Análisis sectorial de las salidas de capital y del nivel de actividad en la industria manufacturera

*Subdirección General de Análisis, Estrategia y Evaluación**

Los flujos internacionales de capital están jugando un papel determinante como financiadores y promotores de la globalización. Los movimientos internacionales de capital empiezan a tomar cuerpo a partir de la Segunda Guerra Mundial, si bien es desde finales de los años ochenta cuando experimentan su auge como consecuencia, en un primer momento, de la eliminación generalizada de obstáculos a dichos movimientos y de la liberalización de los sistemas financieros domésticos en un amplio grupo de países, y posteriormente en el siglo XXI, por la globalización de los mercados, la integración en la escena mundial de nuevos países con ventajas competitivas claras, la consolidación sectorial, la fragmentación de la cadena productiva y los cambios tecnológicos radicales.

Con el presente artículo sólo se pretende realizar un análisis a nivel técnico de las tendencias en empleo, facturación y salidas de capital en los sectores industriales españoles durante el periodo 1995-2005.

Palabras clave: *movimiento internacional de capitales, globalización económica, inversiones extranjeras, tecnología, productos manufacturados.*

Clasificación JEL: *L60, F02, F21.*

EN PORTADA

1. Introducción

En un proceso de tan rabiosa actualidad como la globalización, los flujos de capital están jugando un papel determinante como financiadores y promotores de dicho proceso. Los movimientos internacionales de capital empiezan a tomar cuerpo a partir de la Segunda Guerra Mundial, si bien es a finales de los años ochenta y durante la década de los noventa cuando experimentan su auge, experimentando tasas de crecimiento superiores a las del comercio mundial, como consecuencia de la eliminación generalizada de obstáculos y controles a dichos movimientos de capital y de la liberalización de los sistemas financieros domésticos en un amplio grupo de países, principalmente en los países desarrollados. Ya en el siglo XXI, dichos flujos internacionales de capitales, y más concreta-

* Este artículo ha sido realizado por Sergio Vela Ortiz. Técnico Comercial y Economista del Estado.

mente la Inversión Extranjera Directa (IED), se ven auspiciados además por la globalización de los mercados, la integración en la escena mundial de nuevos países con ventajas competitivas claras, la consolidación sectorial, la fragmentación de la cadena productiva y los cambios tecnológicos radicales.

No obstante cabría diferenciar entre los movimientos de capital a corto plazo, de carácter muy volátil al estar guiados por el objetivo de obtener la mayor tasa de retorno en cada momento a través de la diversificación de carteras, y los movimientos a largo plazo, identificados con la IED, es decir las participaciones de agentes no residentes en el capital de empresas residentes cuyo objetivo es maximizar el excedente a largo plazo mediante el control permanente de la inversión, ya sea a través del establecimiento de filiales o la compra de empresas. Cuando dicha IED va acompañada de una «desinversión directa» de la misma empresa en otro país se habla de deslocalización o multilocalización; en otras palabras, por deslocalización se entiende el «proceso por el cual una empresa situada en un país decide abandonar su actividad total o parcialmente para situarla en otro».

EN PORTADA

Este fenómeno de multilocalización, fomentado en gran parte por los factores mencionados (la globalización de los mercados, la consolidación sectorial, la descomposición de los procesos productivos y los cambios tecnológicos radicales) está afectando a un elevado número de países lo que ha provocado un intenso debate sobre la raíz del mismo, su magnitud y sus efectos, especialmente los efectos sobre la producción y el empleo.

El objeto de este trabajo es proponer un sencillo método de análisis a nivel sectorial de las salidas de capital y de la evolución de los principales indicadores de actividad de estos sectores industriales. En parecida dirección se mueven otros estudios, como el artículo «Posición de España en inversión exterior directa» de la Subdirección General de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2006) que concluye que «*La inversión* (española en el exterior*) con capital interno dirigida al Sector Industrial es relativamente reducida. Si se tienen en cuenta los sectores implicados y el destino geográfico de la misma no parece haber generado deslocalización de actividad industrial*».

2. Resumen de la teoría económica

Las teorías clásicas sobre los determinantes de los movimientos de capital a largo plazo se centran en las diferencias en las dotaciones factoriales entre los países y en las consiguientes diferencias en las retribuciones a dichos factores. Los capitales, en su ánimo de maximizar el rendimiento, darían lugar a un arbitraje de intereses desplazándose hacia los países escasamente dotados de dicho capital.

Sin embargo la evidencia empírica muestra que todos los países registran salidas y entradas de capital, mientras que de las teorías anteriores no podrían derivarse más que movimientos unidireccionales, con lo que habría que atender a otros factores adicionales que explicaran esa *bidireccionalidad*. Además esos factores deben ser capaces de dar respuesta a cuestiones tales como qué lleva a una empresa a comprar a otra y por qué existe una proporción tan alta de IED entre los países desarrollados presentando además flujos bidireccionales en un número reducido de sectores.

Para que un activo empresarial caiga bajo control extranjero es necesario que la empresa adquirente asigne un mayor valor al activo que el propietario nacional. Esa mayor valoración puede deberse por un la-

do al hecho de que la empresa adquirente es capaz de descontar los beneficios futuros a un tipo de capitalización más alto, esto es, a un tipo de descuento menor que el propietario nacional; o por otro lado, puede deberse a que el empresario extranjero considera que el activo generará mayores beneficios bajo su control que los que espera obtener el propietario nacional. Los menores tipos de descuento de los beneficios futuros podrían explicarse bien por situaciones de racionamiento de crédito o por las imperfecciones en los mercados de capitales, por la teoría moderna de la elección de cartera (el riesgo sistemático de una cartera de activos puede disminuir a través de la diversificación) o bien por la creciente disposición a asumir riesgos a medida que aumenta la riqueza como demuestra la evidencia empírica.

