	78	0,96	82,79	23	1,99

Fuente: Cuentas industriales de EUSTAT e ICE, elaboración propia.

A la vista de los datos disponibles, la comparación intersectorial –la interregional no ha sido posible por los distintos criterios muestrales utilizados por las fuentes– parece confirmar que el conjunto de sectores donde más EMNs operan, se caracteriza, en ambas comunidades, por estar constituido por empresas de mayor tamaño y donde la diferenciación de productos también es mayor. Por tanto si además tenemos en cuenta la forma de entrada mayoritaria que adopta la IED en estas regiones –la adquisición de empresas– podría compartirse la hipótesis de que en general, diferenciando solo entre sectores intensivos y el resto, ésta estaría positivamente relacionada, como causa o efecto, con una estructura de mercado menos competitiva, es decir con mayores grados de concentración y mayores barreras a la entrada.

13. Aproximada por el gasto en publicidad que realizan.

3.2. Esfuerzo inversor

Respecto a la contribución de la IED a la formación de capital, es decir aquella asimilable a la inversión real o inversión *greenfield*¹⁴, a la vista de los datos del Cuadro 6, ésta habría sido bastante elevada en el caso de Cataluña debido al gran volumen de IED recibido por los sectores intensivos.

En efecto, el capital extranjero, teniendo en cuenta solo la inversión *greenfield*, podría haber sido el responsable de más o menos el 50% de la inversión realizada entre estos sectores durante todo el periodo (ver Cuadro 6), sectores que además, en conjunto, han realizado un mayor esfuerzo inversor al resto de la industria (ver Cuadro 7) y que suponen un 45% de toda la inversión industrial del periodo (ver Cuadro 8). En este sentido, a juzgar por su aporte a la capacidad productiva, el capital extranjero parece haber adquirido un compromiso firme de permanencia en la economía catalana, una hipótesis avalada también por el peso de las ampliaciones de capital en el conjunto de los flujos recibidos.

CUADRO 6.
**CONTRIBUCIÓN DE LA IED AL GASTO EN INVERSIÓN,
PROMEDIO PERIODO**

IED/I	PAIS VASCO	CATALUÑA
SECT. INTENSIVOS	40,9	107,1
RESTO SECTORES	10,8	28,1
TOTAL INDUSTRIA	20,0	63,4

CUADRO 7.
**ESFUERZO INVERSOR: GASTO EN INVERSIÓN SOBRE VALOR
AÑADIDO BRUTO, PROMEDIO PERIODO**

I/VAB	PAIS VASCO	CATALUÑA
SECT. INTENSIVOS	14,5	17,5
RESTO SECTORES	14,4	14,3
TOTAL INDUSTRIA	14,4	15,2

14. Constituciones y ampliaciones de capital, que como hemos visto anteriormente representan al rededor del 50% IED total.

CUADRO 8.
**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL GASTO EN INVERSIÓN,
PROMEDIO PERIODO**

I/I total	PAIS VASCO	CATALUÑA
SECT. INTENSIVOS	30,6	44,7
RESTO SECTORES	69,4	55,3
TOTAL INDUSTRIA	100	100

Fuente: Cuentas industriales de EUSTAT e ICE , elaboración propia.

Por lo que respecta al caso vasco, dado que la IED ha sido muy inferior, su aportación a la formación de capital, incluso entre los sectores intensivos habría sido bastante modesta, excepto en algunos sectores concretos como en el de la industria de la Alimentación o en el Químico. Además, tampoco parece que la IED se haya dirigido en mayor medida hacia aquellos sectores que destacan por su esfuerzo inversor.

3.3. Empleo y costes laborales

Otra consecuencia fundamental a considerar ha sido el impacto que puede tener sobre el empleo.

CUADRO 9.
**VARIACIÓN ACUMULADA DEL EMPLEO PARA EL PERIODO
(BASE 1988=100)**

EMPLEO	PAIS VASCO	CATALUÑA
SECT. INTENSIVOS	83,8	97,3
RESTO SECTORES	83,0	79,4

Fuente: Cuentas industriales de EUSTAT e ICE, elaboración propia.

