

**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**

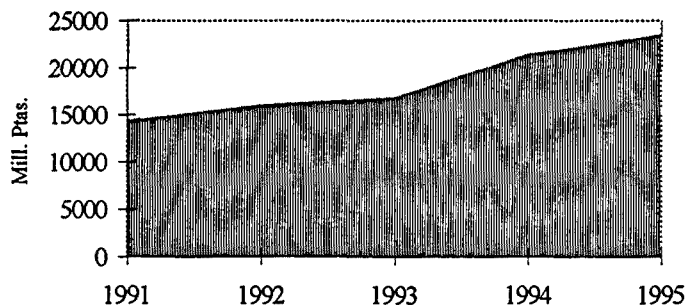
**B.U.B. Secció d'Econòmiques**  
Diagonal, 690, 08034 Barcelona  
Tel. 402\_19\_66

### 5.3.4- Ventas y Estrategias Comerciales

#### Ventas: Evolución y Posición en el Mercado

La evolución de las ventas medias de las empresas japonesas de la muestra está representada en el gráfico 5.4. Como se observa, la tasa de crecimiento ha sido positiva durante todo el periodo 1991-1995, si bien se produce un cierto estancamiento, sin llegar a crecimiento negativo en los años 1992 y 1993 a raíz de la crisis. Durante 1994 y 1995 la actividad experimenta una clara recuperación, en consonancia con la reactivación general que se produce en toda la industria española, recuperación que se asienta en el importante crecimiento de las ventas, la producción y los consumos intermedios, en términos reales<sup>60</sup>.

GRAFICO 5.4:VENTAS MEDIAS EMPRESAS JAPONESAS



Base: Las 33 empresas de la muestra.

En la misma línea, la evolución de las medias sectoriales de la muestra para el periodo 1991-1995, gráfico 5.5, nos indica en primer lugar que los sectores con una medias más elevadas son los productos metálicos y el material de transporte. Le siguen en importancia por sus ventas el caucho y el plástico y el sector eléctrico-electrónico.

<sup>60</sup>Miner y Fundación Empresa Pública, (1994), "Las empresas Industriales 1994", Miner, pág. 23.

El gráfico 5.5 también nos informa de los sectores que más han acusado la crisis (1992-1993) desde el punto de vista de caída, o estancamiento de las ventas. Destacan especialmente la construcción de maquinaria, el sector químico, el sector eléctrico-electrónico y "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos).

GRAFICO 5.5 a: VENTAS MEDIAS SECTORIALES

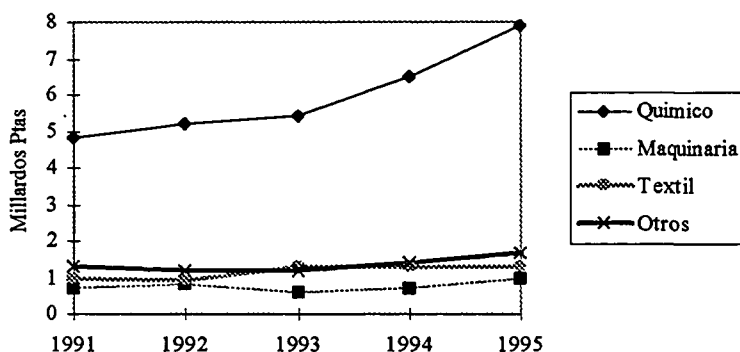
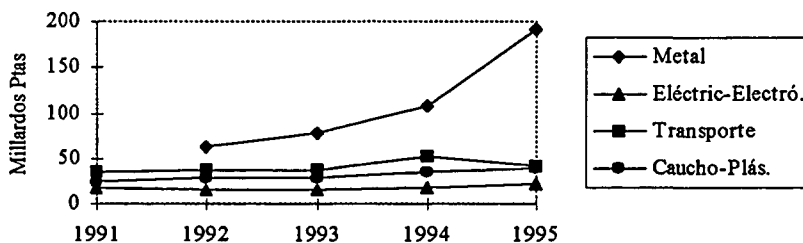


GRAFICO 5.5 b: VENTAS MEDIAS SECTORIALES



Base: Las 33 empresas de la muestra.

Bajo un ámbito más amplio, en el cuadro 5.20 se han calculado las medias sectoriales de ventas del año 1994 para el 94,3 por cien de las empresas manufactureras japonesas en España<sup>61</sup>.

<sup>61</sup>Es el año más reciente para el que ha sido posible disponer datos de ventas para el máximo número de empresas japonesas que manufacturen en España.

**CUADRO 5.20**  
**VENTAS MEDIAS SECTORIALES**  
(Mill. Ptas)

Sectores <sup>1</sup>	Empresas Japonesas <sup>2</sup>	Empresas Industriales España <sup>3</sup>
Textil	1.297	1176
Químico	4.715	4.390
Farmacéutico	4.812	3.698
Caucho y Plástico	33.900	4.062
Productos Metálicos	36.458	14.962
Construcción Maquinaria	871	1.834
Eléctrico-Electrónico	14.570	3.261
Material Transporte	32.719	Vehículos 43.139
Otros	1.684	n.d.
<b>Total</b>	<b>17.862</b>	<b>n.d.</b>

<sup>1</sup> Sectores Adaptados de la CNAE-93.

<sup>2</sup> Base: Las 50 empresas con manufactura en España.

<sup>3</sup> Fuente: MINER (1994), los datos son de la CBBE de 1993.

Fuente: Elaboración propia.

Un primer aspecto remarcable es que los promedios para el 94,3 por cien de las empresas japonesas son notablemente inferiores a los de las muestra, esto se debe a que existe un cierto sesgo hacia empresas grandes en la composición de la muestra, no obstante se sigue manteniendo el orden de preferencia, de tal manera que los sectores con mayores ventas medias son el sector de productos metálicos, el sector del caucho y plástico, y el sector del material de transporte, sectores que superan, en promedio, los 30.000 millones de ventas y con empresas líderes en el mercado español.

Le siguen el sector eléctrico-electrónico, con ventas del orden de los 15.000 millones y también con empresas líderes en el mercado, luego los sectores químico y farmacéutico, 5.000 millones aproximadamente, y por último quedan los sectores cuyas ventas medias están entre 800 y 1500 millones de pesetas y en los que dominan, en general, las empresas pequeñas (textil, confección, cuero y calzado, construcción de maquinaria y "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos).

Si comparamos los datos procedentes de la muestra de la Central de Balances del Banco de España para el año 1993<sup>62</sup>, con los obtenidos en 1994 para las empresas japonesas instaladas en España (94,3 por cien de las empresas), cuadro 5.20, si bien la confrontación solo puede realizarse con limitaciones, dado que ambas muestras están clasificadas de forma distinta (CBBE y CNAE 93) y los años tampoco coinciden, parece evidente que las ventas medias de las empresas japonesas son muy superiores a las del total para España en la mayoría de sectores, merecen especial mención el sector del caucho, productos metálicos, eléctrico-electrónico. En estos casos hay que notar que entre las empresas japonesas instaladas en España se encuentran algunas que son líderes de ventas a nivel nacional. Por ejemplo destacan Bridgestone-Firestone en el sector del caucho, Acerinox en el metal y Sony en el sector eléctrico-electrónico<sup>63</sup>.

En otros sectores como el químico, farmacéutico y el textil, las ventas medias son del mismo nivel que para el total de las empresas industriales en España. En el caso del material de transporte los datos son difíciles de comparar por la falta de homogeneidad pero parece que la media es superior para el total industrial, ello a pesar del liderazgo en ventas de alguna de las empresas japonesas (Nissan ocupaba el puesto 24 en el ranking de ventas nacional de Fomento de 1994). Por último la maquinaria y equipo mecánico, cuyas ventas medias son inferiores a las del total industrial, dado que en el caso japonés se trata de cuatro empresas de talla pequeña.

En definitiva puede resumirse que las ventas medias de las empresas japonesas en España son muy superiores a las del total industrial español, con una media es de 17.862 millones de pesetas, mientras que la media del total español según los datos de la CBBE era de 5.975 millones de pesetas en 1992<sup>64</sup>, aproximadamente la tercera parte. Esto

---

<sup>62</sup>Datos disponibles en el momento de elaborar el trabajo. La muestra está formada por 2.016 empresas industriales comunes.

<sup>63</sup>En el ranking de ventas nacional de Fomento de la Producción (1994), Acerinox ocupaba el puesto el 56, Sony el 70, y Bridgestone-Firestone el 83, con datos de ventas de 1993.

<sup>64</sup>No se dispone del dato para 1993.

indica que las empresas japonesas se han concentrado en aquellos sectores de demanda fuerte y media, rasgo que comparten con el resto de la IED en España<sup>65</sup>.

### **Estrategias Comerciales.**

La inversión en países distintos de aquel en el cual se localiza la empresa matriz ha sido a menudo contemplada como una alternativa al comercio, dando lugar a un efecto sustitución entre la inversión y las exportaciones. Recientemente, sin embargo, la evidencia empírica indica que la actividad comercial y la inversión directa pueden ser dos formas de penetración que se refuerzan mutuamente actuando de forma complementaria, en lugar de substitutiva (Dunning y Cantwell, 1991). Algunos estudios empíricos han demostrado que las filiales de las empresas multinacionales tienden a importar del país de origen de la sociedad matriz una gran proporción de bienes de capital y de sus productos intermedios y asociados<sup>66</sup>.

La primera cuestión a considerar es la orientación de mercado de las empresas manufactureras japonesas en España. El cuadro 5.21 ofrece una panorámica de las ventas en el mercado doméstico.

Para las empresas de la muestra sobresale el hecho de que, en promedio, más de la mitad de las ventas, concretamente el 52,73 por cien, vayan destinadas al mercado doméstico, y el 24 por cien de las empresas manifiesta vender en el mercado interior más del 75 por cien de su cifra de negocios, lo cual justifica el elevado porcentaje de respuestas que han considerado el mercado interior como uno de los factores más importantes para establecerse en España.

---

<sup>65</sup>Bajo, O; López Pueyo, C; (1996), "La inversión extranjera directa en la industria manufacturera española, 1983-1993", Op. cit. págs.180 y181.

<sup>66</sup>Buigues, P; Jacquemin, A; (1992), "Aspectos de política económica europea", Moneda y Crédito, nº 194, pág. 70.

**CUADRO 5.21**  
**VENTAS EMPRESAS JAPONESAS EN EL MERCADO DOMESTICO**

<b>% Ventas</b>	<b>Nº Empr.</b>	<b>% Empr.</b>	<b>Sectores</b>	<b>Promedio</b>
75-100	8	24,2	Textil	41,0
50-74	12	36,4	Químico	45,0
1-49	13	39,4	Caucho y Plástico	66,0
			Productos Metálicos	25,0
			Construcción Maquinaria	78,0
			Eléctrico-Electrónico	44,7
			Material Transporte	60,8
			Otros	70,0
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>52,73</b>

Base: Las 33 empresas de la muestra.

Fuente: Elaboración propia.

Por sectores destacan por su orientación doméstica el sector de la maquinaria y el equipo mecánico en primer lugar, "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos) en segundo lugar, y por último el sector del caucho y plástico. Si bien el sector de material de transporte está por encima de la media (60,8 % de las ventas) no puede decirse que tenga una orientación hacia el mercado interior tan marcada como estos otros sectores.

Estos resultados son susceptibles de compararse con los estudios empíricos llevados a cabo por Molero, Buesa y Casado (1995), para el caso de la inversión alemana y holandesa en España. Según su trabajo el porcentaje de empresas que venden en el mercado doméstico una proporción igual o superior al 50 por cien de sus ventas, representan el 95,7 por cien de las subsidiarias holandesas (se incluyen las no manufactureras), y el 81,4 por cien de las empresas manufactureras alemanas. En definitiva, esto indica que las filiales japonesas tienen una menor orientación hacia el mercado interior que otras empresas extranjeras, en este caso europeas<sup>67</sup>.

<sup>67</sup>Molero, J; Buesa, M; Casado, M; (1995), "Factors in the Siting and Commercial Behavior of Multinational Companies in Spain", Op. cit. cuadro 5.

En referencia a las exportaciones, los primeros estudios sobre propensiones de exportación e importación, años setenta y principios de los ochenta, apuntaban a que las empresas participadas de capital extranjero tenían una mayor propensión importadora y una menor propensión exportadora que las empresas no participadas<sup>68</sup>. Por otro lado estudios más recientes confirman la mayor vocación importadora de las empresas participadas, pero también una mayor propensión exportadora.

Sin embargo, Alonso y Donoso (1989), a partir de una encuesta del ICEX, llegan a la conclusión de que la empresa participada tiene una propensión exportadora menor que las empresas nacionales que exportan<sup>69</sup>.

La actividad exportadora de las empresas japonesas en España aparece en el cuadro 5.22, los datos representan el 89 por cien de las empresas manufactureras de capital japonés en España, en 1995<sup>70</sup>. El primer aspecto relevante es que la probabilidad exportadora es del 91,5 por cien, es decir, poco más o menos todas las empresas realizan actividad exportadora.

Para medir la intensidad exportadora se ha calculado la propensión a exportar, exportaciones sobre ventas, así como también las propensiones medias sectoriales, cuadro 5.22.

Según el cuadro 5.22, el 53 por cien de las empresas japonesas exportan una proporción de sus ventas superior al 30 por cien, y algo menos de la cuarta parte de las empresas exportan más del 60 por cien de su cifra de negocios. Por sectores, las empresas japonesas que muestran unas propensiones medias más elevadas son en primer lugar las

---

<sup>68</sup>Alonso y Donoso (1989), ofrecen una panorámica de estos estudios en "Características y estrategias de la empresa exportadora española", ICEX, Madrid.

<sup>69</sup>Alonso, J.A; Donoso, V (1989); "La empresa exportadora española: una caracterización", Papeles de Economía Española, n° 39, pág. 328.

<sup>70</sup>En algunos casos la información disponible es de 1994.



del sector textil, confección, cuero y calzado<sup>71</sup>, seguido por el sector eléctrico y electrónico y por el sector del transporte.

**CUADRO 5.22  
ACTIVIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS JAPONESAS**

Propensión Exportar <sup>1</sup>			Propensión Media a la Exportación <sup>1</sup>			
	Nº Empr.	(%)	Sector		Tamaño	
0%	4	7,5	Textil	59,0	1 a 99	31,2
Hasta 10%	5	9,4	Químico	41,3	100-499	50,8
de 11 a 30%	10	18,9	Caucho y Plástico	34,0	>500	59,7
de 31a 60%	15	28,3	Productos Metálicos	41,7		
> 61%	13	24,5	Construcción Maquinaria	22,8		
n.d.	6	11,4	Eléctrico-Electrónico	52,4		
			Material Transporte	48,0		
			Otros	28,3		
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>43,47</b>		<b>43,47</b>

<sup>1</sup> Exportaciones totales sobre ventas totales, en porcentaje.

Nota 1: Año 1995 y en algunos casos la información disponible es de 1994.

Nota 2: Dado el escaso número de observaciones en la mayoría de los sectores considerados, no es posible realizar un contraste estadístico de igualdad de los valores medios sectoriales para la variable "propensión exportadora". Sin embargo, para paliar algo este problema y permitir así una sencilla aproximación inferencial se han agrupado las empresas de los sectores: textil, confección, cuero y calzado; caucho y materias plásticas; metalurgia y productos metálicos; construcción de maquinaria y equipo mecánico; y otras manufacturas, en un único grupo, respetando las definiciones de los sectores químico; eléctrico, electrónico y óptico; y material de transporte. Los contrastes de la hipótesis de igualdad de medias se han realizado mediante análisis de la varianza, proporcionando el contraste de la F un valor igual a 0.802, con un nivel de significación del contraste igual a 0.499. En consecuencia no se rechaza la hipótesis nula de igualdad de medias poblacionales en la variable.

Fuente: Elaboración propia.

Por tamaños, los resultados son concluyentes. La propensión media a exportar de las empresas pequeñas es el 31,2 por cien, la de las empresas medianas el 50,8 por cien, y la de las empresas grandes el 59,7 por cien, por lo tanto la propensión exportadora crece con el tamaño de la empresa, cuadro 5.22

<sup>71</sup> Si bien este es el sector con menor representatividad ya que no se disponen datos de la mitad de las empresas del sector.

Estos porcentajes son notablemente superiores al los obtenidos por Molero, Buesa y Casado (1995), para las empresas holandesas y alemanas. En el caso de las empresas holandesas los porcentajes son mucho menores que para las alemanas, ya que están más orientadas al mercado doméstico, tienen una probabilidad exportadora del 48,4 por cien y una propensión media exportadora del 3,88 por cien. Para las empresas manufactureras alemanas la probabilidad de exportar es del 60,9 por cien y la propensión media a exportar es del 24,53 por cien, siendo los sectores de construcción de maquinaria, eléctricas y de material de transporte los que muestran una mayor propensión media a la exportación<sup>72</sup>.

Así pues las empresas japonesas, en comparación con otras empresas extranjeras, tienen una fuerte orientación exportadora, tanto desde el punto de vista de número de empresas que exportan, superior al 90 por cien, como de la propensión media a exportar, algo superior al 40 por cien.

Estas propensiones a exportar no solo sobrepasan a las alemanas y holandesas sino que son notablemente superiores a las de las empresas participadas con capital extranjero en general y a las propensiones de las empresas nacionales. Los trabajos de Martín y Velázquez (1993), con datos de la Central de Balances para el periodo 1985-89, encuentran unas propensiones medias a la exportación del 11,6 por cien para las empresas nacionales, del 15,3 por cien para las extranjeras con participación minoritaria, y del 17,56 por cien para las extranjeras con participación mayoritaria<sup>73</sup>. Los mismos autores han publicado recientemente un estudio que amplía la cobertura temporal, desde 1983 hasta 1989, si bien los resultados obtenidos son muy similares; las propensiones exportadoras son respectivamente: 13,05 para las empresas nacionales, 16,56 para las

---

<sup>72</sup>Molero, J; Buesa, M; Casado, M; (1995), "Factors in the Siting and Commercial Behavior of Multinational Companies in Spain", Op. cit. cuadro 7.

<sup>73</sup>Martín, C; Velázquez, F; (1993), "El capital extranjero y el comercio exterior de las empresas manufactureras", Op. cit. pág. 230.

empresas extranjeras de participación minoritaria y 18,59 para las de participación mayoritaria<sup>74</sup>.

Ortega (1992), también con datos de la Central de Balances calcula la propensión exportadora para el total de empresas y para las empresas extranjeras con participación mayoritaria para el año 1989, obteniendo una propensión media de exportación del 20,28 por cien para las empresas extranjeras y del 19,29 por cien para el total de empresas, mostrando pues muy poca diferencia entre ambos grupos<sup>75</sup>.

Ahora bien los resultados de Ortega están calculados para todos los sectores, excluyendo energía, transportes y comunicaciones, pero incluyendo otros servicios cuyo destino es claramente el mercado nacional. Por lo tanto cuando se realiza una comparación sector a sector se observa que las empresas extranjeras tienen unas propensiones exportadoras superiores al total de empresas en sectores como el automóvil (34,9 por cien), caucho y plástico (36,6 por cien), industria farmacéutica (20,8 por cien), equipo y carrocería de automóviles (29,8 por cien) y productos metálicos (20,14 por cien). Pero aún y a pesar de ser superiores a las del total de empresas son inferiores, teniendo en cuenta las limitaciones en la comparación de los datos, a las de las empresas manufactureras japonesas.

En otro trabajo, Merino y Salas (1995), calculan las propensiones medias sectoriales para las empresas nacionales y las extranjeras a partir de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales de 1991. En este caso, si bien los valores no son tan elevados, los sectores con propensiones medias superiores para las empresas extranjeras coinciden con los de

---

<sup>74</sup>Martín, C; Velázquez, F; (1996), "Una estimación de la presencia de capital extranjero en la economía española y de algunas de sus consecuencias", Op. cit. pág.170.

<sup>75</sup>Ortega, E; (1992), "Características de los sectores y de las empresas receptores de inversión exterior: 1986-1989", Op. cit. pág. 57.

Ortega, aunque se añaden el sector de maquinaria de oficina e instrumentos de precisión, material y accesorios eléctricos<sup>76</sup>.

Los autores también calculan la probabilidad exportadora de las empresas nacionales y de las empresas extranjeras, de lo que resulta que la proporción de empresas nacionales exportadoras es un 8,5 por cien menor que en las empresa extranjeras.

Por último, en un estudio con datos más recientes, Bajo y López Pueyo observan que los sectores de demanda fuerte son los que obtienen unas propensiones exportadoras más elevadas durante todo el periodo 1986-1993, se observa también un crecimiento paulatino en los sectores de demanda media; estos resultados son confirmados a través de un estudio econométrico<sup>77</sup>.

En nuestro caso hemos realizado una comparación con los resultados de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales de 1994, (ESEE 1994)<sup>78</sup>.

Los datos de la ESEE 1994, obtienen las medias sectoriales de propensión exportadora separando entre empresas sin participación y empresas con participación de capital extranjero, y distinguiendo a su vez entre participación minoritaria y mayoritaria, y para empresas de 200 o menos trabajadores y de más de 200 trabajadores.

Seguiremos el mismo esquema utilizando para comparar las medias sectoriales de las empresas sin participación extranjera y las de participación extranjera mayoritaria, puesto que en el caso de la inversión japonesa el 83 por cien tiene una participación superior al 50 por cien.

---

<sup>76</sup>Merino, F; Salas, V; (1995), "La empresa extranjera en la manufactura española: sus efectos directos e indirectos", Op. cit. pág. 52. Hay que tener en cuenta que Merino y Salas clasifican según propiedad, considerando empresa extranjera cuando la participación es superior al 30 por cien del capital social.

<sup>77</sup>Bajo, O; López Pueyo, C; (1996), "La inversión extranjera directa en la industria manufacturera española, 1983-1993", Op. cit. págs. 184 a 187.

<sup>78</sup>Miner y Fundación Empresa Pública, (1994), "Las empresas Industriales 1994", Op. cit. pág. 227.

La comparación se hace en el cuadro 5.23, donde sólo se han hecho constar aquellos sectores para los que existe presencia de capital japonés y en algunos casos, además, no ha sido posible utilizar la misma clasificación sectorial por lo que no se han desagregado algunos sectores para evitar criterios excesivamente poco homogéneos. Con estas limitaciones puede realizarse una aproximación que deja bien patente, que la propensión media total de las empresas japonesas es más elevada que la de las empresas nacionales y que la de las empresas extranjeras, tanto para empresas de 200 o menos trabajadores como para empresas de más de 200 trabajadores, si bien en este último caso las medias nacionales aumentan considerablemente.

Para las empresas de 200 o menos trabajadores, los sectores en los que las filiales japonesas mantienen una propensión exportadora más diferenciada del resto de las empresas, son precisamente aquellos sectores en los que han concentrado su presencia: eléctrica y electrónica, material de transporte y sector químico. El sector del metal, al igual que en el calzado, no pueden considerarse representativos ya que se trata en cada caso de una sola empresa. En el resto de sectores: caucho y plástico, textil y construcción de maquinaria, las empresas japonesas tienen unas propensiones exportadoras superiores a las nacionales, aunque menores a las del resto de empresas extranjeras.

Para las empresas de más de 200 trabajadores, las filiales japonesas detentan propensiones exportadoras superiores en todos los sectores, estas diferencias son muy acusadas en todos los casos exceptuando los vehículos y componentes.

El análisis de las medias totales para los tres grupos corrobora el aumento de la propensión exportadora al aumentar el tamaño, tendencia que no se mantiene, excepto para las empresas sin participación, cuando realizamos la comparación sector a sector, ya que por ejemplo las empresas extranjeras mayoritarias del sector químico y del metálico

tienen una propensión exportadora superior cuando el tamaño es igual o inferior a 200 trabajadores, y lo mismo sucede con las filiales japonesas en el sector eléctrico y electrónico y en sector de vehículos y componentes, cuadro 5.23.

**CUADRO 5.23**  
**PROPENSIONES MEDIAS SECTORIALES DE EXPORTACION**

<b>Empresas de 200 o menos Trabajadores</b>			
<b>Sector</b>	<b>Sin Participación<sup>1</sup></b>	<b>Extranjera Mayoritaria<sup>1</sup></b>	<b>Japonesa<sup>2</sup></b>
Textil y Vestido	6.6	36.3	30.0
Cuero y Calzado	11.6		88.0
Químico	4.3	33.2	40.0
Caucho y Plástico	7.0	21.2	15.0
Productos Metálicos	11.0	18.8	25.0
Construcción Maquinaria	15.3	26.4	22.8
Eléctrica	7.4	21.5	54.6*
Electrónica	13.5		
Vehículos y Componentes	12.3	42.2	59.0
Otros	n.d.	n.d.	28,3
<b>Total</b>	<b>8.4</b>	<b>26.5</b>	<b>41,2</b>

<b>Empresas de mas de 200 Trabajadores</b>			
<b>Sector</b>	<b>Sin Participación<sup>1</sup></b>	<b>Extranjera Mayoritaria<sup>1</sup></b>	<b>Japonesa<sup>2</sup></b>
Químico	20.0	11.6	47.5
Caucho y Plástico	41.8	35.6	53.0
Productos Metálicos	26.7	11.0	75.0
Eléctrica	26.8	39.0	49.4*
Electrónica	32.8	12.9	
Vehículos y Componentes	38.4	41.7	42.5
<b>Total</b>	<b>26.2</b>	<b>26.8</b>	<b>48.3</b>

<sup>1</sup>Fuente: ESEE (1994), muestra de 1.053 empresas, para 200 y menos trabajadores y de 519 empresas, para más de 200 trabajadores, año 1994.

<sup>2</sup>Base: Las 53 empresas con manufactura en España.

\* Las filiales japonesas en España del sector electrónico están consideradas conjuntamente con las del sector eléctrico.

Fuente: Elaboración propia.

En definitiva, la inversión japonesa, con unas propensiones exportadoras mayores que el resto de las empresas, ya sean nacionales o extranjeras, ha concentrado sus actividades en los sectores de demanda alta y media. Este aspecto coincide con los resultados de Dunning (1973), cuando analizaba la distribución de las 500 mayores empresas

americanas establecidas en el Reino Unido. El autor constató que las filiales americanas tendían a concentrarse en las industrias de crecimiento más rápido y orientadas a la exportación<sup>79</sup>.