Sin embargo la explicación de los menores tipos de descuento se muestra insuficiente para explicar al completo el fenómeno de la IED. Cabría por tanto ahondar en la explicación de los mayores beneficios esperados por el empresario extranjero. Dado que, según la teoría económica en un contexto de competencia perfecta clásico no existen beneficios extraordinarios, no existiría entonces incentivo para la IED. Se deduce entonces que dicha IED es el resultado de imperfecciones en los mercados (ya sea de productos, factores o por presencia de políticas). Si bien no existe una teoría homogénea que englobe todas las posibles explicaciones al respecto, el enfoque ecléctico planteado por Dunning (1974) intenta integrar la mayor parte de elementos microeconómicos en un marco unificado, el Paradigma OLI, que contempla un abanico de teorías bien articuladas sobre los determinantes de la IED pero que son incompletas por sí solas. Las siglas OLI hacen referencia a las ventajas específicas en propiedad de la empresa (*ownership specific advantages*), de internalización del proceso productivo llevado a cabo por la empresa (*internalization advantages*) y de localización de los países destino de la IED (*location specific endowments*).

La posesión de ventajas de propiedad y de internalización justifican la existencia de actividades de IED sobre la base de una serie de «activos intangibles» (nombre de marca, niveles más desarrollados de tecnología, mejor conocimiento de las técnicas de gestión empresarial) pertenecientes a la empresa multinacional y que desea explotar en el mercado exterior. Pero la empresa, además, debe tener en cuenta la existencia de ciertas características, ventajas o *inputs* en otra nación que, agrupadas con las propias ventajas de la empresa, le permiten obtener un beneficio superior al que se alcanzaría si la empresa optase por instalarse en su propia nación. Tales ventajas, denominadas ventajas de localización, estarían directamente asociadas a los costes y a la disponibilidad de los factores de producción, tanto en el ámbito cuantitativo como cualitativo, al mismo tiempo que recogerían las particularidades del sistema institucional vigente en el país receptor de la inversión, el grado de intervención del Gobierno en la economía y la mayor o menor presencia de economías de escala. En los mismos términos, la dotación tecnológica de una localización derivada de la existencia en esa localización de empresas innovadoras también podría constituir una fuente muy poderosa y atractiva para la instalación de nuevas actividades por la vía de la IED.

En conclusión, del estudio de las teorías aquí reseñadas y otras teorías (1) comple-

(1) Véase la »Diamond theory» de Porter (1990), la "teoría del ciclo de vida" de Vernon (1966), las contribuciones de Ozawa (1992) o las teorías basadas en la rivalidad entre empresas en mercados oligopolísticos como el modelo de seguimiento del líder de F. Knickerbocker (1973) y el modelo de intercambio de amenazas de Graham (1978).

mentarias se extrae que no existe un marco único para explicar la IED. No obstante, recientemente y tras los importantes capítulos de fusiones y adquisiciones internacionales experimentados así como la generalización de flujos de IED hacia determinados destinos se ha reavivado el interés sobre este tema. A este mayor interés ha contribuido además las repercusiones sociales, especialmente en materia de empleo, de dichos movimientos de capital, ya que parte de los procesos de IED no son fruto tanto de una estrategia de crecimiento y expansión internacional (en las que las empresas mantienen su capacidad productiva en su mercado de origen) sino que dicha IED obedece a menudo a la estrategia de trasladar la producción de un país a otro como medio de mantener la competitividad ante los nuevos retos en la economía internacional como la globalización de los mercados, la integración en la escena mundial de nuevos países con ventajas competitivas claras, la consolidación sectorial, la fragmentación de la cadena productiva y los cambios tecnológicos radicales.

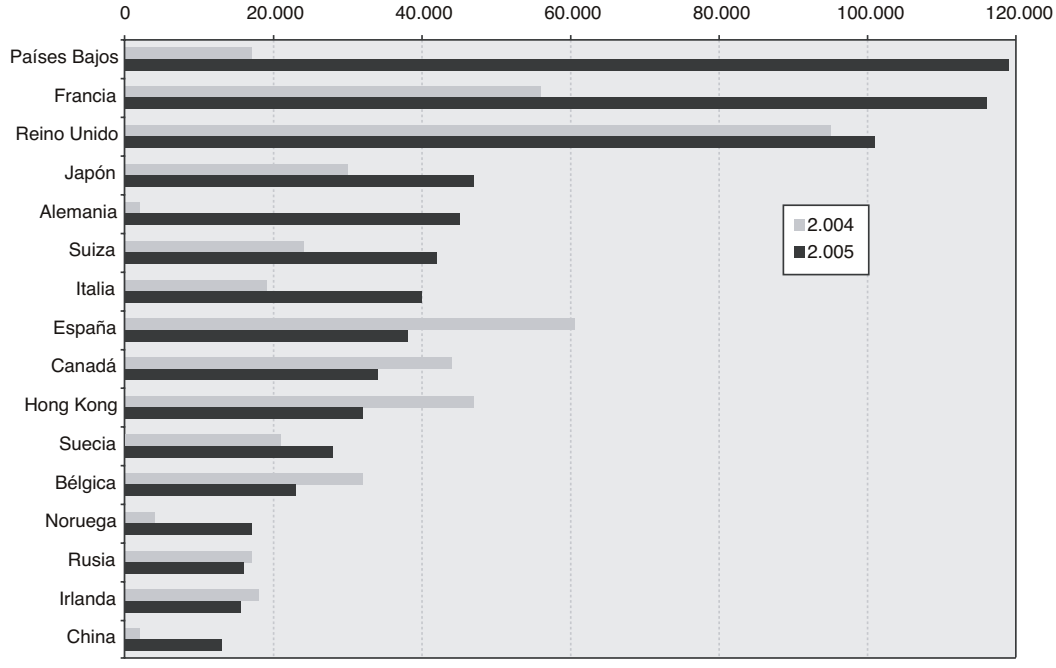
3. Análisis de las salidas de capital en España y sus posibles efectos

