

EFFECTOS DE LA AMPLIACIÓN A LOS PEC DE LA UNIÓN EUROPEA SOBRE LA INVERSIÓN DIRECTA EN ESPAÑA

Autores:

Jesús Ferreiro Aparicio (ebpfeapj@bs.ehu.es)

Carmen Gómez Vega (ebpgovem@bs.ehu.es)

Carlos Rodríguez González (ebprogoc@bs.ehu.es)

Departamento de Economía Aplicada V

Universidad del País Vasco (UPV/EHU)*

1. Introducción

La teoría económica muestra como los procesos de integración regional generan efectos tanto sobre los flujos de comercio como sobre los de inversión. En el caso de la Unión Europea, la incorporación de los PEC puede generar un cambio en el destino de los flujos de IED: el aumento plausible en la entrada de IED a estos países puede suponer una menor entrada a otras economías ya miembros de la UE y un proceso de desinversión en estos países. Los estados más negativamente afectados por esta relocalización de la IED serían aquellos cuyas ventajas competitivas fueran similares. Precisamente, existe la sospecha de que España puede ver disminuida la entrada de IED, sobre todo aquella dirigida a sectores cuya principal baza competitiva sea la existencia de bajos costes salariales. El presente trabajo tiene como objeto contrastar esta hipótesis. Considerando que Alemania es el principal origen de la IED en los PEC, se analiza si el aumento detectado en la IED alemana en Chequia, Hungría y Polonia (principales receptores de IED en la zona) ha venido acompañado de una paralela disminución de la inversión alemana en España.

2. Integración económica regional e inversiones extranjeras: aspectos teóricos

Si bien los análisis más recientes sobre los procesos de integración económica regional hacen hincapié en los efectos sobre los flujos de inversión extranjera directa

* Dirección postal: Facultad Ciencias Económicas y Empresariales. Avenida Lehendakari Agirre, 83-48015 Bilbao

(IED)¹, los primeros estudios sobre los efectos de la integración regional, basados en las teorías del comercio internacional, se centraban en las relaciones comerciales: la integración modificaba el patrón de comercio, lo que influía en la localización de las actividades productivas generando nuevas estructuras productivas nacionales más eficientes de acuerdo con sus especializaciones “naturales”. Los efectos inducidos sobre la IED eran el resultado de la combinación de elementos tecnológicos y de las ventajas comparativas de las economías afectadas, lo que provocaba cambios en el tamaño y la dirección de los flujos comerciales.

Estos análisis suponían una relación sustitutiva entre comercio e inversiones directas: las barreras comerciales generaban una inversión sustitutiva de importaciones, por lo que su eliminación reducía la necesidad de IED al hacer ahora más rentables las exportaciones. Así, los efectos de la integración regional sobre los flujos de inversión directa guardaban una relación directa con los efectos de la integración sobre el comercio: “creación de comercio”, “desviación de comercio” y “creación externa de comercio”² (El-Agraa, 1997). A partir de estos análisis, Kindleberger (1956) planteaba las siguientes respuestas de las empresas multinacionales a los procesos de integración regional: “creación de inversión”, aumentando la IED debido a la desviación de comercio: las empresas extranjeras implantan nuevas plantas en la región o compran empresas ya existentes para solventar las nuevas barreras al comercio generadas por el proceso de integración; y “desviación de inversión”, recogiendo los efectos de la creación de comercio sobre las empresas ya establecidas en la región, implicando una menor IED en los países que disponían de mayores barreras comerciales y una concentración de la inversión en los países previamente más competitivos. Este análisis se completaba con otras posibles respuestas de las empresas multinacionales a los procesos de integración (Transnational Corporations and Management Division, 1993):

¹ Dunning y Robson, 1987; Hunya, 2000; Phelps, 1997; Robson, (1993), UNCTAD (varios años). Por otra parte, los estudios teóricos sobre los efectos-determinantes de la IDE y sobre las decisiones de localización de ETN están cobrando auge de la mano de las nuevas teorías de comercio internacional (Amiti, 1998; Krugman, 1991; Markusen 1995; Venables 1994 y 1995).

² La “creación de comercio” supone la sustitución de producción doméstica por importaciones más baratas procedentes de un país socio miembro del área integrada. La “desviación de comercio” implica la sustitución de las importaciones más baratas del resto del mundo por importaciones más caras procedentes de un país socio. La “creación externa de comercio” se debe a la sustitución de producción doméstica cara por importaciones procedentes de países terceros.

- “Inversión defensiva sustitutiva de importaciones” (respuesta a la desviación de comercio): al reducirse las importaciones procedentes de países terceros, las empresas de estos países sustituyen las exportaciones por implantaciones productivas en la región.
- “Inversión ofensiva sustitutiva de importaciones” (respuesta a los efectos sobre el crecimiento en la región integrada): las empresas foráneas se implantarían en la región o ampliarían sus capacidades productivas ya existentes para abastecer esa mayor demanda.
- “Reorganización de la inversión” (respuesta al efecto “creación de comercio”): las empresas domésticas y foráneas trasladan producción desde los socios con aranceles previos más altos (socios menos competitivos) a los países que previamente disponían de aranceles más bajos (socios más competitivos), aumentando la inversión en los países más competitivos y descendiendo en los países menos competitivos.
- “Racionalización de la inversión”: respuesta de los inversores (domésticos y foráneos) a los efectos de la integración sobre reducción de costes derivados de una más eficiente utilización de los factores productivos en la región.

Frente a estos planteamientos, los análisis basados en el “paradigma OLI” (Dunning, 1993) enfatizan la explotación de activos intangibles como principal motivo para la IED, por lo que no es necesaria la existencia de barreras al comercio para la existencia de IED. El paradigma OLI señala tres tipos de ventajas necesarias y suficientes para que la inversión directa ocurra. Las empresas que internacionalicen su producción deben poseer ventajas de propiedad específicas que les permitan afrontar los costes derivados de operar en una economía extranjera. Estas ventajas son activos que pueden ser generados por la propia empresa (conocimiento, mano de obra, habilidades organizativas...) o que la empresa puede adquirir a otros agentes pero sobre las cuales adquiere el derecho de propiedad sobre su empleo.

