Un estudio preliminar de la relación por países entre las inversiones directas españolas en el exterior y las exportaciones

CARLOS RODRÍGUEZ GONZÁLEZ*

El objetivo del trabajo es discutir a raíz del «boom» de la inversión extranjera directa española durante los últimos años su relación con los flujos de exportaciones por países de destino. Para ello, además de adelantar alguna duda sobre la sostenibilidad de este proceso, se argumenta de manera preliminar la existencia de una relación aparentemente no complementaria entre ambas formas de internacionalización.

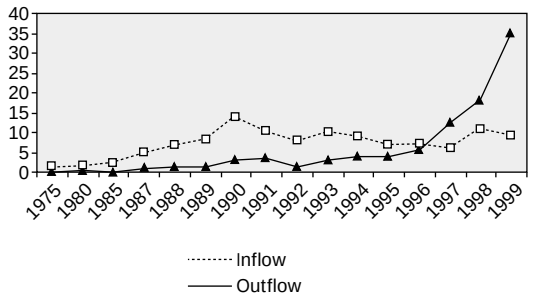
Palabras clave: relaciones económicas internacionales, inversión directa, exportaciones, España.

Clasificación JEL: T21.

1. Introducción

Como se puede apreciar a partir de los datos del Gráfico 1, durante el período 1997-1999, el crecimiento de la inversión directa extranjera española (en adelante IEDE) ha sido espectacular, llegando en ese último año a alcanzar el sexto puesto en el *ranking* mundial (1). De esta manera, y de forma inesperada, la economía española a partir del año 1998 pasa de ser un país tradicionalmente importador neto de capital a largo plazo a convertirse en un exportador neto relevante en el mundo. Hasta mediados de los 90 veníamos manteniendo una posición claramente asimétrica a este respecto, tanto que una de las características estructurales definitorias era precisamente la de ser una economía copada por el capital extranjero y sin prácticamente ninguna empresa multinacional propia (2).

GRAFICO 1
EVOLUCION DE LOS FLUJOS DE ENTRADA Y SALIDA DE INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN ESPAÑA EN MILES DE MILLONES DE $ (1975-1999)



Fuente: World Investment Report.

Por tanto, este cambio podría calificarse de histórico y con una serie de implicaciones fundamentales. En cuanto a *las de carácter macroeconómico*, esto es el resultado de una balanza por cuenta corriente superavitaria (3) y, por tanto, al

* Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Economía Aplicada V.

(1) Es significativo revelar que eso supone el que España se sitúe por delante de países como Japón, que ha sido tradicionalmente el número uno, Suiza, Canadá y Bélgica, realizando para ello un esfuerzo considerable pasando de un 0,9 por 100 en 1996 a más de un 8 por 100 en 1999 en términos de PIB. Además para el 2000 se prevé mantener esa posición.

(2) Existen muchos estudios que han estimado la intensa y extensa presencia del capital extranjero en la economía española en los que se destaca al mismo tiempo la ausencia de un flujo en sentido contrario. Véase, por ejemplo, BUESA y MOLERO (1999).

(3) Por supuesto, eso no quiere decir que exista una relación biunívoca entre el saldo neto de inversión directa y el saldo de la

menos para algunos, la consecuencia de un nuevo modelo de desarrollo, volcado en la generación de ahorro neto doméstico suficiente como para financiar no sólo la inversión neta española sino para invertir crecientes volúmenes de recursos en el extranjero (De la Dehesa, 1999). Y esto es especialmente importante en la medida en que con el desarrollo de la globalización, la balanza de capitales es la que determina la balanza por cuenta corriente y no al revés.

En el plano microeconómico esto supone un paso adelante en el proceso de internacionalización de la empresa española y, por tanto, el indicio de que están siendo capaces de crear ventajas propias suficientes como para poder desenvolverse en un entorno de creciente competencia internacional.

En cuanto al enfoque analítico ello implica que cada vez es más significativo analizar los efectos de la inversión desde el punto de vista del país de origen y no de destino como se ha hecho mayoritariamente hasta un breve tiempo atrás.

