

Efectos de la ampliación de la Unión Europea sobre la inversión alemana en España*

Jesús Ferreiro Aparicio**
Carmen Gómez Vega***
Carlos Rodríguez González****

La ampliación de la Unión Europea a los países de la Europa Central y del Este ha planteado la posibilidad de que los flujos de inversión directa antes recibidos por los países de la UE-15 se desvíen hacia los nuevos Miembros. Diversos estudios concluyen que los países del Sur de Europa pueden ser los más perjudicados por esta relocalización de la inversión. Partiendo del hecho de que España es el principal receptor de inversión directa de ese grupo de países, el trabajo analiza, desde la perspectiva española, si se ha producido en el pasado una desviación de la inversión directa alemana hacia Chequia, Hungría o Polonia, qué sectores habrían sido los más afectados, así como la probabilidad de que pueda ocurrir en el futuro.

Palabras clave: inversiones directas, desinversión, Alemania, Unión Europea, España.

Clasificación JEL: F21, G31.

1. Introducción

La teoría económica muestra como los procesos de integración regional generan efectos tanto sobre los flujos de comercio

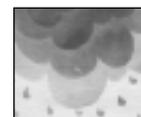
como sobre los de inversión. En el caso de la Unión Europea, la incorporación de los Países de la Europa Central y del Este (Pecos) puede generar un cambio en el destino de los flujos de inversión extranjera directa (IED): el aumento plausible en la entrada de IED a estos países puede suponer una menor entrada a otras economías ya miembros de la Unión Europea (UE) y un proceso de desinversión en estos países. Los estados más negativamente afectados por este relocalización de la IED serían aquellos cuyas ventajas competitivas fueran similares. Precisamente, existe la sospe-

* Este trabajo ha sido financiado por la Universidad del País Vasco (proyecto 1/UPV 00032.321-H-15295/2003). Anteriores versiones fueron presentadas en la XXIX Reunión de Estudios Regionales (Santander, 27-28 de noviembre de 2003) y en la Eastern Economic Association 30th Annual Conference (Washington, DC, 20-22 de febrero de 2004).

** Profesor Titular. Departamento Economía Aplicada V. Universidad del País Vasco.

*** Profesora Asociada. Departamento Economía Aplicada V. Universidad del País Vasco.

**** Profesor Titular. Departamento Economía Aplicada V. Universidad del País Vasco.



COLABORACIONES

cha de que España puede ver disminuida la entrada de IED, sobre todo en la dirigida a sectores cuya principal baza competitiva sean los bajos costes salariales. El presente trabajo tiene como objeto contrastar esta hipótesis. Considerando que Alemania es el principal origen de la IED en los Pecos, se analiza si el aumento de la IED alemana en Chequia, Hungría y Polonia (principales receptores de IED en la zona) ha venido acompañado de una paralela disminución de la inversión alemana en España.

En la primera sección presentamos un breve análisis teórico de la relación entre procesos de integración y flujos de IED. Después, analizamos la entrada de IED en España e Pecos-3 (Chequia, Hungría y Polonia) durante la década de los noventa para detectar si ha existido un proceso de desviación de la inversión antes la entrada de estos países a la UE. En la siguiente sección elaboramos un índice sintético de las ventajas de localización de España y de los Pecos-3; este índice nos permitirá plantear conclusiones sobre la probable evolución futura de la IED en España. A continuación, se analiza el patrón sectorial de la IED alemana en esos cuatro países, para acabar con las conclusiones.

2. Integración económica regional e inversiones extranjeras: aspectos teóricos

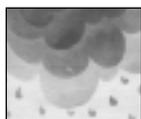
Aunque los análisis más recientes sobre los procesos de integración económica regional hacen hincapié en los efectos sobre los flujos de IED (1), los prime-

ros estudios sobre la integración regional, basados en las teorías del comercio internacional, se centran en las relaciones comerciales: la integración modificaba el patrón de comercio, influyendo en la localización de las actividades productivas generando nuevas estructuras productivas nacionales más eficientes de acuerdo con sus especializaciones «naturales». Los efectos inducidos sobre la IED eran el resultado de la combinación de elementos tecnológicos y de las ventajas comparativas de las economías afectadas, afectando al tamaño y dirección de los flujos comerciales.

Estos análisis suponían una relación sustitutiva entre comercio e inversiones directas: las barreras comerciales generaban una inversión sustitutiva de importaciones, por lo que su eliminación reducía la necesidad de IED. Así, los efectos de la integración regional sobre los flujos de IED se derivaban de los efectos sobre el comercio: «creación de comercio», «desviación de comercio» y «creación externa de comercio» (2) (El-Agraa, 1997). A partir de estos análisis, Kindleberger (1956) planteaba las siguientes respuestas de las empresas multinacionales (EMN) a los procesos de integración regional: «creación de inversión», aumentando la IED debido a la desviación de comercio: las empresas extranjeras abren nuevas plantas en la región o compran empresas ya existentes para solventar las nuevas barreras al comercio generadas por la integración; y «desviación de inversión», recogiendo los efectos de la creación de

(1) DUNNING y ROBSON, 1987; HUNYA, 2000; PHELPS, 1997; ROBSON, (1993), UNCTAD (varios años). Por otra parte, los estudios teóricos sobre los efectos-determinantes de la IDE y sobre las decisiones de localización de EMN están cobrando auge de la mano de las nuevas teorías de comercio internacional (AMITI, 1998; KRUGMAN, 1991; MARKUSEN 1995; VENABLES 1994 y 1995).

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



COLABORACIONES

comercio sobre las empresas ya establecidas en la región, reduciendo la IED en los países con mayores barreras comerciales y aumentándola en los países más competitivos. Este análisis se completaba con otras posibles respuestas de las empresas multinacionales a los procesos de integración (Transnational Corporations and Management Division, 1993):

— «Inversión defensiva sustitutiva de importaciones» (respuesta a la desviación de comercio): al reducirse las importaciones procedentes de países terceros, las empresas de estos países sustituyen las exportaciones por implantaciones productivas en la región.

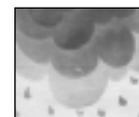
— «Inversión ofensiva sustitutiva de importaciones» (respuesta a los efectos sobre el crecimiento en la región integrada): las empresas foráneas se implantarían en la región o ampliarían sus capacidades productivas ya existentes para abastecer esa mayor demanda.