Las empresas con ventajas de propiedad deben considerar más rentable explotarlas internamente que exportar sus productos o licenciar la tecnología a empresas de otros países debido a la naturaleza no competitiva de los mercados internacionales. Cuanto más imperfectos sean éstos, mayores serán los incentivos de las empresas a internalizar los fallos de mercado. La internalización puede ser beneficiosa para

evitar costes de búsqueda y negociación y costes de incumplimiento de contratos, cuando el mercado no permite la discriminación de precios, cuando el vendedor necesita proteger la calidad de productos intermedios o finales, para capturar las economías de escala de actividades interdependientes; para evitar/explotar la intervención de los gobiernos (cuotas, aranceles, controles de precios, diferencias fiscales..), para controlar las entregas y las condiciones de venta de inputs, etc.

Dada la existencia de ventajas de propiedad y de internalización, la IED tendrá lugar cuando resulte rentable utilizarlas junto con algún factor inmóvil o input intermedio ubicado en el exterior. Por lo tanto, el tercer determinante de la producción internacional es la localización y el grado en que las condiciones económicas y políticas difieren de un lugar a otro. Los factores de localización específicos son aquellos disponibles en las mismas condiciones para todas las empresas cualquiera que sea su tamaño y nacionalidad, pero que son específicos en origen a localizaciones particulares debiendo utilizarse en esos lugares. Las ventajas de localización, que pueden favorecer al país de origen o de destino, proceden de elementos como: dotación de recursos naturales o creados; precios, calidad y productividad de los inputs; costes de transporte y comunicación; ventajas de localización políticas: incentivos y desincentivos a la inversión, barreras al comercio, provisión de infraestructuras... Por último, también se incluye la distancia psicológica entre las economías de origen y destino (idioma, cultura, costumbres...), las economías de centralización de actividades como I+D, producción, marketing, así como el sistema económico y el marco institucional para la asignación de recursos.

Por lo tanto, la integración regional influye sobre los flujos de inversión al afectar a los determinantes de la internacionalización de los procesos productivos. Por ello, pueden producirse dos efectos opuestos sobre la inversión *intrarregional*: la liberalización comercial reduciría los flujos de inversión debido al efecto creación de comercio, pero también estimularía los flujos totales de IED al permitir un funcionamiento más eficiente de las ETN al fomentar la especialización de acuerdo con las ventajas locacionales del país anfitrión. El resultado final dependerá para cada país de la estructura y motivos de la inversión preexistente, beneficiándose sobre todo los países con menos aranceles (donde la inversión previa no era sustitutiva de importaciones). Por su parte, los flujos de inversión *interregionales*

aumentarán si la integración eleva la protección frente al exterior, si existe el temor a una mayor futura protección o si el volumen de la inversión previa estaba limitado por el tamaño de los mercados nacionales que forman la región integrada (Blömmstrom y Kokko, 1997). Además, en caso de existencia de barreras previas a la IED, los flujos de inversión pueden verse estimulados por la liberalización de los flujos de capital y por la equiparación en el trato a las empresas foráneas con las empresas domésticas. Además, la IED puede verse estimulada por la eliminación del riesgo político, siempre que como resultado directo de la integración se cree un marco político (política económica incluida) más predecible y estable.

Todos estos efectos tienen un carácter estático. Sin embargo, son más importantes los efectos dinámicos de la integración, es decir, los efectos sobre el crecimiento de la región (Chakrabarti, 2001). Si la integración aumenta la eficiencia en las economías socias, puede generarse una aceleración del crecimiento económico regional, aumentando el atractivo de la región como receptora de inversión. La IED puede actuar como catalizador de estos cambios, pues gran parte de las mejoras en la eficiencia económica asociadas con una creciente especialización, con la explotación de las economías de escala y con las economías de aglomeración son desarrolladas por ETN. Por otra parte, la presencia de competidores foráneos pueden generar una mayor presión competitiva sobre los productores domésticos, forzándoles a adoptar estrategias de aumento de eficiencia y productividad, pudiendo estimular la transferencia de tecnología, de manera directa o indirecta, a las empresas locales (Blomström y Kokko, 1998). Además, el mayor tamaño del mercado puede estimular la IDE, creando activos intangibles propiedad de la empresa, fomentando las fusiones o las alianzas estratégicas, etc.

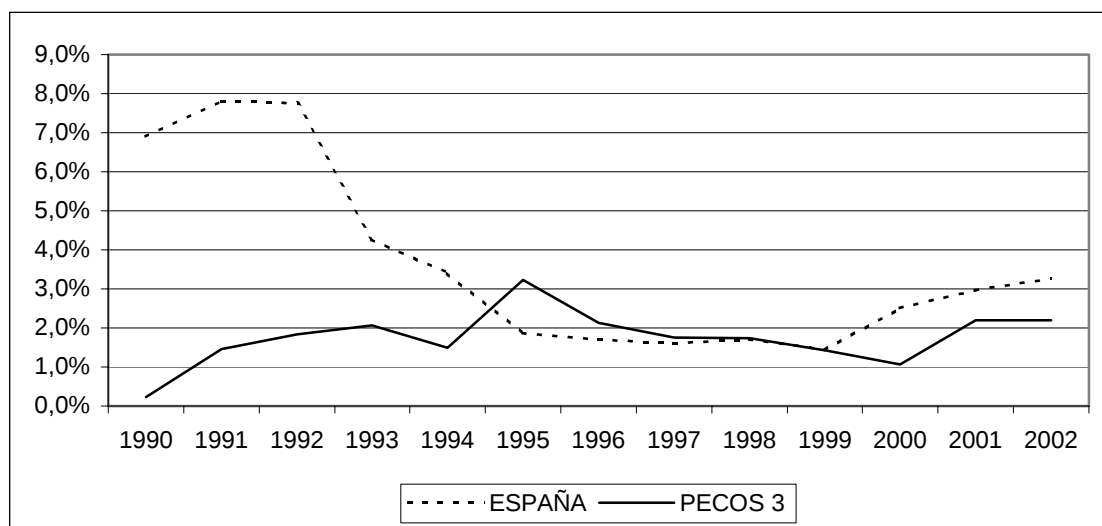
3. Inversión alemana en España y Pecos-3 en la década de los noventa