3.1. Origen, objeto y condicionantes del estudio

En España también se observa un creciente interés por los efectos en nuestra economía de las inversiones en el exterior y las desinversiones en el mercado doméstico dado que España, que tradicionalmente y hasta finales de la década de los noventa era un importante país receptor neto de IED, se ha erigido últimamente como uno de los principales países emisores de IED (Gráfico 1).

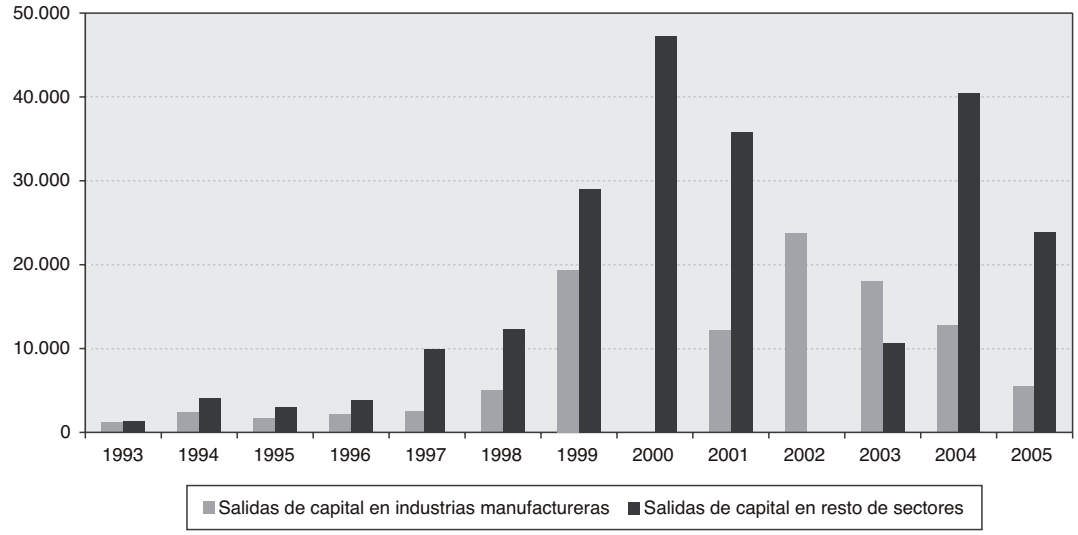
EN PORTADA

GRÁFICO 1
PRINCIPALES PAÍSES DEL MUNDO SEGÚN IED EMITIDA, 2004 Y 2005
(MILLONES DE $)



Fuente: UNCTAD

GRÁFICO 2
SALIDAS DE CAPITAL (DESINVERSIONES EXTRANJERAS + ID ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR), 1993-2005
(Millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones

En conjunto, lo que se constata es una tendencia al alza en las salidas de «capital productivo» (en adelante lo nombraremos salidas de capital simplemente, si bien nos referimos a las inversiones directas en el exterior y a las desinversiones directas en España). Concretamente, entre 1993 y 2005 se produjeron en España «salidas de capital» por valor de 347.832 millones de euros (Gráfico 2). Especialmente intensas fueron las salidas de capital entre 1999 y 2001 suponiendo el 44 por 100 de las salidas de todo el periodo y empujadas por las salidas de capital que se produjeron en el sector servicios. De hecho, tan sólo una tercera parte de las salidas a lo largo de todo el periodo se produjeron en las industrias manufactureras correspondiéndose el resto con emisión de capitales al exterior desde el sector servicios.

No obstante, las salidas de capital en el sector manufacturero crecieron en mayor medida en 1999 (por las salidas que se registraron en el sector de refino) y más recientemente en los años 2002 y 2003, siendo estos dos años los únicos en los que las salidas de capital del sector manufacturero superaron a las del resto de sectores.

El objeto de los siguientes apartados es analizar la evolución de las salidas de capital (ya sean desinversiones de extranjeros o en forma de inversión directa de empresas españolas) y de las principales variables de actividad (empleo, número de empresas y volumen de negocio) a nivel sectorial. Este estudio se centra en las ramas manufactureras, ya que, en primer lugar, las ramas de servicios tienen a menudo el carácter de no comercializables y por tanto las inversiones directas en servicios van más ligadas a la necesidad de prestar el servicio *in situ* en el país. Además, para los servicios la información disponible no se encuentra tan desagregada.

