

UNIVERSIDAD DE BARCELONA
DEPARTAMENTO DE ECONOMETRIA, ESTADISTICA Y ECONOMIA
ESPAÑOLA

**LA INVERSION EXTERIOR DIRECTA DE JAPON: COMPORTAMIENTO DE
LA INVERSION MANUFACTURERA EN ESPAÑA**

**Tesis Doctoral dirigida por el Doctor Martí Parellada Sabata, Catedrático de
Economía Aplicada, presentada por Angeles Pelegrín Solé para optar al título de
Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales**

B.U.B. Secció d'Econòmiques
Diagonal, 690, 08034 Barcelona
Tel. 402_19_66

CAPITULO -5-

LA INVERSION EN MANUFACTURAS DE JAPON EN ESPAÑA

El objetivo de este capítulo es el estudio de la inversión en manufacturas de Japón en España. Con el propósito de situar el marco de dicha inversión, se analiza en primer lugar la inversión exterior directa en España: el marco legal, la evolución temporal, la distribución sectorial, así como también el origen y la distribución por comunidades autónomas.

En el segundo apartado, 5.2, se inicia el estudio de la inversión japonesa en España, en primer lugar bajo una óptica general y descriptiva: evolución, distribución sectorial y espacial, utilizando para dicho fin la información suministrada por el Registro de Caja del Banco de España y por la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

Por último, el apartado 5.3 profundiza en el comportamiento de la inversión manufacturera, que constituye el grueso de la inversión directa de Japón en España, representando el 66 por cien del total de inversión directa de Japón. La investigación se realiza a partir de los datos obtenidos para la elaboración de un censo de empresas manufactureras instaladas en España y de las respuestas al cuestionario remitido a las empresas del censo.

Del análisis de los datos del censo se obtiene información sobre la distribución de las empresas por sectores manufactureros, la antigüedad de establecimiento, la dimensión y la propiedad de las empresas manufactureras establecidas en España.

Del análisis de los cuestionarios destacan aspectos como los motivos de entrada y de localización regional, así como otras cuestiones relativas al comportamiento: sus actividades de exportación e importación, de investigación y desarrollo, de abastecimiento, resultados, empleo y recursos humanos, entre otras.

5.1- LA INVERSION EXTERIOR DIRECTA EN ESPAÑA

Uno de los aspectos más destacables del proceso de internacionalización de la economía española, tras su adhesión a la Comunidad Económica Europea, es el creciente volumen de inversiones extranjeras que acuden a nuestro país.

Desde la entrada de España en el Mercado Común la inversión extranjera ha registrado unas tasas de crecimiento sin precedentes en los últimos decenios. La historia económica reciente de España muestra una especial sensibilidad de las inversiones extranjeras a los procesos de apertura y liberalización, también es cierto que tras el inicio de procesos de apertura han seguido periodos en los que la economía española ha experimentado importantes niveles de crecimiento tanto de su demanda interna como de su demanda externa, exportaciones e importaciones. El crecimiento económico, en definitiva, ha constituido un elemento catalizador de este proceso de internacionalización.

5.1.1- Marco Legal

La entrada en vigor, en febrero de 1992, del Real Decreto 1818/91 del Ministerio de Economía y Hacienda, sobre transacciones con el exterior, cuyo objeto ha sido la liberalización de los movimientos de capital, ha hecho necesaria la adecuación de nuestra normativa en materia de inversiones extranjeras a los principios comunitarios. Esta adaptación se ha plasmado en el Real Decreto 671/1992, de 2 de julio, que supone la plena liberalización de las transacciones con el exterior y de los cobros y los pagos, y constituye la norma básica en materia de inversiones extranjeras en España. Dicho Real Decreto y la Resolución de la DGTE de 6 de julio de 1992 que lo desarrolla, han sustituido a las veintinueve normas de distinto rango hasta entonces aplicables a esta materia.

El Real Decreto 671/92 define como inversión extranjera la efectuada por personas físicas o jurídicas no residentes. Clasifica las inversiones extranjeras en cuatro grupos: inversiones directas, inversiones de cartera, inversiones en inmuebles y otras formas de inversión¹.

Las modalidades básicas de inversión directa son las siguientes: 1- Participación en una sociedad española mediante su constitución, o por ampliación de capital, compra de acciones o participaciones sociales, que otorguen al inversor la posibilidad de controlar o influir en la gestión de la misma. Se considera que se ejerce esta influencia o control cuando la participación en la sociedad excede el 10 por 100 del capital social. Hay que destacar que bajo la normativa anterior el porcentaje "umbral" para que una inversión extranjera se considerara directa era del 20 por cien. 2- Creación o adquisición de sucursales o establecimientos permanentes de personas físicas o jurídicas no residentes. 3- Concesión de préstamos a largo plazo (más de cinco años) para mantener vínculos económicos duraderos con la sociedad española prestataria. 4- La reinversión de beneficios obtenidos por el inversor extranjero.

En lo que respecta a las inversiones efectuadas en España por sociedades españolas que a su vez tengan participación extranjera en su capital, sólo reciben la calificación de inversiones extranjeras cuando la participación extranjera en la sociedad inversora sea superior al 50 por ciento, es decir, cuando la sociedad este bajo control extranjero.

El régimen general de las inversiones extranjeras es el de liberalización plena, no obstante, hay dos excepciones a este régimen para las cuales se necesita autorización previa del Consejo de Ministros: 1- Las inversiones efectuadas por residentes no comunitarios en alguno de los sectores denominados "específicos": juego, actividades relacionadas con la defensa nacional, televisión, radio y transporte aéreo. 2- Cuando el

¹Eguidazu, F; (1992), "La nueva legislación sobre inversiones extranjeras en España", ICE, núm. 2334, del 20 al 26 de julio, págs. 2342 a 2348.

titular de la inversión sea una entidad de soberanía pública extranjera no perteneciente a un Estado miembro de la CEE, excepto para las inversiones en actividades relacionadas con la defensa nacional.

Finalmente, requieren comprobación o verificación previa las inversiones extranjeras mayoritarias (superiores al 50 por cien), cuando su cuantía exceda de 500 millones de pesetas o cuando la participación extranjera en el capital social más reservas de la sociedad española, sea superior a dicha cifra. Bajo la normativa anterior a 1991, la exigencia de verificación previa alcanzaba a todas las inversiones mayoritarias cuya cuantía fuera superior a 25 millones de pesetas, tope que en 1991 fue elevado a 250 millones. El Real Decreto también somete a verificación previa aquellas inversiones mayoritarias que, aún no alcanzando la cifra mencionada, procedan de paraísos fiscales².

Por otro lado quedan exceptuadas de la exigencia de verificación previa las inversiones extranjeras que se efectúen mediante la capitalización de reservas o la reinversión de beneficios no distribuidos, en el caso de ampliación de capital de la sociedad de que se trate.

5.1.2- Evolución de la IED en España

La integración española en la CEE se ha visto acompañada por una notable expansión de los flujos de inversión extranjera directa (IED), junto a cambios significativos en su composición sectorial y geográfica.

Los datos para el análisis proceden del Registro de Caja del Banco de España, se refieren a cobros y pagos exteriores; constituyen la fuente estadística para la elaboración de la Balanza de Pagos, no recogen por tanto aquellas inversiones directas que se realicen

²Poncela García, M^a L; (1994), "La inversión directa extranjera en España en 1993", ICE, núm. 2415, del 6 al 12 de junio, págs. 1411 y 1412.

mediante aportación no monetaria, como la reinversión de beneficios, ni tampoco las inversiones directas efectuadas en nuestro país por filiales extranjeras residentes. Ahora bien, desde 1993, el Banco de España ha dejado de publicar el registro de Caja; asimismo ha cambiado el sistema de recogida de la información sobre transacciones con el exterior, por lo que los datos no son homogéneos con los de los años anteriores, excepto a partir de 1990. Los datos actuales, procedentes de la Balanza de Pagos, contabilizan los flujos netos de inversión siguiendo la metodología del V Manual del Fondo Monetario Internacional.

Según esta modificación se desglosa la inversión extranjera atendiendo al criterio de mercado a través del cual se adquiere la participación accionarial (negociable o no), separándola en dos grupos; el primero lo constituyen las inversiones, excluidos los valores negociables, que incluye: 1- acciones no cotizadas, incluidas las que son de cartera, 2- otras formas de participación, que incluye anticipos y dotaciones a sucursales, 3- financiación a empresas relacionadas, y 4- inversión en inmuebles, incluida ahora como inversión directa. El segundo grupo lo forman las inversiones en valores negociables que incluye: 1- las acciones cotizadas y las participaciones en fondos de inversión, este grupo incluye todas las inversiones en valores cotizados sin excepciones y por tanto no distingue si son directas o de cartera, 2- adquisiciones de bonos y obligaciones a largo plazo, 3- instrumentos del mercado monetario, y 4- los derivados financieros, es decir futuros, opciones, etc³. Así pues la principal dificultad para concordar los datos es que en la nueva metodología no se distingue claramente entre inversión directa e inversión de cartera.

Teniendo presentes estas limitaciones, el cuadro 5.1 recoge la IED en España hasta 1992, mientras que el cuadro 5.2 muestra la evolución de la IED desde 1990 hasta 1995, también según los datos del Banco de España, pero atendiendo a los nuevos criterios de

³Banco de España, (1993), "Metodología de elaboración de la Balanza de Pagos Española desde enero de 1993", Boletín Económico, julio-agosto, págs. 41 a 43.

clasificación, es decir recoge la inversión del exterior en España excluidos los valores negociables que es la que más se asimila al concepto de inversión directa, según la definición del Manual del Fondo Monetario Internacional .

Desde el punto de vista de su evolución, desde principios de los años setenta, Molero destaca tres etapas⁴. La primera coincide con los años de la crisis económica internacional y de la transición política española, durante este periodo de 1973 a 1977 la IED sufre un retroceso respecto a sus niveles anteriores a la crisis. A partir de este último año, segunda etapa, se inicia una recuperación de la inversión, a pesar de que la economía española todavía se encuentra en una fase depresiva, que se mantendrá hasta mediados de los años ochenta.

CUADRO 5.1
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN ESPAÑA (1976-1992)
(Millardos Ptas)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Inversión	28,05	28,91	53,41	73,80	88,76	100,22	138,50	139,70
Desinversión	13,38	5,83	6,95	19,42	22,36	15,54	27,20	18,20
Inversión Neta	14,67	23,08	46,47	54,39	66,40	84,68	111,30	121,50
% IED/IEN*	56,21	48,30	50,49	54,12	61,24	50,19	56,01	49,88

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Inversión	176,90	193,70	321,20	443,60	691,30	806,10	1257,2	1212,3	1052,9
Desinversión	20,80	29,60	37,10	122,10	170,10	138,70	184,1	314,2	314,0
Inversión Neta	174,10	164,10	284,10	321,50	521,20	667,40	1073,1	898,2	738,9
% IED/IEN*	51,21	39,73	39,64	32,26	49,01	36,91	58,15	54,66	64,18

* Inversión Extranjera Directa Neta sobre Inversión Extranjera Total Neta

Fuente: Banco de España. Boletín Estadístico.

Durante el periodo de 1985 a 1990 España se convierte en un importante receptor de IED a nivel mundial. El valor de la inversión directa se multiplica por cinco respecto al quinquenio precedente, la tasa media anual acumulativa de la IED bruta alcanza el 38,6

⁴Molero, J; (1995), "Inversiones directas del exterior y transformación de la estructura productiva", Economistas, núm. 66-67, Coleg. Economistas de Madrid, págs. 58 y 59.

por cien y la posición relativa de España en la IED mundial mejora substancialmente pasando de representar el 3,72 por cien del total de IED mundial durante 1981-1986 a representar el 5,26 por cien de 1986 a 1991. En definitiva, según los datos de la OCDE, España se convierte en el segundo país de la OCDE receptor neto de IED, detrás de Estados Unidos⁵.

En la última etapa, de 1991 hasta 1995, según se desprende del cuadro 5.2, la inversión directa cae a partir de 1990, con excepción del año 1992, y no empezará a recuperarse hasta 1994, siguiendo pues la misma trayectoria que la coyuntura internacional. Si bien este descenso no parece haber afectado a la capacidad de participar en la recepción de inversiones a nivel mundial ya que en el años de mayor retroceso, como 1991, representaron el 7 por ciento del total mundial.

CUADRO 5.2
INVERSIONES DEL EXTERIOR EN ESPAÑA
(Millardos Ptas)

Periodo	Total	Inversiones Excluidos Valores Negociables			
		Acciones no Cotizadas	Otras Formas Participacion.	Financiación. Empr.Relacion.	Inmuebles
1990	1411	795	92	276	247
1991	1293	863	59	206	166
1992	1367	776	26	452	113
1993	1027	653	110	170	94
1994	1263	799	180	128	156
1995	1184	780	112	104	188

Fuente: Banco de España, Boletín Estadístico.

La evolución de la IED en España durante estos últimos años induce a pensar que ha estado más influida por el ciclo económico internacional que por el proceso de integración de España en la CE⁶. La recesión económica internacional y la correlativa

⁵Zamora, J.A; (1991), "España y la inversión directa: hechos y política", ICE, n° 696-597, agosto-septiembre, pág.6.

⁶Martín, C; Velázquez, F,J; (1993), "El capital extranjero y el comercio exterior de las empresas manufactureras", Papeles de Economía Española, n° 56, pág. 222.

reducción del nivel de beneficios, así como la inestabilidad en los mercados de cambios han retrasado los planes de inversión de las empresas.

5.1.3- Distribución Sectorial

La trayectoria de la distribución sectorial de la inversión exterior directa se muestra en valores porcentuales en el cuadro 5.3. La fuente utilizada para analizar la distribución sectorial son los datos procedentes de la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores (DG de EI y TE), que recogen los proyectos de inversión en España autorizados o verificados por la DG de EI y TE, y por consiguiente hay que tener en cuenta en primer lugar que no son inversiones materializadas sino proyectos de inversión que pueden o no llevarse a término, y en caso de realizarse la inversión, puede que no sea en el plazo temporal declarado. En segundo lugar no se trata de toda la inversión directa sino que sólo recoge la autorizada o verificada, es decir, en general cuando la participación sea superior al 50 por cien y el importe superior a 500 millones de pesetas, por lo tanto no incluye las inversiones minoritarias ni las reinversiones de beneficios. En tercer lugar hay que considerar también que los cambios de legislación han supuesto cambios en los requerimientos de autorización o verificación por lo que las series no son totalmente homogéneas, así según el reglamento de inversiones extranjeras de 1986 (RD 2077/1986), en vigor hasta julio de 1992, estaban sometidos a verificación los proyectos de inversión directa que suponían una participación superior al 20 por ciento del capital social.

Desde el punto de vista de la evolución sectorial, se analiza en primer lugar la IED desde 1960 hasta 1990, recogida en el cuadro 5.3, para ver luego los cambios más recientes durante el período de 1991 a 1995, recogidos en el cuadro 5.4.

Las actividades manufactureras han constituido tradicionalmente el principal destino de la inversión exterior directa. Entre 1961 y 1980 las manufacturas, incluyendo la minería, absorbieron alrededor de un 70 por 100 de la IED total.

CUADRO 5.3
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN ESPAÑA:
DISTRIBUCION SECTORIAL
 (%)

	1960-79	1980-85	1986-90
Agricultura	0,5	3,9	1,3
Energía y Agua	0,5	0,3	1,7
Minería y Químicos	27,8	16,5	16,1
Transformaciones Metálicas	33,4	28,8	11,6
Otras Industrias Manufactureras	14,4	16,5	14,5
Construcción	1,6	1,1	1,1
Comercio y Hostelería	17,8	15,5	12,8
Transportes y Comunicaciones	0,6	1,1	1,3
Sector Financiero, Seguros e Inmobiliario	3,4	15,2	38,1
Otros Servicios	0,1	0,9	1,4
Total	100	100	100

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

La inversión exterior directa restante se destinó, en su mayoría, al sector servicios, principalmente al comercio y hostelería, que representó para este periodo el 17,8 por cien. Los sectores con menor peso son energía y agua, transportes, comunicaciones y otros servicios, si bien cabe destacar, que estos dos últimos grupos mantienen una tendencia creciente en su participación a lo largo de los tres periodos, cuadro 5.3.

Ahora bien, tal y como se observa en el cuadro 5.3, a lo largo de la pasada década, y especialmente a partir de 1986, la estructura sectorial de la inversión directa experimentó variaciones significativas. El peso de las manufacturas pasa a representar el 45 por 100 en promedio para el periodo 1986-90, y adquieren una creciente importancia las

actividades del sector financiero, seguros e inmobiliario, 38 por cien, que hasta entonces tenían un peso pequeño⁷.

El sector comercio y hostelería ve disminuir su participación, 12,9 por cien, aunque apunta a una presencia relativamente fuerte del capital extranjero en estas actividades, que tiende a concentrarse en los centros de distribución y cadenas de servicios, que cuentan con un dinamismo mayor que el promedio de la actividad, de forma que su crecimiento recibe el impulso, por un lado del crecimiento del mercado, y por otro del desplazamiento de los consumidores hacia grandes superficies comerciales y su habituación a cadenas hoteleras internacionales.

Por tanto, el sector con mayor dinamismo durante la segunda mitad de los años ochenta es el financiero, que pasa de representar el 3,4 por cien en el periodo 1960-1979, a un 38 por cien para el periodo 1986-1990. La liberalización de inversiones bancarias a partir de 1979 puede explicar el fuerte salto que se produce en este apartado a partir de ese año. En 1988, por ejemplo, la inversión directa en el sector financiero crece el 209 por cien.

Así pues, también en la inversión exterior directa se consolida el proceso de terciarización observado en los últimos años. En 1990, la IED en actividades de promoción inmobiliaria, financieras y de seguros ya alcanzó un 45 por 100 del total.

En los años más recientes se ha producido otro cambio de tendencia. Tal como se observa en el cuadro 5.4, en 1991 todavía son las actividades del sector terciario las que absorben el mayor volumen de IED, pero ya en 1992 y posteriormente es el sector manufacturero de nuevo el receptor de un mayor flujo de inversión directa, tendencia que además se ha manifestado en forma creciente.

⁷ Para un análisis de la inversión directa tras la adhesión de España a la U.E., ver Duce, M; (1995), "El impacto de la integración en la U.E. sobre la inversión internacional directa en España", Papeles de Economía Española, nº 63, págs. 192 a 207.

CUADRO 5.4
PROYECTOS DE IED POR GRUPOS DE SECTORES
(%)

Sector	1991	1992	1993	1994	1995
Productos agrícolas, ganaderos y pesqueros	0.47	0.96	0.62	0.29	0.40
Productos energéticos	6.10	0.11	0.25	1.44	0.80
Productos industriales	31.66	51.77	56.87	64.40	58.95
Construcción	1.03	1.10	1.37	0.44	1.28
Servicios	60.75	46.06	40.89	33.95	38.57

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

Si analizamos la distribución sectorial de la inversión exterior directa en la industria manufacturera para los años 1986-90, cuadro 5.5, ésta se dirige fundamentalmente a los sectores de demanda media y fuerte, con una participación del 49 y el 33 por cien, respectivamente, en el total de la IED en manufacturas. Destaca también en este periodo, la elevada concentración de la IED en un reducido número de sectores: química, alimentación, bebidas y tabaco, papel, artes gráficas y edición, vehículos y productos minerales no metálicos, que han absorbido conjuntamente algo menos del 75 por cien de la inversión exterior directa en manufacturas.

A su vez, en el cuadro 5.5 aparece también la IED para el periodo 1986-1993, relativizada por el volumen de ventas, lo que permite una evaluación de la importancia cuantitativa de la inversión. Se observa que la IED durante este periodo ha representado, en promedio, el 2,7 por cien de las ventas en la industria manufacturera, destacando en primer lugar la inversión en el grupo de demanda fuerte, que ha representado cerca del 5 por cien de las ventas del conjunto de los sectores de dicho grupo. Este porcentaje se ha situado en el 2,5 por cien para el grupo de demanda media, y en el 1,7 por cien para el grupo de demanda débil. Merece la pena destacar, tal como se observa en el trabajo de Bajo y López Pueyo (1996), que esta ordenación se repite de forma sistemática durante

todos los años del periodo, exceptuando 1992 debido a una fuerte entrada de capital destinada al sector de minerales no metálicos, en el grupo de demanda débil⁸.