La distribución geográfica de las exportaciones japonesas en España se presenta en el cuadro 5.24. La media de exportaciones a la Unión Europea es del 72,67 por cien, siendo éste por tanto el destino principal, con diferencia, de las exportaciones de las empresas japonesas. Este resultado es corroborado por la importancia concedida por las empresas a la posibilidad de exportar a la UE como un motivo determinante para establecerse en España.

Dada la elevada probabilidad de exportaciones de las empresa japonesas, es de esperar que un alto porcentaje exporte a la Unión Europea, efectivamente, más del 95 por cien de las empresas exporta a la UE. Si atendemos a la proporción de exportaciones, se comprueba que más del cincuenta por cien de las empresas japonesas destinan al mercado europeo una proporción de sus exportaciones superior al 75 por cien.

**CUADRO 5.24**  
**DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS JAPONESAS <sup>1</sup>**

Japón		Unión Europea		Otros	
% Export.	% Empr.	% Export.	% Empr.	% Export.	% Empr.
0	72,7	0	3,0	0	33,3
1-15	24,2	1-50	18,2	1-25	45,5
> 15	3,0	51-75	24,2	>25	21,2
		76-99	30,3		
		>99	24,2		
<b>Total</b>	<b>100</b>		<b>100</b>		<b>100</b>
<b>Media</b>	<b>1,42</b>	<b>72,67</b>		<b>17,15</b>	

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.  
Fuente: Elaboración propia.

<sup>79</sup>Dunning, J.H; (1973), "The Determinants of International Production", Op. cit. págs. 317 a 323.

Sin embargo las exportaciones destinadas a Japón, donde están las empresas matrices, son en promedio irrelevantes ya que representan el 1,42 por cien del total, pero en cambio las empresas que exportan a Japón representan el 27 por cien, cuadro 5.24.

En el caso de las filiales alemanas y holandesas, (Molero, Buesa y Casado, 1995), los resultados son totalmente distintos respecto a las filiales holandesas, que concentran sus ventas de exportación en los países menos desarrollados, mientras que en el caso alemán parece que hay alguna similitud ya que concentra sus ventas en la Unión Europea (excluida Alemania), sin embargo el segundo destino preferido es su propio país de origen, rasgo en el cual divergen respecto a las Japonesas<sup>80</sup>.

La evolución de las exportaciones de las empresas japonesa en España durante los últimos cinco años 1990-95, ha mantenido una tónica ascendente, el 68 por cien de las empresas encuestadas han aumentado sus exportaciones mientras que el 25 por cien han permanecido en una situación estable.

Otro aspecto que debe ser analizado en el ámbito comercial, es el que hace referencia a las importaciones. En primer lugar señalar que, en promedio, el 79,25 por cien de las ventas durante 1995 eran productos fabricados en España, por lo tanto el 20,75 por cien de las ventas de las empresas japonesas manufactureras en España son productos importados, cuadro 5.25; comparada con 1994 esta proporción ha descendido ligeramente, 1,44 por cien. Sectorialmente destacan la maquinaria y el sector químico por situarse ambos considerablemente por debajo de la media, y el material de transporte por estar notablemente por encima de la media, siendo el sector con un mayor porcentaje de ventas que son importadas.

---

<sup>80</sup>Molero, J; Buesa, M; Casado, M; (1995), "Factors in the Siting and Commercial Behavior of Multinational Companies in Spain", Op. cit. cuadro 8.



**CUADRO 5.25**  
**ORIGEN DE LAS VENTAS NO FABRICADAS EN ESPAÑA POR LAS EMPRESAS**  
**JAPONESAS<sup>1</sup>**

% Ventas No Fabricadas España		Origen Emp.Grupo U.E.		Origen Matriz Japón		Origen Otros Países	
Sector	%	% Vtas	% Emp.	% Vtas	% Emp.	% Vtas	% Emp.
Textil	30,0	0	57,6	0	57,6	0	69,7
Químico	10,8	1-50	21,2	1-50	21,2	1-50	21,2
Caucho y Plástico	9,0	51-75	6,1	51-75	9,1	51-75	3
Productos Metálicos	0,0	> 75	15,1	> 75	12,1	> 75	6,1
Construcción Maquinaria	11,0		100,0		100,0		100,0
Eléctrico-Electrónico	22,7						
Material Transporte	44,7						
Otros	0,0						
<b>Media</b>	<b>20,75</b>	<b>Media</b>	<b>24,82</b>	<b>Media</b>	<b>22,21</b>	<b>Media</b>	<b>9,30</b>

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.

Fuente: Elaboración propia.

Si atendemos al origen de estas importaciones de productos acabados cuyo objetivo es la comercialización, cuadro 5.25, el promedio más elevado lo detenta Europa, 24,82 por ciento de las ventas importadas, de donde el 21 por cien de las empresas importa más del cincuenta por cien de sus ventas. En el caso de Japón, con una media de 22,21 por cien, también puede destacarse que el 21 por cien de las empresas importa más del 50 por ciento de sus ventas. En el caso de otros destinos las proporciones son mucho menores, ya que la media se sitúa en torno al 9,3 por cien.

Hay que apuntar que estas importaciones de ventas procedentes de Japón y de la Unión Europea son importaciones entre empresas del grupo, especialmente si proceden de la UE, o entre matriz y filial generalmente, cuando proceden de Japón, lo que nos indica el elevado comercio intra-empresa que existe entre las empresas manufactureras japonesas, así como la importancia que tiene para las empresas manufactureras japonesas, la comercialización de productos del mismo grupo pero que no han sido fabricados por la filial española, sino por la matriz en Japón o por otras filiales en Europa. De hecho aproximadamente un 50 por cien de las empresas de la muestra han afirmado que realizan actividades de comercialización de otros bienes además de los que producen, lo

cual refleja el marcado carácter global que están adquiriendo las actividades de las empresas manufactureras.

Una vez conocida la propensión exportadora de las empresas japonesas, es interesante introducir ahora la propensión importadora primero y valorar en segundo lugar cual es la resultante a efectos de balanza comercial. En el cuadro 5.26, se han calculado las propensiones a importar, primero en general, y en segundo lugar los promedios sectoriales, así como la media total, para el 81 por cien de las empresas con participación de capital japonés.

En primer lugar, tal como se desprende del cuadro 5.26, la probabilidad importadora es del 95 por cien, algo más alta que en el caso de la exportación, teniendo en cuenta que los datos de exportación representan el 89 por cien de las empresas, mientras que los de importación solo el 81 por cien, por lo tanto la probabilidad de importación es más elevada que la de exportación.

El segundo aspecto hace referencia a la propensión a importar, medida por las importaciones sobre ventas. Al igual que sucedía con las exportaciones, el segmento más elevado de importaciones está entre el 31 y 60 por cien, donde se encuentran algo menos de la cuarta parte de las empresas (24,5 por cien). Considerando que el 22,6 por cien tiene una propensión importadora superior al 61 por cien, tenemos que algo menos del 50 por cien de las empresas (47,1 por cien) tienen una propensión importadora superior al 30 por cien de las ventas.

Sectorialmente, las propensiones más elevadas las detentan el sector textil, caucho y plástico, y los sectores eléctrico y electrónico. El resto de los sectores tienen unas propensiones importadoras inferiores o entorno a la media, que es del 40,26 por cien, cuadro 5.26.

**CUADRO 5.26**  
**ACTIVIDAD IMPORTADORA DE LAS EMPRESAS JAPONESAS 1994-95**

Propensión a Importar <sup>1</sup>			Propensión Media a Importar <sup>1</sup>			
	Nº empr.	(%)	Sector	M/Vtas	Tamaño	M/Vtas
0%	2	3,8	Textil	62,5	1 a 99	39,71
Hasta 10%	8	15,1	Químico	41,4	100-499	38,03
de 11 a 30%	8	15,1	Caucho y Plástico	53,5	>500	58,4
de 31 a 60%	13	24,5	Productos Metálicos	6,7		
> 61%	12	22,6	Construcción Maquinaria	22,8		
n.d.	10	18,9	Eléctrico-Electrónico	49,3		
			Material Transporte	35,1		
			Otros	50,0		
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100</b>		<b>40,26</b>		<b>40,26</b>

<sup>1</sup>Importaciones totales sobre ventas totales en %: M/Vtas.

Nota 1: Año 1995 y en algunos casos la información disponible es de 1994.

Nota 2: Al igual que en el caso de la propensión exportadora, dado el escaso número de observaciones en la mayoría de los sectores considerados, no es posible realizar un contraste estadístico de igualdad de los valores medios sectoriales para la variable "propensión importadora". Sin embargo, para paliar algo este problema y permitir así una sencilla aproximación inferencial se han agrupado las empresas de los sectores: textil, confección, cuero y calzado; caucho y materias plásticas; metalurgia y productos metálicos; construcción de maquinaria y equipo mecánico; y otras manufacturas, en un único grupo, respetando las definiciones de los sectores químico; eléctrico, electrónico y óptico; y material de transporte. Los contrastes de la hipótesis de igualdad de medias se han realizado mediante análisis de la varianza, proporcionando el contraste de la F un valor igual a 0.687, con un nivel de significación del contraste igual a 0.565. En consecuencia no se rechaza la hipótesis nula de igualdad de medias poblacionales en la variable.

Fuente: Elaboración propia.

Por tamaño, las empresas que ostentan las mayores propensiones son las de mayor tamaño. también, sin embargo a diferencia de la propensión exportadora, no podemos afirmar ahora que con el tamaño crezca la propensión a importar, ya que las pequeñas y medianas empresas mantienen unas propensiones similares.

La propensión media total a importar (40,26 por cien) es notablemente superior a las encontradas en los trabajos de Martín y Velázquez (1993), con datos de la CBBE para el periodo 1985-89, que eran del 4,32 por cien para las empresas sin participación, del 10,4 por cien para las de participación minoritaria, y del 17,27 para las de participación

mayoritaria<sup>81</sup>. Por otro lado en Martín y Velázquez (1996), también se obtiene una propensión importadora, pero en este caso medida sobre compras en lugar de sobre ventas, notablemente superior para las empresas extranjeras mayoritarias (30,3 por cien), mientras que para las extranjeras minoritarias y para las nacionales los valores caen considerablemente (18,5 y 7,9 respectivamente)<sup>82</sup>.

Al igual que en el caso de la exportación, el cuadro 5.27 muestra las propensiones medias a importar de las empresas japonesas comparadas con las de las empresas sin participación extranjera y con participación extranjera mayoritaria, datos de la ESEE (1994), diferenciando entre empresas de 200 o menos trabajadores y empresas de más de 200 trabajadores.

Conscientes de la limitación de los datos, ya que al igual que en el caso de las propensiones exportadoras las clasificaciones sectoriales no coinciden, también aquí se ha intentado una aproximación que permita las comparaciones.

Un primer rasgo al examinar las medias totales es que todas son más elevadas en las empresas de más de 200 trabajadores que en las de menos de 200 trabajadores. En el caso de las empresas japonesas, las medias son muy superiores a las de las empresas sin participación y algo más de 1,5 veces las de las empresas con participación mayoritaria, para ambos tamaños.

En todos los sectores las empresas japonesas muestran una propensión importadora muy superior a las empresas sin participación extranjera. Respecto a las empresas con participación mayoritaria, las filiales japonesas muestran una manifiesta superioridad en los sectores químico, del caucho y plástico, eléctrico y electrónico, y en vehículos

---

<sup>81</sup>Martín, C; Velázquez, F; (1993), "El capital extranjero y el comercio exterior de las empresas manufactureras", Op. cit. pág. 230.

<sup>82</sup>Martín, C; Velázquez, F; (1996), "Una estimación de la presencia de capital extranjero en la economía española y de algunas de sus consecuencias", Op. cit. pág.170.

automóviles y sus componentes, para ambos tamaños y una menor diferencia en el caso de la maquinaria y el equipo mecánico. En cambio en el sector del metal la propensión importadora japonesa es inferior a la de las empresas extranjeras, también para los dos tamaños.

**CUADRO 5.27  
PROPENSIONES MEDIAS SECTORIALES DE IMPORTACION**

**Empresas de 200 o menos Trabajadores**

Sector	Sin Participación <sup>1</sup>	Extranjera Mayoritaria <sup>1</sup>	Japonesa <sup>2</sup>
Textil y Vestido	5.7	32.9	99.0
Cuero y Calzado	5.0		35
Químico	4.7	28.2	41.4
Caucho y Plástico	3.1	22.0	50.0
Productos Metálicos	2.3	19.9	5.0
Construcción Maquinaria	3.0	22.3	22.8
Eléctrica	3.4	32.9	42.4*
Electrónica	56.0	55.1	
Vehículos y Componentes	4.1	18.7	29.0
Otros	n.d.	n.d.	50.0
<b>Total</b>	<b>3.5</b>	<b>22.8</b>	<b>37.92</b>

**Empresas de mas de 200 Trabajadores**

Sector	Sin Participación <sup>1</sup>	Extranjera Mayoritaria <sup>1</sup>	Japonesa <sup>2</sup>
Químico	13.6	28.2	40.8
Caucho y Plástico	11.0	18.6	57.0
Productos Metálicos	9.0	15.0	10.0
Eléctrica	14.1	30.9	58.9*
Electrónica	16.7	36.4	
Vehículos y Componentes	5.4	25.5	38.2
<b>Total</b>	<b>10.4</b>	<b>24.0</b>	<b>45.1</b>

<sup>1</sup>Fuente: ESEE (1994), muestra de 1.051 empresas, para 200 y menos trabajadores y de 508 empresas, para más de 200 trabajadores, año 1994.

<sup>2</sup>Base: Las 53 empresas con manufactura en España.

\* Las filiales japonesas en España del sector electrónico están consideradas conjuntamente con las del sector eléctrico.

Estos resultados corroboran los obtenidos por Graham y Krugman (1991). Según los autores, una de las mayores diferencias entre las empresas japonesas y el resto de las extranjeras es su mayor propensión importadora. En 1987, las filiales japonesas en Estados Unidos importaron casi tres veces más por trabajador, que el resto de las

extranjeras. Las explicaciones pueden ser varias: una mayor confianza en sus abastecedores domésticos, una cierta inexperiencia en operaciones internacionales, comparada con otras empresas extranjeras, que hace que sus contenidos locales sean menores, o simplemente el hecho de que buena parte de estas empresas llevan a cabo actividades comerciales pero que quedan erróneamente clasificadas como actividades manufactureras por ser industriales las empresas que las realizan<sup>83</sup>.

Hay que notar que los autores se inclinan por esta última explicación, que en nuestro caso también podría, en parte, aplicarse, teniendo en cuenta que aproximadamente un 20 por cien de las ventas, en promedio, son importadas, y que el promedio de contenido local en 1995, (partes, materiales y componentes importados, respecto a las compras totales de partes, materiales y componentes), para las empresas japonesas en España fue del 52,4 por cien, una cifra que no puede ser considerada pequeña.

Una vez analizadas las propensiones a exportar y a importar puede aproximarse el resultado a efectos de balanza comercial. El análisis se realiza a través de los saldos comerciales relativos a nivel sectorial. En general existe coincidencia entre la mayoría de estudios recientes sobre el tema: Martín y Velázquez (1993) y (1996), Alonso y Donoso (1994), Bajo y López Pueyo (1996); todos encuentran unas mayores propensiones tanto a exportar como a importar por parte de las empresas extranjeras, y un peor saldo comercial que las empresas españolas.

Uno de los estudios más destacables en este aspecto, por ser de los primeros, es el de Martín y Romero (1983), con una muestra de empresas industriales (16.303 empresas) tomadas del Censo de Inversiones Extranjeras del año 1977, el enfoque es sectorial y se utilizan como instrumentos un análisis de medias y un análisis discriminante. En ambos casos se llega a la conclusión de que las empresas con participación extranjera tienen una

---

<sup>83</sup>Graham, E.M; Krugman, P.R; (1991), "Foreign Direct Investment in the Unites States", Op. cit. pág. 78.

mayor propensión importadora que las empresas sin capital extranjero, y la propensión exportadora de las empresas nacionales es superior a la de las empresas extranjeras con participación minoritaria, pero inferior a las mayoritariamente extranjeras. En cualquier caso, según los autores, el saldo comercial es favorable a las empresas nacionales, único grupo que tiene un saldo positivo, ya que el resto de los grupos poseen un saldo comercial negativo<sup>84</sup>.

Estos resultados coinciden con los posteriores de Martín y Velázquez (1993), que también calculan el saldo comercial relativo, pero para el periodo 1985-89, con datos de la CBBE. Sin llegar a ser negativos, los saldos más bajos son los que presentan las empresas extranjeras con participación mayoritaria<sup>85</sup>. Resultado que vuelve a corroborarse en Martín y Velázquez (1996), para el periodo 1983-1989<sup>86</sup>.

En la ESEE (1994), los resultados son menos favorables a las empresas con participación aunque dependen del tamaño analizado, de tal manera que en el caso de las empresas de 200 o menos trabajadores el saldo relativo es menos favorable para las empresas con participación extranjera mayoritaria, con un valor de 3,6, que para las empresas sin participación, cuyo valor es 4,8, pero ambas cifras son similares. En cambio en las empresas de más de 200 trabajadores los saldos relativos son muy superiores en las empresas sin capital extranjero, con un valor total de 15,5, mientras que para las empresas de participación mayoritaria es de 3,1<sup>87</sup>.

Para el caso de las empresas japonesas, el cuadro 5.28 resume los saldos relativos sectoriales, por tamaño y total. La primera característica es que el saldo comercial

---

<sup>84</sup>Martín, C; Romero, L.R; (1983), "Un análisis discriminante sobre el comportamiento diferencial de las empresas industriales españolas con capital extranjero", Cuadernos Económicos de ICE, nº 22-23, págs. 56 y 57.

<sup>85</sup>Martín, C; Velázquez, F; (1993), "El capital extranjero y el comercio exterior de las empresas manufactureras", Op. cit. pág.230.

<sup>86</sup>Martín, C; Velázquez, F; (1996), "Una estimación de la presencia de capital extranjero en la economía española y de algunas de sus consecuencias", Op. cit. pág.170.

<sup>87</sup>Miner y Fundación Empresa Pública, (1994), "Las empresas Industriales 1994", Op. cit. pág.229.

relativo es positivo, con un valor de 3,21, y de una magnitud comparable a la obtenida en la ESEE (1994), para las empresas con participación mayoritaria (ver párrafo anterior), y notablemente superior al de Martín y Velázquez (1993) y (1996), con unos valores de 0,29 y 1,96 respectivamente, para las empresas mayoritarias extranjeras. Aunque si lo comparamos con los saldos relativos de las empresas sin participación, entonces éstos últimos son notablemente superiores; 4,8 y 15,5 para las empresas de 200 y menos y de más de 200 trabajadores respectivamente, en la ESEE (1994), 7,29 y 8,13 en Martín y Velázquez (1993) y (1996), respectivamente.

Por sectores, los más deficitarios son el caucho y plásticos, así como el grupo de "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos), en el que destacan por deficitarios las bebidas y los muebles. Los sectores más superavitarios son los productos metálicos y el sector del material de transporte.

**CUADRO 5.28**  
**SALDO COMERCIAL RELATIVO DE LAS EMPRESAS JAPONESAS<sup>1</sup>**

Sector	(X-M)/Vtas	Tamaño	(X-M)/Vtas
Textil	-3,5	1 a 99	-7,95
Químico	-0,1	100-499	12,78
Caucho y Plástico	-19,5	>500	1,27
Productos Metálicos	35,0		
Construcción Maquinaria	0,0		
Eléctrico-Electrónico	3,1		
Material Transporte	12,9		
Otros	-21,7		
<b>Total</b>	<b>3,21</b>	<b>Total</b>	<b>3,21</b>

<sup>1</sup>Base: 47 y 43 empresas para las propensiones exportadoras e importadoras respectivamente.  
Fuente: Elaboración propia.

Si comparamos estos resultados con los de la ESEE (1994), se observa que, en general, hay una mayor coincidencia, tanto en los signos como en las intensidades, con las empresas participadas mayoritariamente, y de más de 200 trabajadores, que con las empresas sin participación extranjera y de 200 o menos trabajadores. No obstante,



existen algunas excepciones, como el caso del caucho y plástico, positivo para las empresas extranjeras con participación mayoritaria. En el caso del sector químico, el signo negativo coincide pero el saldo es mucho menor para las empresas japonesas. Por último el material eléctrico-electrónico también coincide ya que las empresas japonesas tienen saldos positivos en material eléctrico y negativos en material electrónico<sup>88</sup>.

En resumen, los principales rasgos del comportamiento comercial de las empresas manufactureras japonesas en España son los siguientes:

1- Han concentrado su presencia en los sectores de demanda fuerte y media. Sus ventas medias son muy superiores al total industrial del país, aproximadamente el triple. Por sectores destacan por sus mayores ventas el caucho, los productos metálicos y la industria eléctrica y electrónica, en el sector del material de transporte las ventas medias son inferiores al total industrial del país, y en el resto de sectores el nivel es aproximadamente el mismo.

2- El destino de las ventas es el mercado doméstico en mayor proporción que la exportación, no obstante, esta orientación doméstica es menos intensiva que en el caso de otras filiales extranjeras, como las holandesas y las alemanas.

3- El origen principal de las ventas es en su mayoría, cerca del 80 por cien, la manufactura doméstica. El remanente de las ventas provienen en primer término de las filiales del grupo establecidas en la U.E; y en segundo término de la matriz en Japón, lo que indica el elevado comercio intra-empresa que existe entre las filiales japonesas.

3- Las empresas japonesas tienen una probabilidad exportadora (92 por cien) y un propensión media exportadora (43,4 por cien) más elevadas que las empresas nacionales

---

<sup>88</sup>Ibid; pág.229.

y que el resto de las empresas extranjeras. En el primer caso algo más del 90 por cien de las filiales japonesas realizan actividades de exportación, y entorno a la mitad de las filiales japonesas exportan proporciones superiores al 30 por cien de sus ventas. Por sectores, muestran mayores propensiones medias de exportación el textil, eléctrico y electrónico, y material de transporte. Por tamaño, crece la propensión exportadora al crecer la dimensión de la filial. Por destino, en promedio el 70 por cien de las exportaciones se dirigen a la Unión Europea, área a la que exportan el 95 por cien de las filiales japonesas.

4- La probabilidad importadora de las empresas japonesas es del 95 por cien, algo superior a la probabilidad exportadora, mientras que la propensión media a importar es del 40,3 por cien, ligeramente por debajo de la propensión media a la exportación. Los sectores con mayores propensiones importadoras son el textil, el caucho y plástico y el sector eléctrico y electrónico. Por tamaño, las filiales de mayor dimensión detentan también las mayores propensiones importadoras, sin embargo las pequeñas y medianas empresas tienen propensiones similares, así pues no puede concluirse que con el tamaño crezca la propensión a importar.

En comparación con las empresas sin participación extranjera, las filiales japonesas muestran propensiones importadoras muy superiores en todos los sectores, especialmente en el caso de las empresas de 200 y menos trabajadores (aproximadamente 11 veces superior), mientras que la diferencia es menor en el caso de las empresas de más de 200 trabajadores (4 veces superior).

En comparación con las empresas con participación extranjera mayoritaria, las diferencias no son tan acusadas, las filiales japonesas tienen unas propensiones importadoras que son aproximadamente de 1,6 veces superior para empresas de 200 y menos trabajadores, y 2 veces superior para las empresas de más de 200 trabajadores. Los sectores en los cuales esta superioridad es más manifiesta son básicamente los de

mayor presencia japonesa: químico, eléctrico y electrónico, material de transporte y caucho y plástico.

5- Si bien el saldo comercial relativo de las filiales japonesas es positivo y superior al resto de empresas extranjeras, (3,21), aunque semejante al obtenido por otros estudios recientes para las empresas con participación mayoritaria, es inferior al saldo relativo de las empresas nacionales. Por sectores, los más superavitarios son los productos metálicos y el material de transporte, mientras que los más deficitarios son el caucho y el plástico, las bebidas y los muebles.

### **5.3.5- Actividades de Investigación y Desarrollo**

Dado que la capacidad tecnológica, entendiendo por tal los activos físicos y humanos necesarios para producir y organizar tecnología, se encuentra altamente concentrada en los países más desarrollados, la mayoría restante de países debe adquirir los recursos tecnológicos necesarios a través de la importación de bienes y servicios intermedios, capital y maquinaria, principalmente.

Además, como la producción de tecnología es una actividad costosa tiende a estar centralizada en grandes y especializadas empresas, que pueden atraer la financiación necesaria para hacer frente al coste de su investigación y desarrollo (I+D). Entre estas grandes empresas, las multinacionales juegan un importante papel en la creación de tecnología y de productos intensivos en tecnología.

A menudo la literatura ha sugerido que los flujos de inversión directa constituyen factor significativo en el nivel y la estructura de la capacidad tecnológica de un país. Los países han adoptado diferentes políticas hacia la entrada de la inversión directa, en función de como percibían sus gobiernos los efectos de este capital en sus objetivos económicos a nivel nacional.

Destacan en este aspecto dos posturas: la de aquellos países que han considerado que la IED aceleraba el proceso de desarrollo y reestructuración al proporcionar la tecnología, el capital, la capacidad empresarial y organizativa necesaria, a un coste inferior que cualquier utilización alternativa de los recursos. La otra visión sostiene que a largo plazo la actividad de las multinacionales puede ocasionar distorsiones en los mercados en función del grado de afinidad entre los objetivos del país y de las empresas matrices que controlan las actividades de sus filiales.

Hasta cierto punto, la globalización de los mercados y el incremento del comercio intraindustrial está conectando ambas posturas, al dirigir mayor atención a la actividad de los gobiernos en asentar las condiciones bajo las cuales las multinacionales deben llevar a cabo su actividad<sup>89</sup>.

