

«La Inversión Directa Extranjera como Estrategia Empresarial: el caso del País Vasco»

El objeto de este trabajo es revisar los principales elementos analíticos de los diferentes enfoques de las inversiones extranjeras como estrategias empresariales, identificar algunas características de los sectores industriales vascos más penetrados por el capital exterior y obtener varias conclusiones relativas a la tecnología, el empleo, el comercio exterior, la productividad, etc., de los sectores afectados.

Lan honen helburua da atzerriko inbertsioek estrategia enpresarial bezala hartu dituzten enfoke desberdinen elementu aztergarri nagusienei errepaso bat ematea, kanpoko kapitala gehien sartu den euskal sektore industrialen ezaugarrietako batzuk ezagutzea eta sektore afektatu horien teknologia, enplegua, kanpo-merkataritza, produktibitatea etab.i buruzko hainbat ondorio ateratzea.

The aim of this article is to review the main analytical elements contained in the different approaches to foreign investment as business strategies, to identify some of the Basque industrial sectors which have been the prior of focus foreign investment and to obtain several conclusions relating to the technology, employment, foreign trade, productivity, etc., of the affected sectors.

- 1. Enfoques Teóricos**
- 2. Evidencia Empírica**
- 3. Conclusiones**

Palabras clave: Inversión directa extranjera, planificación estratégica.
Nº de clasificación JEL: F21, L13, M13, O19, P33.

En la literatura económica, el análisis de la inversión directa extranjera (1) (en adelante IDE) se ha abordado desde muy distintas perspectivas. Todos los intentos de explicar, más o menos parcialmente, el fenómeno de la inversión pasan —antes o después— por referirse a la estrategia empresarial a fin de comprender en qué condiciones se toma la decisión de realizar una operación de este tipo.

Pasaremos revista, a continuación, a los principales enfoques que, de la IDE, se han ido desarrollando en la literatura económica. Posteriormente, se analizará la evidencia empírica española y la

(1) Por Inversión Directa Extranjera puede entenderse la participación, mayoritaria o no, en una firma extranjera con el objetivo último de participar activamente en el desarrollo de su actividad mercantil. Aunque la consecución de beneficios no es un objetivo olvidado por el inversor extranjero, la diferencia con respecto a la inversión de cartera radica en que —en este último caso— el criterio del inversor, a la hora de elegir el objeto de su operación, es el de conseguir beneficios, no teniendo ningún interés en participar en la gestión de la empresa.

derivada de los datos existentes para el País Vasco (CAPV). Ello nos permitirá —a nuestro juicio— identificar algunos de los elementos orientadores de las estrategias empresariales multinacionales y los factores que condicionan la atracción de la IDE.

1. ENFOQUES TEÓRICOS

1.1. Arbitraje de Intereses

Los modelos económicos de corte neoclásico parten de un conjunto de hipótesis bajo las cuales la inversión extranjera tiene un carácter transitorio. Si el capital es el único factor de producción que puede moverse libremente a nivel internacional, éste obviamente se dirigirá a aquellos países en que su remuneración sea superior (2).

(2) Los países peor dotados de capital serán los que mejor lo remuneren y, por tanto, los que reciban la inversión exterior.

En la medida que los movimientos de capital y el comercio internacional tiendan a igualar el precio de los factores productivos, la inversión extranjera deja de tener sentido. La inversión extranjera puede considerarse como una operación de arbitraje, que surge cuando pueden obtenerse beneficios localizando el capital en uno u otro país.

Las limitaciones de este tipo de explicación son diversas. Señalaremos las más evidentes. En efecto, bajo esta perspectiva unos países invierten y otros reciben, pero no hay flujos de inversión de doble dirección y, además, estos procesos de inversión extranjera en algún momento se detendrán.

1.2. Diferencias en los Mercados de Trabajo

En la misma línea de razonamiento, la existencia de diferencias de costes del factor trabajo entre diferentes países—por diferencias en la dotación de mano de obra o, más genéricamente, por diferencias de toda índole entre los mercados de trabajo— pueden convertirse en un elemento de atracción de determinado tipo de IDE.

La idea es bastante conocida. Las empresas que pretendan mejorar su competitividad mediante ahorro de costes pueden hacerlo localizando la producción en países donde el coste de personal sea menor. Lógicamente, es en las empresas de industrias intensivas en trabajo donde tiene pleno sentido este tipo de operación.

1.3. Política Económica

Las distorsiones que introducen —en la actividad económica general— ciertas medidas de política económica es uno de los enfoques de la IDE que más interés ha despertado. El diferente tratamiento dado por los países a los beneficios, las importaciones, los movimientos de divisas, etc., pueden explicar determinados tipos de IDE.

En la medida que estos desequilibrios no son «espontáneos», sino el resultado de determinadas decisiones de política económica, la IDE no tiene —como en los anteriores enfoques— capacidad para

anularlos. No obstante, este tipo de IDE tiene sentido mientras no se tomen medidas de política económica que homogeneicen la situación de los diferentes países.