CUADRO 5.5
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

SECTORES	1986-90 ¹	%	1986-93 ²
DEMANDA FUERTE			
Maquinaria de Oficina	28,5	1,4	6,0
Maquinaria y Material Eléctrico	88,6	4,2	3,7
Material Electrónico	51,3	2,4	4,8
Instrumentos de Precisión	8,1	0,4	3,6
Química	521,1	24,8	5,3
Total	697,7	33,2	4,9
DEMANDA MEDIA			
Cauchos y Plásticos	65,5	3,1	2,3
Vehículos	247,9	11,8	2,8
Maquinaria y Equipo Mecánico	82,7	3,9	2,6
Otro Material de Transporte	23,7	1,1	3,4
Alimentación, Bebidas y Tabaco	312,9	14,9	1,7
Papel, Artes Gráficas y Edición	300,2	14,3	5,2
Total	1033,2	49,1	2,5
DEMANDA DEBIL			
Metálicas Básicas	15,5	0,7	0,5
Construcción Naval	1,7	0,1	0,1
Productos Metálicos	61,5	2,9	1,2
Productos Minerales no Metal.	169,8	8,1	5,5
Madera y Corcho	5,3	0,3	0,1
Textil	37,8	1,8	1,3
Cuero	4,1	0,2	1,0
Calzado y Vestido	7,2	0,3	0,6
Otras Industrias Manufactureras	7,7	0,4	1,7
Total	374,1	17,8	1,7
TOTAL	2105,1	100	2,7

¹ En millardos de pesetas.

² En porcentaje sobre ventas.

Fuente: Bajo y Torres (1992); Bajo y López Pueyo (1996).

Si se atiende a la importancia de los sectores según esta segunda ordenación, se observa que, exceptuando los productos minerales no metálicos, y el papel artes gráficas y

⁸ Bajo, O; López Pueyo, C; (1996), "La inversión extranjera directa en la industria manufacturera española, 1986-1993 ", Papeles de Economía Internacional, n° 66, págs. 180-181.

edición, el resto de sectores líderes en inversión extranjera sobre ventas, se encuentran en el grupo de demanda fuerte.

Además de la distribución manufacturera de la IED en España, es interesante conocer el grado de penetración sectorial del capital extranjero en la estructura productiva, en este aspecto destacan las estimaciones realizadas por Iranzo (1991), Ortega (1992), Martínez Serrano y Myro (1991), Martín y Velázquez (1993), así como un estudio posterior de Martín y Velázquez (1996).

Iranzo a partir de los datos del Registro de Inversiones Extranjeras de la DG de EI y TE, referidos al año 1988, destaca que la aportación de las empresas extranjeras en España al PIB es al menos del 8,96 por cien de éste. En la aportación al PIB por ramas de actividad, destaca en primer lugar el peso de las empresas extranjeras en la industria que alcanza el 27,67 por cien del Valor Añadido total, porcentaje muy elevado si lo comparamos con el 3,98 por cien que representa en los servicios y con el 0,59 por cien de la agricultura⁹.

En industria, los subsectores más participados son el sector del automóvil con una participación del 98,7 por cien; destaca también el liderazgo en máquinas de oficina, ordenadores e instrumentos de precisión y óptica, con una participación en el Valor Añadido Bruto total del 98,44 por cien; es importante la participación en el sector químico, que representa el 70 por cien del VAB del sector; le sigue a cierta distancia el sector de material eléctrico y electrónico con un 43 por cien y por último el sector de productos de caucho y plástico con el 36,4 por cien.

Ortega, en un estudio realizado con datos a partir de la Central de Balances para el periodo 1986-1989, llega a los mismos resultados, destacando la participación en el

⁹Iranzo, S; (1991), "Inversión extranjera directa: una estimación de la aportación real y financiera de las empresas extranjeras en España", ICE, n° 696-697, agosto-septiembre, págs. 105 a 118.

sector del automóvil, caucho y plástico, química para el consumo final, industria farmacéutica, química básica e industrial, material eléctrico y electrónico, y también equipo y carrocería para automóviles. En definitiva, sólo en los subsectores de servicios: comercio al por mayor y por menor y servicios a las empresas, el valor añadido generado por las empresas extranjeras representa una porción relativamente reducida del valor añadido sectorial¹⁰.

Martínez Serrano y Myro, partiendo del estudio de Iranzo, estiman el aumento de penetración en la manufactura durante el periodo 1988-90, relacionando la inversión extranjera (datos de la DG de EI y TE) con el valor de los activos netos de las empresas en 1989, obtenida a partir de los datos de la Central de Balances del Banco de España para cada sector. Según los autores durante el periodo analizado, 1988-90, se produce un notable aumento del control extranjero en las manufacturas, que se sitúa en torno al 36,5 por cien de la producción industrial; se consolida el dominio extranjero en los sectores de intensidad tecnológica alta y media; y se produce un rápido crecimiento de la presencia en los de menor intensidad tecnológica, especialmente alimentos, papel y artes gráficas y como importante novedad productos minerales no metálicos¹¹.

Por último, en Martín y Velázquez (1993) se realiza una nueva estimación de la penetración del capital extranjero en las manufacturas, también a partir de los datos de la Central de Balances del Banco de España para los años 1985 y 1989. Los autores encuentran que, en 1989, el 45,1 por ciento del valor añadido manufacturero era generado por empresas de participación mayoritaria extranjera.

Esta cifra es superior a la hallada por Martínez Serrano y Myro, (36,5%), porque en esta estimación se tienen en cuenta las reinversiones de beneficios de empresas con capital

¹⁰Ortega, E; (1992), "Características de los sectores y de las empresas receptoras de inversión exterior: 1986-1989", Banco de España, Boletín Económico, septiembre, págs. 39 a 47.

¹¹Martínez Serrano, J.A; Myro, R; (1992), "La penetración del capital extranjero en la industria española", Moneda y Crédito, n° 194, págs. 149 a 158.

extranjero, así como también la inversión indirecta¹². Por sectores los resultados son similares a los obtenidos en las anteriores estimaciones, destacando también un importante aumento, respecto a 1985, de la penetración en el sector de productos minerales no metálicos¹³.

En el estudio de 1996 el enfoque es distinto, partiendo de la información contenida en la Central de Balances del Banco de España, Martín y Velázquez estiman el stock de capital extranjero promedio en los distintos sectores de actividad, para lo cual utilizan los datos sobre porcentaje de participación de los no residentes en el conjunto del capital social de cada empresa, cifras que incluyen las reinversiones de beneficios y la inversión indirecta. Según esta estimación, la penetración extranjera en la economía española representaba en 1993 más del 16 por cien del capital social de las empresas. Los autores destacan el elevado control extranjero en el capital de las empresas manufactureras, que representa el 44 por cien aproximadamente; destacan especialmente por ramas: caucho y plástico (79,8), material de transporte (68,2), productos químicos (57,9) y maquinaria (56,3)¹⁴.

Las empresas extranjeras ejercen pues, una influencia dominante en los sectores industriales en los que se localizan, como lo demuestra la importante contribución del valor añadido generado por este tipo de empresas, al valor añadido sectorial. En este sentido, puede considerarse que las empresas extranjeras condicionan de forma significativa las características diferenciales de los sectores receptores de inversión exterior.

¹²La que procede de empresas residentes de capital extranjero mayoritario.

¹³Martín, C; Velázquez, F.J; (1993), "El Capital extranjero y el comercio exterior de las empresas manufactureras", Op. cit. págs. 223 a 226.

¹⁴ Martín, C; Velázquez, F.J; (1996), "Una estimación de la presencia de capital extranjero en la economía española y de algunas de sus consecuencias ", Papeles de Economía Española, nº 66, págs.164,165 y 169.

5.1.4- Origen de la Inversión Extranjera Directa

Para valorar la importancia de la inversión por países de origen, se utilizarán los pesos relativos de la inversión directa recibida, de los principales países y áreas durante cuatro periodos, que abarcan en total desde 1960 hasta 1995. Los datos corresponden a las autorizaciones o verificaciones procedentes de la DG de EI y TE. Hay que reiterar, de nuevo, que estas cifras sirven para indicar la tendencia puesto que no recogen toda la inversión directa, ni su autorización o verificación debe corresponder exactamente al periodo determinado.

Tal como se observa en el cuadro 5.6, el origen geográfico de la inversión directa, también ha experimentado notables cambios a través del tiempo. Destaca por un lado la mayor importancia que adquiere la inversión directa procedente de la UE, especialmente a partir de 1986, situándose en un 54 por cien del total para los años 1986-90 y sigue su tendencia ascendente en el siguiente periodo 1991-1995.

Dentro de la UE, los países que tradicionalmente presentan una mayor proporción de inversión directa son Francia, Alemania, Gran Bretaña y Holanda, adquiriendo éste último, una notable importancia a partir de mediados de los ochenta.

Por otro lado destaca la progresiva pérdida de importancia de la inversión procedente de Estados Unidos, especialmente a partir de 1986 cuyo peso desciende del 17,9 por cien en el periodo 1980-1985, al 4,7 para el periodo 1986-90. Las causas de este descenso hay que buscarlas en la caída continuada de la cotización del dólar a partir de 1985, y en el cambio de expectativas respecto a país de destino que se deriva de la entrada de España en la CEE, ya que permite suministrar al mercado español desde cualquier otra localización en Europa, sin las barreras competitivas que suponen los aranceles. Aunque la reducción de aranceles es paulatina, el inversor anticipa su incidencia y eso afecta a sus decisiones de localización. Por último hay que tener en cuenta que parte de las

inversiones realizadas por empresas de razón social norteamericana, se imputan al país intermedio desde el que se realiza la operación.

En el caso de la inversión extranjera procedente de "España", se trata de inversión exterior directa realizada por empresas extranjeras ya establecidas en España, es decir, reinversión de filiales de empresas foráneas en compra de otras empresas en España o en su creación. El porcentaje de inversión directa de esta procedencia tiene una tendencia creciente y se configura como el lugar de origen más importante. Ello hace pensar que la inversión exterior directa no busca rendimientos a corto plazo sino que tiene un carácter estable e intención de permanencia, ya que una elevada parte de los rendimientos se reinvierten, con lo cual su aportación al crecimiento puede ser considerable, con un efecto multiplicador que va más allá del flujo inversor directo de cada ejercicio.

CUADRO 5.6
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN ESPAÑA: ORIGEN GEOGRAFICO
(%)

	1960-79	1980-85	1986-90	1991-95*
Francia	6,8	9,5	13,8	13,0
Bélgica-Luxemburgo	3,7	2,7	2,8	3,6
Países Bajos	4,3	7,1	16,9	24,3
Alemania R.F.	12,1	10,6	7,4	6,7
Italia	1,7	2,1	3,3	4,4
Reino Unido	8,7	7,7	8,8	6,3
Irlanda	0,1	0,3	0,1	0,1
Dinamarca	0,2	0,5	0,4	0,8
Portugal	0,1	0,0	0,6	1,7
UE 12 y UE 15*	37,7	40,5	54,1	60,6
Suiza	18,2	11,8	5,7	6,8
Estados Unidos	33,4	17,8	4,7	6,6
Japón	0,5	3,6	2,1	1,1
TOTAL OCDE	94,6	76,1	68,9	73,5
Otros	2,4	11,9	10,2	3,3
España	3,1	12,1	20,9	23,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

*En 1995 se han incluido Austria, Suecia y Finlandia, es decir, UE 15

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores y elaboración propia.

La inversión a través de un país intermedio se da para buena parte de la inversión directa no comunitaria, que al canalizarse, principalmente por motivos fiscales, a través de otros centros financieros europeos (Gran Bretaña, Holanda, Bélgica, Luxemburgo), o de los llamados paraísos fiscales (Panamá, Antillas Holandesas, Bahamas), hace muy difícil determinar su origen con absoluta precisión.

Holanda, por ejemplo, que es el país inversor de mayor cuantía durante los últimos años, está siendo utilizado cada vez con mayor frecuencia como plataforma de inversión en países terceros. Desde hace pocos años la DG de EI y TE publica el origen último de las inversiones directas, estos datos permiten aproximar de una forma más realista la nacionalidad, o el control del capital directo que entra en el país, así como también los países que son utilizados como intermediarios. El cuadro 5.7 ofrece los datos sobre el origen último de la IED, al tiempo que los compara con los datos de procedencia de la IED, todo en porcentajes para hacer las comparaciones más esclarecedoras.

Del análisis del cuadro obtenemos tres importantes conclusiones. La primera es que dentro de la Unión Europea, Francia, Alemania y el Reino Unido están utilizando un país intermedio, para canalizar buena parte de sus inversiones hacia España, en algunos casos, por ejemplo Alemania y Reino Unido, canalizan más de la mitad de la inversión. Como país intermedio, el más utilizado es Holanda, ya que del 23 por cien de inversión que procede de este país sólo el 3,45 es realmente holandesa. Pero además de Holanda se utiliza también Luxemburgo, aunque en mucha menor proporción. La razón predominante de estas divergencias suele ser por motivos de índole fiscal; si bien ambos países no son paraísos fiscales, sus especiales condiciones fiscales y financieras así como el hecho de ser miembros de la UE los hace muy atractivos como intermediarios.

La segunda conclusión que se obtiene del cuadro 5.7, es que fuera de la UE, este fenómeno es muy relevante en el caso de Estados Unidos y Japón ya que más de la mitad

de la inversión la canalizan a través de Holanda, paraísos fiscales o bien de forma indirecta a través de sus filiales en España.

La tercera conclusión es que esta última vía de inversión, llamada comúnmente inversión indirecta, es decir a través de empresas residentes que son de capital mayoritario extranjero, es la forma más utilizada por todos estos países para realizar inversiones en España.

CUADRO 5.7
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN ESPAÑA:
ORIGEN ULTIMO
(%)

	Procedencia	Origen Ultimo	Procedencia	Origen Ultimo
	1992	1992	1993	1993
Francia	13.68	20.22	11.92	18.63
Bélgica	1.76	1.01	0.35	0.50
Países Bajos	28.84	3.78	22.89	3.45
Alemania R.F.	6.18	9.48	5.13	15.66
Italia	3.54	4.89	2.73	2.77
Reino Unido	5.72	14.94	7.05	16.14
Irlanda	0.01	0.46	0.10	0.72
Dinamarca	0.63	0.41	0.48	0.73
Portugal	2.24	2.28	0.58	0.46
Luxemburgo	1.35	0.43	2.11	0.74
UE 12	63.96	57.93	53.34	59.44
Suiza	2.13	2.51	4.08	5.95
Estados Unidos	7.96	14.73	7.77	15.12
Japón	1.32	1.77	1.10	2.47
OCDE	76.55	80.15	67.85	87.60
Otros	2.73	18.4	3.05	11.62
España	20.72	1.45	29.10	0.78
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

Así pues atendiendo al origen último de la inversión directa, en 1993 los principales países inversores fueron cuatro: Francia, Reino Unido y Alemania, dentro de la UE, y Estados Unidos desde fuera de la Unión Europea. La inversión conjunta de estos cuatro países representó más del 65 por cien del total de IED.

5.1.5- Distribución por Comunidades Autónomas

La localización de la inversión directa por Comunidades Autónomas viene representada en el cuadro 5.8. La primera conclusión que se obtiene a partir del cuadro es la elevada concentración de inversión en dos CCAA: Madrid y Cataluña, que representan en promedio un 70 por cien de la inversión directa en los último ocho años. Sin embargo hay que tener en cuenta que en estas dos áreas se encuentran domiciliadas una gran parte de empresas, aunque la instalación productiva esté ubicada en otra Comunidad Autónoma, esto es especialmente cierto en el caso de Madrid, donde el hecho de radicar la sede social de las grandes empresas, los bancos y compañías de seguros, su condición de capitalidad y sede del gobierno central, constituyen factores importantes de atracción.

Cataluña por su parte cuenta con el 6 por cien del territorio, el 15 por cien de la población y recibe entre el 25 y el 30 por cien, aproximadamente, de la inversión directa, la mayor parte, más del 65 por cien en 1994 y 1995, es de carácter industrial. Su capacidad de atracción combina diferentes elementos; la existencia de un tejido industrial y empresarial que permite el acceso a clientes y proveedores de bienes y servicios, un mercado laboral diversificado, la existencia de infraestructuras de comunicación y transporte, especialmente con el resto de Europa, y la capacidad de compra del mercado, entre otras, explican la elevada concentración de IED, especialmente la de carácter industrial, en esta Comunidad Autónoma.

Con independencia de estas dos Comunidades, destacan también Andalucía (6,5 por cien en promedio durante los tres últimos años), Comunidad Valenciana (5 por cien), Navarra (4 por cien) y País Vasco (3 por cien). Desde el punto de vista de dinamismo, sobresalen por su crecimiento Asturias, Baleares, Castilla-León y La Rioja durante 1994, y Aragón, la Comunidad Valenciana y Galicia en 1995. Asimismo los descensos más acentuados durante 1995 los presentan Navarra, Murcia, Madrid y Cataluña.

Mella y López (1990), calculan la especialización relativa regional, a través del cociente de localización, a partir de los datos de la DGTE para el periodo 1986-88. Según su estudio, Madrid se encuentra muy especializada en instituciones financieras; Cataluña en el sector industrial, en particular en industrias metálicas, no metálicas y químicas, manufacturas varias, maquinaria y automóviles; Andalucía está especializada en servicios varios, agricultura, pesca y construcción; Canarias está especializada en construcción y todas las actividades del terciario; el País Vasco está especializado en las industrias metálicas, no metálicas, químicas y maquinaria; Navarra en maquinaria, automóviles, comercio y hostelería; Aragón en maquinaria, automóvil y manufacturas varias; Baleares en transporte y comunicaciones, comercio y hostelería, e instituciones financieras y la Comunidad Valenciana está especializada en los sectores de agricultura y pesca, manufacturas varias, comercio y hostelería¹⁵.

En general puede afirmarse que la IED ha jugado, y juega, un papel impulsor en las regiones más dinámicas del eje mediterráneo, el valle del Ebro, Madrid y los archipiélagos balear y canario, dado que es donde se encuentran los sectores más atractivos para la inversión extranjera, además incrementan la especialización industrial de las regiones en declive y están prácticamente ausentes en las regiones atrasadas.

¹⁵Mella, J.M^a; López, A; (1990), "Inversiones extranjeras directas y dinámica regional en España", Boletín de ICE, del 23 al 29 de abril, pág.1646.

CUADRO 5.8
INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS POR COMUNIDADES AUTONOMAS.
(%)

CC AA	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Andalucía	11,17	4,69	4,96	7,57	12,86	4,61	5,47	5,26	5,92	8,71	5,32
Aragón	0,76	0,96	1,13	4,02	1,42	1,36	0,93	0,81	0,89	0,51	3,79
Asturias	0,46	0,20	0,05	0,20	0,16	0,51	0,70	0,31	0,27	1,34	1,92
Baleares	1,11	1,43	1,67	1,41	2,42	1,38	0,89	1,46	0,47	1,56	2,43
Canarias	2,60	2,07	1,49	1,29	1,04	2,10	0,76	0,92	1,05	0,40	1,00
Cantabria	0,37	0,39	0,35	0,17	0,79	0,15	0,08	0,72	0,21	0,09	0,78
Cast.León	1,06	2,59	2,08	0,52	1,11	0,66	0,45	0,50	0,89	3,20	2,18
Cast.Mancha	0,40	2,27	0,46	0,79	0,25	0,47	0,27	0,56	0,59	0,86	1,06
Cataluña	18,57	17,02	32,74	23,70	24,58	30,07	42,97	28,90	29,61	24,29	25,39
C. Valencia	3,56	1,20	1,25	2,54	2,75	2,16	2,18	8,68	4,61	1,66	6,23
Extremadura	0,04	1,20	0,17	0,09	0,12	0,12	0,71	0,07	0,15	0,16	0,10
Galicia	0,92	1,88	0,65	1,03	1,26	0,54	0,67	2,21	1,37	0,35	1,83
Madrid	34,97	27,36	32,38	46,37	40,62	46,81	39,44	40,15	43,45	42,92	35,48
Murcia	0,16	0,15	0,08	0,20	0,57	0,51	0,56	0,55	1,53	0,93	0,38
Navarra	1,20	0,84	0,17	1,48	0,82	2,23	1,90	1,86	4,51	5,56	1,68
País Vasco	4,03	3,48	2,17	2,33	3,91	2,85	1,04	4,36	2,58	3,61	4,57
Rioja (La)	0,33	0,11	1,84	0,39	0,88	0,14	0,20	0,28	0,02	0,23	0,47
Varias	18,31	32,16	16,37	5,90	4,44	3,35	0,76	1,87	1,88	3,61	6,39
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

5.2- LA INVERSION EXTERIOR DIRECTA JAPONESA EN ESPAÑA

Como se ha visto en la sección anterior, desde que España pertenece a la UE, los países comunitarios son los mayores inversores en España, mientras que con anterioridad lo eran Estados Unidos y Suiza. Japón en cambio, ha tenido, y sigue teniendo, una presencia muy pequeña; en el periodo 1991-1995 representó el 1,1 por cien de la IED total, cuadro 5.6, esta presencia es inferior a la real, ya que según el origen último, cuadro 5.7, en 1993 la IED japonesa representó el 2,47 por cien de la IED total, lo que significa que buena parte de la inversión se canaliza principalmente a través de Holanda y de filiales japonesas residentes en España .