### **Frecuencia de las Actividades de I+D y Origen de la Tecnología**

En general puede afirmarse que una elevada proporción de las empresas manufactureras japonesas en España realiza alguna actividad investigadora. Concretamente se ha constatado que el 38 por cien de las empresas dedican recursos, tanto financieros como humanos a las actividades tecnológicas, cuadro 5.29.

Estos resultados son algo inferiores a los encontrados por Molero y Buesa (1992), cuando estudian las estrategias tecnológicas de las filiales manufactureras alemanas en España. Según los autores el 44,2 por cien de las filiales encuestadas participa en la realización de actividades de I+D<sup>90</sup>.

---

<sup>89</sup>Dunning, J.H; (1993), "Multinational Enterprises and the Global Economy", Op. cit. pág. 327.

<sup>90</sup>Molero, J; Buesa, M; (1992), "Estrategias tecnológicas de las empresas multinacionales en España. El caso de las filiales manufactureras de origen alemán", Información Comercial Española, n° 705, pág. 129.

Según la ESEE (1994), el promedio de empresas de 200 o menos trabajadores que realizan y contratan I+D representa el 8,1 por cien del total. En el caso de las empresas de más de 200 trabajadores el porcentaje asciende al 39,4 por cien. Considerando que el 70 por cien de las filiales japonesas tienen 200 o menos trabajadores, en comparación con esta muestra, la probabilidad de I+D de las empresas japonesas es alta.

Merino y Salas (1995), basándose en la ESEE (1992), comprueban que la proporción de empresas que realizan actividades de I+D es superior casi en un 2 por cien entre las empresas extranjeras frente a las nacionales, si bien la diferencia no es significativa estadísticamente. Los autores también señalan que la probabilidad de que una empresa realice actividades de I+D aumenta con el tamaño de la empresa, este efecto es estadísticamente significativo.

**CUADRO 5.29**  
**FRECUENCIA DE ACTIVIDADES DE I+D**  
**DE LAS EMPRESAS JAPONESAS<sup>1</sup>**

Sector	(%)
Textil	50,0
Químico	46,2
Caucho y Plástico	0,0
Productos Metálicos	33,3
Construcción Maquinaria	50,0
Eléctrico-Electrónico	50,0
Material Transporte	27,3
Otros	0,0
<b>Media</b>	<b>37,7</b>

<sup>1</sup>Base: Las 53 empresas con manufactura en España.

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de las empresas japonesas también se confirma el efecto tamaño ya que la probabilidad de realizar I+D aumenta al crecer la dimensión de la empresa. Por sectores, la frecuencia de estas actividades es mayor en el textil, confección, cuero y calzado, en el sector eléctrico y electrónico, la construcción de maquinaria, y en el sector químico, cuadro 5.29. Estos resultados guardan similitud con los de Molero y Buesa (1992), ya

que en el caso de las filiales alemanas, la frecuencia se concentra en las industrias químicas y del automóvil, es menor en los bienes de consumo y está en torno a la media en los bienes de equipo.

Juntamente con las empresas japonesas que no realizan I+D en el país, la mayoría del resto importan tecnología del exterior. En cuanto al origen de estas importaciones merece la pena destacar los siguientes rasgos, cuadro 5.30.

\* Tanto para las empresas con I+D en el país como para las que no realizan ninguna actividad tecnológica, en el 82 por cien de los casos la tecnología importada procede del mismo grupo empresarial que la filial española. Se trata pues de importaciones tecnológicas intragrupo, que provienen de la matriz en Japón o de otras filiales en Europa.

\* Para las empresas que no realizan ninguna actividad tecnológica en España, la principal fuente de I+D es la matriz en Japón, concretamente el 62,5 por cien de las empresas importan toda la tecnología de la matriz, cuadro 5.30. Si consideramos la importación mayoritaria, más del 50 por cien con origen en la matriz en Japón, entonces el 75 por cien de las empresas sin I+D en España importan la mayoría de la tecnología de la matriz en Japón.

La importación de tecnología de otras filiales en Europa no está tan generalizada, ya que solo un 18,8 por cien de las empresas importa la mayoría de tecnología de otras filiales o de los centros de I+D que las empresas japonesas poseen en Europa.

\* Para las empresas con actividades tecnológicas en España, la principal fuente de tecnología, además de la propia es, al igual que en el caso anterior, la matriz en Japón, ya que algo más del 35 por cien importan mayoritariamente de Japón, mientras que de las

otras filiales en Europa solo importan mayoritariamente algo menos del 18 por cien de las empresas, cuadro 5.30.

Si lo medimos a nivel de media, los datos también son bastante esclarecedores. En promedio, el 77,67 por cien de las empresas que no realizan I+D importan tecnología con origen en Japón mientras que de otras filiales en Europa solo lo hacen el 15,67 por cien. De las empresas con I+D, el 38,57 por cien en promedio, importan de Japón, valor mucho más bajo que en el caso anterior, y de otras filiales en Europa el 19,29 por cien, más elevado que en el caso anterior. Por tanto, cuando hay I+D en España disminuye la proporción de empresas que importan tecnología con origen en la "matriz en Japón" y aumentan las que importan tecnología con origen en "otras filiales en Europa".

**CUADRO 5.30  
ORIGEN DE LA TECNOLOGIA IMPORTADA  
DE LAS EMPRESAS JAPONESAS <sup>1</sup>**

Procedencia	Empresas Sin I+D en España		Empresas Con I+D en España	
	Matriz Japón	Filiales U.E.	Matriz Japón	Filiales U.E.
Importaciones. I+D	% Empr.	% Empr.	% Empr.	% Empr.
100%	62,5	0	17,6	5,9
75-99%	6,3	12,5	11,8	5,9
50-74%	6,3	6,3	5,9	5,9
1-49%	12,5	6,3	11,8	11,8
0%	6,3	68,8	35,3	52,9
n.d.	6,3	6,3	17,6	17,6
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Media</b>	<b>77,67</b>	<b>15,67</b>	<b>38,57</b>	<b>19,29</b>

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.  
Fuente: Elaboración propia.

### **Esfuerzo Financiero**

El esfuerzo financiero, gastos en I+D sobre ventas, de las empresas japonesas en España se sitúa, en promedio, en el 1,99 por cien de sus ventas. Por segmentos, el 50 por cien de

las empresas está entre el 0,6 y el 2 por cien de las ventas, y el 37 por cien de las empresas entre el 2,1 y el 5 por cien de las ventas, cuadro 5.31.

Los mayores niveles de esfuerzo financiero los registran sectorialmente las actividades del textil, confección, cuero y calzado, las químicas, el material de transporte y las actividades eléctricas y electrónicas, mientras que registran unos menores esfuerzos financieros los productos metálicos y la maquinaria, cuadro 5.31.

Por tamaños existe relación directa entre los gastos en I+D y el tamaño de la empresa, aunque entre las empresas pequeñas y las medianas la diferencia de recursos medios destinados a investigación, (1,83 por cien y 1,96 por cien respectivamente) es menor que entre las empresas medianas y las grandes (2,14 por cien), cuadro 5.31.

**CUADRO 5.31**  
**ESFUERZO FINANCIERO EN I+D DE LAS EMPRESAS JAPONESAS <sup>1</sup>**

Gasto en I+D/ Vtas	Gasto Medio en I+D/ Vtas				
	% Empr.	Sectorial	%	Tamaño	%
> del 0,5%	12,5	Textil	2,5	1 a 99	1,83
de 0,6 a 1%	31,3	Químico	2,3	100-499	1,96
de 1,1 y 2%	18,8	Productos Metálicos	0,2	>500	2,14
de 2,1 y 5%	37,5	Construcción Maquinaria	1		
		Eléctrico-Electrónico	2,1		
		Material Transporte	2,2		
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>Media</b>	<b>1,99</b>		<b>1,99</b>

<sup>1</sup>Base: Las 17 empresas de la muestra con actividades de I+D.  
Fuente: Elaboración propia.

Estos resultados son susceptibles de comparación con los obtenidos por Molero y Buesa (1992), para el caso de las filiales alemanas. En primer lugar el esfuerzo financiero de las filiales alemanas se sitúa, por término medio, en el 1,86 por cien de las ventas, cifra algo inferior a la de las empresas japonesas.



Por segmentos, el grueso de las filiales alemanas, el 62 por cien, se encuentra entre el 0,5 y el 2 por cien de las ventas, lo cual también se da para las empresas japonesas. Ahora bien, en el tramo superior, entre 2 y 5 por cien, la proporción de empresas japonesas (37,5 por cien) es notablemente superior a las alemanas (22 por cien)<sup>91</sup>.

Sectorialmente las filiales alemanas que mayor esfuerzo financiero destinan a financiar I+D son las industrias del automóvil y de bienes de equipo, y las que menor esfuerzo realizan son las manufacturas de consumo. En algún sector, como en el caso del automóvil, las filiales alemanas coinciden con las japonesas, si bien en el caso de la industria química, eléctrica y electrónica, y textil, las filiales japonesas realizan, tal como se ha visto, notables esfuerzos financieros.

Merino y Salas (1995), a partir de la ESEE (1992), comparan la intensidad de los gastos en actividades tecnológicas sobre ventas, entre nacionales y empresas extranjeras, los autores hallan que el esfuerzo financiero de las empresas nacionales en actividades de I+D, es 0,10 puntos porcentuales superior al de las extranjeras, aunque la diferencia no resulta significativa<sup>92</sup>.

Según resultados obtenidos en la ESEE (1994), los gastos en I+D sobre ventas, para las empresas de 200 y menos trabajadores se sitúan, en promedio, en un 2,5 por cien, mientras que para las empresas de más de 200 trabajadores es del 1,8 por cien, resultados ligeramente superiores (ver cuadro 5.31), a los obtenidos para las filiales japonesas, no confirmándose en este caso el aumento del esfuerzo financiero al crecer el tamaño. Sectorialmente si se produce, en general, una mayor coincidencia en aquellos sectores que absorben superiores proporciones de gasto en I+D<sup>93</sup>.

---

<sup>91</sup>Molero, J; Buesa, M; (1992), "Estrategias tecnológicas de las empresas multinacionales en España. El caso de las filiales manufactureras de origen alemán", Op. cit. pág. 130.

<sup>92</sup>Merino, F; Salas, V; (1995), "La empresa extranjera en la manufactura española: sus efectos directos e indirectos", Op. cit. pág. 10.

<sup>93</sup>Miner y Fundación Empresa Pública, (1994), "Las empresas Industriales 1994", Op. cit. pág. 219.

Bajo otro punto de vista los datos de la CBBE de 1993, con una muestra de 2.423 empresas industriales comunes ponen de manifiesto que el mayor gasto en I+D se encuentra en el sector químico, los vehículos y la maquinaria eléctrica y electrónica. Son también los sectores, junto con otro material de transporte, con superior proporción de gasto en I+D sobre VAB en 1993<sup>94</sup>. Todas estas actividades coinciden con las de mayor presencia de filiales japonesas, son en definitiva aquellos sectores en los que se ha concentrado la inversión manufacturera japonesa.

En definitiva, las empresas extranjeras realizan un esfuerzo investigador superior al de las empresas nacionales, si bien, tal como apuntan Bajo y López Pueyo (1996), y Martín y Velázquez (1996), hay que considerar que la inversión extranjera en manufactura se concentra en los sectores de demanda fuerte y tecnología elevada, sectores pues, que ya, de por sí, son más intensivos en tecnología.

### **Empleo y Actividades de I+D**

1- El total aproximado de investigadores de las filiales japonesas en España asciende a 514, lo que supone un valor medio de 30,2 investigadores por empresa, cuadro 5.32.

Por segmentos, el 47 por cien de las empresas que realizan actividades de I+D cuentan con unos equipos de 5 o menos investigadores, mientras que el restante 51 por cien tienen equipos superiores a 11, cuadro 5.32.

Sectorialmente se constatan diferencias muy acusadas aunque con perfiles distintos al gasto. Las actividades que gozan de mayores equipos de investigación son las del transporte, sesgadas en este caso por el equipo de Nissan que tiene algo más de 300

---

<sup>94</sup>Miner, (1994), "Informe sobre la industria española 1994", volumen II, págs. 252 a 256.

investigadores, le siguen, a cierta distancia, los productos metálicos, eléctrico y electrónico y químico, todos ellos con equipos medios de entre 15 y 20 investigadores. Las actividades con equipos más pequeños son el textil, confección, cuero y calzado, y la construcción de maquinaria.

**CUADRO 5.32  
PERSONAL Y TAMAÑO DE LAS PLANTILLAS DE I+D<sup>1</sup>**

Personal destinado a I+D	Tamaño Medio Plantillas I+D				
	% Empr.	Sectorial	Nº Invest.	Tamaño	Nº Invest.
Hasta 5 invest.	47	Textil	3	1 a 99	4
de 6 a 10	0	Químico	15,3	100-499	9,7
de 11 a 25	35,3	Productos Metálicos	20	>500	82,8
de 26 a 50	11,8	Construcción Maquinaria	4		
> de 50	5,9	Eléctrico-Electrónico	16,3		
		Material Transporte	82		
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Media</b>	<b>30,2</b>		

<sup>1</sup>Base: Las 17 empresas de la muestra con actividades de I+D.  
Fuente: Elaboración propia.

En relación al tamaño de las empresas, también se comprueba en este caso, que el tamaño de los equipos crece con la talla de las empresas, cuadro 5.32.

Estos resultados son susceptibles de compararse con los de Molero y Buesa (1992), en algunos aspectos: la mayor parte de las filiales alemanas que realizan actividades de I+D, son de equipos pequeños de investigación; en el 66 por cien de los casos son de 10 o menos investigadores. Por tamaños, ambos grupos de filiales coinciden en que a mayor talla de empresa, mayor equipo de investigadores. Sin embargo difieren en el promedio de investigadores por empresa, mucho más elevado para el caso de las japonesas (30,2 investigadores) que para las filiales alemanas (18,5 investigadores). En los tamaños medios sectoriales difieren en el caso de las industrias químicas y de bienes de equipo

mas elevados para las filiales alemanas, mientras que coinciden en el material de transporte<sup>95</sup>.

Si se confronta el empleo medio en I+D de las filiales japonesas con el obtenido en la ESEE (1994), para la manufactura en España, tanto la participada de capital extranjero como la no participada, en ambos casos sólo para empresas con I+D, se verifica que las empresas japonesas tienen unas plantillas medias superiores al resto de las empresas, independientemente del tamaño, que en este caso es de 4 trabajadores para empresas de 200 y menos empleados y de 28,9 trabajadores para empresas de más de 200 empleados<sup>96</sup>.

Por último destacar que en el caso de las filiales japonesas, el 5 por cien de los investigadores son de nacionalidad japonesa y el 95 por cien son españoles.

2- Los objetivos principales que persiguen las actividades tecnológicas de las empresas japonesas en España se muestran en el cuadro 5.33.

**CUADRO 5.33  
ACTIVIDADES DE I+D DE LAS EMPRESAS JAPONESAS<sup>1</sup>**

	<b>% Empresas</b>
Básica	5,9
Desarrollo de Nuevos Productos	94,1
Adaptación de Productos al Mercado	94,1
Desarrollo de Técnicas y Procesos Productivos	76,5
Adaptación de Tecnologías Importadas	47,1

<sup>1</sup>Base: Las 17 empresas de la muestra con actividades de I+D.

Fuente: Elaboración propia.

<sup>95</sup>Molero, J; Buesa, M; (1992), "Estrategias tecnológicas de las empresas multinacionales en España. El caso de las filiales manufactureras de origen alemán", Op. cit. págs. 130 y 131.

<sup>96</sup>Miner y Fundación Empresa Pública, (1994), "Las empresas Industriales 1994", Op. cit. pág. 216.

El desarrollo de productos así como la adaptación de productos al mercado son las actividades a las que mayor atención dedican las empresas de la muestra. El desarrollo de técnicas y procesos también recibe cierta preferencia aunque en menor medida, y por último la adaptación de tecnologías importadas y la investigación básica quedan relegadas a segundo plano.

Estos aspectos gozan de un gran parecido a los obtenidos por Molero y Buesa (1992), para las filiales alemanas. En su caso los resultados de la encuesta también muestran una atención preferente por la tecnología de producto, bien en cuanto al desarrollo de nuevos productos, o bien respecto a la mejora de los ya existentes. Es importante reseñar que según los autores este equilibrio entre actividades dirigidas a la creación de tecnología nueva y las orientadas a la introducción de mejoras en productos o procesos ya existentes, que también se da para las filiales japonesas, se deriva de una sobrevaloración, por parte de los entrevistados, de las actividades de creación de tecnología, ya que la encuesta realizada a las casas matrices en Alemania revela que sus filiales en España centran su esfuerzo investigador básicamente en tareas complementarias de desarrollo, adaptación de la tecnología a las condiciones locales o realización de mejoras parciales<sup>97</sup>.

Para las filiales japonesas, desgraciadamente no se dispone de la valoración de su actividad tecnológica por parte de la matriz, pero se piensa que también podría tratarse de un caso parecido de sobrevaloración por parte de la filial japonesa, en la creación de nuevos productos, ya que si bien se ha constatado que determinadas empresas están realizando aportaciones de nueva tecnología y tienen un papel destacado en la estrategia global tecnológica del grupo, no se considera sin embargo, que este sea el caso para el 94 por cien de las empresas de la muestra con actividades de I+D.

---

<sup>97</sup>Molero, J; Buesa, M; (1992), "Estrategias tecnológicas de las empresas multinacionales en España. El caso de las filiales manufactureras de origen alemán", Op. cit. pág. 132.

Para finalizar, a pesar de la dificultad de las comparaciones, y más todavía en el marco internacional, se distinguirán algunos aspectos que nos parecen relevantes.

En primer lugar reconocer que la información más completa acerca de la actividad investigadora de las filiales japonesas en Europa, es la que suministra JETRO en sus estudios anuales. Dado que este aspecto ya ha sido tratado en el capítulo 4, se destacan solamente aquellos rasgos susceptibles de comparación con la actividad de las filiales japonesas en España<sup>98</sup>:

\* La frecuencia de las actividades de I+D de las filiales japonesas en Europa es algo menor (30,7 %) a las filiales en España (37,7 %).

\* Sectorialmente destacan las mismas industrias: de proceso y ensamblaje, así como de partes y componentes.

\* El promedio total de investigadores es similar. Teniendo en cuenta que en Europa se distingue entre centros independientes de I+D, es decir sin manufactura<sup>99</sup> (cuya media total es de 37,8 investigadores), y en centros y actividades de investigación con instalaciones productivas, cuyo promedio de investigadores es de 28,8 personas, cuando la media para España es de 30,2 investigadores.

\* El promedio de investigadores japoneses por empresa es algo superior, 1,9 para las filiales en Europa y 1,5 para las filiales en España.

\* El tipo de actividades realizadas coincide en rango de importancia; la adaptación y el desarrollo del producto son las dos actividades preferentes, mientras que el resto se

---

<sup>98</sup>JETRO (1995), "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector" Op. cit. págs. 51 a 62.

<sup>99</sup>En el caso de España solo hay un centro independiente de I+D.

mantiene en un plano más relegado, aunque los porcentajes son notablemente menores para las filiales en Europa, lo que confirma en cierta forma, la sobrevaloración de estas actividades tecnológicas en el caso de las empresas japonesas en España.

\* En el contexto de esfuerzo financiero, según el último estudio del Ministerio de Industria y Comercio Exterior de Japón (MITI), el gasto en I+D sobre ventas de las empresas japonesas en Europa es del 4,4 por cien para el sector de maquinaria eléctrica, incluyendo la electrónica, y del 7,6 por cien para el sector de maquinaria de precisión, ambas cifras notablemente superiores a las de las filiales japonesas en España (2,05 para el sector eléctrico y electrónico)<sup>100</sup>.

En resumen, puede decirse que las actividades tecnológicas de las empresas manufactureras japonesas en España tienen un comportamiento similar al del resto de empresas extranjeras así como también al de las filiales japonesas en Europa. Los principales rasgos son los siguientes:

- 1- La tecnología que no se desarrolla en el país procede mayoritariamente de la matriz de Japón y, en menor medida, de otras filiales en Europa.
- 2- La probabilidad de realizar actividades de I+D es superior al de otras filiales extranjeras en España, y similar al del resto de empresas japonesas en Europa.
- 3- El esfuerzo financiero es ligeramente superior al de otras filiales extranjeras en España, pero menor que las empresas manufactureras en España<sup>101</sup> y notablemente inferior al resto de las empresas japonesas en Europa.

---

<sup>100</sup>MITI (1996), "Summary of the Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies", n° 96-2, January, pág. 26.

<sup>101</sup>Consideradas globalmente, con participación y sin participación extranjera.

4- El tamaño de los equipos investigadores es, en general, superior al resto de empresas, tanto participadas como sin participación extranjera.

5- Los objetivos de las actividades investigadoras, si bien se considera que están sobrevalorados, denotan un interés preferente en satisfacer las necesidades y los cambios de la demanda del área: la Unión Europea, y por seguir manteniendo la competitividad tecnológica que caracteriza a las empresas japonesas, todo ello a través de la adaptación de productos ya existentes a las necesidades particulares de los consumidores y a través del desarrollo de nuevos productos.

### **5.3.6- Abastecimiento**

Al igual que las empresas nacionales, las filiales extranjeras afectan económicamente a sus abastecedores de materias primas y productos intermedios en tres formas: a través de la cantidad de bienes y servicios que adquieren de ellos, por la influencia que pueden ejercer en los términos del suministro y en tercer lugar a través del impacto en la capacidad tecnológica, organizacional y de gestión de los abastecedores, (Dunning, 1993).

Las filiales extranjeras, al igual que otras empresas se abastecerán de los bienes que necesitan en la fuente más barata, fiable y estable, ya sea mediante la compra de los inputs intermedios a la matriz, a otras filiales, a empresas fuera del grupo, o mediante la producción interna (internalización del abastecimiento).

La proporción entre abastecimiento local e importaciones viene determinada por varios factores. Las inversiones orientadas al mercado, en un inicio instalan plantas de ensamblaje o acabados importando la mayoría de los productos intermedios, pero gradualmente a medida que el nivel tecnológico, la capacidad productiva y los precios de los abastecedores locales son más competitivos, el nivel de contenido local aumenta. En



el caso de las inversiones japonesas en Europa los datos lo confirman; el contenido local-europeo<sup>102</sup> para las empresas manufactureras japonesas era del 52,4 por cien en el inicio de sus operaciones, mientras que en 1990 ya era del 65 por cien (JETRO 1991, y capítulo 4).

Otra variable importante es la naturaleza de la inversión directa. Las inversiones manufactureras de productos con alto contenido tecnológico, que buscan ventajas de costes laborales para sus operaciones intensivas en mano de obra, tienen tendencia a importar la mayor parte de sus productos intermedios desde la matriz u otras filiales. Este sería el caso de las inversiones tipo "enclave" en terminología de Kojima (1978, 1985), que se han instalado en zonas francas para procesar exportaciones, en el Sudeste Asiático.

En los países en desarrollo la evidencia sugiere que el determinante más importante ha sido la estrategia de desarrollo de los gobiernos, basada en la sustitución de importaciones y la protección de la incipiente industria local, a través de elevadas restricciones a las importaciones, (ver capítulo 3). En este caso la inversión exterior directa, incitada por las altas barreras proteccionistas y la presión de las autoridades locales, ha elevado sus contenidos locales, lo que en algunos casos ha impedido un incremento de la eficiencia productiva y de los estándares de calidad.

En el caso de las empresas japonesas la filosofía de abastecimiento y subcontratación es muy diferente a la del resto de las empresas europeas o americanas. Se trata de un sistema piramidal formado por varios estratos de empresas que reflejan distintas intensidades de capital y trabajo, (ver capítulo 4). La relación entre comprador y abastecedor es a largo plazo, basada en una estrecha colaboración y confianza mutua, con un constante flujo bidireccional de información estratégica (Ozawa, 1991). De

---

<sup>102</sup>Entendiendo por contenido local-europeo todas las compras de partes, componentes y materiales realizadas en la Unión Europea.

hecho, y tal como se ha visto en el capítulo 4, el sistema de subcontratación es una de las ventajas competitivas básicas de las empresas japonesas.

Por lo que se refiere a las empresas japonesas en España, el contenido local, medido como porcentaje que representan las compras de partes, componentes y materiales locales en España, sobre las compras totales de partes, componentes y materiales, representó en 1994 en promedio, el 49,34 por cien. Por sectores, los que detentan unos contenidos locales medios más elevados son el caucho y el plástico, el material de transporte, "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos) y la construcción de maquinaria. Los sectores que destacan por sus bajos contenidos locales son los productos metálicos, el textil y la química, cuadro 5.34.

**CUADRO 5.34**  
**CONTENIDO LOCAL DE LAS EMPRESAS JAPONESAS<sup>1</sup>**

Promedio Sectorial		Tamaño	
Textil	20,0	de 1 a 99	47,9
Químico	37,3	100-499	55,1
Caucho y Plástico	78,5	>500	36,5
Productos Metálicos	2,0	<b>Total</b>	<b>49,34</b>
Construcción Maquinaria	61,7		
Eléctrico-Electrónico	41,2		
Material Transporte	76,0		
Otros	70,0		
<b>Total</b>	<b>49,34</b>		

Segmentos	% Empr.	Año Establ.	
de 0 a 9	9,1	hasta 1974	34,00
de 10 a 25	24,2	1975-84	61,43
de 26 a 49	12,1	1985-89	39,92
de 50 a 69	21,2	1990.....	79,60
de 70 a 100	30,3		
n.d.	3,1		
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>Total</b>	<b>49,34</b>

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.

Nota: Contenido Local:

$$\frac{\text{Compras locales de partes, componentes y materiales}}{\text{Compras totales de partes, componentes y materiales}} \times 100$$

Fuente: Elaboración propia

Si atendemos a los principales segmentos, se constata que más del 50 por cien de las empresas tiene un abastecimiento local superior al 50 por cien de sus compras, y que para algo más del 30 por cien el abastecimiento local es superior al 70 por cien, cuadro 5.34.