— Las barreras al comercio internacional

Uno de los argumentos que con más frecuencia se ha utilizado para explicar la aparición y expansión de la IDE es la ausencia de un comercio internacional libre. El objetivo de penetrar, mantenerse o incrementar la cuota de mercado en un país con importantes barreras arancelarias o extraarancelarias, puede ser alcanzado por algunas empresas mediante la instalación de su actividad productiva en dicho mercado. Este tipo de IDE se convierte en una alternativa al comercio internacional.

Es bastante aceptada la idea de que la política económica que obstaculiza el comercio genera importantes incentivos para que las empresas la eviten mediante IDE.

— Política fiscal y otros incentivos

Los costes de producción son elementos relevantes para explicar la IDE; en la medida que la política económica los altere puede provocar cambios en los flujos de inversión. Son varias las líneas de investigación que se han desarrollado alrededor de la idea de que la IDE puede ser la respuesta empresarial a las diferentes estructuras fiscales entre países. Todos estos desarrollos concluyen básicamente en el atractivo que puede suponer para una empresa establecerse en un país con un sistema fiscal comparativamente más benigno que el de su país de origen. Por otra parte, la política de tipo de cambio puede convertirse en un elemento al que pueden responder —de forma análoga a como lo hacen ante las decisiones de política comercial— las empresas mediante IDE. En concreto, el mantenimiento de una moneda relativamente apreciada

provoca entre las empresas una tendencia a sustituir sus exportaciones —más difíciles en esas condiciones— por IDE y producción en el exterior —alternativa más atractiva ante el mayor poder adquisitivo de la moneda—.

Las regulaciones de precios, el régimen sobre transferencia de beneficios o las posibles leyes anti-trust modifican el marco institucional en el que se desarrollan las actividades productivas y pueden convertirse también en elementos ante los que responden las empresas, definiendo estrategias que pueden pasar por la inversión directa en el exterior.

1.4. Mercados Imperfectos

Es difícil encontrar estudios sobre IDE que no admitan, más o menos directamente, que la internacionalización de la producción es el resultado de la adaptación de las estrategias empresariales a un escenario económico en el que algunos mercados están más próximos a estructuras de oligopolio o monopolio que a las competitivas. El incentivo de limitar la competencia en el mercado puede pesar más —a la hora de decidir sobre la conveniencia de una IDE— que las motivaciones en términos de costes, abastecimiento de materias primas, etc.

— *Ciclo de Vida del Producto*

En la conocida hipótesis del «Ciclo de vida del producto», la interdependencia empresarial que se da en las industrias oligopolíticas es uno de los elementos que explica las decisiones de IDE. La inversión directa aparece como una fórmula utilizada por las empresas más innovadoras y oligopolísticas para mantener sus posiciones en el mercado mundial una vez que el producto está estandarizado y se hace relevante la necesidad de reducir los costes para mantener la competitividad de la firma. La estrategia de las empresas del sector suele imitar la seguida por la primera empresa, para de esta forma evitar que aumente sus cuotas de mercado.

También se ha señalado que si la firma tiene un producto diferenciado y existe un sistema de defensa de la propiedad que permita el uso exclusivo de la misma, la empresa puede verse incentivada a rentabilizarla mediante IDE.

Tecnología y Dotación de Factores

La importancia de la tecnología en las operaciones de IDE parece fuera de toda duda. Algunos autores consideran, incluso, que la transferencia de tecnología es lo específico de estas operaciones. Recientemente, ha surgido en la literatura especializada la idea de la existencia de dos tipos de IDE: la que destruye comercio y la que lo genera.

Destruye comercio aquella IDE que, realizada por empresas que utilizan tecnologías muy sofisticadas y que se desenvuelven en mercados de estructura oligopolística, tiene como único objetivo apropiarse de la renta de monopolio que le proporciona su privilegiada situación en el mercado internacional.

Generan comercio las IDE que persiguen mejorar la competitividad de la producción, mediante una reducción de costes —sobre todo laborales— conseguida en países donde la dotación de factores productivo —en particular, el trabajo— lo permite. La estrategia empresarial, por tanto, es mejorar la posición competitiva de la firma en el mercado mundial.

1.5. Fallos de Mercado

La existencia de fallos de mercado y, más concretamente, las economías de escala y las externalidades han sido argumentos utilizados para explicar por qué se internacionalizan algunas empresas.

— *Economías de Escala*

Cuando los costes de producción son decrecientes, la estrategia empresarial respecto a la forma de abastecer los mercados exteriores depende de los costes, las barreras

comerciales y el tamaño de los mercados de los países implicados; si bien la producción tenderá a localizarse en un solo mercado, en general el de mayores dimensiones. No obstante, se ha señalado que la integración vertical —que caracteriza a las industrias dedicadas a la obtención y transformación de materias primas— puede tener su origen en la existencia de economías de escala, puesto que se reducen los costes que existen cuando la producción está repartida entre varias empresas.