También hay que considerar que las empresas japonesas suelen tener un mayor apalancamiento que las de otros países, y eso les permite obtener una dimensión más alta de la que derivaría estrictamente de la proporción que representan sus inversiones directas en el total¹⁶.

Desde el punto de vista de la IED japonesa en Europa, España viene ocupando tradicionalmente el séptimo puesto, con una inversión acumulada (1951-1994) de 2.968 millones de yenes, que representa el 3,3 por cien de la IED japonesa en Europa¹⁷. En términos cuantitativos, según la encuesta de la Embajada de Japón en España, la facturación total de las empresas encuestadas (125 sobre un total de 208), ascendió en 1994 a 1.057 millardos de pesetas, con una exportación de 421 millardos de pesetas y un empleo directo de 24.962 personas¹⁸.

¹⁶Trigo, J. et al; (1994), "Incidencia de la inversión extranjera directa en la mejora de la productividad", *Fundació Empresa i Ciència*, págs. 18 y 19.

¹⁷Los datos corresponden a los proyectos de inversión aprobados o autorizados por el Ministerio de Finanzas japonés. En marzo de 1994 el máximo de inversión para el cual no se requiere notificación ha pasado de 30 millones de yenes, o equivalente, a 100 millones de yenes, o equivalente.

¹⁸Embajada de Japón en España, (1995), "Encuesta de las empresas japonesas en España".

5.2.1- Evolución de la IED Japonesa en España

Para poder analizar la evolución de la inversión directa japonesa en España disponemos de dos fuentes de datos: la primera es la de la Dirección General de Economía Internacional y de Transacciones Exteriores, sobre los proyectos de inversión autorizados o verificados, y la segunda procede del Ministerio de Finanzas japonés y también se refiere a los proyectos autorizados y verificados. Los datos de la Dirección General de Economía Internacional y de Transacciones Exteriores recogen las autorizaciones o verificaciones de proyectos de inversión a partir de 500 millones de pesetas¹⁹, mientras que los datos del Ministerio de Finanzas japonés recogían los proyectos de inversión en el exterior a partir de 30 millones de yenes hasta marzo de 1994, y de 100 millones de yenes a partir de abril de 1994.

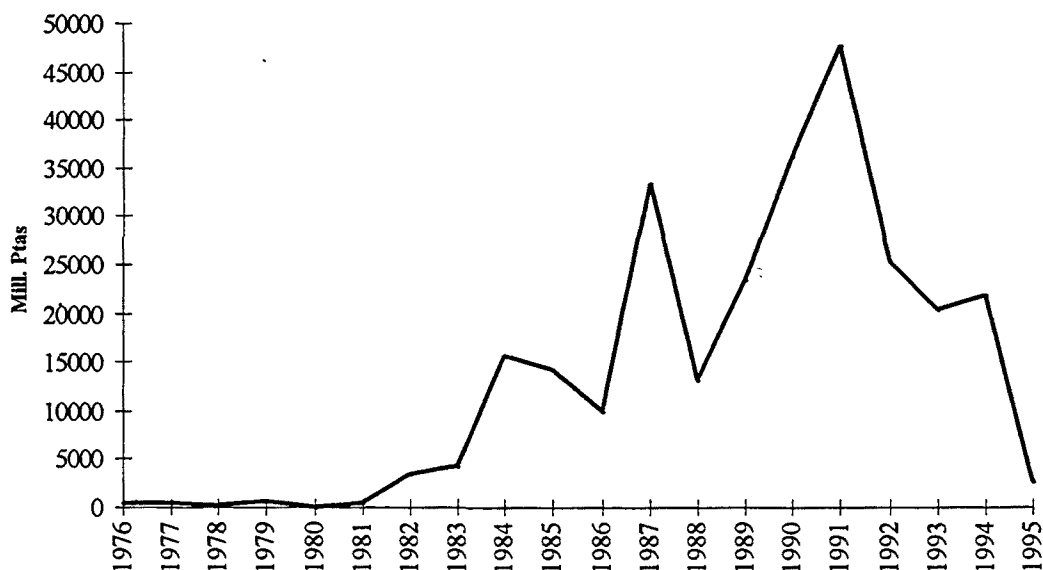
Tal como muestran el gráfico 5.1 y el cuadro 5.9, el perfil de la inversión directa de Japón en España presenta una evolución muy parecida a la de la IED global en España, si bien en el caso de la japonesa podríamos decir que es más cíclica, ya que en los años 1980, 1986 y 1988 registra una caída cuando la tendencia general para el resto de IED es de crecimiento. Así pues, exceptuando estos tres años, el resto del periodo la IED japonesa mantiene una tónica de crecimiento, con alzas muy acentuadas durante 1987 y desde 1989 hasta 1991, donde alcanza su máximo para iniciar un descenso que se prolonga durante 1992 y 1993, siguiendo la desaceleración de la IED global debida a la crisis internacional. En 1994 la IED japonesa ha iniciado una recuperación aumentado casi un 7 por cien sobre la del año anterior, para volver a retraerse en 1995.

Las primeras inversiones japonesas vienen a España durante los años setenta. Las empresas de comercio exterior (sogo sosha) se instalan para tomar contacto con el mercado español e intermediar en las exportaciones e importaciones entre Japón y

¹⁹Bajo la normativa anterior a 1991 la cuantía era de 25 millones de pesetas, tope que fue elevado a 250 millones en 1991, y a 500 en 1992.

España. Posteriormente durante los años ochenta empiezan a operar en ámbitos más amplios, adquiriendo activos físicos e invirtiendo en empresas españolas.

GRAFICO 5.1 : IED JAPONESA EN ESPAÑA



**CUADRO 5.9
IED JAPONESA EN ESPAÑA**

Años	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85
Mill.Ptas	310	392	271	572	73	417	3536	4248	15613	14133
Años	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
Mill.Ptas	9906	33288	13201	23475	36169	47495	25242	20368	21691	2737

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

En el terreno de la manufactura las principales inversiones que se producen son la joint-venture entre Banesto, Nisshin Steel y la sogo sosha Nisho Iwai, para la creación de Acerinox en 1970; este año también se instalan Yoshida (YKK), para manufacturar y comercializar cremalleras y Kao, al 50 por cien con Sinorgan, en el sector químico.

Además de estas pioneras destaca también el establecimiento de empresas japonesas, en su mayoría, del sector eléctrico y electrónico; Sanyo participa desde 1966 en Aznares

Industrial con un 37 por cien del capital, Sony en 1972; Panasonic en 1973 y Fujitsu, a través de la compra del 26 por cien de Secoinsa en 1975.

La mayoría de estas empresas toman sus primeros contactos con el mercado español a través de acuerdos de asistencia técnica y cesión de licencias, después se produce una participación minoritaria por parte de la empresa japonesa, participación que aumenta con el tiempo hasta llegar a ser mayoritaria. Sanyo, Sony y Panasonic, en el sector eléctrico-electrónico, constituyen buenos modelos de esta forma de entrada. Sony, por ejemplo, comenzó su relación con España en 1965 concediendo la licencia de fabricación de sus televisores a una fábrica española, Cosmos Eléctrica, S.A; en 1973 decide invertir capital en la empresa de forma minoritaria, pasando a llamarse Hispano Sony, consiguiendo la mayoría en 1982.

Durante la década de los años ochenta se produce una gran entrada de inversión japonesa. En los primeros años se instalaron buen número de oficinas de representación de bancos e intermediarios financieros. En estos años se establecen también la mayoría de empresas de carácter industrial, destacan especialmente las del sector transportes durante la primera mitad de los años ochenta: Nissan en 1980 toma una participación minoritaria, 36 %, de Motor Iberica; Yamaha en 1981, a través de una joint-venture con Banesto, al 50 por cien, crea la Sociedad Española de Motocicletas; Suzuki se establece en 1984 en Gijón para producir motocicletas y en 1986 compra una participación minoritaria de Santana Motor para la producción de automóviles en la factoría de Jaén; Honda Motor adquiere el 15 por cien de Montesa en 1986.

Pero la gran entrada de empresas manufactureras se produce a partir de mediados de los ochenta hasta 1991, durante este periodo se establecen en España 35 empresas manufactureras aproximadamente²⁰, el rango de sectores así como el tamaño de los

²⁰JETRO (1995), "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. pág.4.

inversores y de la inversión es más amplio que en los periodos anteriores, las operaciones más destacadas en esta época son el establecimiento de Pioneer Electronics y de Sharp Electrónica en Cataluña en 1986; Textil Celrá en 1987 para manufacturar hilado de algodón; la compra de Firestone por Bridgestone en 1988, la creación de Intermedios Orgánicos S.A. en 1989, por Dainichiseika, empresa japonesa del sector químico, para producir pigmentos; Showa en 1990 dedicada a la producción de amortiguadores para motocicletas e Hitachi Air Conditioning en 1991.

Durante los últimos años se producen pocas entradas de IED japonesa, lo que comporta una progresiva pérdida de participación de ésta en el total de IED, pasando de representar el 2,10 por cien del total de IED para España en 1991 a representar el 0,92 por cien en 1994, y el 0,16 en 1995. Durante este último periodo más que hablar de inversiones lo que se producen son desinversiones, así en el sector servicios, según el Ministerio de Finanzas de Japón, durante 1993 se produjeron 9 desinversiones en el sector no manufacturero, 6 de las cuales se referían a empresas comerciales, ya sean sucursales u oficinas de representación, 1 oficina de representación de un banco, 1 sucursal de seguros y 1 sucursal de una empresa de transportes; además en el sector de la construcción se cerraron 3 sucursales de empresas constructoras²¹.

En el sector de las manufacturas también se producen durante estos años algunas desinversiones, exceptuando Kubota y Santana, ambas en el sector de transportes, la mayoría son empresas de pequeña dimensión; en el sector químico se retiran tres empresas, en el metalúrgico dos empresas, en el eléctrico y electrónico dos empresas, una empresa de piel, una empresa de maquinaria y una empresa de instrumentos de precisión²².

²¹Niimura, Y; (1994), "La empresa japonesa en España ", ICE, nº 2426, 26 septiembre a 2 octubre, pág. 2431.

²²Según el censo de elaboración propia.

5.2.2- Distribución Sectorial

La inversión directa japonesa en España ha tenido, y sigue teniendo, un fuerte carácter industrial. El cuadro 5.10, y el gráfico 5.2, muestran la distribución sectorial durante los últimos diez años.

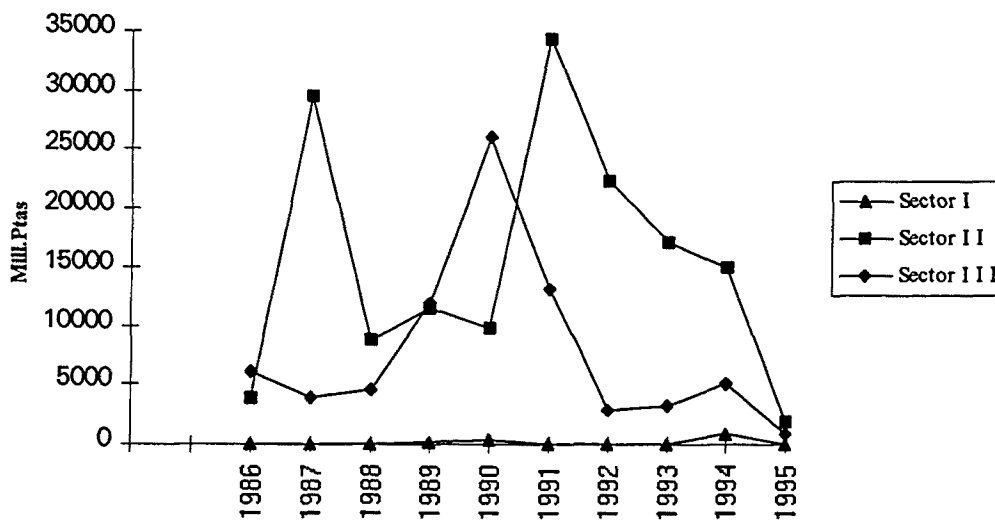
CUADRO 5.10
IED JAPONESA EN ESPAÑA POR SECTORES
(Mill. Ptas)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Sector Primario	0,0	21,5	0,5	141,8	381,5	0,0
Sector Secundario	3842,8	29385,4	8695,3	11437,0	9698,8	34317,9
Sector Terciario	6063,7	3880,7	4505,5	11896,1	26089,3	13177,6
Total	9906,5	33288,5	13201,3	23495,5	36169,6	47495,5

	1992	1993	1994	1995	1986-1995	%
Sector Primario	0,0	0,0	880,0	0,0	1425,3	0,6
Sector Secundario	22389,0	17245,7	15017,2	1910,2	153939,1	66,2
Sector Terciario	2783,4	3122,5	4984,0	827,0	77329,8	33,2
Total	25242,4	20368,2	21691,2	2737,2	232694,2	100

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores y elaboración propia.

GRAFICO 5.2: IED JAPONESA EN ESPAÑA



La primera característica destacable es la gran proporción de inversión industrial, que representa más de dos tercios de la inversión acumulada para el periodo, el tercio restante puede decirse que lo absorben los servicios ya que el sector primario representa tan sólo el 0,6 por cien del total acumulado. Por años se observa que la inversión en el sector servicios supera a la industrial tan sólo en tres años; en 1986 y 1990 es ampliamente superior, en 1989 son aproximadamente de la misma dimensión, en los siete años restantes la inversión industrial aventaja considerablemente a la inversión en servicios.

Si comparamos la distribución sectorial de la IED en España con la inversión directa (ID) japonesa en España durante los últimos años, 1986-1995, podemos distinguir dos etapas: de 1986 a 1990, como primera etapa, en la cual existen diferencias notables entre la IED total, más intensiva en el sector servicios, que representa el 53,6 por cien del total, (cuadro 5.3), mientras que la ID japonesa para el sector servicios tiene un peso menor, 45,1 por cien.

En cambio en el periodo 1991-1995 la participación de la IED total en España se asemeja más a la japonesa en cuanto a tendencia, si bien ésta última sigue manteniendo una mayor intensidad en el sector secundario respecto a los servicios. Así la inversión extranjera en la industria durante este periodo representa el 55,4 por cien del total, (cuadro 5.4), y la japonesa representa el 78 por cien, cuadro 5.10, y dado que la inversión en el sector primario es muy parecida para ambos grupos, la inversión en servicios es más intensiva en la IED total, que representa el 44 por cien, que en la ID japonesa, que solo representa el 21,4 por cien.

Si comparamos la estructura de la inversión directa japonesa en Europa, teniendo en cuenta que los datos no son homogéneos, (cuadro 4.3 en el capítulo 4), también se observan notables diferencias ya que la inversión en Europa ha estado tradicionalmente centrada en el sector servicios, representando la manufactura el 24 por cien en promedio,

aproximadamente, para el periodo 1991-1994, y el sector servicios entre el 70 y el 76 por cien restante.

Así pues se constata la mayor especialización industrial de la ID japonesa en España, tanto frente a la IED total en España como frente a la ID japonesa en Europa, lo que coloca a España en el cuarto lugar europeo en cuanto a número de empresas manufactureras y en tercer lugar respecto al empleo industrial, (cuadros 4.6 y 4.7 en el capítulo 4).

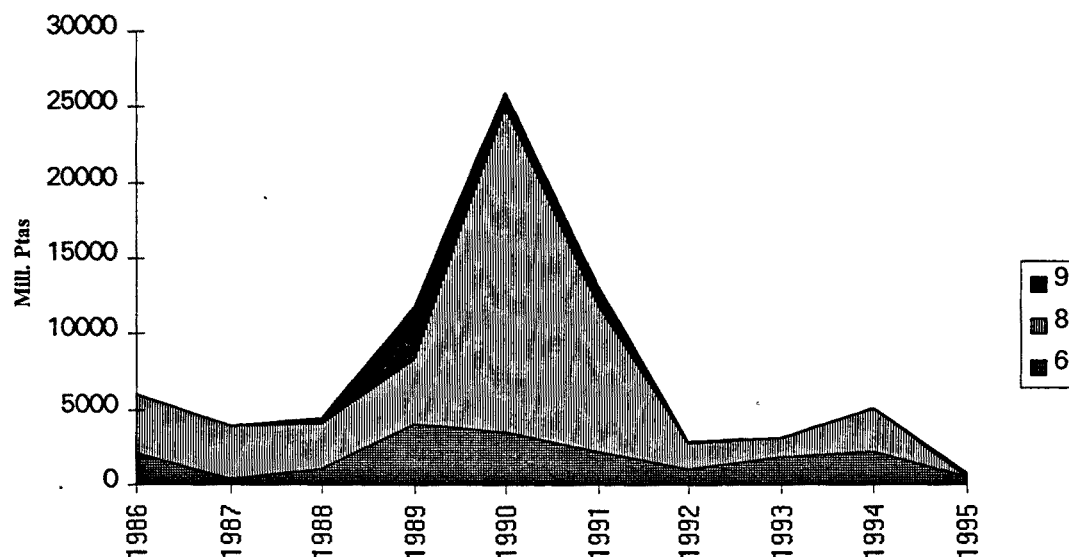
Inversión en Servicios

La inversión en el sector servicios muestra un carácter cíclico, con un periodo de crecimiento desde 1987, especialmente acelerado durante 1989 y 1990 para decaer a partir de esta fecha, y de manera más acusada durante 1992, también durante 1995 la inversión en los servicios registra una nueva caída, superior al 500 por cien.

El análisis por componentes lo muestran el gráfico 5.3 y cuadro 5.11. Se observa que la evolución de este sector ha venido marcada por las inversiones en dos grupos de actividades: el comercio, restaurantes, hostelería y reparaciones, que representan el 24,3 por cien de la inversión acumulada para el periodo 86-95 en el sector servicios, y las inversiones en instituciones financieras, seguros, servicios prestados a las empresas y alquileres que representan la mayoría de la inversión, el 66,9 por cien; en conjunto estos dos grupos de actividades abarcan el 91,2 por cien, por tanto la importancia de la inversión en el resto de servicios es muy escasa.

Si atendemos a la nueva presentación de los datos de la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores a partir de 1993, y comparamos los grupos de actividades con la anterior, cuadro 5.11, en realidad han sido las actividades financieras, el comercio y las actividades inmobiliarias, los principales sectores de inversión.

GRAFICO 5.3: INVERSION JAPONESA EN SERVICIOS



9. Otros Servicios.

8. Instituciones Financieras, Seguros, Servicios Prestados a las Empresas y Alquileres.

6. Comercio, Restaurantes, Hostelería y Reparaciones.

El establecimiento de las entidades financieras japonesas en España coincide con el periodo de auge económico, 1985-1991, y la progresiva liberalización de la actividad bancaria en España. La presencia de la banca japonesa, así como el resto de las empresas de servicios financieros, es relativamente tardía, retraso explicable en parte por las dificultades para el establecimiento bancario de la anterior legislación española de 1978, que solo autorizaba la apertura de tres oficinas, sin la posibilidad de captar recursos de los clientes. De hecho, a principios de los ochenta sólo estaba presente en España el Banco de Tokio, que poseía una pequeña participación en el Banco de Desarrollo Económico Español (Bandesco) desde 1972. En 1995 sin embargo, están presentes en el mercado español los principales bancos japoneses, 10 en total: Bank of Tokyo; Dai-Ichi Kangyo Bank; Daiwa Bank; Fuji Bank; Industrial Bank; Long Term Credit Bank of Japan; Sakura Bank; Sanwa Bank; Sumitomo Bank y Tokai Bank. También operan 4

sociedades de valores: Daiwa Securities; Nomura; Sanyo Securities y Yamaichi Securities y tres empresas de Leasing²³.