Como hemos señalado, la integración regional estimula un proceso de reajuste en el patrón geográfico de los flujos comerciales y de inversión. Uno de los posibles ajustes es que la IED recibida en la región ampliada se desvíe hacia los nuevos miembros en detrimento de los antiguos socios. Esta hipótesis, equivalente a la que puede ocurrir con los flujos comerciales, es plausible si, como resultado de la incorporación, los nuevos socios “adquieren” ventajas de localización que revelen

como destinos más ventajosos que otros de la misma región para ciertos proyectos de inversión extranjera. Además, en el caso de incorporarse a un área más desarrollada y estable, cabe pensar que, al menos a corto plazo, para los nuevos miembros su incorporación signifique ventajas netas desde el punto de vista de la atracción de flujos de IED al proporcionar mayor libertad y seguridad para los movimientos de factores, acceso libre a un amplio mercado regional, mayor estabilidad macroeconómica, fondos para el desarrollo de infraestructuras ...

Basándonos en este escenario, la hipótesis que trataremos de verificar es la existencia en el pasado más reciente de una desviación de la IED alemana desde España hacia los Pecos centrales (Chequia, Polonia y Hungría, Pecos-3). Esta hipótesis se basa en: primero, que España posiblemente sea una de las economías miembros de la UE que más pueda competir con los Pecos en la captación de IED; segundo, que Alemania es el inversor mayoritario en los Pecos y uno de los principales en España; y, tercero, que estos tres países son los que mayor IED han captado del total de países de la Europa del Este.

Gráfico 1. Participación de España y PECOS-3 en el total de flujos mundiales de IED



Fuente: UNCTAD (2003)

Los datos avalan una parte del argumento, y es que desde mediados de los 90 los PECOS-3 han tenido un comportamiento muy bueno en esa materia; incluso en los dos últimos años en los que se ha producido una fuerte caída de los flujos mundiales de IED, tal y como se observa en el gráfico 1. Además, las perspectivas para los

próximos años son optimistas para estos países, entre otras razones, como así se señala en el WIR 2003, por el efecto de la adhesión acordada con la UE. Sin embargo, la experiencia histórica pasada no parece corresponderse con la otra parte del argumento, la que postula que el resto de países de la Unión puede ver reducida su participación en los flujos de IED como si el stock de IED fuese una magnitud fija. Otras ampliaciones pasadas de la UE que han supuesto la incorporación de países periféricos (Irlanda en los 70, España en los 80 o Austria en los 90) ponen de manifiesto que si bien los países que se incorporaron disfrutaron de un aumento sustancial de las entradas de IED, ello no implicó, sin embargo, una reducción de los flujos hacia el resto de países de la Unión.

Al analizar los efectos de la integración sobre los flujos de inversión, hay que tener en cuenta que éstos pueden generarse antes de que la integración se produzca de facto, en base a las expectativas de que se materialice en el futuro el proceso integrador. Esto abre la posibilidad a que durante la década de los noventa se haya producido una racionalización de las inversiones alemanas en Europa que haya incidido negativamente en España, bien en su conjunto o bien en ciertos sectores³. Esta desviación de la inversión se habría producido, entre otros factores, por la anticipación por parte de los empresarios alemanes de la, por entonces, previsible ampliación de la Unión Europea hacia el Este.

Para afirmar que ha existido el proceso de desviación de inversiones, lo que supondría un efecto neto negativo para España como resultado de la ampliación de la UE, debe haberse registrado bien una disminución en volumen y participación de las inversiones alemanas en España o bien un proceso de desinversión de las empresas alemanas anteriormente instaladas en España acompañados, ambos casos, de un aumento de las inversiones alemanas en los países del Este Europeo.

La Tabla 1 muestra el origen de la inversión directa extranjera en España para el periodo 1993-2002⁴. Los datos muestran como, aunque se produce un aumento en la inversión alemana en España, sin embargo la importancia de Alemania como

³ Por razones de espacio, este último punto no será objeto de análisis en este trabajo.

⁴ Datos procedentes de la Dirección General de Comercio e Inversiones del Ministerio de Economía y Comercio.

origen de las inversiones disminuye de manera clara a partir de 1997 en detrimento de las inversiones procedentes de otros miembros de la UE y del resto del mundo.

