

La internacionalización de la economía catalana: un proceso asimétrico

Elena Giráldez Pidal

Nota de Presentación

Antes de entrar en la exposición de las líneas básicas en que se centra nuestra exposición quisiera poner de manifiesto algunas consideraciones:

* En primer lugar, el agradecimiento a la Sociedad Catalana de Economía por la posibilidad de hacer públicos parte de los resultados de nuestro trabajo, conocidos unos e inéditos otros.

* En segundo lugar, dejar constancia que no es éste un trabajo concluído sino, un trabajo a continuar a través de diferentes líneas de investigación. Hay todavía muchas preguntas sin respuesta.

* En tercer lugar, que nuestro análisis no recoge los resultados de una muestra sino la totalidad de los flujos exteriores llevados a cabo por todas las empresas españolas y catalanas.

* Lo cual ha requerido acceder a una información de base no publicada ni tratada estadísticamente, lo que ha exigido el exhaustivo análisis estadístico e informático de los millones de operaciones llevadas a cabo con el exterior en el período 1975-1991 y recogidas en el Registro de Caja del Banco de España.

Agradezco a este fin, la autorización concedida por el Ministerio de Economía y Hacienda y la Dirección General de Transacciones Exteriores, pero también, la laboriosidad y paciencia de todos los que han colaborado en este estudio.

Primera Parte: Relaciones Tecnológicas

Los flujos exteriores de la economía catalana

Introducción

El fenómeno actual de Globalización de la economía es el resultado del cambio tecnológico, del crecimiento continuo y a largo plazo de la Inversión Extranjera, del aprovisionamiento internacional y de la creación reciente y en gran escala de nuevos tipos de relaciones internacionales entre las empresas y entre los países. Esta combinación de factores contribuye a una integración creciente de las economías nacionales y modifica la naturaleza de la competencia a nivel mundial.

El cambio tecnológico es el factor central de globalización. El rápido descenso de los costes de las comunicaciones internacionales de todo tipo y la posibilidad creciente de coordinar la concepción, la pro-

ducción y la distribución, por medio de redes informatizadas, favorecen la producción y el intercambio a nivel mundial.

Al mismo tiempo, el aumento de los gastos en I+D en numerosos sectores y la aceleración de la innovación deben ser amortizados en poco tiempo sobre series más largas de producción lo que obliga a estar presentes en un mayor número de mercados.

Esto ha incitado a alianzas tecnológicas entre empresas para repartir los costes en I+D, ha favorecido las adquisiciones internacionales de empresas y la extensión de la Inversión extranjera.

La necesidad de acceder a nuevos mercados, de aprovechar las diferencias de los costes de oferta y de acrecentar la flexibilidad ha contribuido a la mundialización gracias a la liberalización de los movimientos de capitales y a la desregulación de los mercados financieros.

Cambio Tecnológico e Inversión Extranjera son los dos pilares en los que se apoya el actual proceso de Globalización e Internacionalización de la Economía Mundial. Nuestro intento en esta breve exposición es centrarnos precisamente en estos dos aspectos que configuran la posición internacional de la economía catalana, y definir la dinámica de los últimos años como un proceso asimétrico.

Este proceso asimétrico nos lleva precisamente a definir las líneas básicas de estrategia de política industrial, que no han de centrarse para su desarrollo en atraer inversiones extranjeras sino en desarrollar la cultura empresarial propia.

Hay que promocionar las energías más dinámicas e inteligentes de una país mediante la innovación y el trabajo y en esa dirección es necesario acabar con la discriminación entre grandes y pequeñas empresas. El gobierno central y autonómico, que tanto apoyan a las multinacionales en crisis, deberían contribuir más a la internacionalización de las empresas pequeñas, no sólo con dinero -apoyo fiscal y financiero- sino con asesoramiento.

Como señala Sergio Arzeni⁽¹⁾, la nueva internacionalización de la economía no van a hacerla, en lo sucesivo, las grandes empresas, hoy burocratizadas, sino las medianas y pequeñas con su mayor elasticidad y dinamismo. Pero para ello necesitan ayuda. Si Cataluña no quiere ser un mero sujeto pasivo del proceso que está teniendo lugar es imperativo replantear sus estrategias. Muchas de las empresas catalanas se caracterizan por:

- * Tener cuotas de mercado a nivel internacional muy reducidas y, asociado a este problema, una presencia muy limitada en negocios con potencial importante de internacionalización.

- * No contar, como ya es tópico decir, con tecnología e investigación y desarrollo propios. Incluso la mayoría de las mayores empresas son dependientes tecnológicamente del exterior.

- * No contar en principio con la capacidad financiera propia o de endeudamiento que sería necesaria para desarrollar o adquirir una presencia y dimensión internacionales.

Nuestro trabajo, que pretende en este contexto aproximarse al conocimiento de una realidad singular, la de Cataluña se articula en dos partes *íntimamente relacionadas*: los flujos tecnológicos y los flujos de capitales, llevados a cabo por las empresas catalanas durante el período 1975-1991.

La primera parte, que hemos denominado balanza tecnológica, estudia las corrientes de ingresos y pagos de dos importantes códigos financieros: Asistencia Técnica y Patentes, Diseños y Marcas. Con ella pretendemos conocer el grado de vulnerabilidad de las empresas catalanas en un aspecto clave: su dependencia tecnológica foránea y la importancia frente al exterior de los recursos tecnológicos propios.

La segunda parte, que hemos denominado balanza de capitales, analiza los flujos asimétricos de inversiones directas de las empresas catalanas y que pueden hacer depender, en un futuro no muy lejano, las empresas y sectores más dinámicos de la economía catalana de centros de decisión ubicados fuera de su territorio.

La balanza tecnológica española:

La exportación de tecnología desde España ha sido y sigue siendo una actividad económica irrelevante. Durante toda la década de los sesenta -a partir del proceso de liberación que inicia la economía española con el Plan de Estabilización de 1959- los ingresos por este concepto fueron no solamente reducidos sino también erráticos. Sin embargo los bajos niveles de importación de tecnología, sobre todo en la primera mitad del decenio hasta 1965, lograron que las tasas de cobertura alcanzaran porcentajes razonables que se deteriorarían con-

siderablemente a partir de ese año como consecuencia del fuerte incremento registrado por los pagos.

El comienzo de los años setenta marcaría una ligera modificación en este proceso. Aunque se siguen registrando importantes incrementos en los pagos, fruto del fuerte aumento de adquisición de tecnología extranjera, el incremento de los ingresos superior al de los pagos, permite que se mejore aunque, en niveles muy bajos, la deteriorada tasa de cobertura. En el subperíodo 1970-1977 las exportaciones tecnológicas de las empresas españolas cubren únicamente el 13 por ciento de las importaciones por la misma rúbrica.

La crisis económica que tan duramente había de incidir -aunque tardía y prolongadamente- sobre las empresas españolas no iba a suponer un mayor deterioro en la balanza tecnológica, por el contrario, a partir de 1978 se registra cierta mejora en la tasa de cobertura que pasa del 18 por ciento de 1978 al 24 por ciento en el subperíodo 1979-1986, mejora que se consigue gracias al incremento de los ingresos, pero que sin embargo no puede evitar que entre 1975 y 1987 se duplique el déficit tecnológico. (ver cuadro nº 1)

Cuadro nº 1
Balanza Tecnológica (Ingresos Totales - Pagos Totales)
del Estado en el período 1975-1991
(en miles de dólares)

Años	Ingresos Totales (A)	Pagos Totales (B)	Saldo (A - B)	Cobertura (A/Bx100)
1975	48.972,40	292.050,00	-243.077,60	17
1976	60.561,90	468.457,40	-407.895,50	13
1977	58.711,30	389.690,00	-330.978,70	15
1978	72.715,60	398.374,90	-325.659,30	18
1979	114.204,30	517.574,50	-403.370,20	22
1980	152.314,80	617.739,60	-465.424,80	25
1981	180.203,90	567.461,60	-387.257,70	32
1982	142.804,20	706.586,50	-563.782,30	20
1983	127.444,40	623.215,60	-495.771,20	20
1984	129.601,30	531.898,10	-402.296,80	24
1985	144.395,10	607.671,40	-463.276,30	24
1986	186.460,60	753.222,10	-566.761,50	25
1987	171.138,40	910.969,70	-739.831,30	19
1988	182.627,00	1.277.002,40	-1.094.375,40	14
1989	278.923,20	1.386.053,00	-1.107.129,80	20
1990	387.568,90	1.834.697,80	-1.447.128,90	21
1991	564.252,70	2.063.360,40	-1.499.107,70	27

Fuente: Elaboración propia a partir del «Registro de Caja del Banco de España»

La balanza tecnológica de Cataluña. Análisis global.

La balanza tecnológica de Cataluña, globalmente considerada (ingresos y pagos por Asistencia Técnica, Patentes, Diseños y Marcas) ha sido deficitaria a lo largo del período analizado (1975-1991), con una tasa de cobertura (promedio de los diecisiete años) del 19 por ciento. La posición tecnológica de Cataluña frente al exterior resulta como en el caso español muy débil.

En Cataluña, la crisis (y sobre todo el período 1979-1986) trajo una cierta recuperación a su balanza tecnológica que llegó a experimentar en 1986 un valor de la tasa de cobertura del 33 por ciento. Esta recuperación estaba producida fundamentalmente por el fuerte crecimiento de los ingresos que superaba considerablemente el crecimiento en los pagos de tal forma que el déficit permanecía prácticamente estable. En 1987 se quiebra esta trayectoria por un doble motivo: drástica disminución de los Ingresos y fuerte expansión de los pagos (ver cuadro nº 2).

**Balanza Tecnológica (Ingresos Totales - Pagos Totales)
de Cataluña en el período 1975-1991
(en miles de dólares)**

Años	Ingresos Totales (A)	Pagos Totales (B)	Saldo (A - B)	Cobertura (A/Bx100)
1975	6.379,10	54.263,60	-47.884,50	12,0
1976	7.311,30	75.180,90	-67.869,60	10,0
1977	8.052,70	62.366,60	-54.313,90	13,0
1978	8.783,70	77.040,20	-68.256,50	11,0
1979	15.678,50	98.392,00	-82.713,50	16,0
1980	22.117,60	111.692,50	-89.514,90	20,0
1981	21.659,80	80.314,90	-58.655,10	27,0
1982	19.972,40	105.848,40	-85.876,00	19,0
1983	18.063,00	96.400,40	-78.337,40	19,0
1984	19.784,50	77.458,40	-57.673,90	26,0
1985	20.912,00	74.832,40	-53.920,40	28,0
1986	32.285,40	98.753,90	-66.468,50	33,0
1987	25.470,60	142.843,50	-117.372,90	18,0
1988	29.587,50	210.009,10	-180.421,60	14,0
1989	38.976,60	250.720,30	-211.743,70	15,0
1990	51.359,30	336.310,90	-284.951,60	15,0
1991	80.970,00	434.527,20	-353.557,20	19,0

Fuente: Elaboración propia a partir del «Registro de Caja del Banco de España»

El incremento de los pagos parece lógico, las empresas catalanas emprenden, ante afianzadas perspectivas en la mejora de la economía, un auténtico proceso de reindustrialización soslayado y reducido a largo de la anterior etapa (denominada de reconversión y reindustrialización) al saneamiento, ciertamente necesario, de sus estructuras financieras y laborales. Este proceso de reindustrialización habría de tener importantes efectos en la importación de tecnología incorporada y no incorporada y por tanto en los pagos al exterior de la balanza comercial y tecnológica.