CUADRO 5.11
INVERSION DIRECTA DE JAPON EN EL SECTOR SERVICIOS
(Mill. Ptas)

Sector	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1986-92	%
6.	2139,6	400,6	1014,6	4086,0	3476,2	2242,0	1030,4	14389,4	21,0
7.	0,0	6,0	53,1	0,0	81,0	0,0	0,0	140,0	0,2
8.	3924,0	3473,9	2974,8	4302,1	21483,6	9665,1	1753,0	47575,7	69,5
9.	0,0	0,9	462,9	3507,9	1048,4	1270,5	70,0	6360,6	9,2
Total	6064	3881	4505,4	11896,0	26089,2	13177,6	2783,4	68465,7	100,0

6. Comercio, Restaurantes, Hostelería y Reparaciones.

7. Transportes y Comunicaciones.

8. Instituciones Financieras, Seguros, Servicios Prestados a las Empresas y Alquileres.

9. Otros Servicios.

Sector	1993	1994	1995	1993-95	%
G.	1780,5	2184,5	571,0	4536,0	49,7
H.	0,0	0,0	0,0		
I.	0,0	0,0	0,0		
J.	0,0	200,0	0,0	200,0	2,2
K.	1342,0	2799,5	0,0	4141,5	45,3
M.	0,0	0,0	0,0		
N.	0,0	0,0	0,0		
O.	0,0	0,0	256,0	256,0	2,8
Total	3122,5	5184,0	827,0	9133,5	100,0

G. Comercio, Reparación de Vehículos de Motor.

H. Hostelería.

I. Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones.

J. Intermediación Financiera.

K. Actividades Inmobiliarias.

M. Educación.

N. Actividades Sanitarias y Veterinarias, Servicios Sociales.

O. Otras actividades Sociales y de Servicios Prestadas a la Comunidad.

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

La inversión de la banca japonesa en España es especialmente notoria durante 1990 y 1991, la libertad de establecimiento en el sector bancario efectiva desde el 1 de enero de

²³Japaninfo Verlag, (1995), "1995 Directory of Japanese Addresses in Europe", Japaninfo Verlag, Ulm.

1993 no ha afectado especialmente a la banca japonesa puesto que ya estaba instalada en España con anterioridad. Las operaciones que realizan los bancos japoneses en España están destinadas a clientes de bajo riesgo y elevado volumen como son las comunidades autónomas, ayuntamientos y organismos vinculados a la administración, grandes empresas públicas, y por otro lado empresas japonesas y multinacionales. También realizan, de forma marginal, operaciones de financiación en negocios de importación y exportación²⁴.

En actividades de comercio exterior también existe presencia japonesa. El establecimiento de las compañías de comercio exterior japonesas (sogo sosha) en España fue de los primeros, la mayoría a principios de los setenta: (Nissho-Iwai (1973); Pacific Tusho (1973); Marubeni (1970); Mitsui (1971) y Mitsubishi). Excepto Pacific Tusho, que se estableció en Barcelona, el resto se localizaron en Madrid. El abanico de operaciones que realizan estas empresas es muy amplio, en un principio sus operaciones se centraban en la exportación e importación entre Japón y España, también iniciaron inversiones en empresas españolas de manufactura, posteriormente han ampliado el campo a todo tipo de operaciones, incluso prestan servicios de financiación. En 1995 estaban instaladas en España 11 empresas de comercio exterior, la mayoría localizadas en Madrid y con oficina en Barcelona, aunque Marubeni Raiso está instalada en Canarias y Mitsubishi España tiene una sucursal en Canarias también.

En las actividades de distribución, el establecimiento de algunas filiales comerciales fue temprano y constituyó, en algunos casos, un paso previo a la manufactura, constituyen buenos ejemplos de ello: Sanyo Electric (1970), Hitachi Sales (1979), Fujikoshi (1973), Fujitsu (1973), Matsushita Electric (1973) y Mitsubishi Electric (1978). Actualmente hay más de una cincuentena de empresas de distribución establecidas en España, las principales actividades que realizan son la distribución de: productos eléctricos y

²⁴Quinto, J, Peláez, P, (1995), "Un examen de la inversión japonesa en España", ICE, nº 2473, págs. 13 y 14.

electrónicos, material fotográfico, maquinaria industrial, productos metálicos, productos químicos, textil, confección y calzado. Buena parte de estos productos van destinados al sector químico y farmacéutico: tintes y materias primas, equipos médicos, de medición, ópticos, otros van destinados al sector del automóvil: componentes y accesorios electrónicos y no electrónicos para vehículos, correas de transmisión, rodamientos, y por último productos eléctricos y electrónicos destinados a la ofimática y consumo final.

También se han instalado en España 10 empresas de transporte, alguna es sólo oficina de representación; 4 de servicios inmobiliarios y algunas empresas de servicios dedicadas a la enseñanza, actualmente existen 3 colegios; comercio al por menor, se han abierto tiendas de moda, de alimentación y almacenes comerciales; restaurantes; 2 agencias de viajes y 3 de servicios a las empresas.

La comparación entre la IED total en España en servicios y la ID japonesa en España en servicios, pone de manifiesto que las tendencias son muy parecidas, confirmándose que la IED total también ha tenido preferencia durante el periodo 1986-1990, por el sector financiero, seguros e inmobiliario, que ha representado el 71,1 por cien de la inversión total en servicios, y por el comercio y la hostelería, 23,8 por cien. No obstante, se observa una menor intensidad en estos dos últimos grupos en el caso de la ID japonesa en servicios, que representan el 68,9 y el 21,2 por cien respectivamente para el periodo 1986-1990, cuadro 5.11.

En segundo lugar, para comparar con la ID japonesa en Europa sólo puede hacerse una aproximación ya que los datos no son homogéneos, pero el cuadro 4.3, capítulo 4, nos permite comprobar que en el resto de Europa la inversión en servicios también se concentra en el sector de la banca, seguros y servicios inmobiliarios, que representaban en 1994 el 67,6 por cien de la inversión acumulada en el sector servicios, y en segundo lugar el comercio, que representaba el 19,9 por cien aproximadamente.

Inversión Industrial

La inversión en el sector secundario constituye el grueso de la inversión directa japonesa, que ha representado para el periodo 1986-1995 un valor acumulado de 153.939 millones de pesetas, es decir, el 66 por cien del total de la IED japonesa, y el doble de la inversión en servicios, cuadro 5.10.

El cuadro 5.12 muestra la ID industrial japonesa en España, por sectores de aplicación. Lo primero que aparece con especial relevancia es que la totalidad de la inversión industrial está orientada a las manufacturas, cuyo estudio se aborda en profundidad en el siguiente apartado, ya que la inversión en proyectos energéticos y en industrias extractivas (puntos 1, C y E) son prácticamente inexistentes, podría resumirse en una inversión puntual en 1988 por valor de 5 millones de pesetas en el sector de la energía y agua. Al analizar los censos actuales sobre empresas japonesas establecidas en España, se constata la inexistencia de alguna empresa dedicada a estas actividades.

El segundo aspecto relevante es la escasa inversión que existe en el sector de la construcción, que representa tan sólo el 1,1 por cien de la inversión japonesa industrial, con un valor acumulado durante 1986-1995 de 1.333 millones de pesetas. De hecho en 1995 estaban establecidas en España 3 empresas de construcción (Kajima Europe, Shimizu Spain y Takenawa España), localizadas todas en Cataluña. Esta falta de interés por parte del capital japonés en el sector de la construcción también se da por parte del resto del capital extranjero, (cuadros 5.3 y 5.4), cuya participación en el periodo 1986-1995 es también del 1,1 por cien de la IED total.

CUADRO 5.12
INVERSION DIRECTA DE JAPON EN EL SECTOR INDUSTRIAL
(Mill. Ptas)

Sector	198	198	198	198	199	199	199	1986-199	
1.	0,	0,	5,	0,	0,	0,	0,	5,	0,
2.	0,	213,	4610,	4499,	5175,	3177,	3002,	20678,	17,
3.	3412,	29043,	2976,	5918,	4523,	29750,	5299,	80923,	67,
4.	430,	128,	1103,	1017,	0,	59,	14087,	16825,	14,
5.	0,	0,	0,	2,	0,	1330,	0,	1332,	1,
Total	3842,	29385,	8695,	11437,	9698,	34317,	22389,	119766,	100,

1. Energía y Agua
2. Extracción y Transformación de Minerales no Energéticos y Productos Derivados. Industria Química.
3. Industrias Transformadoras de los Metales. Mecánica de Precisión.
4. Otras Industrias Manufactureras.
5. Construcción.

Sector	1993	1994	1995	1993-1995	%
C.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
D.	17245,7	15017,2	1910,2	34173,1	100,0
E.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
F.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	17245,7	15017,2	1910,2	34173,1	100,0

- C. Industrias Extractivas.
- D. Industria Manufacturera.
- E. Producción y Distribución de Energía Eléctrica, Gas y Agua.
- F. Construcción.

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores.

5.2.3- Distribución Espacial

Los datos sobre proyectos de inversión autorizados o verificados de la Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores por Comunidades Autónomas, constituyen una buena fuente de información, para ver cual ha sido el impacto de la IED japonesa en España a nivel espacial.

El cuadro 5.13 muestra estos datos desde 1987 hasta 1995, en porcentaje sobre el total así como también la media de inversión durante este periodo por comunidad. El primer

aspecto a resaltar es la elevada concentración de la inversión japonesa en dos Comunidades Autónomas: Madrid y Cataluña, que absorben conjuntamente más del 60 por cien de la inversión.

El resto de las Comunidades Autónomas no registra flujos de inversión destacables, si bien Andalucía muestra un cierto dinamismo a finales de los ochenta y principios de los noventa y el País Vasco también muestra un cierto dinamismo a principios de los noventa.

Desde el punto de vista temporal la inversión se centró inicialmente en Cataluña, desplazándose posteriormente a Madrid. Esta distribución espacial se corresponde también con la especialización económica de estas dos áreas. En Cataluña se ha concentrado el grueso de la inversión manufacturera, más del cincuenta por cien de las empresas manufactureras de capital japonés están localizadas en esta Comunidad Autónoma, y las razones están en la misma línea que en el caso de la IED total: un tejido industrial consolidado, con un nivel de industrias auxiliares más desarrolladas que en el resto del país, una oferta de buenas infraestructuras de transporte y comunicación, que facilitan el acceso a un mercado europeo geográficamente muy próximo; la existencia de mano de obra especializada, y una forma de pensar y de plantear las actividades económicas más cercana a la japonesa²⁵.

En el caso de Madrid, donde la actividad manufacturera está mucho menos localizada, se han concentrado en gran medida las actividades terciarias: las empresas de comercio exterior (sogo shosha) están establecidas en Madrid aunque algunas tienen oficina en Barcelona, los bancos, los intermediarios financieros y las compañías seguros también.

²⁵Díaz, A; Kawamura, Y; (1994), "La cultura empresarial japonesa en España", ed. Civitas, pág. 95.

A excepción de las empresas de comercio exterior que se instalaron en España durante los años setenta, el resto de inversiones se referían a empresas manufactureras o filiales comerciales. Así pues a medida que las inversiones manufactureras han ido necesitando más servicios, han arrastrado nuevos flujos de capital hacia España para cubrir las necesidades de la industria japonesa establecida en el país, estas nuevas empresas de servicios, fundamentalmente bancos y comerciales, se instalan en Madrid, con el objetivo de canalizar los recursos financieros y las producciones finales de las empresas japonesas establecidas en España.

Al analizar los datos de la IED en España por país de origen último, datos para los años 1992 y 1993, se constata como la concentración regional de la inversión japonesa del cuadro 5.13 es todavía más acentuada. Según el origen inmediato, en 1993 Cataluña representó el 39,9 por cien y Madrid el 45,9 por cien, mientras que según el origen último Cataluña representó el 51,88 por cien en 1993 y el 71 por cien en 1994 (enero-octubre), y Madrid el 25,6 por cien en 1993 y el 23,4 en 1994 (enero-octubre).

Otro aspecto relevante en la asignación de la inversión, que ya ha sido comentado al analizar la IED total para España, es el hecho de que la asignación del montante de inversión manufacturera se realiza espacialmente en el lugar en que se encuentra la central de la empresa, que en algunos casos no coincide con el emplazamiento de la planta de fabricación. Este hecho sería de vital importancia para este análisis si alcanzara cifras significativas, pero en el caso de las manufacturas japonesas son pocos los casos detectados por el momento.

En definitiva, la inversión se concentra en las regiones más dinámicas, las operaciones efectuadas en el resto de Comunidades Autónomas son de escasa dimensión, y se producen de forma esporádica, vinculadas a operaciones aisladas y puntuales.

Además de Cataluña y Madrid, el País Vasco y Andalucía muestran un cierto dinamismo, a pesar de su escasa importancia respecto al total. La inversión acumulada en el País Vasco durante el periodo 1987-1994 supuso el 3,7 por cien del total. Por sectores se constata que el único sector en el que tiene una importancia relativamente considerable es en la industria, concentrando aproximadamente el 7 por cien de la inversión japonesa en este sector. Por el contrario la participación en el sector servicios apenas llega al 1,5 por cien²⁶.

CUADRO 5.13
I.E.D. JAPONESA EN ESPAÑA POR COMUNIDADES AUTONOMAS
(%)

CC.AA.	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1987-95
Andalucía	0,1	0,8	16,4	7,7	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,2
Aragón	0,0	0,0	4,3	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5
Asturias	0,0	0,0	1,8	0,0	0,1	0,0	7,4	0,0	0,0	1,0
Baleares	0,0	0,1	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Canarias	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	7,3	0,8
Cantabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	11,2	0,0	0,0	0,0	1,3
Cast-Leon	0,0	5,8	2,1	0,0	0,0	13,9	0,0	0,0	33,7	6,2
Cast-Mancha	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cataluña	1,9	53,8	34,9	29,6	19,2	10,9	39,9	15,9	22,2	25,4
C. Valencia	0,0	0,1	2,6	0,0	7,2	2,1	2,6	2,7	0,0	1,9
Extremadura	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Galicia	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Madrid	11,1	38,4	27,6	56,6	65,1	37,7	45,9	57,3	22,0	40,2
Murcia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,1	0,0	0,5
Navarra	0,0	0,4	10,2	0,2	2,7	0,4	4,1	10,1	0,0	3,1
País Vasco	0,1	0,0	0,0	4,0	0,3	22,4	0,1	3,0	14,8	5,0
Rioja (La)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Varias	86,7	0,5	0,0	0,9	0,6	1,4	0,0	6,9	0,0	10,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Dirección General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores y elaboración propia.

²⁶Ferreiro, J; Rodríguez, C; y Serrano, F; (1995), "La inversión directa japonesa en el País Vasco", ponencia presentada en la conferencia: Japón y las regiones periféricas de Europa, organizada por el Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, mimeografiado, págs. 21, 24 y 26.

5.3- COMPORTAMIENTO DE LA INVERSION MANUFACTURERA JAPONESA EN ESPAÑA

El objetivo de este último apartado es el estudio de las empresas manufactureras japonesas establecidas en España, comparando su comportamiento con el de la inversión japonesa manufacturera en el resto de Europa, así como también con el resto de inversión extranjera en España. El análisis y la comparación, se centran especialmente en los siguientes aspectos:

En primer lugar, apartado 5.3.2, se trata de conocer una serie de rasgos descriptivos sobre las empresas japonesas: los sectores manufactureros con presencia de capital japonés, así como los de mayor concentración de inversión, la antigüedad de las empresas y los periodos de mayor establecimiento manufacturero, la dimensión y la propiedad de las empresas.

En segundo lugar, apartado 5.3.3, se analizan los principales factores que han motivado la inversión, tanto a nivel nacional como a nivel regional. A nivel nacional se consideran factores de mercado: domésticos y de exportación, las barreras arancelarias; factores de costes, como el coste laboral; y factores estratégicos, como el suministro a otras empresas japonesas, entre otros. A nivel regional destacan también los factores de mercado, y de coste, pero se consideran además la calidad de la mano de obra, la dotación de infraestructuras de transporte y comunicaciones, la infraestructura de aprovisionamiento y los incentivos locales, entre otros.

En tercer lugar, apartado 5.3.4, el análisis se centra en los aspectos comerciales. Primero, en referencia a las ventas: la evolución de las ventas medias sectoriales durante los últimos años, el origen de las ventas; si son importadas o de producción doméstica. Segundo, en referencia a la actividad exportadora: la probabilidad exportadora de las filiales japonesas, la propensión exportadora media total y sectorial, los mercados de

destino de las exportaciones. Tercero, en referencia a la actividad importadora: la probabilidad y la propensión media total y sectorial, así como también el origen de las ventas no fabricadas en España. Por último se calcula el saldo comercial relativo de las empresas japonesas.

En cuarto lugar, apartado 5.3.5, se abordan las actividades de investigación y desarrollo, en especial la probabilidad de que una filial japonesa realice actividades de I+D, el origen de la tecnología, los gastos medios sobre ventas de las filiales japonesas en tecnología, el promedio de investigadores que emplean, así como también el tipo de actividades de I+D que realizan.

En quinto lugar, apartado 5.3.6, se profundiza en los aspectos relativos al abastecimiento. Primero, se determina el contenido local de las filiales japonesas, tanto desde el punto de vista de promedio sectorial como en relación al tamaño y a la antigüedad de las empresas. Segundo, el origen de las importaciones de partes y componentes, el análisis se realiza a nivel sectorial. Tercero la evolución del contenido local y las principales razones de dicha evolución. Cuarto, se analizan el tipo de partes y componentes suministrados por los abastecedores locales, así como también la opinión que de dichos abastecedores tienen las filiales japonesas en referencia a la calidad, a los plazos de entrega y a los precios de las partes y componentes suministrados. Por último se examina el tipo de colaboración de las empresas japonesas con sus abastecedores.

En el último apartado, 5.3.7, se indaga en algunos aspectos más generales, como la forma de incorporación, ya sea a través de una subsidiaria, o bien a través de una participación accionarial, y en que proporción de capital, y cual ha sido la evolución de dicha participación de entrada. Otro aspecto analizado es el tipo de actividad que realizan, es decir, si las filiales están centradas solo en la producción o también realizan actividades complementarias de comercialización, ya sea de los bienes producidos domésticamente o de los bienes importados de la matriz o de otras empresas del grupo.

La evolución de los resultados de las filiales japonesas también se examina en este apartado, al igual que el empleo directo medio sectorial, así como también las prácticas de gestión utilizadas comúnmente por las empresas japonesas. Para terminar, se exploran los efectos, tanto positivos como negativos, a consecuencia del proceso de integración de la Unión Europea, así como las principales medidas tomadas para hacer frente a la nueva situación.

5.3.1- Metodología de la Investigación

Para el análisis del comportamiento de las empresas japonesas manufactureras establecidas en España se ha optado por la realización de un censo y de un cuestionario, complementando los datos mediante las estadísticas disponibles.

El censo recoge información sobre todas las empresas manufactureras establecidas hasta marzo de 1996. A partir del censo se ha construido una base de datos que abarca los siguientes aspectos:

- 1- Nombre, dirección, teléfono y número de fax de la empresa.
- 2- Clasificación sectorial según CNAE-93
- 3- Actividades
- 4- Capital social
- 5- Estructura accionarial
- 6- Año de establecimiento de la empresa
- 7- Número de trabajadores
- 8- Indicadores de ventas, de importaciones y de exportaciones

Para la construcción del censo y de la base de datos se han utilizado como fuentes de datos los suministrados por el Ministerio de Industria y Comercio de Japón, por la Japan

External Trade Organization, por la Consellería d'Indústria de la Generalitat así como también los directorios de Japaninfo Verlag y de Dun & Bradstreet.

El cuestionario ha sido remitido por carta, previo contacto telefónico, a las empresas manufactureras que figuran en el censo.

El cuestionario, en versión española y japonesa, y acompañado por dos cartas de presentación: una de la investigadora y otra carta del Consulado General de Japón en Barcelona, se ha dirigido a los directores generales de las filiales japonesas en España, durante el mes de diciembre de 1995. Entre enero y mayo se han recibido las encuestas cumplimentadas. En algunos casos, a solicitud de las empresas, los cuestionarios se han cumplimentado a través de una entrevista, lo que ha permitido un mayor conocimiento de la empresa, especialmente en sus aspectos cualitativos.