Tabla 1. Origen de la inversión bruta registrada en España (miles euros)

	Alemania (1)	UE (2)	Mundo (3)	(1)/(2)*100	(1)/(3)*100	(2)/(3)*100
1993	943163	7256177	9178081	13,0	10,3	79,1
1994	1890965	8513722	10392415	22,2	18,2	81,9
1995	579072	6521704	8444064	8,9	6,9	77,2
1996	772681	7417326	9430732	10,4	8,2	78,7
1997	2363793	10870017	13734471	21,7	17,2	79,1
1998	1514989	11021196	13816091	13,7	11,0	79,8
1999	1344432	17670499	30469948	7,6	4,4	58,0
2000	1563239	38107060	67436141	4,1	2,3	56,5
2001	1218895	37213704	50751650	3,3	2,4	73,3
2002	3089750	37038449	55593360	8,3	5,6	66,6
Total	15280979	181629854	269246953	8,4	5,7	67,5

Fuente: elaboración propia

Tabla 2. Origen de las desinversiones registradas en España (miles euros)

	Alemania (1)	UE (2)	Mundo (3)	(1)/(2)*100	(1)/(3)*100	(2)/(3)*100
1993	273091	3441616	4445557	7,9	6,1	77,4
1994	768510	4732658	6072716	16,2	12,7	77,9
1995	482223	3545910	4515054	13,6	10,7	78,5
1996	532271	4521602	6201471	11,8	8,6	72,9
1997	2112106	7183902	8721591	29,4	24,2	82,4
1998	845014	6769550	9117721	12,5	9,3	74,2
1999	1568431	9985082	14362795	15,7	10,9	69,5
2000	1294847	20506760	48718992	6,3	2,7	42,1
2001	703286	27762105	42114814	2,5	1,7	65,9
2002	1636763	29030040	47568596	5,6	3,4	61,0
Total	10216542	117479225	191839307	8.7	5.3	61.2

Fuente: elaboración propia

En lo que se refiere a las desinversiones, la tabla 2 muestra un aumento notable de las mismas en España, lo que, no obstante, es un resultado derivado del propio aumento de la inversión bruta registrada. Sin embargo, el peso de las desinversiones alemanas es similar al peso de dicha economía en la entrada de nuevas inversiones, lo que contradice la hipótesis de trabajo. Por lo tanto, para alcanzar alguna conclusión debemos completar el análisis estudiando el peso de las desinversiones respecto a la entrada de IED y, por lo tanto, el comportamiento de la inversión neta en España, tal y como nos muestran las tablas 3 y 4.

XXIX REUNIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES
Santander, 27 y 28 de Noviembre de 2003

Tabla 3. Liquidaciones / Inversión Bruta Registrada (%)

	Alemania	UE-14	Total Mundo	Mundo sin Alemania
1993	29,0	50,2	48,4	50,7
1994	40,6	59,9	58,4	62,4
1995	83,3	51,6	53,5	51,3
1996	68,9	60,0	65,8	65,5
1997	89,4	59,6	63,5	58,1
1998	55,8	62,3	66,0	67,3
1999	116,7	51,6	47,1	43,9
2000	82,8	52,6	72,2	72,0
2001	57,7	75,2	83,0	83,6
2002	53,0	80,7	85,6	87,5
Promedio	66,0	64,7	71,2	71,5

Fuente: elaboración propia

De la Tabla 3, no puede desprenderse conclusión alguna en uno u otro sentido dado que no hay un patrón claro de comportamiento. El peso de las desinversiones alemanas es mayor que el del resto de la UE pero menor que el del resto del mundo. Sí es cierto que entre 1995 y el año 2000, periodo en el cual se produce el crecimiento masivo de las entradas de inversión extranjera en Chequia, Hungría y Polonia, el porcentaje de las desinversiones alemanas respecto a la inversión bruta registrada en España es significativamente más alto que el peso de las desinversiones procedentes del resto de la Unión Europea o del resto del mundo.

Tabla 4. Origen de la Inversión neta en España (miles euros)

	Alemania (1)	UE (2)	Mundo (3)	(1)/(2)*100	(1)/(3)*100	(2)/(3)*100
1993	670072	3814562	4732525	17,6	14,2	80,6
1994	1122455	3781064	4319699	29,7	26,0	87,5
1995	96849	2975794	3929009	3,3	2,5	75,7
1996	240410	2895725	3229260	8,3	7,4	89,7
1997	251687	3686115	5012880	6,8	5,0	73,5
1998	669975	4251646	4698370	15,8	14,3	90,5
1999	-223998	7685417	16107153	-2,9	-1,4	47,7
2000	268392	17600300	18717149	1,5	1,4	94,0
2001	515610	9451599	8636835	5,5	6,0	109,4
2002	1452987	8008409	8024764	18,1	18,1	99,8
Total	5064439	64150631	77407644	7,9	6,5	82,9

Fuente elaboración propia

XXIX REUNIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES
Santander, 27 y 28 de Noviembre de 2003

Tabla 5. Distribución geográfica de la inversión neta alemana en el exterior (millones euros)

	Mundo	UE-15	España	UE-14	Pecos	Chequia	Hungría	Polonia	UE-15 % total mundial	España % total mundial	UE-14 % total mundial	Pecos % total mundial	Chequia % total mundial	Hungría % total mundial	Polonia % total mundial
2000	52705	8237	2590	5647	4133	1000	872	879	15,6	4,9	10,7	7,8	1,9	1,7	1,7
1999	103057	63957	4696	59261	4720	684	686	2255	62,1	4,6	57,5	4,6	0,7	0,7	2,2
1998	79158	23875	2214	21661	4739	740	1624	1887	30,2	2,8	27,4	6,0	0,9	2,1	2,4
1997	36898	14643	1626	13017	2750	532	707	1148	39,7	4,4	35,3	7,5	1,4	1,9	3,1
1996	40035	19345	235	19110	2905	579	786	1244	48,3	0,6	47,7	7,3	1,4	2,0	3,1
1995	29866	12447	805	11642	2565	830	1169	432	41,7	2,7	39,0	8,6	2,8	3,9	1,4
1994	15903	9851	1680	8171	1406	544	368	299	61,9	10,6	51,4	8,8	3,4	2,3	1,9
1993	14682	9720	-423	10143	1199	305	586	177	66,2	-2,9	69,1	8,2	2,1	4,0	1,2
1992	14377	9853	148	9705	969	326	449	84	68,5	1,0	67,5	6,7	2,3	3,1	0,6
Total	386681	171928	13571	158357	25386	5540	7247	8405	44,5	3,5	41,0	6,6	1,4	1,9	2,2

Fuente: Eurostat (2002)

Como resultado del descenso en las entradas de inversión alemana y del aumento de las desinversiones, a finales de la década de los noventa se registra un notable descenso, excepto en 1998, de la inversión neta alemana en España, siendo negativa en 1999, lo que implica una fuerte caída del peso de las inversiones netas alemanas en España, las cuales llegan a suponer tan sólo un 1,5% de las inversiones de la Unión Europea en España y el 1,4% del total de inversiones directas netas en España. Ahora bien, para concluir que este descenso de la inversión alemana en España se debe a una relocalización de las inversiones alemanas hacia los países de la Europa Central, la menor importancia de España como destino de las inversiones alemanas debe ser paralela al mantenimiento o aumento de las inversiones dirigidas a Chequia, Hungría o Polonia.