Bien haya sido por sus efectos directos¹⁵ o indirectos¹⁶ sobre el empleo, el caso es que al comparar la evolución para todo el periodo de los sectores intensi-

15. El efecto directo depende de la forma de entrada escogida, del tamaño de las inversiones y de la tecnología utilizada. Si el inversor extranjero escoge la constitución de una nueva empresa, si además el tamaño de la inversión realizada es elevado y la tecnología es relativamente más intensiva en mano de obra, los efectos directos sobre el empleo serán más importantes que en caso contrario.
16. Las empresas extranjeras pueden producir efectos indirectos negativos sobre el empleo porque su propensión importadora sea superior a la de las nacionales o porque relocalizan parte de su actividad hacia otras filiales. Además hay que tener en cuenta la posibilidad de que expulsen del mercado

vos entre el caso vasco y catalán, parece que éstos han sido positivos; porque ha sido precisamente la comunidad que mayores flujos ha recibido y los sectores más intensivos de la misma, los que menos empleo han perdido durante este último periodo de recesión industrial de los 90 (ver Cuadro 9). Además a la vista de su comportamiento cíclico, la estabilidad de esta variable habría sido mayor que en otros sectores, lo cual parecería contradecir el llamado efecto sede, según el cual las empresas extranjeras tenderían a ajustar sus plantillas en periodos de crisis con mayor alegría que las nacionales.

Por lo que respecta a los costes laborales los enfoques teóricos críticos ponen el acento en las diferencias salariales para explicar la IED, puesto que la lógica del sistema capitalista se basa precisamente en explotar, hasta el límite, la fuerza de trabajo¹⁷. Igualmente, en el modelo de Dunning, aunque por su carácter ecléctico y por los propios supuestos doctrinales de los que parte, no se considere un argumento fundamental, si que se incluye al menos, de entre las tres ventajas que conforman su trilogía, como una más del largo elenco de posibles ventajas de localización que enumera¹⁸.

Para comprobar esta relación hemos comparado los salarios por ocupado y los costes laborales unitarios.

Con los datos a nuestro alcance parecería que la IED se hubiese dirigido hacia aquellas industrias con un costes salariales por empleado al menos ligeramente superiores, como en el caso vasco, y claramente mayores (37%) en el caso catalán (ver Cuadro 10). Por otro lado, la evolución de los salarios muestra como el crecimiento de los mismos ha sido mayor entre este grupo de actividades. Por tanto la comparación intersectorial de los salarios parecería refutar la idea de que la IED haya buscado precisamente menores costes laborales, y que el capital extranjero se caracterice por sobreexplotar la fuerza de trabajo que ocupa, en el sentido restringido de que remunere a ésta con menores salarios que las empresas nacionales.

Así que parecería confirmarse, como señalan Maki y Meredith (1986) o Porter (1986), que la IED se esta trasladando hacia sectores intensivos en capital físico y humano, donde los costes laborales directos son poco importantes como ventaja de localización, frente a otros como puede ser una mano de obra cualificada y con

a los competidores locales, menos eficientes o con menor capacidad financiera para responder a estrategias oligopolísticas (guerra de precios, publicidad, etc.).

17. La reorganización transnacional de la producción significa hoy, cada vez más, que la supervivencia de una empresa sólo puede garantizarse mediante el desplazamiento de la producción hacia otras zonas, hacia las zonas de una mano de obra más barata y disciplinada, (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1980).
18. Como es bien sabido la teoría ecléctica de Dunning (1977,1988) postula que para que la IED tenga lugar tienen que concurrir tres tipos de circunstancias (necesarias y suficientes). Primero la empresa debe de estar en posesión de ventajas propias; segundo, le tiene que resultar más beneficioso explotar internamente esa ventaja; tercero, además debe de existir alguna ventaja de localización adicional para que la empresa tome esa decisión, entre otras el precio de los inputs.

mayor productividad. En efecto, si una EMN disfruta de unos costes inferiores en su país de origen y puede utilizar dicha ventaja también en el país en el que desea invertir, entonces la empresa escogerá invertir fuera a pesar de los mayores costes relativos en el país receptor.

Bien es cierto que sin embargo la comparación interregional vendría a avalar la hipótesis contraria de que menores salarios son un factor de atracción de la IED, puesto que éstos son entre los sectores intensivos significativamente menores en el caso catalán, una economía que ha recibido ocho veces más IED durante ese periodo. Sin embargo, una vez se descuenta la productividad las diferencias en términos de costes laborales unitarios son muy pequeñas (ver Cuadro 11).