Una vez depurados los datos, el censo total de empresas japonesas con manufactura en España asciende a 53, lo que representa en términos de empleo 19.723 puestos de trabajo directos, y en ventas 748.990 millones de pesetas en 1994. Los cuestionarios cumplimentados y válidos han sido en total 33, que suponen un total de 17.748 trabajadores directos, y unas ventas de 707.487 millones de pesetas. Estos datos representan un ratio de respuesta del 62,26 por cien en términos de número de empresas, del 89,99 por cien en términos de empleo, y del 94,46 por cien en términos de ventas. Se considera que la muestra es lo suficientemente representativa como para permitir el análisis del comportamiento de las empresas japonesas con manufactura en España.

5.3.2- Principales Rasgos de la Inversión Manufacturera Japonesa: Participación Sectorial, Antigüedad, Dimensión y Propiedad

El cuadro 5.14 presenta un censo de las empresas manufactureras establecidas en España por sectores, destacando algunos rasgos de interés: participación sectorial, año de establecimiento, número de trabajadores y participación accionarial japonesa.

**CUADRO 5.14
CENSO DE EMPRESAS MANUFACTURERAS CON CAPITAL JAPONES
(MARZO DE 1996)**

Sector	% Sectorial	CNAE 93	Año Establ.	Trabajad.	Participac.
Textil/Confección/Cuero y Calzado					
Chacott International		19.3	1987	30	100
Textil Celra		17.1	1987	110	100
Vitrasa		18.1	1988	12	100
Yoshida Española		17.5	1970	176	100
Total	7,5			328	
Químico					
Aceites, Esencias y Derivados		24.6	1980	52	30
Asahi Vet		24.5	1988	13	75
Hebrón		24.1	1989	70	99,8
Intermedios Orgánicos		24.1	1989	135	100
Kao		24.5	1970	385	100
L.Grifols		24.4	1982	900	50
L. Miquel		24.4	1979	44	100
Prisma		24.1	1987	210	100
Proquimed		24.1	1967	200	90
Sakata Ink		24.3	1980	35	100
Shionogi Qualicaps		24.4	1992	167	100
Swift Adhesives		24.6	1987	n.d.	n.d.
Tedec Meiji Pharma		24.4	1991	181	60
Total	24,5			2392	
Productos de Caucho y Materias Plásticas					
Bridgestone-Firestone		25.1	1988	4532	99,7
Kanaflex España		25.2	1983	18	100
Total	3,8			4550	
Metalurgia y Fabric. Productos Metálicos					
Acerinox		27.3	1970	1593	17,8
Manufactura Moderna de Metales		27.2	1978	20	40
Nachi Industrial		28.7	1976	183	100
Total	5,7			1796	

Construcción Maquinaria y Equipo Mecánico

Ebara		29.1	1990	93	94
Hosakawa Micron		29.5	1986	10	100
Kitz Iso		29.1	1991	87	100
Mitsubishi Materials		29.4	1974	65	100
Total	7,5			255	

Eléctrica/Electrónica y Óptica

Climatizadores Calsonic		31.6	1991	62	100
Fujitsu		30.0	1973	235	100
Hitachi Aire Acond..		31.2	1991	38	95,1
Iberica de Reprografía		30.0	1989	104	82
Nippondenso Manufacturing		31.6	1989	186	100
Panasonic España		32	1973	465	100
Pioneer Eléctrica		32	1986	40	100
Sanyo		32	1969	320	100
Sharp Eléctrica		32	1986	620	100
Sony		32	1972	1339	100
Terasaki España		31.3	1987	135	100
Yazaki M.		31.3	1988	177	100
Total	22,6			3721	

Material De Transporte

A.P. Amortiguadores		34.3	1983	498	100
Eguzkia NHK		34.3	1980	48	49,9
A.P. Amortiguadores		34.3	1983	498	100
Esteban Ikeda		34.3	1990	240	49
Iberica de Suspensiones		34.3	1989	37	50
Montesa-Honda		35.4	1986	259	88
Muelles y Ballestas Hispan-Aleman.		34.3	1992	247	45
Nissan Motor Iberica		34.1	1980	4500	99
Riken		34.3	1981	12	100
Showa Europa		34.3	1990	192	100
Suzuki Motor España		35.4	1984	225	100
Yamaha Motor		35.4	1981	197	100
Total	20,8			6455	

Otros

Alcoholes y Vinos		15.9	1984	21	100
AMS Refractarios		26.2	1989	65	100
Papelera De Castilla		21.1	1990	120	49,9
Toval Japon		36.1	1989	21	90
Total	7,5			224	
Total	100			19703	

Fuente: Elaboración Propia.

Participación Sectorial

Por sectores se observa una elevada concentración. Según la clasificación sectorial de la CNAE-93, de las 53 empresas manufactureras que hay en España en 1996, el 67,9 por cien están concentradas en tres sectores: el sector químico, que representa el 24,5 por cien; el sector eléctrico, electrónico y óptico, el 22,6 por cien; y el material de transporte, el 20,8 por cien. Destacan además, la industria textil, confección, cuero y calzado, que representa el 7,5 por cien; la construcción de maquinaria y equipo mecánico, el 7,5 por cien y la metalurgia y fabricación de productos metálicos, que representa el 5,7 por cien, cuadro 5.14. Desde el punto de vista de ventas, o destino de la producción, es el sector transporte el que adquiere mayor relevancia, representando el 26,4 por cien de las empresas manufactureras.

Si clasificamos las empresas atendiendo al contenido tecnológico de los sectores, según la agrupación realizada por Myro y Martínez Serrano (1992), comprobamos que el 22,6 por cien de las empresas pertenecen al sector eléctrico, electrónico y óptico, de contenido tecnológico alto, que el 56,5 por cien pertenece al grupo de contenido tecnológico medio, (químico, maquinaria y equipo mecánico, material de transporte, caucho y plástico), y que el restante 20,9 por cien pertenece al grupo de contenido tecnológico bajo.

Por lo tanto la inversión manufacturera japonesa está concentrada en los sectores de contenido tecnológico alto y medio, sectores que ostentan además los mayores niveles de penetración del capital extranjero (Iranzo (1991), Myro y Martínez Serrano (1992), Martín y Velázquez (1993)y (1996), Bajo y López Pueyo (1996)).

En cambio el capital japonés tiene poca presencia en sectores de contenido tecnológico bajo, pero que han absorbido, y están acaparando buena parte de la inversión extranjera

manufacturera, como es el caso de la alimentación, bebidas y tabaco, papel, artes gráficas y edición, y productos minerales no metálicos, (cuadro 5.5).

Por otra parte, la inversión japonesa manufacturera en Europa se ha concentrado en los mismos sectores que en España, si bien según los datos de JETRO, es más intensiva en el sector eléctrico, electrónico y óptico, y en el sector de maquinaria y equipo mecánico, mientras que en el sector del transporte y en el sector químico la inversión japonesa es más intensiva en España, los cuadros 4.9 y 4.10, del capítulo 4, ilustran estas comparaciones¹.

En definitiva, este patrón de inversión hace pensar que las empresas japonesas han invertido en España, al igual que en el resto de Europa, en aquellos sectores en los que detentan unas claras ventajas competitivas a escala mundial, lo que ha contribuido a integrar más claramente a España en sus estrategias internacionales.

Las ventajas competitivas que poseen las empresas japonesas son básicamente de índole tecnológica y organizacional, (el capítulo 4 aborda esta cuestión), esto explica que la inversión japonesa esté localizada preferentemente en los sectores de tecnología alta y media.

Freire, al estudiar la inversión japonesa manufacturera en la Península Ibérica, encuentra que el grado de concentración de la inversión en industria con ventajas tecnológicas es menor que en el resto de la CE pero que la gran mayoría de los casos de inversión se han realizado en industrias de elevado y medio nivel tecnológico, industrias internacionalmente dominadas por empresas japonesas.

¹JETRO, (1995); "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. pág. 6.

Según el autor, la capacidad tecnológica de las empresas que han invertido en España y Portugal, está positivamente correlacionada con la relativa superioridad de su sistema de organización industrial, lo que revela una cercana asociación entre ambas fuentes de ventaja competitiva. El estudio muestra también una relación positiva entre ventajas tecnológicas y menores costes laborales, lo que sugiere que los inversores en la Península Ibérica buscan complementar sus competitividad tecnológica con mayor competitividad en los costes².

Dunning y Cantwell calculan la ventajas tecnológicas de las grandes empresas japonesas y europeas, durante la primera mitad de los años ochenta, a partir de los datos de las patentes registradas en Estados Unidos, (capítulo 4 y cuadro 4.15). Según el estudio las mayores ventajas tecnológicas de las empresas japonesas se encuentran en los sectores de maquinaria eléctrica, equipo de oficina, vehículos a motor e instrumentos de precisión, sectores todos ellos en los que la penetración japonesa en Europa, y en España, se ha expandido de forma más rápida³.

Si bien este enfoque explica el modelo de inversión sectorial de las empresas manufactureras japonesas no puede explicar la localización geográfica, es decir, los factores que han atraído a la inversión japonesa hacia España, en mayor medida que hacia otros países de Europa.

Año de Establecimiento de las Empresas

Desde el punto de vista de la antigüedad, cuadro 5.15, la mayoría de las empresas se establecieron durante la década de los años ochenta (31 sobre las 53 actuales), y más concretamente durante la segunda mitad, es decir a partir de la integración de España en la Unión Europea, durante este periodo se establecen 20 empresas, la mayoría de los

²Freire, A; (1995), "Japanese Investment Anticipates Europe 1993 -Focus on Spain and Portugal", Op. cit. pág. 16.

³Dunning, J,H; Cantwell,J,A; (1991), "Japanese Direct Investment in Europe", Op. cit. págs.162 a 164.

sectores eléctrico y electrónico, sector químico, de material de transporte y del sector textil, calzado, cuero y confección.

Al comparar los periodos de establecimiento con los sectores, se observa que una gran proporción de las empresas pertenecientes a los sectores con ventajas competitivas como el eléctrico y electrónico, el material de transporte y el químico, se establecen durante los años ochenta y durante los noventa, en las químicas, por ejemplo, se instalan el 77 por ciento de las empresas, pero el caso más extremo es el del transporte, el 100 por cien de las empresas se establecen a partir de los años ochenta.

Este auge de la inversión manufacturera japonesa en España, especialmente durante los años 1986-87 y 1990-91, (gráfico 5.2), viene inducido por la fuerte expansión inversora de Japón en el exterior durante la segunda mitad de los ochenta, que irá destinada principalmente a los países desarrollados, EE.UU en primer lugar y Europa después.

CUADRO 5.15
ESTABLECIMIENTO EMPRESAS MANUFACTURERAS JAPONESAS EN ESPAÑA:
DISTRIBUCION SECTORIAL
(%)

Sector /Años	60's	1970-79	1980-84	1985-89	1990-95	Total
Textil/Confección/Cuero y Calzado		25.0		75.0		100
Químico	7.7	15.4	23.1	38.4	15.4	100
Caucho y Plástico			50.0	50.0		100
Metalurgia y Fabric. Productos Metálicos		100.0				100
Construcción Maquinaria y Eq.Mecánico		25.0		25.0	50.0	100
Eléctrica/Electrónica y Optica	8.3	25.0		50.0	16.7	100
Material de Transporte			54.5	18.2	27.3	100
Otros			25.0	50.0	25.0	100
Total	3.8	18.9	20.7	37.7	18.9	100
Participación						
Subsidiaria 100%	50.0	80.0	64.5		40.0	
Mayoritaria 51-99%	50.0	20.0	22.5		30.0	
Minor-paritaria 0-50%			12.9		30.0	
Total	100.0	100.0	100.0		100.0	

Nota: Clasificación Sectorial según CNAE 93.

Fuente: Elaboración Propia.

Tampoco puede olvidarse que este periodo de expansión inversora ha coincidido con la entrada de España en la CEE, añadiendo al atractivo mercado interior del país, que se encuentra en una fase de recuperación económica (1985-89) con una potente demanda interna, la posibilidad de utilizarlo como vía de acceso a un mercado mucho mayor, el comunitario.

Durante los años noventa, sigue mostrando dinamismo la entrada de manufacturas japonesas en España, si bien este dinamismo se ciñe al periodo 1990-1992, con el establecimiento de diez empresas. Desde 1993 hasta 1995, coincidiendo con la crisis internacional, sólo se instala una empresa, del sector de alimentación, bebidas y tabaco, cuadro 5.14.

En cuanto a las empresas que se han retirado, ya sea por cierre de la empresa o por venta de la participación japonesa al capital nacional o extranjero, la información disponible es escasa, cuando no inexistente, y por tanto en algunos casos sólo pueden hacerse aproximaciones. Durante los años noventa, especialmente desde enero de 1992 se han llevado a cabo varias desinversiones⁴. En primer lugar se ha retirado la participación japonesa en seis casos, exceptuando la participación de Suzuki en Santana Motor, en la mayoría de los casos se trata de empresas de pequeña dimensión repartidas entre diversos sectores. En segundo lugar han cerrado un total de 13 empresas; y exceptuando el caso de Kubota en el sector de transportes, el resto también son de escasa dimensión, la mayoría con menos de 100 empleados. Sectorialmente, de las 13 empresas que han cerrado, 3 empresas pertenecían al sector eléctrico, electrónico y óptico, y otras 3 al sector químico, las 7 restantes están repartidas entre varios sectores. La mayoría de estas empresas, el 70 por ciento, iniciaron sus operaciones a partir de 1987, y por tanto su experiencia en el país era relativamente reciente, lo que unido a su escasa dimensión y a la crisis general, que se desencadena a partir de 1992, puede haber conducido a un

⁴Según los datos tomados a partir de las encuestas anuales de JETRO y del censo de elaboración propia.

comportamiento insatisfactorio de la inversión, que haya favorecido una retirada de la empresa inversora.

Dimensión de las Empresas

La mayoría de las empresas manufactureras con participación japonesa pertenecen a la categoría de pequeñas y medianas empresas. En el cuadro 5.16 se presenta una distribución de las empresas establecidas en 1996, por sectores y según el número de empleados. Se observa que el 88,6 por ciento tienen menos de 500 trabajadores, de éstas, aproximadamente la mitad, el 48,9 por cien, tienen menos de 100 trabajadores, y el 51 por ciento restante entre 100 y 500 trabajadores.

Por sectores, sólo existen grandes empresas, es decir, con más de 500 trabajadores, en cinco sectores: en el sector químico una empresa (Grifols); en el sector eléctrico, electrónico y óptico dos empresas (Sharp y Sony); en el sector de material de transporte, una empresa (Nissan), en el sector del caucho y plástico una empresa (Bridgestone-Firestone); y por último el sector de metalurgia y fabricación de productos metálicos, una empresa (Acerinox), cuadros 5.14 y 5.16. De estas seis empresas sólo dos se establecen durante los años setenta, el resto se instalan durante los ochenta; por lo tanto es en el periodo de mayor afluencia de inversión manufacturera japonesa cuando se asientan las mayores empresas.

Las pequeñas empresas están presentes en todos los sectores pero son dominantes en número, sobretodo en la química y en el sector de construcción de maquinaria, mientras que las medianas empresas destacan en los sectores eléctrico, electrónico y de material de transporte, cuadro 5.16.

En el caso de la inversión japonesa manufacturera en Europa, los datos de JETRO basados en el cuestionario de 1995, ponen de manifiesto que de las 428 empresas que

contestaron, sobre un total de 720, el 43,5 por cien tienen menos de 100 trabajadores, el 41,4 por cien tienen más de 100 y menos de 500 trabajadores y el 15,1 por cien restante tienen más de 500 trabajadores. Así pues, las estadísticas son muy parecidas a las españolas aunque con una ligera mayor participación de las empresas grandes en el caso del resto de Europa, y por contra en España hay una mayor proporción de empresas de tamaño mediano⁵.

CUADRO 5.16
DIMENSION EMPRESAS MANUFACTURERAS JAPONESAS EN
ESPAÑA: DISTRIBUCION SECTORIAL
(%)

Sector /Dimensión	<100L	100-500L	> 500L
Textil/Confección/Cuero y Calzado	8.7	8.3	
Químico	26.1	25	16.7
Caucho y Plástico	4,4		16,7
Metalurgia y Fabric. Productos Metálicos	4.4	4.2	16.7
Construcción Maquinaria y Equipo Mecánico	17.4		
Eléctrica/Electrónica y Óptica	13	29.2	33.3
Material de Transporte	13	39.2	16,7
Otros	13	4.2	
Total	100,0	100,0	100,0
% s/Total Casos	43.3	45.3	11.3
Participación			
Subsidiaria 100%	56.5	70.8	33.3
Mayoritaria 51-99%	26.1	16.7	33.3
Minor-paritaria 0-50%	17.4	12.5	33.3
Total	100,0	100,0	100,0

Nota: Clasificación Sectorial según CNAE 93.
Fuente: Elaboración Propia.

Según esta misma fuente la media de trabajadores por empresa es en el caso de Europa de 316,7 empleados, (cuadro 4.8, en capítulo 4), mientras que el promedio para España es de 224,6 trabajadores por empresa. Hay que presumir que esta cifra tan baja, inferior a la media, se debe a la composición de la muestra de empresas, ya que tampoco parece lógico que se produzcan cambios tan drásticos en el promedio de empleados por filial de

⁵JETRO, (1995); "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. págs. 16 y17.

un año para otro como los que se observan al comparar esta cifra durante varios años, (cuadro 4.8, en capítulo 4).

En base al censo que se ha construido para España, cuadro 5.14, se ha calculado el promedio de empleados por empresa, obteniendo una cifra de 372 trabajadores. Esta cifra, que es superior a la media y solo superada por Bélgica-Luxemburgo y por Portugal, tiene mayor coherencia si se considera que aquellos sectores en los que la inversión japonesa en España está más concentrada, son los que tienen una elevada intensidad de mano de obra, como es el caso del material y equipo de transporte, con un empleo medio por empresa de 1.353 trabajadores en las empresas de equipo de transporte y de 432 trabajadores en las de partes y componentes, y del sector del material y equipo eléctrico y electrónico, cuyo empleo medio por empresa es de 384 trabajadores para las empresas de equipo y de 348 para las de partes y componentes, (cuadro 4.9, en capítulo 4).

Propiedad de las Empresas

En la actualidad la forma de participación del capital japonés en la manufactura española es en su mayoría dominante. Tal como se observa en el cuadro 5.17, de las 53 empresas manufactureras actuales con capital japonés, el 60,3 por cien, es decir 32 empresas son 100 por cien subsidiarias, 12 empresas tienen mayoría de capital japonés, por lo tanto el capital japonés es dominante en el 82,9 por cien de los casos. En el resto la participación japonesa se encuentra en condiciones paritarias, 2 casos, o minoritarias, 7 casos.

Esta preferencia del capital japonés por el control mayoritario también se da para el resto de los inversores extranjeros. Myro y Martínez Serrano estudian las inversiones procedentes de fusiones y adquisiciones durante el periodo 1986-1990, si bien éstas solo constituyen una parte de la IED en España, los datos son lo suficientemente explícitos, puesto que de los 325 casos analizados, las participaciones minoritarias representaron el

23 por cien, y las mayoritarias supusieron el 64,5 por cien de las operaciones. Esta inclinación por el control mayoritario de las sociedades participadas podría indicar, según los autores, que los objetivos perseguidos son una rápida penetración en el mercado interior o/y la búsqueda de economías de escala⁶.

Merino y Salas realizan un estudio con datos de la Encuesta de Estrategias Empresariales (ESEE) correspondientes a 1991 y también ponen de manifiesto que el control mayoritario del capital es la forma más frecuente de participación en la propiedad de la empresa extranjera, mientras que las empresas con participación minoritaria representan un número muy pequeño en todos los sectores. Hay que notar que estos autores consideran como empresa propiedad de no residentes, aquella en la cual la participación extranjera es superior al 30 por cien, en lugar de la propiedad mayoritaria habitual del 50 por cien, sin embargo ellos mismos aclaran que la consideración de un umbral del 50 por cien, no altera significativamente los resultados⁷.