Entre 1994 y 1998 es evidente que la inversión alemana en España pierde peso desde el punto de vista alemán, máxime si tenemos en cuenta que en 1994 más del 10% de las inversiones alemanas netas en el exterior tuvieron como destino España. Sin embargo, este descenso parece ser el resultado de una reordenación general de las inversiones alemanas en el exterior que tiene como resultado la pérdida de protagonismo de la Unión Europea en su conjunto como destino de estas inversiones, lo que también afecta a España. De hecho, la participación de los países de la Europa Central y del Este también disminuye durante este periodo. En realidad, comparando la inversión alemana en España con la inversión dirigida al conjunto de la Unión Europea (UE-15) o a la Unión Europeas sin España (UE-14) los registros españoles no sean tan malos. La tabla 6 muestra el porcentaje de la inversión alemana en España en relación con la inversión dirigida a la Unión Europea y a los países de la Europa Central y del Este

A la vista de los datos no parece que las inversiones alemanas en España se hayan visto desplazadas hacia la Europa Central y del Este (Pecos), como se desprenden de los datos de las columnas 4 y 5 de la tabla 6. De hecho, de las tres economías de la región consideradas tan sólo Polonia ve aumentar su importancia como economía anfitriona, mientras que Chequia y Hungría registran fuertes descensos en sus participaciones relativas.

Tabla 6. Peso de la inversión alemana en España en relación a la inversión en otros destinos (%)

	España / UE- 15	España / UE- 14	España / Pecos	España / (Pecos-3)
2000	31,4	45,9	62,7	94,1
1999	7,3	7,9	99,5	129,5
1998	9,3	10,2	46,7	52,1
1997	11,1	12,5	59,1	68,1
1996	1,2	1,2	8,1	9,0
1995	6,5	6,9	31,4	33,1
1994	17,1	20,6	119,5	138,7
1993	-4,4	-4,2	-35,3	-39,6
1992	1,5	1,5	15,3	17,2
Promedio	7,9	8,6	53,5	64,0

Fuente: elaboración propia

Del análisis de los datos agregados no se puede concluir que en la década de los noventa se haya producido una desviación de la inversión alemana en España hacia los PECOS, en concreto hacia Chequia, Hungría y Polonia, los cuales, en principio, podrían comportarse como las mayores competidoras de España a la hora de captar inversiones. La inexistencia de la desviación se debería entonces a otras razones que explicarían que estos países no compitieran con España en la captación de IED: que las inversiones en esos países fueran buscadoras de materias primas o que tuvieran como objeto abastecer los mercados locales o el resto de la Europa del Este. No olvidemos que las exportaciones españolas a los países de la CEI y de la antigua Europa del Este apenas suponen para España un 4,1% de sus exportaciones totales en 2002 (un 2,9% en 1998), lo que muestra que las empresas extranjeras no han utilizado nunca España como plataforma de exportación a esos países. Otra última razón es que las ventajas competitivas o de localización de estos países sea muy inferiores a las ventajas españolas, siendo este último aspecto el que desarrollaremos a continuación.

4. Ventajas de localización de los PECOS y de España

El análisis precedente permite concluir que en el pasado no se ha registrado un proceso de deslocalización generalizado de las inversiones alemanas en España hacia los países de la Europa Central y del Este. Este resultado puede deberse a las mayores ventajas de localización de la economía español. Sin embargo, también podría explicarse por la no existencia de una anticipación de la ampliación hacia el Este de la Unión Europea. En este último caso, los efectos de la ampliación se

generarían en el futuro, una vez efectiva la integración. Así, a corto y medio plazo España podría verse perjudicada por la ampliación si los nuevos Estados miembros disponen de mayores ventajas de localización para la futura IED que España. Para ello evaluaremos las ventajas de localización que poseen los Pecos vis-a-vis España, centrándonos de nuevo en la inversión procedente de Alemania.

El paradigma OLI servirá⁵ como marco teórico de referencia. Este paradigma incluye como ventajas de localización todo un largo elenco de determinantes económicos e institucionales de la IED⁶. El aspecto novedoso que presentamos aquí, frente a anteriores estudios, es que evaluaremos esas ventajas de localización adaptando a nuestro caso la metodología que viene utilizando la UNCTAD en los últimos informes sobre inversiones mundiales (UNCTAD, 2002 y 2003), y que consiste en sintetizar en un índice dichas ventajas. Para ello, a partir de aquellos determinantes que sea posible aproximar mediante variables cuantificables, se ha procedido a reelaborar dicho índice, ponderando las variables que entran en el mismo utilizando como criterio la importancia que se atribuyen a las mismas según sea el objetivo central que puedan perseguir los inversores alemanes con sus inversiones en España y en los PECOS.