La disminución de los ingresos resulta, sin embargo, menos lógica y más preocupante. Da la impresión que, cuando el mercado interior se recupera, los empresarios catalanes abandonan sus estrategias exteriores (hecho que explica también el bajo nivel de sus exportaciones comerciales). El mercado exterior no es para los empresarios catalanes un mercado más en el que es necesario estar presente, sino el recurso al que marginalmente acuden cuando la economía española va mal. Este hecho representa un peligro considerable cuando se vean desplazados del único mercado que han considerado como propio, el español, no habiendo desarrollado una estrategia que les haga ser más competitivos.

Análisis comparativo con los países de la OCDE

El que la balanza tecnológica sea deficitaria no significa automáticamente que existan considerables diferencias con el conjunto de países de la O.C.D.E. En la gran mayoría de ellos ocurre lo mismo: balanzas tecnológicas deficitarias.

En efecto, salvo Suiza, Reino Unido y Estados Unidos, todos los países de la O.C.D.E. presentan déficits continuos en sus flujos tecnológicos exteriores. Este hecho por tanto no marca diferencias ni con España ni con Cataluña ¿En qué aspectos ambas áreas se diferencian considerablemente de los países más industrializados? Las diferencias aparecen al analizar las tasas de cobertura (el porcentaje de importaciones tecnológicas cubierto por las exportaciones).

La situación española (y la de Cataluña) superan solamente la de Portugal y resultan similares a la de Italia pero están bastante lejos de la de los demás países comunitarios. La posición tecnológica española y catalana dentro de la C.E. es por tanto muy débil. Los impulsos prestados por las distintas instituciones a la política de Investigación y Desarrollo no parecen haber dado todavía sus frutos.

Comportamiento espacial de la balanza tecnológica catalana

Si a nivel global la balanza tecnológica de Cataluña presenta un déficit continuo y una muy baja tasa de cobertura, el análisis espacial de dicha balanza nos permite asegurar que la dependencia tecnológica de las empresas catalanas se produce en relación a los países más industrializados de la O.C.D.E. Los promedios de las tasas de cobertura en el período considerado 1975-1991 nos dan los siguientes resultados:

País	$\sum_{i=1975}^{1991} \frac{TC}{17}$ ESPAÑA	$\sum_{i=1975}^{1991} \frac{TC}{17}$ CATALUÑA
U.E.	14%	15%
Suiza	13%	9%
E.E.U.U.	20%	18%
Japón	14%	10%
Iberoamérica	498 %	1070 %
Paraísos Fiscales	70%	48 %
Restos del Mundo	115 %	174%

Como el conjunto del Estado, Cataluña mantiene una posición favorable únicamente con Iberoamérica y los países del Resto del Mundo, resaltando el bajo nivel de cobertura con Suiza y su mejor relación con Estados Unidos. Pero como hemos dicho estos promedios globales del período ocultan las diferentes evoluciones en el tiempo y sobre todo la posición que se perfila a partir de 1987.

	$\sum_{i=1975}^{1978} \frac{TC}{4}$	$\sum_{i=1979}^{1986} \frac{TC}{8}$	$\sum_{i=1987}^{1991} \frac{TC}{5}$
U.E.	7%	19%	14%
Suiza	2%	12%	10%
E.E.U.U.	19%	18%	15%
Japón	1%	15%	7%
Iberoamérica	1.859 %	983 %	517%
Paraísos Fiscales	4%	—	43%
Restos del Mundo	111 %	233%	122%

Los datos anteriores nos permiten obtener la siguiente conclusión:

* A comienzos de la década de los setenta las relaciones tecnológicas de Cataluña con los más importantes países de la O.C.D.E. no llegaban a una tasa de cobertura del 10 por ciento, eran totalmente desequilibradas y dependientes. Únicamente con Iberoamérica y Resto del Mundo tenían las empresas catalanas un saldo positivo.

La crisis económica, acentuada a finales de los setenta, supondría una ligera mejora en estas relaciones que no parece obedecer a factores estructurales puesto que de nuevo la tasa de cobertura vuelve a deteriorarse -en algunos casos drásticamente-. La mejor posición si puede considerarse mejor un 18 por ciento- la registra Cataluña con Estados Unidos⁽²⁾.

La balanza tecnológica con la Unión Europea

La tasa de cobertura de los flujos catalanes de tecnología con la Unión Europea alcanza un promedio para todo el período del 16 por ciento. ¿Con qué países de la Unión Europea es esta situación más o menos favorable?

Considerando el período 1975-1991 de manera global los promedios obtenidos para los distintos países comunitarios, nos permite decir que la situación más desfavorable se produce con los Países Bajos y la República Federal Alemana.

País	1991 $\sum_{i=1975}^{1991} \frac{TC}{17}$ ESPAÑA	1991 $\sum_{i=1975}^{1991} \frac{TC}{17}$ CATALUÑA
Francia	25%	16%
Bélgica-Luxemburgo	30%	30%
Países Bajos	4%	10%
Rep. Federal Alemana	14%	11%
Reino Unido	18%	15%
Italia	21%	22%
Irlanda	—	—
Dinamarca	—	—

Sin embargo el análisis de los distintos años nos permite concluir que, como en el caso español, durante la crisis se produce una mejora en los intercambios gracias al crecimiento de los ingresos y a una cierta estabilidad de los pagos en la mayoría de los países (*Francia, República Federal Alemana, Reino Unido, e Italia*). Con la recuperación económica y como consecuencia en gran medida de la reestructuración llevada a cabo por las empresas catalanas, pero también porque las actuales adquisiciones de bienes de equipo producen un mayor incremento de transacciones de servicios, la tasa de cobertura ha vuelto a deteriorarse⁽³⁾.

Importar tecnología de los países más avanzados y exportarla a los menos o similarmente desarrollados sería una estrategia adecuada si consiguiera equilibrar más adecuadamente ambos flujos, hecho éste que, en gran medida se ve limitado no solamente por la falta de interés de los empresarios catalanes sino por las cláusulas a que les obligan los cedentes de la tecnología.

Sería por tanto necesario que la Administración conociera lo más real y adecuadamente posible las potencialidades, en primer lugar, de sustitución de la Asistencia Técnica importada (obligatoriamente asumida muchas veces junto con el contrato de cesión del uso de las Patentes) por Asistencia Técnica propia proporcionando así a muchos profesionales un papel más activo⁽⁴⁾, y, en segundo lugar, la asimilación y adecuación de la tecnología adquirida para su posterior exportación. Los bajos niveles de exportación de productos limitan considerablemente las posibilidades de exportación de tecnología, fundamentalmente de los servicios de Asistencia Técnica, generando así un proceso acumulativo.

Hasta ahora la Administración Central ha prestado poca atención a este hecho al preocuparse más por las grandes fuentes de financiación exterior de la Balanza de Pagos: Turismo, Remesas de emigrantes y

Capital a largo plazo. En el futuro esas fuentes pueden en algunos casos, detenerse e incluso disminuir considerablemente, mientras que se incrementaran -y de hecho lo están haciendo- otras partidas -además de las importaciones- como son los Pagos Tecnológicos, y las Rentas por Inversiones. Pero nuestro interés por el déficit o dependencia tecnológica no deriva del montante de los pagos -aunque fuese creciente- sino del control que por esta vía las empresas extranjeras ejercen sobre las españolas y catalanas. No renovar el contrato de utilización de una patente puede ser un medio de presión enorme para adquirir o incluso eliminar del mercado no solo exterior sino, catalán y español a una empresa catalana.

En síntesis cabe decir que la balanza tecnológica catalana no se corresponde en forma alguna con su nivel de desarrollo industrial, pero mucho nos tememos que en las nuevas estrategias globalizadoras de las empresas multinacionales en que las dimensiones importantes de las relaciones interempresariales no son la distancia sino el tiempo (el exportar productos que requieran relaciones de servicios de larga duración), las fuertes importaciones de bienes de equipo que las empresas catalanas están llevando a cabo en estos últimos años harán muy difícil reducir la dependencia tecnológica exterior.

La mejora en la balanza tecnológica de las empresas catalanas exige no únicamente una estrategia exportadora en el sector servicios directamente sino en el sector de mercancías «...los movimientos de los productos y los de capitales no se sustituyen obligatoriamente se combinan con los movimientos de servicios y transferencias de conocimientos para dar al contenido de los flujos mundiales un carácter cada vez más híbrido y complejo ...»⁽⁵⁾.

Segunda Parte: Inversiones extranjeras

La balanza de capitales

Las inversiones directas

Para los inversores foráneos ni la crisis, ni la transición política ni la alternancia de poder han constituido un freno ni han descendido las expectativas que nuestro país ofrecía y ofrece a sus proyectos de inversión. Sin embargo, es a partir de 1986 cuando las inversiones, como consecuencia de la integración de España en la C.E. y la importancia que adquiere nuestro país como plataforma de acceso al Mercado Unico, alcanzan espectaculares ritmos de crecimiento de forma que en 1991 son prácticamente 26 veces las de 1975 pasando de los 392 millones de dólares a los 10.401 millones de dólares.

Como señala la O.C.D.E. «el crecimiento de los flujos de inversión hacia España y Portugal está probablemente relacionado con una cierta medida, en la perspectiva de su adhesión (ahora concretizada) a la Comunidad Europea y sin duda con la liberación de su legislación en materia de inversiones extranjeras». En efecto, a partir de 1985, tanto el denominado «Decreto Boyer» (el Decreto 1042/1985 y el Decreto 1265/1986) supusieron un hecho importante para el capital extranjero; la transferencia al exterior sin límites de capitales, plusvalías y dividendos.

Si en España el ritmo de crecimiento de las Inversiones Directas ha sido espectacular aún lo ha sido más en Cataluña donde en el período 1975-1991 se han multiplicado por 77, pasando de los 54 millones de 1975 a los 4.150 millones de 1991. Las Inversiones Directas en Cataluña eran en 1975, el 14 por ciento de las del Estado, en 1991 son superiores al 39 por ciento, consiguiendo así que, en el conjunto del período (evitando por tanto las desviaciones provocadas por importantes pero puntuales proyectos de inversión) la participación promedio de Cataluña en el Estado sea del 26 por ciento y por tanto superior a la participación en la Renta Nacional que se sitúa en el 20 por ciento.