En el caso de la inversión manufacturera en Europa, los datos de la encuesta de JETRO (1995), ponen de manifiesto que el 63 por cien de los casos corresponde a subsidiarias 100 por cien, el 21 por cien a participaciones mayoritarias, y el 16 por cien restante a participaciones minoritarias, así pues el control mayoritario se detenta en el 84 por cien de los casos, un porcentaje algo superior al de España (82,9).

Por periodos de establecimiento, cuadro 5.15, las subsidiarias dominan durante los años setenta y durante los años ochenta, mientras las asociaciones lo hacen durante los noventa, donde un 30 por cien son asociaciones mayoritarias y otro 30 por cien son minoritarias.

⁶Martínez Serrano, J.A; Myro, R; (1992), "La penetración del capital extranjero en la industria española", Op. cit. págs. 161 y 162.

⁷Merino, F; Salas, V; (1995), "La empresa extranjera en la manufactura española: sus efectos directos e indirectos", Docum. de trabajo 9507, Fundación Empresa Pública, págs. 2 a 4.

Según el tamaño, cuadro 5.16, las empresas subsidiarias representan la mayoría entre las de talla pequeña y mediana, si bien hay una mayor concentración de subsidiarias en las empresas entre 100 y 500 empleados, 70,8 por cien de los casos, mientras que las joint venture tienen una mayor presencia en las empresas de gran dimensión, 66,6 por cien de los casos.

Desde el punto de vista sectorial, cuadro 5.17, las subsidiarias parecen preferibles en aquellos sectores en los que las ventajas competitivas de las empresas son de carácter tecnológico y de organización industrial, ya que pueden explotarse de forma más eficiente, como es el caso de la industria eléctrica y electrónica y de la construcción de maquinaria.

En el otro extremo estarían aquellos sectores en los que hay una notable representación de joint ventures, como por ejemplo el sector químico y del material de transporte. En este caso los socios locales contribuyen a alcanzar los objetivos de las empresas inversoras, en aspectos como las redes de distribución, las prácticas de gestión de la zona y el abastecimiento, entre otros.

CUADRO 5.17
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS JAPONESAS EN
ESPAÑA: DISTRIBUCIÓN SECTORIAL
(%)

Sector /Participación	Subsid. 100%	Mayorit. 51-99,9%	Min-parit. 0-50%	Total
Textil/Confección/Cuero y Calzado	100,0	0,0	0,0	100,0
Químico	46,2	38,5	15,4	100,0
Caucho y Plástico	50,0	50,0		100,0
Metalurgia y Fabric. Productos Metálicos	33,3	0,0	66,7	100,0
Construcción Maquinaria y Equipo Mecánico	75,0	20,0	0,0	100,0
Eléctrica/Electrónica y Óptica	83,3	16,7	0,0	100,0
Material de Transporte	45,5	18,1	36,4	100,0
Otros	50,0	25,0	25,0	100,0
% s/Total Casos	60.3	22.6	17.1	100,0

Fuente: Elaboración Propia.

En resumen, la inversión manufacturera japonesa en España presenta los siguientes rasgos:

1- Está concentrada en tres sectores: el químico, el eléctrico, electrónico y óptico, y el material de transporte, que representan conjuntamente cerca del 70 por cien del total, se trata de sectores de contenido tecnológico alto y medio, en los cuales las empresas japonesas poseen unas claras ventajas competitivas y que ostentan además los mayores niveles de penetración del capital extranjero.

2- El periodo de mayor establecimiento de las empresas manufactureras se sitúa durante los años ochenta, especialmente en la segunda mitad, coincidiendo la fuerte expansión inversora de Japón, destinada principalmente a Norteamérica y a Europa, con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea. Así pues al sugestivo mercado interior se suma la posibilidad de utilizar el país como vía de acceso al mercado comunitario.

3- Cerca del 90 por cien de las filiales japonesas en España son de tamaño pequeño y mediano, ambas en proporciones similares, al igual que ocurre con la inversión japonesa manufacturera en el resto de Europa, si bien para el caso de España la media de trabajadores por empresa es ligeramente superior, lo que se explica por la mayor especialización de la inversión en sectores con una mayor intensidad de mano de obra.

3- Por último, la forma de participación del capital japonés en España, al igual que en el resto de Europa, es en su mayoría dominante, siendo el 60 por cien subsidiarias 100 por cien japonesas, el 23 por cien mayoritarias, el 13 por cien minoritarias y el 4 por cien restante paritarias. Sectorialmente las subsidiarias son mas frecuentes en industrias como la eléctrica y la electrónica o la construcción de maquinaria, donde las ventajas competitivas de las empresas son de carácter tecnológico o de organización industrial, mientras que las joint ventures son mas numerosas en sectores como el químico o el

material de transporte, donde la contribución del socio local contribuye a alcanzar los objetivos de las empresas inversoras.

5.3.3- Motivos de Localización

Dunning construye la teoría ecléctica sobre la producción internacional en base a la teoría de las ventajas de propiedad, la teoría de la internacionalización y la teoría de la localización⁸. Esta última comprende los beneficios que la empresa obtiene por instalarse fuera de su país, son por tanto específicas de una localización determinada, pero accesibles a todas las empresas; incluyen las dotaciones de factores y mercados, los precios, la calidad y productividad de los inputs, el coste del transporte y comunicación internacional, así como el ambiente cultural, legal, la estructura de mercado y las políticas gubernamentales. Las ventajas locacionales no son susceptibles de moverse a través de los países constituyendo un factor de atracción para aquellos países que las detentan frente a los que no las posean.

Localización a Nivel Nacional

Existen diversos trabajos a nivel internacional, tanto desde el punto de vista teórico como empírico, cuyos análisis tratan de averiguar las principales características de los países a los que acude la inversión exterior directa. Destacan los estudios de Rood y Ahmed (1978), Dunning (1981), Scaperlanda y Balough (1983), Culem (1988), Hood y Young (1990), Graham y Krugman (1991), Krugman (1991), Henderson (1994) y Henderson et al (1995), entre otros⁹.

⁸Dunning, J.H; (1981), "International Production and the Multinational Enterprise", y (1992) "Multinational Enterprises and the Global Economy".

⁹En Callejón y Costa (1996) puede encontrarse una revisión de las nuevas teorías acerca de los determinantes de localización industrial, y en especial del papel que juegan las economías externas en la localización industrial.

El estudio empírico sobre las actividades de las empresas japonesas manufactureras en España analiza distintos factores de localización a nivel nacional que pueden agruparse de la siguiente forma: 1- Factores relacionados con el mercado. 2- Factores relacionados con el coste laboral. 3- Factores relacionados con la organización industrial de las empresas japonesas. 4- Incentivos y ayudas oficiales. El cuadro 5.18 muestra la información recogida respecto a las motivaciones a nivel nacional.

1- Factores relacionados con el mercado. Hood y Young (1979), destacan que las características de los países receptores de inversión relacionadas con el mercado, como son la talla, el crecimiento y el nivel de desarrollo de la competencia local tienen gran influencia en las decisiones de inversión. Este tipo de factores afectan especialmente a los países desarrollados así como también a la formación de mercados comunes¹⁰.

Asimismo la existencia de barreras comerciales, ya sea en forma de aranceles u otras, inciden en la competencia de las exportaciones respecto a los bienes locales en los mercados exteriores, y la inversión exterior directa se convierte en una manera de acceder a estos mercados competitivamente.

En el caso de la inversión japonesa manufacturera en España la importancia que adquieren los factores relacionados con el mercado es muy notable ya que se sitúan muy por delante del resto de factores, con la valoración en promedio más elevada (en torno a 6,5 puntos).

Entre las motivaciones de mercado hay que distinguir mercado doméstico y mercado europeo. La proporción de empresas que consideran el mercado europeo como una motivación determinante es similar a las que consideran el mercado nacional determinante (algo más del 60 por cien), si bien es superior la proporción de empresas

¹⁰Hood, N; Young, S; (1979), "The Economics of Multinational Enterprise", Op. cit. pág.59.

que consideran la exportación a la U.E. como un motivo significativo, (en torno al 18 por cien), y sólo para el 3 por cien es un motivo de baja incidencia, lo cual sitúa a la exportación en primer lugar de importancia. Por último si atendemos a la valoración promedio de las empresas, la exportación tiene una valoración superior (en torno a 6,94 puntos, frente a 6,53 para el mercado doméstico), cuadro 5.18..

Sin embargo dentro de las motivaciones de mercado no parece afectar demasiado la posible existencia de medidas proteccionistas por parte de la U.E., ya que alrededor de un 36,4 por cien de las empresas ni siquiera lo mencionan (es un factor no incidente), de hecho entre los distintos factores de mercado este es el que detenta una valoración en promedio más baja (entorno a 4 puntos). Por el contrario en otros estudios, Kume y Totsuka (1991) y JETRO (1992), consideran un factor importante la existencia de barreras comerciales como motivo de inversión, especialmente en las industrias ensambladoras y procesadoras¹¹. En nuestro caso las valoraciones están muy concentradas en los valores extremos; como ya se ha especificado para un 36,4 por cien no tiene ninguna incidencia, mientras que para un 27 por cien constituye un factor determinante. En este sentido es interesante verificar que los sectores que se muestran más sensibilizados por este motivo son el material de transporte y el textil, confección, cuero y calzado, pero en ningún caso las valoraciones a nivel sectorial llegan a ser determinantes, ver apéndice pág. 39.

Por tamaño, las empresas grandes valoran muy significativamente la exportación a la U.E. (con una valoración en torno 9 puntos en promedio), mientras que las empresas pequeñas valoran más la posibilidad de desarrollar el mercado interior. Por sectores, los más interesados en la exportación a la U.E. son las industrias metálicas y las eléctricas y electrónicas, mientras que las empresas de transporte, junto con la maquinaria y equipo

¹¹En cualquier caso los resultados no son concluyentes: en Bajo (1991) el coeficiente de las barreras comerciales es positivo y cerca de la significatividad. Por otro lado, en Scaperlanda y Balough (1983) y en Culem (1988) la variable aparece como positiva y significativa, mientras que es no significativa en Scaperlanda y Mauer (1969).

mecánico, parecen más motivadas por preservar el mercado interior, ver apéndice pág.38.

En la misma línea, una encuesta realizada por la Embajada de Japón en España, en septiembre de 1995, a 208 empresas japonesas, con un ratio de respuesta del 60 por cien, afirmaron que los principales motivos para invertir eran "la posibilidad de vender en toda Europa a raíz de la integración" y "el crecimiento del mercado español"¹².

CUADRO 5.18
MOTIVOS DE INVERSIÓN A NIVEL NACIONAL ¹

	No Incidencia	Baja Incidencia	Significativo	Determinante	N.D.	Total	Media
Preservar Mercado	18,2	6,1	12,1	60,6	3,0	100	6,5
Desarrollar Nuevo Mercado	21,2	15,2	3,0	57,6		100	6,0
Exportar U.E.	15,2	3,0	18,2	63,6		100	6,9
Evitar Proteccionis. U.E.	36,4	12,2	21,2	27,3	3,0	100	4,0
Menor Coste Lab.	27,3	15,2	42,4	12,1	3,0	100	3,9
Submin. Empresas Japonesas	63,6	6,1	15,2	15,2	3,0	100	2,3
Ayudas Oficiales	57,6	12,1	18,2	9,1	3,0	100	2,1

¹ Base: Las 33 empresas de la muestra

Puntuaciones de las empresas: No Incidencia: 0 Puntos; Baja Incidencia: de 1 a 4 puntos; Significativo: de 5 a 7 puntos, Determinante: de 8 a 10 puntos.

Fuente: Elaboración propia.

Estos resultados están en consonancia con los estudios empíricos desarrollados por Molero, Buesa y Casado (1995), para el caso de la inversión manufacturera alemana, ya que el 85,8 por ciento de las empresas encuestadas consideró positivo "la talla y los rasgos del mercado español". Por el contrario no sucede lo mismo con los factores determinantes de las empresas holandesas, (Molero, Buesa y Casado, 1995), donde son

¹²Embajada de Japón, (1995) "Encuesta a las empresas japonesas en España", pág.1.

más importantes los factores relacionados con la exportación, el coste y aspectos institucionales como incentivos impositivos, marco legal y ambiente social favorables¹³.

El comportamiento de la inversión japonesa, con una marcada preferencia por los factores de mercado también es compatible con el resto de la inversión extranjera agregadamente, como lo demuestran los estudios llevados a cabo por Bajo (1991), Egea y López Pueyo (1991a), Bajo y Torres (1992), Bajo y Sosvilla (1992), Martínez Serrano y Myro (1992), principalmente.

Bajo en 1991 analiza la influencia que sobre la recepción de flujos de inversión exterior directa pueden ejercer una serie de indicadores macroeconómicos de la economía española. Las variables escogidas son siete: el tamaño del mercado; el crecimiento del mercado; la inflación; la balanza por cuenta corriente; los costes laborales unitarios; las barreras comerciales y la integración en la CEE¹⁴.

El autor realiza una regresión utilizando estas siete variables como independientes y como variable dependiente los ingresos brutos de IED recibidos por la economía española, en porcentaje de la formación bruta de capital total, para el periodo 1961-1988. Según la estimación, la variable que aparece como más relevante, es decir, que influye más en las decisiones de inversión, es el tamaño del mercado español, aproximado por el PIB per capita. Resultado que coincide con el obtenido posteriormente por Bajo y Torres¹⁵ (1992) y por Bajo y Sosvilla (1992) en sendos análisis de similares características¹⁶.

¹³Molero, J; Buesa, M; Casado, M; (1995), "Factors in the Siting and Commercial Behavior of Multinational Companies in Spain", Documento de trabajo núm. 9426, Facultad Ciencias Económicas y Empresariales, Univ. Complutense, mimeografiado.

¹⁴Bajo, O; (1991), "Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión extranjera directa en España", Información Comercial Española, n° 696-697, agosto-septiembre, págs. 53 a 75.

¹⁵Bajo, O; Torres, A; (1992), "El comercio exterior y la inversión extranjera tras la integración de España en la CE (1986-90)" en Viñals (ed.), La economía española ante el Mercado Unico Europeo. Las claves del proceso de integración, Alianza ed. págs. 218 a 222.

¹⁶Bajo, O; Sosvilla, S; (1992), "Un análisis empírico de los determinantes macroeconómicos de la inversión extranjera directa en España, 1961-1989", Moneda y Crédito, n° 194, pág.121.

También en los trabajos de Egea y López Pueyo (1991a), se llega a la conclusión de que tamaño del mercado español parece haber jugado un papel importante a la hora de atraer la IED, añadiendo además que el crecimiento de la demanda interna es uno de los factores aducidos para explicar el crecimiento de la IED. Según estos autores, a nivel sectorial, el crecimiento del mercado interior parece haber actuado como razón complementaria, a partir de un cierto tamaño de mercado para atraer la inversión. Esto explica porque determinados sectores, aún a pesar de tener un elevado dinamismo, no reciben apenas inversión extranjera al tener su mercado una pequeña dimensión¹⁷.

A su vez Martínez Serrano y Myro calculan el crecimiento del valor añadido bruto de las manufacturas españolas respecto a los países de la Comunidad Europea durante el periodo 1981-88, obteniendo un diferencial de 2,37 puntos más al año para las manufacturas españolas, cuya correlación con el grado de penetración sectorial del capital extranjero en 1981 es significativo, lo que indica que el capital extranjero posiblemente evaluó acertadamente las perspectivas de expansión del mercado nacional¹⁸.

En el marco internacional, los estudios de Dunning (1973), Root y Ahmed (1979), Hood y Young (1979), Scaperlanda y Balough (1983), y Culem (1988), aportan evidencia empírica al respecto.

Dunning (1973), resume los principales trabajos llevados a cabo durante el periodo 1961-1972, a través de encuestas y cuyo objetivo ha sido averiguar los determinantes de la IED. Casi sin excepción la mayoría de estos trabajos destacan como motivos

¹⁷Egea, P; López Pueyo, C; (1991a), "Comportamiento sectorial de la inversión extranjera directa en España (1986-1989)", *Información Comercial Española*, nº 696-697, agosto-septiembre, págs. 79 y 80.

¹⁸Martínez Serrano, J.A; Myro, R; (1992), "La penetración del capital extranjero en la industria española", *Op. cit.* págs. 180 y 181.

determinantes los de mercado: la talla y el crecimiento futuro del mercado, y el miedo a perder los mercados existentes¹⁹.

Root y Ahmed (1979), clasifican 58 países en desarrollo, según la IED manufacturera recibida durante el periodo 1966-70, en tres grupos: 1- no atractivos, 2- moderadamente atractivos, 3- muy atractivos; España figura en este tercer grupo. A través del análisis de una función discriminante llegan a la conclusión de que la tasa de crecimiento del PIB, así como el PIB per capita, son variables económicas esencialmente discriminadoras de la existencia de inversión extranjera manufacturera, mientras que el valor absoluto del PIB aparece como no discriminadora en el estudio. Según los autores puede que se deba a que el valor absoluto del PIB es un indicador pobre del mercado potencial para los productos de los inversores extranjeros en los países en desarrollo, y sin embargo parece mejor indicador para estos países la tasa de crecimiento del PIB²⁰.

Hood y Young (1979), realizan un repaso de los principales estudios empíricos realizados a partir de encuestas a empresas multinacionales, la mayoría de los cuales se refieren a la IED de Estados Unidos. Según dichos trabajos, las conclusiones son claras: la talla del mercado y su crecimiento son los determinantes más importantes para la inversión exterior, conjuntamente con la estabilidad política y las actitudes gubernamentales de los países receptores. Según los autores, el resto de los motivos son de carácter defensivo, particularmente el miedo a perder los mercados actuales y la existencia de barreras comerciales²¹.

Scaperlanda y Balough (1983), estudian los determinantes de la IED de Estados Unidos en la CEE, para lo que construyen un modelo utilizando como variable dependiente el incremento anual de la IED manufacturera de Estados Unidos o bien las adquisiciones

¹⁹Dunning, J.H; (1973), "The Determinants of International Production", Op. cit. págs. 294 a 297.

²⁰Root, F.R; Ahmed, A.A; (1979), "Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries", Economic Development and Cultural Change, vol. 27, july, págs. 757 y 758.

²¹Hood, N; Young, S; (1979), "The Economics of Multinational Enterprise", Op. cit. pág. 79.

anuales de planta y equipo de las filiales americanas en la CEE. Como variables independientes utilizan el producto nacional bruto y el valor futuro de las ventas de las filiales en la CEE, ambos como indicadores de la talla del mercado europeo, además se introducen dos variables de tipo dummy que reflejan las discriminaciones tarifarias y los programas de control de capital por parte de Estados Unidos. El modelo es aplicado utilizando datos para los seis países originales de la CEE y para el periodo 1953-1977. Los resultados reafirman la importancia de la talla de mercado, tanto desde el punto de vista de mercado actual como de crecimiento, a la hora de atraer la inversión hacia Europa. Esto es especialmente aparente cuando se utiliza la inversión en planta y equipo como variable dependiente. El estudio también encuentra soporte para la hipótesis de discriminaciones comerciales como motivo significativo de inversión en Europa²².

Culem (1988), realiza un análisis parecido al de Scaperlanda y Balough (1983), si bien en este caso el estudio se aplica a los flujos bilaterales de IED entre seis países industrializados: USA, Alemania, Francia, Reino Unido, Holanda y Bélgica. El periodo de estudio es 1969-82 y los determinantes locacionales se investigan primero para toda la muestra y posteriormente se dividen en tres submuestras: La IED de USA a la CEE, la IED de la CEE a USA, y por último la IED intra-CEE. El autor construye un modelo cuya variable independiente es la IED de un país, en proporción de su PNB. Como variables explicativas de la regresión se consideran: la talla de mercado y la tasa de crecimiento del país receptor, medidos ambos por el PNB; las barreras comerciales del país receptor, que son aproximadas por la proporción que representan las tarifas de las importaciones industriales respecto a su nivel de 1968; los costes laborales unitarios del país receptor; las exportaciones del país inversor hacia el receptor, medidas en proporción del PNB del país inversor; y por último el diferencial de tipo de interés nominal entre el país inversor y el resto del mundo²³.

²²Scaperlanda, A; Balough, R.S; (1983), "Determinants of U.S. Investment in the E.E.C.", *European Economic Review*, nº 21, págs. 381 a 390.

²³Culem, C.G; (1988), "The Locational Determinants of Direct Investments Among Industrialized Countries", *European Economic Review*, nº 32, págs. 887 a 904.