En este sentido, parece lógico suponer que la IED alemana en Europa persigue, sobre todo, un objetivo de eficiencia. En el caso concreto de España así lo confirman diversos estudios. Respecto a los Pecos, un estudio empírico reciente (Marin y otros, 2003) concluye, a partir de una encuesta elaborada sobre mil proyectos de inversión realizados por EMN alemanas durante los 90 en Europa del Este, que son los segmentos más dinámicos e innovadores de la economía alemana los que invierten en la Europa del Este y que hay evidencia de una fuerte integración vertical de las filiales allí radicadas con el grupo alemán; integración que les estaría permitiendo a

⁵ En Martín y otros (2002) y Martín y Turrión (2003) para España o Barry (2003) para Irlanda se utiliza también ese modelo de referencia..

⁶ Ver Dunning (1993) para la lista completa de ventajas de localización que afectan a la decisión de en qué país invertir. En UNCTAD (2001) se agrupan estas variables en tres conjuntos según la naturaleza de las mismas: las de carácter político/institucional, las que facilitan la puesta en funcionamiento y a la actividad corriente de las empresas y las de naturaleza económica. Estas últimas se subdividen a su vez entre las que se corresponden con las IED buscadoras de recursos o de activos creados, buscadoras de mercado y de eficiencia.

las empresas alemanas externalizar una parte sustancial de su producción en estos países para explotar una mano de obra bien formada y de bajo coste.

Por tanto, las variables que deberían tener una mayor ponderación a la hora de valorar las ventajas de localización de España vis-a-vis los Pecos serían las siguientes: coste de materias primas, coste de mano de obra no cualificada ajustada por la productividad, activos tecnológicos y de innovación, costes de transporte y comunicación de hacia y en el país de destino, coste de productos intermedios, pertenencia a un acuerdo de integración regional que conduzca al establecimiento de redes corporativas regionales. El resto de determinantes, aún siendo importantes, pues no toda la IED es buscadora de eficiencia, tendrían una menor ponderación.

Tabla 7. Ranking de países según el "Potential INDEX"

	93-95	94-96	95-97	96-98	97-99	98-00	99-01
Rep.Checa	39	40	40	40	39	38	37
Hungría	57	54	54	48	45	45	41
Polonia	54	53	53	41	43	43	43
España	27	25	26	26	26	26	25

Fuente: UNCTAD (2003)

Antes de comparar las ventajas de localización de PECOS-3 y España de la manera propuesta, resulta interesante hacer referencia al propio "potential index" que ha elaborado la UNCTAD, menos apropiado al caso que nos ocupa, pero con la ventaja de que al abarcar un largo periodo sirve para observar la tendencia de las ventajas de localización recogidas por dicho índice (elaborado a partir de 12 variables sin ponderar para 144 países)⁷. La tabla 7 muestra que los Pecos aparecen en la parte alta de la clasificación mundial en cuanto a su potencial para atraer IED y cómo sus posiciones han mejorado sustancialmente a lo largo de la década de los 90. Si bien España esta en una posición aún más destacada en todos los periodos, lo cierto es que las distancias se acortan: al comienzo la diferencia era de 12, 30 y 27 puestos respectivamente, en el periodo 99-01 esas diferencias son solo ya de 12, 16 y 18. A

⁷ El "Potential Index" se elabora sobre la base de 12 variables que se aproximan a varios determinantes (económicos y otros) que la literatura empírica considera significativos (ver cuadro más abajo); esas 12 variables para 144 países se han obtenido fundamentalmente de la base de datos del Banco Mundial "World Development Indicators" del 2001. A partir de esos datos se ha construido dicho índice como una media simple de todas esas variables una vez normalizados los valores para las distintas variables. Por tanto, cuanto más próximo a 1 sea el índice, mayores son las ventajas de localización relativas de ese país, y cuanto más próximo a cero, menores. Para una mayor concreción de la misma se puede consultar UNCTAD (2002).

juzgar por este índice parece claro que los PECOS compiten en la escena mundial cada vez más de cerca con España como países donde localizar eficientemente inversiones productivas de las EMN de todo el mundo.

Si adaptamos esta metodología a nuestro caso y reducimos nuestro estudio a los Pecos-3 y España como destinos alternativos de la IED alemana, debemos incluir otras variables que recojan otros aspectos de las IED buscadoras de eficiencia no considerados en el índice general de la UNCTAD y dar a éstas y a las ya incluidas que sí se corresponden con determinantes de las IED buscadoras de eficiencia un mayor peso en el índice. Así, hemos incluido otras 4 variables: situación geográfica, índice de infraestructuras viarias, productividad laboral y salario medio, que reflejan, otros determinantes fundamentales de las IED buscadoras de eficiencia⁸. Por lo que se refiere a la situación geográfica, los modelos gravitacionales que incorporan las ideas desarrolladas por la Geografía Económica, ponen de relieve la importancia de la cercanía - al lugar de origen de la casa matriz - como factor de atracción de la IED (Martín y Turrión, 2003)⁹. Los costes de transporte los hemos aproximado por el índice de infraestructuras viarias (al igual que los de comunicación por el número de teléfonos por habitante) que viene a recoger la media simple de los kilómetros de autopista “equivalente” por habitante y kilómetros cuadrado¹⁰. Por último, y en cuanto al coste de la mano de obra corregido por la productividad (los costes laborales unitarios), hemos utilizado el índice para los países de la UE del salario medio por trabajador y del PIB por ocupado que proporciona Eurostat. De esta manera, obtenemos los resultados que recoge la tabla 8.

Tabla 8. Índice simple y ponderado de las ventajas de localización de España y Pecos-3

Índice simple PECOS-3	Índice simple España	Índice ponderado PECOS-3	Índice ponderado España
0,327	0,717	0,359	0,706

Fuente: elaboración propia

⁸ También hemos incluido un índice de Control de la Corrupción que elabora el Banco Mundial que vendría a recoger de una manera fiel la cuestión de los “costes hundidos” y que en la literatura a la que hemos hecho alusión se considera como uno de los determinantes pertenecientes al grupo de los que facilitan la marcha de los negocios.