— «Reorganización de la inversión» (respuesta al efecto «creación de comercio»): las empresas domésticas y foráneas trasladan producción desde los socios con aranceles previos más altos (socios menos competitivos) a los países que previamente disponían de aranceles más bajos (socios más competitivos), aumentando la inversión en los países más competitivos y descendiendo en los países menos competitividad.

— «Racionalización de la inversión»: respuesta de los inversores (domésticos y foráneos) a los efectos de la integración sobre reducción de costes derivados de una más eficiente utilización de los factores productivos en la región.

En resumen, en esos análisis, un proceso de integración regional, como en de los Pecos en la UE, cambia el patrón de localización de la IED dependiendo de los flujos y barreras comerciales existentes antes de la integración.

Frente a estos planteamientos, los análisis basados en el «paradigma OLI» (Dunning, 1988, 1993) enfatizan la explotación de activos intangibles como principal motivo para la IED, por lo que no es necesaria la existencia de barreras al comercio para la existencia de IED. El paradigma OLI señala tres tipos de ventajas necesarias y suficientes para que la inversión directa ocurra. Las empresas que internacionalicen su producción deben poseer ventajas de propiedad específicas que les permitan afrontar los costes derivados de operar en una economía extranjera. Estas ventajas son activos que pueden ser generados por la propia empresa (conocimiento, mano de obra, habilidades organizativas...) o que la empresa puede adquirir a otros agentes pero sobre las cuales adquiere el derecho de propiedad sobre su empleo. En segundo lugar, las empresas con ventajas de propiedad deben considerar más rentable explotarlas internamente que exportar sus productos o licenciar la tecnología a empresas de otros países debido a la naturaleza no competitiva de los mercados internacionales. Cuanto más imperfectos sean éstos, mayores serán los incentivos de las empresas a internalizar los fallos de mercado. Dada la existencia de ventajas de propiedad y de internalización, la IED tendrá lugar cuando resulte rentable utilizarlas junto con algún factor inmóvil o input intermedio ubicado en el exterior. Por lo tanto, el tercer determinante de la producción internacional es la localización y el grado en que las condiciones económicas y políticas difieren de un lugar a otro. Las ventajas de localización, que pueden favorecer al país de origen o de destino, proceden de elementos como: dotación de recursos naturales o creados; precios, calidad y productividad de los inputs; costes de transporte y comunicación; ventajas de



COLABORACIONES

localización políticas: incentivos y desincentivos a la inversión, barreras al comercio, provisión de infraestructuras... Por último, también se incluye la distancia psicológica entre las economías de origen y destino (idioma, cultura, costumbres...), las economías de centralización de actividades como I+D, producción, marketing, así como el sistema económico y el marco institucional para la asignación de recursos.

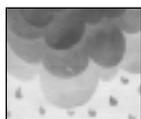
Por tanto, la integración regional influye sobre los flujos de inversión al afectar a los determinantes de la internacionalización de los procesos productivos. Por ello, pueden producirse dos efectos opuestos sobre la inversión intrarregional: la liberalización comercial reduciría los flujos de inversión debido al efecto creación de comercio, pero también los estimularía al permitir un funcionamiento más eficiente de las EMN al fomentar la especialización de acuerdo con las ventajas locacionales del país anfitrión. Por su parte, la inversión interregional aumentará si la integración eleva la protección frente al exterior, si existe el temor a una mayor futura protección o si el volumen de la inversión previa estaba limitado por el tamaño de los mercados nacionales que forman la región integrada (Blömstrom y Kokko, 1997). Además, en caso de existencia de barreras previas a la IED, los flujos de inversión pueden verse estimulados por la liberalización de los flujos de capital y por la equiparación en el trato a las empresas foráneas con las empresas domésticas. Además, la IED puede verse estimulada por la eliminación del riesgo político, siempre que como resultado directo de la integración se cree un marco político (política económica incluida) más predecible y estable.

Todos estos efectos tienen un carácter estático. Sin embargo, son más importantes los efectos dinámicos de la integra-

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

Por lo tanto, desde la perspectiva del paradigma OLI, con independencia de la (in)existencia de relaciones o barreras comerciales previas, cuando un país decide incorporarse (p.ej., los Pecos) a un proceso de integración regional (la UE), los flujos de entrada de IED a esos nuevos socios pueden verse afectados, por lo que un proceso de ampliación regional puede cambiar el patrón de localización de la IED en la región como resultado de un proceso de reorganización-racionalización de la IED. El resultado es que la mayor inversión en los nuevos socios puede proceder de una desinversión en los antiguos socios.

Este proceso de reorganización afectará sobre todo a aquellos países, viejos y



COLABORACIONES

nuevos socios, cuyas estructuras productivas sean similares: en términos del paradigma ecléctico, a aquellas economías cuyas ventajas de localización sean similares.

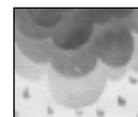
3. Inversión alemana en España y Pecos-3 en la década de los noventa

Como hemos señalado, la integración regional puede cambiar el patrón geográfico de los flujos comerciales y de inversión a favor de los nuevos Miembros y en detrimento de los antiguos socios. Esta hipótesis es plausible si, como resultado de la incorporación, los nuevos socios «adquieren» ventajas de localización que revelen como destinos más ventajosos que otros de la misma región para ciertos proyectos de inversión extranjera. Además, en el caso de incorporarse a un área más desarrollada y estable, cabe pensar que, al menos a corto plazo, para los nuevos Miembros su incorporación signifique ventajas netas desde el punto de vista de la atracción de flujos de IED al proporcionar mayor libertad y seguridad para los movimientos de factores,