No obstante, se puede objetar que este cambio es todavía reciente y que puede que atienda a factores de carácter más bien circunstanciales que de base, como para poder calificarlo prematuramente de esa manera como de cambio histórico. Se puede argumentar que el fuerte aumento de las inversiones directas registrado en estos últimos tres años obedece, dadas las características del mismo (inversiones de unas pocas empresas del sector servicios y energético procedentes algunas del sector público, con un grado de monopolio considerable en el mercado nacional y dirigidas a unos pocos países en vías de desarrollo embarcados en procesos de privatización irrepetibles), a una serie de circunstancias puntuales que poco tienen que ver con un cambio en la configuración de las ventajas propias, de localización y de internalización (OLI) que según la teoría del ciclo de la inversión forman la base sobre la que un país se puede aupar para subirse al carro de los países inversores netos (Dunning y Narula, 1998) (4).

En cualquier caso, y puesto que es improbable que la orientación de la política económica se desvíe de los postulados que establecen las condiciones necesarias para un despegue de la inversión extranjera, la lógica de ese modelo nos induce a prever que las empresas españolas, como en los demás países de nuestro entorno, acabarán respondiendo de manera permanente al reto de la globalización sobre la base de unas ventajas competitivas propias sólidamente establecidas; de ahí que pueda resultar oportuno anticipar algunos efectos posibles de esas inversiones.

Nuestro intento es llevar a cabo una aproximación preliminar a la relación entre salidas de capital y exportaciones; más concretamente pretendemos responder a una doble pregunta: si la distribución geográfica de las exportaciones explica la localización de la IEDE y, tal vez más relevante, si los países que más IEDE han recibido son también aquellos países donde más han crecido las exportaciones.

Y es que uno de los efectos que mayor importancia tiene para el país de origen la inversión extranjera directa, es decir el de la internacionalización productiva de sus empresas, es su impacto potencial en las exportaciones. Puede suceder que la inversión sustituya parcial o totalmente a la exportación o que por el contrario sean flujos que se refuercen, lo cual repercutirá a su vez sobre el nivel de producción y de empleo de la economía de origen, por lo menos en una economía donde los ajustes del mercado de trabajo a las variaciones en la demanda de empleo se producen más por la vía de las cantidades que por la vía de los salarios.

Para tal fin vamos a discutir en primer lugar, desde un punto de vista teórico, las posibilidades de esa relación para comprobar en el siguiente apartado, *grosso modo*, la naturaleza de la misma para el período 1997-1999, cuando más intensa

balanza por cuenta corriente. El superávit por cuenta corriente registrado en España durante el período 1995-1998 podría haber financiado inversiones en cartera o un aumento de reservas, e igualmente el fuerte aumento de las salidas de capital a largo plazo durante 1999, aún con déficit por cuenta corriente, se ha financiado con un aumento de los pasivos a corto plazo.

(4) En DUNNING y NARULA (1998) se recogen los aspectos centrales de esta teoría, así como una aplicación del modelo a la economía española.

podría llegar a ser en principio esa relación dado el nivel alcanzado por los flujos de IEDE .

2. La relación teórica entre inversión extranjera directa y exportaciones

Desde el punto de vista microeconómico y desde un punto de vista estático, resulta evidente que el efecto directo sobre las exportaciones de aquellas empresas que inviertan en el exterior para abastecer esos mercados produciendo en el país de destino el mismo producto que antes se exportaba desde el país de origen, como en el caso de las inversiones extranjeras directas (IED en adelante) horizontales, será negativo.

Una empresa deja (parcial o totalmente) de exportar a un mercado para abastecerlo desde dentro con producción local cuando encuentra en ello alguna ventaja. Esas ventajas —de internalización y localización— se deben por ejemplo a la existencia de barreras comerciales que encarecen el precio de venta de los productos exportados, a la necesidad de adaptar mejor los productos a los gustos del país o a la posibilidad de reducir costes de producción (por ejemplo empleando mano de obra más barata; Dunning, 1992).