3.2. Resultados del análisis

De los resultados del análisis del periodo comprendido entre 1995 y 2005 se extrae que dos tercios de las salidas de capi-

tales en la industria manufacturera se produjeron en cuatro sectores: las industrias extractivas y de refino de petróleo (18,2 por 100 del total de las salidas), la industria química (19,9 por 100), la rama de fabricación de productos minerales no metálicos (13,9 por 100) y la industria de la alimentación (14,4 por 100). Estas cuatro ramas, son además las industrias en las que las salidas de capital han sido mayores en términos relativos (es decir si lo comparamos con la cifra de negocio del sector). No obstante, en estas cuatro ramas, que en conjunto suponen el 37 por 100 de la facturación de la industria y el 29 por 100 del empleo, la cifra de negocios creció a una tasa anual media del 7,7 por 100 entre 1995 y 2005 y el empleo lo hizo a una tasa del 0,8 por 100, en línea con la evolución general de la industria española.

Tan sólo se observa una debilitación de la actividad, dada la caída paralela de empleo y cifra de negocio, en el sector de máquinas de oficina y equipos informáticos, y de forma muy ligera en la rama de cuero y calzado, poniendo de manifiesto un retroceso de estos sectores en el país. No obstante también se observa una caída en el empleo de las ramas de textil, confección y del material electrónico. Estos sectores experimentaron de forma conjunta una caída del empleo entre 1995 y 2005 a una tasa media anual del 2 por 100 y la facturación sólo aumentó un 1,3 por 100 en media anual. No obstante, estas cinco ramas (máquinas de oficina, calzado, confección, textil y material electrónico), que suponen el 7,3 por 100 de la facturación de la industria y el 12,6 por 100 del empleo, tan sólo representan el 1,7 por 100 de las salidas de capital de todo el periodo.

Dado que casi tres cuartas partes (73 por 100) de las salidas de capital en las

EN PORTADA

CUADRO 1
SALIDAS DE CAPITAL Y EVOLUCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIOS, EMPLEO Y NÚMERO DE EMPRESAS, 1995-2005

Sector	Salidas de capital (Miles de euros)					Tasa Variación Anualizada (TVA) porcentaje		
	Inversión Exterior Española	Desinversiones extranjeras	Total salidas	Porcentaje sobre total	Porcentaje sobre cifra de negocio	Cifra de negocio	Nº de empresas	Empleo
Industria química	19.676.061	2.851.361	22.527.422	19,9	7,0	6,54	1,03	0,77
Extractivas y refino	20.211.874	452.758	20.664.632	18,2	9,1	14,36	2,34	-1,74
Alimentación	11.475.234	4.860.896	16.336.130	14,4	2,4	5,46	-2,37	0,43
Ptos. minerales no metálicos	14.693.446	1.033.436	15.726.882	13,9	7,4	9,89	0,32	2,55
Vehículos motor y comp.	10.947.723	906.163	11.853.886	10,5	2,6	7,27	1,37	1,57
Metalurgia	5.538.858	434.487	5.973.344	5,3	3,4	7,78	-1,58	0,06
Maq. y equipos mecánicos	4.443.932	482.208	4.926.140	4,3	2,5	8,72	1,43	3,28
Industria del papel	3.479.149	510.701	3.989.850	3,5	4,2	4,47	2,37	1,94
Edic. y artes gráficas	684.028	1.657.768	2.341.796	2,1	1,7	6,61	1,41	2,41
Caucho y plástico	1.358.474	491.116	1.849.590	1,6	1,2	7,55	1,45	2,19
Maq. y mater. eléctrico	1.042.048	385.691	1.427.739	1,3	1,2	9,63	-2,70	1,23
Productos metálicos	779.843	641.653	1.421.496	1,3	0,6	10,75	3,71	4,95
Madera, corcho, cestería	855.935	84.516	940.451	0,8	1,2	7,33	-1,70	0,92
Confección y peletería	711.312	59.805	771.117	0,7	1,1	5,16	-1,63	-1,63
Otro mat. transporte	318.296	131.934	450.229	0,4	0,7	10,16	4,32	0,48
Equipo médico-quirúrgico	296.131	131.343	427.475	0,4	1,5	8,19	6,38	4,32
Industria textil	269.160	146.945	416.105	0,4	0,5	1,20	0,00	-2,56
Maq. oficina-informát.	194.400	164.477	358.877	0,3	1,3	-12,15	17,77	-7,53
Muebles, otras manufac.	219.834	82.038	301.872	0,3	0,3	8,24	1,26	2,04
Material electrónico	-318.478	614.100	295.622	0,3	0,5	3,89	0,64	-1,64
Cuero y calzado	183.472	4.494	187.965	0,2	0,3	-0,95	-1,81	-1,60
Reciclaje	15.398	85.807	101.205	0,1	2,4	18,74	6,27	14,32
Total	97.076.130	16.213.696	113.289.826	100,0	3,2	7,4	0,6	1,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, Registro de Inversiones y Aduanas

CUADRO 2
SALIDAS DE CAPITAL Y EVOLUCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIOS, EMPLEO Y NÚMERO DE EMPRESAS, 1995-2000