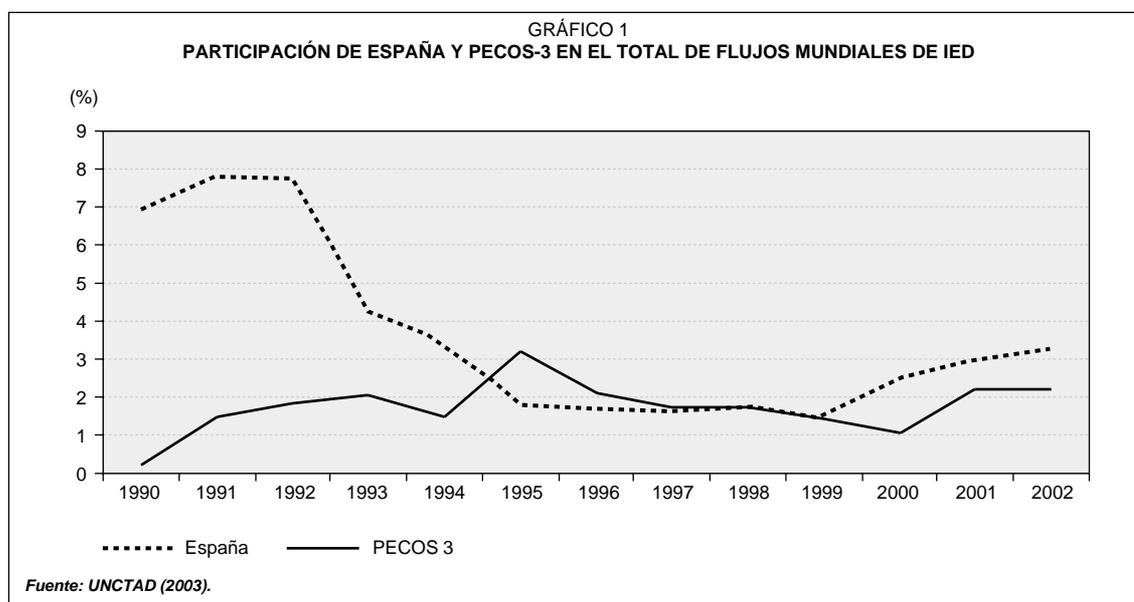
acceso libre a un amplio mercado regional, mayor estabilidad macroeconómica, fondos para el desarrollo de infraestructuras ...

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

Los datos avalan una parte del argumento, y es que desde mediados de los 90 los PECOS-3 han tenido unos buenos resultados, incluso en los últimos años en los que se ha producido una fuerte caída de los flujos mundiales de IED (Gráfico 1). Además, las perspectivas para los próximos años son optimistas en estos países, entre otras razones, por el efecto



COLABORACIONES



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

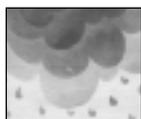
Al analizar los efectos de la integración sobre los flujos de inversión, hay que tener en cuenta que éstos pueden generarse antes de que la integración se produzca de facto. Esto abre la posibilidad a que durante la década de los noventa se haya producido una racionalización de las inversiones alemanas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

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

El Cuadro 1 muestra el origen de la inversión directa bruta efectiva en España para el periodo 1993-2003. Los datos muestran como, aunque se produce un aumento en la inversión alemana en España, sin embargo la importancia de Alemania como origen de las inversiones disminuye de manera clara a partir de 1997 en detrimento, fundamentalmente, de las inversiones procedentes de otros miembros de la UE y del resto del mundo, aun cuando a partir del año 2000 la inversión bruta procedente de Alemania aumenta su peso.

En lo que se refiere a las desinversiones alemanas en España, de nuevo los datos parecen descartar la hipótesis de un proceso de desinversión. El Cuadro 2 nos muestra los datos correspondientes a la inversión directa neta. De hecho, los datos apuntan a que son mayoría los años en los cuales la participación de Alemania como origen de la inversión neta en España supera a su participación como origen de la inversión neta. Este resultado es corroborado por los datos del Cuadro 3 donde se muestran las desinversiones efectuadas en España (calculadas como las diferencias entre las cifras de inversión bruta y neta) en valores absolutos y en porcentaje de la IED bruta efectiva. Nuevamente comprobamos como son minoría los años en los cuales el peso de las desinversiones alemanas en España (en porcentaje de la inversión bruta efectiva) supera a los promedios del resto de países de la UE (la UE-14, la UE-15 sin Alemania) y del resto del mundo.

Ahora bien, el anterior análisis se efectúa desde la perspectiva española. Sin embargo, aun cuando los datos de inversión bruta, neta y desinversiones alemanas en España muestren que esta inversión ha sido bastante estable, ello



COLABORACIONES

CUADRO 1
ORIGEN DE LA INVERSIÓN DIRECTA BRUTA EFECTIVA DESCONTADAS ETVE EN ESPAÑA
(Millones euros)

	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%
Alemania	719	12,62	899	13,55	298	5,36	386	6,99	463	6,77	648	8,00	719	4,40	613	1,66	486	3,64	2.320	22,04	608	6,91
UE-14	3.405	59,72	4.350	65,54	4.065	73,17	3.841	69,58	4.317	63,16	5.155	63,64	6.679	40,91	23.696	64,26	11.992	89,65	9.552	90,74	7.926	89,96
Total General	5.702	100,00	6.636	100,00	5.556	100,00	5.520	100,00	6.835	100,00	8.101	100,00	16.326	100,00	36.876	100,00	13.376	100,00	10.526	100,00	8.810	100,00

Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras.

CUADRO 2
ORIGEN DE LA INVERSIÓN DIRECTA NETA EFECTIVA DESCONTADAS ETVE EN ESPAÑA
(Millones euros)

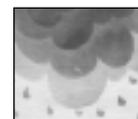
	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%
Alemania	670	14,95	1.122	26,64	51	1,37	224	7,70	116	2,44	491	12,03	-290	-2,01	659	1,98	385	5,21	2.126	32,74	452	6,48
UE-14	2.993	66,78	2.567	60,90	2.831	76,59	2.526	86,85	3.408	71,81	3.240	79,40	6.220	43,02	20.829	62,76	6.475	87,46	3.776	58,15	5.873	84,17
Total General	4.482	100,00	4.214	100,00	3.696	100,00	2.909	100,00	4.746	100,00	4.081	100,00	14.458	100,00	33.189	100,00	7.404	100,00	6.494	100,00	6.977	100,00

Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras.

CUADRO 3
DESINVERSIONES EN ESPAÑA POR PAÍS DE ORIGEN
(Millones de euros y % de la inversión bruta efectiva de cada país)

	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%	2003	%
Alemania	49	6,88	-223	-24,82	247	82,95	162	41,96	347	75,02	157	24,28	1.009	140,36	-45	-7,38	101	20,75	194	8,37	156	25,68
UE-14	412	12,10	1.783	41,00	1.235	30,37	1.314	34,22	909	21,06	1.915	37,14	459	6,87	2.867	12,10	5.516	46,00	5.775	60,46	2.053	25,90
Total General	1.220	21,40	2.422	36,50	1.860	33,47	2.612	47,31	2.090	30,57	4.019	49,62	1.867	11,44	3.687	10,00	5.972	44,65	4.032	38,31	1.833	20,80

Fuente: Registro de Inversiones Extranjeras.