Culem encuentra que los determinantes locacionales para toda la muestra son la talla de mercado y la tasa de crecimiento del país receptor, con signo positivo. Para el caso de la IED de Estados Unidos a la CEE los resultados son parecidos excepto que la talla del mercado no parece ejercer ninguna influencia, aunque los autores creen que puede ser un problema de definición de variable. Por el contrario para la IED europea en Estados Unidos la variable de mercado es positiva y significativa al igual que en el caso de los flujos intra-CEE. En general, en el modelo de Culem, la talla de mercado y la tasa de crecimiento, así como las barreras tarifarias (con signo positivo también) constituyen determinantes locacionales significativos de los flujos de IED.

2- Factores relacionados con el coste laboral. Las imperfecciones en los mercados de trabajo, así como los controles a la inmigración, reducen la movilidad entre los países, lo cual puede conducir a diferencias entre los costes salariales reales (Hood y Young 1979). Particularmente, cuando la tecnología y el producto se estandarizan, la prioridad pasan a ocuparla los costes, entonces la producción puede ser transferida a los países en desarrollo cuyos costes laborales son bajos (Vernon 1966). El ensamblaje de componentes electrónicos en localizaciones como Corea, Singapur y Taiwan constituyen ejemplos de este tipo de motivaciones.

Así pues los costes laborales se han considerado tradicionalmente como una ventaja locacional que influye sobre la inversión extranjera a la hora de elegir su destino geográfico, siempre y cuando ello no implique una menor productividad.

En el caso de la inversión japonesa manufacturera, los resultados de la encuesta muestran que los menores costes laborales han supuesto una motivación determinante sólo para el 12 por ciento de las empresas, mientras que un 42 por cien ha considerado este factor como significativo, cuadro 5.18. Este resultado todavía adquiere mayor trascendencia si se tiene en cuenta, tal como se verá en el siguiente apartado, que como motivo de

localización a nivel regional su importancia es todavía menor y en cambio el factor calidad de la mano de obra resulta ser el de mayor valoración.

En el caso del resto de la IED extranjera en España, los trabajos de Bajo (1991), Bajo y Torres (1992), Bajo y Sosvilla (1992), Egea y López Pueyo (1991a), también destacan este aspecto, y en principio, no parece que los costes laborales españoles hayan constituido un estímulo significativo para la IED, salvo para la no manufacturera (Bajo y Sosvilla, 1992).

En Bajo (1991), los costes laborales unitarios, aparecen con un coeficiente positivo y significativo, lo cual resulta en principio sorprendente. Esto podría ser debido a una fuerte sustitución entre el trabajo y el capital extranjeros. También puede pensarse que el hecho de que los salarios hayan subido más en los años en que mayores flujos de IED han entrado en el país podría ser consecuencia de una mayor cualificación del trabajo. Así pues la hipótesis de asociación negativa entre IED y costes salariales sería más propia de países receptores con un nivel de desarrollo muy distante al del país inversor.

Por el contrario en Bajo y Sosvilla (1992), los costes laborales unitarios, aparecen con un coeficiente negativo pero no significativo para la IED manufacturera, mientras que son negativos y significativos en la IED no manufacturera, por lo que los autores concluyen que los costes laborales unitarios no parecen haber constituido un factor particularmente relevante para los inversores extranjeros excepto en el caso de la IED no manufacturera²⁴.

En este sentido Egea y López Pueyo (1991a), sostienen que la IED que busca ventajas de mano de obra barata suele dirigirse a los sectores orientados a la exportación, intensivos en trabajo no cualificado, cuyos productos se encuentran en una fase de

²⁴Bajo, O; Sosvilla, S; (1992), "Un análisis empírico de los determinantes macroeconómicos de la inversión extranjera directa en España, 1961-1989" Op. cit. págs. 122, 123 y 128.

madurez muy avanzada, y donde los costes laborales son importantes para mantener la ventaja competitiva, mientras que en el caso de la IED en España, ésta se ha dirigido en su mayoría a los sectores de demanda fuerte y de demanda media, caracterizados por producir bienes en expansión o en tránsito hacia la madurez, donde los costes laborales aún no son considerados como un factor de ventaja competitiva. Esta idea también se mantiene en Bajo y López Pueyo (1996), donde se demuestra, a través de estadísticas de la Encuesta Industrial, que los sectores de demanda fuerte, sectores con gran atractivo para la IED manufacturera en España, son los que ostentan mayores costes laborales por hora trabajada pero también los más elevados niveles de productividad, en consecuencia mantienen unos menores costes laborales unitarios²⁵.

De hecho Porter (1986), señala que las empresas multinacionales tienden a valorar más la existencia de una infraestructura y de mano de obra con formación adecuada, que la dotación de recursos naturales o de mano de obra barata²⁶.

En el marco internacional Swedenborg (1979), cuando analiza la inversión exterior directa de Suecia, encuentra que ésta es atraída hacia países donde los costes laborales son relativamente altos²⁷, y Dunning (1980), también confirma que la participación de la producción local de las multinacionales americanas en los mercados exteriores es alta donde los salarios son relativamente altos²⁸. Según los autores es posible que la variable costes laborales a nivel regional recoja la influencia de la accesibilidad a trabajadores cualificados.

²⁵Bajo, O; López Pueyo, C; (1996), "La inversión extranjera directa en la industria manufacturera española, 1983-1993", *Papeles de Economía Española*, nº 66, págs. 183 y 184.

²⁶Porter, M (1988), "La competencia de las industrias globales: un marco conceptual", *ICE*, junio, págs. 71 a 100.

²⁷Swedenborg, B; (1979), "The Multinational Operations of Swedish Firms: An Analysis of Determinants and Effects", *Op. cit.*

²⁸Dunning, J.H; (1980), "Toward and Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests", *Journal of International Business Studies*, págs. 9 a 31.

Estos resultados son confirmados también por Freire (1995), que en su investigación sobre la inversión japonesa en Portugal y España, halla que los tres factores que constituyen un mayor atractivo para la inversión manufacturera japonesa están relacionados con el mercado, los costes laborales y la calidad de los trabajadores. Mientras que otros factores como los costes del suelo, la calidad y coste de los materiales juegan un papel mucho más pequeño. La accesibilidad de mano de obra de buena calidad es una condición necesaria para la inversión, ya que este factor se considera indispensable del sistema industrial japonés. España y Portugal reflejan la combinación de accesibilidad a mano de obra de calidad a un coste relativamente inferior que el resto de las localizaciones²⁹.

En Culem (1988), cuando analiza los determinantes de la IED, el coeficiente de costes laborales unitarios es negativamente significativo en los modelos estimados, si bien el de costes laborales relativos es positivamente significativo. Según el autor el resultado podría indicar que los inversores prefieren, *ceteris paribus*, localizaciones con costes laborales unitarios menores, aunque este factor no determina su inversión directa en el exterior. Dicho de otra forma, una vez se ha tomado la decisión de invertir en el exterior, los costes laborales pueden ser relevantes para decidir entre las posibles localizaciones³⁰.

El caso de Culem puede ser parecido al de la inversión japonesa en España ya que el 42 por cien de las empresas lo consideran un factor significativo, pero como ya se ha dicho solo el 12 por cien piensan que es determinante, cuadro 5.18. En este sentido puede inferirse que si bien unos costes laborales menores no son una condición necesaria para la inversión entre varias localizaciones que tengan las mismas condiciones, si existe una con menores costes laborales, será preferida por los inversores, pero el hecho de tener unos costes laborales menores no garantiza la atracción del inversor extranjero. Es más en este

²⁹Freire, A; (1995), "Japanese Investment Anticipates Europe 1993 -Focus on Spain and Portugal", Op. cit. pág. 12.

³⁰Culem, C.G; (1988), "The Locational Determinants of Direct Investments Among Industrialized Countries", Op. cit. págs. 898 y 899.

caso hay que tener en cuenta que el 27 por cien de las empresas los ha considerado irrelevantes dado que ni los ha mencionado.

3- Factores relacionados con la organización industrial de las empresas japonesas. La singular organización industrial de las empresas japonesas constituye uno de sus aspectos diferenciales mas notables. Como es bien sabido las empresas japonesas están organizadas en grupos afines, llamados Keiretsu, mediante los que se mantienen relacionadas entre ellas.

Los Keiretsu verticales son aquellos en los que las relaciones entre las empresas son primordialmente del tipo proveedor-cliente. En Japón las relaciones entre productores y abastecedores son a largo plazo con una elevada cooperación entre ellos en aspectos como calidad, entrega, precios y diseño entre otros. Se ha dicho, aunque no se ha demostrado, que las empresas japonesas están reproduciendo el sistema de Keiretsu en los Estados Unidos (Graham y Krugman, 1991); en el sector del automóvil, por ejemplo, los productores japoneses de autopartes han establecido sus filiales en USA para abastecer a las grandes empresas japonesas de automóviles.

En el caso de la inversión japonesa en España, el 64 por ciento de las empresas encuestadas considera que el suministro a otras empresas japonesas no tiene ninguna importancia como motivo de establecimiento, sin embargo hay un 15 por cien que lo considera un factor determinante, cuadro 5.18, se trata básicamente de empresas del sector de la construcción de maquinaria y del caucho y plástico, así como también de alguna empresa del transporte y del sector eléctrico y electrónico que venden toda su producción a empresas japonesas de su mismo sector.

4- Incentivos y ayudas oficiales. De acuerdo con la OCDE se entiende por incentivo a la inversión internacional toda medida oficial destinada a influir sobre las decisiones de

inversión, o que tenga como efecto aumentar el beneficio potencial de la inversión o modificar su riesgo³¹.

En general parece existir un amplio consenso sobre la poca relevancia de los incentivos oficiales en las decisiones de las empresas a la hora de invertir en el exterior. Según De Andrés y Orgaz (1991), en este punto se apoya la tesis de que la competencia de incentivos es un juego de suma cero que no afecta al volumen global de la inversión internacional, ya que si todos los países compiten por la inversión las diferencias entre los incentivos ofrecidos tenderán a neutralizarse. Según los autores también parece que hay acuerdo en la no influencia de los sistemas de incentivos existentes sobre los grandes flujos de inversión internacional a nivel supranacional. Por el contrario si que se reconoce cierta efectividad de los incentivos a nivel nacional y regional³².

Los estudios empíricos no son concluyentes pero algunos destacan sus efectos positivos. Por ejemplo, en un estudio realizado por Guisinguer (1985), sobre 74 casos de inversión en diferentes países, resulta que la mayoría de las veces los incentivos jugaron un papel importante en la decisión de la localización³³. Mientras que un análisis realizado por Root y Ahmet (1978), sobre 41 países en desarrollo concluye que las políticas de incentivos no son determinantes importantes para la localización de la inversión extranjera³⁴.

Lim (1983), estudiando la IED en 27 países en desarrollo, constató que los incentivos fiscales estaban negativamente correlacionados con la presencia de IED. El autor sugiere que la "heterogeneidad fiscal podría ser vista por el potencial inversor como una señal de

³¹OCDE (1989), "Stimulants et Obstacles a L'investissement: Effects sur L'investissements Direct International", OCDE, Paris.

³²De Andrés, R; Orgaz, L; (1991), "Incentivos a la inversión extranjera en España", Información Comercial Española, n° 696-697, agosto-septiembre, pág.183.

³³Guisinguer, S; Associates, (1985), "Investment Incentives and Performance Requirement ", Praeger, New York.

³⁴Root, F.R; Ahmed, A.A; (1978), "The Influence of Policy Instruments on Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries", Journal of International Business, vol. 9, págs. 758-759.

peligro y no como un incentivo"³⁵. A partir de un amplio repaso de los trabajos empíricos existentes, Dunning afirma que la evidencia empírica es inconcluyente³⁶.

En el caso de la inversión japonesa en España, la inversión motivada por los incentivos y ayudas oficiales tampoco parece tener relevancia a nivel nacional, cuadro 5.18, ya que el 58 por cien de las empresas considera que no tiene ninguna incidencia, sin embargo la encuesta realizada por la Embajada de Japón en España detecta que aunque no sean motivos relevantes, las ayudas del gobierno y el ambiente amistoso son factores mencionados por las empresas³⁷.

Por último, sólo un 15 por cien de las empresas ha considerado otros motivos distintos a los del cuestionario. La mitad de estas empresas han juzgado como motivo determinante, factores relacionados con la tecnología, como por ejemplo adquirir tecnología ya existente en el país, o la cooperación tecnológica. En todos estos casos la forma de establecimiento ha sido a través de una asociación con una empresa española.

Los trabajos empíricos sobre motivos de inversión manufacturera de Japón en Europa muestran como factores determinantes: el mercado nacional, satisfacer la demanda y los gustos de los consumidores y poder utilizar la localización escogida como puente para el acceso al resto de la Comunidad Europea, (capítulo 4).

La sofisticación tecnológica de los productos japoneses requiere que sus empresas se sitúen cerca del mercado, la diferenciación del producto es un factor determinante de su competitividad (Ozawa, 1992), la consecución del Mercado Común para 1992 no ha alterado las decisiones de invertir en Europa de las empresas japonesas, sino que han

³⁵Lim, D; (1983), "Fiscal Incentives and Direct Investment in Less Developed Countries", *Journal of Development Studies*, nº 19 (2), págs. 207 a 212.

³⁶Dunning (1973), para los trabajos empíricos desde 1960 a 1972 y Dunning (1993), para una revisión y actualización general.

³⁷Embajada de Japón, (1995), "Encuesta a las empresas japonesas en España", pág.1.

adelantado el calendario de establecimiento (Thomsen y Nicolliades, 1991), pero esta decisión ya formaba parte de su estrategia globalizadora.

Yamawaki (1993), a través de la contrastación de un modelo econométrico con datos de 1985 y 1988, encuentra que los costes laborales, con signo negativo, los costes de los materiales, con signo negativo, y el tamaño del mercado, con signo positivo, son variables significativas, que afectan a las decisiones de localización de las multinacionales japonesas en Europa³⁸. En Thiran y Yamawaki (1995), los autores realizan otra estimación con datos de 1990 y 1993 y obtienen como variables significativas las patentes, con signo positivo y los impuestos, con signo negativo, lo que parece confirmar que las multinacionales japonesas se localizan en países cuyas industrias poseen mayores ventajas tecnológicas, así como también que rehuyen los países con altos niveles de impuestos corporativos, factor éste último también mencionado en la encuesta realizada por la Embajada japonesa en España³⁹.

Las barreras proteccionistas han sido consideradas como factores importantes en algunos estudios; Kume y Totsuka (1991), ofrecen evidencia sobre la relación que existe entre los derechos antidumping y la autorrestricción voluntaria de exportaciones y la inversión japonesa en Europa⁴⁰. JETRO (1992), también verifica que las barreras comerciales constituyen un motivo importante para que las filiales japonesas, especialmente en las industrias ensambladoras y procesadoras, como el equipo de transporte, instalen sus filiales en Europa⁴¹.

³⁸Yamawaki, H; (1993), "Locations Decisions of Japanese Multinational Firms" Op. cit. págs. 19 a 26

³⁹Thiran, J.M; Yamawaki, H; (1995), "Regional and Country Determinants of Locational Decisions: Japanese Multinationals in European Manufacturing", Op. cit. págs. 7 a 14.

⁴⁰Kume, G; Totsuka, K; (1991), "Japanese Manufacturing Investment in the EC: Motives and Locations", Op. cit. págs. 26 a 56.

⁴¹JETRO, (1992) "8th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. pág. 18.

Aunque parece claro que las barreras comerciales estimulan la captura del mercado a través de una mayor producción local que por la vía de las exportaciones, ya que aumentan las ventajas locacionales a medida que aumentan los derechos de entrada y los requerimientos de contenido local, Balasubramanyan y Greenaway (1992), a través de análisis estadísticos sugieren que las oportunidades de mercado que la Comunidad ofrece son más poderosas que las barreras de mercado durante el periodo 1975-88⁴².

Dunning y Cantwell (1991), también afirman que la producción de las empresas japonesas en la CE obedece al deseo de aumentar la participación en el mercado, debido en mayor medida a sus ventajas de propiedad que a una sustitución de las exportaciones por producción local, ya que durante los años 70 y 80 no se ha producido una sustitución de producción en Europa por exportaciones a nivel macroeconómico, a nivel de productos si se da, sino que ambas magnitudes han mostrado un continuo crecimiento actuando de forma complementaria⁴³.

En cuanto al papel de las autoridades políticas en la atracción de inversión exterior japonesa, los escasos estudios existentes muestran que los efectos sobre las motivaciones son positivos, especialmente en el caso del Reino Unido, donde Hill y Munday (1994), encuentran que el cambio en las decisiones de localización hacia este país está correlacionado con intensos periodos de política regional⁴⁴.

JETRO (1992), destaca como principales factores de atracción a nivel país para Europa, la disponibilidad de infraestructuras de transporte y comunicaciones, la existencia de unas condiciones geográficas favorables para la distribución física, las invitaciones por parte

⁴²Balasubramanyam, V.N; Greenaway, D; (1992), "Economic Integration and Foreign Direct Investment: Japanese Investment in the EC", Op. cit. pág. 186.

⁴³Dunning, H.H; Cantwell, J.A; (1991), "Japanese Direct Investment in Europe", Op. cit. págs. 169 a 172.

⁴⁴Hill, S; Munday, M; (1992), "The UK Regional Distribution of Foreign Direct Investment: Analysis and Determinants", Op. cit. págs. 535 a 544.

de los países receptores, la existencia de subsidios e incentivos impositivos por parte de los países receptores, y la calidad del trabajo⁴⁵.

Localización a Nivel Regional

En este apartado se pretende dilucidar cuales son los principales factores que las empresas japonesas manufactureras consideran para escoger su localización regional una vez que la decisión de invertir en el país ya está tomada.

El tipo de motivos o razones que las empresas aducen para escoger una localización determinada una vez ya se ha decidido el área geográfica principal, está muy relacionada con los costes comparativos del establecimiento, tendrán importancia principalmente: la disponibilidad y el coste de mano de obra y materiales, la talla del mercado doméstico y los incentivos locales y financieros (Hood y Young, 1979).

Para las empresas manufactureras japonesas en España, cuadro 5.19, el primer aspecto predominante es que los motivos a nivel regional muestran, en general, unas valoraciones menores a nivel de medias, y por lo tanto tienen una menor importancia que los motivos a nivel nacional. Esta pérdida general de importancia también queda patente al analizar los factores individualmente, ya que se produce una concentración de las valoraciones de las empresas en el estrato intermedio (entre 5 y 7 puntos), en el que consideramos significativo.

Si atendemos a las medias, los motivos valorados por las empresas como más importantes a nivel regional son la calidad de la mano de obra, el mercado doméstico en primer lugar, y la infraestructura de transportes y comunicaciones en segundo lugar, cuadro 5.19.

⁴⁵JETRO (1992), "8th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. págs. 19 y 20.

CUADRO 5.19
MOTIVOS DE INVERSIÓN A NIVEL REGIONAL ¹

	No Incidencia	Baja Incidencia	Significativo	Determinante	N.D.	Total	Media
Calidad Mano Obra	12,1	6,1	51,5	27,3	3,0	100	5,7
Mercado Doméstico	15,2	15,2	36,3	30,3	3,0	100	5,5
Infraestruc. Transp.y Com.	18,2	15,2	45,4	18,2	3,0	100	4,7
Densidad Activ. Manuf.	24,2	21,2	39,4	9,1	6,1	100	4,0
Infraestruc. Aprovis.	30,3	18,2	27,3	21,2	3,0	100	4,0
Menor Coste Laboral	24,2	15,2	45,5	12,1	3,0	100	4,2
Incentivos Locales	45,4	18,2	15,2	18,2	3,0	100	3,2

¹ Base: Las 33 empresas de la muestra.

Puntuaciones de las empresas: No Incidencia: 0 Puntos; Baja Incidencia: de 1 a 4 puntos, Significativo: de 5 a 7 puntos; Determinante: de 8 a 10 puntos.

Fuente: Elaboración propia.

1- La calidad de la mano de obra, no considerada en las motivaciones de inversión a nivel nacional, se muestra ahora como un factor determinante por el 27 por cien de los encuestados, mientras que el 51,5 por cien lo considera significativo, cuadro 5.19. Destacan por su alta valoración el sector químico, eléctrico y electrónico y del caucho y plástico, ver apéndice pág. 39.