Sector	Salidas de capital (Miles de euros)					Tasa Variación Anualizada (TVA) Porcentaje		
	Inversión española en el exterior	Desinversiones extranjeras	Total salidas	Porcentaje sobre total	Porcentaje sobre cifra de negocio	Cifra de negocio	Nº de empresas	Empleo
Extractivas y refino	14.980.494	332.436	15.312.930	49,7	19,1	18,81	1,53	-2,79
Ptos. minerales no metálicos	2.505.625	689.113	3.194.738	10,4	3,9	9,72	1,23	2,74
Industria química	1.037.382	1.755.899	2.793.281	9,1	2,1	7,37	3,23	1,03
Alimentación	969.430	1.159.363	2.128.794	6,9	0,7	3,54	-1,35	-0,13
Vehículos motor y comp.	1.140.054	677.748	1.817.802	5,9	1,0	12,38	1,72	3,49
Metalurgia	1.560.604	236.007	1.796.611	5,8	2,5	6,73	-0,64	0,08
Edic. y artes gráficas	65.674	407.017	472.691	1,5	0,8	8,07	3,38	4,11
Madera, corcho, cestería	410.693	43.727	454.420	1,5	1,4	9,95	-0,45	2,79
Caucho y plástico	285.932	153.363	439.296	1,4	0,7	8,28	3,26	3,77
Maq. y mater. eléctrico	166.590	258.309	424.899	1,4	0,9	10,64	1,79	4,18
Productos metálicos	244.069	135.493	379.561	1,2	0,4	11,15	3,48	5,74
Industria del papel	192.894	131.586	324.480	1,1	0,8	6,22	5,96	3,51
Material electrónico	-227.819	534.006	306.187	1,0	1,3	10,77	0,60	0,69
Maq. y equipos mecánicos	78.604	218.451	297.055	1,0	0,4	10,31	2,86	4,74
Otro mat. transporte	67.683	110.415	178.097	0,6	0,7	10,40	3,72	-0,30
Maq. oficina-informát.	1.594	156.535	158.129	0,5	0,9	5,80	11,02	-4,56
Muebles, otras manufac.	41.709	55.506	97.214	0,3	0,2	10,77	2,84	3,68
Equipo médico-quirúrgico	17.380	49.070	66.450	0,2	0,6	13,67	0,41	5,12
Industria textil	21.867	41.765	63.632	0,2	0,2	5,70	5,12	2,72
Reciclaje	9.270	53.862	63.132	0,2	6,0	-3,71	-3,04	-1,83
Confección y peletería	9.334	31.097	40.431	0,1	0,1	9,09	2,37	2,39
Cuero y calzado	27.431	2.851	30.282	0,1	0,1	2,34	2,14	2,27
Total	23.606.493	7.233.618	30.840.111	100,0	2,1	8,7	1,9	2,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, Registro de Inversiones y Aduanas

industrias manufactureras a lo largo de la última década se produjeron en el quinquenio más reciente (2000-2005) y, para poder observar mejor la evolución en un periodo tan amplio y discernir las tendencias dentro de estos sectores, resulta útil y deseable dividir el análisis en dos períodos: 1995-2000 y 2000-2005.

Periodo 1995-2000

Entre 1995 y 2000 la mitad de las desinversiones e inversiones dirigidas al exterior se produjeron en las industrias extractivas y de refino de petróleo. Paralelamente se produjo una caída del empleo a una tasa media anual de 2,8 por 100 si bien la facturación se mostró como la más dinámica de todos los sectores (18,8 por 100 frente 8,7 por 100 de media en toda la industria).

En cuanto al resto de ramas, aproximadamente un tercio de las salidas de capitales se produjeron en cuatro industrias: la rama de fabricación de productos minerales no metálicos (10,4 por 100), la industria química (9,1 por 100), la industria de vehículos de motor y sus componentes (5,9 por 100) y la metalurgia (5,8 por 100). Conjuntamente estas cuatro ramas aglutinaron entre 1995 y 2000 el 22 por 100 del empleo industrial y el 32 por 100 de la facturación. Sin embargo en estas cuatro ramas, estando además entre las industrias en las que las salidas de capital han sido mayores en términos relativos, el empleo aumentó en media anual un 2,2 por 100 entre 1995 y 2000 y la cifra de negocios creció a una tasa media del 9,6 por 100 constatándose así que no existe una evolución negativa en los indicadores de actividad doméstica de dichos sectores.

Periodo 2000-2005

Entre 2000 y 2005 alrededor del 70 por 100 de las salidas de capitales en la industria manufacturera se produjeron en cuatro sectores: la industria química (23,9 por 100), la rama de fabricación de productos minerales no metálicos (15,2 por 100), la industria de vehículos de motor y sus componentes (12,2 por 100) y la industria de la alimentación (17,2 por 100). Sin embargo en estos sectores, que registraron el 41,8 por 100 de la facturación industrial y el 32,4 por 100 del empleo, la facturación creció a una tasa media anual del 5,8 por 100 y el empleo lo hizo al 0,9 por 100, siendo en ambos casos el crecimiento superior a la media de la industria española.

Por el contrario se constata la coincidencia de salidas de capital y una evolución desfavorable en los sectores de maquinaria de oficina y equipos informáticos con una tasa de variación anualizada media (TVAM) del empleo de -9 por 100, de la confección (TVAM del empleo de -5,2 por 100), del textil (TVAM del empleo de -7,1 por 100), del calzado (TVAM del empleo de -5 por 100), del material electrónico (TVAM del empleo de -3,6 por 100), y en menor medida, de los equipos y material eléctrico (TVAM del empleo de -1,9 por 100). Las salidas de capital en estos sectores representan sólo el 2,7 por 100 de las salidas en el periodo 2000-2005 pero el empleo en estos sectores cayó a una tasa media anual del 5,8 por 100 y la facturación se redujo en media anual un 2,2 por 100.