COLABORACIONES

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN NETA ALEMANA EN EL EXTERIOR
 (Millones euros)

	Mundo	UE-15	España	UE-14	Pecos	Chequia	Hungría	Polonia	UE-15 % total mundial	España % total mundial	UE-14 % total mundial	Pecos % total mundial	Chequia % total mundial	Hungría % total mundial	Polonia % total mundial
2000..	52.705	8.237	2.590	5.647	4.133	1.000	872	879	15,6	4,9	10,7	7,8	1,9	1,7	1,7
1999..	103.057	63.957	4.696	59.261	4.720	684	686	2.255	62,1	4,6	57,5	4,6	0,7	0,7	2,2
1998..	79.158	23.875	2.214	21.661	4.739	740	1.624	1.887	30,2	2,8	27,4	6,0	0,9	2,1	2,4
1997..	36.898	14.643	1.626	13.017	2.750	532	707	1.148	39,7	4,4	35,3	7,5	1,4	1,9	3,1
1996..	40.035	19.345	235	19.110	2.905	579	786	1.244	48,3	0,6	47,7	7,3	1,4	2,0	3,1
1995..	29.866	12.447	805	11.642	2.565	830	1.169	432	41,7	2,7	39,0	8,6	2,8	3,9	1,4
1994..	15.903	9.851	1.680	8.171	1.406	544	368	299	61,9	10,6	51,4	8,8	3,4	2,3	1,9
1993..	14.682	9.720	-423	10.143	1.199	305	586	177	66,2	-2,9	69,1	8,2	2,1	4,0	1,2
1992..	14.377	9.853	148	9.705	969	326	449	84	68,5	1,0	67,5	6,7	2,3	3,1	0,6
Total..	386.681	171.928	13.571	158.357	25.386	5.540	7.247	8.405	44,5	3,5	41,0	6,6	1,4	1,9	2,2

Fuente: Eurostat (2002).

no implica que no se haya producido una pérdida de España como destino de las inversiones alemanas en el exterior. El Cuadro 4 nos muestra la distribución geográfica de la inversión neta alemana en el exterior. Entre 1994 y 1998 es evidente que la inversión alemana en España pierde peso desde el punto de vista alemán, máxime si tenemos en cuenta que en 1994 más del 10 por 100 de las inversiones alemanas netas en el exterior tuvieron como destino España. Sin embargo, este descenso parece ser el resultado de una reordenación general de las inversiones alemanas en el exterior que tiene como resultado la pérdida de protagonismo de la Unión Europea en su conjunto como destino de estas inversiones, lo que también afecta a España. De hecho, la participación de los países de la Europa Central y del Este también disminuye durante este

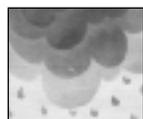
periodo. En realidad, comparando la inversión alemana en España con la inversión dirigida al conjunto de la Unión Europea (UE-15) o a la Unión Europeas sin España (UE-14) los registros españoles no sean tan malos. El Cuadro 5 muestra el porcentaje de la inversión alemana en España en relación con la inversión dirigida a la Unión Europea y a los países de la Europa Central y del Este

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

CUADRO 5
INVERSIÓN ALEMANA EN ESPAÑA EN RELACIÓN A LA INVERSIÓN EN OTROS DESTINOS (%)

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

Fuente: Elaboración propia.



COLABORACIONES

Del análisis de los datos agregados, por lo tanto, no se puede concluir que en la década de los noventa se haya producido una desviación de la inversión alemana en España hacia los PECOS, en concreto hacia Chequia, Hungría y Polonia, los cuales, en principio, podrían comportarse como las mayores competidoras de España a la hora de captar inversiones. La inexistencia de la desviación se debería entonces a otras razones que explicarían que estos países no competirían con España en la captación de IED: que las inversiones en esos países fueran buscadoras de materias primas o que tuvieran como objeto abastecer los mercados locales o el resto de la Europa del Este. No olvidemos que las exportaciones españolas a los países de la CEI y de la antigua Europa del Este apenas suponen para España un 4,1 por 100 de sus exportaciones totales en 2002 (un 2,9 por 100 en 1998), lo que muestra que las empresas extranjeras no han utilizado nunca España como plataforma de exportación a esos países. Otra última razón es que las ventajas competitivas o de localización de estos países sea muy inferiores a las ventajas españolas, siendo este último aspecto el que desarrollaremos a continuación.

4. Ventajas de localización de los PECOS y de España

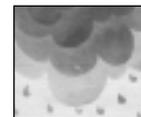
El análisis precedente permite concluir que en el pasado no se ha registrado un proceso de deslocalización generalizado de las inversiones alemanas en España hacia los países de la Europa Central y del Este. Este resultado puede deberse a las mayores ventajas de localización de la economía española.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

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

El paradigma OLI servirá (3) como marco teórico de referencia. Este paradigma incluye como ventajas de localización todo un largo elenco de determinantes económicos e institucionales de la IED (4). El aspecto novedoso que presentamos aquí, frente a anteriores estudios, es que evaluaremos esas ventajas de localización adaptando a nuestro caso la metodología que utiliza la UNCTAD en los últimos informes sobre inversiones mundiales (UNCTAD, 2002 y 2003), y que consiste en sintetizar en un índice dichas ventajas. Para ello, a partir de aquellos determinantes que sea posible aproximar mediante variables cuantificables, se ha procedido a reelaborar dicho índice, ponderando las variables que entran en el mismo utilizando como criterio la importancia que se atribuyen a las mismas según sea el objetivo central que puedan perseguir los inversores alemanes con sus inversiones en España y en los PECOS.

(3) En MARTÍN y otros (2002) y MARTÍN y TURRIÓN (2003) para España o BARRY (2003) para Irlanda se utiliza también ese modelo de referencia.