La IDE puede permitir un ahorro de costes importantes en determinadas actividades de la empresa como son, entre otros, los costes financieros, de marketing y de I + D. La IDE tiene también como ventaja aprovechar las economías de escala conseguidas porque el coste marginal de utilizar la tecnología es prácticamente cero.

— Externalidades

Los contratos de licencia son una estrategia empresarial alternativa a la IDE para rentabilizar sus conocimientos específicos, su tecnología. Ciertamente, el alto grado de externalidad o difusión que caracteriza a los productos tecnológicos es un fuerte incentivo para la elección de la inversión exterior como fórmula para mantener la ventaja monopolista de la empresa en el mercado internacional.

Hasta ahora, las explicaciones de la IDE que hemos comentado se basan en la existencia de imperfecciones en el mercado. Sin embargo, la literatura más reciente parece orientarse preferentemente hacia un enfoque de la inversión extranjera desde la perspectiva del funcionamiento de la empresa multinacional.

1.6. Internacionalización de Mercados

La actividad mercantil moderna va más allá de la simple producción de bienes y servicios, puesto que la empresa desarrolla otras actividades —marketing,

I+D, preparación de los empleados, etc.— tan importantes como la producción. Estas actividades precisan la obtención de bienes intermedios que adoptan la forma de conocimientos y experiencia. La asignación de estos recursos puede realizarse en mercados externos a la empresa o a través de la creación de los mismos dentro de la firma.

Cuanto más elevados son los costes de transacción, cuanto más asimétrica es la información disponible por los agentes que intervienen en la operación, o, simplemente, cuando no existe un mercado en el que se negocien esos activos, más probable será que determinadas empresas internalicen el mercado. De esta forma, la empresa rentabiliza los conocimientos de que dispone y puede obtener una renta diferencial derivada del control de los mismos.

Los mercados internalizados pueden ser muy diferentes: desde los mercados de productos intermedios en los procesos de integración vertical hasta los mercados de productos tecnológicos —en el más amplio de los sentidos—, en el caso de integración horizontal.

Con todo, internalizar mercados —vía IDE— tiene desventajas obvias, particularmente las derivadas de tener que mantener una estructura administrativa amplia y un sistema de control e información interfirma suficientemente desarrollado.

1.7. Apropiabilidad de Rentas

Suele entenderse por apropiabilidad la capacidad de los creadores privados de conocimientos para obtener de los mismos un rendimiento pecuniario del resto de la colectividad. Naturalmente, la información es uno de los bienes que puede asegurar un flujo futuro de beneficios, siempre que de la misma no dispongan los demás agentes.

Ya hemos señalado que los mercados en que se negocia la información —del tipo que sea— son altamente imperfectos y ello incentiva a la empresa a internalizarlos, aunque existan sistemas legales de protección de la propiedad intelectual. Pero además, si la posibilidad de apropiación de rentas aumenta a

medida que la información y la tecnología se hace más sofisticadas, las empresas multinacionales (MNE) dedicarán sus mejores esfuerzos a generar este tipo de conocimientos. De ahí que la internacionalización de la producción —vía IDE— sea una estrategia más frecuente entre las empresas de sectores tecnológicamente más modernos y desarrollados, a la vez que más distantes de estructuras de mercados competitivas.

Hay, en esta línea de investigación, planteamientos que se basan en la existencia de un ciclo tecnológico a nivel industrial. Este ciclo pasa por unas primeras etapas en las que la generación de información y conocimientos es más intensa que en el resto de las fases, y es precisamente en las primeras donde se concentra la presencia de MNE. Asimismo, estas empresas—para evitar o al menos frenar la devaluación de su información— recurren en ocasiones a la fusión o absorción de las firmas competidoras. Naturalmente, a medida que avanza el ciclo tecnológico y la industria madura, se inician nuevas fórmulas para operar en el ámbito internacional; concretamente, por la venta de los conocimientos mediante licencias.

1.8. Diversificación de Riesgos

Como puede advertirse, de los enfoques de la IDE los aspectos financieros que acompañan a cualquiera de esas operaciones. La reducción y diversificación de riesgos que la empresa consigue —estableciendo todo o parte de su producción en terceros países— es un aspecto fundamental a la hora de entender la estrategia de las empresas que optan por la vía de la IDE.

— Mercados de Divisas

La inestabilidad de los tipos de cambio incorpora un elemento de riesgo en los ingresos obtenidos por las empresas que operan a nivel internacional. En concreto, una empresa que trata de maximizar sus beneficios consolidados y denominados en su propia moneda, percibe un riesgo en las demás y da lugar a lo que se ha venido en llamar «ilusión de riesgo de cambio». Una forma de evitar este tipo de

imperfección es sustituir las inversiones de cartera por inversiones directas en el exterior.