Esa sustitución de exportaciones por producción local puede ser total cuando la filial se convierte en una réplica exacta de la casa matriz, es decir cuando lleva a cabo todo el proceso productivo y la provisión de *inputs* en el mercado de destino. En ese caso el impacto sobre el nivel de empleo en la economía de origen será muy fuerte al sustituirse el equivalente de la producción nacional exportada a ese país por producción extranjera (5).

Así se contempla en el enfoque tradicional de la IED porque es lo que solía suceder con las llamadas inversiones sustitutivas de importaciones (visto desde el país de destino) o *tarif jumping investments* tan frecuentes en los años 70, cuando las políticas comerciales y de IED de los países en desarrollo perseguían precisamente ese efecto para promover la industrialización mediante la sustitución de importaciones.

(5) El efecto desplazamiento podría ser incluso mayor, digamos «perverso», si la filial llega a exportar a otros mercados exteriores previamente abastecidos desde el país de origen.

En el plano de las teorías sobre la inversión extranjera directa podríamos aludir en este sentido al proceso secuencial de internacionalización de la empresa descrito por la escuela sueca (6) en la que la IED en un país sustituye a las exportaciones del producto en cuestión hacia ese país y potenciales mercados adyacentes. Es asimismo la relación teorizada por el modelo del ciclo de vida de los productos (7) que explica los flujos de IED dominantes durante los años 60 entre EEUU y los países europeos.

En estos casos nos enfrentamos a filiales autónomas, pertenecientes a empresas multinacionales organizadas con una estructura de tipo multidoméstica, es decir con escasos enlaces con la empresa matriz o con el país de origen y precisamente por ello extensamente integradas en el tejido productivo de las economías de destino (Dicken, 1998).

Sin embargo, en muchos casos esto no suele ser ya así. El impacto de una filial sobre el comercio no acaba aquí, porque en condiciones más realistas, en la medida en que no haya restricciones al comercio ni reglamentaciones que discriminen a las empresas extranjeras sobre las locales (por ejemplo con exigencias relativas al contenido local, restricciones al modo de entrada del capital extranjero, etcétera), o en el caso de que el ahorro de costes afecte solo a una/s fase/s del proceso productivo, (por ejemplo el más intensivo en mano de obra barata o aquel que pueda ahorrar costes de transporte si se produce *in situ*), la IED puede suponer únicamente la deslocalización de alguna/s de las fases del proceso productivo. Por eso este tipo de IED vertical solo sustituirá parcialmente las exportaciones de la empresa implicada. Por tanto se seguirán expor-

(6) Esta aportación a la teoría de la IED tuvo su origen en los estudios efectuados en la Universidad de Upsala. JOHANSON y VAHLNE (1997, página 24) plantean la internacionalización como un proceso evolutivo argumentando cómo: «típicamente, las empresas empiezan exportando a un país vía algún agente, más tarde establecen una subsidiaria de ventas, y finalmente, en algunos casos, comienzan a producir en el país de destino».

(7) Este modelo, elaborado por VERNON (1966), describe también la IED como una vía de sustitución de exportaciones por producción en el exterior, aunque en este caso se debe, no a un proceso de aprendizaje de la empresa como en el modelo sueco, sino a la necesidad competitiva de las empresas de reducir los costes de producción directos cuando el producto ha entrado en su fase de madurez.

tando desde la empresa matriz (y desde las empresas proveedoras de la misma radicadas en el país de origen) productos semi acabados o componentes para su procesamiento posterior en la filial extranjera.

Pero además, desde un punto de vista dinámico, en la medida en que esas filiales extranjeras tengan éxito en el mercado local o en otros mercados adyacentes y consigan aumentar sus ventas, arrastraran consigo un aumento de la producción en el país de origen de los componentes (de la propia empresa o de sus proveedores locales) con destino al mercado exterior donde está localizada la filial extranjera dedicada al ensamblaje o posterior procesamiento de los mismos.