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



COLABORACIONES

CUADRO 6
RANKING DE PAÍSES SEGÚN EL «POTENTIAL INDEX»

	1993-95	1994-96	1995-97	1996-98	1997-99	1998-00	1999-01
Chequia	39	40	40	40	39	38	37
Hungría.....	57	54	54	48	45	45	41
Polonia	54	53	53	41	43	43	43
España	27	25	26	26	26	26	25

Fuente: UNCTAD (2003).t

En este sentido, parece lógico suponer que la IED alemana en Europa es una inversión buscadora de eficiencia. Para España así lo confirman diversos estudios. Respecto a los Pecos, un estudio empírico reciente (Marin y otros, 2003) concluye, a partir de una encuesta elaborada sobre mil proyectos de inversión realizados por EMN alemanas durante los 90 en Europa del Este, que son los segmentos más dinámicos e innovadores de la economía alemana los que invierten en la Europa del Este y que hay evidencia de una fuerte integración vertical de las filiales allí radicadas con el grupo alemán; integración que les estaría permitiendo a las empresas alemanas externalizar una parte sustancial de su producción en estos países para explotar una mano de obra cualificada y de bajo coste.

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

Antes de comparar las ventajas de localización de PECOS-3 y España de la manera propuesta, resulta necesario hacer referencia al propio «potential index» de la

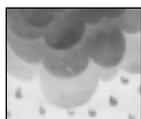
UNCTAD, menos apropiado al caso que nos ocupa, pero con la ventaja de que al abarcar un largo periodo sirve para observar la tendencia de las ventajas de localización recogidas por dicho índice (elaborado a partir de 12 variables sin ponderar para 144 países) (5). El Cuadro 6 muestra que los Pecos aparecen en la parte alta de la clasificación mundial en cuanto a su potencial para atraer IED y cómo sus posiciones han mejorado sustancialmente a lo largo de la década de los 90. Aunque España esta en una posición aún más destacada, lo cierto es que las distancias se acortan: al comienzo la diferencia era de 12, 30 y 27 puestos respectivamente, en el periodo 99-01 esas diferencias son solo ya de 12, 16 y 18. A juzgar por este índice parece claro que los PECOS compiten en la escena mundial cada vez más de cerca de España como países donde localizar eficientemente inversiones productivas.

CUADRO 7
ÍNDICES SIMPLE Y PONDERADO DE LAS VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN DE ESPAÑA Y PECOS-3

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

Fuente: elaboración propia.

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



COLABORACIONES

CUADRO 8.1
 VALORES PRIMARIOS DE LAS VARIABLES RECOGIDAS EN LOS ÍNDICES DE VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN (AÑO 2001)

	Chequia	Hungría	Polonia	España
Crecimiento PIB promedio 1991-2001 (%).....	1,9	2,8	5	2,9
PIB per capita (Dólares USA constantes 1995).....	5.281,2	4.902,3	4.223,5	14.576,8
Exportaciones/PIB (%).....	67,4	58,2	28,5	29
Líneas telefónicas/1000habitantes.....	374,01	374,85	280,32	422,4
Móviles/1000hab.....	428,89	322,57	178,96	525,94
Uso energía comercial per capita.....	3.825	2.475,6	2.373,1	3.015,1
I+D/PIB.....	1,3	0,75	0,72	0,91
Estudiantes en terciaria (% población total).....	2,47	3,05	4,08	4,61
Riesgo país (PRS Group).....	75,8	76	75,3	80,5
Control de la Corrupción* 2001.....	0,31	0,65	0,43	1,45
Exportaciones recursos naturales (% exportaciones mundiales).....	0,22	0,16	0,48	0,9
Importaciones de partes y accesorios de electrónica y automoción (% importaciones mundiales).....	0,5	0,94	0,6	3,23
Exportaciones servicios (% mundial).....	0,48	0,45	0,72	3,82
Stock IED (% mundo).....	0,37	0,35	0,57	2,38
Situación geográfica.....	281	707	526	1866
Índice Infraestructuras Viarias (UE=100).....	144,2	39,9	64,8	122,8
Productividad (PIB/persona) UE-15 =100, 2001 (Eurostat).....	56,6	61,7	46,6	93,2
Salario medio por trabajador (manufacturas UE=100, 2000).....	12,4	12,4	17,1	73,7

Si adaptamos esta metodología a nuestro caso y reducimos nuestro estudio a los Pecos-3 y España como destinos alternativos de la IED alemana, debemos incluir otras variables que recojan otros aspectos de las IED buscadoras de eficiencia no considerados en el índice general de la UNCTAD, dando a éstas y a las ya incluidas que sí se corresponden con determinantes de las IED buscadoras de eficiencia un mayor peso en el índice. Así, hemos incluido otras 4 variables: situación geográfica, índice de infraestructuras viarias, productividad laboral y salario medio, que reflejan, otros determinantes fundamentales de las IED buscadoras de eficiencia (6). Por lo que se refiere a la situación geográfica, los modelos gravitacionales que incorporan las ideas desarrolladas por la Geografía Económica, ponen de relieve la importancia de la cercanía —al lugar de origen de la casa matriz— como factor de atracción

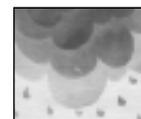
(6) También hemos incluido un índice de Control de la Corrupción que elabora el Banco Mundial que vendría a recoger de una manera fiel la cuestión de los «costes hundidos» y que en la literatura a la que hemos hecho alusión se considera como uno de los determinantes pertenecientes al grupo de los que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

de la IED (Martín y Turrión, 2003) (7). Los costes de transporte los hemos aproximado por el índice de infraestructuras viarias (al igual que los de comunicación por el número de teléfonos por habitante) que viene a recoger la media simple de los kilómetros de autopista «equivalente» por habitante y kilómetros cuadrado (8). Por último, y en cuanto al coste de la mano de obra corregido por la productividad (los costes laborales unitarios), hemos utilizado el índice para los países de la UE del salario medio por trabajador y del PIB por ocupado que proporciona Eurostat. De esta manera, obtenemos los resultados que recoge el Cuadro 7.

Si el índice lo ponderamos dando un mayor peso a estas 4 variables (en el Cuadro 8 en negrita) y a las otras 5 que también recogen variables determinantes del lugar de destino de las IED buscadoras de eficiencia (en cursiva), aunque mejora ligeramente la situación de los

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

(8) Ver MARTÍN y TURRIÓN (2003) para una aclaración de dicho índice.