⁹ Es por ello que hemos incorporado la distancia entre capitales (Berlín como lugar de origen y Madrid, Budapest, Praga y Varsovia como lugares de destino) en el índice. Los datos proceden, como en Martín y Turrión (2003), de www.indo.com/distance.

¹⁰ Ver Martín y Turrión (2003) para una aclaración de dicho índice.

Si el índice lo ponderamos dando un mayor peso a estas 4 variables (en la tabla 9 en negrita) y a las otras 5 que también recogen variables determinantes del lugar de destino de las IED buscadoras de eficiencia (en la tabla 9 en cursiva), aunque mejora ligeramente la situación de los Pecos-3 en relación al índice sin ponderar, el valor que éste alcanza para España es de casi el doble que el de los Pecos-3. Interpretando, por tanto, este índice como un indicador resumido de las ventajas de localización concluiríamos que España cuenta todavía con una clara ventaja. Por ejemplo, en cuanto a tecnologías de la comunicación, infraestructuras de transporte, capital humano y factores institucionales como el riesgo país y los costes de corrupción España aventaja claramente a los Pecos 3. Teniendo en cuenta que este índice, por el carácter estructural de las variables que incluye cambia con lentitud, España debería seguir contando en el futuro como destino preferente para las inversiones alemanas sin verse perjudicada por el proceso de adhesión.

Tabla 9.1. Valores primarios de las variables recogidas en el índice de ventajas de localización (variables año 2001)

VARIABLE	Chequia	Hungría	Polonia	España
Crecimiento PIB promedio 1991-2001 (%)	1,9	2,8	5	2,9
PIB per capita (Dólares USA constantes 1995)	5281,2	4902,3	4223,5	14576,8
Exportaciones/PIB (%)	67,4	58,2	28,5	29
<i>Lineas telefónicas/1000habitantes</i>	374,01	374,85	280,32	422,4
<i>Móviles/1000hab</i>	428,89	322,57	178,96	525,94
Uso energía comercial per capita	3825	2475,6	2373,1	3015,1
<i>I+D / PIB</i>	1,3	0,75	0,72	0,91
<i>Estudiantes en terciaria (% población total)</i>	2,47	3,05	4,08	4,61
Riesgo país (PRS Group)	75,8	76	75,3	80,5
Control de la Corrupción* 2001	0,31	0,65	0,43	1,45
Exportaciones recursos naturales (% exportaciones mundiales)	0,22	0,16	0,48	0,9
Importaciones de partes y accesorios de electrónica y automoción (% importaciones mundiales)	0,5	0,94	0,6	3,23
Exportaciones servicios (% mundial)	0,48	0,45	0,72	3,82
<i>Stock IED (% mundo)</i>	0,37	0,35	0,57	2,38
Situación geográfica	281	707	526	1866
Indice Infraestructuras Viarias (UE=100)	144,2	39,9	64,8	122,8
Productividad (PIB/persona) UE-15 =100, 2001 (Eurostat)	56,6	61,7	46,6	93,2
Salario medio por trabajador (manufacturas UE=100, 2000)	12,4	12,4	17,1	73,7

XXIX REUNIÓN DE ESTUDIOS REGIONALES
Santander, 27 y 28 de Noviembre de 2003

Tabla 9.2. Valores normalizados de las variables recogidas en el índice de ventajas de localización
($V_{país} = (V_{max} - V_{min}) / (V_{max} - V_{min})$)

VARIABLE	Chequia	Hungria	Polonia	PECOS 3	España
Crecimiento PIB promedio 1991-2001 (%)	0,000	0,290	1,000	0,430	0,323
PIB per capita (Dólares USA constantes 1995)	0,102	0,066	0,000	0,056	1,000
Exportaciones/PIB (%)	1,000	0,763	0,000	0,588	0,013
Líneas telefónicas/1000habitantes	0,659	0,665	0,000	0,441	1,000
Móviles/1000hab	0,720	0,414	0,000	0,378	1,000
Uso energía comercial per capita	1,000	0,071	0,000	0,357	0,442
I+D / PIB	1,000	0,052	0,000	0,351	0,328
Estudiantes en terciaria (% población total)	0,000	0,271	0,752	0,341	1,000
Riesgo país (PRS Group)	0,096	0,135	0,000	0,077	1,000
Control de la Corrupción* 2001	0,000	0,298	0,105	0,134	1,000
Exportaciones recursos naturales (% exportaciones mundiales)	0,081	0,000	0,432	0,171	1,000
Importaciones de partes y accesorios de electrónica y automoción (% importaciones mundiales)	0,000	0,161	0,037	0,066	1,000
Exportaciones servicios (% mundial)	0,009	0,000	0,080	0,030	1,000
Stock IED (% mundo)	0,010	0,000	0,108	0,039	1,000
Situación geográfica	1,000	0,731	0,845	0,859	0,000
Índice Infraestructuras Viarias (UE=100)	1,000	0,000	0,239	0,413	0,795
Productividad (PIB/persona) UE-15 =100, 2001 (Eurostat)	0,215	0,324	0,000	0,180	1,000
Salario medio por trabajador (manufacturas UE=100, 2000)	1,000	1,000	0,923	0,974	0,000
PROMEDIO	0,438	0,291	0,251	0,327	0,717