— Mercados de Capital

Las imperfecciones en los mercados de capital impiden a los inversores movilizar sus recursos de acuerdo con los diferenciales de tipo de interés o las variaciones de tales diferenciales. Incluso los costes de transacción pueden, de hecho, dificultar considerablemente las operaciones de inversión de cartera.

En este sentido, las empresas multinacionales tienen importantes ventajas como consecuencia de la internalización de este mercado. Para que la diversificación de activos se convierta en un incentivo importante para la existencia de IDE es necesario que las barreras y el coste que soportan las inversiones de cartera sean superiores y que los inversores reconozcan en la MNE una forma de diversificar unos activos que, de otra forma, no conseguirían.

En cualquier caso, a parte de los aspectos específicos que tienen estas últimas aproximaciones, todas incorporan la idea de que la MNE basa su fuerza en una ventaja que tiene su origen en imperfecciones de los mercados y que este tipo de empresas facilitan la transferencia internacional de factores, bienes y servicios; operaciones que, de otra forma, serían ineficientes.

1.9. Ventajas de la Empresa y Ventajas Locales

Un enfoque integrado de la IDE debería responder, básicamente, a dos cuestiones: la primera, cómo se distribuye internacionalmente la producción, y segunda, cómo se estructura bajo una única organización empresarial.

La denominada Teoría Ecléctica de Dunning (3) incorpora las principales líneas de investigación sobre las IDE y

(3) DUNNING, J.H. (1977): «Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach», incluido en OH-LIN, HESSELBORN y WISKMAN (Eds): *The inter-national allocation of economic activity*, McMillan, Londres, pág. 395-419.

Cuadro n.º 1. Internacionalización de la producción

		VENTAJAS		
		Específicas de la empresa	De la internalización	De la localización
FORMAS DE INTERNACIONALIZAR LA PRODUCCIÓN	Inversión Directa en el exterior	SI	SI	SI
	Exportación	SI	SI	NO
	Licencia	SI	NO	NO

explica los principales mecanismos de internacionalización de la empresa: exportación, IDE y contratos de transferencia de recursos (licencias, asistencia técnica, etc.).

Bajo este enfoque, para que tenga lugar la internacionalización de la producción, la empresa debe poseer algún tipo de ventaja específica que pueda rentabilizar; además, debe poseer la capacidad de internalizarla y, por último, el país potencial receptor de la IDE debe ofrecer ventajas locales suficientes para que la empresa decida su instalación en el mismo.

La empresa puede tener ventajas de muy diversa índole: desde un acceso privilegiado a determinado tipo de recursos hasta las posibilidades que ofrece un elevado grado de multinacionalización, como es la de aprovechar las distintas situaciones de cada mercado en el que operan.

Muchos pueden ser los incentivos que aconsejen a una empresa internalizar determinados mercados. Algunos pueden ser, incluso, resultado de las imperfecciones del mercado, de las distorsiones creadas por la intervención pública, etc.

Las ventajas que ofrece una determinada localización complementan las específicas de la empresa y las propias de la internalización para dar lugar a la multinacionalización de la producción. Las ventajas locacionales en

términos de costes, el fácil acceso a determinados recursos productivos, la protección de los mercados, etc., hacen más atractivo a un país de cara a la inversión que puedan realizar empresas extranjeras.

En suma, el cuadro n.º 1 ilustra las condiciones que deben darse para que la empresa decida internacionalizar su actividad de una u otra forma.

2. EVIDENCIA EMPÍRICA

Es fácilmente comprensible —atendiendo a los datos estadísticos disponibles y a las dimensiones de este trabajo— que no es posible proceder a la contrastación de las diversas hipótesis sostenidas en los anteriores enfoques teóricos. Parece razonable, por tanto, centrar nuestro análisis solamente en algunas de ellas.

2.1. La IDE en España y en el País Vasco

Es bien sabido que durante la década de los 80, la economía española ha recibido volúmenes crecientes de capital extranjero. La inversión extranjera neta, contabilizada por el Registro de Caja del Banco de España, está alcanzando cifras realmente importantes, tanto en valores absolutos como relativos, cuando se compara con las principales macromagnitudes de nuestro país. En

Cuadro n.º 2. **Inversión Directa en el País Vasco y España**

(En %)

Sectores	DISTRIBUCIÓN		PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL NACIONAL
	P. VASCO	ESPAÑA	
INDUSTRIA	70,9	41,8	4,8
CONSTRUCCIÓN	0,0	0,6	0,0
SERVICIOS	25,9	54,2	1,4
RESTO	3,3	3,3	2,8
TOTAL	100,0	100,0	2,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la D.G. de Transacciones Exteriores.

efecto, estos volúmenes que —en términos netos— representaban el 3,4 % del ahorro nacional bruto en 1980, alcanzaron el 16,8 % a la altura de 1989. En términos de PIB, la inversión extranjera alcanza en los últimos años valores que se van aproximando al 4 %, frente a los registrados a principios de la década próximos, en más o en menos, al 1 %. La importancia de la inversión extranjera en la economía española, en los últimos años, parece evidente como fuente externa de financiación complementaria del insuficiente ahorro nacional y elemento compensador del déficit de nuestra balanza comercial.