2- El factor coste laboral adquiere ahora una importancia considerablemente menor que a nivel nacional situándose en un segundo plano, con una valoración promedio de 4,2 puntos. En este caso solo el 12 por cien de los encuestados ha considerado este factor como determinante, mientras que el 24 por cien piensa que no es relevante, cuadro 5.19. Por sectores, tienen una puntuación por encima de la media, el sector textil (6,0), el caucho y plástico (6,5), el material eléctrico y electrónico (4,7) y el sector de maquinaria (4,3), ver apéndice pág. 40.

3- La dimensión del mercado doméstico, con una evaluación media (5,5) muy cercana a la de la calidad del trabajo, es considerada por el 30 por cien de las empresas un factor determinante y por el 36 por cien un factor significativo, cuadro 5.19. No hay que olvidar que la inversión manufacturera japonesa, como se verá más adelante, tiene una orientación de mercado muy marcada hacia la exportación, por eso el factor de mercado doméstico si bien es importante como motivación adquiere una menor relevancia al compararlo con la exportación a la U.E. a nivel nacional.

Estos resultados están en consonancia con los estudios empíricos desarrollados por Egea y López Pueyo (1991b) donde realizan un análisis de las tendencias de la localización de la inversión extranjera en España, por comunidades autónomas, para el periodo 1985 a 1989.

Las autoras agrupan las regiones españolas por características comunes, análisis cluster, entre las que se destacan un factor renta, para medir el tamaño del mercado; un factor paro, para medir el tamaño del mercado de trabajo; un índice de infraestructuras, la participación de cada sector en el PIB y el porcentaje de ocupados sectorialmente para medir la potencialidad de desarrollo regional; la proporción de población con estudios y el nivel de estudios, para medir la cualificación del trabajo; y por último la variable subvenciones, para medir los incentivos gubernamentales. La variable utilizada para indicar la inversión extranjera es el total de IED en España durante 1985-1989, dividida por la población de cada comunidad autónoma en 1989⁴⁶.

Según Egea y López Pueyo, el factor renta es el que mayor correlación presenta con respecto a la inversión extranjera, así pues el tamaño del mercado doméstico se configura como la principal variable que influencia las decisiones de localización de la inversión.

⁴⁶Egea, P; López Pueyo, C; (1991b), "Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España", Información Comercial Española, n° 696-697, agosto-septiembre, págs. 105 a 117.

Este resultado también coincide con los trabajos en el ámbito internacional, vistos anteriormente para las decisiones a nivel de país. El resto de las variables no son tan claramente concluyentes pero algunas coinciden con los resultados aquí obtenidos. Así para el factor de cualificación de la población, Egea y López Pueyo detectan que la formación de la población es superior en las zonas en las que se ha establecido una mayor inversión extranjera, principalmente Madrid y Cataluña.

En el caso de la inversión manufacturera japonesa la mayor concentración de empresas se encuentra en Cataluña, que representan algo más del 58 por ciento de las empresas establecidas en España, y el 60 por cien de las empresas encuestadas. Teniendo en cuenta que la mayor proporción de la inversión está localizada en los sectores de tecnología alta y media, que los costes laborales no son relevantes como motivo de localización y en cambio si lo es la calidad de las mano de obra, pueden rechazarse las hipótesis, al igual que lo hacen Egea y López Pueyo para el resto de la IED en España, que mantienen que junto con la inversión extranjera se importan puestos de trabajo cualificados mientras que los puestos de trabajo que se generan localmente son los de menor calidad.

En este aspecto Graham y Krugman (1991), contrastan la hipótesis de que la inversión directa extranjera podría cambiar la calidad del empleo de forma desfavorable al país receptor al reducir de número de "trabajos buenos", es decir actividades de elevado valor añadido, y reemplazarlos por "trabajos malos", o trabajos que requieren muy poca o ninguna cualificación, manteniendo en el país de origen los trabajos de mayor valor añadido. En su estudio de la IED en Estados Unidos, en 1987, los autores hallan que las filiales extranjeras tienen mayores salarios y valor añadido por trabajador que la media de todas las empresas de Estados Unidos⁴⁷.

⁴⁷Graham, E.M; Krugman, P.R; (1991), "Foreign Direct Investment in the Unites States", Institute for International Economics, Washington, págs. 62, 70 y 71.

Sin embargo, otros estudios relativos a la inversión manufacturera japonesa en Europa señalan que el empleo generado corresponde a los niveles más bajos de cualificación, medidos a partir de las remuneraciones, lo que situaría al factor coste laboral como uno de los más significativos en la localización, en este aspecto destacan los trabajos de Foley y Griffith (1995), para Irlanda y de Munday, Morris y Wilkinson (1995), para el caso de Gales.

En cambio Thiran y Yamawaki (1995), a partir de un modelo econométrico buscan las variables significativas a nivel regional de las actividades manufactureras en Estados Unidos, y encuentran que el crecimiento de la región, medido por el crecimiento de los asalariados entre 1987 y 1990, es positivamente significativo, mientras que el PIB per capita no es significativo. Por otro lado los costes laborales aparecen como positivamente significativos, lo cual contrasta con Yamawaki (1993), donde aparecían como negativamente significativos a nivel nacional. Según el autor es probable que el signo positivo capture la influencia de la disponibilidad de personal cualificado en la región⁴⁸.

El trabajo de López y Mella (1991), destaca que la presencia de IED no está vinculada ni a bajos costes de mano de obra ni a actividades intensivas en trabajo. La IED se dirige prioritariamente a sectores que registran un coste de la mano de obra muy por encima de la media, excepto el sector del automóvil que se encuentra en la media. Las regiones preferidas por el inversor extranjero son Madrid y Cataluña. Concretamente Cataluña representa el 37,7 por cien de la inversión en industria para el periodo 1986-89, mientras que Madrid representa el 18,9 por cien. Así pues ambas regiones aglutinan más del 55 por cien de la inversión extranjera industrial, y sin embargo Madrid y Cataluña son las comunidades que presentan unos costes salariales más elevados⁴⁹.

⁴⁸Thiran, J.M; Yamawaki, H; (1995), "Regional and Country Determinants of Locational Decisions: Japanese Multinationals in European Manufacturing", Op. cit. pág.12.

⁴⁹López, A; Mella, J.M; (1991), "Factores regionales y sectoriales de la inversión extranjera en España", Cuadernos de información económica FIES, febrero, págs. 1 a 23.

4- Otra variable que aparece como determinante, junto con la calidad de la mano de obra y el mercado doméstico, es la infraestructura de aprovisionamiento. Tal como Hood y Young (1979) mantienen ésta debería ser una variable primordial a nivel regional, sin embargo en el caso de las empresas japonesas en España su valoración se sitúa en posiciones muy extremas, cuadro 5.19. Por un lado hay una gran proporción de empresas, el 30 por cien que lo consideran un factor nada significativo, y para el 18 por cien es de baja incidencia, este sería el caso del sector químico y del textil, ambos notablemente por debajo de la media. En el otro extremo estarían aquellas empresas que manifiestan un interés determinante por la existencia de infraestructuras de aprovisionamiento y que representan el 21 por cien del total, como es el caso para el sector del caucho y plástico, material de transporte y para el sector de la construcción de maquinaria, todos con unos valores promedio notablemente por encima de la media, ver apéndice pág. 39.

Estos resultados indican que el sector químico y el textil no están interesados en la disponibilidad de aprovisionamiento local dado que importan la mayor parte de sus inputs, mientras que en el caso de la construcción de maquinaria, del material de transporte y del caucho y plástico sucede todo lo contrario. De hecho el análisis del contenido local lo corrobora, ya que éstos últimos son sectores con elevados porcentajes de abastecimiento local (el 61,7 por cien, 76 por cien y 78,5 por cien respectivamente, mientras que el sector químico y el textil detentan los más bajos promedios de contenido local (37,3 por cien y 20 por cien respectivamente), importando la mayor parte de sus aprovisionamientos de la U.E., importaciones facilitadas por la inexistencia aranceles, ver apéndice pág. 41.

En este sentido se ha procedido a cruzar la variable capacidad local de aprovisionamiento con el contenido local, confirmándose que los sectores de más bajo contenido local son

aquellos para los que la capacidad local de aprovisionamiento tiene poca o ninguna incidencia en su decisión de instalarse en la región, ver apéndice pág. 44.

En esta línea, Dunning (1993), destaca que si bien durante los años 70 y 80 la mayoría de los estudios han explicado la orientación de la IED hacia el mercado o hacia los recursos naturales, en los últimos años la actividad inversora de las multinacionales se ha orientado en búsqueda de la eficiencia. En este último tipo de inversión extranjera, el énfasis de las ventajas locacionales es distinto, adquiriendo mayor importancia aspectos como el aprovisionamiento local, la ausencia de barreras comerciales y la eficiencia de las políticas macroeconómicas de los gobiernos⁵⁰.

5- El nivel de infraestructuras de transporte y comunicaciones de la región constituye otra variable que parece importante para decidir la localización de la inversión. Dado que facilitan el funcionamiento de las actividades económicas, tanto de producción como de consumo, en principio debería existir una relación positiva entre IED e infraestructura de transporte y comunicación.

En el caso de la inversión japonesa en España, el 45 por cien de las empresas han considerado este factor como significativo, aunque también es substancial el porcentaje de empresas que lo han señalado como determinante, un 18 por cien, cuadro 5.19. En este sentido podemos pensar que la infraestructura de transportes y comunicaciones es un factor con un carácter predominantemente estratégico, es decir, su ausencia o insuficiente dotación puede introducir notables niveles de restricción al funcionamiento actual de la industria, o que pueden influir en las necesidades estratégicas futuras de la empresa.

⁵⁰Dunning, J.H; (1993), "Multinational Enterprises and the Global Economy", Op. cit. pág.167.

Los trabajos empíricos tampoco son concluyentes respecto a la existencia de infraestructuras como factor motivador de la inversión extranjera. Egea y López Pueyo (1991b), llegan a la misma conclusión al considerar que son una condición necesaria para atraer la inversión extranjera pero no una condición suficiente. En este sentido, Auriolés y Pajuelo (1988), a partir de una encuesta realizada a 300 establecimientos industriales que iniciaron sus actividades en el periodo entre 1980 y 1985 consideran que la ausencia de infraestructuras puede originar un rechazo de la zona, es decir, una menor inversión, pero la existencia de un buen nivel de infraestructuras no garantiza una mayor cuota de inversión extranjera⁵¹. De hecho, otras comunidades tienen un nivel de infraestructuras comparable al de Cataluña y Madrid y sin embargo los niveles de inversión extranjera son mucho menores.

Entre otros, tres estudios econométricos incorporan variables relacionadas con las infraestructuras de transporte y comunicación. Root y Ahmed (1979), hallan que son básicas para la IED en las áreas en desarrollo⁵². En Thiran y Yamawaki (1995), la variable transporte aéreo es positiva y significativa mientras que el transporte marítimo y la densidad de carreteras aparecen como no significativas⁵³. En Mariotti y Pricitello (1995), las variables asociadas a las infraestructuras de transporte aparecen como no significativas⁵⁴.

6- En el factor densidad de actividad manufacturera solo un 9 por cien de la muestra de empresas japonesas en España considera que es un motivo determinante, mientras que para el 39 por cien es significativo, cuadro 5.19, lo que induce a pensar, al igual que en el

⁵¹Auriolés, J; Pajuelo, A; (1988), "Factores determinantes de la localización industrial en España", *Papeles de Economía Española*, núm. 35, págs. 188 a 207.

⁵²Root, F.R; Ahmed, A.A; (1979), "Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries", *Op. cit.* págs. 757 y 758.

⁵³Thiran, J.M; Yamawaki, H; (1995), "Regional and Country Determinants of Locational Decisions: Japanese Multinationals in European Manufacturing" *Op. cit.* págs. 11 y 12.

⁵⁴Mariotti, S; Pricitello, L; (1995), "Cost and Localization of FDIs Within the Host Country: Empirical Evidence from Italy", *Journal of International Business Studies*, vol.26, n^o4, pág. 830.

caso de la existencia de infraestructuras de transporte y comunicación, que se trata de un factor de carácter predominantemente estratégico, es decir, necesario pero no suficiente.

No obstante queda un 21 por cien que lo ha valorado con una baja incidencia, y un 24 por cien que se muestra indiferente. En este caso podría hablarse de un comportamiento segmentado o claramente diferenciado según sectores. Así la construcción de maquinaria, el material de transporte y la industria eléctrica y electrónica se sitúan por encima de la media, se trata de sectores con alto contenido local que se ubican en zonas donde puedan aprovisionarse de los bienes intermedios que necesitan, así como beneficiarse de potenciales clientes. Mientras que en el caso de la química, y del textil se trataría del caso contrario, son sectores con bajos niveles de abastecimiento local, ver apéndice pág. 41.

Trigo et al (1994), al evaluar las razones de establecimiento en la zona, destacan que un elemento importante de localización para las empresas extranjeras es la densidad industrial del área, medida por el nivel de desarrollo de la zona de implantación y por la concentración de empresas de sector⁵⁵.

7- En cuanto a los incentivos de las autoridades locales, la valoración media es la más baja (3,2) y los resultados no son concluyentes. En el caso de las manufactureras japonesas en España, al igual que ha sucedido con otros factores, las posiciones de las empresas son muy extremas. Como muestra en el cuadro 5.19, existe un 18 por cien de la muestra que considera que los incentivos locales constituyen motivos de localización determinantes, mientras que en el otro extremo, para el 45 por cien de las empresas no tiene incidencia. Si atendemos a la distribución sectorial (ver apéndice pág. 40), observamos que en el caso de los sectores del material de transporte y del caucho y plástico los promedios están notablemente por encima de la media (4 y 5 puntos

⁵⁵Trigo, J; Valera, F; y Cabañas, A; (1994), "Incidencia de la inversión extranjera directa en la mejora de la productividad", Documents d'economia industrial, núm 1, Fundació Empresa i Ciència, pág. 45.

respectivamente), mientras que la construcción de maquinaria obtiene una valoración de los incentivos muy baja (1,7).

En este sentido, Egea y López Pueyo (1991b), miden el nivel de incentivos a partir de las subvenciones recibidas por cada comunidad, sin separar si el destino es a una empresa nacional o a una extranjera, y encuentran que las comunidades que mayor volumen de subvención recibieron Galicia, Andalucía y Castilla-León se encuentran en los grupos de menor inversión extranjera per capita, mientras que Baleares, Navarra y La Rioja, que constituyen el segundo grupo importante en inversión extranjera per capita, después de Madrid y Cataluña, no recibieron ninguna subvención⁵⁶.

Por otro lado destaca la contrastación empírica llevada a cabo por De Andrés y Orgaz (1991), con el objetivo de comprobar la eficacia de los incentivos regionales como medio de atraer inversiones extranjera. Los autores cruzan los datos de la DGTE con los datos de concesión de subvenciones otorgadas por la Dirección General de Incentivos Regionales, durante los años 1989 y 1990. Trabajan con una muestra de 1.119 empresas, entre las cuales hay 69 empresas extranjeras que se han beneficiado del sistema de incentivos y subvenciones a la localización regional. El 72 por cien de estas empresas se han establecido entre Castilla-La Mancha, Castilla-León y País Vasco, siguiendo una localización totalmente diferente a la distribución geográfica general de la inversión extranjera⁵⁷.

Según los autores si se compara el volumen de IED recibida por Castilla-La Mancha, Castilla-León y País Vasco en 1989 y 1990 con aquella que se ha beneficiado del esquema de incentivos en dichas regiones, se obtiene que esta última representa un 167,5

⁵⁶Egea, P; López Pueyo, C; (1991b), "Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España" Op. cit. pág. 115 y 116.

⁵⁷De Andrés, R; Orgaz, L (1991), "Incentivos a la inversión extranjera en España" Op. cit. págs. 195 a 197.

por cien; 50,5 por cien y 8,1 por cien respectivamente, respecto a la primera⁵⁸. Parece deducirse que la mayor proporción de inversión extranjera que se localiza en Castilla-La Mancha, y Castilla-León, lo hace motivada por las subvenciones. En este caso pues los incentivos locales aparecen como factores muy significativos para la localización regional.

El trabajo de Mariotti y Priscitello (1995), encuentra que la variable "incentivos" construida como el ratio de subvenciones por valor añadido producido localmente, aparece como no significativa en el análisis de los determinantes de la decisión de localización dentro de un país, Italia, por parte de la IED⁵⁹.

Por último hay que destacar que a pesar del elevado porcentaje de empresas, el 27 por cien, que han agregado algún motivo a los que figuraban en la encuesta, la mayoría de estas respuestas complementarias destacan como factor de localización la presencia en la región de la empresa adquirida o participada. Este resultado se obtiene también en el estudio de Trigo et al (1994), al valorar la elección del área local para establecerse en una muestra de 37 entrevistas a empresas industriales, por lo tanto en este caso se trataría de un factor predeterminado.

En resumen, del análisis de las motivaciones de inversión *a nivel nacional* de las empresas manufactureras japonesas en España pueden destacarse los siguientes rasgos:

1- Los factores relacionados con el mercado constituyen motivos determinantes de la inversión manufacturera en España, tanto a nivel de acceso al mercado europeo como de mercado doméstico, ambos con valoraciones similares. Por tamaño, las empresas grandes valoran mas significativamente la exportación a la U.E; mientras que para las empresas

⁵⁸El porcentaje en la primera región es superior a cien debido a que los proyectos aprobados no se ejecutan necesariamente al año de su aprobación.

⁵⁹Mariotti, S; Priscitello, L; (1995), "Information Cost and Localization of FDI's Within the Host Country: Empirical Evidence from Italy", Op. cit. pág. 833.

pequeñas y medianas es más importante el acceso al mercado interior. Por sectores, las industrias metálicas, así como las eléctricas y electrónicas parecen más motivadas por la exportación a la U.E; mientras que el material de transporte y la construcción de maquinaria están más atraídas por el mercado interior. En general, estos resultados gozan de elevada afinidad con la mayoría de estudios existentes a nivel nacional e internacional.

2- No existe el mismo consenso con la influencia que ejercen las barreras comerciales. En el caso de las filiales japonesas en España los resultados tampoco son definitivos, ya que constituyen un factor significativo, pero no determinante, para las industrias de material de transporte, pero en general son poco relevantes para el resto.

3- Los costes laborales se consideran significativos, aunque los resultados tampoco son concluyentes, al igual que sucede con otros estudios a nivel nacional e internacional. Dado que solo para un 12 por cien de las empresas son determinantes, podría pensarse que entre varias localizaciones que posean las mismas características, si existiera alguna con unos menores costes laborales sería preferida al resto, pero el hecho de tener unos costes laborales menores no garantiza una mayor inversión, especialmente si se repara en que para un 27 por cien constituyen un factor irrelevante.

4- Por último, los factores relacionados con la organización industrial japonesa, como por ejemplo el suministro a otras empresas manufactureras japonesas, no son relevantes, así como tampoco tienen incidencia las ayudas e incentivos oficiales, factor este último respecto al cual existe un amplio consenso.

Los motivos de localización *a nivel regional* de la inversión japonesa manufacturera en España están divididos en tres grupos:

1- El primer grupo lo constituyen aquellos factores con un fuerte carácter determinante como son el mercado doméstico y la calidad de la mano de obra. Si bien estos factores tienen también un componente significativo, su rasgo es más determinante.

2- El segundo grupo está formado por los factores con un carácter más significativo que determinante, como la disponibilidad de infraestructuras físicas y de comunicación, unos menores costes laborales y la densidad de actividad manufacturera. La disponibilidad de infraestructuras físicas y de comunicación así como la densidad de actividad manufacturera son también factores estratégicos en el sentido de que su ausencia puede reprimir la IED, pero su tenencia no garantiza mayores flujos de inversión directa. Estos factores nos informan de que las empresas japonesas buscan economías de aglomeración, donde pueden encontrar mano de obra abundante, materiales y bienes intermedios así como los servicios de transporte y comunicación necesarios para llevar a cabo su actividad.

3- El tercer grupo está formado por los factores que muestran un comportamiento muy segmentado, y valoraciones extremas, con notables porcentajes de empresas que los consideran motivos determinantes y por otro lado, con un elevado número de empresas que ni siquiera los consideran. Es el caso de la infraestructura de aprovisionamiento y de los incentivos locales. Las razones de una u otra consideración por parte de las empresas habrá que buscarla en aspectos como el tipo de actividad que desarrollan, la necesidad de abastecimiento local y, en general, la orientación de las inversiones hacia la búsqueda de la eficiencia.