Cuadro nº 4
**Evolución de los Ingresos por Inversiones Directas en Cataluña y
en el Estado en el período 1975-1991**

	Ingresos por Inver. Direc. en Cataluña Miles Dólares (A)	Ingresos por Inver. Direc. en España Miles Dólares (B)	A/B x 100
1.975	53.799,70	392.312,40	13,70
1.976	67.113,70	419.970,10	15,90
1.977	119.776,50	374.388,40	32,00
1.978	204.988,50	708.033,20	29,00
1.979	308.626,50	1.099.303,80	28,10
1.980	280.767,90	1.240.651,10	22,60
1.981	269.517,60	1.086.429,90	24,80
1.982	243.496,50	1.148.400,10	21,20
1.983	180.753,20	909.089,10	19,90
1.984	332.975,70	1.031.747,80	32,20
1.985	303.832,30	1.159.312,60	26,20
1.986	586.008,60	2.319.795,80	25,30
1.987	963.433,00	3.639.797,40	26,50
1.988	1.554.474,50	5.888.896,90	26,40
1.989	1.582.337,40	6.189.304,60	25,60
1.990	1.883.362,50	9.663.184,00	19,00
1.991	4.150.852,90	10.401.098,80	39,90

Fuente: Elaboración propia a partir del «Registro de Caja del Banco de España».

Países de origen de las inversiones directas en Cataluña

Las Inversiones Directas en Cataluña aparecen muy concentradas en relación a los países de origen. El análisis de los promedios porcentuales correspondientes a las distintas áreas a lo largo del período ponen de manifiesto dos hechos importantes: por un lado, la estructura espacial altamente concentrada a nivel mundial en pocas áreas: C.E., Suiza y Estados Unidos y, por otro lado, las diferencias existentes entre esta estructura espacial y la del conjunto del Estado.

Cuadro nº 5
**Distribución porcentual, por países de origen, de las inversiones directas extranjeras
en Cataluña y en España (Promedios porcentuales)**

	CATALUÑA				ESPAÑA			
	91	83	88	91	91	83	88	91
	Pi/17	Pi/9	Pi/5	Pi/3	Pi/17	Pi/9	Pi/5	Pi/3
	75	75	84	89	75	75	84	89
U.E.	50,4	44,3	46,7	75,1	54,8	48,3	55,8	72,1
Suiza	19,9	27,5	13,8	7,1	12,4	14,8	11,5	6,7
Japón	7,1	4,3	14,7	3,0	3,0	1,8	5,1	2,7
U.S.A.	10,2	13,9	7,0	4,1	18,3	24,8	14,5	5,8
Rest. del Mundo	8,3	7,4	8,8	10,0	8,3	7,1	8,8	10,7
Par. Fiscales	3,7	1,9	8,8	0,6	1,8	1,1	3,4	1,4
Iberoamérica	0,4	0,6	0,2	0,1	1,4	1,9	0,9	0,6

Fuente: Elaboración propia.

Entre dichas diferencias podríamos señalar: en primer lugar, la menor importancia que han representado -a nivel global- las inversiones procedentes de Estados Unidos; en segundo lugar, la mayor importancia de los capitales procedentes de Suiza; en tercer lugar, el mayor porcentaje, con respecto al Estado, de las inversiones procedentes de Japón (superiores en el período 1984-1988 a las de Estados Unidos) y, finalmente la mayor participación de las inversiones procedentes de Paraísos Fiscales.

Sin embargo, las cifras y los promedios globales ocultan la evolución de cada área a lo largo del período. Las tendencias que pueden señalarse son las siguientes:

a) Incremento muy fuerte a partir de 1988 del porcentaje de inversiones que llegan a Cataluña procedentes de la UE.

b) Incremento, en el período 1984-1988 de la participación del Japón pasando de un promedio del 4,3 por ciento a 14,7 por ciento, (con fuertes oscilaciones en el transcurso del período) y descenso de nuevo hasta un promedio del 3,0 por ciento entre 1989-1991.

c) Retroceso a partir de 1984 de las inversiones procedentes de Suiza. Retroceso que se ha acelerado en los últimos tres años pasando de ser el originario del 27,5 por ciento de las Inversiones Directas al 7,1 por ciento en el período 1989-1991.

d) Retroceso, también a partir de 1984, del porcentaje procedente de Estados Unidos que pasa de representar el 13,9 por ciento en el período 1975-1983, a únicamente 4,1 por ciento en el período 1989-1991.

¿Qué porcentaje representan las inversiones que las multinacionales de los distintos países hacen en Cataluña en relación con las que realizan en el conjunto del Estado?. Los resultados obtenidos ponen de manifiesto que aunque la participación de Cataluña en las Inversiones Directas del Estado es 27 por ciento, este porcentaje encubre preferencias muy diferentes. Así, tenemos que las inversiones acumuladas que llegan a Cataluña procedentes.

1975-1991 (En ptas. constantes de 1980)

de la U.E. son	26,8% de las del Estado
de Suiza son	33,4% de las del Estado
de E.E.U.U. son	14,7% de las del Estado
de Japón son	53,8% de las del Estado
de Iberoamérica son	5,0% de las del Estado
de Paraísos Fiscales	43,7% de las del Estado

Se pone de manifiesto:

a) la baja preferencia de las empresas americanas a establecerse en Cataluña lo que incide posiblemente en la débil dimensión de su sector electrónico,

b) la proporcional presencia de las empresas comunitarias y suizas,

c) la elevada preferencia del capital japonés a establecerse -más de la mitad- en Cataluña y

d) la preferencia más que proporcional por el área catalana de las inversiones procedentes de Paraísos Fiscales.

Inversiones directas en Cataluña procedentes de los distintos países comunitarios

El análisis de los ingresos procedentes de los distintos países en relación al total comunitario da una estructura espacial muy concentrada en cuatro países: Alemania, Países Bajos, Francia y Reino Unido.

Esta estructura global oculta, las alteraciones experimentadas por las inversiones procedentes de distintos países en estos años. Mientras Bélgica-Luxemburgo, Países Bajos e Italia, no tienen una tendencia marcada pues registran continuas variaciones en sus participaciones porcentuales, otros países como Francia, Alemania y Reino Unido han pasado por distintas etapas en relación al peso que las inversiones de sus empresas multinacionales (o bien la utilización hecha de los mismos como plataformas de inversión, tal es el caso de Reino Unido) han tenido en el volumen total de las inversiones directas que llegan a Cataluña procedentes de la U.E.

* El Reino Unido incrementa considerablemente su participación a partir de 1985, aunque en los dos últimos años dicha participación decae de nuevo. En 1991 es únicamente del 3,5 por ciento.

* Alemania reduce su presencia en Cataluña a partir del 1984 pasando del 33,3 por ciento en el período 1975-1983 al 16,1 por ciento en el período 1989-1991.

* Francia pasa por tres etapas. Una primera desde 1975 al 1983 en la que -con altibajos- el promedio porcentual es de 17,9. Otra segunda de 1984 a 1988 en la cual las empresas francesas frenan su flujo de inversiones en Cataluña (promedio porcentual del 14,2). Finalmente, 1988 parece marcar el comienzo de una interna recuperación de la presencia francesa en el Principado, ya que el promedio porcentual de los últimos años se eleva al 26,9% (con altibajos al igual que en la primera etapa).

Cuadro nº 6
**Distribución porcentual, por países de origen, de las
 inversiones directas extranjeras en Cataluña y en España
 (Promedios porcentuales)**

	Cataluña				España			
	91	83	88	91	91	83	88	91
	Pi/17	Pi/9	Pi/5	Pi/3	Pi/17	Pi/9	Pi/5	Pi/3
	75	75	84	89	75	75	84	89
Francia	18,4	17,9	14,2	26,9	23,2	24,4	16,8	30,3
Países Bajos	22,7	18,7	28,0	25,8	17,3	12,5	23,3	21,5
Alemania	26,3	33,3	19,9	16,1	23,4	26,7	24,4	11,5
Reino Unido	12,5	10,6	27,6	14,9	21,1	20,1	21,5	23,7
Bélgica-Lux.	8,0	10,9	3,5	6,6	7,9	9,9	5,3	6,7
Italia	7,1	6,8	6,4	9,0	6,1	5,6	7,2	5,5

Fuente: Elaboración propia a partir del «Registro de Caja del Banco de España»

Pagos por liquidación de inversiones directas

Para conocer la auténtica dinámica del capital extranjero es necesario relativizar las inversiones directas con otras rúbricas de la balanza de pagos con las cuales están estrechamente relacionadas. Nos referimos fundamentalmente tanto a los pagos al exterior por liquidación de inversiones directas como a los pagos por rentas de inversiones directas.

El volumen y la dinámica de las desinversiones foráneas en las empresas con sede social en Cataluña aparecen recogidas en el cuadro de Pagos por Renta y Liquidación de Inversiones Directas en Cataluña para el período 1975-1991. Los resultados muestran que el conjunto de pagos al exterior alcanza, para el total del período la cifra de 1.372 millones de dólares, lo que representa el 28,4 por ciento de los ingresos brutos. Sin embargo, este volumen global está magnificado por la importante cifra de desinversiones del año 1987 que ha supuesto más del 100 por 100 del total de desinversiones de los doce años anteriores.

Aunque durante los primeros años de la crisis, 1975 y 1976, las desinversiones fueron importantes, a lo largo del subperíodo 1977-1984 representaron solamente el 15 por 100 de las inversiones. En 1985 comienza una etapa de mayor expansión en las salidas por pagos en esta rúbrica que mantienen, sin embargo, este bajo porcentaje, indicador de la permanencia del capital extranjero.

En el año 1987 se registra un fuerte volumen de desinversiones que no es el resultado de una estrategia generalizada de las multinacionales presentes en el tejido productivo catalán sino de la acción de sólo dos empresas en sectores que movilizan fuertes volúmenes de recursos. Lo cierto es que las inversiones directas netas (inversiones - desinversiones), son en ese año únicamente de 340 millones de dólares, el 40 por 100 de las inversiones directas brutas y una cifra inferior a la del año 1986.

Se pone, pues, de manifiesto la necesidad de relativizar el comportamiento del capital extranjero con el análisis de otras magnitudes y la de actuar con cautela ante enunciados excesivamente triunfalistas -o pesimistas- dado el complejo entramado que envuelve los flujos exteriores.

¿Qué peso han tenido las desinversiones en las empresas catalanas en las desinversiones totales del conjunto del Estado?

La participación de Cataluña en las desinversiones totales del Estado, es para todo el período del 24,6 por 100 , promedio ligeramente inferior al de las inversiones directas que se cifraba en torno al 25 por 100. Sin embargo, conviene señalar que estos promedios quedan desfigurados por el importante volumen de

desinversiones de 1987. En ese año, las desinversiones directas en Cataluña han sido el 62 por 100 de las del Estado de forma que, dejando aparte dicho año, en el período 1975-1986 el promedio porcentual es sólo del 23,4 por 100, y por tanto inferior al promedio de inversiones directas. Esto nos permite afirmar que, salvo en 1987, la participación de Cataluña en las desinversiones del Estado ha sido ligeramente inferior a su participación en los ingresos de capitales foráneos.