Quizá sea la inversión directa la modalidad de inversión que más impacto tiene sobre una economía, puesto que, aparte de las transferencias de recursos financieros que puede generar, con frecuencia lleva aparejada la aportación de algún tipo de conocimiento específico y de cambios en el seno de las empresas. Por ello, y por ser el tipo de operación que más recursos ha movilizado a lo largo de la década de los 80, nos detendremos en su análisis.

Como era de esperar, el reparto espacial —y como veremos, sectorial— de la IDE recibida por la economía española no ha sido homogénea. Madrid y Cataluña han sido las regiones que el inversor extranjero ha primado con mayor número de operaciones. El País Vasco apenas ha recibido, entre 1986 y 1989,

un 3 % del total. Esta participación se acerca al 5 % en el caso de la inversión industrial y se reduce al 1,4 % en el caso de los servicios (cuadro n.º 2).

La estructura de la inversión directa que ha recibido el País Vasco difiere sensiblemente de la del conjunto nacional. En aquella región la inversión está fuertemente concentrada —bastante más que a nivel de España— en el sector industrial, a la vez que la participación directa en el sector terciario está muy por debajo de los porcentajes nacionales.

La orientación de la inversión directa hacia las actividades industriales es coherente con la participación del País Vasco en la generación del PIB. En concreto, la participación de esta región en el PIB industrial de España fue, en 1989, casi del 10 %; o lo que es lo mismo, el doble de la aportación del sector terciario vasco al PIB nacional (cuadro n.º 3).

La orientación industrial de la IDE en el País Vasco se ha mantenido a pesar del fuerte crecimiento del PIB en otros sectores productivos. A pesar del mayor dinamismo mostrado —entre 1985 y 1989— por el sector servicios, la IDE apuesta claramente por la industria.

La IDE en la industria, tanto del País Vasco como de España, se concentra en las actividades manufactureras. No obstante, las diferencias entre la estructura de la inversión regional y

Cuadro n.º 3. Estructura y Dinámica del PIB

(En %)

Sectores	CRECIMIENTO (*)		PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL NACIONAL 1989
	P. VASCO	ESPAÑA	
INDUSTRIA	3,2	4,6	9,9
CONSTRUCCIÓN	7,3	9,7	3,8
SERVICIOS	3,9	4,6	5,0
AGRICULTURA	-0,3	0,8	2,1
TOTAL	3,7	4,7	6,0

(*) Tasa de crecimiento anual acumulativo (1985-1989) del PIB a precios constantes.

Fuente: FUNDACIÓN FIES, *Estimaciones de la evolución del PIB por Comunidades Autónomas*.

nacional surgen en cuanto se desciende al análisis por sectores. Hemos procedido a una primera aproximación al análisis sectorial de la IDE clasificando —debido a un interés analítico evidente— las actividades industriales en tres grandes grupos de sectores, que responden al comportamiento de la demanda en el mercado de la CEE, Estados Unidos y Japón (4).

La IDE que ha recibido la industria vasca se orienta preferentemente hacia los sectores de la demanda débil, seguidos por los de demanda fuerte y, por último, los de demanda media. Esta distribución es significativamente diferente de la correspondiente a la industria manufacturera española, puesto que los sectores con menor atractivo para el inversor extranjero son los de demanda débil. Naturalmente, es en estas actividades donde la participación del País Vasco en el total nacional resulta más elevada (Cuadro n.º 4).

(4) Los sectores de demanda fuerte son Industria química. Maquinaria de oficina y ordenadores y Material eléctrico. Los de demanda media son maquinaria. Material de transporte, Industria alimentaria. Papel y derivados y Productos de caucho y plástico. Los de demanda débil son Metales metálicos y siderometalúrgica, Metales y productos no metálicos, Productos metálicos, Textil, confección y calzado y Madera, corcho y muebles. Véase *ECONOMIE EUROPEENNE*, n.º 25, 1987.

Son varios los rasgos específicos que caracterizan la IDE recibida por la industria vasca. Lo primero a destacar es que los sectores de Metales y productos no metálicos (de demanda débil) y Químico (de demanda fuerte) son los que reciben mayores proporciones de inversión extranjera. Si bien el atractivo de la industria química vasca es coherente con el que muestran otras regiones, la preferencia por el sector de metales no metálicos es algo específico de esta región. Bastante por debajo de los valores nacionales están, en el País Vasco, la IDE recibida por los sectores de Material Eléctrico, Alimentación, Papel y Derivados. Por el contrario, destaca la elevada participación de los sectores de Productos Metálicos y Madera, Corcho y Muebles.