En conclusión, en ambas comunidades la IED esta relacionada en general, a excepción de alguno concreto, con sectores de altas productividades y altos niveles salariales. Por tanto si las ventajas de localización que más valora el capital extranjero son la cualificación de la mano de obra y su productividad, los mayores salarios asociados a esa mano de obra, significa a su vez que la IED tiene un efecto positivo para la región anfitriona.

CUADRO 10.

SALARIOS POR PERSONA EN MILES DE PTS. CORRIENTES Y TASA DE VARIACIÓN ANUAL ENTRE PARÉNTESIS, PROMEDIO PERIODO

SALARIOS / (TVA)	PAIS VASCO		CATALUÑA	
SECT. INTENSIVOS	3.460	(7,7)	3.092	(11,8)
RESTO SECTORES	3.314	(6,1)	2.256	(9,9)
TOTAL INDUSTRIA	3.359	(6,6)	2.559	(10,9)

Fuente: Cuentas industriales de EUSTAT e ICE, elaboración propia.

CUADRO 11.

COSTES LABORALES UNITARIOS, PROMEDIO PERIODO

CLU	PAIS VASCO	CATALUÑA
SECT. INTENSIVOS	0,65	0,64
RESTO SECTORES	0,72	0,63
TOTAL INDUSTRIA	0,69	0,64

Fuente: Cuentas industriales de EUSTAT e ICE, elaboración propia.

3.4. Actividad tecnológica

Hoy en día se considera que el beneficio principal que pueden reportar al país o región de destino las entradas de IED es su potencial contribución al

desarrollo tecnológico, un factor clave del crecimiento económico a largo plazo¹⁹.

En este sentido se está presuponiendo la existencia de una estrecha relación entre EMN y tecnología. Como ya explicara inicialmente Hymer (1976), la inversión directa se realiza con el fin de explotar las ventajas que tienen las empresas multinacionales frente a sus competidores locales, puesto que de lo contrario, sin esas ventajas (activos propios), las empresas extranjeras no podrían hacer frente a sus rivales en el país de destino. Y como no podría ser de otra forma, esos activos intangibles (marketing, tecnología de proceso o de producto) surgen precisamente de las actividades de I+D que realizan las propias empresas (las así llamadas ventajas propias según la terminología de Dunning). Segundo, porque además al ser la tecnología un activo plenamente intangible, su presencia hace que las empresas den el paso hacia su multinacionalización como solución organizativa óptima para producir y vender. En efecto, para la teoría de la internalización (Buckley y Casson, 1985) la IED nace como un medio eficiente para evitar los elevados costes de transacción existentes en los mercados donde operan las EMN²⁰. Esto induce a que las empresas deseen explotar internamente sus ventajas propias en lugar de cederlas contractualmente mediante licencias, patentes o franquicias, dando lugar así a las ventajas de internalización que plantea el ya citado paradigma de Dunning.

Sin embargo, la comparación, en este caso por falta de datos solo para el País Vasco, del comportamiento tecnológico de los sectores intensivos en relación con el resto, pone de manifiesto como en conjunto no existen diferencias importantes entre unos y otros; ni en relación con la mayor probabilidad de que las empresas de esos sectores lleven a cabo actividades de I+D ni en relación al esfuerzo tecnológico que han realizado (ver Cuadro 12). Por otro lado en cuanto a la balanza tecnológica, los más penetrados por el capital extranjero son los que mayores pagos han hecho por este concepto.

Así que los datos parecen demostrar como la estrecha relación planteada a priori entre innovación tecnológica y EMN no significa necesariamente que la EMN vaya a elegir a la filial para llevar a cabo actividades de I+D, sino que se le pueden asignar funciones meramente productivas, lo cual supone asumir una

19. Otros posibles efectos que se han considerado tradicionalmente y que ya hemos visto parcialmente serían su contribución a la formación de capital, a la creación de empleo o como fuente de financiación exterior.

20. Como planteaba uno de sus representantes (Teece, 1981): "...la EMN y la IED constituyen una respuesta a unos costes de transacción elevados, de unas empresas que poseen en exclusiva unas habilidades o activos que generan un valor cuando se utilizan en instalaciones productivas situadas en mercados extranjeros". Se trata en definitiva de tecnologías propias procedentes de sus actividades de I+D.

dependencia tecnológica de la empresa matriz sin su participación en la generación y desarrollo de innovaciones, una tesis defendida por otros autores (Lall 1980).