Participación porcentual en Cataluña en los pagos por desinversiones directas del conjunto del Estado

1975 18,8	1984 24,7
1976 16,6	1985 26,7
1977 23,5	1986 35,3
1978 20,2	1987 61,7
1979 11,8	1988 17,8
1980 19,1	1989 33,0
1981 36,0	1990 11,3
1982 30,3	1991 14,3
1983 18,1	

Pagos por rentas de inversiones directas

En relación a los pagos por rentas de inversiones directas conviene señalar, antes de emprender el examen de este componente, que se ha intentado a veces estimar la rentabilidad de las inversiones extranjeras en España utilizando esta rúbrica. Tal información puede ser interesante por diversas razones, pero en ningún caso puede ser asimilada al concepto de rentabilidad de la inversión extranjera en España o en Cataluña, y ello por varios motivos:

- En primer lugar, la no contabilización en la balanza de pagos del traspaso a reservas de beneficios no distribuidos, lo que afecta tanto al importe total de inversión extranjera como a las transferencias al exterior por rentas de inversiones.

- En segundo lugar, el desconocimiento del importe de las inversiones extranjeras realizadas en épocas anteriores y cuyo valor real presente debe ser enormemente elevado.

- En tercer lugar, habría que tener en cuenta las plusvalías comprendidas en la liquidación de inversiones extranjeras y las «desviaciones» hacia otras rúbricas de la balanza de pagos, como pueden ser los pagos por tecnología y los precios de transferencia.

En definitiva, los datos de la balanza de pagos y del Registro de Caja del Banco de España no permiten determinar la rentabilidad de la inversión extranjera ni siquiera de manera aproximada. Pese a estas consideraciones, el estudio de las transferencias efectivamente realizadas tiene un gran interés.

Los pagos de las empresas catalanas por rentas de inversiones directas han crecido considerablemente en el período 1975-1991, pasando en los 17 años de 9 millones de dólares a cerca de 450. En millones de pesetas han pasado de 520 en 1975 a cerca de 46.800 en 1991.

Participación porcentual en Cataluña en los pagos por desinversiones directas del conjunto del Estado

1975 14,5	1984 11,3
1976 17,1	1985 21,9
1977 29,5	1986 19,8
1978 28,8	1987 26,6
1979 24,6	1988 24,3
1980 48,2	1989 24,2
1981 43,5	1990 21,3
1982 21,7	1991 14,5
1983 9,9	

Este crecimiento presenta unas etapas bien diferenciadas. La primera, de 1975 a 1977; en estos tres años los niveles de pagos se mantienen muy próximos a los de 1975 y con una tasa acumulativa de crecimiento del 7,1 por ciento. La segunda etapa, de 1977 a 1984, (coincidente con el período más agudo de la crisis económica), en ella los pagos al exterior por la rúbrica analizada, expresados en dólares, prácticamente se mantienen al mismo nivel. La tercera etapa va de 1984 a 1988. En estos cuatro años el volumen de rentas al exterior se ha multiplicado por 4,5 representando el 34 por 100 de las inversiones (como promedio de los cuatro años) y en 1987, que es cuando alcanzan mayor magnitud, el 43 por 100; es destacable la tasa de crecimiento acumulativa de este período: 107,7 por ciento. La cuarta etapa va de 1989 a 1991; en el transcurso de estos 3 años se produce un descenso en los pagos por rentas de inversiones directas, pasando de los 531 millones de dólares del 1988 a los 450 millones de dólares del año 1991 y una tasa de crecimiento acumulativa negativa del 11,5 por ciento.

Si se compara el total de pagos (rentas + desinversiones), con las inversiones directas brutas, se puede decir que el conjunto de los pagos por ambos conceptos se mantuvo relativamente bajo hasta 1985. A partir de ese año, los pagos crecen considerablemente hasta el punto que en 1987 son superiores a los ingresos. En 1987 por cada 100 dólares de ingresos por inversiones directas salieron 108 dólares en pagos por estos dos conceptos (rentas y desinversiones). En 1988, sin llegar a los ratios de 1987 se alcanzan también niveles importantes. La salida de recursos por rentas y desinversiones representó el 51 por 100 de los ingresos por inversiones.

El año 1989 marca ya un punto de inflexión en el comportamiento del capital extranjero. Fuerte salida de recursos entre 1985-1988; dcaimiento de dichas salidas a partir de 1989. En el trienio 1989-1991 los pagos al exterior por liquidaciones y rentas representan únicamente el 35,2 por ciento de los ingresos por inversiones directas brutas (cuadro nº 7).

Cuadro nº 7
Los Pagos por Rentas y Desinversiones Directas en relación a los Ingresos por Inversiones Directas en la Economía Catalana (en miles de dólares)

Años	Inver. Directas Brutas (A)	Desinversiones (B)	Rentas (C)	(B+C)/Ax100
1975	53.799,70	16.235,50	9.059,30	47,02
1976	67.113,70	33.153,10	10.049,10	64,37
1977	119.776,50	17.945,30	10.708,80	23,92
1978	204.988,50	18.414,30	19.836,20	18,66
1979	308.626,50	33.759,60	16.191,40	16,18
1980	280.767,90	60.721,40	38.005,10	35,16
1981	269.517,60	60.888,70	32.277,00	34,57
1982	243.496,50	57.634,20	13.402,10	29,17
1983	180.753,30	19.652,70	20.100,90	21,99
1984	332.975,70	28.467,60	18.447,50	14,09
1985	303.832,30	46.537,30	97.072,90	47,27
1986	586.008,60	95.065,00	154.740,20	42,63
1987	963.433,10	623.800,00	418.708,70	108,21
1988	1.554.474,50	260.231,90	531.065,50	50,90
1989	1.582.337,40	388.354,40	459.755,10	53,60
1990	1.833.362,50	183.266,40	452.410,90	34,67
1991	4.150.852,90	265.982,90	450.217,50	17,25
TOTAL	12.762.118,20	2.160.110,30	2.752.048,20	38,49

Fuente: Elaboración propia a partir del «Registro de Caja del Banco de España»

La inversión directa en el exterior

La inversión exterior de las empresas españolas

Durante el período 1975-1991 las inversiones directas de las empresas españolas han tenido un crecimiento considerable pasando de los cinco mil millones de pesetas a los 365 mil millones, triplicando en los cuatro últimos años la barrera psicológica de los 100 mil millones de pesetas. Aunque en pesetas corrientes han pasado del índice 100 en 1975 al índice 7.129 en 1991, en pesetas constantes este crecimiento ha sido algo menor puesto que, entre 1975-1991, la inversión directa sólo se ha multiplicado por dieciséis, con una tasa media acumulativa del 19,1 por ciento.

Conviene tener en cuenta, sin embargo, que el crecimiento a lo largo del periodo no ha sido uniforme pudiendo destacar, en principio, tres etapas diferenciadas: 1975-1981 con una tasa de crecimiento del 9 por ciento; 1981-1985 en que dicha tasa -a pesar de la fuerte alteración experimentada en 1982- únicamente es del 20'5 por ciento y, finalmente, la etapa 1985-1991 en la cual las inversiones directas crecen a un porcentaje acumulativo del 31,9 por ciento (del 46,2 por ciento entre 1986 y 1989).

Estos resultados ponen de manifiesto que, en el conjunto de los países más importantes de la O.C.D.E. y, dejando aparte los casos de Dinamarca e Irlanda para los cuales no se dispone de información, España ocuparía el penúltimo lugar, superando únicamente las inversiones portuguesas. Las inversiones directas españolas fueron en 1985 y 1986 únicamente el 0'5% del conjunto de estos diez países. En 1988, a pesar de la expansión experimentada por las inversiones directas españolas éstas sólo alcanzaron a ser el 1% del conjunto de los países mencionados*.

Si comparamos las inversiones españolas con las de algunos de los países de la O.C.D.E., encontramos que las inversiones fueron en:

1988	1989
el 9,7%	el 8,1% de las francesas
el 10,9%	el 10,9% de las alemanas
el 32,7%	el 21,6% de las belgas
el 22,6%	— de las italianas
el 3,3%	el 4,6% de las inglesas
el 7,0%	el 4,5% de las americanas
el 3,6%	— de las japonesas
el 31,2%	el 14,6% de las holandesas

Nuestros niveles de inversión en el exterior están, por tanto, muy lejos de los de aquellos países con los cuales constituimos la Unión Europea.

Sin embargo, aunque el proceso de internacionalización de la empresa española es aún muy reducido, como lo ponen de manifiesto los datos anteriores, su dinámica es muy fuerte en los últimos años puesto que su tasa de crecimiento, para el periodo 1985-1991 (41'8%), superior a la media del conjunto, sólo ha sido superada por Bélgica-Luxemburgo, Francia y Japón.

¿Se corresponde este nivel de internacionalización de las empresas españolas con nuestro nivel de desarrollo?. Para dar respuesta a esta cuestión hemos relacionado, las inversiones directas en el exterior con el Producto Interior Bruto y la Formación Bruta de Capital.

Los resultados obtenidos, cuadro nº 8, muestran que, en los momentos actuales, nuestro nivel de internacionalización, no se corresponde con nuestro Producto Interior Bruto, ya que, en todos los países -a excepción de Estados Unidos y Alemania- los niveles de inversión, crecientes, se sitúan entre el 2 y el 5 por ciento del P.I.B., mientras que en España sólo alcanzan, en 1989, el 0'4 por ciento.

Cuadro nº 8
Las inversiones directas en relación con el PIB

	1985	1986	1987	1988	1989
Bélgica-Lux.	0,28	1,40	1,89	2,39	4,25
Francia	0,43	0,71	0,98	1,33	1,8 ^o
Reino Unido	2,42	2,93	4,59	4,42	3,81
Italia	0,42	0,44	0,31	0,65	—
R.F.A.	0,77	1,06	0,82	0,94	1,13
E.E.U.U.	0,43	0,68	0,99	0,36	0,63
Japón	0,48	0,73	0,82	1,20	—
Holanda	2,75	2,50	3,36	1,74	4,51
España	0,15	0,16	0,25	0,36	0,39

(*) No se disponen de datos para ese año.

- «Comptes Nationaux» 1960-1989, Vol 1, principaux agrégats.

Départament des affaires économiques, et statistiques, O.C.D.E. 1991

- «Eurostat, Commerce Extérieur». Statistiques mensuelles, 1991, nº 7.

- Registro de Caja del Banco de España.

- Renta Nacional de España y su distribución provincial (varios años). Banco Bilbao Vizcaya.

Si calculamos los porcentajes de las inversiones en relación con la Formación Bruta de capital, es decir, analizamos, en este periodo de intensa globalización productiva de las empresas, lo que ha representado la inversión en el exterior en relación a la inversión interior, tenemos que, según los resultados obtenidos, nuestro país está muy lejos de alcanzar los niveles de internacionalización de los países más industrializados de la O.C.D.E. En relación con la Formación Bruta de Capital las inversiones exteriores españolas sólo representan el 1'5 por ciento de dicha macromagnitud mientras que, en la mayoría de los países de la Comunidad, se sitúan entre el 10 y 20 por ciento. Estos datos ponen de manifiesto la fuerte estrategia de internacionalización llevada a cabo por las empresas europeas con vistas al Mercado Unico de 1993, y la carencia en nuestro país de una política agresiva en este sentido, lo que puede traer graves consecuencias para las empresas españolas.