Por tanto, si el proceso avanza razonablemente, los flujos de inversión de las empresas hacia otro país pueden favorecer claramente las exportaciones hacia ese país.

Además la IED puede producir efectos externos positivos sobre otros productos de la misma empresa o de otras en la medida en que mejore la imagen de marca de la empresa o del país facilitando así su exportación hacia los países de destino. Tampoco hay que olvidar que esas inversiones, al menos cuando suponen una inversión real en el país de destino (inversión *greenfield*, es decir la constitución de nuevas empresas, ampliaciones de capital y modernización del aparato productivo) generarán también una demanda adicional de los bienes de equipo producidos en el país de origen de la inversión.

En definitiva, una filial demanda otros «productos» del país de origen de la inversión: bienes de capital, *inputs* intermedios de bienes o servicios, o bienes finales que complementen la gama. Por todo ello, en lo concerniente al sector manufacturero, la IED puede considerarse también como una variable que contribuye, al menos a nivel de la industria, al aumento de las exportaciones (*Rapport du* CEPII, 1998).

Ese sería el caso de las filiales pertenecientes a empresas multinacionales globales, más típicas del actual proceso de globalización cuya característica principal es que aquéllas tienden a especializarse sólo en la fases del proceso productivo que mejor se ajusta a la dotación relativa de factores del país de destino arrastrando consigo por tanto unos flujos de comercio intrafirma muy elevados (UNCTC, 1999).

Lógicamente la relación es distinta cuando se trata del sector servicios, lo que en el caso que nos ocupa tiene una relevancia especial debido a que gran parte de las IED acuden a este sector. En este caso las inversiones no pueden sustituir en ningún caso a la exportación de servicios cuando se trata de servicios no comercializables como lo son todavía la mayoría. Por el contrario su capital fijo (bienes de capital) y parte del circulante (muchos de sus inputs tangibles) sí que lo sean. Por tanto, en este caso las IED al aumentar las ventas de estas empresas y requerir un aumento de su capacidad de producción, por lo menos cuando son inversiones greenfield repercutirá positivamente sobre la exportación, aunque, por su puesto, en menor medida que las destinadas a los sectores manufactureros.

En resumen, considerando la existencia de economías de escala, activos intangibles y la actividad de las empresas multinacionales globales, la relación entre IED y exportaciones puede ser más compleja. En muchos casos la IED puede mejor la competitividad de las empresas en los mercados internacionales. Entonces las exportaciones y la IED serían flujos complementarios de internacionalización de las empresas (Markusen, 1995). Así pues la naturaleza de la relación entre IED y exportaciones se convierte en una cuestión empírica.

3. Análisis de los datos

3.1. Evolución de la IEDE por países

Como ya apuntamos al comienzo, la IEDE ha sufrido un «boom», multiplicándose por 5 de 1997 a 1999, creciendo a una tasa de variación anual acumulativa del 200 por 100.

En todos estos países la IEDE ha crecido fuertemente, pero muy especialmente (exceptuando por sus especiales connotaciones el caso del Benelux y Suiza) aquélla con destino en los países Latinoamericanos con tasas de variación acumuladas en torno al 300 por 100. Como es bien sabido España se ha convertido de esta

CUADRO 1
INVERSIONES ESPAÑOLAS EN EL EXTERIOR: INVERSIÓN BRUTA, DISTRIBUCIÓN POR PAÍSES (MILLONES DE PESETAS CORRIENTES)