En principio, por tanto, cabe subrayar la especificidad de la IDE en el País Vasco y su intensa orientación hacia los sectores de demanda más débil; hecho que sin duda no contribuye a una mayor diversificación de la industria vasca.

2.2. Características de la IDE en el País Vasco

2.2.1. Costes y Excedente

La industria del País Vasco tiene, en general, una estructura de costes —al

Cuadro n.º 4. Inversión Directa Extranjera (1987-89)

SECTORES DEMANDA	P. VASCO (Millones de ptas.)	TOTAL (Millones de ptas.)	DIST. SECTORIAL (%)		
			P. VASCO	TOTAL	P. VASCO/TOTAL (%)
Química Maq. oficina, ord. Mat. eléctrico, e. FUERTE	15.939,7 1.055,5 520,8 17.516,0	336.180,5 9.746,4 84.738,6 430.665,4	27,3 1,8 0,9 30,0	28,0 0,8 7,0 35,8	4,7 10,8 0,6 4,1
Maquinaria Mat. transporte I. Alimentaria Papeles y deriv. Prod. caucho y pl. MEDIA	644,96 3.866,0 4.862,2 5.462,44 210,7 15.046,3	50.716,04 101.768,8 205.329,2 198.022,11 16.682,7 572.518,9	1,1 6,6 8,3 9,4 0,4 25,8	4,2 8,5 17,1 16,5 1,4 47,6	1,3 3,8 2,4 2,8 1,3 2,6
Min. met. siderom. M. prod. no met. Prod. metálicos Textil, confec. c. Madera, muebles, etc. DEBIL	1.636,3 16.688,5 3.316,51 101,5 3.849,4 25.592,2	14.241,4 100.502,6 36.887,28 19.098,4 8.980,0 179.709,7	2,8 28,6 5,7 0,2 6,6 43,9	1,2 8,4 3,1 1,6 0,7 14,9	11,5 16,6 9,0 0,5 42,9 14,2
TOTAL MANUFAC. Energía y agua	58.154,4 157,8	1.182.894,0 19.717,9	99,7 0,3	98,4 1,6	4,9 0,8
TOTAL IND.	58.312,2	1.202.611,9	100	100	4,8

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la D.G. de Transacciones Exteriores.

menos de costes de personal—comparativamente más desfavorable que a nivel nacional (cuadro n.º 5). Estos costes, en relación al VAB, son especialmente elevados en los sectores de demanda débil. O lo que es lo mismo, el porcentaje del VAB que se convierte en excedente se encuentra —en general— por debajo de la media nacional; particularmente, en dichos sectores.

Las actividades hacia las que se dirige en mayor proporción la IDE presentan también los rasgos comentados respecto al elevado porcentaje que supone el coste de personal sobre el VAB. La industria química, Minerales y productos no metálicos, alimentación, papel y derivados, material de transporte, etc., del País Vasco tienen valores más elevados

que los nacionales en el ratio que estamos analizando.

Por otra parte, el coste medio de personal que soporta la industria vasca es significativamente superior al que corresponde a la industria nacional. Por grandes apartados, esta situación se repite, con la excepción del grupo de sectores de demanda fuerte que están a un nivel semejante al nacional. Los sectores concretos hacia los que se orienta la IDE no son ninguna excepción a lo comentado: en todos ellos los costes de personal por empleado son superiores en el País Vasco a los correspondientes a la misma industria a nivel nacional.

El excedente bruto de explotación por empleado es significativamente menor en

Cuadro n.º 5. **Costes y Excedentes de la Industria del País Vasco (1987)**

SECTORES	Coste personal sobre VAB (%)		Coste medio de personal (Millones de ptas.)		EBE/Empleado (Millones de ptas.)	
	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA	CAPV	ESPAÑA
Química	53,5	41,7	2,89	2,63	2,51	3,69
Maq. de oficina	71,8	42,4	2,07	2,19	0,81	2,98
Mat. electrónico	64,1	57,1	2,19	2,21	1,23	1,65
DEM. FUERTE	60,1	47,1	2,39	2,41	1,59	2,70
Maquinaria	61,7	59,4	2,44	2,07	1,51	1,41
Mat. transporte	85,4	54,5	2,40	2,41	0,41	2,00
Alimentación	48,5	40,0	1,94	1,52	2,06	2,27
Papel y derivados	54,7	47,9	2,41	2,08	1,99	2,25
Caucho y plástico	64,6	58,0	2,49	2,03	1,36	1,46
DEM. MEDIA	62,4	48,6	2,36	1,92	1,42	2,02
Min. metálicos	70,1	60,1	2,89	2,70	1,23	1,79
M. y prod. no met.	47,2	46,8	2,37	1,75	2,64	1,99
Prod. metálicos	69,5	60,5	2,16	1,72	0,95	1,12
Textil, conf. calz.	59,9	59,3	1,84	1,35	1,23	0,92
Muebles, otras man.	68,1	59,6	1,56	1,11	0,72	0,75
DEM. DÉBIL	66,8	57,0	2,28	1,58	1,13	1,19
TOTAL MANUFAC.	64,1	51,3	2,32	1,83	1,30	1,73
Energía	28,1	27,6	3,71	2,86	* 9,52	7,51
TOTAL INDUSTRIA	60,5	46,9	2,37	1,90	1,54	2,15