Cuadro nº 9
Las inversiones directas en relación con la Formación Bruta de Capital en los principales países de la O.C.D.E.

	1985	1986	1987	1988	1989
Bélgica-Lux.	1,83	9,06	11,38	13,17	21,18
Francia	2,30	3,60	4,90	6,30	8,80
Reino Unido	14,10	17,20	25,60	21,80	18,50
Italia	1,90	2,10	1,50	3,10	—
R.F.A.	3,90	5,40	4,10	4,60	5,20
E.E.U.U.	2,30	3,70	5,50	2,10	3,70
Japón	1,70	2,40	3,00	3,90	—
Holanda	13,92	12,70	17,57	8,48	21,13
España	0,80	0,80	1,20	1,50	1,50

(*) No se disponen de datos para ese año.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos:

- «Comptes Nationaux» 1960-1989, Vol 1, principaux agrégats.

Départament des affaires économiques, et statistiques, O.C.D.E. 1991

- «Eurostat, Commerce Extérieur». Statistiques mensuelles, 1991, nº 7.

Esta situación de «inferioridad» de las empresas españolas frente a sus «colegas» de países más industrializados se pone claramente de manifiesto por otro hecho de crucial interés, el porcentaje que representan las exportaciones de capital frente a las importaciones de capital, es decir, y utilizando los mismos conceptos que se han hecho familiares a lo largo del trabajo: qué suponen para cada país sus inversiones directas en el exterior en relación a las inversiones directas que el exterior hace en él.

¿Cual es la razón de obtener este ratio?. La razón es sencilla: a través de las inversiones directas en el exterior un país gana control sobre la economía de otro país, mientras que con la entrada en el mismo de inversiones foráneas está dejando el control de su economía en manos extranjeras; según sea el ratio obtenido, nos marcará la situación asimétrica de dependencia o dominio de unos países sobre otros, en definitiva, la pérdida de posiciones de su personal directivo en el conjunto mundial.

Los resultados obtenidos (recogidos en el cuadro nº 10) ponen al descubierto varios hechos importantes:

1) La economía americana que ha venido controlando el mundo de la inversión internacional, se ve en los últimos años (1988 y 1989) sometida a las fuertes entradas en su tejido productivo del capital extranjero, experimentando así una pérdida en el control de sus empresas que no se compensa con el que adquiere en el exterior puesto que, en los años mencionados, las inversiones americanas apenas representan el 50% de las que recibe. La economía americana está perdiendo posiciones en el poder económico mundial. Esto explica en gran medida las voces airadas que se levantan en Estados Unidos contra las inversiones foráneas.

2) La fuerte resistencia de Japón a la entrada de capital extranjero. A pesar de las declaraciones políticas los datos hablan elocuentemente.

3) La mayoría de los países europeos tienen unas inversiones iguales o superiores a las que reciben, lo que significa que globalmente ganan cuotas de poder (control) en el tejido productivo mundial.

4) Sólo España es el país de la CE -dejando aparte Portugal cuya situación es alarmante de cara a la Unión Económica y Monetaria- que se está desnacionalizando. La economía española es cada vez menos economía de los españoles. Las inversiones que hacemos en el exterior sólo cubren la tercera parte de las que recibimos.

Cuadro nº 10
**Porcentajes inversión en el exterior/inversiones del exterior para
algunos de los países más importantes de la O.C.D.E.**

	1985	1986	1987	1988	1989
Bélgica-Lux.	24,1	237,8	117,8	74,3	96,3
R.F.A.	807,7	938,3	479,1	823,4	226,6
Francia	100,7	190,7	188,3	177,0	188,8
Italia	178,3	—	57,3	79,8	—
Holanda	562,8	184,6	301,8	94,5	172,2
Portugal	8,8	0,4	2,9	62,0	4,6
Reino Unido	207,4	267,9	221,1	226,3	106,2
E.E.U.U.	88,4	83,9	94,1	30,0	53,0
Japón	1.021,3	6.430,4	1.648,7	—	—
España	32,2	19,7	25,7	27,5	26,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos:

- «Eurostat, Commerce Extérieur». Statistiques mensuelles, 1991, nº 7.
- Registro de Caja del Banco de España.

Las inversiones directas de España en el exterior en relación con las inversiones extranjeras en España.

Dado que los valores absolutos de las inversiones españolas en el exterior no dan una idea exacta del nivel de asimetría de la internacionalización de la economía española, hemos calculado la proporción que representan las inversiones españolas en el exterior en relación con las inversiones extranjeras en España.

Los resultados obtenidos (recogidos en el cuadro nº 11) ponen de manifiesto un hecho importante. A pesar del fuerte crecimiento que experimentan las inversiones españolas a partir de la expansión económica y de la integración de España en la Comunidad, éstas siguen representando similar porcentaje respecto a los flujos procedentes del exterior, un 23 por ciento. Persiste por tanto la asimetría en nuestro proceso de internacionalización; cada año el empresario español pierde dos terceras partes del control económico del tejido productivo español existente en los flujos exteriores, ya que sólo es capaz de controlar en el exterior la tercera parte de lo que los extranjeros adquieren cada año en nuestro país.

Cuadro nº 11
**Proporción que representan los Pagos por Inversiones Directas en
relación a los Ingresos en la Economía Española
(1975-1991)**

	Pagos en Miles Dólares (A)	Ingresos en Miles Dólares (B)	A/B x 100
1.975	89.309,5	392.312,4	22,8
1.976	57.737,3	419.970,1	13,7
1.977	143.753,0	374.388,4	38,4
1.978	137.822,6	708.033,2	19,5
1.979	223.208,2	1.099.303,8	20,3
1.980	269.975,3	1.240.651,1	21,8
1.981	234.466,9	1.086.429,9	21,6
1.982	492.309,9	1.148.400,1	42,9
1.983	203.612,6	909.089,1	22,4
1.984	230.122,1	1.031.747,8	22,3
1.985	246.232,1	1.159.313,6	21,2
1.986	331.720,2	2.319.795,8	14,3
1.987	661.763,2	3.639.797,4	18,2
1.988	1.311.433,8	5.888.896,9	22,3
1.989	1.780.773,8	6.189.304,6	28,8
1.990	2.671.022,6	9.663.184,0	27,6
1.991	3.419.357,0	10.401.098,8	32,9

Fuente: Elaboración propia a partir del «Registro de Caja del Banco de España».

Las inversiones directas de Cataluña en el exterior

Las Inversiones Directas de las empresas catalanas en el exterior en el periodo 1975-1991 han registrado un importante salto cuantitativo al pasar de poco más de 17 millones de dólares en 1975 a los más de 398 millones en 1991. Este fuerte crecimiento, si se valora en pesetas corriente de cada año, aún pone más de manifiesto el esfuerzo realizado por las empresas catalanas pues han pasado de una inversión al exterior de 998 millones de pesetas a los 41 mil millones. Se han multiplicado por cuarenta y uno.

La dinámica de estas inversiones refleja fielmente la dinámica de la economía catalana y española en este periodo, durante el cual, la estrategia de adaptación de las empresas catalanas a las cambiantes condiciones del mercado y a la agresiva competitividad de las empresas asiáticas en sectores tradicionales, se ha orientado, básicamente, a la reducción de costes en el proceso productivo. La tasa de crecimiento acumulativo

de las inversiones en este período es del 15,1 por ciento. A partir de 1987 y en una etapa de expansión económica, las empresas catalanas comienzan a vez claro que su estrategia en la actual etapa de competencia mundial pasa por una internacionalización de sus mercados y actividades productivas.

En 1988 tiene lugar el gran salto hacia el exterior. En términos de inversiones directas las empresas catalanas superan en 1988 los treinta mil millones de pesetas y en 1989 los sesenta mil. La tasa de crecimiento acumulativo es, en el subperíodo 1987-1989, del 140,3 por ciento.

Es significativo el descenso que se ha producido en el bienio 1990-1991 al pasar las inversiones al exterior de los 60 mil millones de pesetas en 1989 a los poco más de 41 mil millones de pesetas en 1991.

Las inversiones directas catalanas en relación a las inversiones españolas en el exterior: La estrategia inversora de las empresas catalanas ha sido mucho menos agresiva que la llevada a cabo por las empresas españolas como se demuestra por la pérdida de posiciones de Cataluña en relación al conjunto del Estado. Entre 1975 y 1976 las inversiones directas de Cataluña eran el 18% de las españolas. Este porcentaje desciende a la mitad entre 1977 y 1983; las inversiones catalanas son, en este período, únicamente el 9'5 por ciento de las españolas. En 1982, comienza un proceso de recuperación hasta alcanzar entre 1988-1989 un porcentaje similar al que alcanzan las inversiones extranjeras en Cataluña, el 24 por ciento de las inversiones extranjeras en España.

Pero, destaca esta pérdida de posiciones entre 1990-1991 al llegar al 11,6% del total de las inversiones españolas.

Cuadro nº 12
**Proporción que representan las inversiones directas catalanas en
relación a las del conjunto del Estado
(1975-1991)**

Inv. Dir. Cat. —————x100 Años Inv. Dir. Esp.		Inv. Dir. Cat. —————x100 Años Inv. Dir. Esp.	
1.975	19,50	1.983	7,00
1.976	15,80	1.984	22,10
1.977	3,60	1.985	15,70
1.978	8,50	1.986	22,90
1.979	10,40	1.987	10,50
1.980	21,1	1.988	17,3
1.981	12,3	1.989	26,0
1.982	3,7	1.990	18,7
		1.991	11,6

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Registro de Caja del Banco de España.

Proporción que representa las inversiones catalanas en el exterior en relación con otras comunidades autónomas según el Censo: La menor presencia del capital catalán en el exterior queda confirmada por los resultados del Censo de Inversiones Directas, según el cual, a finales de 1986, Cataluña era el origen de, únicamente, el 10'4 por ciento de la inversión exterior española, lo que no se corresponde ni con su renta ni con su desarrollo industrial. Sin embargo el análisis del cuadro nº 13 pone de manifiesto que, dentro de esta situación asimétrica, las empresas catalanas ocupan la segunda posición dentro de España, después de Madrid que concentra el 60% de las inversiones directas españolas.

Esta desigual distribución pone de manifiesto un hecho conocido, que son las grandes empresas industriales y financieras las que invierten, empresas que, al tener mayoritariamente su sede en Madrid sobrevaloran el papel de esta Comunidad en detrimento de las demás, entre ellas Cataluña. De cualquier forma lo que queda claro, a pesar del problema de las sedes, es que Cataluña es receptora de unos flujos de inversión directa muy superiores a los que emite.