	1997	1998	1999	Acum. en %	Tasa vari. en %			TVA % 97/99
					97/98	98/99	97/99	
Argentina	144.166	260.103	2.616.834	23,62	80,42	906,08	1715,15	357,77
Brasil	136.778	773.181	1.370.380	17,83	465,28	77,24	901,90	308,31
Chile	60.581	279.716	838.173	9,21	361,72	199,65	1283,56	341,05
Benelux.	7.294	129.973	961.939	8,59	1681,92	640,11	13088,09	1127,60
Países Bajos	279.432	161.973	538.501	7,66	-42,03	232,46	92,71	87,26
Alemania	37.973	193.000	279.557	3,99	408,26	44,85	636,20	266,67
Colombia	173.001	183.101	108.871	3,64	5,84	-40,54	-37,07	63,94
EE.UU.	85.201	240.724	52.999	2,96	182,54	-77,98	-37,80	110,89
Portugal	132.588	138.450	101.492	2,91	4,42	-26,69	-23,45	67,62
Suiza	11.601	60.507	277.230	2,73	421,57	358,18	2289,71	448,75
México	37.575	63.333	209.575	2,43	68,55	230,91	457,75	187,45
Reino Unido	44.858	115.300	112.743	2,13	157,03	-2,22	151,33	146,65
Francia	28.952	56.944	153.211	1,87	96,68	169,06	429,19	187,38
Venezuela	57.702	80.324	30.918	1,32	39,20	-61,51	-46,42	71,11
Subtotal 14	1.237.702	2.736.629	7.652.423	90,90	121,11	179,63	518,28	206,49
T. general	1.355.154	3.043.442	8.391.864	100,00	124,58	175,74	519,26	207,22
RM	117.452	306.813	739.441	9,10	161,22	141,01	529,57	214,77

Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Comercio e Inversiones, Registro de inversiones españolas en el exterior 1997,1998,1999 y elaboración propia.

manera en el primer país inversor en América Latina, acaparando ese área entorno al 60 por 100 de toda la IEDE acumulada, lo cual representa un considerable esfuerzo ya que eso ha supuesto que durante esos tres años se haya invertido en promedio casi el 3 por 100 del PIB anual.

En el Cuadro 1 se puede apreciar cómo la localización de la IEDE durante este período está muy concentrada en torno a unos pocos países pertenecientes a América Latina y la Unión Europea. Estos catorce países constituyen el 91 por 100 de toda la IEDE acumulada y son, dada su importancia, los que vamos a analizar en relación con los flujos de exportación, puesto que de poder observarse alguna relación entre inversión y exportaciones sería en aquellos casos en los que la IEDE ha alcanzado cierta entidad.

3.2. La relación entre exportaciones e IEDE

Como se observa en el Cuadro 2 no existe relación alguna aparente entre la participación de los países en la IEDE y su peso en las exportaciones españolas. Esto resulta evidente en el caso de los países latinoamericanos que más IEDE han recibido: mientras que su participación en esos flujos supera el 58 por 100, sin embargo esos mercados exteriores tan solo suponen el 4,5 por 100 de las exportaciones. Eso quiere decir que, al menos a nivel de países, las empresas españolas no han seguido un proceso secuencial de internacionalización como el descrito por la escuela sueca. Esto puede ser tal vez el reflejo de que el grueso de la IEDE ha ido dirigida al sector servicios que, por definición, no puede seguir esos pasos puesto que esta sujeto a un proceso de internacionalización truncado.

En el Gráfico 2 también se puede observar cómo no parece existir una relación clara entre esas variables. Por ejemplo, para aquellos países que han recibido IEDE por valor entre 250 y 500 mil millones de pesetas, las exportaciones oscilan entre los 15 billones de pesetas correspondientes a Francia (el mayor mercado exterior español) y los 221 mil millones de Colombia (que no representa más que el 0,3 por 100 de las exportaciones españolas).

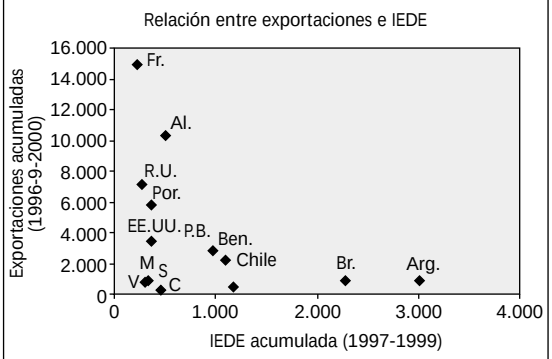
Más bien lo que parece es que existe precisamente una cierta relación inversa entre el destino de los flujos de inversión y las exportaciones. Parecería por tanto que a medida que aumenta el volumen de exportaciones hacia un mercado disminuyen las inversiones directas en ese mismo mercado. Esto estaría indicando que cuanto mayor es el volumen de exportaciones hacia un país menos se justifica el realizar inversiones directas. Y a la inversa cuanto más se invierte en un mercado menos se exporta desde el país de origen hacia ese mercado, lo cual quiere decir que