Por tanto y a pesar de que las posibilidades que ofrece el capital extranjero para progresar tecnológicamente están ahí, entre otras cosas porque la tecnología importada también es un factor de desarrollo importante para la industria, al menos en el caso del País Vasco, la IED estaría propiciando fundamentalmente la importación y en su caso la asimilación de innovaciones tecnológicas y no tanto su generación.

CUADRO 12.
**ESTABLECIMIENTOS QUE REALIZAN GASTOS DE I+D,
ESFUERZO TECNOLÓGICO Y BALANZA TECNOLÓGICA**

TECNOLOGIA	%establ.	Gastos/vab	Pagos	Ingresos	Deficit
SECT. INTENSIVOS	9,1	1,8	78,1	46,9	80,6
RESTO SECTORES	10,4	1,8	21,9	53,1	19,4

Fuente: Estadísticas de I+D del EUSTAT, elaboración propia

3.5. Comportamiento comercial

Una de las cuestiones acerca de la IED más debatidas es su relación con los flujos de comercio internacional. De forma tradicional, la teoría del ciclo de vida del producto de Vernon (1966), que vincula la IED con el comercio internacional, concibe la IED como una alternativa a la exportación desde el país de origen de la empresa, es decir que desde el país de destino la IED sustituye a las importaciones²¹.

Sin embargo y ya desde comienzos de los 80 se ha podido observar como la IED es un factor que actúa más como motor que como un sustituto del comercio, siendo el notable aumento del comercio intra-firma la más clara expresión de ello. Esto quiere decir que la IED puede generar también importaciones y producir en consecuencia un aumento simultáneo de la producción interior de las filiales y de las importaciones.

21. Según Vernon la inversión extranjera es la reacción lógica de las empresas ante la expectativa de una reducción en las exportaciones, cuando, como consecuencia de la maduración de los productos, la competencia de los países importadores obliga a la reducción de los costes de producción directos. Ante esa amenaza las empresas sustituyen la exportación, es decir el comercio, por producción local.

En relación a las exportaciones de las filiales, dadas las mayores ventajas de propiedad que poseen las EMN, en teoría, aquellas deberían traducirse en una mayor capacidad para competir en los mercados internacionales, a los cuales tienen además un mejor acceso por su presencia directa en los mercados exteriores. Así mismo, desde el modelo propuesto por la escuela japonesa (Kojima, 1978)²², la IED también puede tener un efecto positivo sobre las exportaciones del país de destino en la medida en que la IED se localice en aquellos sectores en los que el país tenga ventaja comparativa, e igualmente, desde el modelo de Vernon, las inversiones iniciales sustitutivas de importaciones incluso pueden dar paso con el tiempo a exportaciones, primero hacia el país de origen de la empresa inversora y más tarde hacia terceros mercados. No obstante también puede darse un efecto negativo en aquellos casos en que la estrategia comercial global de la EMN coarte el potencial exportador de la filial.

En definitiva y siguiendo a Dunning (1992) nos enfrentamos a diversas hipótesis posibles sobre la relación entre comercio e IED que podría depender en última instancia del objetivo primordial que persiga la EMN con sus IED, dando lugar a filiales que se caractericen sobre todo por una elevada propensión exportadora, como las así llamadas plataformas de exportación cuya finalidad es la explotación de recursos naturales o de mano de obra abundante, a filiales que con el fin de abastecer los mercados de destino sean sobre todo propensas a importar inputs, o por último filiales que con un intenso comercio intrafirma, exportador e importador persiguen la eficiencia a escala internacional²³.

Con los datos disponibles hemos caracterizado el comportamiento comercial de los sectores industriales en base fundamentalmente a las propensiones exportadoras e importadoras.

Primeramente como aproximación a la relación general entre comercio e IED hemos calculado el grado de apertura. En el cuadro siguiente (Cuadro 13.) los sectores que mayor comercio realizan son los intensivos en IED, una característica aún más clara precisamente en Cataluña, lo cual podría interpretarse como la constatación de la relación complementaria planteada entre esas variables.

22. Kojima subraya la importancia de la tecnología como un tercer factor (además de los clásicos factores trabajo y capital) a tener en cuenta para explicar el comercio internacional. Ésta, al generarse en el seno de las empresas, provoca que los países tengan diferentes dotaciones, de las cuales surgirá la IED. Una IED que promoverá el comercio de bienes cuando su localización sectorial se guíe por el principio de la ventaja comparativa.
23. Son las que Dunning (1992) califica de *resource seekers*, *market seekers* y *efficiency seekers investments*, respectivamente.