Cuadro nº 13

**Inversiones Directas en el exterior de las diferentes Comunidades Autónomas, según el censo
(en millones de pesetas y porcentajes)**

Comunidades autónomas	Importe en millones de pesetas	Porcentajes
Andalucía	7.625,46	2,3
Aragón	511,37	0,2
Asturias	5.485,39	1,7
Baleares	7.614,74	2,3
Canarias	2.037,05	0,6
Castilla-León	5.937,59	1,8
Castilla-La Mancha	88,13	0,0
Cataluña	33.674,58	10,4
Extremadura	2.121,02	0,2
Galicia	5.173,05	1,6
Murcia	35,07	0,0
Navarra	4.089,33	1,3
Valencia	10.778,03	3,3
Euzkadi	16.177,17	5,0
Madrid	193.413,81	59,6
Rioja	152,48	0,0
Cantabria	29.453,73	9,2
Total	324.367,99	100,0

Fuente: Censo de Inversiones directas de España en el exterior a diciembre de 1986. Secretaría de Estado de comercio. Dirección General de Transacciones.

Las inversiones directas de las empresas catalanas en relación con la renta interior

Al analizar lo que han representado para Cataluña las salidas al exterior por inversiones directas vemos que éstas apenas suponen el 5 por 10.000 de la Renta Interior Bruta a precios de mercado (por cada 10.000 pts de renta sólo se destinan 5 pesetas a invertir en el exterior), lo que implica el bajo nivel de internacionalización de las empresas catalanas. Este bajo nivel se ha venido deteriorando hasta 1983, donde las inversiones fueron aproximadamente y en términos del PIB la mitad de las de 1975.

Cuadro nº 14

**Relación entre las Inversiones Directas al exterior
y el Producto Interior Bruto de Cataluña**

	Porcentajes
1975	0,087
1977	0,023
1979	0,061
1981	0,079
1983	0,046
1985	0,155
1987	0,141
1989	0,681
1990	0,487
1991	0,360

La consolidación de las inversiones directas de Cataluña - en volúmenes del 1 por 1000 - comienzan a partir de 1985 para expandirse más dinámicamente en 1989, año en que las inversiones directas en el exterior vienen a ser el 7 por mil (o mejor el 0,7 por ciento) del PIB catalán. Pero, este porcentaje se ha reducido hasta el 0,36 por ciento del PIB catalán en el 1991.

Estos datos ponen de manifiesto que, a lo largo de todo el periodo, la agresividad de las empresas

catalanas ha sido menor que el conjunto de las empresas españolas produciéndose además un notable retroceso en esa agresividad hasta 1989, que se ha acentuado a partir de ese año. Si comparamos los ratios Inversiones Directas/ PIB de Cataluña y del Estado se pone claramente de manifiesto la anterior afirmación.

Cuadro nº 15

	IDCat/PIBCat*100 IDEsp/PIBEsp
1975	96%
1977	18%
1979	52%
1981	61%
1983	35%
1985	65%
1987	55%
1989	147%
1990	94%
1991	57%

Fuente: Elaboración propia.

Las inversiones directas de las empresas catalanas en relación con las inversiones directas internacionales

Hemos expuesto el nivel alcanzado por las inversiones de las empresas catalanas en el exterior y el dinamismo de dichas inversiones en los últimos años. Conocemos también el peso que alcanzan esas inversiones en el conjunto del Estado, en este apartado, vamos a relativizar el volumen y la dinámica de las inversiones catalanas con las que tienen lugar en algunos países de la O.C.D.E.

Como era lógico esperar, dada la baja proporción que ya alcanzaban las inversiones españolas, las inversiones catalanas son (a nivel internacional) prácticamente nulas.

Cuadro nº 16

Las inversiones directas en relación con el PIB. Comparación de Cataluña con algunos países de la OCDE

	1985	1986	1987	1988	1989
BEL-LUX	0,28	1,40	1,89	2,39	4,25
FRANCIA	0,43	0,71	0,98	1,33	1,89
REINO UNIDO	2,42	2,93	4,59	4,42	3,81
ITALIA	0,42	0,44	0,31	0,65	(*)
RFA	0,77	1,06	0,82	0,94	1,13
EEUU	0,43	0,68	0,99	0,36	0,63
JAPON	0,48	0,73	0,82	1,20	(*)
HOLANDA	2,75	2,50	3,36	1,74	4,51
ESPAÑA	0,15	0,16	0,25	0,36	0,39
CATALUÑA	0,04	-	0,10	-	0,60

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos:

- «Comptes Nationaux» 1960-1989, Vol 1, principaux agrégats. Département des affaires économiques, et statistiques. O.C.D.E. 1991
 - «Eurostat, Commerce Extérieur». Statistiques mensuelles, 1991, nº 7.
 - Registro de Caja del Banco de España.
 - Renta Nacional de España y su distribución provincial (Varios Años). Banco Bilbao Vizcaya.
- (*) No se dispone de datos para ese año.

Aunque el proceso de internacionalización de las empresas catalanas es aún muy reducido, ¿se corresponde este nivel de internacionalización con el nivel de desarrollo alcanzado por Cataluña? Como se deduce

del cuadro nº 16, las inversiones de Cataluña están por debajo de su nivel de desarrollo puesto que no se corresponden sus porcentajes en relación al PIB con los alcanzados con otros países de su entorno. Otro hecho que también ponen de manifiesto estos datos es que las inversiones catalanas en el exterior han sido, a lo largo de la segunda mitad del decenio de 1980, menos agresivas que las de las empresas españolas. Sin embargo, esta situación cambia de signo en 1989 y serán los años venideros quienes afirmen o nieguen este proceso de internacionalización.

Por otra parte, esta limitada tendencia de mundialización de las empresas catalanas está generando una posición asimétrica de la posición de los empresarios catalanes con los demás países europeos. Si analizamos los porcentajes recogidos en el cuadro nº 17, tenemos que, en 1985, las inversiones directas en Cataluña, -sin considerar desigualdades en precios- y teniendo en cuenta que tanto unas como otras inversiones se dirigen a la adquisición de empresas existentes, los empresarios y ciudadanos catalanes han perdido porciones muy sustanciosas del control de sus empresas sin que esta pérdida se compense con sus adquisiciones en el exterior. Nos atreveríamos a decir que la economía catalana se descatalaniza. Esta asimetría en la pérdida de control de las sociedades no se produce en los demás países de la Comunidad (salvo Portugal), en todos ellos las inversiones en el exterior de sus empresas duplican las inversiones que otros países hacen en las mismas adquiriendo así cuotas crecientes de poder económico a escala mundial.

Cuadro nº 17
**Inveriones en el exterior/ inversiones del exterior de Cataluña
y algunos países de la O.C.D.E.**

	1985	1986	1987	1988	1989
BEL-LUX	24,1	237,8	117,8	74,3	96,3
DINAMARCA	-	-	-	-	-
RFA	807,7	938,3	479,1	823,4	226,6
FRANCIA	100,7	190,7	188,3	177	188,8
ITALIA	178,3	-	57,3	79,8	-
HOLANDA	562,8	184,6	301,8	94,5	172,2
PORTUGAL	8,8	0,4	2,9	6,2	4,6
REINO UNIDO	207,4	267,9	221,1	226,3	106,2
EEUU	88,4	83,9	94,1	30,0	53,0
JAPON	1021,3	6430,4	1648,7	-	-
ESPAÑA	32,3	19,7	25,7	27,5	26,7
CATALUÑA	5,2	16,6	21,1	22,4	35,7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de:

- «Eurostat, Commerce Extérieur». Statistiques mensuelles, 1991, nº 7.
- Registro de Caja del Banco de España.

Las inversiones directas catalanas en relación a las Inversiones extranjeras en Cataluña

Esta pérdida de agresividad internacional de las empresas catalanas se pone también de manifiesto al comparar sus inversiones directas con las inversiones de empresas extranjeras en Cataluña. Los ratios pasan del 32,3 por ciento en 1975 a 9,6 por ciento en 1991.

A lo largo de este período la salida de recursos catalanes al exterior ha sido, entre 1976 y 1983, el 9,7 por ciento de las inversiones extranjeras en Cataluña, entre 1984 y 1988, el 14,3 por ciento, y entre 1989 y 1991, el 23 por ciento; lo que se traduce en una pérdida global del control productivo por parte de las empresas catalanas - o mejor de los empresarios catalanes- ya que la pérdida que soportan en su propio tejido productivo no lo compensan con adquisiciones en el exterior.

**Las inversiones directas catalanas en relación con las inversiones
extranjeras en Cataluña (1975-1991)**

Años	PAGOS miles de dólares A	INGRESOS miles de dólares B	A /Bx100
1975	17.387,6	53.799,7	32,3
1976	9.102,3	67.113,7	13,6
1977	5.141,9	119.776,5	4,3
1978	11.727,2	204.988,5	5,7
1979	23.311,9	308.626,5	7,6
1980	57.081,4	280.767,9	20,3
1981	28.849,8	269.517,6	10,7
1982	18.109,8	243.496,5	7,4
1983	14.274,2	180.789,0	7,9
1984	50.873,2	332.975,7	15,3
1985	49.102,3	303.835,3	16,2
1986	90.513,4	586.050,4	15,4
1987	79.850,3	963.735,3	8,3
1988	257.166,4	1.554.475,5	16,5
1989	515.187,9	1.583.405,4	32,5
1990	498.579,7	1.833.362,5	27,2
1991	398.378,2	4.150.852,9	9,6

Fuente: Elaboración propia a partir del «Registro de Caja del Banco de España»

Países de destino de las inversiones catalanas en el exterior

A) A nivel mundial

El análisis de la distribución por grandes áreas internacionales de las inversiones directas de las empresas catalanas -en miles de dólares acumuladas en el período 1975-1991 - indica que, el grueso de las mismas se ha dirigido, al igual que ocurre, con las inversiones llevadas a cabo por los países industrializados, a los países de la OCDE, los cuales han recibido el 58% por ciento de todas las inversiones directas catalanas en estos diecisiete años.

Esta estructura global para el conjunto de las inversiones del período oculta los importantes cambios regionales que han tenido lugar en estos años, para lo cual es necesario analizar la distribución de las inversiones en dos subperíodos: 1975-1983 y 1984-1991.

Evolución de la estructura espacial (áreas de destino) de las inversiones catalanas en el exterior

	1975-1983	1984-1991	1975-1991
UE*	26,7	62,1	43,4
Estados Unidos	12,6	12,7	12,6
Iberoamérica	40,6	5,3	24,0
Suiza	3,7	6,6	5,1
Paraísos fiscales	4,5	7,1	5,7
Resto del mundo	11,8	6,2	7,4
Japón	0,0	0,0	1,8

* Incluye Portugal

Fuente: Elaboración propia a partir del «Registro de Caja del Banco de España»

Entre 1975 y 1983 las inversiones directas de Cataluña, aunque en niveles cuantitativos reducidos, se han dirigido fundamentalmente a los países iberoamericanos, receptores en ese período del 40,6 por ciento de dichas inversiones. En segundo lugar, y a gran distancia, a los países europeos comunitarios con el 26,7 por ciento, en tercer lugar a Estados Unidos con el 12,6 por ciento y finalmente el Resto del Mundo -que engloba el resto de los países europeos- el 11,8 por ciento.