COLABORACIONES

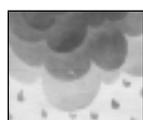
CUADRO 8.2
VALORES NORMALIZADOS DE LAS VARIABLES RECOGIDAS EN EL ÍNDICE SIMPLE DE VENTAJAS DE LOCALIZACIÓN
 $(V_{\text{país}} - V_{\text{min}}) / (V_{\text{max}} - V_{\text{min}})$

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

CUADRO 8.3
PONDERACIONES ASIGNADAS A LAS VARIABLES

	Ponderación	Pecos-3	Chequia	Hungría	Polonia	España
Crecimiento PIB promedio 1991-2001 (%).....	0,040	0,017	0,000	0,012	0,040	0,013
PIB per capita (Dólares USA constantes 1995) ..	0,040	0,002	0,004	0,003	0,000	0,040
Exportaciones/PIB (%).....	0,040	0,024	0,040	0,031	0,000	0,001
Líneas telefónicas/1000 habitantes	0,071	0,031	0,047	0,047	0,000	0,071
Móviles/1000hab.....	0,071	0,027	0,051	0,029	0,000	0,071
Uso energía comercial per capita.....	0,040	0,014	0,040	0,003	0,000	0,018
I+D / PIB.....	0,071	0,025	0,071	0,004	0,000	0,023
Estudiantes en terciaria (% población total)	0,071	0,024	0,000	0,019	0,053	0,071
Riesgo país (PRS Group).....	0,040	0,003	0,004	0,005	0,000	0,040
Control de la Corrupción* 2001	0,040	0,005	0,000	0,012	0,004	0,040
Exportaciones recursos naturales (% exportaciones mundiales)	0,040	0,007	0,003	0,000	0,017	0,040
Importaciones de partes y accesorios de electrónica y automoción (% importaciones mundiales)	0,040	0,003	0,000	0,006	0,001	0,040
Exportaciones servicios (% mundial).....	0,040	0,001	0,000	0,000	0,003	0,040
Stock IED (% mundo).....	0,071	0,003	0,001	0,000	0,008	0,071
Situación geográfica	0,071	0,061	0,071	0,052	0,060	0,000
Índice Infraestructuras Viarias (UE=100)	0,071	0,029	0,071	0,000	0,017	0,056
Productividad (PIB/persona) UE-15 =100, 2001 (Eurostat)	0,071	0,013	0,015	0,023	0,000	0,071
Salario medio por trabajador (manufacturas UE=100, 2000)	0,071	0,069	0,071	0,071	0,066	0,000
Índice ponderado de ventajas de localización	0,999	0,359	0,489	0,317	0,270	0,706

Fuente: elaboración propia.



COLABORACIONES

Pecos-3 en relación al índice sin ponderar, el valor que éste alcanza para España es de casi el doble que el de los Pecos-3. Interpretando, por tanto, este índice como un indicador resumido de las ventajas de localización concluiríamos que España

cuenta todavía con una clara ventaja. Por ejemplo, en cuanto a tecnologías de la comunicación, infraestructuras de transporte, capital humano y factores institucionales como el riesgo país y los costes de corrupción España aventaja claramente a

los Pecos 3. Teniendo en cuenta que este índice, por el carácter estructural de las variables que incluye cambia con lentitud, España debería seguir contando en el futuro como destino preferente para las inversiones alemanas sin verse perjudicada por el proceso de adhesión.

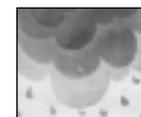
5. Distribución sectorial de la inversión directa alemana en Chequia, Hungría, Polonia y España

Las anteriores conclusiones proceden del análisis agregado de la IED alemana

CUADRO 9
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN DIRECTA NETA ALEMANA EN ESPAÑA Y PECOS-3 Y DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN NETA MUNDIAL EN ESPAÑA EN 1995-2002
(Millones euros) (9)

	España	%	Chequia	Hungría	Polonia	Pecos3	Inversión neta mundial (sin Alemania) en España (%)	
Todas las actividades.....	7.014	100,00	9.240	3.970	10.142	23.352	73.217	100,00
Agricultura y silvicultura.....	-2	-0,03	0	8	12	20	213	0,29
Pesca	1	0,01	0	0	0	0	12	0,02
Industrias extractivas.....	2	0,03	10	-2	14	22	491	0,67
Manufacturas.....	460	6,56	1.935	-270	2.646	4.311	6.287	8,59
De las cuales								
Productos alimenticios y bebidas	60	0,86	86	-1	398	483	-758	-1,04
Tabaco	20	0,29	2	-1	-8	-7	13	0,02
Industria textil	-14	-0,20	54	19	53	126	207	0,28
Confección y peletería.....	-41	-0,58	16	2	17	35	-29	-0,04
Cuero y calzado	0	0,00	-1	5	0	4	9	0,01
Madera y corcho.....	-51	-0,73	10	20	53	83	8	0,01
Papel	3	0,04	34	3	24	61	282	0,39
Edición, artes gráficas y reproducción de sopor-tes grabados.....	73	1,04	71	-7	48	112	824	1,12
Coquerías, refinado de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares.....	18	0,26	-19	40	81	102	1	0,00
Química	-536	-7,64	23	6	249	278	1.676	2,29
Caucho y materias plásticas 34	0,48	136	121	76	333	285	0,39	
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	22	0,31	66	23	259	348	2.152	2,94
Metalurgia.....	74	1,06	11	50	11	72	1.156	1,58
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	12	0,17	131	2	82	215	46	0,06
Máquinas, equipo y material mecánico.....	91	1,30	217	120	210	547	273	0,37
Máquinas de oficina y equipos informáticos.....	1	0,01	6	24	9	39	-793	-1,08
Maquinaria y material eléctrico.....	-198	-2,82	220	154	122	496	-25	-0,03
Material electrónico; fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión	309	4,41	56	49	14	119	72	0,10
Equipo e instrumentos médico-quirúrgicos, de precisión, óptica y relojería.....	60	0,86	52	45	27	124	-487	-0,67
Vehículos de motor, remolques y semirremolques	454	6,47	750	-970	869	649	1.271	1,74
Otro material de transporte	65	0,93	-9	10	42	43	3	0,01
Fabricación de muebles; otras industrias manufactureras	2	0,03	24	7	4	35	86	0,12
Reciclaje.....	0	0,00	1	0	1	2	15	0,02
Producción de energía eléctrica, gas, vapor y agua caliente	6	0,09	4.312	1.053	86	5.451	183	0,25
Construcción	17	0,24	10	19	68	97	2.850	3,89
Venta al por mayor y minorista, reparación de vehículos a motor y motocicletas, bienes personales y familiares	654	9,32	430	197	1.528	2.155	2.937	4,01
Hostelería	2	0,03	1	0	1	2	802	1,10
Transporte y telecomunicaciones.....	146	2,08	74	36	61	171	19.111	26,10
Instituciones financieras y empresas de seguros	1.709	24,37	237	313	1.747	2.297	5.698	7,78
De las cuales								
Instituciones financieras	141	2,01	125	153	1.349	1.627	1.754	2,40
Otras instituciones financieras	-137	-1,95	11	34	9	54	188	0,26
Empresas de seguros	227	3,24	5	25	293	323	3.756	5,13
Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios prestados a las empresas	406	5,79	1.700	2.212	2.748	6.660	8.570	11,70
Administración Pública, defensa y seguridad social obligatoria	0	0,00	0	0	0	0	0	0,00
Educación.....	0	0,00	0	0	0	0	125	0,17
Actividades sanitarias y veterinarias; asistencia social	0	0,00	0	0	0	0	116	0,16
Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales.....	35	0,50	149	39	42	230	1.794	2,45
Individuos	1.465	20,89	156	141	123	420	0	0,00
Sector no identificados	1.103	15,73	225	222	229	676	24.375	33,29