Por tamaño de empresas no parece existir ninguna relación con el contenido local, tampoco parece que hay relación entre el abastecimiento local y la experiencia o antigüedad de la empresa en el área. Si la hay en cambio, con la capacidad de aprovisionamiento local como motivo de establecimiento en la región, siendo el contenido local más elevado cuanto más determinante es para la empresa la capacidad local de abastecimiento como motivo de establecimiento en la región, ver apéndice pág.44, lo que corrobora los resultados obtenidos en ambos casos.

Estos resultados pueden compararse con los de JETRO (1995), si bien hay que matizar que el cálculo del contenido local es distinto en dos aspectos principalmente: en primer lugar JETRO considera como contenido local el valor de las partes producidas localmente respecto al valor total del producto, es decir, en términos de valor añadido, mientras que en nuestro caso se ha creído más apropiado tomarlo como la proporción de las compras locales respecto a las compras totales. En principio ambas magnitudes no son comparables cuantitativamente aunque sirven de referencia a nivel de tendencias, tanto generales como sectoriales. La segunda diferencia es que el contenido local según JETRO es "contenido europeo" ya que las compras de las empresas japonesas a otros países de la UE no se consideran importaciones, mientras que en nuestro caso el contenido local es a nivel de país.

Teniendo en cuenta estas diferencias, en el caso de las empresas japonesas europeas, según JETRO (1995), algo más del 75 por cien tiene un abastecimiento local-europeo

superior al 50 por cien, y para el 56 por cien es superior al 70 por cien<sup>103</sup>. Estas cifras son notablemente superiores a las de las empresas japonesas en España, lo cual es lógico ya que el concepto de contenido local es más amplio para las empresas japonesas en el resto de Europa.

En este caso es importante constatar que cuando atendemos al origen de las partes, componentes y materiales importados por parte de las empresas japonesas en España, cuadro 5.35, más del 80 por cien de las empresas importan inputs intermedios de la Unión Europea, y el 42,4 por cien lo hace en una proporción superior al 50 por cien de sus importaciones, por lo tanto si calculáramos el contenido local-europeo de estas empresas, obtendríamos unas cifras similares a las de las empresas japonesas en Europa.

Sin embargo para el caso de las importaciones procedentes de Japón las cifras son mucho menores; el 24,2 por cien de las empresas no importan ningún abastecimiento y el 42,4 por cien lo hacen en proporciones inferiores al 30 por cien de sus importaciones de inputs intermedios. Algo parecido sucede con otros destinos distintos a la UE o Japón, ya que el 42,4 por cien de las empresas no importa nada y 33,3 por cien lo hace en proporciones inferiores al 30 por cien de sus importaciones.

Así pues el principal origen de las importaciones de partes, componentes y materiales es la Unión Europea, cuya media es de 45,88 por cien, y con un 33,3 por cien de las empresas que consideran la U.E. el centro de sus importaciones de abastecimientos, en proporciones superiores al 70 por cien, cuadro 5.35.

El análisis de los promedios sectoriales del origen de las importaciones de abastecimientos, cuadro 5.35, destaca el elevado porcentaje de abastecimientos

---

<sup>103</sup>JETRO (1995), "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector" Op. cit. págs. 63, 67 y 68.

procedentes de Japón en el sector del material de transporte así como también en "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos).

**CUADRO 5.35**  
**ORIGEN IMPORTACIONES DE PARTES COMPONENTES Y MATERIALES**  
**DE LAS EMPRESAS JAPONESAS<sup>1</sup>**

<b>Origen Japón</b>			
<b>% Imp.</b>	<b>% Empr.</b>	<b>Sector</b>	<b>Media</b>
0	24,2	Textil	0,5
de 1 a 30	42,4	Químico	14
de 31 a 50	9,1	Caucho y Plástico	1,5
de 51 a 70	9,1	Productos Metálicos	0
> 70	15,2	Construcción Maquinaria	23,7
		Eléctrico-Electrónico	29,1
		Material Transporte	51,2
		Otros	52,5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>26,09</b>

<b>Origen Unión Europea</b>			
<b>% Imp.</b>	<b>% Empr.</b>	<b>Sector</b>	<b>Media</b>
0	18,2	Textil	47,5
de 1 a 30	27,2	Químico	54,8
de 31 a 50	12,0	Caucho y Plástico	6,0
de 51 a 70	9,1	Productos Metálicos	40,0
> 70	33,3	Construcción Maquinaria	42,3
		Eléctrico-Electrónico	53,7
		Material Transporte	48,0
		Otros	15,0
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>45,88</b>

<b>Origen Otros Países</b>			
<b>% Imp.</b>	<b>% Empr.</b>	<b>Sector</b>	<b>Media</b>
0	42,4	Textil	52,0
de 1 a 30	33,3	Químico	31,3
de 31 a 50	3,0	Caucho y Plástico	42,5
de 51 a 70	9,1	Productos Metálicos	60,0
> 70	12,0	Construcción Maquinaria	0,7
		Eléctrico-Electrónico	17,2
		Material Transporte	0,8
		Otros	32,5
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>Total</b>	<b>21,97</b>

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.  
Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, la procedencia europea es notable sobretodo en el sector químico, eléctrico y electrónico, también en material de transporte y en el sector textil. De otros orígenes distintos destacan las importaciones de los sectores de productos metálicos, textil y caucho y plásticos.

En este sentido Dunning (1986), encontró que 23 filiales japonesas compraron, en promedio, el 42 por ciento de sus abastecimientos a empresas locales en el Reino Unido, durante el año 1982. El 90 por cien de las importaciones provenían de Japón, y más del ochenta por cien eran compras a la empresa matriz o a empresas del mismo grupo, es decir, transacciones intra-grupo. Las importaciones eran muy importantes para las filiales eléctricas y electrónicas, y menos importantes para las químicas y la maquinaria ligera. Además las filiales establecidas con mayor antigüedad se abastecían en mayor proporción localmente, que las establecidas más recientemente. Sin embargo, Dunning detectó un cambio marginal de la importación procedente de Japón por la de Europa<sup>104</sup>.

Morris et al (1993), muestran que para Gales, el contenido local-europeo (UE) de los productores de equipo eléctrico y electrónico es superior al 50 por cien, y los mayores niveles se encuentran en las empresas de plástico y en el sector químico, que alcanzan al 95 por cien, mientras que los menores contenidos locales los detentan las empresas de instalación reciente, que producen componentes y sub-ensamblajes para los sectores de electrónica de consumo y maquinaria de oficina<sup>105</sup>.

En un reciente estudio Tejima (1995), calcula el ratio de contenido local de las filiales japonesas en el exterior. La fórmula utilizada es la misma que en el caso de las filiales en España, proporción que representan las compras locales respecto a las compras totales, el ámbito es regional y el período es de abril de 1993 a marzo de 1994 (año fiscal 1993). El contenido local más elevado lo detentan Estados Unidos y Canadá con un 65 por cien.

---

<sup>104</sup>Dunning, J.H; (1986), "Japanese Participation in the British Industry", Op. cit. págs. 103 a 118.

<sup>105</sup>Morris et al; (1993), "Working for the Japanese", London, Athlone.

contenidos de abastecimiento local-europeo. El caso del sector químico con alto contenido local-europeo y bajo contenido local en España hay que considerar que la mayor parte de las importaciones españolas proceden de la Unión Europea. Mientras que en el caso del textil y de los productos metálicos los resultados difieren ya que poseen alto contenido local-europeo y bajo contenido local en España, a la vez que en España las importaciones de estos productos proceden de países distintos a Japón y a la U.E., (en el cuadro 5.35 los sectores de mayor importación "origen otros países" son los productos metálicos y el textil).

**CUADRO 5.36  
EVOLUCION DEL CONTENIDO LOCAL  
DE LAS EMPRESAS JAPONESAS**

<b>Evolución 1990-1995<sup>1</sup></b>	<b>% Empresas</b>	
Aumenta	48,5	
Permanece igual	30,3	
Disminuye	15,2	
N.D.	6,0	
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	
<b>Razones del Aumento<sup>2</sup></b>	<b>Promedio</b>	<b>% Empr.</b>
Mejora la Calidad del Abastecimiento	5,8	41,2
Disminución Precio Relativo Abastec.	7,3	64,7
Los Abastec. Locales Cumplen Contratos y Plazos	5,8	41,2
Aumento compra Abastec. a Empresas Japon. en el Area	1,6	0,0

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.

<sup>2</sup>Base: Las 16 empresas de la muestra que han contestado.

<sup>3</sup>Empresas que han valorado la razón entre 7 y 10 puntos (rango de 1 a 10 puntos).

Fuente: Elaboración propia.

El contenido local-europeo por parte de las empresas japonesas en Europa es creciente durante estos últimos años y el principal motivo, aducido por las empresas, es la disminución relativa de los precios de las partes y materiales de las empresas locales (JETRO, 1995) así como también la mejora de la calidad de los abastecimientos. Ambas razones coinciden con las expresadas por las empresas japonesas en España. Por otro lado, el cumplimiento de los contratos y los plazos de entrega tiene una importancia

contenidos de abastecimiento local-europeo. El caso del sector químico con alto contenido local-europeo y bajo contenido local en España hay que considerar que la mayor parte de las importaciones españolas proceden de la Unión Europea. Mientras que en el caso del textil y de los productos metálicos los resultados difieren ya que poseen alto contenido local-europeo y bajo contenido local en España, a la vez que en España las importaciones de estos productos proceden de países distintos a Japón y a la U.E., (en el cuadro 5.35 los sectores de mayor importación "origen otros países" son los productos metálicos y el textil).

**CUADRO 5.36**  
**EVOLUCION DEL CONTENIDO LOCAL**  
**DE LAS EMPRESAS JAPONESAS**

Evolución 1990-1995 <sup>1</sup>	% Empresas	
Aumenta	48,5	
Permanece igual	30,3	
Disminuye	15,2	
N.D.	6,0	
Total	100,0	
Razones del Aumento <sup>2</sup>	Promedio	% Empr.
Mejora la Calidad del Abastecimiento	5,8	41,2
Disminución Precio Relativo Abastec.	7,3	64,7
Los Abastec. Locales Cumplen Contratos y Plazos	5,8	41,2
Aumento compra Abastec. a Empresas Japon. en el Area	1,6	0,0

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.

<sup>2</sup>Base: Las 16 empresas de la muestra que han contestado.

<sup>3</sup>Empresas que han valorado la razón entre 7 y 10 puntos (rango de 1 a 10 puntos).

Fuente: Elaboración propia.

El contenido local-europeo por parte de las empresas japonesas en Europa es creciente durante estos últimos años y el principal motivo, aducido por las empresas, es la disminución relativa de los precios de las partes y materiales de las empresas locales (JETRO, 1995) así como también la mejora de la calidad de los abastecimientos. Ambas razones coinciden con las expresadas por las empresas japonesas en España. Por otro lado, el cumplimiento de los contratos y los plazos de entrega tiene una importancia



mayor en el caso de las filiales en España, mientras que sucede lo contrario con el suministro local por parte de empresas abastecedoras japonesas. También en Tejima (1995), el principal motivo del aumento del contenido local en los últimos años obedece a la continua apreciación del yen, que el autor considera como un factor endógeno, mientras que destaca como factor exógeno las regulaciones resultantes de los movimientos regionales de integración (NAFTA, ASEAN, U.E.)<sup>107</sup>.

Desde otro ángulo, puede aproximarse una comparación entre el comportamiento de las empresa japonesas en España y el total de empresas en España, a partir del estudio de Ortega (1992), con datos de la CBBE de 1989. Según la autora, las empresas mayoritariamente extranjeras importan, en promedio, un porcentaje muy superior de sus consumos intermedios que el total de empresas en España, según la muestra de la CBBE (44,7 por cien frente a 27,7 por cien). En los sectores del automóvil, química básica y material eléctrico y electrónico estos porcentajes superan el 50 por cien, mientras que el sector de componentes de transporte presenta un porcentaje más bajo (24,9 por cien)<sup>108</sup>.

En el caso de las empresas japonesas en España, los datos disponibles son del año 1994 y por lo tanto existen 5 años de diferencia, que en principio deberían suponer unos porcentajes menores de inputs importados para las empresas japonesas, cuyo contenido local ha ido creciendo con el tiempo. A partir del cuadro 5.34 pueden obtenerse, por diferencia, los promedios de inputs importados para las empresas japonesas, situándose la media total en el 50,7 por cien, notablemente superior al del total de empresas extranjeras en España, 44,7 por cien, y al del total de empresas en España, 27,7 por cien según la CBBE. Por sectores, en general existe una elevada coincidencia; el sector químico y el eléctrico y electrónico tienen elevados promedios de importaciones intermedias.

---

<sup>107</sup>Ibid; pág.45.

<sup>108</sup>Ortega, E; (1992), "Características de los sectores y de las empresas receptores de inversión exterior: 1986-1989", Op. cit. pág. 56.

Una de las críticas más habituales en referencia al contenido local es que los productos adquiridos domésticamente son de bajo valor añadido, estandarizados y poco sofisticados mientras se importan los componentes más complejos. Según Hill y Roberts (1993), las compras locales en Gales representan un 12 por cien de todo el gasto no salarial para las empresas de la muestra, si bien esta estadística se refiere a subsidiarias extranjeras, no solo a japonesas. Los componentes más usualmente adquiridos en la región por parte de las empresas japonesas suelen ser los moldes y componentes plásticos, presas y partes metálicas, material gráfico, cartones y embalajes.

**CUADRO 5.37**  
**PARTES, COMPONENTES Y MATERIALES SUBMINISTRADOS**  
**POR ABASTECEDORES LOCALES <sup>1</sup>**

	% Empr.
Productos Químicos <sup>2</sup>	22,6
Embalajes	25,8
Plásticos <sup>3</sup>	45,2
Productos Metálicos <sup>4</sup>	35,5
Motores y Maquinaria	6,5
Repuestos Eléctricos <sup>5</sup>	19,4
Textiles <sup>6</sup>	6,5
Circuitos Impresos	3,2
Repuestos Mecánicos	6,5
Subproductos <sup>7</sup>	6,5

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.

<sup>2</sup>Pigmentos, Plasma, Resinas, Materiales de Dilución, Colas, Gelatinas, Espuma de Poliuretano.

<sup>3</sup>Piezas y Moldes de Plástico, Productos de Caucho, Aros de Goma.

<sup>4</sup>Tubos de Acero, Chasis, Estructuras Metálicas, Repuestos Metálicos, Ejes, Llantas, Muelles.

<sup>5</sup>Conectores, Componentes y Cables Eléctricos.

<sup>6</sup>Hilo en Rama, Tapicerías.

<sup>7</sup>Aceites y Grasas.

Fuente: Elaboración Propia.

En el caso de las empresas japonesas en España, los resultados son similares a los de Hill y Roberts (1993). El cuadro 5.37 muestra cuales son los principales productos intermedios más comúnmente adquiridos a abastecedores locales por las empresas de la muestra. El aspecto más sobresaliente es el elevado porcentaje de empresas que

adquieran productos plásticos, productos metálicos, embalajes y cartonajes. En un segundo grupo de importancia están los productos químicos y los repuestos eléctricos, quedando el resto de componentes mucho más relegados.

La respuesta más frecuente por parte de las empresas japonesas a las críticas por la baja cantidad de sus abastecimientos locales es la falta de calidad, la impuntualidad de las entregas y el precio de los abastecedores locales (Trevor y Christie (1988), Andréosso (1995), JETRO (1992), capítulo 4).

En el caso de las filiales japonesas en España, cuadro 5.38, se han valorado la calidad, los plazos de entrega y el precio de los abastecimientos locales adquiridos. En base a la muestra de empresas, la puntuación media más elevada es la calidad de los abastecimientos, (7,0), y los sectores que valoran la calidad por encima de la media son el químico, el caucho y el plástico y "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos), mientras que las puntuaciones más bajas corresponden a los productos metálicos, el textil y el sector eléctrico y electrónico, cuadro 5.38.

Con referencia al precio, con una media inferior a la calidad, (6,7), los sectores con valores más positivos son "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos), y el material de transporte, mientras que para el metal, el textil, y el caucho y plástico los valores son bajos, cuadro 5.38.

En los plazos de entrega, es la media más baja, (6,6), el sector químico y "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos), son los de mejor valoración, mientras que el textil y la construcción de maquinaria los de peor puntuación.

Si consideramos los tres aspectos a la vez, observamos que los sectores del textil, los productos metálicos y el sector eléctrico y electrónico están siempre por debajo de la media total, lo que se corresponde con su abastecimiento local, también inferior a la

media total, siendo los sectores que importan mayor proporción de inputs intermedios respecto a sus compras totales. Lo mismo sucede con "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos), que obtiene unas valoraciones muy positivas en los tres aspectos y ostenta un contenido local también muy elevado (del 70 por cien, cuadro 5.34).

**CUADRO 5.38**  
**CALIDAD, PLAZOS DE ENTREGA Y PRECIO DE LAS ABASTECIMIENTOS**  
**LOCALES DE LAS EMPRESAS JAPONESAS<sup>1</sup>**

Calidad		Plazos de Entrega		Precio	
Sector	Media	Sector	Media	Sector	Media
Textil	5,0	Textil	5,0	Textil	5,0
Químico	8,1	Químico	8,0	Químico	7,0
Caucho y Plástico	8,0	Caucho y Plástico	6,5	Caucho y Plástico	5,5
Productos Metálicos	4,0	Productos Metálicos	n.d.	Productos Metálicos	4,0
Construcción	7,3	Construcción	5,7	Construcción	6,0
Maquinaria		Maquinaria		Maquinaria	
Eléctrico-Electrónico	6,2	Eléctrico-Electrónico	6,1	Eléctrico-Electrónico	6,6
Material Transporte	6,6	Material Transporte	6,0	Material Transporte	7,2
Otros	8,0	Otros	8,0	Otros	9,0
<b>Total</b>	<b>7,0</b>	<b>Total</b>	<b>6,6</b>	<b>Total</b>	<b>6,7</b>

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.  
Fuente: Elaboración propia.

No obstante, el sector químico constituye una excepción, con valoraciones muy positivas y con contenido local, sin embargo, reducido, cuyas importaciones provienen en su mayoría de la Unión Europea, (cuadro 5.35). Podría pensarse que a pesar del buen nivel de calidad, precio y puntualidad de los abastecedores en España, la relación es incluso mejor en algún otro, u otros, países de la UE. Otra explicación podría ser que las empresas químicas importen inputs intermedios de los que hay carestía en el país. Es interesante verificar que el grado más elevado de satisfacción con los abastecedores locales a nivel europeo lo detenta el sector químico, (JETRO, 1992).

Además del impacto cuantitativo del abastecimiento local, en términos de producción, otra cuestión importante es el efecto cualitativo, en términos de aumento de la eficiencia

productiva. En este sentido Dunning (1993), identifica como principales tipos de linkages o encadenamientos entre las empresas compradoras y sus abastecedoras, los siguientes<sup>109</sup>:

- \* Encadenamientos de información, que incluyen intercambios acerca de las características y tendencias del mercado, futuros planes de inversión, regulaciones gubernamentales e información acerca de la maquinaria, partes y componentes de los abastecedores extranjeros.

- \* Asistencia técnica. Ayuda en aspectos como la innovación, diseño y especificaciones del producto, control de calidad, formación del personal, gestión de stocks y técnicas de inspección y control.

- \* Asistencia financiera. Préstamos, contribuciones, subvenciones, prefinanciación de maquinaria y de utillaje, y acuerdos sobre precios especiales, entre otros.

- \* Otros, como por ejemplo ayudas para obtener equipo capital, materias primas, inputs intermedios, asistencia en la gestión y organización, en la fijación de precios, en la localización y establecimiento, en la apertura de mercados, ..etc.

La colaboración de las empresas japonesas en España con sus abastecedores locales, se encuentra resumida en el cuadro 5.39. Del análisis de la muestra se desprende que el tipo de cooperación más frecuente es la asistencia técnica, en la cual el 34 por cien de las empresas manifiesta su colaboración permanente, mientras que en otro 34 por cien es ocasional. En áreas como la formación de personal o la asistencia financiera, la cooperación es mucho más escasa, sólo el 12,5 y el 6,3 respectivamente, manifiestan colaborar permanentemente.

---

<sup>109</sup>Dunning, J.H; (1993), "Multinational Enterprises and the Global Economy", Op. cit. págs. 455 y 456.

En esta dirección Dunning (1958), Safarian (1966) y Brash (1966) analizaron las operaciones de las filiales americanas en Gran Bretaña, Canadá y Australia respectivamente. En los tres casos se identificaron substanciales linkages especialmente de información, asistencia técnica, gestión y organización.

**CUADRO 5.39**  
**COLABORACION EMPRESAS JAPONESAS CON SUS ABASTECEDORES <sup>1</sup>**

	<b>Asistencia Técnica</b>	<b>Formación Personal</b>	<b>Asistencia Financiera</b>
	(% Empr.)	(% Empr.)	(% Empr.)
<b>Siempre</b>	34,4	12,5	6,3
<b>Nunca</b>	31,2	65,6	68,9
<b>Ocasionalmente</b>	34,4	21,9	25,0
<b>Total</b>	100,0	100,0	100,0

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.  
Fuente: Elaboración propia.

En el caso de las filiales americanas en Gran Bretaña, Dunning (1958), indagó que de 45 abastecedores encuestados, la mayoría consideraron que existía diferencia entre un cliente americano y uno británico; 16 mencionaron que las minuciosas exigencias de los clientes americanos les habían beneficiado en una forma u otra, mientras que 10 argumentaban que existían demasiadas demandas y un exceso de rigidez innecesaria. Por otro lado 29 indicaron que habían adquirido algún tipo de ganancia en términos de metodología de proceso, materiales y diseño de producto, y en la mitad de los casos estos nuevos conocimientos se aplicaron en otras direcciones<sup>110</sup>.

Halbach (1988), estudió las políticas de abastecimiento de 112 filiales extranjeras, pertenecientes a 6 sectores manufactureros, establecidas en varios países en desarrollo llegando a la conclusión de que el tipo más frecuente de asistencia a los abastecedores

<sup>110</sup>Dunning, J.H; (1958), "American Investment in British Manufacturing Industry", Op. cit. pág. 224.

era el subministro de los planos y especificaciones originales y el soporte en las técnicas de producción, así como en los procesos de control de calidad<sup>111</sup>.

También las Naciones Unidas (1991), analizando los subcontratos en Méjico constataron que el 86,5 por cien de las filiales extranjeras subministraba formación y control de calidad, y en el 67,6 por cien de los casos, otras formas de asistencia técnica, mientras que la asistencia financiera era muy limitada<sup>112</sup>.

Al mismo tiempo, Munday (1990), encontró una elevada colaboración entre las empresas japonesas y sus abastecedores en Gales, en aspectos como información, ayuda técnica y contratos a largo plazo, lo que según el autor permitió expandir los subministros a otras empresas japonesas establecidas en el país<sup>113</sup>.

Por último, en JETRO (1992), sólo el 9,9 por cien de las empresas que no utilizaban abastecedores locales mencionaron que estaban realizando algún esfuerzo para ayudar al desarrollo de los subministradores locales, colaborando básicamente en asistencia técnica<sup>114</sup>.

En resumen, por lo que se refiere a las actividades de abastecimiento local de las empresas japonesas en España, podemos destacar los siguientes aspectos:

1- El contenido local es, en promedio, del 49 por cien, destacando por su elevada cuantía los sectores del caucho y plástico, material de transporte y la construcción de

---

<sup>111</sup>Halbach, A.J; (1988), "Multinational Enterprises and Subcontracting in the Third World: A Study of Inter-Industrial Linkages", ILO, Working Paper, nº 58, Geneva.

<sup>112</sup>UNCTC, (1991), "World Investment Report; The Triad in Foreign Direct Investment", New York, UN.

<sup>113</sup>Munday, M; (1990), "The Financial Consequences of Linkages with Japanese Manufacturers", Op. cit. págs. 42 y 43.

<sup>114</sup>JETRO (1992), "The 8th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. pág. 51.

maquinaria, mientras que por su bajo contenido sobresalen los productos metálicos, el textil, y el sector químico.

2- El contenido local no parece tener relación con la experiencia o tiempo de permanencia en el país cuando, el análisis se realiza en un momento determinado del tiempo, pero en el 48,5 por cien de los casos las empresas manifiestan que han aumentado sus contenido local durante el periodo 1990-1995.

3- El principal origen de los abastecimientos importados es la Unión Europea, quedando en un plano mucho más relegado las importaciones de Japón.

4- Durante el periodo 1990-1995, el abastecimiento local ha aumentado en la mayoría de los casos, debido fundamentalmente a la apreciación del yen respecto a la peseta, la mejora de la calidad y el cumplimiento de los contratos también han contribuido positivamente al mayor contenido local.

5- Comparado con el resto de empresas extranjeras, y con el total de empresas en España, el promedio de importaciones de inputs intermedios sobre las compras totales es considerablemente superior en el caso de la empresas japonesas (50,7 por cien), que en el caso de las empresas extranjeras (44,7 por cien) y del total de empresas en España (27,7 por cien).

6- Los principales productos adquiridos por la mayoría de las empresas son inputs intermedios de escaso valor añadido como los materiales plásticos, productos metálicos y embalajes. Un segundo grupo de utilización más minoritaria, y con mayor valor añadido, lo constituyen los productos químicos y los repuestos eléctricos.

7- En general los sectores que valoran positivamente la calidad, el precio y la puntualidad de las entregas suelen tener contenidos locales altos, mientras que los sectores que



otorgan bajas puntuaciones a estos aspectos suelen importar una elevada proporción de sus inputs intermedios.

8- La colaboración de las empresas japonesas con sus abastecedores locales está centrada especialmente en la asistencia técnica, mientras que en el caso de la asistencia financiera y la formación del personal la cooperación es mucho más ocasional.

### **5.3.7- Otros Aspectos del comportamiento de la Inversión Manufacturera Japonesa en España**

#### **Forma de Incorporación**

La mayoría de las empresas japonesas establecidas en España iniciaron sus primeros contactos con el país a través de exportaciones (48,5 por cien de las empresas de la muestra), o de acuerdos de tecnología y licencias de producción (21,2 por cien de las empresas de la muestra).