Interpretación de los resultados

En conclusión, y para el período 1995 y 2005, se observa que los sectores que

EN PORTADA

CUADRO 3
SALIDAS DE CAPITAL Y EVOLUCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIOS, EMPLEO Y NÚMERO DE EMPRESAS, 2000-2005

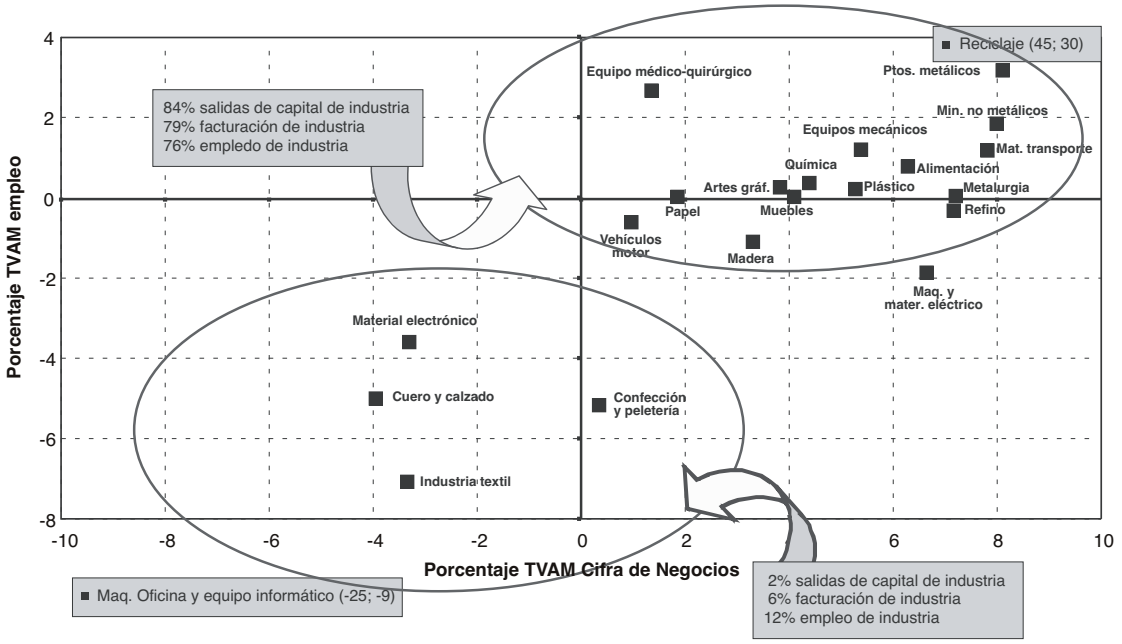
Sector	Salidas de capital (Miles de euros)					Tasa Variación Anualizada (TVA) Porcentaje		
	Inversión española en el exterior	Desinversiones extranjeras	Total salidas	Porcentaje sobre total	Porcentaje sobre cifra de negocio	Cifra de negocio	Nº de empresas	Empleo
Industria química	18.638.679	1.095.463	19.734.141	23,9	10,5	4,39	-1,34	0,35
Alimentación	10.505.804	3.701.533	14.207.337	17,2	3,8	6,29	-2,91	0,90
Ptos. minerales no metálicos	12.187.821	344.324	12.532.145	15,2	9,6	8,00	-0,65	1,84
Vehículos motor y comp.	9.807.669	228.415	10.036.084	12,2	3,8	0,97	0,75	-0,62
Extractivas y refino	5.231.380	120.322	5.351.702	6,5	3,7	7,17	2,68	-0,33
Maq. y equipos mecánicos	4.365.328	263.756	4.629.085	5,6	3,9	5,38	-0,26	1,19
Metalurgia	3.978.254	198.480	4.176.734	5,1	4,0	7,21	-2,21	0,04
Industria del papel	3.286.255	379.115	3.665.370	4,4	6,6	1,85	-1,57	0,01
Edic. y artes gráficas	618.354	1.250.750	1.869.105	2,3	2,4	3,83	-0,80	0,25
Caucho y plástico	1.072.542	337.752	1.410.294	1,7	1,6	5,28	-0,62	0,21
Productos metálicos	535.775	506.160	1.041.934	1,3	0,7	8,11	3,18	3,16
Maq. y mater. eléctrico	875.458	127.382	1.002.840	1,2	1,4	6,65	-6,49	-1,88
Confección y peletería	701.978	28.708	730.686	0,9	1,9	0,35	-5,16	-5,17
Madera, corcho, cestería	445.242	40.789	486.031	0,6	1,0	3,31	-2,59	-1,11
Equipo médico-quirúrgico	278.751	82.274	361.025	0,4	2,1	1,36	11,31	2,66
Industria textil	247.293	105.180	352.473	0,4	0,7	-3,34	-4,87	-7,08
Otro mat. transporte	250.613	21.519	272.132	0,3	0,7	7,82	4,04	1,17
Muebles, otras manufac.	178.125	26.533	204.658	0,2	0,3	4,10	-0,55	0,01
Maq. oficina-informát.	192.807	7.942	200.748	0,2	1,9	-25,13	20,91	-8,99
Cuero y calzado	156.041	1.643	157.684	0,2	0,6	-3,94	-5,27	-5,01
Reciclaje	6.128	31.945	38.073	0,0	1,2	41,48	15,07	29,60
Material electrónico	-90.659	80.094	-10.565	0,0	0,0	-3,30	0,56	-3,60
Total	73.469.637	8.980.077	82.449.714	100,0	3,9	4,64	-0,83	0,04