CUADRO 13.
GRADO DE APERTURA COMERCIAL, PROMEDIO PERIODO

X+M/Producción a.s.f.	PAIS VASCO	CATALUNA
SECT. INTENSIVOS	43,4	57,7
RESTO SECTORES	42,7	48,9
TOTAL INDUSTRIA	42,9	52,3

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior y Cuentas Industriales del Eustat e ICE, elaboración propia.

En cuanto a las propensiones a importar y exportar la diferencia más clara es que los sectores intensivos son en conjunto más exportadores en ambas comunidades y que la propensión importadora de esos mismos sectores es muy superior en Cataluña a la del País Vasco (ver Cuadros 14 y 15).

A nivel más desagregado se han podido observar sin embargo algunas disparidades entre sectores concretos que en el texto se han interpretado debidamente.

En el caso del País Vasco los sectores intensivos suponen tan solo un 26% de las importaciones totales y un 34% de las exportaciones. Además, como indican las propensiones, importan menos y exportan más que el resto. Por último éstos presentan en conjunto un saldo comercial positivo con un Índice de Ventaja Comparativa Revelada del 17,4% (ver Cuadro 16). Por tanto todo indica en este caso hacia una relación positiva entre localización sectorial de la IED y saldo comercial, al menos por ahora, ya que la tendencia parece recoger un cierto cambio al alza en las importaciones los sectores intensivos. En definitiva parecería que la IED en el País Vasco sirve en general como plataforma de exportación, más que como forma de acceso al mercado.

En el caso de Cataluña también parece darse esa relación, aunque aquí, al ser tan elevada la propensión importadora, el saldo comercial de los sectores intensivos sea deficitario, lo cual puede atender a un modelo de IED que persiguiendo la eficiencia, genera filiales especializadas que requieren de un volumen de comercio intrafirma elevado.

Sin embargo la comparación interregional entre los sectores intensivos vendría a poner de manifiesto que mayores flujos de IED –como es el caso catalán– redundan en un aumento significativo de la propensión importadora.

CUADROS 14.
PROPENSIÓN IMPORTADORA E IMPORTACIONES SOBRE EL TOTAL ENTRE PARÉNTESIS, PROMEDIO PERIODO

M/Producc.a.s.f.(Mi/M)	PAIS VASCO	CATALUÑA
SECT. INTENSIVOS	18,2 (25,9)	33,0 (39,8)
RESTO SECTORES	22,2 (74,1)	32,7 (60,2)

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior y Cuentas Industriales del Eustat e ICE, elaboración propia.

CUADRO 15.
**PROPENSIÓN EXPORTADORA Y EXPORTACIONES SOBRE EL TOTAL
ENTRE PARÉNTESIS, PROMEDIO PERIODO**

X/Producc.a.s.f. (Xi/X)	PAIS VASCO		CATALUNA	
SECT. INTENSIVOS	25,9	(34,1)	25,2	(50,6)
RESTO SECTORES	21,5	(65,9)	16,1	(49,4)

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior y Cuentas Industriales del Eustat e ICE, elaboración propia.

CUADRO 16.
INDICE DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA

IVCR	PAIS VASCO	CATALUNA
SECT. INTENSIVOS	17,4	-13,5
RESTO SECTORES	-1,5	-34,0

Fuente: Estadísticas de Comercio Exterior y Cuentas Industriales del Eustat e ICE, elaboración propia.

3.6. Productividad

Un aspecto más ligado con la IED es el de su potencial para incidir positivamente sobre la productividad. Básicamente porque como dijimos más arriba la teoría plantea cómo para acometer una IED, la empresa tiene que contar con alguna ventaja propia frente a sus rivales en el mercado de destino²⁴; ventaja que en general estriba en la posesión de una tecnología superior, que en combinación con el empleo de mano de obra cualificada redunde en una mayor productividad de las filiales. Si además esa tecnología se difunde al resto de las empresas a través de los enlaces que establezcan con las empresas locales o porque por el efecto de la competencia las empresas locales se vean en la necesidad de invertir en tecnología para no perder cuota de mercado frente a su rival extranjero, la IED puede dar lugar entonces a un aumento general de la productividad sectorial.

24. De no poseer la empresa alguna ventaja intangible (de marketing, tecnológico o de gestión) que compense a la empresa extranjera de los costes añadidos que supone operar en un entorno extranjero desconocido, las empresas locales la desplazarían fuera del mercado.