En el caso de las exportaciones, las relaciones comerciales se iniciaban gracias a la intermediación de las compañías de comercio exterior (sogo shosha). Para los acuerdos de transferencia de tecnología y licencias de producción, se organizaron actividades y visitas de donde surgieron los primeros contactos, que en algunos casos se materializaban en contratos de importación de tecnología y en licencias de producción; cuando la relación entre la empresa española y el proveedor tecnológico japonés era fructífera, daba lugar, frecuentemente, a una participación accionarial por parte del proveedor japonés.

Así pues, la principal forma de entrada de las empresas japonesas en España es a través de la adquisición de paquetes accionariales, que representa una vez depurados los datos,

el 70 por cien de los casos de la muestra, mientras que el 30 por cien restante lo constituyen la creación de empresas 100 por cien capital japonés, cuadro 5.40.

Si atendemos al control de estas participaciones accionariales en la fase de incorporación, el 43,5 por cien se han realizado de forma minoritaria, el 22 por cien de forma paritaria, y el 35 por cien restante de forma mayoritaria, cuadro 5.40.

Otro aspecto en cuanto a la forma de incorporación es la creación de establecimientos nuevos, o inversión "greenfield". En este caso las inversiones en planta y equipo nuevo representan el 42 por cien de la muestra.

Al valorar la incorporación vía greenfield, no se están considerando todas las inversiones en nuevas plantas de producción, ya que en el caso de la inversión japonesa ha sido muy frecuente la incorporación minoritaria, seguida por una adquisición progresiva del control de la sociedad hasta que es mayoritariamente japonesa, procediéndose entonces a grandes inversiones en planta y equipo.

En este último caso es interesante comprobar que si bien en la fase de entrada la participación minoritaria es la más usual, 43,5 por cien, en la situación actual sólo el 8,7 por cien de las empresas de la muestra mantiene una participación minoritaria, mientras que el 87 por cien es mayoritaria. Así pues, de forma progresiva las empresas japonesas han ido aumentando su participación, primero hasta el 50 por cien, luego mayoritaria y por último el control total, que representa actualmente el 65 por cien de los casos de participación accionarial, cuadro 5.40.

**CUADRO 5.40**  
**FORMA DE INCORPORACION DE LAS EMPRESAS JAPONESAS**

Forma de Entrada <sup>1</sup>	% Empr.	Forma de Entrada <sup>1</sup>	% Empr.
Participación Accionarial	70	Participación en Planta y Equipo existente	57,6
Sin Participación	30	Inversión en nueva Planta y Equipo	42,4
Total	100	Total	100,0
Control Fase de Entrada <sup>2</sup>	% Empr.	Control Actual <sup>2</sup>	% Empr.
Participación Mayoritaria	34,8	Participación Total	65,2
Participación Paritaria	21,7	Participación Mayoritaria	21,7
Participación Minoritaria	43,5	Participación Paritaria	4,3
		Participación Minoritaria	8,7
Total	100,0	Total	100,0

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.

<sup>2</sup>Base: Las 23 empresas con participación accionarial en la fase de incorporación.

Fuente: Elaboración propia.

De los motivos que indujeron a las empresas con participación a la selección del socio local, destacan por su valoración positiva, (con una puntuación igual o superior a 7 puntos), la buena imagen de marca (58,8 por cien de las empresas), y la buena red comercial y de clientes (52,9 por cien de las empresas), lo que indica la fuerte orientación hacia el mercado de la inversión, corroborando los resultados obtenidos en los motivos de entrada. La capacidad de gestión y los recursos humanos también son valorados positivamente (41,2 por cien) si bien quedan relegados a un segundo plano, ver apéndice pág. 12.

### **Actividades y Resultados**

Las actividades que realizan las empresas japonesas establecidas en España están centradas especialmente en la producción, a la que se dedican el 94 por cien de las filiales de la muestra, mientras que el 24 por cien manifiestan realizar también operaciones de ensamblaje. La mayoría de las empresas, el 84,4 por cien de la muestra, solo tienen una planta de producción en el país, ver apéndice pág.3.

Complementariamente con la actividad productiva, el 42,4 por cien de la muestra también comercializan productos procedentes de la matriz en Japón y de otras filiales de la Unión Europea. Estas actividades de comercialización están concentradas en el sector de productos eléctricos y electrónicos y con menor intensidad en el sector del material de transporte, ver apéndice pág. 43.

Por lo que se refiere a los resultados obtenidos durante los últimos años, los datos disponibles son escasos dado que solo han contestado a estas cuestiones el 66 por cien de la muestra, sin embargo se pueden generalizar los siguientes rasgos:

\* Durante los años de crisis, especialmente 1992 y 1993, el 30 por cien de las empresas japonesas de la muestra sufren pérdidas, mientras que el 33 por cien registran beneficios. Esta situación, que empezó a deteriorarse a partir de 1991, cambia radicalmente durante 1994 y 1995. En este último año, y según los datos disponibles, solo el 3 por cien de las empresas de la muestra tienen pérdidas, mientras que el 75,8 por cien obtienen beneficios, ver cuadro 5.41.

\* Tomando como referencia los resultados de 1995 por ser los más recientes, el 45,4 por cien de las empresas de la muestra han tenido unos beneficios entre el 2 por cien y el 10 por cien de las ventas, sólo el 3 por cien ha registrado pérdidas y existe un 21,2 por cien cuyos datos no son disponibles, lo que indica la dificultad para acceder a este tipo de información.

\* Para las empresas de la muestra con beneficios, las principales razones de sus resultados hay que buscarlas en las mejoras productivas, que el 76 por cien ha valorado positivamente (puntuación igual o superior a 7), y en segundo lugar la racionalización de costes, con un 67 por cien de valoración positiva. Los esfuerzos de marketing y la introducción de nuevos productos han sido valorados positivamente por más de la mitad de las empresas, quedando relegados a un segundo plano, ver cuadro 5.42.

**CUADRO 5.41  
OPERACIONES CORRIENTES DE LAS EMPRESAS JAPONESAS <sup>1</sup>**

Año	% Empr.con Beneficios	% Empr.con Pérdidas	% n.d.	Total
1991	42,4	21,2	36,4	100
1992	33,3	30,3	33,3	100
1993	33,3	30,3	33,3	100
1994	63,6	9,1	27,3	100
1995	75,8	3,0	21,1	100

Resultado Neto Sobre Ventas en 1995	
% Result /Vtas	% Empr.
de -6 a -2	3,0
0	6,1
de 0,1 a 2	15,2
de 2,1 a 5	24,2
de 5,1 a 10	21,2
> 11	3,0
Positivos <sup>2</sup>	6,1
n.d.	21,2
Total	100,0

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.

<sup>2</sup>Empresas con beneficios, que no han cuantificado.

Fuente: Elaboración propia.

\* Las filiales que han sufrido pérdidas o disminución de beneficios lo atribuyen principalmente a la caída de la demanda (70,6 por cien de las empresas) mientras que aspectos como el aumento de los costes financieros y de los costes de abastecimiento, debido a la apreciación del yen, son citados también por la mayoría de empresas. El aumento de los costes laborales solo es valorado por el 40 por cien de las empresas, cuadro 5.42.

\* Por último, las medidas que se han tomado para afrontar las pérdidas o la disminución de beneficios, han consistido para el 81,3 por cien de las empresas en el aumento del abastecimiento local, afrontando de esta forma el incremento de los costes de los inputs intermedios importados de Japón, debido a la apreciación del yen. La segunda medida se ha basado en la reducción de plantillas para el 62,5 por cien de las

empresas, y en tercer lugar la reducción de inversiones para el 53,3 por cien de las empresas. Solo un 33,3 por cien ha llevado a cabo reducciones de producción.

**CUADRO 5.42**  
**VALORACION DE LAS RESULTADOS Y MEDIDAS EMPRENDIDAS**  
**POR LAS EMPRESAS JAPONESAS**

<b>Razones Estabilidad o Aumento de Beneficios<sup>1</sup></b>	
	<b>% Empr.<sup>2</sup></b>
Esfuerzos de Marketing	56,0
Introducción Nuevos Productos	58,3
Mejoras Productivas	76,0
Racionalización Costes	66,7
<b>Razones Disminución Beneficios o Pérdidas<sup>3</sup></b>	
	<b>% Empr.<sup>2</sup></b>
Aumento Costes Laborales	40,0
Aumento Costes Financieros	60,0
Aumento Costes Abastecimiento	60,0
Caída Demanda	70,0
<b>Medidas Para Afrontar la Situación<sup>4</sup></b>	
	<b>% Empr.<sup>2</sup></b>
Reducción Producción	33,3
Reducción Inversión	53,3
Reducción Plantilla	62,5
Aumento Abastecimiento Local	81,3

<sup>1</sup>Base: Las 25 empresas de la muestra que han contestado.

<sup>2</sup>Empresas que han valorado la razón entre 7 y 10 puntos (rango de 1 a 10 puntos).

<sup>3</sup>Base: Las 15 empresas de la muestra que han contestado.

<sup>4</sup>Base: Las 16 empresas de la muestra que han contestado.

Fuente: Elaboración propia.

Sectorialmente, la crisis ha afectado especialmente a las empresas del material de transporte, y a otras empresas cuya demanda final está en el material de transporte como son algunas empresas eléctricas, de caucho y del textil. En menor medida también ha afectado a la construcción de maquinaria y a la industria química.

Estos resultados son similares a los obtenidos en JETRO (1995), para las filiales japonesas en Europa, donde también se verifica un empeoramiento de los resultados a partir del año 1991, que se hace más evidente durante el periodo 1992-1993, afectando especialmente a las empresas del textil, alimentación, química, productos metálicos,

maquinaria y material de transporte. Sin embargo las industrias con menores niveles de déficit son principalmente las de equipo y componentes electrónicos y del caucho y plásticos<sup>115</sup>.

Por otro lado las principales medidas tomadas por las empresas japonesas en Europa para hacer frente a la crisis se centran en la reducción de plantillas, reducción de la escala de producción, reducción de las inversiones en planta y envío del personal japonés a su país<sup>116</sup>.

### **Empleo y Recursos Humanos**

La evaluación de los efectos de la inversión directa sobre el empleo en el país receptor implica, en primer lugar estimar el empleo directo e indirecto asociado a las operaciones de las empresas extranjeras y, en segundo lugar, identificar las siguientes mejoras alternativas a esta inversión directa, valorando el empleo asociado a cada alternativa. La diferencia entre ambas nos dará el efecto sobre el empleo de la inversión directa.

Grahan y Krugman al estudiar los efectos sobre la ocupación de la inversión directa en Estados Unidos, llegan a la conclusión de que, en un contexto de equilibrio general, los efectos globales sobre la ocupación generados por las inversiones extranjeras resultan insignificantes dado que el nivel de la ocupación viene determinado por la oferta y no por la demanda de trabajo<sup>117</sup>.

En esta línea Strange (1993), realiza un análisis de la inversión japonesa en Gran Bretaña, con datos de 1991. El autor parte del empleo directo creado por la inversión

---

<sup>115</sup>JETRO (1995), "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector" Op. cit. págs. 18 y 25.

<sup>116</sup>JETRO (1994), "The 10th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector" Op. cit. pág.21.

<sup>117</sup>Grahan, E.M; Krugman, P.R; (1991), "Foreign Direct Investment in the United States", Institute for International Economics, Washington D.C., pág. 60.

japonesa y plantea una situación hipotética sin inversión, donde parte de los bienes que dejan de producir las empresas japonesas son cubiertos por importaciones o por producción nacional. La conclusión es que la inversión japonesa supone un efecto neto de algo más de 33.000 puestos de trabajo<sup>118</sup>.

Buckey y Artisien (1987), estudian el impacto de 19 empresas extranjeras en los sectores químico, ingeniería y material de transporte en España, Portugal y Grecia, viendo que en todos los casos, excepto en el de racionalización a nivel "pan-europeo", la inversión extranjera supone ganancias positivas de empleo. Los autores concluyen que en la mayoría de los sectores el efecto desplazamiento de empleo de las empresas domésticas es pequeño, básicamente debido a los pocos competidores locales<sup>119</sup>.

El empleo directo de las empresas japonesas en España asciende, en 1995, a 19.723 trabajadores, lo que supone un empleo medio por empresa de 372 puestos de trabajo, algo superior a las cifras de la CBBE para 1992, cuyo empleo medio es de 272 trabajadores<sup>120</sup>. Por consiguiente las empresas japonesas tienen un tamaño medio superior a las del resto del país.

Por sectores, los promedios más elevados los detentan el caucho y plástico, el material de transporte y los productos metálicos, mientras que los más bajos son para el sector textil, la construcción de maquinaria y "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos), cuadro 5.43.

Si comparamos las medias de empleo sectorial de las empresas japonesas con las de la CBBE de 1993, cuadro 5.43, se comprueba que, exceptuando el sector del caucho y

---

<sup>118</sup>Strange, R; (1993), "Japanese Manufacturing Investment in Europe, its Impact on the UK Economy", Op. cit. págs. 389 a 393.

<sup>119</sup>Buckey, P. J; Artisien, P, (1987), "The Employment Impact of Direct Investment in Greece, Portugal, and Spain", Multinational Enterprise Working Paper, n° 44, ILO, Geneve, pág. 125.

<sup>120</sup>Los datos de la CBBE de 1993 no especifican, a diferencia de los de 1992, el empleo total medio. En "Informe sobre la industria española 1993", Miner, pág. 527.



plástico y el sector eléctrico y electrónico, el resto las medias son inferiores para las empresas japonesas. En el caso del caucho y plástico existen 2 empresas con participación japonesa, siendo una de ellas Bridgestone-Firestone con un empleo de 4.532 trabajadores. En el caso del sector químico las cifras pueden considerarse aproximadamente similares dado que según los datos de la CBBE de 1990, el empleo medio era 184.

**CUADRO 5.43  
EMPLEO SECTORIAL MEDIO**

Sector	Filiales Japonesas <sup>1</sup>	CBBE <sup>2</sup>	JETRO 1995 <sup>3</sup>
Textil	82,0	99	86,6
Químico	185,5	164	143,2
Farmacéutico <sup>(4)</sup>		114	122,3
Caucho y Plástico	2275,0	278	930,5
Productos Metálicos	598,7	740	140,0
Construcción Maquinaria	63,8	134	179,0
Eléctrico-Electrónico	310,1	189	366,0
Equipo Transporte	1295,0	1446	1235,0
Componentes Transporte <sup>(5)</sup>	182,0		416,0
Otros	74,0	n.d.	n.d.
Media	372	272 <sup>6</sup>	316

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.

<sup>2</sup>CBBE: Muestra de 2.016 empresas industriales comunes en 1993.

<sup>3</sup>JETRO (1995): muestra de 428 filiales japonesas en Europa en 1994.

<sup>4</sup>Las filiales japonesas en España del sector farmacéutico están consideradas separadamente de las químicas

<sup>5</sup>Los datos de la CBBE no separan el equipo, de los componentes de material de transporte.

<sup>6</sup>Dato de la CBBE en 1992.

Fuente: Elaboración propia.

El resto de las filiales japonesas en Europa tienen unos valores similares a los de España, exceptuando los sectores del caucho y plástico, y de los productos metálicos, con valores muy superiores en España; y los sectores de partes y componentes del material de transporte y de construcción de maquinaria, cuyos valores son inferiores en España, cuadro 5.43.

Los efectos de la actividad de las empresas extranjeras en la cualificación del empleo son ambiguos, dependiendo de la naturaleza de los procesos de producción introducidos, la destreza requerida para los puestos de trabajo puede que disminuya (si se trata por ejemplo de actividades muy sencillas y repetitivas), o puede que aumente (cuando se introducen técnicas y equipos sofisticados). En algunos casos es necesario rediseñar la maquinaria, los componentes y el equipo para adecuarlos a los recursos locales y a las necesidades de los consumidores, lo que requiere la contratación y la formación de trabajadores locales.

Bajo otro aspecto, el impacto de la inversión extranjera en la calidad y nivel de empleo del país receptor, es distinto según el tipo de inversión exterior directa y según la estrategia organizativa de la empresa inversora. Por ejemplo las filiales orientadas hacia el mercado y que forman parte de una estrategia multidentificada suelen tener unos impactos en los mercados de trabajo locales menos dramáticos que las filiales que, bajo una estrategia global, realizan inversiones con el objetivo de racionalizar o adquirir activos estratégicos.

A pesar de que no existen estudios completos y satisfactorios acerca de los efectos de la actividad de las multinacionales en el empleo, parece que hay cierta evidencia del impacto positivo en aspectos determinados, más cualitativos que cuantitativos, como son la composición industrial, el nivel de destreza y habilidad, la calidad y la productividad, entre otros. Las empresas multinacionales afectan a la estructura y a la utilización de los recursos humanos como resultado de sus ventajas de propiedad, a través del aprovechamiento más productivo del trabajo y de procesos de producción más intensivos en capital y tecnología, especialmente en los países en desarrollo<sup>121</sup>.

---

<sup>121</sup>Dunning, J.H; (1993), "Multinational Enterprises and the Global Economy", Op. cit. pág. 368.

Por ejemplo Buckey y Artisien (1987), en el trabajo antes citado, constatan que las 19 empresas extranjeras inversoras ayudaron a la mejora del nivel de destreza de la mano de obra doméstica, a través de la nueva tecnología aportada y del desarrollo de programas de formación<sup>122</sup>.

En el caso de las empresas japonesas en España, el 45,5 por cien de la muestra realiza programas de formación profesional, dedicando una proporción de recursos que va desde el 0,2 por cien de la masa salarial hasta el 5 por cien, ver apéndice pág. 23.

Desde otro punto de vista, la formación del personal también se realiza, de forma indirecta, a través de la transferencia a las filiales en el exterior de prácticas de gestión y organización industrial, que son peculiares a las empresas japonesas en su economía doméstica, como son por ejemplo la formación trabajando "on the job training", la rotación del personal, y los círculos de calidad, entre otros. El cuadro 5.44 muestra la frecuencia de utilización de algunas de estas prácticas por parte de las empresas japonesas en España.

Un aspecto relevante que se desprende del análisis del cuadro 5.44 es la elevada proporción de empresas, superior al 50 por cien en todos los casos, que utilizan las prácticas de gestión japonesas más usuales, destacando especialmente las consultas y reuniones periódicas, la formación trabajando "on the job training" y la rotación de personal, todas ellas con porcentajes de aplicación superiores al 70 por cien.

Las técnicas de organización habituales como el just-in-time y los círculos de control de calidad se aplican en una proporción superior al 50 por cien. En la mayoría de los casos (77,4 por cien) los directivos trabajan en oficinas abiertas, práctica de utilización generalizada en Japón, que facilita la comunicación y mejora de la productividad.

---

<sup>122</sup>Buckey, P. J; Artisien, P, (1987), "The Employment Impact of Direct Investment in Greece, Portugal, and Spain", Op. cit. pág. 125.

Algunas empresas han manifestado que aplicaban otras prácticas de organización industrial japonesa, como el "Kaizen" u otras que persiguen la mejora continuada de la productividad.

**CUADRO 5.44**  
**PRACTICAS DE GESTION UTILIZADAS POR LAS EMPRESAS JAPONESAS<sup>1</sup>**

	% Empr.
Facilitar la Rotación del Personal	71,0
Círculos de Control de Calidad	51,6
Consultas y Reuniones Periódicas entre Directivos y Trabajadores	87,1
Just-in-Time	58,1
On-the-Job-Training	74,2
Los Directivos Trabajan en Oficinas Abiertas	77,4

<sup>1</sup>Base: Las 33 empresas de la muestra.

Fuente: Elaboración propia.

Estos resultados concuerdan con una investigación llevada a cabo por la IRS (1990), en Gran Bretaña a 26 filiales japonesas en 1990, que evidenció que en todas las filiales encuestadas se utilizaban prácticas de trabajo flexible, que iban desde la preparación de los trabajadores para determinada actividad hasta la "multi-preparación" para que pudieran desarrollar un amplio rango de actividades. Cerca del 80 por cien utilizaba alguna medida para fomentar la integración y la participación de los trabajadores, como los círculos de calidad, grupos de consulta, trabajos en equipo, y la formación continuada<sup>123</sup>.

En JETRO (1993), las empresas japonesas en Europa manifestaron, en el 64 por cien de los casos, que utilizaban la formación trabajando "on the job training", y las oficinas abiertas, mientras que en el resto de las prácticas la frecuencia de utilización era considerablemente menor: círculos de calidad 36 por cien, reuniones periódicas 33,5 por cien y just-in-time el 14,4 por cien.

---

<sup>123</sup>Industrial Relations Services, (1990), "The Japanese in Britain: Employment Policies and Practice", Op. cit. págs. 6 a 11.

## **Efectos de la Integración de Mercado de la Unión Europea**

Los efectos de la integración de la Unión Europea para las empresas japonesas en España, no son ni significativamente positivos ni reveladoramente negativos, según los resultados de la muestra, dado que la media de valoración está en de 5,8 puntos, y sólo el 33 por cien de la muestra ha otorgado una puntuación igual o superior a 7 puntos, ver apéndice págs. 2 y 35.

Estos resultados están corroborados por los obtenidos por JETRO (1994) para las filiales japonesas en Europa, cuya actitud parece ser la de "esperar y ver que pasa"<sup>124</sup>.

Por sectores no se producen grandes diferencias, sino que todas las empresas de la muestra se sitúan entorno a la media, con una dispersión de 1,97, ver apéndice pág. 2. En cambio se verifica un aumento de las puntuaciones positivas al crecer el tamaño, con notables diferencias entre los valores medios de las pequeñas y medianas empresas (entre el 5,3 y el 5,5) y las medias de las grandes empresas (entorno al 7,2), ver apéndice pág.42.

Los aspectos positivos y negativos más destacados, de la integración de mercado por las empresas japonesas en España, se muestran en el cuadro 5.45, así como también las medidas tomadas por las empresas para hacer frente a la nueva situación.

Destaca como aspecto positivo mencionado con mayor frecuencia, el aumento de la oportunidades de mercado (42,3 por cien). También sobresalen, aunque con menor insistencia, la disminución de los costes de distribución (11,5 por cien) y la unificación de las especificaciones técnicas (7,8 por cien).

---

<sup>124</sup>JETRO (1994), "The 10th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector" Op. cit. pág. 34.

En el caso de las empresas japonesas en Europa, JETRO (1995), la disminución de los costes de distribución constituye el principal efecto positivo (49,8 por cien), mientras que el aumento de las oportunidades de mercado queda en un cercano segundo lugar (48 por cien)<sup>125</sup>.

Los aspectos negativos de la integración, mencionados por las empresas japonesas en España, se han reducido en el 77 por cien de los casos a uno: la intensificación de la competencia entre empresas, cuadro 5.45. A este respecto las empresas japonesas en Europa (JETRO 1995) resumen los principales aspectos negativos en dos: "la integración es más ventajosa para las empresas europeas" (38,7 por cien), y "la competencia entre las empresas japonesas se ha incrementado" (27,7 por cien), corroborando los resultados obtenidos en España, pues ambas reflejan un endurecimiento de la competencia.

Las principales medidas tomadas por las empresas japonesas en España para hacer frente a la nueva situación, cuadro 5.45, están considerablemente dispersas. La mejora de la calidad y de la productividad constituye la medida más generalmente mencionada (25 por cien), mientras que a continuación y al mismo nivel (18,7 por cien) están: a- la adquisición de certificaciones de calidad europeas; b- la reestructuración estratégica de la producción a nivel europeo a través de la integración, consolidación, así como la especialización de las distintas plantas de producción de las filiales de una misma empresa en Europa; y c- la racionalización de costes. Por último el refuerzo de las actividades de marketing ha sido considerado por el 12,5 por cien de las empresas.

En el caso de las empresas japonesas en Europa (JETRO 1995), las medidas frente a la integración también se encuentran muy diversificadas, destacando "la integración y abolición de los centros de distribución" (36 por cien), en segundo lugar "la

---

<sup>125</sup>JETRO (1995), "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector" Op. cit. pág. 45.

consolidación de los centros de producción por producto" (27,5 por cien), en tercer lugar "el establecimiento de un centro con funciones de control en Europa" (26,5 por cien), y por último "la promoción de centros de investigación y desarrollo en Europa" (21,5 por cien). Consiguientemente solo la consolidación de centros de producción coincide con las medidas expresadas por la mayoría de las empresas japonesas en España.

**CUADRO 5.45**  
**EFFECTOS DE LA INTEGRACION DE LA U.E.**  
**EN LAS EMPRESAS JAPONESAS**

<b>Principales Efectos Positivos</b>	<b>% Empr.<sup>1</sup></b>
Aumento de las Oportunidades de Mercado	42,3
Unificación de las Especificaciones Técnicas	7,8
Disminución de los Costes de Distribución	11,5
Desaparición Aranceles y Simplificación Trámites Aduaneros	34,6
Otros	3,8
<b>Total</b>	<b>100,0</b>
<b>Principales Efectos Negativos</b>	<b>% Empr.<sup>2</sup></b>
Aumento de la Competencia	77,0
Otros	22,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>
<b>Principales Medidas para Adaptarse a la U.E.</b>	<b>% Empr.<sup>3</sup></b>
Adquisición Certificados de Calidad	18,7
Integración y Especialización Centros de Producción	18,7
Racionalización Costes	18,7
Mejora Calidad y Productividad	25,0
Refuerzo Marketing	12,5
Otros	6,4
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

<sup>1</sup>Base: Las 26 empresas de la muestra que contestaron.

<sup>2</sup>Base: Las 18 empresas de la muestra que contestaron.

<sup>3</sup>Base: Las 16 empresas de la muestra que contestaron.

Fuente: Elaboración propia.

En resumen, por lo que se refiere a otros aspectos del comportamiento de las filiales japonesas manufactureras en España pueden destacarse los siguientes rasgos:

1- La principal forma de incorporación de las empresas japonesas de la muestra ha sido la participación accionarial de forma minoritaria, que progresivamente ha ido pasando a

participación mayoritaria y total, representando éstas últimas actualmente el 22 y el 65 por cien respectivamente, siendo la disposición de una buena imagen de marca y de una buena red comercial los aspectos más valorados respecto al socio local, demostrando ambos factores la fuerte orientación de mercado de la inversión japonesa.