CUADRO 2
PARTICIPACION RELATIVA ACUMULADA POR PAISES EN LA IEDE Y EN LAS EXPORTACIONES, PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL.

País	1997-1999 Particip. IEDE (%)	1996-2000 (*) Paticip. exp. (%)
Argentina	23,62	1,06
Brasil	17,83	1,12
Chile	9,21	0,48
Benelux.	8,59	2,82
Países Bajos	7,66	3,59
Alemania	3,99	13,42
Colombia	3,64	0,29
EE.UU.	2,96	4,40
Portugal	2,91	7,51
Suiza	2,73	1,05
México	2,43	0,96
Reino Unido	2,13	9,28
Francia	1,87	19,43
Venezuela	1,32	0,65

(*) Hasta septiembre de 2000.
Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Comercio e Inversiones.

GRAFICO 2
RELACION ENTRE IEDE Y EXPORTACIONES, FLUJOS ACUMULADOS EN MILES DE MILLONES DE PESETAS CORRIENTES



Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Comercio e Inversiones y elaboración propia.

se trata de inversiones sustitutivas de exportaciones a la manera tradicional.

3.3. La relación entre IEDE y exportaciones

En efecto, tampoco se observa una relación clara entre el crecimiento de la IEDE y el crecimiento de las exportaciones por países, lo cual quiere decir que tampoco la IEDE conlleva un aumento indiscutible de las exportaciones a esos países.

Para ello veamos primeramente la evolución de la participación en el total de las exportaciones de los países que, en conjunto, mayor IEDE han acumulado durante el período 1997-1999.

Los datos del Cuadro 3 indican que ésta se mantiene prácticamente constante. Esto significa que dada la evolución total de las exportaciones españolas, los países donde más se ha invertido no consiguen ganar cuota de mercado en el conjunto de las exportaciones españolas.

Si nos acercamos ahora a esa relación de manera más desagregada y dinámica analizando la evolución reciente de la IEDE y de las exportaciones a esos países, la impresión que se obtiene es la misma. Las tasas de crecimiento de las exportaciones a los principales países de destino muestran una dispersión muy grande (Cuadro 4). Esto estaría indicando que no son precisamente los países donde la inversión se ha ido acumulando durante estos años a un mayor ritmo, aquéllos en los que las exportaciones han tenido un mejor comportamiento en

CUADRO 3
PARTICIPACION EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES DE LOS 14 PAÍSES CONSIDERADOS

	1996	1997	1998	1999	2000 (*)
Países intensivos en IEDE	68,7	68,2	61,8	67,5	67,3

(*) Hasta septiembre de 2000.
Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Comercio e Inversiones y elaboración propia.

términos de su tasa de crecimiento promedio durante el período 96-99.

Excepto en el caso mexicano, brasileño y venezolano, las exportaciones no han crecido durante este período a tasas significativamente mayores de lo que lo han hecho las exportaciones totales. Así, por ejemplo en el caso de Argentina, Chile o Colombia, en los que el volumen de IEDE acumulado es de los más elevados, nos encontramos con que las exportaciones han disminuido un 7,7 por 100, 10,2 por 100 y un 18,3 por 100 respectivamente de 1996 a 1999.