CUADRO 17.
**PRODUCTIVIDAD MEDIA DEL TRABAJO EN MILES DE PTS.
 CORRIENTES, PROMEDIO PERIODO**

VAB/L	PAIS VASCO	CATALUNA
SECT. INTENSIVOS	5.588	5.062
RESTO SECTORES	4.731	3.708
TOTAL INDUSTRIA	4.996	4.199

Fuente: Cuentas industriales de EUSTAT e ICE, elaboración propia

En este sentido el cuadro correspondiente revela como la productividad nominal aparente del factor trabajo es superior entre los sectores intensivos en ambas comunidades en un 18% y 36% respectivamente (resultado que también se mantiene en general para los diferentes sectores que componen esta agregación). Una diferencia que además se acrecienta a lo largo del periodo puesto que ésta crece por término medio a una tasa superior entre los sectores más penetrados por el capital extranjero.

Por lo demás también es importante apuntar como la comparación por separado de la evolución de los determinantes de la productividad (VAB / empleo) revela que las ganancias de productividad se han debido entre los sectores intensivos en ambas comunidades (especialmente en Cataluña) al aumento del VAB y no tanto a un ajuste del empleo, que como vimos se reduce menos entre estos sectores.

Las diferencias de productividad interregionales son en parte atribuibles a las distintas fuentes utilizadas²⁵. Por tanto parecería confirmarse la hipótesis de una relación positiva entre IED y productividad a nivel sectorial, interpretable desde la teoría de la IED como el resultado de la introducción y difusión por parte del capital extranjero de una más avanzada tecnología.

3.7. Rentabilidad

Bien sea por su poder de mercado, por su tamaño, por su acceso privilegiado a todo tipo de recursos allí donde sean más baratos, por su eficiente tecnología o por su capacidad para evadir impuestos mediante el uso de precios de transferencia, el caso es que a la hora de relacionar la IED con la rentabilidad del capital es un

25. En Navarro (1997) se explica como los distintos criterios muestrales que utilizan para confeccionar las cuentas industriales el EUSTAT y el INE, o el ICE para el caso, aunque no se mencione –las cuentas, ligeramente reelaboradas, que proporciona éste último se nutren directamente de los datos del INE– pueden dar lugar a diferencias importantes, poniendo el caso concreto de la productividad sectorial para ilustrarlo, pp 155.

punto en común, tanto desde la teoría crítica como desde la liberal, asociar la EMN a unos beneficios extraordinarios.

Hemos tratado de aproximarnos a esta relación comparando el excedente bruto sobre ventas entre sectores intensivos y el resto. Estos datos, que habría que tomar con prudencia, por la práctica habitual entre las empresas extranjeras de encubrir la afloración de mayores beneficios mediante precios de transferencia y pagos por tecnología a la casa matriz, parecen revelar que estos sectores alcanzan una mayor rentabilidad, aunque en el caso de Cataluña esa diferencia es mínima (0,3 puntos).

CUADRO 18.
TASA DE RENTABILIDAD, PROMEDIO PERIODO

EBE/VENTAS	PAIS VASCO	CATALUÑA
SECT. INTENSIVOS	14,6	13,1
RESTO SECTORES	11,1	12,8
TOTAL INDUSTRIA	12,3	12,9

Fuente: Cuentas industriales de EUSTAT e ICE, elaboración propia.

4. CONCLUSIÓN

Como colofón a todo este análisis tendríamos, que la comparación intersectorial es coincidente en ambas regiones sobre el carácter más concentrado, mejor remunerado, más exportador y productivo de los sectores intensivos en IED; un resultado que se acerca por lo demás al de otros estudios que con una metodología y fuentes diferentes en ocasiones, y aplicados en cualquier caso al conjunto del país, han estudiado también, como dijimos al inicio, estas mismas cuestiones.

Estos concluyen con cierta unanimidad que los sectores que más IED han recibido (y en su caso las empresas de capital extranjero) son en los que la FBCF tuvo mayor peso; donde la mano de obra tiene mayor grado de cualificación, recibe salarios más altos y los Costes Laborales Unitarios no parecen ser relevantes; los gastos en I+D son mayores, además de ser de tecnología alta/media y donde los sectores tienen una mayor propensión a exportar y a importar, son más abiertos por tanto, además de ser el déficit comercial mayor.