2- A pesar de la limitación de los datos disponibles, durante el periodo de crisis un tercio de las empresas japonesas de la muestra ha sufrido pérdidas que han atribuido principalmente a la caída de la demanda, en especial las empresas del sector del material de transporte o cuya demanda final depende de él, y que han afrontado con incrementos del nivel de abastecimiento local y con reducciones de plantilla. A partir de 1994 se experimenta una notable mejoría de los resultados, con una importante reducción del porcentaje de empresas con pérdidas, debido fundamentalmente a las mejoras productivas y a la racionalización de costes.

3- Las empresas japonesas instaladas en España generan un empleo directo de 19.723 puestos de trabajo y tienen un tamaño medio total superior al de la media del resto de empresas en España. Sectorialmente, exceptuando el caucho y plástico, los productos eléctricos y electrónicos, y la química, el promedio sectorial es menor que en el resto de las empresas en España. Respecto a las empresas japonesas en Europa el tamaño medio de las filiales españolas es ligeramente superior a la media europea.

4- En los aspectos de formación, algo menos del 50 por cien dedican recursos a programas de formación de personal, mientras que el 70 por cien aplica prácticas de gestión, que son también utilizadas de forma generalizada en las filiales japonesas del resto de Europa, y que tienen efectos positivos sobre el nivel de cualificación y eficiencia del trabajador, como son la rotación del personal, la formación trabajando "on the job training", y las consultas y reuniones periódicas, principalmente.



5- Los efectos de la integración de la Unión Europea para las empresas japonesas en España coinciden con los obtenidos para las filiales japonesas en Europa, cuya actitud parece ser la de "esperar y ver que pasa". Destaca como aspecto positivo mencionado con mayor frecuencia, el aumento de las oportunidades de mercado. También sobresalen, aunque con menor insistencia, la disminución de los costes de distribución y la unificación de las especificaciones técnicas. El aspecto negativo de la integración mencionado por las empresas japonesas en España con mayor insistencia es la agudización de la competencia entre empresas, en coincidencia con las empresas japonesas en Europa.

Las principales medidas que han tomado, están considerablemente dispersas. La mejora de la calidad y de la productividad constituye la medida más generalmente mencionada, por parte las empresas japonesas en España para hacer frente a la situación resultante de la creación de la Unión Europea. En un plano más relegado y al mismo nivel están: a- la adquisición de certificaciones de calidad europeas; b- la reestructuración estratégica de la producción a nivel europeo, a través de la integración, consolidación, y de la especialización de las distintas plantas de producción de las filiales de una misma empresa en Europa; y c- la racionalización de costes.

**CAPITULO -6-**  
**CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS**



## **6.1- CONCLUSIONES SOBRE LA IED JAPONESA EN ESPAÑA**

1- La presencia de la inversión exterior directa (IED) japonesa en España es relativamente pequeña, en el periodo 1991-1995 representó el 1,1 por cien del total, presencia que aumenta cuando consideramos la IED atendiendo al origen último (2,5 por cien en 1993), lo que significa que buena parte de la inversión japonesa se canaliza a través de las filiales residentes en España y a través de otros países puente, como por ejemplo Holanda.

2- El perfil de la IED japonesa en España presenta una evolución muy parecida a la de la IED global en el país, si bien en el caso de Japón, la inversión es más cíclica, ya que en los años 1980, 1986 y 1988 registra descensos cuando la tendencia general para el resto de la IED es de crecimiento.

3- La IED japonesa tiene un marcado carácter industrial, representando las manufacturas más de dos tercios de la inversión total durante el periodo 1986-1995, el tercio restante lo absorben los servicios, dado que la inversión en el sector primario no llega al 1 por cien del total.

Comparada con el resto de IED en España, la inversión japonesa es más intensiva en las manufacturas durante todo el periodo 1986-1995, diferencia que se acentúa en la segunda mitad de los ochenta debido a la intensa inversión en el sector servicios por parte de otros países. En el periodo 1991-1995 la estructura sectorial de ambas se asemeja mucho más por el cambio que se produce en la composición del resto de la IED en favor de las manufacturas.

A diferencia de la IED japonesa en España, en el resto de Europa está altamente concentrada en el sector servicios, que representa entre el 70 y el 75 por cien de la inversión directa corriente durante el decenio de 1980 y primera mitad del decenio de

1990. La IED japonesa en Norteamérica también se encuentra muy localizada en el sector terciario, que viene absorbiendo alrededor del 70 por cien de la inversión corriente durante los años ochenta y primera mitad de los noventa.

Un rasgo diferencial en la estructura sectorial de la IED de Japón en España es, por lo tanto, su mayor intensidad en el sector manufacturero, rasgo del cual se distingue de la IED Japonesa en las áreas desarrolladas (Europa y Norteamérica), y también respecto a América latina, asimismo centrada en el sector servicios, especialmente las finanzas. Por otro lado, esta mayor intensidad manufacturera es compartida por los países asiáticos de ASEAN.

4- La inversión japonesa en servicios se centra durante todo el periodo 1986-1992 en la intermediación financiera y en los seguros, representando aproximadamente el 70 por cien de la inversión en servicios. En segundo lugar destacan las actividades comerciales, que suponen el 20 por cien, aproximadamente, de la inversión en servicios. Sin embargo, durante el periodo 1993-1995 la inversión en banca y seguros cae al 2 por cien, reflejando la crisis financiera que vive Japón. El comercio y la actividades inmobiliarias absorben en este periodo, 1993-1995, el 50 por cien respectivamente, de la inversión japonesa en el sector servicios.

La comparación con el resto de la IED terciaria en España pone de manifiesto que las tendencias son muy parecidas dado que ésta última también ha tenido preferencia durante el periodo 1986-1990 por el sector financiero, seguros e inmuebles, y en segundo lugar por las actividades comerciales.

En referencia a la inversión japonesa terciaria en el resto de Europa, el patrón es asimismo similar: notable concentración en la banca y en los seguros desde el punto de vista de inversión acumulada, y descenso continuado de la inversión corriente durante los últimos años a raíz de la crisis financiera en Japón.

5- Territorialmente las filiales japonesas se concentran, al igual que el resto de la IED, en las regiones más dinámicas, Cataluña y Madrid. En Cataluña se localiza el grueso de la inversión manufacturera, algo más del 50 por cien de las filiales manufactureras. Madrid atrae la mayor parte de la inversión terciaria; empresas de comercio exterior e intermediarios financieros principalmente. De las empresas manufactureras domiciliadas en Madrid sólo el 50 por cien detentan sus plantas de fabricación en la zona. Las operaciones de capital japonés efectuadas en el resto de la Comunidades Autónomas son de escasa dimensión y se producen de forma esporádica.

## **6.2- CONCLUSIONES SOBRE LAS ACTIVIDADES MANUFACTURERAS DE LAS EMPRESAS JAPONESAS EN ESPAÑA**

1- Las actividades manufactureras de las empresas japonesas en España representan cerca del 100 por cien de la inversión industrial.

La concentración sectorial manufacturera es también muy elevada, el 68 por cien de las empresas se hallan en tres sectores: el sector químico, que representa el 24,5 por cien del total de empresas establecidas en España, el sector eléctrico, electrónico y óptico, que supone el 22,6 por cien y el sector del material de transporte, que representa el 20,8 por cien. Si lo analizamos desde el ámbito de ventas o destino de la producción, entonces el sector del material de transporte representa algo más del 26 por cien de las empresas manufactureras en España.

Por lo tanto, la inversión manufacturera japonesa está concentrada en los sectores de contenido tecnológico alto y medio, sectores que ostentan también los mayores niveles de penetración del capital extranjero. En cambio, el capital japonés tiene poca presencia en sectores de contenido tecnológico bajo, pero que están captando buena parte de la inversión extranjera manufacturera, como por ejemplo el caso de la alimentación y de los productos minerales no metálicos.

El patrón de inversión nos informa 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.

Este modelo de inversión en España y en Europa es distinto al patrón seguido en otras áreas, Asia principalmente y América Latina en menor medida, donde tradicionalmente la inversión japonesa se ha orientado hacia la búsqueda de recursos naturales, sector primario, y también hacia las industrias intensivas en mano de obra, como los textiles, e

intensivas en recursos naturales, como la siderurgia. El enfoque teórico que explica mejor este tipo de inversión, anterior cronológicamente a la inversión en Europa, es el de Ozawa, según el cual factores de índole macroeconómica, como la escasez de mano de obra, la incertidumbre en el abastecimiento del exterior de los recursos naturales necesarios y la pérdida de competitividad de la industria ligera intensiva en mano de obra expulsó a las empresas japonesas, pequeñas y grandes, a la producción en el exterior, independientemente de si estas empresas poseían o no ventajas competitivas que les permitieran una eficiencia económica superior.

En el caso de Norteamérica, la inversión japonesa en manufacturas recoge por un lado, el patrón de inversión en los países desarrollados, destacando las inversiones en industria eléctrica y electrónica, química y de material de transporte, sectores en los cuales las empresas japonesas ostentan ventajas competitivas, pero por otro lado no es despreciable la inversión que se ha dirigido a la búsqueda de recursos naturales y a la siderurgia, como lo demuestran el volumen de recursos destinado a los sectores de alimentación, madera y pulpa y a metales ferrosos y no ferrosos.

2- El periodo de mayor establecimiento de las empresas manufactureras japonesas en España se produce durante los años ochenta, especialmente a partir de mediados de la década. Este auge viene inducido por la fuerte expansión inversora de Japón en el exterior, destinada principalmente a las áreas desarrolladas de Norteamérica y Europa, pero también coincide con la entrada de España en la Comunidad Económica Europea, añadiendo al atractivo mercado interior, que se encuentra en fase de recuperación económica y goza de una potente demanda interna, la posibilidad de utilizarlo como vía de acceso a un mercado mucho mayor, el comunitario.

3- La mayoría de las filiales japonesas en España, el 89 por cien, son de tamaño pequeño y mediano, ambas en una proporción similar. Las empresas pequeñas están presentes en todos los sectores pero son dominantes en las actividades químicas y en la construcción



de maquinaria, mientras que las empresas medianas destacan en los sectores eléctrico, electrónico y de material de transporte.

Estas magnitudes son muy similares a las de la inversión japonesa en Europa, si bien el empleo medio por empresa es ligeramente más alto para las filiales en España, lo cual se explica porque los sectores en los que existe una mayor concentración de inversión en España, ostentan superiores intensidades de mano de obra en relación a los sectores restantes en los que hay presencia japonesa.

4- En la actualidad la forma de participación del capital japonés en la manufactura española 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 participaciones paritarias.

Esta preferencia del capital japonés por el control mayoritario se da tanto para el resto de la inversión extranjera en España como para la inversión japonesa en el resto de Europa, y en este último caso las cifras son muy similares a las españolas.

Desde el punto de vista sectorial, 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.

En el otro extremo están aquellos sectores en los que existe una notable representación relativa de participaciones minoritarias, como en el material de transporte. En este caso los socios locales contribuyen a alcanzar los objetivos de las empresas inversoras en aspectos como redes de distribución, prácticas de gestión de la zona y abastecimiento local, entre otros.

5- Los motivos de localización de las empresas japonesas en España son los siguientes:

*A nivel nacional* aparecen como factores determinantes los que están relacionados con el mercado, en primer lugar los ligados al mercado europeo y en segundo lugar los relacionados con el mercado doméstico, aunque ambos ostentan unas valoraciones similares.

Por tamaño, las empresas grandes valoran muy significativamente la exportación a la Unión Europea, mientras que para las empresas pequeñas es más importante la posibilidad de desarrollar el mercado interior.

Por sectores, los más interesados en la exportación a la Unión Europea son las industrias metálicas y las eléctricas y electrónicas, mientras que las empresas de material de transporte, junto con las de maquinaria y equipo mecánico parecen más motivadas por preservar el mercado interior.

Estos resultados están en consonancia con la mayoría de los estudios empíricos existentes, tanto a nivel nacional como internacional. Sin embargo no parece existir el mismo consenso con la influencia que ejercen las barreras comerciales como motivo impulsor de la inversión. En el caso de las filiales japonesas en España, los resultados tampoco son concluyentes, para el 36 por cien de las empresas no tienen ninguna incidencia, mientras que para las empresas de material de transporte constituyen un factor significativo, aunque a nivel sectorial en ningún caso aparece como determinante. En general, lo único que puede decirse en este caso, es que se trata de un factor de poca relevancia.

Como motivo significativo a nivel nacional aparecen los menores costes laborales. Dado que los costes laborales son una condición determinante sólo para el 12 por cien de las empresas, no pueden considerarse como un factor estratégico (necesario pero no

suficiente), pero puede suponerse que entre varias localizaciones que ostenten las mismas características, en el caso de que existiera una con menores costes laborales sería preferida por los inversores, ahora bien el hecho de tener unos costes laborales menores no garantiza la atracción del inversor extranjero, especialmente teniendo en cuenta que para el 27 por cien de las empresas son un factor irrelevante.

Por último, como factores no incidentes destacan: el suministro a otras empresas japonesas y los incentivos y ayudas oficiales, apoyados ambos además por una baja incidencia. Este último resultado parece estar en consonancia con el amplio consenso existente, sobre la poca relevancia de los incentivos oficiales en las decisiones de las empresas a la hora de invertir en el exterior.

*A nivel regional*, aparecen como motivos de localización determinantes la dimensión del mercado doméstico y la calidad de la mano de obra. Si bien estos factores tienen también un destacado componente significativo, su rasgo es más determinante.

Como factores significativos destacan el menor coste laboral, la infraestructura de transportes y comunicaciones, y la densidad de actividad manufacturera.

El menor coste laboral ostenta a nivel regional un carácter significativo más concluyente que a nivel nacional. No obstante, tampoco puede considerarse un factor estratégico dado que la mayor concentración de empresas manufactureras se halla en Cataluña, que aglutina algo más del 58 por cien de la manufactura japonesa, y cuyo costes salariales se encuentran entre los más elevados regionalmente.

La infraestructura de transportes y comunicaciones también aparece con un marcado carácter significativo y dado el substancial porcentaje de empresas que lo consideran determinante, puede suponerse rasgos de factor estratégico, en el sentido de que su ausencia o insuficiente dotación puede introducir notables niveles de restricción al

funcionamiento actual de la actividad e influir en las necesidades estratégicas futuras, originando en consecuencia un rechazo de la zona.

La densidad de actividad manufacturera también tiene carácter significativo si bien no tan marcado como en los casos anteriores, pese a que sus rasgos son especiales. Por una parte responde a las características de factor estratégico, necesario pero no suficiente para determinados sectores, entre los que se encuentran los de mayor presencia japonesa, como la industria eléctrica y electrónica, el material de transporte y la construcción de maquinaria. Por otro lado es un factor considerado irrelevante o poco relevante para las empresas del sector químico y del textil. Esta segmentación se corresponde con los niveles de contenido local de los sectores, de tal manera que en el primer caso se trata de sectores que ostentan elevadas proporciones de abastecimiento local y que se ubican en zonas donde puedan aprovisionarse de los bienes que precisan, mientras que las empresas químicas y textiles tienen contenidos locales muy bajos.

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.

Por último destacan algunos factores con doble carácter. Se trata de factores que muestran un comportamiento muy segmentado, con notables porcentajes de empresas que los consideran motivos determinantes, mientras que por otra parte existe una elevada proporción de empresas para las que dichos factores son irrelevantes. Es el caso de las infraestructuras de aprovisionamiento y de los incentivos locales.

La infraestructura de aprovisionamiento debería ser una variable primordial a nivel regional, indicando el nivel de integración de la empresa en la estructura industrial del área. Sin embargo en el caso de las filiales japonesas su valoración suscita posiciones

opuestas. En un extremo se encuentran aquellas empresas que manifiestan un interés determinante por la existencia de infraestructura de aprovisionamiento, como en los sectores del caucho y plástico, material de transporte y construcción de maquinaria; se trata de sectores de elevado contenido local. En el otro extremo se sitúan una gran proporción de empresas que lo consideran un factor irrelevante o nada significativo, como en el caso del sector químico y del textil, sectores ambos poco interesados en la disponibilidad de aprovisionamiento local, que importan la mayor parte de sus inputs.

En el factor "incentivos de las autoridades locales", las opiniones de las empresas también están muy segmentadas, sin embargo el mayor peso recae sobre la no incidencia, o irrelevancia del factor, lo cual está en consonancia con la mayoría de trabajos empíricos sobre el tema. Sectorialmente, valoran positivamente este factor las empresas de caucho y plástico y las de material de transporte, mientras que el resto tienden a puntuaciones muy bajas.

6- Las ventas medias de las empresas japonesas en España son muy superiores a las del total industrial del país, aproximadamente el triple. Sectorialmente destacan por su superioridad los sectores del caucho, los productos metálicos y la industria eléctrica y electrónica. En otros sectores como el químico y el textil, las ventas son de nivel similar y en el sector del material de transporte son inferiores para las filiales japonesas.

Esto indica que las empresas japonesas han concentrado su presencia en aquellos sectores de demanda fuerte y media, sectores en los que poseen ventajas competitivas que han optado por internalizar y explotar mediante la inversión exterior, en lugar de a través de las exportaciones o de licencias de producción, de acuerdo con la teoría de la internalización de Buckley y Casson.

7- En promedio, más del 50 por cien de las ventas de las filiales japonesas están destinadas al mercado doméstico, y una cuarta parte de las empresas vende más del 75

por cien de su cifra de negocios en el país, lo que corrobora que el mercado doméstico sea un motivo determinante en el establecimiento. Los sectores con mayor orientación doméstica son la construcción de maquinaria, "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos), caucho y plástico.

Comparados con otros estudios disponibles sobre inversión extranjera en España, las filiales japonesas tienen una menor orientación hacia el mercado interior que las subsidiarias holandesas, incluidas las no manufactureras, y que las empresas manufactureras alemanas.

8- El origen de las ventas de las filiales japonesas en España es básicamente la manufactura doméstica, que representa en promedio cerca del 80 por cien de la cifra de negocios, mientras que en el 20 por cien restante, se trata de productos importados, destacando el sector del material de transporte por su elevada proporción de ventas no fabricadas en España.

La procedencia principal de estas importaciones son las filiales del grupo establecidas en la Unión Europea, aunque la matriz en Japón también tiene un relevante papel. En ambos casos se trata de un indicador del elevado comercio intra-empresa que existe entre las manufactureras japonesas. También indica el marcado carácter global que están adquiriendo sus actividades, ya que aproximadamente el 50 por cien de las empresas de la muestra realizan actividades de comercialización de otros bienes al mismo tiempo que los producidos localmente.

9- La probabilidad exportadora de las filiales japonesas se sitúa entorno al 92 por cien, es decir, la gran mayoría de las empresas japonesas realizan actividades exportadoras. Algo más de la mitad de las filiales tienen propensiones exportadoras superiores al 30 por cien de sus ventas, que en el 25 por cien de los casos son superiores al 60 por cien de la cifra de negocios. Sectorialmente, muestran elevadas propensiones medias de exportación el

textil, eléctrico y electrónico, y el material de transporte. Por tamaño, la propensión exportadora aumenta al crecer la dimensión de la empresa.

En comparación con otras empresas, tanto la probabilidad como la propensión media exportadora (situada ésta última entorno al 43,5 por cien), son notablemente superiores a las empresas sin participación extranjera, así como más elevadas también que el resto de las filiales extranjeras en el país.

Tomando como referencia la ESEE (1994), en las empresas de 200 o menos trabajadores la propensión exportadora media total de las filiales japonesas es cerca de 5 veces mayor que la de las empresas sin participación, y un 55 por cien superior al resto de las empresas extranjeras. Las propensiones están muy diferenciadas en aquellos sectores en los que la inversión japonesa ha concentrado su presencia: la industria eléctrica y electrónica, el material de transporte (vehículos y componentes), y la industria química. En las empresas de más de 200 trabajadores, la propensión exportadora de las filiales japonesas es algo más del 80 por cien superior a la del resto de las empresas, sean extranjeras o nacionales, poniendo de manifiesto una mayor vocación exportadora en todos los sectores, a excepción del material de transporte (vehículos y componentes), sector en el cual las propensiones son similares.

10- El destino principal de las exportaciones de las filiales japonesas es la Unión Europea, a donde exportan el 95 por cien de las empresas y cuya media está entorno al 70 por cien del total exportado. Este resultado es corroborado por la importancia concedida por las empresas a la posibilidad de exportar a la U.E., como motivo determinante para establecerse en España. Sin embargo, las exportaciones destinadas a Japón son en promedio irrelevantes.

11- La probabilidad importadora de las filiales japonesas en España es del 95 por cien, algo más elevada que en el caso de la exportación, mientras que la intensidad o

propensión media a importar es del 40 por cien; poco menos de la mitad de las empresas tienen una propensión media superior al 30 por cien de las ventas.

Sectorialmente las propensiones importadoras más elevadas las detentan el textil, el caucho y el plástico, y el sector eléctrico y electrónico. Por tamaño, las empresas que ostentan las mayores propensiones son las de mayor dimensión también, sin embargo a diferencia de la propensión exportadora, no podemos afirmar ahora que con el tamaño crezca la propensión a importar, ya que las pequeñas y medianas empresas mantienen unas propensiones similares.

Al igual que en la exportación, las propensiones importadoras son notablemente superiores a las obtenidas a partir de la ESEE (1994). En el caso de las empresas sin participación extranjera, las filiales japonesas tienen una propensión media importadora aproximadamente 11 veces superior para las empresas de 200 y menos trabajadores, y 4 veces superior para las empresas de más de 200 trabajadores. En el caso de las empresas extranjeras mayoritarias las diferencias no son tan acusadas; aproximadamente 1,6 veces y 2 veces superior, respectivamente.

En todos los sectores las empresas japonesas muestran una propensión importadora muy superior a las empresas sin participación extranjera. Con referencia a las empresas de participación mayoritaria, las filiales japonesas exhiben una manifiesta superioridad en los sectores químico, del caucho y plástico, eléctrico y electrónico, y en vehículos automóviles y sus componentes, es decir, básicamente en aquellas industrias en las que mayor presencia mantienen.

12- A través del análisis de los saldos comerciales relativos a nivel sectorial, puede aproximarse el resultado a efectos de balanza comercial. En primer lugar el saldo comercial relativo total es positivo, con un valor de 3,21, cifra semejante a la obtenida en



otros estudios recientes para las empresas con participación mayoritaria, pero inferior al de las empresas sin participación extranjera.

Por sectores, los más deficitarios son el caucho y plásticos, así como el grupo de "otras manufacturas" (bebidas, papel, muebles y minerales no metálicos), en el que destacan por deficitarios las bebidas y los muebles. Los sectores más superavitarios son los productos metálicos y el sector del material de transporte.

13- Las empresas japonesas en España que realizan actividades de investigación y desarrollo (I+D) representan el 38 por cien del total, probabilidad alta si la comparamos con muestras recientes sobre empresas industriales en España, y algo inferior a la de las filiales alemanas en España.

Sectorialmente, la frecuencia de las actividades de I+D es mayor en el textil, en el sector eléctrico y electrónico, en la construcción de maquinaria y en el sector químico. Por tamaño, la frecuencia aumenta al crecer la dimensión, al igual que sucede con el resto de la industria en España, tanto nacional o extranjera.

14- El origen de la tecnología importada es, en la mayoría de los casos, del mismo grupo empresarial que la filial española, tratándose de importaciones tecnológicas intragrupo, que provienen o de la matriz en Japón o de otras filiales en Europa.

En el caso de las empresas que no realizan ninguna actividad tecnológica en España, la principal fuente de tecnología es la matriz en Japón, de la que en promedio importan el 78 por cien de las empresas, algo más del 60 por cien de las empresas importan toda la tecnología de Japón. La importación de otras filiales en Europa no está tan generalizada, en promedio, sólo importan tecnología de Europa cerca del 16 por cien de las filiales, y en proporciones muy inferiores a las anteriores, de tal manera que únicamente cerca del

19 por cien de las empresas, importan mayoritariamente, es decir, más del 50 por cien de las importaciones de tecnología.

Para las empresas con actividades tecnológicas en España, la principal fuente de tecnología, además de la propia es, al igual que en el caso anterior, la matriz en Japón, de donde importan mayoritariamente (más del 50 por cien de las importaciones de tecnología) el 35 por cien de las empresas. De las otras filiales en Europa solo importan mayoritariamente algo menos del 18 por cien de las empresas. En comparación con las filiales sin I+D en España, el porcentaje de empresas que importan de Japón disminuye mientras que aumenta la proporción de empresas que adquieren tecnología en otras filiales o centros japoneses de I+D en Europa.

15- El esfuerzo financiero investigador de las empresas japonesas en España, medido como gastos en I+D sobre ventas, se sitúa en promedio, en el 1,99 por cien. Sectorialmente los mayores niveles de esfuerzo financiero los registran las actividades químicas, el textil, las actividades eléctricas y electrónicas, y el material de transporte, mientras que los productos metálicos y la maquinaria registran unos menores esfuerzos financieros.

Por tamaños existe relación directa entre los gastos en I+D y el tamaño de la empresa, aunque entre las empresas pequeñas y las medianas la diferencia de recursos medios destinados a investigación es despreciable.

El esfuerzo financiero de las filiales japonesas que desarrollan actividades de I+D en España, es ligeramente superior al de las empresas manufactureras alemanas, pero menor al promedio de las empresas manufactureras, participadas y no participadas, en España, y notablemente inferior al del resto de las empresas japonesas en Europa.

16- El tamaño medio de las plantillas de investigación para las filiales japonesas con actividades de I+D en España, es de 30 investigadores, superior a los promedios de otras empresas tanto extranjeras como sin participación de capital foráneo.

Las actividades que gozan de mayores equipos de investigación son las del transporte, le siguen a cierta distancia, los productos metálicos, eléctrico y electrónico, y químico, todos ellos con equipos medios de entre 15 y 20 investigadores. Las actividades con equipos más pequeños son el textil y la construcción de maquinaria. En relación al tamaño de las empresas, también se comprueba en este caso, que el tamaño de los equipos crece con la talla de las empresas.