(9) Clasificaciones NACE Rev. 1.
Fuente: Elaboración propia.



COLABORACIONES

recibida por los cuatro países y de las ventajas nacionales de localización. Sin embargo, determinados sectores en España podrían haberse visto negativamente afectados por una relocalización de las EMN alemanas a los Pecos. Para testar esta hipótesis debemos analizar el patrón sectorial de la IED alemana en España y los Pecos-3. Concluiremos que se ha producido una desviación sectorial de la inversión alemana en España si estas inversiones disminuyen en paralelo a un aumento de la inversión alemana en esos sectores en Chequia, Hungría o Polonia.

El Cuadro 9 nos muestra los datos de la distribución sectorial de la IED neta alemana en España y Pecos-3, así como de la inversión mundial sin Alemania en España (10). Nuestro objetivo es analizar si se ha producido una desviación en sectores concretos de la inversión alemana en España hacia los Pecos-3. Si en un sector español se registra una inversión neta alemana negativa simultánea a un aumento en la inversión alemana en esos sectores en los Pecos-3 será clara la existencia de desviación. Sin embargo, tales desinversiones podrían ocurrir en paralelo a una caída de la inversión mundial en España en ese sector, haciendo difícil el poder concluir que las desinversiones en un sector respondan a un comportamiento propio y específico de las empresas alemanas (11).

Por lo tanto, si en un sector España pierde competitividad (ventajas de localización), esa pérdida de competitividad

debe afectar a todos los inversores extranjeros. Por el contrario, si en un sector se detecta una caída de la entrada de IED procedente de un país al mismo tiempo que se mantienen o crecen los flujos de IED procedentes de otros países, entonces ese resultado debe ser imputado a factores específicos del país de origen de la inversión no del país anfitrión (España, en nuestro caso), lo que permitirá hablar de un desviación sectorial específica de un país (12).

Con objeto de identificar los sectores en los que puede haberse producido una desviación de las inversiones alemanas en España hacia los Pecos-3, hemos seleccionado aquellos sectores en los que el porcentaje de la IED neta alemana en España es al menos 0,4 puntos inferior al porcentaje correspondiente al total de IED mundial (excluida Alemania) en España (13). Esas actividades (14) son las incluidas en el Cuadro 10.

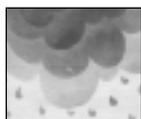
Salvo las excepciones de confección y peletería y maquinaria y material eléctrico, en todos los sectores del Cuadro 10, la IED neta procedente del resto del mundo ha sido positiva. Además, salvo la excepción de otras instituciones financieras, los sectores con IED neta alemana negativa son sectores manufactureros.

Por lo tanto, la desinversión sectorial alemana en España puede analizarse

(12) No trataremos el tema de las razones subyacentes a esa relocalización de la IED. Estas pueden explicarse por las mayores ventajas de localización de países terceros, pero también por problemas en el país inversor. Así, un declive en la competitividad del país de origen de la inversión pueden llevar a las compañías de ese país a encontrar nuevas localizaciones para su producción exterior, moviéndose a países con menores costes salariales como estrategia para mantener o recuperar competitividad.

(13) Comparando las columnas 3 y 9 del Cuadro 9.

(14) El análisis sectorial está condicionado por el hecho de que las estadísticas del Registro de Inversiones Extranjeras incluyen los datos de las inversiones en «holdings de sociedades españolas» y las «empresas de tenencia de valores extranjeros».



COLABORACIONES

(10) Los datos de la inversión mundial en España proceden del Registro de Inversiones Extranjeras y los datos de la inversión alemana en España y Pecos-3 proceden del Bundesbank.

(11) De hecho, esas desinversiones pueden deberse a una mayor competitividad de las empresas españolas que les lleva a comprar filiales españolas de EMN, por lo que las desinversiones serían el resultado de una mayor competitividad de las empresas españolas.

CUADRO 10
SECTORES DONDE LA PARTICIPACIÓN DE LA IED ALEMANA EN ESPAÑA ES 0,4 INFERIOR A LA PARTICIPACIÓN DEL TOTAL DE IED MUNDIAL (SIN ALEMANIA) EN ESPAÑA

	Sectores con IED neta Alemana positiva	Sectores con IED neta Alemana negativa
Sectores con IED neta Resto del Mundo positiva	Industrias extractivas Fabricación otros productos minerales no metálicos Metalurgia Construcción Hostelería Transporte y telecomunicaciones Empresas de seguros Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios a las empresas Otras actividades sociales	Industria textil Madera y corcho Química Otras instituciones financieras
Sectores con IED neta Resto del Mundo negativa		Confección y peletería Maquinaria y material eléctrico

Fuente: Elaboración propia.

como un comportamiento específico de las empresas alemanas, el cual se concentra en las actividades manufactureras, principalmente en los casos de la industria química y la maquinaria y material eléctrico. En el periodo analizado, en ambos sectores las empresas alemanas desinvertieron en España 734 millones de euros mientras que invirtieron en esos mismos sectores en los Pecos-3 774 millones de euros (243 millones de euros Chequia, 160 millones euros en Hungría y 371 millones euros en Polonia). Para los seis sectores con IED neta alemana en España, las desinversiones ascendieron a 977 millones de euros. En esos mismos sectores la inversión neta alemana en los Pecos-3 fue de 1072 millones de euros (311 millones en Chequia, 235 millones en Hungría y 503 millones en Polonia).