Tabla 9.3. Ponderaciones asignadas a las variables

VARIABLE	Ponderación	PECOS 3	España
Crecimiento PIB promedio 1991-2001 (%)	0,040	0,017	0,013
PIB per capita (Dólares USA constantes 1995)	0,040	0,002	0,040
Exportaciones/PIB (%)	0,040	0,024	0,001
Líneas telefónicas/1000habitantes	0,071	0,031	0,071
Móviles/1000hab	0,071	0,027	0,071
Uso energía comercial per capita	0,040	0,014	0,018
I+D / PIB	0,071	0,025	0,023
Estudiantes en terciaria (% población total)	0,071	0,024	0,071
Riesgo país (PRS Group)	0,040	0,003	0,040
Control de la Corrupción* 2001	0,040	0,005	0,040
Exportaciones recursos naturales (% exportaciones mundiales)	0,040	0,007	0,040
Importaciones de partes y accesorios de electrónica y automoción (% importaciones mundiales)	0,040	0,003	0,040
Exportaciones servicios (% mundial)	0,040	0,001	0,040
Stock IED (% mundo)	0,071	0,003	0,071
Situación geográfica	0,071	0,061	0,000
Índice Infraestructuras Viarias (UE=100)	0,071	0,029	0,056
Productividad (PIB/persona) UE-15 =100, 2001 (Eurostat)	0,071	0,013	0,071
Salario medio por trabajador (manufacturas UE=100, 2000)	0,071	0,069	0,000
ÍNDICE PONDERADO DE VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN	0,999	0,359	0,706

Fuente: elaboración propia

5. Conclusiones

La ampliación de la Unión Europea hacia el Este ha hecho que se plantee la posibilidad de que España pueda verse negativamente afectada al desviarse flujos de inversión extranjera directa hacia dichos países al resultar ahora éstos más atractivos para la localización de las inversiones exteriores, especialmente en el caso de las economías más desarrolladas de la zona: Chequia, Hungría y Polonia.

El análisis de los flujos de inversión captados en la década de los noventa por las cuatro economías mencionadas permite descartar la existencia de una desviación de la inversión alemana hacia esos tres países durante la década de los noventa. Es cierto que en ese periodo la inversión bruta alemana en España cae y que las desinversiones alemanas en España aumentan, pero no se detecta un paralelo y significativo aumento de las inversiones alemanas en los Pecos-3. De hecho, más bien, el menor protagonismo español como destino de las inversiones alemanas se explicaría más bien por un proceso generalizado de relocalización de las inversiones alemanas en el exterior que lleva a un descenso de las inversiones efectuadas en Europa.

De igual forma, el análisis de las ventajas de localización de los Pecos-3 muestra como España sigue teniendo más ventajas que esos países, es decir, sigue siendo más atractiva como destino de la inversión directa alemana, por lo que no cabría esperar a corto y medio plazo una desviación de la inversión hacia esa región.

En definitiva, el análisis efectuado permite descartar que en el pasado y en un futuro inmediato España pierda atractivo para las inversiones alemanas, lo que de producirse supondría un descenso en los flujos de IED procedentes de Alemania. Esta conclusión basada en datos agregados de inversión directa no implica, sin embargo, que determinados sectores o segmentos de actividad no se hayan visto o no se vayan a ver en el futuro negativamente afectados, lo que supondría un efecto negativo para estos sectores. No obstante, este punto queda fuera del alcance de este trabajo.

Bibliografía

- Amiti., M. (1998): "New trade theories and industrial location in the EU: as survey of evidence", *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 14, No. 2, pp. 45-53.
- Barry, F. (2003), "EU Accesión and Prospectives FDI flows to CEE countries: a view from Ireland", en Hermann, H. and Lipsey, R. (ed) *Foregin Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countires*, pp 187-208, Springer Verlag
- Blömostrom, M. y Kokko, A. (1997): "Regional integration and foreign direct investment", *NBER Working Paper Series*, No. 6019.
- Blömostrom, M. y Kokko, A. (1998): "Multinational corporations and spillovers", *Journal of Economic Surveys*, vol. 12, no. 3, pp. 247-277.
- Chakrabarti, A. (2001): "The determinants of foreign direct investment: sensitivity analyses of cross-country regressions", *Kyklos*, Vol. 54 (1), pp. 89-114.
- Dunning, J.H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham.
- Dunning, J.H. y Robson, P. (1987): "Multinational corporate integration and regional economic integration", *Journal of Common Market Studies*, vol. XXVI, No. 2, pp. 103-125.
- El-Agraa, Ali M. (1997): *Economic Integration Worldwide*, Macmillan, London.
- Hunya, G. (2000): *Integration Through Foreign Direct Investment*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Eurostat (2002) *European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2001*, Eurostat, Luxemburgo
- Kindleberger, C. (1956): "European integration and the international corporation", *Columbia Journal of World Business*, No. 1, pp. 65-73.
- Krugman, P. (1991): *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Marin, D., Lorentowicz, A. y Raubold, A. (2003): Ownership, Capital or Outsourcing: What drives german investment to Eastern Europe?, en Hermann, H. and Lipsey, R. (ed), op. cit., pp. 147-163.
- Markusen, J. R. (1995): "The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 2, pp. 169-189.
- Martín, C. y otros (2002): *La ampliación de la Unión Europea: efectos sobre la economía española*, La Caixa.

Martín, C. y Turrión, J. (2003): Los ajustes de la inversión extranjera directa en el proceso de ampliación de la Unión Europea hacia el Este, trabajo presentado en las VIII Jornadas de Economía Internacional, Universidad de Castilla-La Mancha.

Phelps, N.A. (1997): *Multinationals and European Integration*, Jessica Kingsley, London.

Robson, P. (ed.) (1993): *Transnational Corporations and Regional Economic Integration*, The United Nations Library on Transnational Corporations, Routledge, London.

Transnational Corporations and Management Division (1993): "The effects of integration on the activities of transnational corporations in the European Community: theory and empirical test", en Robson (ed.), op. cit., pp. 99-123.

Venables, A. J. (1994): "Economic integration and industrial agglomeration", *The Economic and Social Review*, Vol. 26, No. 1, pp. 1-17.

Venables, A.J. (1995): "Economic integration and the location of firms", *American Economic Review*, May, Vol. 85, No. 2, pp. 296-300.

United Nations Conference on Trade and Development (varios años): *World Investment Report*, Naciones Unidas, New York.