17- Los objetivos de las actividades investigadoras, si bien se considera que están sobrevalorados, denotan un interés preferente en satisfacer las necesidades y los cambios de la demanda del área: la Unión Europea, y por seguir manteniendo la competitividad tecnológica que caracteriza a las empresas japonesas, todo ello a través de la adaptación de productos ya existentes a las necesidades particulares de los consumidores y mediante el desarrollo de nuevos productos.

18- La principal forma de incorporación de las empresas japonesas de la muestra ha sido la participación accionarial de forma minoritaria, que progresivamente se ha transformado en participación mayoritaria primero y luego en total, representando éstas últimas actualmente, el 22 y el 65 por cien respectivamente. La disposición de una buena imagen de marca y de una buena red comercial son los aspectos más valorados respecto al socio local, demostrando ambos factores la fuerte orientación de mercado de la inversión japonesa.

19- A pesar de la limitación de los datos disponibles en la muestra, durante el periodo de crisis, inicio de la primera mitad del decenio de los noventa, un tercio de las empresas japonesas ha sufrido pérdidas, que han atribuido principalmente a la caída de la demanda,

en especial las empresas de material de transporte o relacionadas con este sector, resultados que han afrontado con incrementos del nivel de abastecimiento local y con reducciones de plantilla. A partir de 1994 se experimenta una notable mejoría de los resultados, con una importante reducción de las empresas con pérdidas, debido fundamentalmente a las mejoras productivas y a la racionalización de costes.

20- El contenido local de las filiales japonesas en España, medido como la proporción que representan las compras locales de partes, componentes y materiales sobre el total de compras de dichos inputs, es en promedio del 49 por cien, destacando por su elevada cuantía los sectores del caucho y plástico, material de transporte y la construcción de maquinaria, mientras que por su bajo contenido local sobresalen los productos metálicos, el textil, y el sector químico.

Comparado con el resto de empresas extranjeras, y con el total de empresas en España (a pesar de las limitaciones de la comparación), el promedio de importaciones de inputs intermedios sobre las compras totales es considerablemente superior en el caso de las empresas japonesas (50,7 por cien), que en el caso de las empresas extranjeras (44,7 por cien) y del total de empresas en España (27,7 por cien).

21- En el caso de las filiales japonesas en España, el contenido local no parece tener relación alguna con la experiencia o tiempo de permanencia en el país cuando el análisis se realiza en un momento determinado del tiempo (cross section), cruzando el año de establecimiento con el contenido local en 1994. Sin embargo, cerca de la mitad de las empresas han manifestado haber incrementado su porcentaje de abastecimiento local durante los últimos cinco años, debido fundamentalmente a la apreciación del yen y a la depreciación de la peseta, aunque la mejora de la calidad y el cumplimiento de los contratos también han contribuido positivamente al mayor contenido local.

22- El principal origen de los inputs intermedios importados es la Unión Europea, de donde un tercio de las empresas importan proporciones superiores al 70 por cien de sus abastecimientos del exterior, mientras que de Japón, en promedio, se importa solamente el 26 por cien de las compras en el exterior.

23- Los principales productos adquiridos localmente por la mayoría de las empresas son inputs intermedios de escaso valor añadido, como los materiales plásticos, productos metálicos y embalajes. Un segundo grupo de utilización más minoritaria y con mayor valor añadido lo constituyen los productos químicos y los repuestos eléctricos.

24- En general, los sectores que valoran positivamente la calidad, el precio y la puntualidad de las entregas acostumbran a tener contenidos locales altos, mientras que los sectores que otorgan bajas puntuaciones a estos aspectos suelen importar una elevada proporción de sus inputs intermedios.

25- La colaboración de las empresas japonesas con sus abastecedores locales está centrada especialmente en la asistencia técnica, mientras que en el caso de la asistencia financiera y la formación del personal, la cooperación es mucho más ocasional.

26- Las empresas japonesas instaladas en España, generan un empleo directo de 19.723 puestos de trabajo y tienen un tamaño medio total superior al de la media del resto de empresas en España. Sectorialmente, exceptuando el caucho y plástico, los productos eléctricos y electrónicos y la química, el promedio de empleo sectorial es menor que el resto de las empresas en España. En referencia a las empresas japonesas en Europa el tamaño medio de las filiales españolas es ligeramente superior a la media europea y solo en los sectores de componentes de transporte, construcción de maquinaria y, en menor medida, el eléctrico y electrónico, y el sector textil, el tamaño medio de las filiales europeas es superior al de las españolas.

27- En los aspectos de formación, algo menos del 50 por cien dedican recursos a programas de formación de personal, mientras que el 70 por cien aplica prácticas de gestión, que son también utilizadas de forma generalizada en las filiales japonesas del resto de Europa; prácticas que tienen efectos positivos sobre el nivel de cualificación y eficiencia del trabajador, como son la rotación del personal, la formación trabajando "on the job training", y las consultas y reuniones periódicas.

28- Los efectos de la integración de la Unión Europea para las empresas japonesas en España, no son ni significativamente positivos ni reveladoramente negativos. Estos resultados están corroborados por los obtenidos para las filiales japonesas en Europa, cuya actitud parece ser la de "esperar y ver que pasa".

Destaca como aspecto positivo mencionado con mayor frecuencia, el aumento de las oportunidades de mercado. También sobresalen, aunque con menor insistencia, la disminución de los costes de distribución y la unificación de las especificaciones técnicas.

El aspecto negativo de la integración mencionado por las empresas japonesas en España con mayor insistencia es la agudización de la competencia entre empresas, en coincidencia con las empresas japonesas en Europa.

Las principales medidas que han tomado las empresas japonesas en España para hacer frente a la nueva situación, generada a raíz de la creación de la Unión Europea, están considerablemente dispersas. La mejora de la calidad y de la productividad constituye la medida más generalmente mencionada, mientras que en un plano más relegado y al mismo nivel están: a- la adquisición de certificaciones de calidad europeas; b- la reestructuración estratégica de la producción a nivel europeo, a través de la integración, consolidación, y de la especialización de las distintas plantas de producción de las filiales de una misma empresa en Europa; y c- la racionalización de costes.

### **6.3- PERSPECTIVAS SOBRE LA IED JAPONESA EN ESPAÑA**

La continua disminución que han venido experimentando los flujos de inversión exterior japonesa al resto del mundo durante el periodo 1990-1992 parece haber remitido; en 1993 la IED japonesa en el exterior aumentó el 5,8 por cien y en 1994 el incremento registrado ha sido, en dólares, del 14 por cien respecto al año anterior.

Las últimas encuestas llevadas a cabo por organismos públicos japoneses (Export-Import Bank (1995) y MITI (1996)) revelan que la actitud pasiva de las empresas respecto a sus planes de inversión a medio plazo ha venido sustituida por unas expectativas positivas, que se han materializado en un incremento de la proporción de empresas con intenciones de aumentar sus inversiones en el exterior durante los próximos dos o tres años.

Este cambio de actitud en los planes de inversión a medio plazo de las empresas japonesas ha sido estimulado principalmente, por las industrias de partes y componentes eléctricos así como también por las de autopartes, motivadas por el deseo de abastecer al mercado local de ensambladores y de exportar a terceros países (USA y Europa) así como a Japón. La expansión de las bases de abastecimiento de componentes en el exterior es una de las estrategias básicas de estas industrias, que tratan de disminuir el coste de manufactura en Japón a través de la importación de inputs intermedios de bajo precio.

En coherencia con los objetivos de mantener y expandir los mercados actuales así como abastecer al país de origen, los planes de inversión a medio plazo están orientados fundamentalmente hacia el sudeste asiático: China en primer lugar, ASEAN (principalmente Tailandia, Indonesia, Malasia y Vietnam), y algunos NIC's como Singapur y Taiwan parecen ser las áreas óptimas no solo para la producción de partes y componentes sino también para el establecimiento de las industrias químicas y de

ensamblaje que, por otro lado, ya se encuentran establecidas en Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, mercados maduros de los que no cabe esperar grandes expansiones a medio plazo.

Además de los mercados potenciales que representan, estas áreas son atractivas por sus bajos costes laborales, lo cual permite seguir una estrategia de traslado de la producción de bienes estandarizados a dicha zona, manteniendo los productos de mayor valor añadido en Japón. La inversión en Asia está motivada principalmente por las ventajas comparativas en los factores de producción. Japón es un país relativamente rico en el factor capital, siendo los precios del factor trabajo relativamente altos, mientras que China y algunos países del sudeste asiático están relativamente mejor dotados de mano de obra que del factor capital, por tanto los precios del trabajo son relativamente menores, ostentando una ventaja comparativa relativa en la producción de bienes intensivos en mano de obra.

Estados Unidos y Canadá también constituyen un área prometedora a medio plazo, especialmente para las industrias de autopartes y las químicas, aunque la proporción de empresas que planean invertir es menor que en China y que en los países de ASEAN. En este caso la inversión no está orientada por el coste de los factores, sino que los motivos de mercado, es decir, la preservación y expansión de los mercados, a través de la adaptación de los productos a los gustos locales, constituyen la razón fundamental. Evitar las medidas proteccionistas y los efectos perniciosos de la revaluación del yen también son motivos importantes de inversión en esta zona.

La inversión en la Unión Europea no parece gozar a medio plazo del dinamismo que experimentan el Sudeste Asiático y Norteamérica, sino que se sitúa en un plano más relegado, manteniendo una tendencia general de estabilidad. Los motivos de inversión a medio plazo en la U.E. coinciden, en general, con los de inversión en Estados Unidos y Canadá: la preservación y expansión del mercado, a través de la adaptación de los bienes



a la demanda local. La inversión en Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, a diferencia del Sudeste Asiático, está mucho más centrada a la producción de bienes de elevado valor añadido capaces de satisfacer los exigentes gustos de los consumidores locales.

Por otro lado, las medidas antidumping han constituido la base de la política de defensa de la Comunidad, permitiendo a los productores europeos acusar de dumping a determinados productos acabados, así como a las partes y componentes, y facultando a la Comunidad para imponer derechos provisionales. Esta situación ha propiciado que algunos autores se planteen la posibilidad de que se produzca una traslación de los conflictos comerciales entre Europa y Japón, que genere la aparición de conflictos sobre la inversión directa. Así según Ando (1995), la posibilidad de conflictos a corto plazo parece poco probable debido a la disminución de la fuerza inversora durante los últimos años a resultas de la crisis, sin embargo el hecho de que el problema no aparezca no implica que no exista, es decir, la inversión de las empresas europeas en Japón representa como mucho una décima parte de la inversión japonesa en Europa.

Este desequilibrio inversor preocupa a la Comunidad en la medida en que si la inversión japonesa en Europa ha servido para mitigar el conflicto sobre el desequilibrio comercial entre Europa y Japón, y además su reducción no es una alternativa viable, parece pues que la única opción que queda es la de aumentar la penetración de la inversión europea en Japón, lo que a su vez permitiría que una parte del superávit japonés fuera atribuido a las empresas europeas instaladas en Japón.

Por último, en el caso de las filiales japonesas en España, las expectativas de inversión a medio plazo son ligeramente más optimistas que para la Unión Europea en su conjunto, (JETRO 1995), ya que algo más del 70 por cien de las filiales de la muestra tienen planes de establecimiento o expansión de las plantas de producción. En cualquier caso estos aumentos en la inversión serán de carácter moderado, en la misma línea que en la Unión

Europea y situándose en un plano más rezagado respecto al Sudeste Asiático y a Estados Unidos.

En definitiva, las operaciones de las corporaciones japonesas en Asia, Norteamérica y la Unión Europea están promoviendo cambios de carácter estructural, tanto en las empresas como en Japón y son además el medio utilizado para mantener y restaurar la competitividad dañada por la revaluación del yen.

En Japón, los cambios son de carácter interindustrial, hacia actividades de mayor valor añadido, cuya competitividad no se basa en los costes, es decir, en la producción en serie de bienes altamente estandarizados, sino en la elaboración de productos muy diferenciados a través de la fabricación en lotes o series muy reducidas y a costes eficientes, mediante el uso de factorías de dimensión pequeña, poca plantilla y la utilización combinada de la mecánica y la electrónica.

En el exterior, las empresas se integran cada vez más en los países en los que invierten y con las empresas allí establecidas, a la vez que mantienen una estrategia de carácter global que redundará en una mayor interdependencia entre las filiales. Esta mayor integración en las economías locales unida a la globalización de las actividades obligará a formas de organización de las empresas japonesas en el exterior, más abiertas que el sistema convencional en el país de origen, Japón.



**CAPITULO -7-**  
**BIBLIOGRAFIA**



- ABBAD, F; (1992), "Histoire du Japon 1868-1945", Armand Collin ed; Paris.
- AGMON, T; LESSARD, D.R; (1977), "Investor Reconignition of Corporate International Diversification", Journal of Finance, nº 32.
- ALIBER, R.Z; (1970), "A Theory of Direct Foreign Investment", en Kindleberger, The International Corporation, MIT Press.
- ALIBER, R.Z; (1971), "La empresa multinacional en un mundo de monedas múltiples", en Dunning, (1976), La empresa multinacional.
- ALONSO, J.A; DONOSO, V; (1989), "Características y estrategias de la empresa exportadora española", ICEX, Madrid.
- ALONSO, J.A; DONOSO, V; (1989); "La empresa exportadora española: una caracterización", Papeles de Economía Española, nº 39.
- ALONSO, J.A; DONOSO, V; (1994), "Competitividad de la empresa exportadora española", ICEX, Madrid.
- ALLEN, C.G; (1981), "A Short Economic History of Modern Japan" , Macmillan Press.
- AMPO, (1980), "Special Issue on Transnacional Enterprises in Indonesia", vol. 12, nº 4.
- ANDO, K; (1995), "Japan and the Peripheral Regions of Europe", paper presented at the conference on Japan and the Peripheral Regions of Europe, The Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, march.
- ANDRÉOSSO, B; (1995), "The Spacial Impact of Japanese FDI in France", paper presented at the Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, march.
- ANDROUAI, A; (1987), "L'internationalisation de l'Economie Japonaise", Dossier, nº 8.
- ANGEL, R.C; (1991), "Explaining Economic Policy Failure: Japan in the 1969-71 International Monetary Crisis", Columbia Univ. Press.
- AOKI, M; (1990), "Toward an Economic Model of the Japanese Firm", Journal of Economic Literature, vol. XXVIII.
- AURIOLES, J; PAJUELO, A; (1988), "Factores determinantes de la localización industrial en España", Papeles de Economía Española, núm. 35.
- BAJO, O; (1991), "Determinantes macroeconómicos y sectoriales de la inversión extranjera directa en España", Información Comercial Española, nº 696-697, agosto-septiembre.
- BAJO, O; LOPEZ PUEYO, C; (1996), "La inversión extrajera directa en la industria manufacturera española, 1986-1993", Papeles de Economía Española, nº 66.
- BAJO, O; SOSVILLA, S; (1992), "Un análisis empírico de los determinantes macroeconómicos de la inversión extranjera directa en España, 1961-1989", Moneda y Crédito, nº 194.
- BAJO, O; TORRES, A; (1992), "El comercio exterior y la inversión extrajera 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.
- BALASSA, B; NOLAND, M; (1988), "Japan in the World Economy", Institute for International Economics, Washington.
- BALASUBRAMANYAM, V.N; GREENAWAY, D; (1992), "Economic Integration and Foreign Direct Investment: Japanese Investment in the EC", Journal of Common Mrket Studies, vol.xxx, nº 2, june.
- BANCO DE ESPAÑA, (1993), "Metodología de elaboración de la Balanza de Pagos Española desde enero de 1993", Boletín Económico, julio-agosto.
- BARNETT, H; HIBBERT, R; et al; (1995), "The Japanese System of Subcontracting" Purchasing and Suplay Management, England, december.

- BRASH, D.T; (1966), "American Investment in Australian Industry", Canberra, Australian University Press.
- BUCKLEY, P.J; (1983), "Macroeconomic Versus International Business Approach to Direct Foreign Investment: A Comment on Professor Kojima's Interpretation", Hitotsubashi Journal of Economics, nº 24.
- BUCKLEY, P.J; (1989), "The Multinational Enterprise, Theory and Applications", Macmillan Press Ltd.
- BUCKLEY, P.J; (1991), "Kojima's Theory of Japanese Foreign Direct Investment Revisited", Hitotsubashi Journal of Economics, nº 32.
- BUCKLEY, P. J; ARTISIEN, P; (1987), "The Employment Impact of Direct Investment in Greece, Portugal, and Spain", Multinational Enterprise Working Paper, nº 44, ILO, Geneva.
- BUCKLEY, P.J; CASSON, M; (1976), "The Future of the Multinational Enterprise", The Macmillan Press Ltd.
- BUIGUES, P; JACQUEMIN, A; (1992), "Aspectos de política económica europea", Moneda y Crédito, nº 194, pág. 70.
- CALLEJON, M; COSTA; M.T; (1996), "Economías de aglomeración en la industria", Documents de Treball, Col·lecció d'Economia, núm. E96/07, octubre.
- CANTWELL, J; (1991), "A Survey of Theories of International Production. In the Nature of the Transnational Firms", Pitelis and Sugden eds; London: Routledge.
- CAVES, R.E; (1971), "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", en Dunning, International Investment, (1972) Penguin de.
- CAVES, R.E; (1975); "Diversification, Foreign Investment, and Scale in North American Manufacturing Industries", Ottawa: Economic Council of Canada.
- CAVES, R.E; (1982), "Multinational Enterprise and Economic Analysis", Cambridge University Press.
- CAVES, R.E; JONES, R.W, (1977), "Introducción a la economía internacional", Ed. Saltés.
- CULEM, C.G; (1988), "The Locational Determinants of Direct Investments Among Industrialized Countries", European Economic Review, nº 32.
- CHECCINI, P; et al. (1988), "The European Challenge 1992-- The Benefits of a Single Market", Altheshot, UK, Wildwood House.
- CHEE, P.L; LEE, P.P; (1979), "The Role of Japanese Direct Investment in Malaysia", Institute of Southeast Asian Studies.
- CHEN JIAN-AN; (1992), "Japanese Firms with Direct Investments in China and Their Local Management", en Tokunaga ed. Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence.
- CHEN, E; PRICE, J.M; (1995), "Gestión de la calidad total en la pequeña empresa", Harvard Deusto Business Review, nº 59.
- CHI, C; (1975), "Theory of Direct Foreign Investment", Korea Univ. Press, Seoul.
- CHOU, T.C; (1988), "American and Japanese Foreign Investment in Taiwan", Hitotsubashi Journal of Economics, Hitotsubashi Univ; Tokyo, december.
- CHUNG, B.C; (1976), "The Choice of Production Techniques by U.S. and Japanese Subsidiaries in Korea", Ph.D. Thesis, Univ. of Hawaii.
- DE ANDRÉS, R; ORGAZ, L; (1991), "Incentivos a la inversión extranjera en España", Información Comercial Española, nº 696-697, agosto-septiembre.
- DENISON, E; CHUNG, W; (1976), "How Japan's Economy Grew so Fast", Brookings Institution, Washinton.

- DÍAZ, A; KAWAMURA, Y; (1994), "La cultura empresarial japonesa en España", ed. Civitas.
- DOC (1995), "Repertorio de la legislación comunitaria vigente y de otros actos de las instituciones comunitarias", tomo 1, Repertorio analítico, 25 ed., junio.
- DONNET, P. A; (1991), "Le Japon Achete le Monde", Seuil ed..
- DRAPER, C; (1974), "Private Foreign Investment in ASEAN", The Economic Cooperation Center for the Asian Pacific Region, Bangkok.
- DRUKER, P, (1971), "What We Can Learn from Japanese Management", Harvard Business Review, marzo-abril.
- 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.
- DUNNING, J.H;(1958), "American Investment in British Manufacturing Industry", London, George Allen & Unwin.
- DUNNING, J.H; (1973), "The Determinants of International Production", Oxford Economic Papers, 25, nº3.
- DUNNING, J.H; (1976), "La empresa multinacional", Fdo Cultura Económica.
- DUNNING, J.H; (1980), "Toward and Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests", Journal of International Business Studies.
- DUNNING, J. H; (1981), "International Production and the Multinational Enterprise", London, Allen and Unwin.
- DUNNING, J.H; (1986), "Japanese Participation in the British Industry", London, Croom Helm.
- DUNNING, J.H; (1988), "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some Possible Extensions", Journal of International Business Studies, nº1.
- DUNNING, J.H; (1991), "Governments - Markets - Firms : Towards a New Balance?", The UN Centre on Transnational Corporations, Report nº 31.
- DUNNING, J.H; (1993), "Multinational Enterprises and the Global Economy", Addison-Wesley Publis.
- DUNNING, J.H; (1995), "Revisión del paradigma ecléctico en una época de capitalismo de alianzas", Economía Industrial, nº 305, 1995/V.
- DUNNING, J.H; CANTWELL, J.A; (1991), "Japanese Direct Investment in Europe", en Bürgermeier and Mucchielli, Multinationals and Europe 1992, strategies for the future, Routledge.
- EGEA, P; LÓPEZ PUEYO, C; (1991a), "Comportamiento sectorial de la inversión extranjera directa en España (1986-1989)", Información Comercial Española, nº 696-697, agosto-septiembre.
- EGEA, P; LÓPEZ PUEYO, C; (1991b), "Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España", Información Comercial Española, nº 696-697, agosto-septiembre.
- EGUIDAZU, F; (1992), "La nueva legislación sobre inversiones extranjeras en España", ICE, núm. 2334, del 20 al 26 de julio.
- EMBAJADA DE JAPÓN EN ESPAÑA, (1995), "Encuesta de las empresas japonesas en España".
- EUROPEAN COMMISSION, (1994), "Panorama of EU Industry", Luxemburg.
- EUROSTAT, (1995), "Eurostatistiques".
- EXPORT-IMPORT BANK OF JAPAN, (1969), Quarterly News, march.
- FERREIRO, 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.
- FOLEY, A; GRIFFITH, B; (1995), "Economic Characteristics of Japanese Foreign Direct Investment in the Republic of Ireland", paper presented at the Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, march.
- FREIRE, A; (1995), "Japanese Investment Anticipates Europe 1993 -Focus on Spain and Portugal", Sophia University, Business Series, Bulletin n° 143.
- FURUYA, S.Y; (1928), "Japan's Foreign Exchange and her Balance of International Payments", New York.
- GENERAL ACCOUNTING OFFICE OF THE UNITES STATES, (1988), "Foreign Investment. Growing Japanese Presence in the U.S. Auto Industry", marzo.
- GOLDSMITH, R:W; (1983), "The Finantial Development of Japan, 1868-1977", Yale University.
- GRAHAM, E.M; (1978), "Transatlantic Investment by Multinational Firms: a Rivalistic Phenomenon?, Journal of Post Keynesian Economics, n°1.
- GRAHAM, E.M; (1992), "Teorías alternativas y evidencia internacional", Moneda y Crédito, n° 194.
- GRAHAM, E.M; KRUGMAN, P.R; (1991), "Foreign Direct Investment in the Unites States", Institute for International Economics, Washington.
- GRUBEL, H.G; (1968), "Internationally Diversified Portfolios: Welfare Gains and Capital Flows", American Economic Review, n° 58.
- GUISINGUER, S; ASSOCIATES, (1985), "Investment incentives and Performance Requirement ", Praeger, New York.
- HALBACH, A.J; (1988), "Multinational Enterprises and Subcontracting in the Third World: A Study of Inter-Industrial Linkages", ILO, Working Paper, n° 58, Geneva.
- HAMADA, K; (1972), "Japanese Investment Abroad", Peter Drysdale ed; Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific, Australian National University.
- HAMADA, K; (1973), "Japanese Investment Abroad", Tokyo Center for Economic Research, Tokyo.
- HASEGAWA, S; (1991), "The Multinationalization of Japanese Firms and the European Market", en Japanese Presence in Europe, EURO-JERC.
- HENDERSON, V; et al; (1995) "Industrial Development in Cities", Journal of Political Economy, 103 (5):1067-1090.
- HENDERSON, V; (1994), "Externalities and Industrial Development", NBER, n° 4730.
- HIGASHI,C; LAUTER, G.P, (1993), "The Internationalization of the Japanese Economy", Kluwer Publ; Massachusetts.
- HILL, S; MUNDAY, M; (1992), "The UK Regional Distribution of Foreign Direct Investment:Analysis and Determinants" Regional Studies.
- HILL, S; ROBERTS, A; (1993), "Inward Investement and Regional Economic Development", paper presented at 17 Annual ANZRSA Conference, New South Wales, december.
- HIRONO, R; (1969), "Japanese Investmennt", in Hughes and Pho Seng eds. Foreign Investment and Industrialization in Singapur, Univ. of Wisconsin Press.
- HOLLERMAN, L; (1988), "Japan's Economic Strategy in Brasil", Lexington Books.
- HOOD, N; YOUNG, S; (1979), "The Economics of Multinational Enterprise", Longman.
- HORIUCHI, A; (1993), "Monetary Policies", en The Politics of Economic Change in Postwar Japan and West Germany, Fukui, Watanabe et al, Macmillan Press.

HUFBAUER, G; BERLINER, D,T; KIMBERLY, A.E; (1986), "Trade Protection in the United States: 31 Case Studies", Washington, Institute for International Economics.

HYMER, S. (1960), "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment ", Ph.D. dissertation, MIT (published by MIT press, 1976).

HYMER, S; (1972), "United States Investment Abroad", Peter Drysdale ed. Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific, Australian National University.

HYMER, S; (1982), "La compañía multinacional. Un enfoque radical", H.Blume eds.

INAMURA, R; (1977), "Plant Exports and Direct Foreign Investment in the Philippines by Japan and the U.S.", Export-Import Bank of Japan, Kaigai Toshi Kenkyushu Ho, February, (en japonés).

INDUSTRIAL RELATIONS SERVICES, (1990), "The Japanese in Britain: Employment Policies and Practice", Industrial Relations Review and Report, England, nº 470, august.

IRANZO, S; (1991), "Inversión extranjera directa: una estimación de la aportación real y financiera de las empresas extranjeras en España", ICE, nº 696-697, agosto-septiembre.