Es cierto que no estamos teniendo en cuenta otros determinantes básicos de la evolución de las exportaciones como el nivel de actividad económica de esos países o la evolución de la competitividad real de las exportaciones españolas (por ejemplo a través de indicadores como el PIB de la economía de destino y del tipo de cambio efectivo real). El nivel de actividad puede haber sido uno de los factores que más hayan influido en esa negativa evolución de las exportaciones hacia esos mercados puesto que la crisis asiática del 98 repercutió gravemente por ejemplo en Argentina. Sin embargo Chile no se vio tan afectada por ello. Por otro lado, la evolución de la competitividad

CUADRO 4
TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES EN PESETAS CORRIENTES

Exportaciones	Cmto. 96-99 (%)	96/97 (%)	97/98 (%)	98/99 (%)	Promedio período (%)
ARGENTINA	-7,7	12,3	-1,4	-16,7	-1,9
BRASIL	75,3	55,1	2,4	10,4	22,6
CHILE	-10,2	47,5	-11,8	-30,9	1,6
BENELUX	24,4	13,0	4,4	5,4	7,6
PAISES BAJOS	43,9	27,0	-0,6	14,0	13,5
ALEMANIA	19,6	9,5	6,7	2,3	6,2
COLOMBIA	-18,3	21,5	35,3	-50,3	2,2
EE.UU.	38,7	25,2	1,1	9,6	12,0
PORTUGAL	49,2	23,7	-19,2	49,3	17,9
SUIZA	17,0	8,2	13,7	-4,9	5,7
MEXICO	178,0	87,6	36,1	8,9	44,2
REINO UNIDO	23,7	27,5	-1,7	-1,3	8,2
FRANCIA	27,9	8,0	12,3	5,4	8,6
VENEZUELA	54,8	492,1	2,3	-74,4	140,0
TOTAL	30,1	18,6	2,8	6,7	9,4
TOTAL EXP.	32,1	19,4	4,8	5,6	9,9

Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Comercio.

habría jugado a nuestro favor en la medida en que se trata de economías con monedas pegadas al dólar y con unos niveles de inflación todavía superiores a los nuestros.

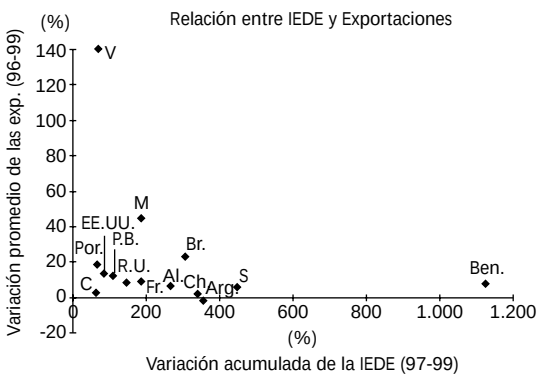
En cualquier caso si nos limitamos a comparar países en los que esos determinantes macroeconómicos de las exportaciones han evolucionado de forma parecida durante este período como podría ser el caso de Portugal y Francia, nos encontramos con que en el primero donde la IEDE ha crecido a un ritmo sensiblemente menor que en el segundo (a una tasa de variación anual acumulativa promedio del 6,8 por 100 y 187,4 por 100 respectivamente), sin embargo las exportaciones hacia Portugal han crecido del 96 al 99 casi el doble que en Francia (un 50 por 100 frente a un 28 por 100).

En el Gráfico 3 se puede comprobar esta falta de relación positiva entre el crecimiento de la IEDE y de las exportaciones por países.

Por tanto y en principio no es tan evidente como parecería seguirse a partir del análisis teórico más actual y del análisis empírico más reciente para el caso español (8) que la IEDE este favoreciendo las exportaciones españolas a esos países.

Ello puede tener que ver entre otras cosas con los sectores de inversión implicados en el proceso

GRAFICO 3
RELACION ENTRE LA TASA DE VARIACION ACUMULADA DE LA IEDE Y LA VARIACION PORCENTUAL MEDIA DE LAS EXPORTACIONES



Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Comercio e Inversiones y elaboración propia.

y con la estrategia adoptada por las empresas españolas en cuanto a sus fuentes de suministro. Señalemos aquí que solo el 13 por 100 de la IEDE corresponde al sector manufacturero, y que el sector financiero, el de telecomunicaciones y el energético, que han acaparado el resto de la inversión, tienen todos una menor capacidad de arrastre que los manufactureros. Además la estrategia de implantación ha sido la adquisición lo cual también reduce la capacidad de generar más exportaciones de bienes de equipo procedentes de nuestro país.