Esta estructura se quiebra totalmente a partir de la expansión económica de mediados de los ochenta. Mientras la Comunidad Económica Europea pasa a recibir el 62,1 por ciento de las ya algo más voluminosas inversiones catalanas, los países iberoamericanos son únicamente receptores del 5,3 por ciento. La estrategia de las empresas catalanas en los últimos años del decenio de los ochenta ha sido la de concentrar sus inversiones en los países de la OCDE (81,4%) pero dentro de la OCDE básicamente el de los países comunitarios.

¿Han seguido Cataluña y España la misma estrategia locacional para sus inversiones?

Aunque, podría decirse que, a grandes rasgos, las inversiones directas españolas y catalanas han seguido el mismo proceso, se establecen entre ambas áreas algunas diferencias singulares.

- Una mayor propensión, en los primeros años del período por parte de las empresas catalanas hacia los países iberoamericanos y en menor medida hacia Estados Unidos.

- A partir de la expansión económica, tanto España como Cataluña reducen drásticamente sus inversiones a Iberoamérica, que pasan para las empresas catalanas del 43,3 por ciento al 5,3 por ciento y, para las españolas del 34 por ciento al 7,6 por ciento.

¿Hacia dónde se han desviado esos flujos? Aquí es donde el comportamiento de ambas áreas resulta más disímil.

Cataluña tiene una orientación totalmente comunitaria, el 43,4 por ciento de sus inversiones directas se dirigen a la UE mientras que España diversifica más los flujos y, aunque también con predominio comunitario (48,9 por ciento de las inversiones directas españolas) invierte una parte considerable en Estados Unidos.

B) A nivel Unión Europea

En el conjunto de los diecisiete años analizados, las inversiones directas de las empresas catalanas se han dirigido, en miles de dólares y valores acumulados del conjunto del período, a:

Francia	41,1 %
Portugal	7,2 %
Reino Unido	21,0 %
Países Bajos	9,3 %
Bélgica-Luxemburgo	4,3 %
Alemania	9,9 %
Italia	6,8 %

Resalta en esta distribución la importancia de Francia como país de destino de las inversiones catalanas. Sin embargo los comportamientos espaciales a lo largo del período han sido muy irregulares de unos años a otros -las inversiones obedecen a proyectos puntuales-, no pudiéndose establecer una estrategia bien definida. Quizá las grandes líneas tendenciales sean la continua importancia de Francia por un lado y los mayores, aunque cambiantes, flujos hacia Reino Unido y Alemania, por otro.

Consideración final

La posición tecnológica de un país y su estrategia internacionalizadora condicionan en gran medida su posicionamiento en los mercados mundiales incluido el suyo propio. Los resultados obtenidos al analizar ambos vectores para Cataluña a través de su balanza tecnológica (y su gasto en I+D) y de su balanza de capitales, definen un limitado marco de competitividad -a nivel global- que es necesario superar mediante una estrategia de internacionalización agresiva en los próximos años.

Bibliografía

- ALONSO, J.A. (1991). «Economía española: especialización comercial y factores de competitividad» en J. L. García Delgado, J. Velarde y A. Pedreño (eds.), «Apertura e internacionalización de la economía española». Economistas Libros, Madrid.
- ALONSO, J.A. y DONOXO, V. (1989). «Características y estrategias de la empresa exportadora española». ICEX, Madrid.
- ALVAREZ PASTOR, D., y EGUIDAZU, F. (1990). «Control de cambios. Régimen jurídico de las transacciones con el extranjero». Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid.
- ALVAREZ, S. (1992): «El escenario futuro». En revista *Lankide* nº 359. Junio. Mondragón.
- AMIN, A. y THWAITES, A. T. (1986): «Technical Change and the Local Economy: The case of the Northern Region (UK)». In AYDALOT, Ph. (ed): *Mieux Innovateurs en Europe*. Gremi. París.
- ANDERSEN CONSULTING (1992): «Cluster automoción. Presentación Grupo de Trabajo». 27 de Mayo. Mimeo.
- AYDALOT, Ph. (ed.) (1986): «Mieux innovateurs en Europe». Gremi. París.
- BACCHETTA, Ph. (1990). «Ahorro, inversion y movilidad internacional de capitales». *Moneda y Crédito* (segunda época), nº 191, páginas 13-40.
- BAJO RUBIO, O. (1990). «Macroeconomic and sectoral determinants of foreign direct investment in Spain: An empirical analysis», presentado en el V Congreso de la European Economic Association, Lisboa, septiembre.
- BAJO RUBIO, O., y SOSVILLA RIVERO, S. (1991). «Modelling foreign direct investment in Spain, 1961-1988: An application of cointegration analysis», trabajo presentado en la Reunión Europea de la Econometric Society, Cambridge, septiembre.
- BARCELO I ROCA, M. (1993). «Innovació tecnològica i indústria a Catalunya». Llibres dels Quaderns de Tecnologia. La llar del llibre.
- BENTOLILA, S. y BLANCHARD, O.J. (1990). «Spanish unemployment», *Economic Policy*, número 10, abril, páginas 234-281.
- BEST, M. H. (1990). «The new competition». Institutions of Industrial Restructuring. Polity Press.
- BUESA, M. Y MOLERO, J. (1992): «Patrones del cambio tecnológico y Política Industrial. Un estudio de las empresas innovadoras madrileñas». Imade. Ed. Civitas, Madrid.
- BUESA, M.; Molero, J. (1989). «Innovación industrial y dependencia tecnológica de España». Eudema Universidad. Madrid.
- BUIGES, P.; YLZKOVITZ, F., y LEBRUN, J.F. (1990). «The impact of the internal market by industrial sector», *European Economy*, edición especial.
- CAÑIBANO, L.; SANCHEZ, M.P. (1992). «Technological development. An accounting challenge». Paper presented at the 15th Annual Congress of the European Accounting Association. Madrid. 22-24 de abril.
- CARRASCOSA, A. (1990). «Inversión extranjera e inversión productiva», en *Economía Industrial*, nº 274, julio-agosto, páginas 173-179.
- CAVES, R.E. (1982). «Multinational enterprise and economic analysis». *Cambige Universty Press*, Cambridge.
- CAVES, R.E. y WILLIAMSON, P.J. (1985). «What is product differentiation, really?». *Journal of Industrial Economics*, volumen 34, diciembre, páginas 113-132.
- CEOE (1991), «Industria española: Señales de alarma», declaración institucional, mimeo, noviembre.
- CIRCULO DE EMPRESARIOS (1988). «Actitud y comportamiento de las grandes empresas españolas ante la innovación». Madrid.
- COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1987). «Primer informe sobre el estado de la Ciencia y la Tecnología en Europa». Dublín. Nov.

- CUADRADO, J.R.; DE LA DEHESA, G., y PRECEDO, A. (1991). «Regional imbalances and transfer and compensatory policies, The case of Spain». CEPR.
- CULEM, C. (1988). «The locational determinants of direct investments among industrialized countries». *European Economic Review*, volumen 32, abril, páginas 885-904.
- CURIEN, H. (1987). «The revival of Europe» en, *A High Technology Gap/Europe, America and Japan*. Council on Foreign Relations, New York.
- DE BENEDETTI, C. (1987). «Europe's new role in a global market» en *A High Tecnology Gap/Europe, America and Japan*. Council on Foreign Relations, New York.
- DE LA DEHESA, G. (1985). «Las empresas multinacionales en España», *Economía Industrial*, julio-agosto.
- DE LA DEHESA, G. (1991). «En defensa de la Industria», *ICE*, del 14 al 18 de marzo de 1991.
- DERTOUZOS, M. L., LESTER, R. K. y SOLOW, R. M. (1989): «Made in America: Regaining the Productive Edge», The MIT Commission on Industrial Productivity, MIT Press, Cambridge, Mass.
- DEVLIN, G. (1990): «Diversification: An Outmoded Business Concept for the 1990s?». SRI International-Europe. June.
- DOUGLAS, S.P. y WIND, Y. (1987). «The myth of globalisation», *Columbia Journal of World Business*, vol. 22, nº 4.
- DUNNING, J.H. (1974). «Economic analysis and the multinational enterprise», Praeger, New York.
- DUNNING, J.H. (1977). «Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A search for an Eclectic Approach», en Ohlin, B., et al. (ed.), *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, London.
- DUNNING, J.H. (1980). «Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests», *Journal of International Bussiness Studies*, volumen 11, primavera-verano, páginas 9-31.
- DURAN, J.J. y LAMOTHE, P. (1986). «Análisis empírico del comportamiento económico-financiero de las grandes empresas españolas participadas por el capital extranjero», *Investigaciones Económicas*, segunda época, suplemento, páginas 215-230.
- ESCORSA, Pere (1981). «La previsión tecnológica y el desarrollo». Capítol del llibre de ESCORSA, P. (Coord.). «El desarrollo industrial en los años 80», Marcombo, Barcelona.
- FANJUL, O. y MARAVALL, F. (1984): «¿A qué ritmo avanza la reconversión industrial en España?», *Papeles de Economía Española*, 21.
- FEITO, J.L. (1991). «Reflexiones sobre la competitividad internacional de la economía española y el tipo de cambio de la peseta». cámara de Comercio de Madrid, 23 de octubre.
- FREEMAN, Ch. (1975). «La teoría económica de la innovación industrial». alianza Universidad. Madrid.
- FREEMAN, Ch. (1987). «Technology Policy and Economic Performance. Lesons from Japan». Pinter Pu. London, 1987.
- FUKAO, M., y HANAZAKI, M. (1987). «International of financial markets and the allocation of capital». *OECD Economic Studies*, primavera, páginas 35-92.
- GEE, S. (1981). «Technology transfer, Innovation and International competitiveness». John Wiley & Sons. New York.
- GIRALDEZ PIDAL, E. (1988): «La Dependencia Exterior de la Industria Vasca» Departamento de Economía. Diputación Foral de Guipúzcoa.
- GIRALDEZ PIDAL, E. (1991). «Inversió estrangera i balança tecnològica a Catalunya». Consorci de la Zona Franca. Ajuntament de Barcelona. Area d'Economia i empreses, 1991.
- GIRALDEZ PIDAL, E. (1991): «La balanza tecnológica española. Un análisis dinámico» en *Apertura e Internacionalización de la Economía Española (1991)*, Economistas Libros.
- GIRALDEZ PIDAL, E. (1992): «Dependencia Tecnológica de los principales Sectores Productivos. Un análisis Espacial». *Economía Industrial*, nº 285. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.
- GIRALDEZ PIDAL, E. (1992): «La Inversión Directa en España, 1975-1989: un análisis espacial por países de origen». *Economía Industrial*, nº 287. Ministerior de Industria, Comercio y Turismo.