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE, Registro de Inversiones y Aduanas

GRÁFICO 3

TASA DE VARIACIÓN ANUALIZADA MEDIA (TVAM DE LA CIFRA DE NEGOCIOS Y DEL EMPLEO EN EL PERIODO 2000-2005)

Porcentajes



Fuente: S.G. Análisis y Estrategia. Elaboración propia a partir de datos del INE

registran la mayoría de salidas de capital tanto en términos absolutos y relativos (refino, químico, alimentación y minerales no metálicos) muestran un crecimiento de empleo y facturación a nivel agregado por encima de la media de la industria española. Esta explicación es extensible tanto para el periodo global 1995-2005 como para las dos etapas 1995-2000 y 2000-2005.

Por el contrario, en el periodo 2000-2005 se observa el deterioro de cinco sectores (maquinaria de oficina y equipos informáticos, confección, textil, calzado, material electrónico y en menor medida de los equipos y material eléctrico), ya que el empleo en estas ramas cayó a una tasa media anual del 5,8 por 100 y la facturación se redujo en media anual un 2,2 por 100 a nivel agregado. No obstante, las salidas de capital en estos sectores representan sólo el 2,7 por 100 de las salidas de capital en toda la industria y el 1,3 por 100 sobre el volumen de negocio conjunto de estas ramas (frente al 3,2 por 100 de media de la industria española en el periodo 2000-2005).

Para comprender el deterioro de estos sectores hay que señalar que Asia se viene erigiendo como el área más competitiva en la manufacturación en los años más recientes, y si además descendemos a nivel de ramas se observa que los sectores en los que Asia presenta una mayor ventaja competitiva coinciden con los sectores que venimos analizando (textiles, confección, equipos de oficina y telecomunicaciones). Este auge de Asia viene dado en gran parte por el extraordinario dinamismo de China en dichas ramas.

En España, el apogeo de China en los sectores considerados ya se deja sentir como se puede constatar del dinamismo de las importaciones procedentes de China en dichos sectores (TVAM entre el

CUADRO 4
POTENCIAS EXPORTADORAS MUNDIALES (2005): CUOTA (%) Y VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL (% VAR.) 2000-2005 DE EXPORTACIONES

Área	Equipos de oficina		Circ. Electrón.		Automóvil		Textil		Prendas vestir	
	Cuota	Porcentaje Var.	Cuota	Porcentaje Var.	Cuota	Porcentaje Var.	Cuota	Porcentaje Var.	Cuota	Porcentaje Var.
UE-25	28	5	18	1	53	11	34	4	29	9
Extra UE	9	7	7	2	15	13	12	6	8	11
EEUU	10	-4	14	-5	9	5	6	2	2	-10
Japón	8	-2	12	-1	14	7	3	0	-	-
China	18	39	6	31	1	44	20	21	27	16

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC

CUADRO 5
CHINA EN LAS IMPORTACIONES ESPAÑOLAS

Sector	*Ranking*	Cuota Porcentaje	TVAM 2000-2005 Porcentaje
Textil y confección	1º	18,3	21,0
Maquinaria de oficina y equipos informáticos	2º	15,4	33,2
Material eléctrico	2º	11,0	25,0
Material electrónico	1º	19,2	17,5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de aduanas

EN PORTADA

17,5 por 100 y el 33,2 por 100 entre 2000-2005) y de las cuotas alcanzadas, que además siguen su tendencia creciente.

Siendo esto así, cabría esperar que las salidas de capital de estos sectores en España tuvieran como destino Asia y en particular China para beneficiarse de esa ventaja competitiva, esto es, llevar a cabo una multilocalización de tipo vertical. Sin embargo, se observa que con la excepción del sector de maquinaria de oficina y equipos informáticos, el resto de salidas de capital de estos sectores se dirige principalmente a Europa (2). Considerando como válidos estos datos, parecería que las salidas de capital en España no obedecen tanto a la búsqueda de minimizar los costes sino a una estrategia de expansión en sus mercados naturales (en Europa se encuentran tradicionalmente los principales destinatarios de nuestra IED), buscando a través de la internacionalización hacer frente al proceso globalizador.

CUADRO 6
DESTINO DE LA INVERSIÓN DIRECTA ESPAÑOLA EN EL EXTERIOR* 2000-2005 (En porcentajes)

Material Eléctrico		Máquinas de oficina y equipos informáticos	
Europa	85,2	Asia	49,6
Latinoamérica	9,8	Norteamérica	38,9
África	4,4	Latinoamérica	10,4
Textil y confección		**Calzado y cuero**	
Europa	87,8	Europa	81,6
Norteamérica	5,3	África	12,3
Asia	5,1	Latinoamérica	6,1
Latinoamérica	1,8		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Registro de Inversiones

4. Conclusiones

Si bien existe un amplio consenso sobre las bondades y ventajas de la inversión extranjera directa para los países receptores de la misma, el debate sobre los efectos de dicha inversión para el país emisor es controvertido. Desde un punto de vista teórico, en condiciones de una economía de mercado y de competencia perfecta la libre asignación de los recursos productivos resulta necesaria para conseguir la eficiencia económica, no obstante, en la práctica las salidas de ca-

(2) No obstante, conviene recordar que a menudo el primer destino de una inversión al exterior no es el último sino que se utiliza como medio para realizar operaciones de financiación, reestructuración de grupos, operaciones en el exterior de grupos de capital extranjero, etcétera.

pital suelen generar susceptibilidades en el país emisor sobre los posibles efectos de dichas salidas sobre la producción y el empleo doméstico.