Puede ser también que esa relación inversa (o por lo menos no positiva) se deba a que dichas inversiones no hayan madurado lo suficiente

(8) En el estudio de ALGUACIL; BAJO y OTROS (1999) se concluye a partir de una serie de técnicas econométricas cómo existe una relación de causalidad positiva entre la IEDE y las exportaciones si bien habrá un período diferente y sin discriminar por países.

todavía puesto que hay que tener en cuenta que los efectos positivos de la IEDE sobre las exportaciones se hacen notar sobre todo a largo plazo, una vez que después de la inversión inicial la filial desarrolla todo su potencial exportador. Esto puede ser importante en el caso de la IEDE ya que gran parte de esos flujos en los últimos años han puesto en marcha proyectos de inversión con poco tiempo de vida todavía.

Pero también puede ser que la IEDE es en general sustitutiva de las exportaciones porque responde a un modelo de empresa multinacional tradicional de tipo multidoméstico y no global como parece ser el nuevo patrón de organización multinacional típico a estas alturas del proceso de globalización.

4. Conclusión

Aunque puede ser prematuro para aventurar un cambio en el modo de participación de la economía española en la economía mundial, nuestro país parece haberse alzado a una posición relevante como inversor neto de capitales a largo plazo.

Uno de los principales efectos de ese cambio es la repercusión que puede tener sobre las exportaciones ya que éstas pueden influir a su vez sobre el nivel de actividad económica y de empleo del país de origen de la inversión directa extranjera. En ese sentido y a juzgar por los datos manejados, aparentemente, resulta dudoso el que la inversión extranjera esté favoreciendo las exportaciones españolas hacia los países que mayores flujos han captado durante el período 1997-1999. Además a partir del estudio realizado, tampoco parece confirmarse la hipótesis de que las empresas, en general, se ajusten al tópico proceso de internacionalización por fases descrito por la escuela sueca.

Bibliografía

1. ALGUACIL, M.ª T. y otros (1999): «¿Existe causalidad entre exportaciones e inversión directa en el exterior? Algunos resultados para el caso español», *Revista de Información Comercial Española*, número 782, páginas 29-34, Madrid.
2. BUESA, M. y MOLERO, J. (1998): *Economía industrial de España: organización, tecnología e internacionalización*, Madrid, Civitas.
3. DE LA DEHESA, G. (1999): *Lecturas de política económica española;* La Coruña, Instituto de Estudios Económicos de Galicia Pedro Barrié de la Maza.
4. DICKEN, P. (1998): *Global Shift; Transforming the World Economy*, tercera edición, Nueva York, The Guilford Press.
5. DUNNING, J. H. y NARULA, R. (coed. 1998): *Foreign direct investment and goverments: catalyst for economic restructuring*, Londres, Routledge.
6. DUNNING, J. H. (1993): *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Londres, Addison-Wesley.
7. JOHANSON, J. y VAHNLE, J. E. (1977): «The internationalization of the firm: a model of knowledge development and increasing foreign market commitments», *Journal of International Business Studies*, volumen 8.
8. MARKUSEN, J. R. (1995): «The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade», *Journal of Economic Perspectives*, número 9, páginas 169-189.
9. RAPPORT DU CEPII (1998): *Compètitivitè des nations*, Paris, Economica.
10. UNITED NATIONS CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (varios años): *World Investment Report*, Nueva York, United Nations.
11. VERNON, R. (1966): «International Investment and International trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, 80; en *The International Political Economy of Direct Foreign Investment*, BENJAMIN, G. C. y YOFFIE, D. D. (1993), volumen I, Nueva York, Elgar Reference Collection.