- GIRALDEZ PIDAL, E. y PERELLADA, M. (1990): «Los flujos con el exterior» en Estructura Económica de Cataluña. Biblioteca de Economía. Espasa Calpe.
- GRAHAM, E., y KRUGMAN, P. (1989). Foreign Direct Investment in the United States». Institute for International Economics, Washington D.C.
- GRIMWADE, N. (1989). «International Trade new patterns of trade production and investment», Routledge, Londres y Nueva York.
- HAMEL, G. y PRAHALAD, C.K. (1985).»Do you really have a global strategy?». *Harvard Business Review*, nº 4, jul-agos.
- HOOD, N., y YOUNG, S. (1979). «The economics of multinational enterprise», Longman, London.
- HORMATS, ROBERT D.A. (1987). En «*A High Technology Gap/Europe, America and Japan*». Council and Foreign Relations, New York.
- HULL, B. y CROCKETT, C. (1990): «Modernization of traditional industries: The experience of American industries and States». European Conference on «Interregional Technological Cooperation in Europe: Current Trends and Perspectives for the 90's». September.
- IRANZO, S. (1990). «La inversión extranjera en España y el comercio exterior». *Revista de Economía*, nº 5, páginas 71-76.
- IRANZO, S. (1991). «Una estimación de la aportación real y financiera de las empresas extranjeras en España», *ICE*, nº 696-697 agosto-septiembre.
- JACQUEMIN, A., Y BUIGES, P. (1991). «FDI and Exports in the EEC», Simposio Moneda y Crédito, noviembre.
- JACQUEMIN, A., y SAPIR, A., (1990). «Competition and imports in the European Market», CEPR discusión paper nº 474.
- JULIUS, A. (1991). «FDI the neglected Twin of trade», The Group of Thirty, Washington DC.
- KATZ, J.M. (1985). «Domestic Technological Innovation and Dynamic Comparative Advantages: Further Reflections on a Comparative Case Study Program». in Rosenberg, N, Frischtak, C., eds., (1985).
- KRUGMAN, P. (1987). «Introduction: New Thinking About Trade Policy», en Krugman Ed., Strategic Trade Policy and the New International Economics, *MIT Press*.
- KRUGMAN, P. (1987). «La integración económica en Europa: problemas conceptuales», en Padoa-Schioppa, T. (ed.), eficacia, estabilidad y equidad, Alianza Editorial, Madrid.
- KRUGMAN, P. (1988). «Strategic trade Policy and the new international economics, *MIT Press*, Cambridge Mass.
- KRUGMAN, P. (1990). «Rethinking international trade», *MIT Press*, Cambridge Mass.
- KRUGMAN, P. y VENABLES, A. (1990). «Integration and the competitiveness of peripheral industry». CEPR Discussion paper, nº 363.
- LASHERAS, M.A. y MONES, M.A. (1990).» La fiscalidad del ahorro en España ante la liberalización de capitales y la integración monetaria europea», *Hacienda Pública Española*, número 114, páginas 15-24.
- MAILLET, P. (1992). «La politique économique dans l'Europe d'après 1993». *Presses Universitaires de France*.
- MAKI, D.R. y MEREDITH, L.N. (1986). «Production costs differentials and foreign direct investment: a test of two models». *Applied Economics*, volumen 18, octubre, páginas 1127-1134.
- MARTIN, C. (1990). «Spain's industrial trade and productive structure: the effects of EC membership and inferences on the impact of the Single European Market of 1992». Programa de Investigaciones Económicas. Documento de trabajo, 9002.
- MARTIN, C. (1991). «La competitividad de la industria española». Documento de trabajo 9108. Fundación Empresa Pública.
- MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, M.A. (1979). «Capitalismo extranjero en España», CUPSA, Madrid.
- MUÑOZ, Cándido (1987 a). «Inversión extranjera y exportación. Una aproximación al caso español», *Información Comercial Española*, nº 544, diciembre, páginas 118-134.

- MUÑOZ, E., ORNIA, F. (1986). «Ciencia Tecnología: una oportunidad para España». Ministerio de Educación y Ciencia, Madrid.
- MYRO, R., y GONZALEZ-ROMERO, A. (1989). «La recuperación de la inversión industrial en España (1985-1988)», Documentos e Informes del MINER.
- NIJKAMP, P. ed (1986). «Technological Change, Employment and Spatial Dynamics». SpringerVerlag, Berlin.
- O.C.D.E. « Banque de données de la DISTI». Nov. 1988.
- O.C.D.E. «Main science and technology indicator». Varios años.
- OCDE (1988-1989). «Economic Surveys». SPAIN, París.
- OCDE (1990). «Proposed Standard Method of Compiling and Interpreting Technology Balance of Payments Data-TBP Manual». París.
- OCDE (1991). «Basic Science and Technology Statistics». París.
- OCDE (1991): «Les industries stratégiques dans une économie globale: Questions pour les années 90». Programme de l'OCDE sur l'avenir a long terme. París.
- OHMAE, K. (1986). «Becoming a Triad power: the new global corporation», *International Marketing Review*. Vol. 3, nº 3.
- ORNIA, M. (1990). «El papel de la innovación tecnológica en la salida de la crisis industrial». *Economía Industrial*, nº 230, marzo-abril.
- PAMPILLON, R. (1991). «El déficit tecnológico español». Instituto de Estudios Económicos. Madrid.
- PORTER, M.E. (1982). «Estrategia competitiva». Compañía Editorial Continental, México.
- PORTER, M.E. (1986). «Competition in global industries». Harvard Business School Press. Boston.
- PORTER, M.E. (1991). «La ventaja competitiva de las naciones», Plaza & Janés, Barcelona.
- ROSENBERG, N. (1976). «Perspectives on Technology». Cambridge University Press, Cambridge, 1976 (versión castellana: Ed. Gustavo Gili, Barcelona, 1979).
- ROSENBERG, N. (1982). «Inside the Balck Box: Technology and Economics». Cambridge University Press, Cambridge.
- ROSENBERG, N., Frischtak, C., eds (1985). «International Technology Transfer: Concepts, Measures and Comparisons». Praeger, New York.
- SANCHEZ MUÑOZ, P. (1984). «La Dependencia tecnológica española. Contratos de transferencia de tecnología entre España y el Exterior». *Serie Economía Española*. Ministerio de Economía y Hacienda. Secretaría de Estado de Comercio. Madrid.
- SANCHEZ MUÑOZ, P. (1988). « La empresa española y la exportación de tecnología». Instituto Español de Comercio Exterior. Madrid.
- SANCHEZ, M.P.; VICENS, J. (1991). «Recent developments in the export of technology by Spanish companies». *Science and Public Policy*, vol. 18, nº 5, octubre, páginas 281-294.
- SCAPERLANDA, A., y BALOUGH, R.S. (1983). «Determinants of US direct investment in the EEC: revisited», *European Economic Review*, volumen 21, mayor, páginas 381-390.
- SCHUMPETER, J.A. (1934). «The Theory of Economic Development». Harvard University Press.
- SEGURA, J. (1992). «La industria española y la competitividad» Biblioteca de Economía y Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Espasa Calpe.
- SIRILLI, G. (1992). «Measuring science and technology activities and policies. Paper presented at the 3rd International Conference on Science and Technology Policy Research. New perspectives on global science and technology policy». Oiso, Japan.
- SMITH, A., Y VENABLES, A. (1988). «Completing the internal market in the European Community: some industry simulations». CEPR Discussion Paper, nº233.
- SOLBERG, C.A. (1991). «Respuesta al reto de la globalización. Sugerencia de un esquema para el análisis y la toma de decisiones», *Información Comercial Española*, nº 692, abril.

- SWEENEY, G. P. (1988): «Innovación, Tecnología y Reorientación del Desarrollo Regional». *Papeles de Economía Española*, nº 35.
- TOFFLER, A. (1985). «La empresa flexible». Plaza y Janés. Barcelona.
- TORRES, A. (1989): «Trade and foreign direct investment in Spain after EEC integration», preparado para el proyecto «Economic integration in an enlarged European Community», CEPR y Comisión de las Comunidades Europeas.
- UNCTC (1991). «World Investment Reports: The Triad in Foreign Direct Investments». Nueva York.
- VELTZ, P. (1991): «New Models of Production Organization and Trends in Spatial Development», en G. Benko y M. Dunford (eds.) (1991), *Industrial Change and Regional Development*.
- VERNON, R. (1966). «International investment and international trade in the product cycle», *Quarterly Journal of Economics*, volumen 80, mayo, páginas 190-207.
- VERNON, R. (1979). «The product cycle hypothesis in a new international environment», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, volumen 41, noviembre, páginas 255-267.
- VINALS, J. et al. (1990). «Spain and the EEC cum 1992 shock» in «Unity with diversity in the European Economy», CEPR books.
- ZAMORA, J.A. (1991). «España y la inversión directa hechos y política», *ICE*, nº 696-697, agosto-septiembre.

Notas

⁽¹⁾ Administrador principal de la OCDE.

⁽²⁾ Hay que tener en cuenta, sin embargo, que los datos correspondientes a Estados Unidos e Iberoamérica en lo referente a ingresos tecnológicos no reflejan la realidad como consecuencia de las rígidas políticas monetarias y cambiarias que imperan en los principales países latinoamericanos lo que ha llevado a que muchas empresas de los mismos realicen sus pagos al exterior a través de entidades financieras de Estados Unidos. En consecuencia, no exportamos tanta tecnología a Estados Unidos ni tan poca a Iberoamérica, la alteración de datos entre ambos países se situaría en torno a un 30 por ciento. (Sánchez Muñoz, 1991)

⁽³⁾ Ahora bien, no se puede dejar de señalar que dentro de la categoría de Asistencia Técnica se incluye una tipología varia de operaciones. Al haberse suprimido en 1988 la rúbrica de asistencia técnica no industrial, se ha dado cabida en el código 01.03.01 a una multiplicidad de operaciones de compra de servicios, en los que no se incluye únicamente la asistencia técnica en sentido estricto, sino servicios de índole distinta (como los de gestión, dirección, etc.) que han proliferado en los últimos años al aumentar tanto el intercambio de servicios al hilo de la internacionalización de la economía mundial, como por la afluencia de inversión extranjera en España en los últimos años. Esto ha traído consigo la creación de empresas vinculadas y participación de capital extranjero en empresas nacionales. Los centros de gestión de estos grupos de empresas se encuentran localizados en países europeos, y desde ellos, tratando de explotar las economías de escala existentes, se prestan los servicios precisos para cada compañía, en los diferentes países. Finalmente, las modalidades de participación en actividades de I + D de sociedades matrices y consorcios internacionales van incrementándose paulatinamente, al igual que los pagos por programas de ordenador de uso industrial y empresarial, que van ganando importancia creciente.

⁽⁴⁾ No sirve de mucho un programa de I+D o de reciclaje y preparación de técnicos en las nuevas tecnologías por parte de las empresas si en los contratos de cesión de patentes y venta de equipo se obliga el recurso de técnicos extranjeros o bien cesión del «Know-How».

⁽⁵⁾ Les nouvelles relations internationales ...» obr.cit.

⁽⁶⁾ Nos referimos a los países recogidos en el cuadro nº 8 salvo Grecia, Dinamarca e Irlanda que carecen de datos a este respecto.