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la *Encuesta Industrial* del INE.

el País Vasco que en España. La diferencia, cuando se considera la industria manufacturera, es del 33 %, y de casi el 40 % en el caso de la industria en su totalidad. En estas condiciones no es extraño que la IDE se concentre en sectores cuyo excedente bruto de explotación por empleado en la CAPV es menor que los correspondientes a la totalidad del país. La excepción es el sector de Minerales y productos no metálicos, sector con fuerte atractivo para la IDE en el País Vasco—, que posee una rentabilidad bruta por empleado superior a la nacional en dicha actividad. Además, los sectores preferidos por el inversor extranjero en el País Vasco tienen, por empleado, un excedente bruto de explotación superior al que registra su industria manufacturera.

Parece, por tanto, que las empresas que se instalan en el País Vasco se guían

también por el criterio de rentabilidad, aunque ésta sea menor que en el resto de España. No parece ser un claro desincentivo de la inversión los mayores costes laborales que soporta la industria vasca, ya que la IDE se dirige, precisamente, a los sectores donde la diferencia de costes con otras regiones es más elevada.

2.2.2. Tecnología y Productividad

Una posible explicación de los elevados costes laborales que presentan las industrias vascas sería la mayor cualificación de la mano de obra. En este sentido, el análisis de la productividad aparente del trabajo (VAB por empleado) pone de manifiesto que en el País Vasco la mano de obra tiene una productividad igual o menor que en el conjunto del país. La excepción más notable se encuentra

Cuadro n.º 6. **Productividad aparente del Trabajo (VAB/Empleado) (1987)**

(Millones de ptas.)

SECTORES	País Vasco	España
Química	5,4	6,3
Maq. de oficina	2,9	5,2
Mat. electrónico	3,4	3,9
DEM. FUERTE	4,0	5,1
Maquinaria	4,0	3,5
Mat. transporte	2,8	4,4
Alimentación	4,0	3,8
Papel y derivados	4,4	4,3
Caucho y plástico	3,9	3,5
DEM. MEDIA	3,8	3,9
Min. metálicos	4,1	4,5
M. y prod. no met.	5,0	3,7
Prod. metálicos	3,1	2,9
Textil, conf. calz.	3,1	2,3
Muebles, otras man.	2,3	1,9
DEM. DÉBIL	3,4	2,8
TOTAL MANUFAC.	3,6	3,6
Energía	13,2	10,4
TOTAL INDUSTRIA	3,9	4,1

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la *Encuesta Industrial* del INE.

Cuadro n.º 7. **Comercio Exterior de la Industria del País Vasco y España (Media 1985-1989)**

	SECTORES DE DEMANDA			TOTAL MANUFACTURAS
	ALTA	MEDIA	BAJA	
PARTICIPACIÓN DEL PAÍS VASCO EN				
• Total Exportaciones	6,1	10,8	12,8	10,4
• Total Importaciones	4,3	5,4	12,8	6,7
ESTRUCTURA SECTORIAL EXPORTACIÓN				
• P. Vasco	12,0	51,3	36,7	100,0
• España	20,6	49,6	29,8	100,0
ESTRUCTURA SECTORIAL IMPORTACIÓN				
• P. Vasco	21,5	33,4	45,1	100,0
• España	34,9	41,5	23,6	100,0
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES (*)				
• País Vasco	5,6	9,2	-10,7	-0,8
• España	8,0	11,3	- 1,4	6,1
CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES (»)				
• P. Vasco	14,5	29,6	10,8	16,5
• España	21,0	33,2	19,4	24,9

(*) Crecimiento anual acumulativo 1985-1989.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Dirección General de Aduanas.

en los sectores de demanda débil, que son básicamente los que superan los valores nacionales de productividad (cuadro n.º 6).

De acuerdo con la clasificación sectorial utilizada en cuadrado (5), las actividades receptoras de IDE en el País Vasco son, en buena parte de los casos, de intensidad tecnológica baja. Este es el caso de la Industria alimentaria, Papel y derivados y Minerales y productos metálicos. Sin embargo, atendiendo a la misma fuente, casi todos estos sectores se consideran de productividad del trabajo elevada.