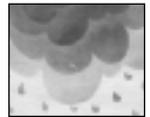
En los nueve sectores recogidos en donde, sin embargo, la IED alemana en España es positiva puede hablarse no tanto de una desinversión como de una pérdida de peso o protagonismo de España como destino de esas inversiones sectoriales. En esos sectores el resto del mundo (sin Alemania) invirtieron en Espa-

ña 40.682 millones de euros (un 55,6 por 100 del total de inversión recibida). Por el contrario, las inversiones netas alemanas en esos sectores supusieron 931 millones de euros (apenas un 13,3 por 100 del total de inversiones alemanas en España), mientras que la inversión neta en esos mismos sectores alcanzaron 2.026 millones de euros en Chequia (21,9 por 100 de la inversión neta alemana en el país), 2.402 millones euros en Hungría (60,5 por 100 de la inversión neta alemana) y 3.497 millones de euros en Polonia (34 por 100 del total de IED neta alemana).

5. Conclusiones

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

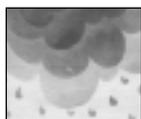
El análisis de los flujos de inversión captados en la década de los noventa por las cuatro economías mencionadas permite descartar la existencia de una desviación de la inversión alemana hacia esos tres países durante la década de los noventa. Es cierto que en ese periodo la inversión bruta alemana en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



COLABORACIONES

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

En resumen, el análisis efectuado nos permite descartar que España haya perdido en el pasado, o vaya a perderlo en un futuro inmediato, atractivo para las inversiones alemanas. Esta conclusión, basa en los datos agregados de IED, no implica, sin embargo, que determinados sectores no se hayan visto negativamente afectados o vayan a serlo en el futuro como resultado de la ampliación de la UE. Así, hemos detectado 15 actividades que han podido verse negativamente afectadas por este proceso. En nueve actividades la inversión alemana en los Pecos-3 ha implicado una menor participación de la IED neta alemana en comparación con la procedente del resto del mundo. En las otras seis, la IED neta alemana en España ha sido negativa, aun cuando en cuatro de ellas el resto del mundo tuvo una IED neta positiva. Teniendo en cuenta el tamaño de las desinversiones, tres sectores habrían sido los más afectados: química, maquinaria y material eléctrico y otras instituciones financieras.



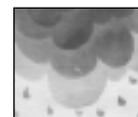
COLABORACIONES

Bibliografía

1. AMITI, M. (1998): «New trade theories and industrial location in the EU: as survey of evidence», *Oxford Review of Economic Policy*, volumen 14, número 2, páginas 45-53.
2. BARRY, F. (2003): «EU Accesión and Prospectives FDI flows to CEE countries:

- a view from Ireland», en HERMANN, H. and LIPSEY, R. (ed.), *Foreing Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries*, páginas 187-208, Springer Verlag.
3. BLÖMSTROM, M. y KOKKO, A. (1997): «Regional integration and foreign direct investment», *NBER Working Paper Series*, número 6019.
4. BLÖMSTROM, M. y KOKKO, A. (1998): «Multinational corporations and spillovers», *Journal of Economic Surveys*, volumen 12, número 3, páginas 247-277.
5. CHAKRABARTI, A. (2001): «The determinants of foreign direct investment: sensitivity analyses of cross-country regressions», *Kyklos*, volumen 54 (1), páginas 89-114.
6. DUNNING, J.H. (1988): *Explaining International Production*, Unwin Hyman, Londres
7. DUNNING, J.H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley, Wokingham.
8. DUNNING, J.H. y ROBSON, P. (1987): «Multinational corporate integration and regional economic integration», *Journal of Common Market Studies*, volumen XXVI, número 2, páginas 103-125.
9. EL-AGRAA, Ali M. (1997): *Economic Integration Worldwide*, Macmillan, London.
10. HUNYA, G. (2000): *Integration Through Foreign Direct Investment*, Edward Elgar, Cheltenham.
11. Eurostat (2002): *European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2001*, Eurostat, Luxemburgo.
12. KINDLEBERGER, C. (1956): «European integration and the international corporation», *Columbia Journal of World Business*, número 1, páginas 65-73.
13. KRUGMAN, P. (1991): *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
14. MARIN, D.; LORENTOWICZ, A. y RAUBOLD, A. (2003): Ownership, Capital or Outsourcing: What drives german investment to Eastern Europe?, en HERMANN, H. and LIPSEY, R. (ed), *op. cit.*, páginas 147-163.

15. MARKUSEN, J. R. (1995): «The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade», *Journal of Economic Perspectives*, volumen 9, número 2, páginas 169-189.
16. MARTÍN, C. y otros (2002): La ampliación de la Unión Europea: efectos sobre la economía española, La Caixa.
17. MARTÍN, C. y TURRIÓN, J. (2003): Los ajustes de la inversión extranjera directa en el proceso de ampliación de la Unión Europea hacia el Este, trabajo presentado en las VIII Jornadas de Economía Internacional, Universidad de Castilla-La Mancha.
18. PHELPS, N.A. (1997): *Multinationals and European Integration*, Jessica Kingsley, London.
19. ROBSON, P. (ed.) (1993): *Transnational Corporations and Regional Economic Integration*, The United Nations Library on Transnational Corporations, Routledge, London.
20. TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND MANAGEMENT DIVISION (1993): «The effects of integration on the activities of transnational corporations in the European Community: theory and empirical test», en ROBSON (ed.), *op. cit.*, páginas 99-123.
21. VENABLES, A. J. (1994): «Economic integration and industrial agglomeration», *The Economic and Social Review*, volumen 26, número 1, páginas 1-17.
22. VENABLES, A.J. (1995): «Economic integration and the location of firms», *American Economic Review*, may, volumen 85, número 2, páginas 296-300.
23. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (varios años): *World Investment Report*, Naciones Unidas, New York.



COLABORACIONES

AVISO PUBLICO

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS

PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de octubre de 2000,
salvo que exista reglamento específico que lo modifique

Plátanos	TREINTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 896/01
Productos Agrícolas Transformados (PAT)	NUEVE MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1520/00
Productos agrícolas: Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, arroz, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc.	DOS MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1291/00

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)

La Orden de 26 de febrero de 1986 («BOE, 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caucción».

SERVICIO DE FIANZAS

Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

Ingreso de las liquidaciones

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros*, pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
Paseo del Prado, 4
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:

INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caucción)*.

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO
SERVICIO DE FIANZAS
P.º Castellana, 162, Pl. 4.ª
28071 MADRID

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid

Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13