ISHIKAWA, K; (1990), "Japan and the Challenge of Europe, 1992", London.

JAPAN ECONOMIC RESEARCH CENTER (1977), "Future of Labor Problems", Tokyo.

JAPAN MANAGEMENT ASSOCIATION, (1980), "Proceedings of the International Conference on Productivity and Quality Improvement, Study of Actual Cases", Tokyo.

JAPAN RESEARCH QUARTERLY, (invierno 1993-1994), "The Medium-Term Outlook for the Japanese Economy: FY1994-FY1998", Japan Research Institute Ltd, vol. 3, nº 1.

JAPAN TRADE CENTRE, (1983), "Japanese Affiliated Firms in Singapore", Singapore.

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

JETRO, (1990), "Current Situation of Business Operations of Japanese-Manufacturing Enterprises in Europe, the 6th Survey Report", marzo, págs. 22 a 27.

JETRO, (1990), "JETRO White Paper on Foreign Direct Investment", marzo.

JETRO, (1991), "Japan Economic Databook".

JETRO, (1991), "Japan New World's Top Foreign Inverstor", Focus Japan, January, Japanscene.

JETRO, (1991), "JETRO White Paper On Foreign Direct Investment", Tokyo.

JETRO, (1991), "The 7th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector" march.

JETRO, (1992), "The 8th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", october.

JETRO, (1993), "The 9th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", october.

JETRO, (1994), "JETRO White Paper on Foreign Direct Investment", marzo.

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

JETRO MANILA CENTER, (1986), "Bussines Directory: Japanese Capital-Affiliated Domestic Corporations and Wolly Owned Japanese Enterprises in the Philippines.

KANNO, R; (1985), "U.S.- Japan Interaction: Implications of Euroyen and Direct Investment", Transaction Inc; New Jersey.

KATAYAMA, O; (1993), "Empezar otra vez", Look Japan ltd, Tokyo, vol.4, nº 40, julio.

- KINDLERBERGER, C.P; (1969), "American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment", New Haven, Yale University Press.
- KITAGAWA, S; (1993), "Los problemas de fondo de la economía japonesa en la actualidad y las perspectivas futuras", Información Comercial Española, Boletín Económico, del 13 al 19 de diciembre.
- KNICKERBOCKER, F.T; (1973), "Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise", Cambridge, Harvard University Press.
- KOBAYASHI, M; (1986), "Economic Relations Between Japan and Asia-Pacific Region", en Scalapino ed; Economic Development in the Asia-Pacific Region, Univ. of California.
- KOJIMA, K; (1973), "A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment", Hitotsubashi Journal of Economics, nº 14.
- KOJIMA, K; (1974), "Japan and the New World Economic Order", Hitotsubashi Journal of Economics, june.
- KOJIMA, K; (1977), "Direct Foreign Investment Between Advanced Industrialized Countries", Hitotsubashi Journal of Economics, june.
- KOJIMA, K; (1978), "Giant Multinationals Corporations: Merits and Defects", Hitotsubashi Journal of Economics, february.
- KOJIMA, K; (1978), "Direct Foreign Investment to Developing Countries: the Issue of Over-presence", Hitotsubashi Journal of Economics, december.
- KOJIMA, K; (1978), "Japanese Direct Foreign Investment, a Model of Multinational Business Operations", Tuttle, Tokio.
- KOJIMA, K;(1982), "Macroeconomic Versus International Business Approach to Direct Foreign Investment", Hitotsubashi Journal of Economics, june.
- KOJIMA, K;(1987), "Agreed Specialization and Cross Direct Investment", Hitotsubashi Journal of Economics, nº 105.
- KOJIMA, K; (1989), "Theory of Internalization by Multinationals Corporations", Hitotsubashi Journal of Economics, nº 30.
- KOJIMA, K; (1992), "Internalization vs.Cooperation of MNC's Business", Hitotsubashi Journal of Economics, nº 33.
- KOJIMA, K; OZAWA, T; (1984), "Micro- and Macro-Economic Models of direct Foreign Investment: Toward a Syntesis", Hitotsubashi Journal of Economics, nº 25.
- KOJIMA, K; OZAWA, T; (1985), "Toward a Theory of Industrial Restructuring and Dynamic Comparative Advantage", Hitotsubashi Journal of Economics, nº 26.
- KOMIYA, R; WAKASUGI, R; (1991), "Japan's Foreign direct Investment", The Annals of American Academy of Political and Social Science;Sage Publications, London.
- KRUGMAN. P; (1992), " Geografía y comercio", ed. Bosch.
- KUDO, A; (1987), "From Commercial Controversy to Industrial and Technical Cooperation: The New Rol of Japanese Direct Investment in the EC", in Trevor, The Internationalization of Japanese Bussines: European and Japanese Perspectives", Frankfurt, Westview Press.
- KUDO, A; (1994), "A partnership of Imbalance, Changes in Japan-European Economic Relations", paper presented at the conference on Japan and the Peripheral Regions of Europe, The Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast.
- KUME, G; TOTSUKA, K; (1991), "Japanese Manufacturing Investment in the EC: Motives and Locations", en Sumitomo Live Research Institute, Japanese Direct Investment in Europe: Motives, Impact and Policy Implications, Aldershot, Hants: Avebury.

- LANCE, D; (1996), "J.I.T. II Research Program Wants You", *Purchasing*, vol. 120, E.Martin ed. Bombay.
- LEE, C.H; (1980), "United States and Japanese Direct Foreign Investment in Korea: A Comparative Study", *Hitotsubashi Journal of Economics*, nº 20, february.
- LEE, C.H; (1990), "Direct Foreign Investment, Structural Adjustment, and International Division of Labor: A Dinamic Macroeconomic Theory of Direct Foreign Investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, nº 31.
- LIM CHON Y; (1989), "Policy Options for the Singapore Economy", Singapore; McGraw-Hill.
- LIM HUA SING, (1991), "Features of Japanese Direct Investment and Japanese- Style Manadgement in Singapore", en Yamashita ed; *Transfer of Japanese Techonology and Management to the ASEAN Countries*.
- LIM, D; (1983), "Fiscal Incentives and Direct Investment in Less Developed Countries", *Journal of Development Studies*, nº 19 (2).
- LINCOLN, E; (1987), "Japan's Economic Role in Northeast Asia", The Asia Society, New York.
- LINCOLN, E; (1993), "Japan's New Global Role", Brookings Institution, Washington.
- LINCOLN, E; (1993), "Japanese Trade and Investment Issues", en Unger & Blackburn ed; *Japan's Emerging Global Role*.
- LINSEY, C; (1987), "The Philippine State and Transnational Investment", *BCAS*, vol.19, nº 2.
- LOCKWOOD, V.V; (1968), "The Economic Development of Japan, Growth and Structural Change, 1868-1938", Princeton Univ. Press.
- LÓPEZ, A; MELLA, J.M; (1991), "Factores regionales y sectoriales de la inversión extranjera en España"; *Cuadernos de información económica FIES*, febrero.
- MACPHERSON, W.J; (1990), "The Economic Development of Japan 1868-1941", Macmillan Press.
- MANN, C; (1993), "Determinants of Japanese Direct Investment in U.S. Manufacturing Industries", *Journal of International Money and Finance*, núm. 12.
- MARIOTTI, S ;PRICITELLO, L; (1995), "Cost and Localization of FDI's Within the Host Country: Empirical Evidence from Italy", *Journal of International Business Studies*, vol.26, nº4.
- MARSH, F, (1983) "Japanese Overseas Investment; The New Challenge", The Economic Intelligence Unit, London.
- MARTÍN, C; ROMERO, L.R; (1983), " Un análisis discriminante sobre el comportamiento diferencial de las empresas industriales españolas con capital extranjero", *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 22-23.
- MARTÍN, C; VELÁZQUEZ, F,J; (1993), "El capital extranjero y el comercio exterior de las empresas manufactureras", *Papeles de Economía Española*, nº 56.
- 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.
- MARTÍNEZ SERRANO, J.A; MYRO, R; (1992), "La penetración del capital extranjero en la industria española", *Moneda y Crédito*, nº 194.
- McDERMOT, P.J; (1977), "Overseas Investment and the Industrial Geography of The UK", *Area* nº 9.
- MELLA, J.Mª; LÓPEZ, A; (1990), "Inversiones extranjeras directas y dinámica regional en España", *Boletín de ICE*, del 23 al 29 de abril.

- MERCIER, C; (1988), "Japon, Stratégies Industrielles et Enjeux Sociaux", Presses Universitaires de Lyon.
- MERINO, F; SALAS, V; (1995), "La empresa extranjera en la manufactura española: sus efectos directos e indirectos", Docum. de trabajo 9507, Fundación Empresa Pública.
- MERINO, F; SALAS, V; (1996), "Diferencias de eficiencia entre empresas nacionales y extranjeras en el sector manufacturero", Papeles de Economía Española nº 66.
- MICOSSI S; VIESTI, G; (1990), "Gli investimenti diretti delle industrie manifatturiere giapponesi in Europa".
- MINER, (1994), "Informe sobre la industria española 1994", volumen II.
- MINER Y FUNDACIÓN EMPRESA PÚBLICA, (1994), "Las empresas Industriales 1994", Miner.
- MINISTRY OF FINANCE,(Varios Años) "Finantial Statistics of Japan", Institute of Fiscal and Monetary Policy.
- MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY (MITI), (1976), Tsusho Hakusho (White Paper on International Trade).
- MITI, (1986), "White Paper on International Trade".
- MITI, (1988), " White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan", Small and Medium Enterprises Agency, Tokyo.
- MITI, (1993), "Charts and Tables Related to Japanese Direct Investment Abroad", julio, News from MITI, NR-408.
- MITI, (1993), "The 22nd Survey on Japanese Bussiness Activities Abroad", june, pág 5.
- MITI, (1993), "White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan", Small and Medium Enterprises Agency.
- MITI, (1996), "Summary of the Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies", nº-96-2, january.
- MITI, (Varios Años), "News From MITI", Overseas Public Affairs Office.
- MITSUBISHI RESEARCH INSTITUTE, (1987), "The Relationship Between Japanese Auto and Autoparts Makers", Washington, Japan Automobile Manufacturers Association.
- MIZUTANI, K; (1994), "Una respuesta rigurosa a la subida del yen", Cuadernos del Japón, vol. 6 nº 2.
- MOLERO, J; (1995), "Inversiones directas del exterior y transformación de la estructura productiva", Economistas, núm. 66-67, Coleg. Economistas de Madrid.
- MOLERO, J; BUESA, M; (1992), "Estrategias tecnológicas de las empresas multinacionales en España. El caso de las filiales manufactureras de origen alemán", Información Comercial Española, nº 705.
- MOLERO, 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.
- MONDEN, Y; (1987), "El Sistema de Producción de Toyota, Just in Time", Price Waterhouse, e IESE (eds).
- MORISHIMA, M; (1984), "¿Por qué ha triunfado el Japón? Tecnología occidental y mentalidad japonesa", ed. Grijalbo.
- MORITA, A; (1986), "Made in Japan: Akio Morita and Sony", New York: Signet.
- MORRIS et al (1993), "Working for the Japanese", London; Athlone.
- Morris et al; (1993), "Working for the Japanese", London; Athlone.
- MUNDAY, M; (1990), "The Financial Consequences of Linkages with Japanese Manufacturers", Manadgement Accounting, nº 68-7.

- MUNDAY, M; MORRIS, J; WILKINSON, B; (1995), "The Rising Sun? Evaluating the Contribution to the Local Economy: The Case of Wales", paper presented at the Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, march.
- NAKAMURA, J; (1966), "Agricultural Production and the Economic Development of Japan, 1873-1922", Princeton Univ. Press.
- NAKAMURA, T; (1981), "The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure", Univ. of Tokio Press.
- NAKANE, C; SHINZABURO, O; (1990), "Tokugawa Japan, The Social and Economic Antecedents of Modern Japan", Univ. Tokyo Press.
- NAKASHIMA, H; (1995), "Japan's Outward Foreign Direct Investment During Fiscal 1994", EXIM vol.15 núm 1.
- NAKAYAMA, S; (1991), "Science, Tecnology and Society in Postwar Japan", Kegan Paul Intern. Ltd, London.
- NESTER, W.R; (1992), Japan and the Third World", St. Martin's Press.
- NG, CHEE YUEN; (1989), "Privatization in Singapur: Development with Control", ASEAN Economic Bulletin 5, nº 3.
- NIIMURA, Y; (1994), "La empresa japonesa en España", ICE, nº 2426, 26 septiembre a 2 octubre.
- NOGUCHI Y; (1994), "El Informe Hiraiwa", Look Japan, marzo, vol.4, nº 48.
- OCDE (1989), "Stimulants et Obstacles a L'investissement: Effects sur L'investissements Direct International", OCDE, Paris.
- OHMAE, K; (1991), "El poder de la triada", Mcgraw-Hill.
- OIT, (1990), "Reajuste estructural en la República Federal de Alemania y Japón", Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- OKITA, S; (1975), "Japan's High Dependence on Natural Resource Imports and its Policy Implications", Australian National Univ.
- OLIVER, N; WILKINSON, B;(1988), "The Japanization of British Industry", Oxford, Basil Blackwell.
- ORIENTAL ECONOMIST, (1977), "Japanese Firms Going for Production in U.S.", nº 5.
- ORTEGA, E; (1992), "Características de los sectores y de las empresas receptoras de inversión exterior: 1986-1989", Banco de España, Boletín Económico, septiembre.
- OZAKI, I; (1980), "Structural Change and Industrial Policies - The Experience of Japanese Economy-", International Symposium on Industrial Policies for the 80's, Madrid.
- OZAWA, T; (1974), "Japan's Technological Challenge to the West, 1950-1974: Motivation and Accomplishment. Cambridge, Mass. M.I.T.
- OZAWA, T; (1982), "Multinationalism, Japanese Style", Princeton Univ.
- OZAWA, T; (1991), "Japanese Multinationals and 1992", en Bürgermeier and Mucchielli, Multinationals and Europe 1992, strategies for the future, Routledge.
- OZAWA T; (1992), "Cross-Investments Between Japan and the EC: Income Similarity, Technological Congruity and Economies of Scope", en Cantwell (ed), Multinational Investment in Modern Europe, Strategic Interaction in the Integrated Community, Edward Elgar Publishing Ltd.
- PANGLAYKIM,J; (1983), "Japanese Direct Investment in Asean: The Indonesian Experience", Maruzen, Singapore.
- PHONGPAICHT, P; (1990), "The New Wave of Japanese Investment in ASEAN. Determinants and Prospects", Institute of Southeast Asian Studies, Singapur.

- PHONGPAICHT, P; (1991), "Japan's Investment and Local Capital in ASEAN Since 1985", en Yamashita ed; *Transfer of Japanese Technology and Management to the ASEAN Countries*.
- POMFRED, R; (1991), "Investing in China", Harvester Wheatsheaf, London.
- PONCELA GARCÍA, M<sup>a</sup> L; (1994), "La inversión directa extranjera en España en 1993", ICE, núm. 2415, del 6 al 12 de junio.
- PORTER, M (1988), "La competencia de las industrias globales: un marco conceptual", ICE, junio.
- QUINTO, J; PELÁEZ, P; (1995), "Un examen de la inversión japonesa en España", ICE, n° 2473.
- RABUSHKA, A; (1973), "The Changing Face of Hong-Kong: New Departures in Public Work", American Enterprise Institute, Washington.
- RAMAZZOTTI, P; (1995), "Italy and Japanese Multinationals", paper presented at the conference on Japan and the Peripheral Regions of Europe, The Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast.
- RIEDEL, J. (1975), "The Nature and Determinants of Export-Oriented Direct Foreign Investment in a Developing Country: A Case Study of Taiwan", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band III, Heft 3.
- ROBINSON, R, (1986), "Indonesia: The Rise of Capital", Allen & Unwin, Sydney.
- ROBINSON, W, (1985), "Imperialism, Dependency and Peripheral Industrialization: The Case of Japan in Indonesia, en Higgot y Robinson eds; *Southeast Asia: Essays in the Political of Structural Change*, London.
- ROOT, 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.
- ROOT, F.R; AHMED, A.A; (1979), "Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 27, July.
- RUGMAN, A.M; (1979), "International Diversification and the Multinational Enterprise", Lexinton Books.
- SAFARIAN (1966); "Foreign Ownership of Canadian Industry", Toronto, Univ. of Toronto Press.
- SAKURAI, M; (1975), "Trade and Direct Foreign Investment: Japanese Direct Investment in Thailand", Export-Import Bank of Japan, Kaigai Toshi Kenkyushu Ho, November, (en japonés).
- SAKURAI, M; (1982), "Japanese Direct Foreign Investment: Studies on its Growth in the 1970s", Yale Univ. Center Discussion Paper n° 397.
- SAKURAI, M; (1983), "Japan-ASEAN Industrial Cooperation: Economic and Non-Economic Issues, The Japan Institute of International Affairs, Tokyo.
- SAKURAI, M; (1992), "Japanese Direct Foreign Investment and Asia", en Okuizumi et al. eds; *The US-Japan Economic Relationship in East and Southeast Asia*.
- SATAKE, T; (1991), "Trends in Japanese Foreign Direct Investment in FY 1989", EXIM Review, Research Institute of Overseas Investment, vol 11, núm 1.
- SATO, K. (1991), "Japan's Resource Imports", *The Annals of American Academy of Political and Social Science*; *Japan's External Economic Relations: Japanese Perspectives*, Levine & Taira ed; vol 513.
- SAZANAMI, Y; (1989), "Trade and Investment Patterns and Barriers in the United States, Canada, and Japan", en Stern, *Trade and Investment Relations Among the United States, Canada and Japan*, Univ. of Chicago Press.

SCAPERLANDA, A; BALOUGH, R.S; (1983), "Determinants of U.S. Investment in the E.E.C.", *European Economic Review*, nº 21.

SCARPELANDA, A; MAUER, L.J; (1969), "The Determinantes of US Direct Investment in the EEC", *American Economic Review*, vol. 59, september.

SCHONBERGER, R.J; (1982), "Japanese Manufacturing Techniques: Nine Hidden Lessons in Simplicity", New York, Free Press.

SECRETARÍA GENERAL DEL GATT (1994), "Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio. Acuerdo Sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio", Servicio de Publicaciones del GATT, Anexo, pág.4.

SEKIGUCHI, S; (1979), "Japanese Direct Foreign Investment", Publication Press, Baltimore.

SEKIGUCHI, S; KRAUSE, L.B; (1976), "Japan and the World Economy", in *Asia's New Giant*, Patrick and Rosovsky ed; Brookings Institution.

SHIMADA, H; HANCOCK, D; (1993), "Labour Markets and Wage Determination", in *The Politics of Economic Change in Postwar Japan and West Germany*, Fukui, Watanabe et al; Macmillan Press, London.

SHIMODA, M; (1965), "International Comparison of Industrial Levels", *Tokio Institute of Asian Economic Affairs*, cap. 1.

SLEUWAEGEN, L; YAMAWAKI, H; (1991), "Foreign Direct Investment and Intra Firm Trade: Evidence from Japan", en Koekkoek, Mennes (eds), *International Trade and Global Development*, London, Routledge.

SOCIEDAD LATINOAMERICANA, (1993), "Panorama de la industria y la cooperación económica del Japón, 1993", septiembre.

STERN, R.M; (1989), "Trade and Investment Relations Among the United States, Canada and Japan", Univ. of Chicago Press.

STEVEN, R; (1990), "Japan's New Imperialism", Sharpe Inc; New York.

STRANGE, R; (1993), "Japanese Manufacturing Investment in Europe, Its Impact on the UK Economy", Routledge.

SUZUKI, M; (1986), "Theory and Some Empirical Evidence of Japanese Foreign Investment in Thailand", Faculty of Economics, Thammasat Univ; April.

SWEDENBORG, B; (1979), "The Multinational Operations of Swedish Firms: An analysis of Determinants and Effects", Stockholm, The Industrial Institute for Economic and Social Research.

TAKAOKA, H, (1990), "Present Status and Impact of Japan's Investment in Manufacturing Industries in the United States", *EXIM Review*, vol. 11, num.

TANAKA, T; (1971), "The Determinants of Exports and Direct Foreign Investment of Japanese Manufacturers", *Sekai Keizai Hyoron*, July, (en japonés).

TEJIMA, S; (1992), "Japanese Foreign Direct Investment in the 1980s and its Prospects for the 1990s", *EXIM Review*, Research Institute of Overseas Investment, vol 11, nº 2.

TEJIMA, S; (1993), "Future Prospects of Japanese Foreign Direct Investment (FDI) in the 1990s, Based on the Trend and Features of FDI in the 1980s", *EXIM Review*, Research Institute of Overseas Investment, vol 13, nº 1.

TEJIMA, S; (1994), "Regional Integration and Foreign Direct Investment: Implications for the Developing Countries", *Institute of Developing Economies*, Tokyo, marzo.

TEJIMA, S; (1995), "The Outlook of Japanese Foreign Direct Investment in the 1990s based on the EXIM Japan 1994 Survey", *EXIM Review*, vol. 15, nº 1.

TEJIMA, S; (1996), "The Structural Changes of Japanese Manufacturing Companies Competitive Advantages Through FDI, Toward a More Market-Oriented Direction",



- paper presented in the Globalization and Capital Diversity Conference in European University Institute, may.
- TEJIMA, S; KABURAGI, S; et al, (1994), "The Recent Trends of Japanese Direct Investment and Prospects for Japanese FDI in the 1990s based on the Japan EXIM Bank's Survey Implemented in FY 1993", EXIM Review, vol. 14, nº 1.
- THIRAN, J.M; YAMAWAKI, H; (1995), "Regional and Country Determinants of Locational Decisions: Japanese Multinational in European Manufacturing", paper presented at the conference on Japan and the Peripheral Regions of Europe, The Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, march.
- THOMSEN, S; NICOLIADES, P; (1991), "The Evolution of Japanese Direct Investment in Europe: Death of a Transistor Salesman, hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf.
- TOKADO, K; (1979), "Desarrollo tecnológico del capitalismo japonés", Información Comercial Española, nº 552, agosto.
- TOKUNAGA, S; (1992), "Japan's FDI-Promoting Systems and Intra-Asia Networks: New Investment and Trade Systems Created by the Borderless Economy" en Tokunaga ed. Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence, Univ. of Tokyo Press.
- TORRES, E. T; (1993), "Brasil-Japan Relations", en Stallings y Székely eds; Japan, the United States and Latin America, Macmillan Press.
- TOYOKEIZAI ed; (1994), "Kaigai Shinshutsu Kigyo Soran" (Directory of Japanese multinational corporations), Tokyo; Toyokeizaishinposha.
- TRADE UNION CONFERENCE OF JAPANESE ELECTRIC AND ELECTRONICS INDUSTRIES, (1993), "A Survey of Current Situation of Japanese Electric and Electronics Enterprises Abroad", Tokyo.
- TREVOR Y CHRISTIE, (1988), "Manufacturers and Suppliers in Britain and Japan: Competitiveness and the Growth of Small Firms", London, Policy Studies Institute.
- TRIGO, J. et al; (1994), "Incidencia de la inversión extranjera directa en la mejora de la productividad", Fundació Empresa i Ciència, págs. 18 y 19.
- TRIGO, 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.
- TSUCHILLA, T; (1984), "The Japanese Sphere of Influence: Multinational Investment in Asia", Ampo, Tokyo, vol. 15.
- TSURU, S; (1993), "Japan's Capitalism: Creative Defeat and Beyond", Cambridge Univ. Press.
- TSURUMI, Y; (1976), "The Japanese Are Coming", Balingen, Massachusetts.
- TUGORES, J, (1994), "Economía internacional e integración económica", McGraw-Hill, Madrid.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1982, 1989), "US Direct Investment Abroad", Benchmark Survey.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1989), "Survey of Current Business", august.
- U.S. DEPARTMENT OF STATE, (1945), "National Income of Japan".
- UNCTC, (1991), "World Investment Report; The Triad in Foreign Direct Investment", New York, UN.
- VERNON, R; (1966), "International Investment and International Trade in the Product Circle", en Dunning, (1972), International Investment, Penguin.

- VERNON, R, (1971), "The Economic Consequence of U.S. Foreign Direct Investment", United States International Economic Policy in an Interdependent World, Papers I, Washinhton D.C, july.
- VERNON, R; (1974), "The Location of Economic Activity", en Dunning (1974), Economic Analisis and the Multinational Enterprise, Praeger.
- VOGEL, E; (1979), "Japan as Number One: Lessons for America", Harvard University Press.
- WANNITIKUL, W; (1985), "International Conflicts on Trade and Investment. Thailand-Japan Aspect", Economic Research Center, Nagoya Univ.
- WHITNEY, J; (1978), "El imperio japonés", ed. siglo XXI, Madrid.
- YAMAUCHI, K; (1996), "La erosión del sistema japonés de gestión"; Harvard Deusto Business Review, nº 71.
- YAMAWAKI, H; (1993), "Locations Decitions of Japanese Multinational Firms" en Hirst S. Hughes (ed), European Competitiveness, Cambridge Univ. Press, págs.15 a 17.
- YONG, Y; (1972), "Foreign Investment in Developing Countries: Korea", in Peter Drysdale ed. Direct Foreign Investment in Asia and Pacific, Univ. of Toronto Press.
- YOSHIDA, M; (1992), "Characteristics of Foreign Direct Investment in Thailand", en Tokunaga ed. Japan's Foreing Investment and Asian Economic Interdependence.
- YOSHIHARA, (1976), "Japanese Investment in Southeast Asia", Univ. of Hawaii Press.
- YOSHINO, M, Y; (1974), "The Multinational Spread of Japanese Manufacturing Investment since World War II", Business History Review, nº 48.
- YU, J.J; (1985), "Foreign Inverstment Policy and Utilization in Taiwan and its Major Competitors", Economic Papers, nº 64, Chung-Hua Institution for Economic Research, Taipei.
- ZAMORA, J.A; (1991), "España y la inversión directa: hechos y política", ICE, nº 696-597, agosto-septiembre.