(5) CUADRADO ROURA, J.R. ET AL. *El crecimiento regional español ante la integración europea*, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, 1990.

Debemos destacar que, a pesar de todo, los sectores que reciben más IDE se caracterizan, en general, por presentar una productividad aparente y un coste medio de personal superiores a la media regional. El mayor coste de personal se justificaría —en los sectores penetrados por la IDE— por una más elevada cualificación del trabajo, que permite sostener una superior productividad. Estos sectores—también con relación a los valores medios regionales— ofrecen, en general, un Excedente bruto de explotación en relación al VAB y al empleo superior.

2.2.3. Comercio Exterior

El País Vasco participa aproximadamente en un 10 % de las exportaciones nacionales y en un 7 % de las importaciones. Los sectores de demanda débil son los que presentan una mayor orientación internacional, tanto por

lo que respecta a las compras como a las ventas. Por el contrario, los sectores de demanda fuerte son los menos volcados al comercio exterior (cuadro n.º 7).

Sin embargo, la industria vasca encuentra serias dificultades para mantener sus exportaciones; en particular, las de demanda débil. A diferencia de lo que ocurre con las exportaciones nacionales, las ventas exteriores vascas han mostrado una cierta tendencia a reducirse entre 1985 y 1989. Las importaciones, si bien han crecido más lentamente en esta Comunidad, se han incrementado significativamente, en especial las compras de productos de demanda media.

Los sectores que más IDE reciben no destacan en el País Vasco por su actividad exportadora, puesto que en ningún caso representan porcentajes significativos de las ventas exteriores vascas totales. Otro tanto cabría decir, con la única excepción de la industria química, de la actividad importadora de los sectores preferidos por el capital extranjero. Aunque los sectores de demanda débil en su conjunto absorben un 45,1 % de la importación manufacturera total, las dos terceras partes se realizan desde el sector de Minerales metálicos y siderometalurgia.

La comparación de la estructura exportadora e importadora de la industria del País Vasco con la distribución sectorial del VAB, pone de manifiesto que las industrias hacia las que se dirige la IDE tienen una participación en el VAB sensiblemente superior a la que tienen en el comercio exterior vasco (6). Por tanto, la estrategia de los inversores extranjeros que se establecen en esta región parece más orientada a captar el mercado doméstico y abastecerlo desde dentro, que a utilizar esa Comunidad como plataforma desde la que exportar y abastecer a terceros mercados.

En fin, a diferencia de lo que se observa a nivel nacional, el dinamismo que muestra el comercio exterior de las industrias vascas más participadas por el capital extranjero, es bastante menor que el de los demás sectores.

(6) Véase CUADRADO, J.R., MELLA, J.M., DEL RIO, C. «Adaptation of the industrial regional supply to international tendencies in demand. The case of Spain», 30th EUROPEAN CONGRESS R.S.A., 28th to 31st of August, 1990.

3. CONCLUSIONES

Ciertamente, la CAPV no muestra signos de ser una región especialmente atractiva para el inversor extranjero. La IDE que absorbe se encuentra concentrada en la industria y muestra una distribución sectorial diferente a la del conjunto de España.

Los datos más recientes de Enero-Septiembre de 1990 (7) confirman que la IDE se sigue acumulando en los sectores de Minerales no metálicos, química y, en menor medida, en otros (Alimentación, Papel y derivados. Minerales metálicos y siderometalurgia), en fuerte contraste con el resto del país.

Como ya se ha dicho, la IDE no contribuye a la diversificación del tejido productivo vasco; no obstante, puede estar desempeñando un papel positivo en la medida en que contribuya al ajuste y a la modernización de los sectores de demanda débil a los que acude. Parece razonable afirmar que esto pueda estar sucediendo, si se tiene en cuenta que los sectores preferidos por la IDE presentan resultados favorables en términos de excedente y productividad.

Desde el punto de vista del empleo, vuelve a confirmarse la idea ya apuntada en anteriores trabajos (8) de que la IDE en España no tiene como objetivo prioritario el ahorro de los costes laborales. En el caso de la CAPV esta hipótesis se refuerza todavía más, habida cuenta de los mayores costes de personal que soportan los sectores más atractivos para la IDE.

Por último, parece existir una cierta sustituibilidad a nivel sectorial entre la internacionalización vía IDE y comercio internacional. Los sectores donde va la IDE están más orientados al mercado interno —tanto por el lado de las ventas como de las compras— y viceversa; los sectores con menor peso de la IDE son los que, en buena medida, sustentan el comercio exterior del País Vasco.

(7) Departamento de Economía y Planificación del Gobierno Vasco, *Cuadernos de Coyuntura*, Octubre 1990.

(8) MELLA, J.M. y LÓPEZ, M.A., «Inversiones Directas Extranjeras y Dinámica Regional en España», *Boletín de Información Comercial Española*, n.º 2.230, abril 1990, pp. 1643-1656.