El objetivo de este estudio es proponer un sencillo método de análisis sectorial de la evolución de las salidas de *capital productivo* en España, del empleo y de la producción doméstica. Asimismo se intenta detectar si los sectores con emisiones de capital significativas han mostrado un comportamiento negativo o peor que el resto de sectores en empleo y facturación.

En España las salidas de *capital productivo* han aumentado notablemente desde el año 2000 y en especial ha aumentado la inversión directa española en el exterior hasta situarnos en el octavo puesto en el ranking mundial por emisión de IED. No obstante, el 66 por 100 de esas salidas de capitales se produce en el sector servicios. En los sectores manufactureros, las salidas de capital se han producido básicamente a través de inversiones directas españolas en el exterior y dos tercios de dichas salidas de capitales se produjeron en cuatro sectores (refino de petróleo, química, productos minerales no metálicos y vehículos de motor). Sin embargo, en estas cuatro industrias la facturación y el empleo crecieron siempre por encima de la media de la industria española.

Los únicos sectores en los que se observa un deterioro importante de la actividad, reflejado en las variables domésticas, son algunas ramas de bienes de consumo duradero o manufacturas de consumo (maquinaria de oficina y equipos informáticos, la industria textil y la de confección, el calzado y cuero, la fabricación de material electrónico y en menor medida la rama de equipos y material eléctrico). Si bien la importancia de las salidas de capital en estas industrias es mínima comparada con el resto de la industria, el deterioro de estos sectores se manifiesta con vehemencia en el periodo 2000-2005. Para comprender esta realidad conviene mencionar que el periodo coincide con el despegue de Asia en dichas ramas productivas y más específicamente con el fenomenal dinamismo de China en las mismas, dinamismo éste que se deja sentir ya en España. En definitiva, lo que se constata es una fuerte competencia internacional en estos sectores.

De todo lo mencionado y del análisis del destino de las salidas de capital se podría deducir que dichas salidas de capital no obedecen tanto a un proceso de multilocalización vertical sino a una estrategia de expansión de la empresa española en sus mercados naturales, buscando a través de la internacionalización hacer frente al proceso globalizador y a la competencia internacional.

Bibliografía

[1] CUERVO GARCÍA, A. (2006): «Internacionalización de la empresa española: la deslocalización como oportunidad», *Revista Economistas*, nº 108, marzo 2006, pp. 259-264, Madrid.

[2] CUERVO GARCÍA, A. y GUILLÉN, M. F. (2005)**:** «Outsourcing, offshoring, deslocalización: consideraciones generales y reflexiones sobre el caso español», conferencias Fundación Rafael del Pino. http://www.fundaciónrafaeldelpino.es

[3] DATAINVEX. Registro de Inversiones Exteriores. Internet: http://www.comercio.es

[4] DATACOMEX. Estadísticas de Comercio Exterior. Internet: http://www.comercio.es

[5] ENCUESTA INDUSTRIAL DE EMPRESAS. INE. Internet: http://www.ine.es

[6] DUNNING, J.H. (1977): «Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclec-

tic Approach», en B. Ohlin, P.O. Hesselborn y P.M. Wijkman [ed.]: The International Allocation of Economic Activity, pp. 395-418, London: Macmillan.

[7] GRAHAM, E.M. (1978): «Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon?». *Journal of Post Keynesian Economics*, 1, pp. 82-99.

[8] KNICKERBOCKER, F.T. (1973): Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprisek. Boston, MA: Harvard University Graduate School of Business Administration, Division of Research.

[9] KRUGMAN, P.R. (1990): Rethinking International Trade. Cambridge: *The MIT Press.*

[10] MUÑOZ GUARASA, M. (2002): «Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España», *Boletín Económico del ICE*, nº. 2744, 21 octubre, pp. 19-29, Madrid.

[11] OZAWA, T. (1992): «Foreign Direct Investment and Economic Development», Transnational Corporations, vol. I, nº. 1, (February), pp. 27-54.

[12] PORTER, M.E. (1990): The Competitive Advantage of Nations. New York: *The Free Press.* (Traducido al castellano bajo el título La ventaja competitiva de las naciones. Barcelona: Plaza & Janes, 1991).

[13] SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INVERSIONES EXTERIORES (2007): «Flujos de inversión directa internacional. Informe UNCTAD 2006», *Boletín Económico de ICE*, nº 2904, 1 de febrero, pp. 3-11. Madrid.

[14] SUBDIRECCIÓN GENERAL DE INVERSIONES EXTERIORES (2006): «Posición de España en inversión exterior directa», *Boletín Económico de ICE*, nº 2898, 4 de diciembre, pp. 3-16. Madrid.

[15] VERNON, R. (1966): «International Investment and International Trade in the Product Cycle», *Quarterly Journal of Economics*, nº. 80, pp. 190-207.