Sin embargo, puesto que para el resto de las variables analizadas existen diferencias entre el País Vasco y Cataluña, pensamos que resulta arriesgado hacer generalizaciones al respecto y que en consecuencia sería más recomendable llevar a cabo una aproximación regional para poder valorar con mayor certeza este fenómeno.

En efecto, mientras que la incidencia sectorial de la IED en el País Vasco esta relacionada con unos menores Costes Laborales Unitarios y una menor propensión importadora, sin que se observen diferencias en cuanto al comportamiento tecnológico, en Cataluña esos sectores destacan por su mayor esfuerzo inversor y lo que es tal vez más importante, por su capacidad para sostener un mayor nivel de empleo.

BIBLIOGRAFÍA:

- Acocella, N. (1975): *Imprese Mulinazionale e Investimenti Diretti: le Cause dello Sviluppo*. Milan: Giuffré.
- Andreff W. (1987): *Les multinationales*. Paris: La Découverte.
- Baran P. y Sweezy P.M. (1966): *Monopoly Capital, an essay on the american economic and social order*. Traducción al castellano, 1972 Madrid: S.XXI
- Buckley P.J. y Casson M. (1985): *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*. Londres, Macmillan.
- Buesa, M. Y Molero, J. (1998): *Economía Industrial de España: Organización, tecnología e internacionalización*, Madrid, Civitas.
- Caves R.E. (1971): "International corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, 38 pp 1-27
- Caves, R.E. (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, EEUU.
- Corporación Financiera Internacional, Experiencias de la CFI, (1997): *Inversión Extranjera Directa, experiencias de la Corporación Financiera Internacional*, Banco Mundial, nº5, Washington, DC.
- Dunning J.H. (1977): "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A search for an eclectic approach"; en Ohlin, B., Hesselborn, P. y Wijkam, P. (eds) *The International Allocation of Economic Activity*, Londres: Macmillan.
- Dunning J.H. (1988): *Explaining International Production*. Londres: Harper Collins Academic.
- Dunning J.H. (1992): *Multinational Enterprise and the Global Economy*. Londres, Addison-Wesley.
- Fröbel F., Jürgen H. y Kreye O. (1980): *La nueva división internacional del trabajo*. Madrid, S.XXI
- Graham, E. (1978): "Transatlantic Investment by Multinational Firms: A rivalistic phenomenon", *Journal of Postkeynesian Economics*, 1.
- Hymer S.H. (1976): *The Internatinal Operations of National Firms: A study of Direct Investment*; MIT Press, Cambridge.
- Hymer S.H. (1982): "Las compañías multinacionales y la ley del desarrollo desigual", en Hymer S.H.: *La compañía multinacional: un enfoque radical*; Madrid: H. Blume.
- Kindelberger C.P. (1969): *American Business Abroad*. New Haven, Yale University Press.
- Knickerbrocker, F.T. (1973): *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Cambridge, MA; Harvard University.
- Kojima K. (1978): *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Bussines Operations*. Londres: Croom Helm.

- Lall S. (1980): "Monopolistic advantages and foregin investment by US manufacturing industry", *Oxford Economic Papers*, 32.
- Martín, C. y Velázquez, F.J. (1996): "Una estimación de la presencia del capital extranjero en la economía española y algunas de sus consecuencias", *Papeles de Economía Española*, 66.
- Muñoz, M. (1999): *La inversión extranjera directa: factores determinantes*, Madrid, Civitas.
- Navarro, M. y otros (1997): *Fuentes estadísticas para un análisis comparado de la industria de la CAPV*, Universidad de Deusto, Bilbao.
- Porter, M.E. (1986): "Competition in Global Industries: a conceptual framework", en *Competition in Global Industries*, Harvard Business School, Boston.
- SPRI, (1998): *Criterios de decisión para la inversión extranjera en Euskadi*; Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial, S.A., Bilbao.
- Teece D.J. (1981): "The multinational enterprise: market failure and market power considerations", *Sloan Management Review*, 22, pp 3-18.
- United Nations Conference on Trade and Development (1995): *World Investment Report. Transnational corporations and competitiveness*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (1996): *World Investment Report. Investment, Trade and International Policy Arrangements*, Nueva York, Naciones Unidas.
- (1997): *Informe Mundial de Inversiones. Empresas transnacionales, estructura de los mercados y política en materia de competencia*, Nueva York, Naciones Unidas.
- Vernon R. (1966): "International Investment and International trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, 80, pp 190-207.